

# Bizden Haberler



2012 yılını  
başarılarla geçiren  
Koç Topluluğu,  
86 yıldır süren  
heyecanını ve  
enerjisini 2013'e  
de taşımaya  
kararlı.

# YENİ FORD B-MAX

## HAYATA KAPILARINI AÇ.

Sıra dışı gövde ve kapı tasarımıyla yeni Ford B-MAX. Vakit kaybetmeden içine dalın.

1.5m



Go Further  
ford.com.tr



## 2013'E HAZIRIZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

2012 yılının son ayına girerken başarılı sonuçlarla yılı kapatmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. 2012'yi özetlemek zor olsa da bazı gelişmeleri unutmak imkansız. 25'inci Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda "Düşünülmeveni Düşün" teması ile yola çıktığımız bu yılda tüm Topluluk şirketleri fark yaratmaya devam etti. Vehbi Koç Ödülü'nün 2012'deki sahibi siyaset bilimi ve sosyoloji alanında yaptığı katkılardan ötürü Prof. Dr. Nermin Abadan Unat oldu. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, İtalya'nın ekonomi Oscar'ı olarak bilinen Uluslararası Leonardo Ödülü'ne de yine 2012 yılında layık görüldü. Senenin bir diğer önemli başarısı Koç Holding'in, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan "2011 Yılı En Çok İhracat Yapan Şirketler" listesinde ilk 6'da dört şirketle, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından açıklanan "En Yüksek Prim Ödeyen İlk 10 Şirket" listesinde ise üç şirketle yer alması oldu. Ayrıca Koç Holding "Fortune Global 500" listesinde 222. sırada yer alarak listedeki tek Türk şirketi unvanını korumaya devam etti. 2011 yılı Gelir Vergisi Rekortmenleri listesinin ilk 7 sırasında 6 Koç Ailesi üyesi yer aldı. Kasım ayında ise iki gururu birden yaşadık. Otokar'ın ana yükleniciliğinde tasarlanan ve geliştirilen ilk milli tank Altay, Otokar'ın Sakarya'daki fabrikasında devlet erkanının geniş katılımıyla kamuoyuna tanıtılırken Ford Otosan'ın katkılarıyla Vehbi Koç Vakfı tarafından, depremde 76 öğretmenimizi kaybettiğimiz Van'da yaptırılan Ford Otosan Öğretmen Lojmanları da 128 öğretmen ailesi için kapılarını açtı.

Bunlar 2012 yılında gururlandığımız başarılarından yalnızca birkaçı... 2012 yılında küresel ekonominin geleceğine dair devam eden belirsizlikler ve petrol fiyatlarının yükselişi en çok gelişmekte olan ülkeleri olumsuz etkiledi. Ancak yılın son günlerini yaşadığımız şu dönemde ekonomik belirsizlik yerini daha iyimser bir havaya bıraktı. Bizler de Koç Topluluğu olarak hem ciromuzda hem de net karımızda artış sağlamayı başardık. 2013 yılı bütçelerimizi temkinli bir iyimserlik içinde hazırlıyoruz. İç pazarın ve finansman imkanlarının iyileşeceğini, ihracatımızda az da olsa bir artış olacağını umuyoruz. Yeni yılın ülkemize mutluluk ve dünyaya barış getirmesini diliyor, tüm Topluluk çalışanlarımızın ve bayilerimizin aileleriyle güzel bir yıl geçirmesini temenni ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla

**Turgay Durak**  
CEO

## 04 GÜNDEM

- Koç Holding İlk 9 Ayda Hem Cirosunu HemNet Kârını Artırdı
- Opet'ten Görkemli 20. Yıl Kutlaması
- Tüpraş 29 Yaşında
- Arçelik Ürünleri Bakü Babek'de
- Otokoç İlkleri ile Yola Devam
- Koç Fest'e Beş Ödül Birden
- İtibar ve Marka Yönetimi Ödülü KoçSistem'in



## 10

### BORSA İSTANBUL, DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA

Sermaye Piyasası Kanunu'nun yasalaşmasının ardından, İMKB, İstanbul Altın Borsası ve Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nın, Borsa İstanbul çatısı altında birleşmesi bekleniyor. İMKB Başkanı İbrahim Turhan, bunu sermaye piyasalarının gelişimi için bir zorunluluk olarak görüyor.



## 16 OBAMA 2008'DE BAŞLADIĞI İŞİ BİTİREBİLECEK Mİ?

Amerika halkı bir kez daha Obama'yı başkanlığa seçti. Başkan'ın önceliği ekonomi olmak zorunda, ancak dış politika konusunda da bir seçim yapması gerekiyor.



## 20 MİLLÎ GURUR ALTAY

Otokar tarafından üretilen Türkiye'nin ilk Milli Ana Muharebe Tankı Altay, Türkiye'nin savunma sanayiindeki hedeflerine ne kadar yakın olduğunun ispatı niteliğini taşıyor.



## 26 “SAĞLIK VE GÜVENİLİRLİKTEN ASLA ÖDÜN VERMEYECEĞİZ”

Türkiye'nin en köklü şirketlerinden Tat, 2012 yılını başarıyla ve birçok yenilikle kapatıyor. Tat Genel Müdürü Arzu Aslan Kesimer markanın başarısının altında yatan temel sebebi “Koç” ismine duyulan güven olarak açıklıyor.



### 30 GEZGİN BİR EĞİTİMCİ: ROBERT LENNOX

Beş yıl önce Bermuda'daki işini bırakıp İstanbul'a yerleşen, VKV Koç Özel İlkokulu, Ortaokulu ve Lisesi Genel Müdürü Robert Lennox'la Türkiye'de ve dünyada eğitim üzerine konuştuk.



### 32 VAN İÇİN EL ELE

2011 yılında yaşanan Van Depremi'nin ardından bölgedeki eğitimcilerin yaralarını sarmak ve onlara destek olmak amacıyla Ford Otosan'ın katkılarıyla Vehbi Koç Vakfı tarafından yaptırılan Ford Otosan Öğretmen Lojmanları, depremde bir sene sonra kapılarını açtı.



### 36 ENGELLER ÜLKEM İÇİN ELÇİLERİ İLE KALKIYOR

"Ülkem için Engel Tanımıyorum" projesinde, Ülkem için Elçisi olarak görev alan gönüllü Koç Ailesi bayileri engelliler için farkındalık yaratmaya devam ediyor.



### 40 "KALİTELİ HİZMET İÇİN VARIZ"

Aygaz Balat Bayii Recep Aydın'ın mesleki başarısının sırrını Bizden Haberler Dergisi için dinledik.

### 42 YILIN ŞEFİ AYDIN DEMİR

Divan Otel Executive Şefi Aydın Demir "Yılın Şefi" ödülünü, Lyon'da efsane şef Poul Bocus'e'nin elinden aldı.



### 44 HAKAN GÜNEŞ: "YAZARLIK FANTASTİK BİR YOLCULUK"

Mogaz ailesinin bir üyesi olan ve "Zeus'un Şifresi" ve "Bir İstanbul Sürgünü: Anastasya" kitaplarıyla okurlarıyla buluşan Hakan Güneş için yazarlık fantastik bir yolculuk.



### 46 IŞIK ÜLKESİ LİKYA

Seyir Defteri'nin bu ayki konusu Ford Ürün Geliştirme Finans Ekip Lideri Altuğ Şenel oldu. Şenel, Anadolu'nun en eski uygarlıklarından birisi olan Likya şehirlerinin büyüleyici rotasını Bizden Haberler Dergisi ile paylaştı.

### 48 KÜLTÜR-SANAT

Aralık 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  
Derya ENGİN KUTLU

**Katkıda Bulunanlar**  
Sebahat DÜZLEYEN  
Gülbaşak ÖZCAN

**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 belirtmek suretiyle kullanılabilir.



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

# KOÇ HOLDİNG HEM CİROSUNU HEM NET KÂRINI ARTIRDI

Koç Holding, 2012 yılının ilk üç çeyreğinde konsolide bazda toplam satış gelirlerini yüzde 16 artırarak 63 milyar TL'ye yükseltirken, azınlık payı sonrası net kârını 1,7 milyar TL'ye yükseltti.

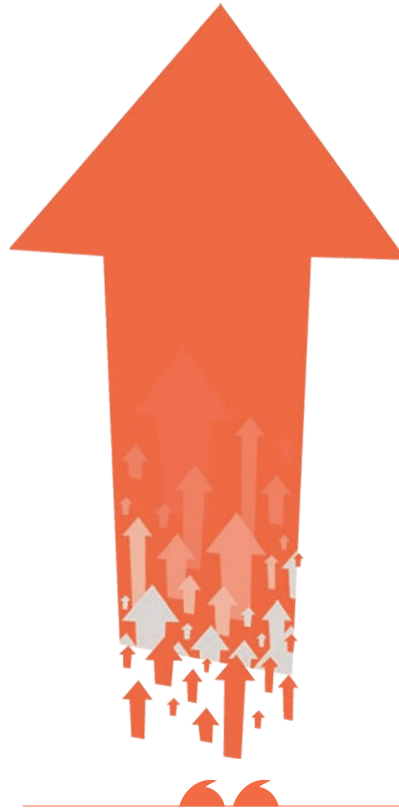
Koç Holding'in 2012 ilk 9 aylık sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Turgay Durak, "2012 yılını bir kez daha kârlı bir şekilde büyüyerek kapatıyor olacağız" dedi. Kasım ayı itibarıyla Fitch tarafından Türkiye'nin yatırım yapılabilir ülke statüsüne yükseltilmesinin önemli ve olumlu bir gelişme olduğuna dikkat çeken Turgay Durak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yakında Fitch'in bu değerlendirmeyi şirketlere de yansıtmasını bekliyoruz. Özellikle Moodys ya da S&P tarafından ikinci bir yatırım yapılabilir ülke değerlemesi geldiğinde, bu değerlemeler şirketlerimiz için önemli açılımlar sağlayacak.

## "TÜRKİYE'YE OLAN GÜVENİMİZ HİÇBİR ORTAM VE DURUMDA AZALMADI"

Krizin Türkiye'yi en fazla tehdit ettiği dönemlerde dahi Türkiye ekonomisine olan güvenlerin azalmadığını vurgulayan Turgay Durak, "En zor dönemlerde bile yatırımlarımızda herhangi bir yavaşlama olmadı. Bu yılın ilk dokuz ayında yatırımlarımızı geçtiğimiz senenin aynı dönemine göre iki kat artırdık. Önümüzdeki dönemde de gerek organik gerekse inorganik büyümemize devam edeceğiz. 2013 yılı için yaklaşık 4 milyar dolarlık kombine yatırım hedefimiz var." diye konuştu.

## "ÖZEL SEKTÖRDE TÜRKİYE'NİN EN ÇOK İSTİHDAM SAĞLAYAN GRUBU OLMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Artan yatırımların ve kapasite kullanım oranlarındaki yükselişin Koç Topluluğu olarak istihdam ettikleri kişi sayısına da olumlu yansıdığını memnuniyetle gözlemlediklerini belirten Turgay Durak, "İstihdam ettiğimiz toplam kişi sayısını 85,546'ya yükselttik. Bu yılbaşına göre 4,500'e yakın yeni istihdam anlamına geliyor." dedi.



2012 gerek ülkemiz gerekse dünya ekonomileri açısından çok zorlu bir yıl oldu. 2013 yılının özellikle Türkiye için daha iyi olmasını bekliyoruz.

## "İÇİNDE OLDUĞUMUZ HER SEKTÖRDE BİZİ HEYECANLARINDAN GELİŞMELER VE POTANSİYEL VAR"

Turgay Durak, Koç Holding markalarını da şu sözlerle değerlendirdi: "Arçelik global bir

lider olma yolunda çalışmalarını sürdürüyor. Orta Doğu ülkeleri, Afrika ve Güney Asya ülkelerini öncelikli büyüme alanlarımız olarak belirledik. Bir yandan organik büyümemize devam ederken bir yandan da global piyasalardaki satın alma fırsatlarını takip ediyoruz. Amerika dahil 75 ülkeye ihracat yapan Ford Otosan ile son 5 yılda 2,3 milyar dolar net ihracat fazlası verdik. Tofaş ise İtalya, İspanya ve Fransa gibi ana ihrac bölgelerinde yaşanan problemlere karşın satın al ya da öde anlaşmaları sonucu kâr marjını yükseltmeye devam ediyor." Yatırımların en önemli kısmının enerji şirketleri ve özellikle Tüpraş tarafından yapılacağını belirten Durak, Tüpraş'ın bu çeyrekte finansal sonuçlarının çok başarılı olduğunu, kapasite kullanım oranının 3'üncü çeyrekte yüzde 91'e yükseldiğini ve FuelOil Değişim projesinin son hızla ilerlediğini vurguladı.

## "SERGİLEDİĞİMİZ GÜÇLÜ PERFORMANS PİYASA DEĞERİMİZE DE YANSIYOR"

Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding'in son yıllarda gösterdiği başarılı operasyonel ve finansal performansın piyasa değerine de olumlu yansıdığını belirtti. Durak, Koç Holding'in Türkiye'nin en değerli holding şirketi olmasının yanı sıra net aktif değerine iskontosunun diğer holding şirketlerinin ortalaması olan yüzde 46'ya nazaran istikrarlı olarak çok daha iyi ve düşük seviyelerde bir iskontoyla işlem gördüğüne; Koç Holding için ilk dokuz aydaki ortalama iskontosunun sadece yüzde 6 olduğuna dikkat çekti. Yüksek performanslarının yabancı yatırımcılar tarafından özellikle takdir gördüğünü belirten Durak, halka açık paylarındaki yabancı payının tarihteki en yüksek seviyesi olan yüzde 78,4'e ulaştığını aktardı.



Kuruluşunun 20'nci, Koç Topluluğu ile ortaklığının 10'uncu yılını kutlayan Opet müşterilerine ve çevreye verdiği değerle Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde 7 yıldır üst üste sektörün lideri oldu. Sektörde "İlkerin, teklerin, enlerin şirketi" sloganı ile hareket eden Opet 20'nci yaşını akaryakıt sektöründe son 10 yılın en hızlı ve tutarlı büyüyen şirketi unvanı ile kutladı. Geceye Opet Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Opet Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa V. Koç ev sahipliği yaptı.

#### **FİKRET ÖZTÜRK: PAZAR PAYIMIZI SÜREKLİ ARTIRIYORUZ**

Opet'in kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk yaptığı konuşmada, 20 yıl gibi bir sürede yerli bir şirket olan Opet'in sektörün 2'nci büyük kuruluşu olmasının büyük bir başarı hikayesi olduğunu vurgulayarak, "Koç Ailesi ile ortaklığımızın Opet adına aldığımız önemli ve doğru bir karar olduğunu düşünüyorum. Başarımız

## **OPET'TEN GÖRKEMLİ 20. YIL KUTLAMASI**

Opet kuruluşunun 20'nci yılını Türkiye akaryakıt sektöründe en hızlı ve tutarlı büyüyen şirketi unvanı ile kutladı.

ve hızlı büyümemiz ortaklarımızla olan uyum, karşılıklı güven ve işbirliğinin de bir sonucudur. Kendilerine teşekkür ediyorum" dedi. "Türk Hava Yolları ile jet yakıtının satışı amaçlı yüzde 50-50 ortak şirketimiz THY-Opet, çok başarılı bir biçimde faaliyetine devam ediyor." diyen Öztürk, 70'e yakın pek çok yerli ve yabancı havayoluna jet yakıtı

ikmalini yapıldığını anlatırken madeni yağda dünya devi Fuchs'la süren ortaklığa da değindi. Öztürk, "Artık hem otomotiv hem de endüstriyel yağlarda pazarın önemli oyuncularından biriyiz. Bugün Türkiye'deki bütün özel şirketler içinde üçüncü, sektörümüzde ise ikinci büyük şirket olmaktan gurur duyuyoruz." dedi.

"İlkerin, Teklerin, Enlerin Şirketi" sloganıyla yola çıkan Opet, Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde 7 yıldır sektörün lideri konumunda bulunuyor.

#### **MUSTAFA V. KOÇ: OPET CİROSAL BÜYÜKLÜKTE İKİNCİ SIRADA YER ALIYOR**

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Opet Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa V. Koç da gecede konuklara hitaben yaptığı konuşmaya şu sözlerle başladı: Opet ile ilk ciddi büyüme hamlesini yapan ve ardından Tüpraş'ın alımıyla büyük bir başarıya ulaşan Koç Enerji Grubu, bugün topluluğunun cirosunun yüzde 50'den fazlasını oluştururken, Opet de cirosal büyüklük açısından bütün topluluk şirketlerimiz içinde Tüpraş'ın ardından 2'nci sırada yer alıyor. Opet, enerji sektörünün akaryakıt dağıtım ve ticareti faaliyetini gösteren kuruluşları içinde yüzde 18'i aşan beyaz ürün pazar payıyla yurtiçinde, İngiltere ve Singapur ofisleriyle uluslararası ticaret anlamında, jet yakıtında THY-Opet ortaklığıyla, madeni yağda Opet-Fuchs ortaklığıyla, müşteri memnuniyetindeki liderliğiyle, sosyal sorumluluk projeleriyle kanaatimce sektörün tartışılmaz lideri ve en başarılı şirketi konumundadır." dedi.

# TÜPRAŞ 29 YAŞINDA

Tüpraş kuruluşunun 29'uncu yıl dönümünü tüm rafinerilerinde düzenlediği kıdem armağanları töreni ile kutladı.



Tüpraş kuruluşunun 29'uncu yıldönümünü kıdem armağanları töreni ile İzmir rafinerisinde gerçekleştirilen törende kutladı. Tören Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Genel Müdür Yavuz Erkut ve Petrol İş Sendikası Genel Başkanı Mustafa Öztaşkın'ın katılımı ile gerçekleşti.

Rafineri Müdürü Mesut İter'in izmit rafinerisinin faaliyetleri ve projeleri hakkında bilgi vermesinin ardından, Petrol İş Sendikası Genel Başkanı Mustafa Öztaşkın, "Bizim gibi ülkeler o petrolü son damlasına kadar değerlendirmelidir. Tüpraş yıllardır bu işi başarıyla yapıyor. Ayrıca önemli oranda da ihracat gerçekleştiriyor. Nitelikli, deneyimli ve örgütlü bir iş gücüne sahip olan, yatırımlarıyla güçlenen, istihdam yaratan Tüpraş, 29 yıldan bu yana olduğu gibi yükselmeye devam edecektir" dedi.

## YAVUZ ERKUT: "NET KÂRIMIZ 2011'E GÖRE YÜZDE 6 BÜYÜDÜ"

Genel Müdür Yavuz Erkut ise kapasite kullanımının 2008'den bu yana ilk kez yüzde 91 seviyesine çıktığını, ihracat dahil toplam satışların geçen yıla göre yüzde 5 arttığını söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Bu yıl da açık ara ihracat şampiyonluğumuzu sürdürüyoruz. 10 aylık satış rakamlarımızı değerlendirdiğimizde "Jet ve Motorin" yurt içi satışlarının tüm zamanların rekoru olduğunu, dokuz aylık bilançomuzda net kârımızın 2011 yılının yüzde 6 üzerinde gerçekleştiğini görmek-

teyiz. Tüpraş'ın başarılı sonuçları, sizlerin çalışma anlayışı, performansınız ve uygulamaya başarıyla koyduğunuz yeni süreçlerin sonucunda elde edilen neticelerdir. Ar-Ge Merkezi yapılanmamız "nitelikli Ar-Ge merkezi" dalında ülke 2. si ilan edilirken, 11 Tübitak ve 1 AB onaylı proje yürütülürken, patent başvuru sayımız 10'a ulaşmıştır." dedi.

## EROL MEMİOĞLU: "TÜRKİYE EKONOMİSİNE DEĞER KATIYORUZ"

Petrol ve akaryakıt sektöründeki 33 yıllık kıdemini, 13 yılını Koç Topluluğu'nda geçiren

Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu sektörel gelişmeleri şu sözlerle değerlendirdi: "Enerji Grubu olarak Tüpraş'ın istikrarlı performansının etkisi ile ülkemizde enerjide liderliğimizi pekiştirerek sürdürüyoruz. Enerji grubumuzdaki güç birliği sonucu Topluluğumuzun 9 aylık verilerine göre konsolide cironun yüzde 63'ünü, faaliyet kârının ise yüzde 45'ini sağlamaktayız. Türkiye ekonomisine değer katacak ve şirketlerimizin küresel piyasalarda tanınmasını sağlayacak yatırım fırsatlarını kovalıyoruz. Ülkemiz ve Topluluğumuzun geleceğine olan inancımızla büyük ölçekli yatırımlara imza atmaktan kaçınmıyoruz. Bu yatırımların en önemlisi olarak gördüğümüz Fuel Oil Dönüşüm projemizin hızla ve başarıyla ilerlemesini gururla izliyoruz" diyerek başarılı bir çalışma dönemi diledi.

Tüpraş'ın Ar-Ge Merkezi yapılanması "nitelikli Ar-Ge merkezi" dalında ülke ikincisi ilan edilirken, marka 11 Tübitak, 1 AB onaylı proje ve 10 patent başvurusunun da sahibi.



## ARÇELİK ÜRÜNLERİ BAKÜ BABEK'DE

Arçelik Türkiye dışındaki en büyük mağazasını Azerbaycan'ın başkenti Bakü'nün Babek bölgesinde açtı.

Arçelik Türkiye dışındaki en büyük mağazasını Bakü'nün Babek bölgesinde açıldı. İki kattan ve 2500 metrekarelik alandan oluşan Arçelik mağazasının açılışı üst düzey yönetimin katılımı ile gerçekleşti.

Tüm Arçelik mağazalarında olduğu gibi, yeni mağazada da ileri mağazacılık teknikleri ve uygulamaları ile ürünler, yeni trendlere uygun alanlarda sergileniyor ve satış alanları en etkin şekilde kullanılıyor. Arçelik mağazasında elektronikten beyaz eşyaya, mutfaktan küçük ev aletlerine ve ısıtma-soğutma sistemlerine kadar geniş ürün yelpazesi ile tüketici ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde toplam çözümler de öneriliyor.

## Beko PLC İngiltere'deki 'En İyi Türk Yatırımcı' Seçildi

Business Network Derneği "En Başarılı Türkler" ödülleriinde Beko PLC, "En iyi Türk Yatırımcı" seçildi.

İngiltere ile Türkiye arasındaki ekonomik ve sosyal gelişmeyi teşvik eden Business Network Derneği tarafından İngiltere'de her yıl gerçekleştirilen ve başarı, yenilik ve etik değerleri ödüllendiren 'En Başarılı Türk Ödülleri Töreni' Central Hall'da düzenlendi. Arçelik'in İngiltere'de faaliyet gösteren şirketi Beko, İngiltere'ye yatırım yapan 'En İyi Türk Yatırımcı' seçildi.

Aralarında Türkiye'nin Londra Büyükelçisi Ünal Çeviköz, Başkonsolos Ahmet Demirok, Liberal Demokrat Parti Başkan Yardımcısı Simon Hughes, Business Network Danışma Kurulu Başkanı Mehmet Ögütçü'nün de bulunduğu ve 800

davetlinin katıldığı törende Beko PLC Genel Müdürü Ragıp Balcıoğlu, Grup adına ödülünü Simon Hughes'dan aldı.

Beko PLC'nin İngiltere pazarındaki başarısı ve aldığı ödül ile ilgili açıklama yapan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu "Beko, İngiltere'de aldığı 'En İyi Türk Yatırımcı' ödülüyle uluslararası başarılarına bir yenisini daha ekledi. Beko markası İngiltere'de gücüne güç katmaya devam etmektedir. Beko'nun İngiliz tüketiciler tarafından kabul görmesinden ve bunun sonucunda lider beyaz eşya markalarından biri olmasından büyük gurur duyuyoruz. Hali hazırda İngiltere'de; soğutucu, dondurucu ve solo fırın kategorilerinde pazar lideriyiz. Yenilikçilik, kalite ve dağıtım alanlarında aldığımız ödüllerden son derece gururluyuz" dedi.



800 davetlinin katıldığı ödül töreninde Beko PLC Genel Müdürü Ragıp Balcıoğlu Grup adına ödülü Simon Hughes'dan aldı.

## Arçelik'e ISO 50001 Belgesi

Arçelik Türkiye'de sektöründe ISO 50001 belgelendirmesine hak kazanan ilk şirket oldu.

Arçelik üretim ve yönetim faaliyetlerindeki enerji verimliliği uygulamalarıyla ISO 50001 sertifikası almaya hak kazandı. Bağımsız denetim firması BSI (British

Standards Institution) tarafından yapılan denetimlerden başarıyla geçen Arçelik, Türkiye'de kendi sektöründe, faaliyetler kapsamında tüketilen enerjinin sürdürülebi-

lir bir şekilde verimli kullanılması esasına dayanan ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi sertifikasına sahip ilk şirket oldu. Kuruluşların enerji politikalarını belirlemesi, enerji tüketimini yönetmesi ve enerji yönetim sisteminin performansını değerlendirerek iyileştirmelerin sağlanması esasına dayanan ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi, çevrenin

korunması, kaynakların etkin kullanımı ve enerji politikalarının resmîyet kazanması gibi hedefler taşıyor. Uyguladığı enerji yönetim sisteminin ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi standardına uygun hale getirilmesi ve belgelendirilmesi için 2012 yılı itibarıyla çalışmalara başlayan Arçelik sistemin tüm gerekliliklerini yerine getirerek sertifikayı aldı.



## Otokoç İlkleri ile Yola Devam

Otokoç Otomotiv bir ilke imza atarak beş tesisinin açılışını aynı anda gerçekleştirdi.

Otokoç Otomotiv sektöründe bir ilke imza atarak yeni tesisleri, Birmot İstinye Fiat, Otokoç Yenibosna Ford, Birmot Antalya Lancia, Alfa Romeo ve Jeep ile yenilenen tesisleri Otokoç İstinye Ford ve Birmot Antalya Fiat tesislerinin açılışını canlı uydu bağlantısı ile yaptı. Yapılan açılış törenlerine Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Tofaş CEO'su Kamil Başaran, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir katıldı. Aynı anda Yenibosna tesisinde yapılan törene ise Otokoç Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven ve sahipliği yaparken Antalya'daki törene ise Birmot Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Sakarya katıldı.

Otokoç Otomotiv 450.000 metrekarelik açık, 200.000 metrekarelik kapalı alanda hizmet verirken, yüzde 8,5 pazar payını da elinde tutuyor.

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen yaptığı açıklama konuşmasında araç kiralama ve perakende sektöründe öncü olan Otokoç Otomotiv'in bugün yaklaşık 450.000 metrekarelik açık, 200.000 metrekarelik kapalı hizmet alanı bulunduğu ve yüzde 8,5 pazar payına sahip olduğunu belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "32 ilde toplam 123 satış noktası, araç kiralama-daki 20.000 adetlik araç parkı, 2.000 kişilik hizmet gücü ve 3 milyarlık cirosu ile üretim ve dağıtım dışında tüm otomotiv çözümlerini sunan Otokoç Otomotiv bu yıl daralan pazar payına rağmen yatırımlarını sürdürüyor. Yenilenen tesislerle yüzde 8 ek istihdam yaratarak 2012'yi yüzde 10 ciro artışıyla tamamlamayı hedefliyoruz."

2005 yılında Ford bölge satış şirketlerinin birleşimiyle oluşan Otokoç'u, Fiat bölge satış şirketlerinin oluşturduğu Birmot'la ve araç kiralama şirketi Avis'le aynı çatı altında birleştiren Otokoç Otomotiv'in, bu yapılanması ile sektöründe örnek teşkil ettiğine de değinen Çimen, bu haliyle mega otomotiv perakendeciliği ve araç kiralama şirketi yapısına kavuşturduklarını söyledi.

## KOÇ FEST'E BEŞ ÖDÜL BİRDEN

Koç Holding'in 7 yıldır yürüttüğü Koç Fest Projesi medya iletişim çalışmalarıyla dünyanın sayılı pazarlama ve iletişim programı Marcom'dan 5 dalda ödül almaya hak kazandı.

Koç Holding ve Lobby İletişim ve Etkinlik Danışmanlığı'nın birlikte yürüttüğü Koç Fest medya iletişim çalışmaları Amerika, Kanada ve dünyanın pek çok değişik ülkesinden yapılan 6 binden fazla başvuru arasından öne çıkmayı başararak, ödül programının en prestijli seviyesini temsil eden 'Platinum' heykelciğe tam 5 kategoride layık görüldü. Marcom Ödülleri, Uluslararası Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Birliği'nin (Association of Marketing & Communication Professionals) denetiminde, alanın önde gelen uzmanlarından oluşan bir jüri tarafından veriliyor. Dünyanın en büyük şirketlerinin, reklam ve PR ajansları ile sivil toplum kuruluşlarının başvurduğu Marcom Ödülleri, özellikle elde ettiği yüksek başvuru sayısı ve yaygınlıkla sektörün uluslararası çaptaki en önemli ödül programları arasında yer alıyor.

### PLATİNÜM ÖDÜLLER MÜKEMMELLİĞİ ORTAYA KOYDU

Marcom Ödül Komitesi'nden yapılan yazılı açıklamada, 'Platinum' ödülün; jüri tarafından yüksek mesleki beceriye sahip profesyonellerin uygulamalarını keşfetmek ve öne çıkarmak üzere verildiği belirtilirken, bu ödüllerin Koç Fest'in 2011-2012 döneminde yürüttüğü medya iletişim çalışmalarının, endüstriyel



dünyaya referans teşkil edecek nitelik ve içerikte olduğunu ortaya koyduğunu vurgulandı. Başvuruların PR uzmanlarından oluşan bir jüri tarafından titizlikle değerlendirildiğinin ifade edildiği açıklamada, "200 farklı kategori ve 7 ana alanda 6 binden fazla başvurunun gerçekleştiği bu yılki yarışmada Platinum Ödül uygulamalardaki en yüksek mükemmellik seviyesi ve yüksek profesyonel beceriyi temsil etmektedir. Koç Fest 2012 iletişim çalışmaları da bu niteliklerin tümünü ortaya koymaktadır" denildi.

Koç Holding Resmi İşler ve Medya İlişkileri Koordinatörü Gökhan Akça ise 2012 yılında yürütülen Koç Fest medya iletişim çalışmaları ile üniversite sporlarının ulusal ve yerel basınla görünürlüğünü artırarak Üniversite Spor Oyunları'nın bilinen ve takip edilen bir spor organizasyonu haline gelmesi sürecine destek vermeye çalıştıklarını vurguladı.



MARCOM AWARDS

# İTİBAR VE MARKA YÖNETİMİ ÖDÜLÜ KOÇSİSTEM'İN

KoçSistem The Stevie International Business Awards'un, "İtibar ve Marka Yönetimi" dalında Bronz Stevie ödülünü kazandı.

"Art of Communication- İletişim Sanatı" konsepti altında KoçSistem için bir yıl boyunca hayata geçirilen iletişim çalışmaları, şirkete, iş dünyasının en saygın ödülleri arasında kabul gören The Stevie International Business Awards'un, "İtibar ve Marka Yönetimi" dalında Bronz Stevie ödülünü kazandı. KoçSistem ayrıca The Stevie Awards For Women in Business kategorisi, "İtibar ve Marka Yönetimi" dalında ödül kazanan ilk ve tek Türk şirketi olma unvanının da sahibi oldu. 17 ülkeden, 1.200'ün üzerinde başvurunun yapıldığı yarışmayı dünyanın farklı ülkelerinden iş dünyasına yön veren yaklaşık 200 kişilik bir jüri değerlendirdi.

*Yarışmaya 17 ülkeden, 1.200'ün üzerinde başvuru yapılırken, yarışmacıları iş dünyasına yön veren yaklaşık 200 kişilik bir jüri değerlendirdi.*

## BANU AYDOĞAN: "GÜCÜMÜZ, HAYAL GÜCÜNÜZ"

Ödülünü The Stevie Awards'un Başkanı Michael P. Gallagher alan Banu Aydoğan konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Art Of Communication- İletişim Sanatı" konseptini geliştirirken çıkış noktamız KoçSistem'in kurumsal mottosu olan "Gücümüz, Hayal Gücünüz" idi. Hayal etmenin, sanatın en temel yaratıcılık noktası olması ise iletişim dili olarak sanatı tercih etmemize sebep oldu. Mottomuz ile konseptimiz arasında bütünsel bir bakış açısı yakamamıza ve bilgi teknolojileri terminolojisini ve şirket olarak sunduğumuz hizmetlerimizin karmaşık gibi görünen yapısını etkin, akıcı ve anlaşılır bir iletişim dili ile ifade etmemize imkan veren sanat, itibar ve marka yönetimimizi de bir adım öteye taşıyor."



## Yeni Graphisoft Archicad Bilkom'da

Kullanıcılarına mükemmel mimari yaratma imkanı sağlayan GRAPHISOFT ArchiCAD 15 Windows 8'i destekliyor.

Bilkom'un distribütörlüğünü yaptığı Graphisoft, yaptığı testler ile kullanıcıların 3D mimari tasarım yeteneklerini geliştirerek, üretkenliklerinin artmasını sağlayan ArchiCAD 15 ve 16'nın, Microsoft'un yeni işletim sistemi Windows 8'i desteklediğini duyurdu. Daha eski sürümlerde bu durum mümkün olmasa da ArchiCAD 15 ve 16 kullanıcıla-

rının Windows 8'de çalışabilmesi için ArchiCAD'i yükledikten sonra CodeMeter sürümlerini de yükseltmeleri gerekiyor. Bakım sözleşmesi geçerli olan müşteriler, ArchiCAD 16 için yapılacak otomatik yükseltmelerde yaşayacakları problemleri de hem Türkçe'de hem de İngilizce'de yapılan otomatik yükseltmelerle çözdü.

## 29. Ulusal Bilişim Kurultayı'nın Yaşam Koçu: Cüneyt Özdemir

29. Ulusal Bilişim Kurultayı'na Bilkom'un sponsorluğunda dijital yaşam koçu olarak usta gazeteci Cüneyt Özdemir katıldı.

Bu yıl 29.'uncusu düzenlenen Ulusal Bilişim Kurultayı'nda, Türkiye'nin Dijital Yaşam Koçu Bilkom, ziyaretçilere Deneyim Merkezi'nde koçluk ve teknoloji danışmanlığı hizmeti verildi. Kurultayın son günü katılımcı Cüneyt Özdemir değişimin, dijitalleşmeyi ve dünya trendlerini kendi başarısı olan Dipnot yayınıyla örnekendirerek, kamu kuruluşlarına, bilişim yöneticilerine ve meraklılarına Dijital Yaşam Koçluğu yaptı. Bilkom'un sektör uzmanı danışmanları ise Bilkom standında birebir sorulara yanıt vererek tecrübelerini aktardılar.

Bilkom Deneyim Merkezi'nde görev yapan özel eğitilmiş, sertifikalı danışmanlar katılımcıların sorularını da yanıtladılar. Kamu, eğitim, sağlık gibi kurumlarının ve iş dünyasının lider teknolojilerle dijitalleşmelerine dair anlatımlar üç gün boyunca stanttan yapıldı.





# BORSA İSTANBUL DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA

Sermaye Piyasası Kanunu'nun yasalaşmasının ardından, İMKB, İstanbul Altın Borsası ve Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nın, Borsa İstanbul çatısı altında birleşmesi bekleniyor. İMKB Başkanı **İbrahim Turhan**, bunu sermaye piyasalarının gelişimi için bir zorunluluk olarak görüyor. Nitekim yönettiği borsa da hızlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor.

Artan yatırımcı ilgisi Fitch'in not artırımıyla birlikte pekişirken, İMKB de global hedeflerine bir adım daha yaklaşıyor. Halka arzların özen- dirilmesinden, bölgesel işbirliklerine kadar bor- sanın derinleşmesi için önemli ilerlemeler kay- deden Turhan, atılması gereken adımlar konusunda kararlı görünüyor. Sermaye Piyasası Kanunu'nu, İstanbul'un bir finans merkezine dönüşümü gibi kritik konuların bu gelişimi nasıl etkileyeceğini, İMKB Başkanı İbrahim Turhan Bizden Haberler Dergisi için değerlendirdi.

**İMKB'nin yabancı yatırım çekme perfor- mansına baktığımızda 2011'deki düşüşe karşılık 2012'de bir yükseliş trendi görü- yoruz. Bu durumu sebepleriyle birlikte değerlendirir misiniz?**

2011 yılı içerisinde borsamızda işlem gören şirketlerimizin piyasa değeri üçte bir oranında düşerek 200 milyar dolar civarına gerilemiştir. Bu durumun en önemli sebebi özellikle 2011 yılının ikinci yarısında Avrupa'da gerçekleşen olaylardı. Yine ABD Merkez Bankası'nın yıl içerisindeki politikalarının seyri de bu gelişme-

lerde etkili olmuştu. 2012 yılı Mayıs ayından itibaren ise borsamızda yeni bir eğilim, pozitif bir ayrışma süreci gözlemlemekteyiz. Öyle ki geçtiğimiz ay içerisinde piyasa değerimiz 280 milyar doları geçti ki bu dolar bazında yaklaşık yüzde 40'lık bir değerlenmeye tekabül ediyor.

Rekabetçiliğimizi ve derinliğimizi artırmaya yönelik bir diğer faaliyet alanımız ise bölgesel ve küresel borsalarla gerçekleştirmeye çalıştığımız ortak projeler. Bu yıl içerisinde, Kazablanka, Mısır, Bahreyn, Tunus Borsaları gibi bölgesel borsalarla Kore ve Japon borsaları ile mutabakatlar imzaladık.

Küresel piyasalara entegrasyonu oldukça yüksek olan borsamızın bu süreçte bu şekilde bir ayrışma göstermesi memnuniyet verici bir durum. Ben bunun altında yatan birinci sebebin makroekonomik istikrar süreci olduğunu düşünüyorum. Türkiye son 10 yılda ciddi bir başarı gerçekleştirdi ve inan gittiğimiz yurt dışı seyahatlerde bu makroekonomik başarıların yabancı yatırımcıları ciddi anlamda etkilediğini görüyoruz. Yine küresel kriz sürecinde Türkiye ciddi bir sınav verdi. Dünyanın gelişmiş ülkeleri bankalarına müdahale etmek durumunda kalırken, IMF gibi bir kuruluş sermaye kontrolleri konusunu gündemine alabilecek duruma geliyorken, Türkiye finans sektörüne tek bir kuruş dahi kaynak aktarımı yapmadan bu kriz sürecini yönetmeyi başarabilmiştir. Üstelik piyasa mekanizmasını sarsıcı hiçbir müdahalede bulunulmamıştır. Şüphesiz sürdürülen istikrarlı maliye ve para politikaları bu başarının başat unsurları olmuştur. Yine dış ticarete ihracat imkanlarının çeşitlendirilmesi suretiyle de önemli başarılar elde edilmiştir.

Başta Avrupa olmak üzere tüm gelişmiş ülkeler borç krizi içerisindeyken, yüzde 1- yüzde 2 oranında büyüme rakamları mucizevi olarak addediliyorken, ortalama yüzde 5 - yüzde 6 büyüme imkanına sahip bir ülke tabii ki birçok yabancı yatırımcıyı cezbetmektedir. Ben borsamızda son dönemde gerçekleşen ayrışmanın bu bakış açısıyla ele alınması gerektiğini düşünüyorum.

**2010 yılında başlayan Halka Arz Seferberliği'nin sonuçlarından bahsedermisiniz? Son iki yıldan borsaya yatırım yapan bireysel yatırımcıların sayısında paralel bir artış sağlandı mı? Bu bağlamda İMKB hedeflerini ne kadar gerçekleştirebildi?**

Halka arz seferberliğinin sonuçlarını görmek için kimi rakamlara bakmak yeterli olacaktır kanaatindeyim. Öncelikle 2001 ile 2009 yılları arasında yıllık ortalama halka arz sayısı altıdır. Öte yandan halka arz seferberliği ile birlikte 2010 yılında 22, 2011'de ise 27 halka arz gerçekleşmiştir. 2012 yılı içerisinde kasım ayı itibarıyla gerçekleşmiş olan halka arzların sayısı ise 25. Bunlara bir de halka arz edilmeseler de hisseleri borsamızda işlem görmeye başlamış şirketleri eklememiz gerekiyor. Bu yıl üç şirket pay piyasasında 16 şirket de borsamızda yer alan Serbest İşlem Platformu'nda halka arz edilmeden işlem görmeye başladı. Sonuç itibarıyla şu anda 403 şirket var borsamızda işlem gören. Bir başka göstergenin ise bu halka arzlarla sağlanan kaynaklar. 2000 ile 2009 yılları arasında halka arzlar yoluyla ekonomiye sağlanan kaynaklar yaklaşık 29 milyar dolar. Son üç yıl için ise bu miktar 12 milyar dolar civarında. Ayrıca bu yıl özel sektörün ihraç ettiği borçlanma araçları ile de ekonomiye yaklaşık 20 milyar dolarlık kaynak aktarıldı. Bütün bu göstergeler dikkate alındığında 2010 yılında başlayan halka arz seferberliğinin olumlu sonuçlar verdiğini söylemek mümkün.

Halka arz seferberliğinin en önemli amaçlarından biri şirketlerimizin Sermaye Piyasalarının sunduğu olanakları tanımalarına ve ülkemizdeki Sermaye Piyasası Kültürü'nün gelişmesine katkıda bulunmaktır. Bu sebeple halka arzlara yönelik olarak kimi zaman dilendirilen "gelen şirketler çok küçük" şeklindeki tespitlerin bir

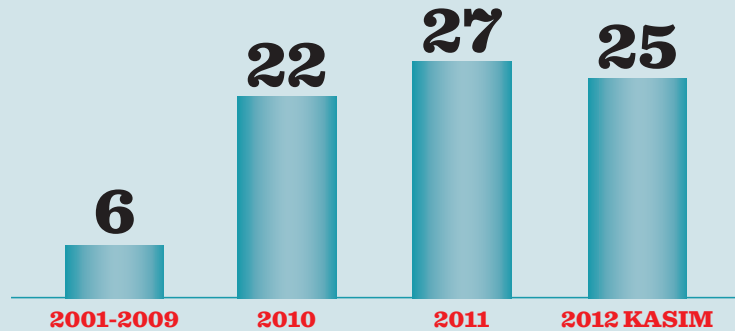


de bu minval üzere değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ancak borsamızdaki derinliğin artması amacıyla büyük ölçekli halka arzların öneminin de bilincindeyiz. Halen İSO 500 listesindeki şirketlerin sadece 86'sı, İSO 1000 listesinde yer alan şirketlerin ise sadece 127'si halka açık durumda. Özellikle bu listelerde yer alan şirketlere yönelik olarak birebir ziyaretler planlıyoruz. Önceki yıllarda bu şir-

ketlere yönelik olarak yapılan ziyaret sayısı sadece 19 iken, bu yıl sadece son üç ayda 57'si İSO 500, 6'sı ise İSO II. 500'de olmak üzere toplam 63 ziyaret gerçekleştirdik. Önümüzdeki iki yılda İSO I. 500'den ziyaret etmeyi planladığımız şirket sayısı ise 247. Birebir ziyaretlere ek olarak farklı illerde düzenlediğimiz toplantı ve organizasyonlarla da buralarda faaliyet gösteren firmalarımıza

## HALKA ARZ SEFERBERLİĞİNDEN SONRA

Halka açılan şirket sayısı her geçen yıl daha da artıyor.





*"Fitch'in kararıyla beraber artacak yatırımların işlem gören şirketlerimizin değerindeki artış sürecini destekleyeceğimizi düşünüyoruz."*

derecelendirme kuruluşları küresel finans sisteminin önemli bir parçası ve bu kuruluşların kredi riskine ilişkin değerlendirmelerinin sermaye piyasaları açısından en önemli yanı ise kurumsal yatırımcılar noktasında ön plana çıkıyor. Buna göre kurumsal yatırımcılarda yer alan portföy yöneticileri, risk yönetim politikalarını ve standartları gereğince farklı ülkelere ayıracakları fonların üst limitlerini kredi derecelendirme notlarına göre belirliyorlar. Dolayısıyla, Fitch Derecelendirme Kuruluşu'nun bu kararın birçok açıdan olumlu sonuçlara yol açacaktır. Ülkemize yapılacak olan yatırımların hem miktar artacak hem de vadesi uzayacaktır. Yine borsamız bağlamında değerlendirecek olursak, daha öncede belirttiğim gibi işlem gören şirketlerin piyasa değeri 2011 yılı başında 200 milyar dolar seviyesindeydi. Geçtiğimiz hafta itibarıyla bu rakam 280 milyar dolar civarına yükseldi. Bu yaklaşık yüzde 40'lık bir artışa karşılık geliyor. Fitch'in kararıyla beraber artacak yatırımların işlem gören şirketlerimizin değerindeki bu artış sürecini destekleyeceğimizi düşünüyoruz.

borsamızı tanıtıyor, sermaye piyasaları yoluyla elde edebilecekleri fırsatlar konusunda bilgiler veriyoruz.

#### **Fitch'in revizyonu ile gelen Türkiye'nin yatırım yapılabilir seviyeye yükseltilmesi gelişmesi borsayı nasıl etkileyecek?**

Kredi derecelendirme kuruluşları ile ilgili olarak özellikle son finansal kriz sürecinde birçok eleştiri dile getirildi hem küresel hem de yerel düzeyde. Başta G20 platformu olmak üzere birçok denetleme ve düzenleme inisiyatifi, uluslararası derecelendirme kuruluşlarının yaptığı gerek ülke gerekse şirket ve ürün bazlı değerlendirmelerde kullandıkları değerlendirme modellerinin fazlasıyla tarihsel oldukları ve güncel gelişmeleri yeterince çabuk yansıtamadığı gerçeğini ortaya koydu ve bu doğrultuda öneriler getirdi. Ancak tüm bunlara rağmen kredi

*"Borsacılık baskın unsur olarak teknolojinin en önemli rekabet gücü olduğu bir sektör olarak ön plana çıkıyor."*

# %40

**İMKB'DE İŞLEM GÖREN ŞİRKETLERİN  
2011 YILINDAN BU YANA PIYASA  
DEĞERİNDEKİ ARTIŞ**

özellikle 1990'ların sonlarından itibaren bir şirketleşme sürecinin yaşandığı, borsaların üyelerinin oluşturduğu birlik tarzı yapılanmalardan kar odaklı yapılara dönüştüğü gözlenmektedir. 1993 yılında Stockholm Borsası, 1998 yılında İtalya ve Avustralya Borsası, 2005 yılında Kore Borsası, 2007 yılında ise Brezilya Borsası şirketleşti. Şirketleşme sonrasında bu borsaların gelişimleri hızlanmış, küresel entegrasyon ve rekabetçilikleri artmıştır. Bugün geline nokta borsacılık baskın unsur olarak teknolojinin en önemli rekabet gücü olduğu bir sektör olarak ön plana çıkıyor. İşlem süreçlerinin mikro saniyelerle ölçüldüğü, işlem yapan aracı kuruluş sunucularının borsalara fiziksel yakınlığının dahi rekabet avantajı sağladığı bir ortamdayız. Bir diğer husus ise daralan küresel likidite. Bilindiği üzere likidite yani işlem hacmi borsaların varlıklarını sürdürmek için hayati bir önemi haiz.

#### **İMKB'nin şirketleşme süreci hakkında bilgi verebilir misiniz? Böyle bir durum borsanın gelişimine nasıl katkı sağlayacak?**

Dünya borsalarındaki eğilimler incelendiğinde



"Halen İSO 500 listesindeki şirketlerin sadece 86'sı, İSO 1000 listesinde yer alan şirketlerin ise sadece 127'si halka açık durumda."



Hali hazırda dünya borsalarının gelirlerin ortalama yüzde 70'i işlemler üzerinden alınan borsa paylarına bağlı. Likidite küresel olarak konsolide olmuş durumda. Dünyada organize borsalarda gerçekleşen hisse senedi işlemlerinin yüzde 50'si iki borsada NYSE Euronext ve NASDAQ OMX borsalarında gerçekleşiyor. Toplam işlem hacminin yüzde 75'i ise sadece altı borsada yer alıyor. Organize piyasalardaki bu şartlara ek olarak bir de alternatif işlem platformlarından gelen baskılar var. Örneğin bugün Avrupa'da BATS Chi-X adlı işlem platformu –ki çok az sayıda kişi ile işletilen tamamen teknoloji üzerine kurulu bir yapıdır- işlem hacminde Londra Borsası, NYSE Euronext Avrupa, NASDAQ OMX, Deutsche Börse gibi geleneksel borsaları geride bırakmış durumda. Böyle bir çevresel yapı içerisinde hızlı olmak ve değişimlere çabuk adapte olmak zorundasınız. İşte şirketleşme bunun için elzem.

Bu yıl bitmeden kanunlaşmasını öngördüğümüz yeni Sermaye Piyasası Kanunu da sektörün yüzleştiği bu çevresel faktörler göz önüne alınarak hazırlandı. Buna göre kanunda borsaların ancak anonim şirket

Fitch Derecelendirme Kuruluşu'nun bu kararı birçok açıdan olumlu sonuçlara yol açacaktır. Ülkemize yapılacak olan yatırımların hem miktarı artacak hem de vadesi uzayacaktır.

olarak kurulması öngörülüyor. Yasalaşmanın hemen ardından kurulacak olan Borsa İstanbul çatısı altında İMKB ile İstanbul Altın Borsası birleşecek. Ayrıca kanun tasarısında belirtildiği şekilde Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsasının da kanunda belirtilen oran üzerinden hisse takası yoluyla Borsa İstanbul çatısı altına girmesini bekliyoruz. Şirketleşme ile birlikte Türkiye Sermaye Piyasalarındaki parçalı yapının sona ermesi, yatay ve dikey konsolidasyonun gerçekleşmesi yolunda önemli bir adım atılmış olacaktır. Bu her

şeyden önce ülkemizin bölgesel ve küresel rekabetçiliğini artıracak, İstanbul'un bölgesel ve küresel bir finans merkezi olma yolunda önemli bir köşe taşı olacaktır. Şirketleşme, Borsa İstanbul'a İstanbul'u bir finansal merkezi haline getirme yolunda yapacağı stratejik hamlelerde, teknolojisini geliştirmek için yapacağı atımlarda, markalaşma, yeni ürün ve pazarların geliştirilmesi süreçlerinde, kura-acağı bölgesel ve küresel birlikteliklerde esnek hareket edebilme yetkinliği kazandıracaktır.

#### İMKB'nin uluslararası rekabetçiliğini ve derinliğini artırmak için yaptığınız çalışmalardan bahsedermisiniz?

Yukarıda da bahsettiğim gibi İMKB'nin rekabetçi avantajlarının ve derinliğinin geliştirilmesi için en önemli unsur teknolojik altyapı. Son bir yıl içerisinde bilişim teknolojileri alanında yeniden yapılanma sürecimizi başlattık. Sistemlerimizin dünya standartları ile uyumlu, yüksek frekanslı işlem yapmak isteyen yerli ve yabancı kurumsal yatırımcıların beklentilerini karşılayacak şekilde hızlı, ölçeklendirilebilir bir formata sahip olması için süreç başladı. Bilişim teknolojileri alanında tüm altyapımızı gerek kendi kaynakları-

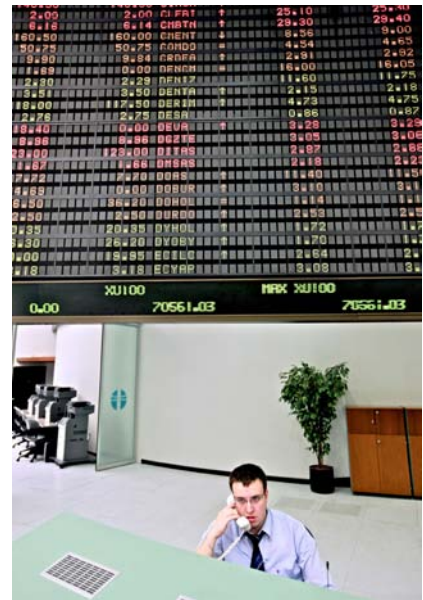
mız gerektiği takdirde stratejik ortaklıklar yoluyla tamamen yenilemek istiyoruz. Nihai amacımız ise daha önce birçok konuşmamda dile getirdiğim üzere yerli ve yabancı yatırımcıların tüm yatırım araçlarına tek bir erişim noktasından, tek bir yatırımcı ve saklama hesabı ile erişimlerini sağlamak.

Yine rekabetçiliğimizi artırmamız gereken bir diğer alan ise ürün çeşitliliğinin artırılması. Bildiğiniz gibi Ağustos ayı sonunda SPK hisseye dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin İMKB'de işlem görmesine ilişkin bir karar aldı. Aralık ayı itibarıyla bu piyasamızı devreye alıyoruz. İlk planda İMKB işlem hacminde önemli paya sahip 10 hisse senedi için bu sözleşmeler yatırımcılara sunulacak. Yine Eylül ayı sonunda kira sertifikaları (Sukuk) borsamızda işlem görmeye başladı. Şu anda geçtiğimiz ay içerisinde hazinenin ihraç etmiş olduğu sertifikaların yaklaşık 1 milyar TL'lik kısmı piyasamızda alınıp satılıyor. Aralık ayı içerisinde hisse senedine dayalı repo işlemlerinin de başlamasını bekliyoruz. Ürün çeşitliliği noktasında önem verdiğimiz diğer alanlar ise emtia ve enerji borsaları. Yakın gelecekte emtiaya dayalı türev sözleşmeler ile enerji türevlerinin borsamızda işlem görmesini öngörüyoruz. Özellikle görüştüğümüz yabancı yatırımcıların bizden en önemli beklentilerinden biri borsamızdaki ürün çeşitliliğinin artırılması ve bizler bu yönde çabalarımızı artıran bir hızla sürdürüyoruz.

Rekabetçiliğimizi ve derinliğimizi artırmaya yönelik bir diğer faaliyet alanımız gerek bölgemizde yer alan gerekse küresel borsalarla gerçekleştirmeye çalıştığımız ortak projeler. Bu yıl içerisinde, Kazablanka, Mısır, Bahreyn, Tunus, Kore borsaları ile mutabakatlar imzaladık. Başta teknoloji olmak üzere, ortak ürün geliştirme, karşılıklı olarak eğitimler gibi birçok konuda bu borsalarla projeler geliştirmek istiyoruz. Geçtiğimiz aylar içerisinde İMKB'de işlem gören 20 hisse senedine dayalı bir endeks anlaşması yaptık Avusturya Borsası ile. Yatırımcılara alternatif ürün geliştirme olanağı sunan bu endeks ile endekse girmiş şirketlerimiz Avrupa Birliği pasaportu kazanmış oldu. Haziran ayı içerisinde İslam Kalkınma Örgütü üyesi 19 ülkeden 50 büyük şirketi kapsayan OIC-COMCEC endeksinin lansmanını gerçekleştirdik. Birçok küresel borsa ile stratejik ortaklık temelinde görüşmelerimiz sürüyor ve bu anlamda yakın gelecekte çok olumlu gelişmelerin olacağını söyleyebilirim.

Önümüzdeki 5 ile 10 yıl içerisinde amacımız İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi ile uyumlu bir şekilde yeni oluşturacağımız Borsa İstanbul çatısı altında Türkiye Sermaye Piyasalarını hak ettiği seviyeye yükseltmektir. Bugün işlem gören hisse senetlerinin GSYİH'ya oranı yüzde 30'lar civarında. Bu oranı dünya ortalaması olan yüzde 50 - yüzde 60 seviyelerine yükseltmek ilk plandaki hedefimiz. Bir diğer hedefimiz ise işlem gören şirket sayımızı 1000'e yükseltmek. Yukarıda bahsettiğim gibi halka arz seferberliği çerçevesinde bir yol haritası planladık, Anadolu'nun çeşitli illerinde gerçekleştirmekte olduğumuz zirveler ve özellikle ISO 1000 üyesi şirketlere yapacağımız birebir ziyaretler yoluyla Türk Şirketlerindeki sermaye piyasaları yoluyla kaynak yaratma bilincini artırmaya çalışıyoruz. Bir diğer konu ise yatırımcı seferberliği çerçevesinde yaptığımız yatırımcıların ve yeni nesillerin finansal okur-yazarlığını artırmaya yönelik faaliyetler. Bunların dışında yaptığımız yurtdışı seyahatlerde devletlere ait yatırım fonlarıyla, varlık yönetim şirketleriyle, yatırım bankaları ile görüşmelerimiz sürekli devam ediyor. Onlara Türkiye'yi, Türkiye Sermaye Piyasalarını anlatıyoruz. Bu alanda da kat etmemiz gereken oldukça fazla mesafenin olduğuna inanıyoruz. Zira birçok küresel yatırımcı ülkemizin son dönemde yakalamış olduğu ivmeyi takdirle izliyor ve bu gelişmelerin sermaye piyasaları alanında atılacak adımlarla da desteklenmesini bekliyor.

Eylül ayı sonunda kira sertifikaları (Sukuk) borsamızda işlem görmeye başladı. Şu anda geçtiğimiz ay içerisinde hazinenin ihraç etmiş olduğu sertifikaların yaklaşık 1 milyar TL'lik kısmı piyasamızda alınıp satılıyor.



# OBAMA

## 2008'DE BAŞLADIĞI İŞİ BİTİREBİLECEK Mİ?

Amerika halkı bir kez daha Obama'yı başkanlığa seçti.  
Başkan'ın önceliği ekonomi olmak zorunda, ancak dış politika konusunda da bir seçim yapması gerekiyor.

Barack Obama, 6 Kasım seçimlerinden önceki dönemde, başkanlık yarışı için Amerikalılara şöyle sesleniyordu: "2008'de başladığımız işi bitirmemiz gerekiyor." Bu yüzden başkan seçilmesi gerektiğini söyleyen Obama, sağlıktan istihdama, eğitimden savunmaya kadar birçok konuda başladığı reformları bitirmesi gerektiğine halkını ikna etmiş görünüyor. 6 Kasım günü rakibi Cumhuriyetçi Mitt Romney'e karşı zafer kazanan Obama için işler belki ilk dönemden daha zorlayıcı olacak. Önümüzdeki dört yıl içinde başkanın dış politikadan ekonomiye birçok konuda oldukça üstün bir performans göstermesi gerekiyor. 2008'den beri Amerika ile bahar havasında olan siyasi ilişkilerinin devam etmesi Türkiye'nin bu dönemde öncelikli beklentilerinden biri gibi görünüyor.

### BAŞKAN'IN SEÇİMİ NE OLACAK?

Yeni dönemde Amerika dış politikasıyla ilgili öngörüler hem Cumhuriyetçi hem Demokratlar arasında iki eksende ayrılıyor: Aktif Amerika ve pasif Amerika. Başkan'ın seçimi Türkiye'yi de yakından ilgilendiriyor.

Zira özellikle Orta Doğu dış politikasında bir-biryle örtüşen bir politika izleyen iki ülkenin, yeni dönemde bunu sürdürüp sürdürmeyeceğini Başkan'ın seçimi belirleyecek.

Ancak Obama'nın yeni dönemiyle ilgili beklentilerden önce seçimleri nasıl kazandığıyla ilgili birkaç noktaya dikkat çekmek gerekiyor. İlk olarak, bazı erken yorumların aksine, Obama'nın bu seçimleri açık ara farkla kazanmadığının altını çizmek gerekiyor. 6 Kasım günü Obama, kullanılan oyların 59 milyon 742 bin 685'ini alarak ikinci kez Başkan seçildi. Romney'in aldığı oy sayısı ise 57 milyon 108 bin 717. Oysa Obama, 2008 Başkanlık seçimlerinde John McCain'in aldığı 59 milyon 934 bin 814 oya karşılık, 69 milyon 456 bin 897 oy almıştı. Obama, dört sene sonra kendisine verilen oylardan daha azını kazanarak Başkanlık koltuğuna oturma şansını elde etmiş oldu. Yine 2008 seçimlerinde, kritik eyaletlerden biri olan Florida'nın açık ara desteğini alan Obama, 2012 seçimlerinde yüzde 0,5'lik bir farkla Florida'daki delegeleri elde etmiş oldu. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nın (TEPAV) seçim sonrası hazırladığı

Araştırma Notu'na göre, bu durum kendisine verilen desteğin eyalet düzeyinde de azaldığının bir göstergesi. İkinci olarak, Temsilciler Meclisi'nde yine Cumhuriyetçiler'in çoğunlukta olması Obama'ya sorun yaratacak bir başka konu gibi görünüyor. Seçim kampanyası boyunca, başlattığı girişimlerin tamamlanması için dört seneye daha ihtiyacı olduğunu söyleyen Obama'nın ikinci başkanlık dönemi, kendisine verilen desteğin azalması ve ekonominin göreceli olarak iyileşse de hala istenilen düzeyde olmamasından ötürü, ilkinden daha zor geçebilir. Cumhuriyetçiler'in yeni dönemde Obama'yı en çok zorlayacakları konuların başında ise ekonomi geliyor.

TEPAV Amerika Merkezi Direktörü ve aynı zamanda ABD merkezli düşünce kuruluşu CSIS'in Türkiye Projesi Direktörü olan Dr. Bülent Alırza'ya göre Obama'nın yeni dönemde yüklendiği en önemli sorumluluk ekonomiyi rayına oturtmak. "Seçmen ilk dönemde ekonomiden çok memnun olmasa da Obama'ya ikinci şansı verdi. Bu durum onun omuzlarındaki en önemli sorumluluğun ekonomi olacağını gösteriyor.



Seçmen bu dönemde ağırlığın dış politaya verilmesinden rahatsız olacaktır” diyor Alırza. Önceliği ekonomi olan Obama’nın planı ilk olarak borç azaltma planının geçi-rilmesini sağlamak, harcamaları azaltmak ve en zengin Amerikalılar’ın vergi oranlarını artırmak olacak. Obama çoğunluğu Cumhuriyetçiler’den oluşan Temsilciler Meclisi’ni ikna edileceği konusunda kendi-ne güvence de, Dr. Alırza’ya göre özellikle vergiler konusunda büyük bir dirençle kar-şılaşabilir.

### OBAMA’NIN EKONOMİ MESAİSİ

Amerika’nın çok ciddi bir ekonomik kriz ve işsizlik sorunuyla karşı karşıya olduğu şu dönemde, dünya ekonomisinin durumu da Amerika ekonomisiyle ilgili beklentileri etkile-yen en önemli faktörlerden biri. Obama’nın böyle hassas bir dönemde herhangi bir dış krize ne denli etki edebileceği ise tartışma konusu. Örneğin, Avrupa borç krizinin derinleşmesi durumunda, Amerika kaçınıl-maz olarak zarara uğrayabilir, Çin’de ortaya çıkacak herhangi bir gerilim küresel büyü-meyi olumsuz etkileyebilir ya da Orta Doğu’da çıkacak bir savaş halihazırda yük-sek seyreden petrol fiyatlarında şok yarata-bilir. Tüm bunlarla birlikte işgücü piyasasının son 10 yılda küreselleşmeye bağlı olan değişiminin etkisiyle istihdamda iyileşmenin de sınırlı olacağı beklenebilir. Önümüzdeki dönemde ne olursa olsun Obama’nın eko-nomiye oldukça yoğun bir mesai harcaması gerekiyor.

Obama’nın iç politikaya zorunlu olarak odaklanmasının dış politikayı nasıl şekillendi-receği konusunda Washington’da egemen iki görüş olduğunu söylüyor İstanbul Politikalar Merkezi Direktörü Prof. E. Fuat Keyman. Öncelikle kıyasla daha az destekçi bulan pasif dış politika önerisi, Obama’nın iç politikayla angaje olup, ülkenin dış politika-sında oldukça pasif bir yol izleyeceğini savunuyor. Ancak bunun pek de güçlü bir öneri olduğu söylenemez. Zira başta Orta Doğu olmak üzere hassas dengelerin yeni-den inşa edildiği bir dönemde ülkenin kendi içine kapanması Amerikan yaklaşımına pek de uymuyor. Dış politikada da aktif bir Amerika bekleyen, E. Fuat Keyman’a göre bu Amerika’nın çıkarlarıyla daha çok örtü-şen bir beklenti. “Suriye krizinin Lübnan’a sıçraması ve İsrail’in bu ülkeye ve İran’a sal-dırı olasılığı Amerika’nın çıkarlarını zedeleye-



bilir. Bu nedenle, Obama Suriye sorunu-nu çözmek için aktif olmak durumundadır. Pasif olarak bekleyemez” diyor Prof. Keyman. Amerika’nın aktif bir dış politika izleyeceğini savunan bir diğer görüşünse, Obama’nın ikinci ve son döneminde, her Amerikan Başkanı gibi, bir miras ya da iz bırakmak isteyecek olduğunu söylüyor Keyman. Bu da, dış politika ile, özellikle Orta Doğu’da barış ve istikrar olasılığını getirmekle mümkün olabilir. Yine de sürega-len gelişmelerinse bu kanıyı desteklediğini söylemek şu an hayli zor görünüyor.

Buna karşılık, Bush döneminde başlayan terörle savaşın devamından rahatsız olan Amerikalı seçmen yeni bir okyanus aşırı operasyona karşı oldukça hassas bir görün-tü çiziyor. Seçmen Obama’nın vaadettiği gibi Amerika’nın Afganistan’dan çekilmesini, İran ve Suriye’de yeni bir savaşa girişme-mesini istiyor. Tüm bunlar Amerika’nın daha diplomatik ancak aktif bir dış politika izle-mek durumunda olduğunu gösteriyor. “Kendisi istemese de Arap Baharı ayaklan-malarıyla başlayan tüm bölgedeki muhaz-zam dönüşüm ABD’nin bölgeye angaje olmasını sağladı ve sağlayacaktır” diyor Dr. Alırza ve Amerika’nın Orta Doğu ile ilişkile-rinde otokratik rejimlerden sonra ılımlı İslamcıları destekleme sürecinde olduğunun altını çiziyor. Her ne kadar bunun ne kane ölçüde sürdürülebilir olduğu tartışmalı olsa da Amerika, Türkiye’nin bölge için bir rol modeli olabileceğini savunan ülkelerin başında geliyor. İlk dönemde oldukça pozitif bir dönem geçiren Amerika ve Türkiye ara-sındaki ilişkiler daha çok iki ülkenin Orta Doğu politikaları üzerinden şekillenecek gibi görünüyor. Obama’nın seçimleri kazanması-

Obama’nın ilk döneminde vizyonu değişme de stratejisi zaman içinde ihtiyatlı pragmatizmden ihtiyatlı realizme ve bazen de idealizme evrildi.



*Bush döneminde başlayan terörle savaşın devamından rahatsız olan Amerikalı seçmenin tercihi Barack Obama olmuştu. Seçmenin bu hassasiyeti halen devam ediyor.*

nin Türkiye açısından beklentilerin olumlu sürmesini sağladığı söylenilebilir, en azından şimdiye kadar. Ekonomik ve ticari ilişkiler açısından son 10 yılda yüzde 10'dan yüzde 5,2'ye düşen ticaret hacminin yeniden yükseltilmesi için karşılıklı çabaların sürmesi bekleniyor. Ancak bu durum daha çok Türkiye'nin diğer gelişmekte olan ülkelere karşı rekabetçiliğini geliştirmesine bağlı olarak gerçekleşecek gibi görünüyor. Zira Amerika'nın Türkiye'ye ticari entegrasyonun azalmasındaki en önemli etken başta Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin küresel tedarik zincirinde yaptığı değişiklikler. Bu değişim sürecinde Türkiye Avrupa ile ticaretini artırırken Amerika biraz daha geri planda kaldı. Yeni dönemde de Amerika ekonomisinde toparlanmanın devam etmesi durumu Türkiye için yeni fırsatlar yaratabilir.

"Obama'nın yeni döneminde temel dış politika vizyonunda bir değişiklik yapması beklenmemeli" diyor Koç Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Programı Öğretim Üyesi Murat Somer ve ekliyor: "Ama olası uluslararası krizler ve başka ülkelerin hamleleri Obama'yı zor seçimler yapmak zorunda bırakabilir ve dış politika araçlarında

2008'den bu yana son derece pozitif ilerleyen Amerika ile Türkiye arasındaki siyasi ilişkiler, Türkiye'nin bu dönemde öncelikli beklentilerinden birisi gibi görünüyor.

## **İstanbul Politikalar Merkezi Direktörü Prof. E. Fuat Keyman**

"Obama ikinci dönemde dış politika da aktif de olabilir pasif de. Washington'da bu iki görüşü savunanları görmek mümkün. Hem de bu görüşleri savunanlar demokratlardan da, cumhuriyetçilerden de gelebiliyor. Aktif olacağını söyleyenler iki noktanın altını çiziyorlar. Birincisi, daha az önemli olarak, Obama ikinci ve son döneminde, her Amerikan başkanı gibi bir miras ya da iz bırakmak isteyecektir, bu da dış politika ile özellikle Orta Doğu'da barış ve istikrar olasılığını getirmekle mümkün olur. Bunun içinde Obama aktif olacaktır. Ama daha önemli ikinci görüş Amerikan çıkarlarıyla ilgilidir. Suriye krizinin Lübnan'a sıçraması ve İsrail'in bu ilkeye ve İran'a saldırma olasılığı Amerikan çıkarlarını zedeleyebilir. Bu nedenle, Obama Suriye sorununu çözmek için aktif olmak durumundadır. Pasif olarak bekleyemez."

ve daha az ihtimalle vizyonunda değişiklik yapmaya zorlayabilir." Obama'nın ilk döneminde vizyonu değişmese de stratejisinin zaman içinde ihtiyatlı pragmatizmden ihtiyatlı realizme ve bazen de idealizme evrildiğine dikkat çeken Somer, Obama'nın temel dış politika vizyonu değişen dünyada ABD'nin çıkarlarını korumak için gücünü daha hesaplı ve stratejik kullanması gerektiği tespitine dayandığını söylüyor. Somer'e göre bu vizyonun da iki ana ayağı var. Öncelikle Obama, ABD dış politikasının ağırlığını Orta Doğu ve Avrasya'dan Asya-Pasifik havzasına kaydırmak istiyor. Bu yüzden Orta Doğu'daki çıkarlarını bölgede doğrudan var olmaktan çok müttefik ülkeler aracılığıyla korumak istiyor. İkincisi Obama ihtiyatlı realizm denebilececek bir yaklaşımla, dış politika aracı olarak katı güçten çok yumuşak güce dayanmayı arzu ediyor. Bu yüzden eski başkan Bush'un aksine, ülkelere askeri müdahale etmeyi tercih etmiyor. Libya gibi müdahale etmeye karar verdiği durumlarda da doğrudan ve tek taraflı müdahale yerine, çok taraflı ve uluslararası kararları arkasına alan müdahaleleri tercih ediyor. Bütün bunlar Obama'nın Orta Doğu politikası için Türkiye'nin önemi artırıyor. Obama başta Türkiye olmak üzere bölge ülkeleriyle mümkün olduğunca çok taraflı ilişkiler kurmak istiyor. "Ancak Suriye, İsrail ve İran konularındaki olası krizler Obama'nın istediklerini yapmasını imkansız kılabilir. İsrail'in son Gazze müdahalesi Obama'yı iç politik nedenlerle İsrail'e güçlü destek vermeye zorladı. Belki de İsrail'in aksiyonlarının temel bir hedefi de buydu. Bu Obama'nın Türkiye ve Mısır gibi ülkelerle kurmak istediği ilişkileri zorlaştıracaktır. Aynı şekilde İsrail'le İran arasında bir çatışma veya Türkiye'nin Suriye'ye müdahale konusundaki daha da ısrarlı olması Türk-ABD ilişkilerini zorlayacaktır" diyor Somer.

Obama'nın yeni döneminde daha sıkı bir ekonomi çalışması dışında radikal bir değişiklik beklenmiyor. Zira dünya ekonomi ve politika sahnesinde son dönemde gerçekleşen sarsıntılar başta Amerika halkı ve Obama'nın seçilmesiyle rahat bir nefes alan piyasalar dahil olmak üzere kimsenin yeni bir belirsizlik istemediğini birkez daha ortaya koydu.

**Analiz: Merve KARA**



# MİLLİ GURUR ALTAY

Otokar tarafından üretilen Türkiye'nin ilk Milli Ana Muharebe Tankı Altay, Türkiye'nin savunma sanayiindeki hedeflerine ne kadar yakın olduğunun ispatı niteliğini taşıyor.





*Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile Genel Kurmay Başkanı Org. Necdet Özel'in yanı sıra, siyasi ve askeri alanda çok sayıda üst düzey yetkilinin katılımıyla gerçekleşen törene Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ev sahipliği yaptı.*

Otokar'ın ana yükleniciliğinde tasarlanan ve geliştirilen Altay, Otokar'ın Sakarya'daki fabrikasında devlet erkanının geniş katılımıyla kamuoyuna tanıtıldı. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla düzenlenen törende Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ev sahipliği yaptı. Törene Başbakan'ın yanı sıra Genel Kurmay Başkanı Org. Necdet Özel, Milli Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Kara Kuvvetleri Komutanı Orgeneral Hayri Kıvrıkoğlu, Savunma Sanayii Müsteşarı Murad Bayar, Koç Holding Savunma Sanayii Grubu Başkanı ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, Otokar Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halil Ünver, Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç ile üst düzey yöneticiler katıldı.

Tanıtım töreninde konuşan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, son 100 yıl içinde, gerek Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'ndaki yaşanan sıkıntılar hatırlandığında bugün Altay Tankı'nın ne anlam ifade ettiğinin çok daha iyi anlaşılacağını söyledi. "Güçlü ekonomimiz ile itibarlı aktif barışçıl dış politikamızla, eğitim, sağlık, adalet, emniyet yatırımlarımızla hukuk ve demokrasi alanındaki reformlarımızla 2013 hedeflerimize doğru hızla yol alıyoruz. Bilhassa son 10 yılda milli imkanlarla geliştirilen savunma sistemleri sayesinde ordumuzun gücüne güç kattık. Caydırıcılığını artırdık. Bundan sonraki dönemde de savunma sanayimize olan desteğimizi sürdürüleceğiz. Kendi ordusunun

ihtiyacını karşılayan ve ürettiği sistemleri diğer dost ülkelere ihraç eden bir ülke olma yolunda inşallah emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz." Karmaşık ve teknolojik alt sistemler içeren böyle bir savunma projesinin planlanandan bir-iki yıl önce gerçekleştirilmesinin büyük önem arz ettiğini dile getiren Erdoğan sözlerini şöyle tamamladı: "Memnuniyetle gördük ki; Altay Projesi şu anda o istikamette yürütülüyor. Önümüzdeki dönemde seri üretim sözleşmesini imzalayarak milli tank Altay'ın mümkün olan en kısa sürede silahlı kuvvetlerimizin hizmetine sunulmasını planlıyoruz. Diğer savunma sistemlerinde olduğu gibi Altay'ında Türk mühendislerinin gayreti ile ortaya çıkmış olması hepimizi ayrıca gururlandırıyor."

**Başbakan Recep Tayyip Erdoğan: "Kendi ordusunun ihtiyacını karşılayan ve ürettiği sistemleri diğer dost ülkelere ihraç eden bir ülke olma yolunda inşallah emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz."**

Törende konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Türkiye'nin milli savunma sanayii stratejisinde önemli yeri olan Milli Tank projesinde ulaşılan sonuçlardan duyduğu mutluluğu dile getirdi, Altay'ın sadece Türkiye için değil Koç Topluluğu için de bir prestij projesi olduğunu belirtti. "Altay, sadece varlığı ile değil, yatırımları, yetiştirdiği işgücü ve teknik birikimi ile de savunma sanayiinde kara platformları alanında ülkemize tasarım, geliştirme ve üretim anlamında büyük bir ivme getirecektir. Ülkemize yönelebilecek güncel ve gelecek tehditleri bertaraf edecek güçte, dünyanın en modern ana muharebe tankı olarak silahlı kuvvetlerimizin gücüne güç katacaktır" diyen Mustafa V. Koç sözlerini şöyle sürdürdü: "İstikrarlı yönetim, büyüyen ekonomi ve güçlü ordu ile ülkemiz bölgesindeki liderliğini, öncülüğünü ve kuvvetini pekiştirecektir. Türkiye, dünyanın sayılı ana muharebe tankı üreticileri arasında yerini alacaktır. Üstelik kendi kaynak ve kabiliyetleri ile geliştirdiği, kendi teknolojisi ile yarattığı ürünlerle sürekli bir gelişim gösterecektir. Savunma sanayii alanında bugüne kadar uzun vadeli yaklaşımlar, doğru tanımlanmış bir vizyon ve liderlik ile başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Biz de Koç Topluluğu olarak bu amaç ve stratejilere hizmet etmek üzere savunma sanayiinde uzun süredir emek harcıyor, yatırım yapıyor ve başarılı sonuçlara imza atıyoruz. Uzmanlaşmanın teşvik edilmesi, teknolojiye sahip ve hakim olunması ile savunma sanayimizin gelecekte daha da iyi noktalara ulaşacağına inanıyoruz."

Türkiye'nin ilk Milli Ana Muharebe Tankı Altay'ın üreticisi Otokar'ın Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Savunma Sanayi Grup Başkanı Kudret Önen Altay'ın ilk prototipini kamuoyuna tanıtmaktan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Altay projesinin büyük bir gurur kaynağı ve büyük bir sorumluluk olduğunun altını çizen Önen, "Türkiye'ye ait bir tank tasarlamak, ordumuza ve ülkemize yakışır, Türkiye'yi dünyanın gelişmiş sanayileri arasında hatırı sayılır bir noktaya taşıyacak bir ürün çıkartmak zor olduğu kadar kabiliyetimizi ortaya koymak için de büyük bir fırsattı. Projede attığımız her adımda, bu düşüncelerle, projenin devreye girdiği günkü heyecandan hiçbir şey kaybetmeden çalıştık" dedi. Önen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar Altay projesinin yanısıra tüm savunma sanayisinin de hizmetine açık olacak toplam 26 milyon USD'lik yatırımı gerçekleştirdik.

Bu yılın başında Türkiye'nin ilk ve dünyanın en modern tank test merkezini devreye aldık. İlk iki prototipi testlere hazır hale getirdik." Önen, proje döneminde iki prototip daha imal edeceklerini ve kalifikasyon testlerini yapacaklarını belirterek sözlerini noktaladı.

### SERİ ÜRETİM ÇOK YAKIN

Törene katılan herkesin büyük beğeniyle izlediği Altay, 2008 yılında projeye atılan ilk imzalarından bugüne büyük bir hızla seri üretim sürecine doğru ilerliyor. Türk savunma



Mustafa V. Koç:  
"Altay ülkemize  
yönelebilecek güncel ve  
gelecek tehditleri bertaraf  
edecek güçte, dünyanın en  
modern ana muharebe tankı  
olarak silahlı kuvvetlerimizin  
gücüne güç katacaktır"

sanayisine çağ atlatan bu proje ile Türkiye'nin askeri alandaki dışa bağımlılığının da önemli ölçüde azalması hedefleniyor. Türkiye'nin milli gururu görenleri kendisine hayran bırakan teknolojik yenilikleri ve donanımları da beraberinde getiriyor. Törende tanıtılan iki ayrı prototip de hareket kabiliyeti alanında üstün performanslar ortaya koyuyor.

Altay'ın ilk prototipinde hareket kabiliyetleri test edilirken, ikinci prototipinde ise atış kabiliyeti test edilecek. Bu iki prototipten elde edilen verilerin diğer iki prototipe ışık tutması bekleniyor. İlk ve ikinci prototip, törene katılan ziyaretçilere test pistinde özel bir gösteri de düzenledi. Yan eğitim, kendi eksenini etrafında dönme, hız, ivmelenme, süspansiyon, stabilizasyon parkuru ve arazide sürüş gibi hareket kabiliyeti testlerinin yer aldığı gösteri Altay'ın üstün manevra kabiliyetini gözler önüne serdi. Konukların yaptıkları konuşmalar Altay'ın başarısını tasdik eder nitelikteydi.

Türk Ana Muharebe Tankı Altay, Türk savunma sanayisine yeni teknolojiler ve yetenekler kazandıracak. Milli tankın tasarım, geliştirme, entegrasyon, test ve üretimine ilişkin tüm bilgi ve dokümanları içeren ve tankın seri üretimine temel teşkil edecek bir teknik veri paketi, hiçbir kısıtlama olmaksızın ve tüm hakları ile Türkiye Cumhuriyeti'nin olacak.



Altay tankı ismini Kurtuluş Savaşı'nda 5. Süvari Kolordusu'nu komuta eden Fahrettin Altay'dan aldı.



"Altay tankı fikri mülkiyet hakları tamamen Türkiye'ye ait olan milli bir tank olma özelliğini taşıyor."

## Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç:

# "ALTAY DÜNYANIN EN MODERN TANKI OLACAK"

İsmi Kurtuluş Savaşı'nda 5. Süvari Kolordusu'nu komuta eden Fahrettin Altay'dan alan milli tankın proje sürecini ve özelliklerini Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Bizden Haberler dergisine anlattı.

**Altay milli tanklarının tüm aşamalarının tamamlanması için ne kadar bir süre gerekiyor? Altay'ın ne zaman seri üretime geçmesi planlanıyor?**

Altay milli imkanlarla modern tank üretimi projesi "tasarım ve prototip üretim süreci" ve "seri üretim" olarak iki ayrı dönemden oluşuyor. İlk dönem için yapılan ihalede Otokar ana yüklenici olarak seçildi ve Ocak 2009'da proje resmi olarak başladı. "Tasarım ve prototip üretim süreci" olan Dönem 1'in 78,5 ayda tamamlanması hedeflendi. İlk dönem kendi içinde üç aşamaya ayrılıyor. Otokar, ilk etapta güncel tehditler ve muharebe şartları ile Türk

Silahlı Kuvvetleri'nin beklenti ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak ilk aşama olan 'Kavramsal Tasarım'ı tamamladı ve tankın genel konseptini oluşturdu. Proje şu anda 'Detaylı Tasarım' aşamasında. Sonlara yaklaşırken 'Prototip Geliştirme ve Kalifikasyon' Aşaması devam ediyor. Otokar'ın proje boyunca dört adet prototip üretmesi bekleniyor. İlk prototipte Altay'ın hareket kabiliyetleri, ikinci prototipte atış kabiliyetleri test edilecek. Bu iki prototipin testlerinden alınan sonuçlar ile yeni prototipler üretilcek ve bu yeniler üzerinde yapılan testlerle Altay mükemmelleştirilecek. Altay tankının Otokar'ın ana yükleniciliğinde yürütülen 1. döneminin 2015'te tamamlanması ve Altay'ın seri üretime hazır hale getirilmesi planlanıyor. Seri üretim ise ayrı bir sözleşme sonucunda belli olacak. Geçtiğimiz günlerde yaptığımız Altay İlk Prototip Töreni'nde ilk iki prototipimizi kamuoyuna tanıttık. Bu prototiplerden ilki şim-

diden iki bin km yol katetti ve ilk sonuçlar doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

**Altay'ın özelliklerinden bahsedebilir misiniz? Diğer tanklardan farklı kılan nedir?**

Altay tankı, proje tamamlandığında dünyadaki en modern tank özelliğini taşıyacak. Bunun temel nedeni, dünyadaki mevcut tankların 1970'lerin sonlarında tasarlanmış araçlar olmaları. Dünyadaki mevcut tanklar üzerinde modernizasyon ve geliştirme çalışmaları devam etse de ilk tasarımlar gelişen güncel tehditler ve ihtiyaçlara uygun yapılmadığı için bugünün ihtiyaçlarına birebir cevap vermek konusunda yetersiz kalabiliyorlar. Altay'da ise bizler, konsept ve tasarım aşamasında güncel ve gelecek tehdit ve şartları gözönünde bulunduruyor, en yeni ve güncel teknolojik imkanları kullanıyoruz. Batı dünyasının önde gelen ülkeleri olan ABD, Almanya ve İngiltere yeni tank

geliştirme çalışmalarına 2025 yılında başlamayı planlıyorlar. Bu çalışmaların da bir süre devam edeceği göz önünde bulundurulursa Altay'ın 'en modern' ve 'etkin' olma özelliğini uzun süre koruyacağını söylemek yanlış olmaz.

**Altay projesi ile Türkiye'nin savunma sanayinde dışa olan bağımlılığın önemli ölçüde azalması hedefleniyor. Türk savunma sanayine çok büyük anlamda destek olacak olan Altay projesinin Türkiye'ye toplam maliyeti nedir?**

Altay Projesinin tasarım ve prototipleme dönemi için Otokar'ın sorumlu olduğu bölümün öngörülen maliyeti 500 milyon dolar düzeyinde. Bunun yanı sıra Makine Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK), Aselsan ve Roketsan'da da Altay için geliştirilen altsistemler var. Bu çalışmalar ayrı bütçe kalemleridir.

**Sizce Altay projesi diğer milli projeleri nasıl etkileyecek? Türk savunma sanayini nasıl bir dönem bekliyor?**

Öncelikle Altay tankı, fikri mülkiyet hakları tamamen Türkiye'ye ait olan milli bir tank olma özelliğini taşıyor. Dünyada kendi tankını tasarlayıp, üreten ve sahip olan ülke sayısı çok az. Türkiye Altay ile dünya savunma sanayinde çok farklı ve prestijli bir konuma ulaşacak. Bu durum elbette ki, Türkiye'nin diğer milli projelerini de olumlu etkileyecek ve ülkemizin stratejik konumunu güçlendirecektir. Altay'ın çok yakın bir zamanda ülkemizin en büyük ihracat kalemlerinden biri olacağına inancımız sonsuz. Ana Muharebe Tankları; dünyada karada giden en karmaşık araçların başında geliyor. Bu yönü ile Altay, Türkiye'ye teknolojik ve teknik açıdan da birçok kazanım sağlayacak. Altay'ın, yetiştirdiği işgücü ve yarattığı teknik birikim ve edinilen teknik bilgiler ile savunma sanayimizin kara platformları alanındaki tasarım, geliştirme ve üretim potansiyeline büyük bir ivme getireceğine inanıyorum. Şu anda 100'den fazla tedarikçiye işgücü ve bilgi birikimi yaratan Altay'ın gelecekte yan sanayinin gelişimi için de olumlu katkıları olması bekleniyor. Altay projesi ile birlikte Otokar adeta kabuk değiştirmekte, karmaşık sistemlerin entegrasyon ve testleri, yazılım, elektronik gibi alanlarda giderek imkan ve yetenekleri günbe gün artmaktadır. Altay'ın tasarımı sırasında gerek Otokar'da gerekse de alt yüklenicilerinde elde edilen bu bilgi ve yetenekleri, 'Spin Off' dediğimiz farklı ürün ve uygulama alanlarında kullanabileceğiz. Bu birikim; ana muharebe tankından başka ürünlerde de hayat bulabilecek, onlara da yansıtacak. Bu da uluslararası



Altay projesi ile birlikte Otokar adeta kabuk değiştirmekte, karmaşık sistemlerin entegrasyon ve testleri, yazılım, elektronik gibi alanlarda giderek imkan ve yetenekleri günbe gün artmaktadır.

rekabet içinde bulunduğumuz rakip şirketlere karşı bizlere büyük bir avantaj sağlayacak. Altay ile ayrıca dünyanın en modern ana muharebe tankına sahip olacak Türk Silahlı Kuvvetlerimiz de gücüne güç katacaktır.

**Böylesine prestijli bir projeye yönelik olarak kamuoyundan ve sektörden nasıl bir tepki aldınız? Size geri dönüşler nasıldı?**

Altay'da ilk imzayı attığımız Temmuz 2008'den bu yana hem yurtdışında hem de yurtiçinde çok olumlu tepkiler alıyoruz. Ülkemizde milli bir tankın geliştirilmesi, üstelik bu tanka tüm fikri mülkiyet hakları ile sahip olacak olmamız konuyla uzaktan yakından alakalı herkes için bir gurur kaynağı oluyor. Pek çok tebrik ve teşekkür mektubu, elektronik posta alıyoruz. Otokar, 1990'lardan beri tasarladığı geliştirdiği zırhlı araçlarla Türkiye dışında da çok aktif bir şirket. Bugün savunma sanayi alanında 20'ye yakın ülkede 25 binden fazla aracımız kullanılıyor, her yıl kullanıcılarımız arasına yenilerini ekliyoruz. Bu nedenle yurtdışında da o ülkenin

silahlı kuvvetleri, savunma sanayi ile ilgili kurumları ile de sürekli görüşmelerimiz oluyor. Şu anda dünya savunma sanayinin ve kullanıcılarının da bu projeyi yakından takip ettiklerini gözlemliyoruz.

**Türkiye daha önce ithal eden konumdayken artık ihraç eden konuma geliyor. Otokar'ın ihracat politikasından ve hedeflerinden bizlere bahsedermisiniz?**

1963'ten bu yana Otokar, kendi markası ile fikri mülkiyet hakları kendisine ait ürünlerle Türk ve dünya pazarlarında faaliyet gösteren bir şirket. Bugün 60'a yakın ülkede binlerce aracımızla yollardayız. Askeri araçlar alanında Birleşmiş Milletler barış güçleri başta olmak üzere 20'ye yakın ülkede 40'dan fazla kullanıcımız var. Son 10 yılda askeri araç ciromuzun yüzde 55'ini dış pazarlar oluşturdu. İhraç ettiğimiz askeri ürünler yoğun olarak aktif görevlerde, çok farklı coğrafya ve iklim koşullarında başarı sağlıyor. Askeri araçların yanı sıra, biz ticari araç alanında da iddialı bir şirketiz. Bugün otobüste hedef pazarımız olan Avrupa ülkelerinde çok iyi sonuçlar elde etmiş durumdayız. İki yıldır Fransa'da küçük otobüs alanında liderliğimizi koruyoruz. Ticari araçlarda ihracatımızı geliştirmek ve müşterilerimize daha yakın olmak amacıyla geçtiğimiz yıl Otokar Avrupa şirketimizi de kurduk. Bu çalışmaların da etkisi ile her yıl hem savunma hem de ticari araç alanlarında ihracatımızı artırıyoruz.

**Otokar 2012 yılını nasıl tamamlıyor? 2013 için hedefler neler?**

Başarılı bir yılı geride bırakmak üzereyiz. Ellinci kuruluş yılımız olan 2013'te de yine Otokar'a ve topluluğumuza yakışan proje ve sözleşmelere imza atmaya devam edeceğiz.

# “SAĞLIK VE GÜVENİLİRLİKTEN ASLA ÖDÜN VERMEYECEĞİZ”

Türkiye’nin en köklü şirketlerinden Tat, 2012 yılını başarıyla ve birçok yenilikle kapatıyor. Tat Genel Müdürü Arzu Aslan Kesimer markanın başarısının altında yatan temel sebebi “Koç” ismine duyulan güven olarak açıklıyor.

*“Tüm yatırımları yaparken aklımızda iki önemli konu vardı, biri sürekli inovatif olmak, diğeri ise gıda güvenliği.”*



Tat Genel Müdürü Arzu Aslan Kesimer; Tat, SEK, Pastavilla ve Maret gibi dört önemli markanın yeni dönem stratejilerini de belirleyen isim olarak markaya yeni değerler katıyor. Tüm markaların 'yenilik' tutkusuna dikkat çeken Kesimer söz konusu gıda olunca en önemli şeyin 'güven' olduğunu belirtiyor.

**Tat Konserve olarak dünya sıralamasında yukarılara oynayan bir markasınız. Bu başarının arkasında yatan sırrı sizden dinleyebilir miyiz?**

Bu gücün en önemli kaynağı 50 yıla yaklaşan gıda sektörü bilgi birikimimiz elbette. Kurucumuz merhum Vehbi Koç'un 1968 yılında Mustafakemalpaşa Tat Konserve işletmemizin açılışında yaptığı bir konuşma var ki, bugün bile tümüyle geçerli bir yön gösteriyor ve stratejist bir yaklaşım içeriyor. Artan dünya nüfusu, ailenin tüm bireylerinin çalışma zorunluluğu ve bu sebeple hazır gıdalara duyulacak ihtiyacın vurgulandığı bu konuşmada, verimlilik, kalite, ileri teknoloji ve sistemli çalışma temel yöntemler olarak tarifleniyor. Bu yaklaşımla gıda sektöründe faaliyete başlayan Tat Konserve bugün dört büyük ve güçlü markanın sahibi. Tat, SEK, Maret ve Pastavilla. Bu dört markamız da kendi alanlarında "kalite, güven ve uzmanlık" ile anılan bilinirliği yüksek markalar. Her bir markamız kendi alanında en önemli tüketici beklentisini sahiplenmiş durumda. Örneğin Tat ürünleri "doğallık" ile özdeşleşirken, SEK ürünleriyle "tazelik" ve "sağlığı" sahipleniyoruz. Biz hızlı tüketim sektöründeyiz ve aynı zamanda gıda sektöründeyiz. Hem sürekli iletişimde olup hem de sağlıklı, güvenilir, lezzetli ve günümüz dünyasının gerektirdiği şekilde yenilikçi olma ihtiyacımız var. Birçok ilke de imza atmış bir markayız. Örneğin Türkiye'de ilk doğranmış domatesi 25 yıl önce Tat olarak biz yaptık. Bunun yanı sıra SEK markamız da birçok ilke anılıyor: İlk pastörize süt, ilk homojenize yoğurt, ilk dil peyniri, ilk hazır sahlep gibi birçok ilk, SEK portföyümüzde yer alıyor.

Tüm bunlara ilave olarak şunu söyleyebilirim: Hemen hemen tüm ürünlerimizde tarladan rafa çıkıp, tüketicilerimizin evine girene kadar çok yüksek kalite standartlarında çalışıyoruz. Maliyeti ne olursa olsun kalite, sağlık ve lezzetten hiçbir şekilde ödün vermiyoruz.

Hem şirket ruhumuz gereği hem de Koç Topluluğu'nun bir üyesi olarak elbette tüm gıda tıbbi ve yasalara uygun, sağlıklı ürün üretmeyi düstur edinmiş bir şirketiz, bu bizi zaman zaman rekabette fiyatlandırma anlamında



**Tat ürünleri "doğallık" ile özdeşleşirken, SEK ürünleriyle "tazelik" ve "sağlığı" sahipleniyoruz.**

dezavantajlı konuma getirse de sağlıklı ve güvenilir gıda üretimi, asla ödün vermeyeceğimiz bir konudur.

**Tat, hazır yemekler ve közlenmiş ürünlerde çeşitlendirmeye ve yenilenmeye gitti. Türkiye'de bu pazarı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Evet haklısınız, bu yıl hazır yemekler kategorisinde tüm ürünlerimizin ambalajlarını yeniledik; ayrıca hem geniş aileleri hem de çekirdek aileleri düşünerek ürünlerimizin gramajlarında farklılaşma yoluna gittik. 2012'nin başında Tat olarak üç yeni konserve balık kategorisini tüketicilerimizin beğenisine sunduk. Burada amacımız sayıları giderek artan çalışan kadın tüketicilerimize ve günlük yaşamın yoğun temposu içerisinde zamanı giderek daralan insanlara pratik yemek ve yemek hazırlama alternatifleri sunmak oldu.

Salça pazarı ise, komoditeleşmiş, tonajda büyüme göstermeyen, doymuş bir pazar. Tat olarak bu pazarda yüzde 30'luk ciro payı ile açık ara lider konumdayız. Tat olarak pazarda farklılaşma yaratarak pazarı hareketlendirmek istedik ve yenilikçi bir yol izleyerek 2012 yılı başında "bir kilosunda sekiz kilo domates kullandığımız" "Tatköy Salça'yı" lanse ettik. Tatköy de diğer ürünlerimiz gibi yüzde 100 doğal; hiçbir katkı maddesi içermiyor.

Tat ailesinin bir diğer önemli ürün kategorisi "domatesli ürünler". 2012 yılının başında, aslında 25 senedir pazarda yer alan, "Tat Domatesli Ürünler"i ilk defa iletişimini yaptık. Birçok tüketicimiz bu iletişim kampanyası döneminde ilk defa ürünlerimizle tanıştı. İnandır mısınız, 25 yıl önce pazara sunulan domatesli ürünleri, bizim ilk 2012'de ürettiğimizi düşünen tüketicilerimiz bile oldu. Tat Domatesli Ürünler portföyünde yer alan doğranmış domates, domates rendesi gibi ürünler aslında giderek yoğunlaşan yaşamımızın içerisinde bize zaman kazandıran ürünler. Özellikle çalışan bayanların ağırlıklı tercih edebilecekleri ürünler, çünkü hayatı kolaylaştırıp, mutfakta geçirilecek zamanı kısaltıyor. Biz de bu içgörüden yola çıkarak Ekim ayında soğan ve biber çeşnili domatesli ürünlerimizi portföyümüze ekleyerek Tat Domatesli Ürünler ailesini "Tat Pratik Seri" olarak relanse ettik. Beklentimiz Avrupa pazarlarında yüksek bir hacme sahip domatesli ürünlerin pazarının her yıl katlanarak büyümesi ve tabii ki Tat'ın yüzde 65'e yakın pazar payı ile pazardaki bu büyümenin üzerinde performans göstermesi. Bu ürün grubunu çok önemsiyoruz çünkü mevsiminde toplanan "yaz domateslerinden" üretilen bu serinin ürünleri özellikle domatesin çok pahalılandığı kış aylarında hayatı kolaylaştıranın yanı sıra tüketicilere hesaplılık da sunuyor. Biliyorsunuz birçok ev hanımı yaz aylarında epey zahmetli işlere kalkışıp bu ürünleri evde hazırlıyorlar. Biz zaten bu üretimi daha büyük ölçekte, teknolojinin bize sunduğu imkanları kullanarak çok daha sağlıklı ve gıda değer zincirini koruyarak üretiyoruz. Üstelik elbette ölçek nedeniyle çok daha ekonomik olarak mal ediyoruz bu ürünleri. Bu sebeple iletişim aslında en çok bu ürünlerde gerekiyor. Yaz domatesler söylemimizi devam ettireceğiz önümüzdeki yıllarda da...

**SEK çok başarılı bir yıl geçirdi. Bu başarıda en önemli etkenler nelerdir?**

SEK gerçekten başarılı bir yıl geçirdi. Geçen yıl ile kıyasladığımızda markalarımız arasında en yüksek büyümeyi SEK markalı ürünlerimizde görüyoruz. SEK markalı ürünlerde büyümeyi ivmelendiren iki ana ürün grubu var. Bunlardan ilki ve bizim portföyümüzdeki en önceliklisi pastörize süt. Pastörize sütteki başarımızın temelinde pastörize sütün raf ömrünü 5 günden 10 güne uzatmamız ve bu sayede diğer sütleri göre çok daha sağlıklı, taze ve doğal olan pastörize sütü daha geniş kitlelere erişebilir kılmanız yatıyor. Peki pastörize sütün raf ömrünü nasıl 5 günden 10 güne çıkardınız, diye sorabilirsiniz. Öncelikle size

"mikrofiltrasyon teknolojisi"nden bahsedeyim. "Mikrofiltrasyon", pastörizasyon öncesinde sütteki zararlı bakterilerin gözle görülmeyecek küçüklükte seramik mikro filtrelerden geçirilerek süzülmesidir. Bu sayede sütteki bakteri oranı pastörizasyon öncesi azaltılıyor. Ayrıca iş ortağımız Tetrapak'ın geliştirmiş olduğu hava almadan özel karton ambalajlara dolum tekniği de pastörize sütün raf ömrünü 5 günden 10 güne uzatmamızı sağladı. Biz raf ömrünü uzattığımız bu sütümüze SEK "Yeni Nesil Günlük Süt" diyoruz. "Yeni Nesil Günlük Süt"ün başarsından örnek vermek gerekirse SEK pastörize süt cirosunun lansmandan bugüne ayda ortalama yüzde 120 arttığını söylemek yerinde olur. Bu arada lansman öncesinde toplam süt kategorisinde yüzde 6 olan pastörize süt payı Eylül 2012'de yüzde 12'ye yükselmiştir. Tabii tüm bu gelişmeler arasında en gurur verici olanı SEK markamızın pastörize süt kategorisindeki pazar payının bir yıl gibi kısa bir zamanda yüzde 20'lerden yüzde 40'a yükselmesi ve bu pazar payı ile tartışmasız lider olmasıdır. 2012 yılında SEK markamızın büyümesini tetikleyen diğer bir ürün grubu da her yıl çift haneli oranlarda büyüyen ayran kategorisi. Ayran kategorisinde de Nisan 2012'den itibaren raflarda yer alan "Yeni Nesil Ayran" ambalajımız ve yepyeni ürün çeşitlerimiz sayesinde, SEK Ayran cirosu yüzde 35 büyüdü, pazar payı ise 2 puan arttı.

#### Pastavilla ve Maret'te bu yıl ne gibi gelişmeler oldu?

Pastavilla ile Türkiye pazarında premium segmentteki liderliğimizi güçlendirerek makarna sektörü genelinde ilk üç marka arasına girdik. Aynı zamanda özel makarna sosları serisini geliştirerek makarnayı ana öğün olarak konumlandırmayı hedefledik. Bu bağlamda dört yeni Pastavilla makarna sosunu tüketicinin beğenisine sunduk. İhracatta ise, Pastavilla için başarılı bir yıldır, %25'in üzerinde büyüme gerçekleştirdik.



2012 yılını yüzde 15 civarında bir büyümeyle kapatacağız. Bu büyümede yıl içinde çıkardığımız sayısı 100'e yaklaşan yeni ürünlerin payı çok büyük.

Japonya, Haiti, Güney Afrika gibi pek çok ülkeye Pastavilla ürünü gönderdik.

Maret'in tüm ambalajlarını tüketici beklentilerine göre revize ettik ve değişen damak tadını dikkate alarak daha baharatlı, daha çeşnili ürünler geliştirdik. Bir yandan da daha düşük gramajlı, çekirdek aileye hitap eden küçük porsiyon Maret ürünlerini pazara sunduk.

#### Önemli markalar ile olan iş birliklerinizden bahsedebilir misiniz?

Tat Gıda Grubu markaları olarak hem yerel hem de uluslararası pekçok firma ve zincir ile

işbirliğimiz var. Starbucks, Cafe Nero, Mc Donald's, Tchibo, Krispy Cream, Pizza Hut, KFC, Pizza Pizza gibi büyük zincirler SEK ürünlerini kullanıyorlar. Tat'ta da birçok ev dışı tüketim noktasıyla gerek kendi mutfaklarında kullanmaları gerekse ziyaretçilerine sunmaları için işbirliği yapıyoruz. Ancak bunların içerisinde son dönemde markamıza prestij katacağına inandığımız bir gelişmeyi sizlerle paylaşmak isterim. Öncelikle Topluluk şirketlerimizden olan Divan'ın restoranlarında kullanılmak üzere Tat markası ile küçük kavanozlarda, aslında kavanozcuklarda, ketçap, mayonez ve hardal ürettik. Ancak bu ürünler o kadar beğenildi ki, şu anda Çırağan Kempinski gibi çok prestijli bir otelde, müşteriye, masaya yapılan servislerde mini kavanozlardaki Tat ketçap, mayonez ve hardalımız kullanılıyor.

Bu kadar prestijli, köklü markaların Tat çatısı altında yer alan markaları tercih etmelerinin temelinde markalarımıza, ürünlerimize, kalitemize olan güvenin yattığını düşünüyorum. Bizimle işbirliği içerisinde olan tüm iş ortaklarımız ürünlerimizin kalitesini ve bizim onları hiçbir zaman yarı yolda bırakmayacağımızı biliyorlar.

#### Tat Konserve'nin çevre konusunda yaptığı çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Tat Konserve olarak üretimimizi doğaya borçlu olduğumuzun farkındayız ve sürdürülebilirlik adına doğadan aldığımızı fazlasıyla yerine koymamız gerektiğine inanıyoruz. Bu kapsamda işletmelerimizin bulunduğu alanlarda teknolojinin tüm olanaklarını kullanarak arıtma tesislerimizi inşa ettik. Hem Karacabey hem de Mustafakemalpaşa'daki işletmelerimizdeki arıtma tesislerimiz Bursa gibi sanayinin yoğun olduğu bir bölgede en yüksek debiye sahip tesisler arasında yer alıyorlar. Tesislerimizden çıkan atıksuların kalitesi akredite laboratuvarların kontrolünde titizlikle takip ediliyor. İşletmelerimizde enerji iyileştirme çalışmaları da yapıyoruz. Her yıl düzenli olarak işletmelerimizde çalışanlarımıza yöne-



**4** Tat Konserve, markasıyla

**400**'ü

aşkın farklı ürün çeşidini tüketicilerine sunuyor



Tat, "domatesli ürünler" pazarında

yüzde **68** salça pazarında

yüzde **30** ile pazar lideridir



**750** milyon TL'nin üzerinde ciroya sahip (2011)

**40** ihracat yapılan ülke sayısı

Tat, Türkiye'nin en büyük domates işleyicisi. Tat sanayi domatesinin

yüzde **20**'sini işliyor



lik çevre eğitimleri düzenleniyor ve işletmelerimizin bulunduğu civar okullarında yetkililerimizce çevre eğitimleri veriliyor.

### **İş dünyasında kadın olmak ve bir anne olarak gıda sektörüyle bu kadar yakın ilişki kurmak nasıl bir duygu?**

Daha önce ev geliştirme sektöründeydim; o konu da bir kadın çalışan için çok keyifli idi ama tabii gıda bambaşka... Benim zaten ilgili olduğum bir alandı fakat tabii işin içine girip detaylara hakim oldukça çok daha keyifli hale geldi. Sektör özellikle yönetim seviyelerinde çok fazla kadınların olduğu bir sektör değil. En azından bir finans sektörü ya da perakendeçilik gibi değil. Sektör dernek toplantılarına sürekli katılıyorum ve maalesef pek hem cinsime rastlamıyorum. Bunu da bir fırsat ve avantaj olarak görüyorum. Bir kadın ve anne olarak gıda sağlığı ve güvenliği benim elbette bir numaralı gündemim. Çalışan bir kadın olarak da hayat nasıl daha pratik hale gelir diye ekibimle birlikte epey kafa yoruyorum.

### **2012 yılı Tat Konserve markası için nasıl bir yıldı?**

2012 yılı Tat Konserve için yatırım yılı oldu. Üç önemli konumuz vardı. İnsan kaynağına yatırım, markaya yatırım ve fabrikalarımızda kapasite yatırımları. Başta yönetim ekibi olmak üzere, Tat bünyesine çoğunlukla Koç Topluluğu şirketlerinden olmak üzere yeni ekip arkadaşlarımız katıldı. Bu yeni yönetim ekibinin birlikte yeni bir yönetim anlayışı, yeni bir iş yapış şekli ortaya koyması benim için bu yılın en önemli ve en değerli iş sonucudur.

Sektörün ve Tat Gıda Grubu'nun tecrübeli çalışanlarının oluşturduğu ekibe, farklı dinamiklerden gelen yeni üyelerin katılmasıyla yeni bir kültürün oluşumu için önemli adımlar atmış olduk. Kasım ayında 4 ana değerimizin lansmanını yaptık: Açık iletişim, liderlik, dayanışma ve yenilikçilik. Bu değerler hedeflere yürürken temel davranış şeklimizin belirleyicileri olacak.

Starbucks, Cafe Nero, Mc Donald's, Tchibo, Krispy Cream, Pizza Hut, KFC, Pizza Pizza gibi büyük zincirler SEK ürünlerini kullanıyor.



Markaya yatırım bir diğer önemli konumuz idi. Evet, biz temelinde bir sanayi şirketiyiz, üretim bizim ana dayanağımız. Fakat biz bir yandan da Hızlı Tüketim Ürünleri sektöründeyiz. Evlerde her gün düzenli tüketilen, sürekli mutfaqlarda bulunan ürünler üretiyoruz. Bunların satışını ve pazarlamasını yapıyoruz. Biz aslında bir üretim ve pazarlama şirketiyiz. Tüketicilerle sürekli konuşmak, hafızadan pay almak zorundayız. Rafın karşısına geçtiğinizde ortalama 10, büyük satış noktalarında 20'ye yakın benzer ürün üreten markayı birarada görmek mümkün. Bu noktada tüketicinin hangi ürünü sepete atacağı onun hafızasında kalan iletişim ve o iletişimin onda bıraktığı toruyla direkt bağlantılı.

Bu yıl biz iletişimde SEK markası için tazelik ve sağlık, Tat markası için ise ağırlıklı "doğallık" ve "yaz domatesi" kavramlarını işledik.

Pazarlama bütçemiz bir önceki yıla göre yaklaşık iki katına çıktı. Fakat sektörde iletişim o kadar yoğun ve marka sayısı o kadar fazla ki... Biz iletişimi 2 kat artırırken rakipler de daha fazla iletişim yaparak sektörün genel ortalamasını çok daha yukarıya çektiler.

Üçüncü yatırım alanımız özellikle SEK'te kapasite artırılması oldu. Günlük ortalama 550 ton olan süt alım kapasitemizi, 950 tona çıkardık. Hem UHT süt hem de pastörize günlük süt üretebilme kapasitemizi artırdık. Ayran ve yoğurt dolm kalitemizi artırma yönünde yatırımlarımız oldu. Diğer 3 markamızda ise kalite iyileştirmeye yönelik yatırımlar yaptık. Tüm bu yatırımları yaparken aklımızda iki önemli konu vardı, biri sürekli inovatif olmak, diğeri ise gıda güvenliği. Bu yıl gerçekleştirmiş olduğumuz yatırımlar daha da inovatif olmamıza olanak tanıdı ve önümüzdeki yıllarda da ilerlemenin yolunu açmış oldu.

2012 yılını yüzde 15 civarında bir büyümeyle kapatacağız. Bu büyümede yıl içinde çıkardığımız sayısı 100'e yaklaşan yeni ürünlerin payı çok büyük. Bu ürünler bizim yenilikçi ve değişen yüzümüz oldu.

Özellikle SEK markasının tekil büyümesine bakarsak çok önemli bir mesafe kattığımızı söyleyebiliriz ki marka ve üretim yatırımlarımız da yoğunlukla SEK'e yaptığımız bir yıl oldu bu yıl. SEK, yılı yüzde 25'in üzerinde bir büyümeyle kapatacak. Bu yılki büyümelerle içme sütü pazarında ilk üçe girdik ve bu bizim için kayda değer bir gelişme. Tat'ta ve Pastavilla'da ise yüzde 10'un üzerinde büyümeler gerçekleştirdik. Maret ise oldukça zor bir yıl geçirdi. Et ürünlerindeki tebliğ değişiklikleri, yapılan işlemler, hiçbir şekilde bizimle ilgili olmasa da, tüm sektörü olumsuz şekilde etkiledi. Ancak biz tüm bu zorlukları fırsata çevirmeye çalışarak sektörde öncü olabileceğimiz alanlara odaklanıyoruz.



SEK, pastörize sütte

yüzde **40** pay ile pazar lideri.



Türkiye'de ilk pastörize süt, ilk kaymaksız yoğurt, ilk dil peyniri ve ilk sahlep üretimi Tat Konserve markalarından biri olan SEK tarafından üretildi.



**350.000 TON**

SEK'in yıllık süt işleme kapasitesi



Türkiye'de ilk mikrofiltrasyonu kullanan tesis



*Öğrencilerimizi İngilizceyi en az ana dilleri Türkçe kadar iyi kullanacak seviyeye getirmek için çalışıyoruz.*

# GEZGİN BİR EĞİTİMCİ: ROBERT LENNOX

Beş yıl önce Bermuda'daki işini bırakıp İstanbul'a yerleşen, VKV Koç Özel İlköğretim ve Lisesi Genel Müdürü Robert Lennox'la Türkiye'de ve dünyada eğitim üzerine konuştuk .

**VKV Koç Özel İlkokulu, Ortaokulu ve Lisesi'nin en önemli özelliklerinden biri anasınıfından 12'nci sınıfa kadar bir bütünlük gösteriyor olması. Bu noktada gözetilen temel ilkelerden bahsedebilir misiniz?**

Yapılan araştırmalar eğitimin kesintisiz verilmesinin öğrencilerin başarısını artırdığı yönünde. Örneğin 1970'lerde İngiltere'de öğrencilerin her okul değiştirdiklerinde yaklaşık 6 ay kadar kaybettiği anlaşıldı. Bunun üzerine İngiltere'de ortaokul sistemi kaldırıl-

mıştır. Eğitim programındaki istikrarın korunması için öğrencileri aynı çatı altında tutmak önemli. Okullarımızda anasınıfından itibaren gözettiğimiz öncelikli hedefimizse çok dillilik. Öğrencilerimizi İngilizceyi en az ana dilleri Türkçe kadar iyi kullanacak seviyeye getirmek için çalışıyoruz. Bunun yanında öğrencilerimize uluslararası bir eğitim vermek bizim için büyük önem taşıyor. Öğrencilerimizin dünyaya açılmasını sağlamak için onları program ve okul dışı aktivitelerle de destekliyoruz.

**Okulunuzdan mezun olan öğrencileriniz yaşlıtlarına göre ne gibi avantajlara sahip oluyor?**

Bu konuda pek çok geribildirim alıyoruz. Geçtiğimiz bir kaç yıl içinde uluslararası yayınlar tarafından en iyi 100 okul arasında gösterildik. Bunlardan biri Cambridge ve Oxford Üniversiteleri tarafından ortak yayımlanmıştı. Bu listelerin genel kriterleri uluslararası üniversiteye giriş başarısı ve okul tarafından eğitimi güçlendirmek adına atılan adımlardır. Önemli eğitim kurumları tarafın-

dan böyle yüksek mevkilere yakıştırılmak, okullarımızın ve eğitimimizin kalitesi hakkında bir ipucu veriyor.

**Türkiye’de yüksek öğrenim için önemli bir rekabet var. Okulunuzun üniversiteye yerleştirme oranlarından memnun musunuz?** Üniversiteye giriş konusunda öğrencilerimizle ne kadar gurur duysam az. Bu konuda hem Türkiye’de hem de yurtdışında önemli başarılar elde ediyoruz. Öğrencilerimiz Harvard, Yale, Stanford gibi okullardan kabuller alıyor. Türkiye’deki üniversite giriş sınavında daha yüksek başarılar elde edebiliriz. Ama açıkçası biz sadece Türkiye’deki üniversite giriş sınavında başarılı olmak üzerine bir eğitim vermek yerine, öğrencilerimizin tüm yeteneklerini geliştirecek bir program izliyoruz.

**Okulunuz ayrıca e-learning konusunda da Türkiye’nin öncülerinden. Bu konudaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?**

E-learning pek çok farklı alanı kapsıyor. Derslerde elektronik ortamda öğrencilerle buluşturmak da onlardan biri. Öğrencilerimiz bazı derslere okul dışından bu şekilde ulaşabiliyor. E-learning bunun dışında bilgi teknolojisini eğitimin her aşamasında kullanmayı da içeriyor. Bu yüzden sınıflarımızı akıllı tahtalarla donattık. Ders kaynaklarını, ödevleri, sınavları internet üzerinden yapabilme imkanı sağlayan “Moodle” adlı bir uzaktan eğitim sistemimiz var.

**Koç Topluluğu sosyal sorumluluğa oldukça önem veriyor. Sosyal bilinci küçük yaştan edinmek de oldukça önemli. Siz bu konuda ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Biz öğrencilerimizi sosyal sorumluluk projelerine katılmaları için destekliyoruz. Geçen hafta öğrencilerimizin birkaç yıldır birlikte çalıştığı down sendromlu bir grup gencin fotoğraf sergisine katıldım. İzlediğimiz uluslararası program öğrencilerin iki yıl içinde 250 saat sosyal hizmet yapmalarını öngörüyor. Bunun dışında programımıza “Bilgi Teorisi” adlı bir ders koyduk. Bu dersin kapsamında da etik ve bilgi felsefesi yer alıyor. Tüm bu çalışmalar iyi ve kötü, doğru ve yanlış kavramlarını karşılaştıran elde edilen bilgi birikimini sosyal projeler aracılığıyla hayatın içine sokuyor.

**Türkiye’de öğrencilerin başarısında ders dışı aktiviteler genellikle göz ardı edilir. Siz bu konuda öğrencilerinize ne gibi imkanlar sunuyorsunuz?**

Ben küçükken İngiltere’de haftada 4-5 gün spor dersimiz olurdu. Ne yazık ki spor alanında



Müfredatımız, müfredat dışı aktiviteler ve Türk eğitim sistemi müfredatıyla sentezleyerek oluşturuyoruz.

Bir yıl sonra emekliye ayrılacağım. Emekliliğimde İngiltere’de felsefe üzerine yüksek lisans yaparak öğrencilik hayatına geri dönmek istiyorum.

Türkiye’deki program oldukça zayıf. Pek çok kez Türkiye’de futbol ve basketbolun en popüler spor oluşunun okullarda sadece bu dallara önem verilmesi olduğunu söylemişimdir. Okulumuzda bu anlamda çok iyi imkânlarımız olduğu için şanslıyız.

**Türk eğitim sistemi hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizce nasıl iyileştirilebilir?**

Bugün eğitimde dünyanın en gelişmiş ülkesi olan Finlandiya’da bir ders için ayrılan zamana değil, bu zamanın kalitesine önem verilir. Türkiye’de ise bunun tam tersi bir anlayış hâkim. Genellikle öğrenciler matematik ve fen bilimleri derslerine yoğunlaşıyor. Yüksek standartlar tabii ki gerçekten etkileyici. Fakat sorun şu ki program çoğunlukla öğrencilerin uyum sağlayacağı kapasiteyi aşıyor ve pek az öğrenci bu ders yükünün altından kalkıp eğitim sisteminden faydalanabiliyor. Türkiye’de sisteme göre üniversite giriş sınavında 200 soruda 199 doğru yaparsanız başarılı, 180 doğru yaparsanız işe yaramaz oluyorsunuz. Bu anlayışın değişmesi tüm gençler için önemli. Son yıllarda Milli Eğitim Bakanlığı geleceğe yönelik yeni değerlendirmeler ve planlamalar içinde. Eğitimin herkes için daha ulaşılabilir olması için programın tekrar gözden geçirilmesi, umuyorum ki eğitim sistemini iyi yönde değiştirecektir.

**Yurtdışındaki benzerleriyle karşılaştırdığınızda VKV Koç Özel İlkokulu, Ortaokulu ve Lisesi hangi yönleriyle öne çıkıyor?**

Şunu söyleyebilirim ki okulumuzu farklı kılan en önemli etken Koç Topluluğu’dur. VKV Koç Özel İlkokulu, Ortaokulu ve Lisesi’nin bir uluslararası okul değil, bir Türk okulu olduğunun altını çizmek gerekir. Yaptığımız aktiviteler ve izlediğimiz program uluslararası standartlarda olduğu için okulumuz uluslararası bir okul sanılıyor. Oysa uluslararası okullar daha çok o ülkeyi ziyaret eden işadamları ve diplomat çocuklarının bir süreliğine eğitim aldığı okullardır. Bizse öğrencilerimizi anaokulundan lise sona kadar yetiştiriyoruz. Bir diğer artımız ise kampüsümüz. Bugün bazı üniversiteler bile bizim erişebildiğimiz imkânlarla sahip değil.

**Okulun başarısını ve performansınızı artırmak için izlediğiniz özel çalışmalar var mı?**

Okulumuzda öğretmenlerimizin kendilerini geliştirecekleri seminerler, eğitimler veriyoruz. Pek çok insan hem üniversite yerleştirme sınavına hazırlayan hem de uluslararası standartları izleyen bir programın mümkün olmadığını düşünür. Birisi bilgiyi sünger gibi çekmenizi gerektiriyorken diğeri ‘düşünmeyi’ tetikliyor. Ben bu iki sistemi birbirini tamamladığını düşünüyorum. Yapmaya çalıştığımız şey programımızı, ders dışı aktivitelerimizi ve Milli Eğitim Bakanlığı programını sentezleyerek öğrenci ve öğretmenlerimizin her ikisinden de en iyi şekilde faydalanmasını sağlamak.

**Koç Ailesi ile çalışmak nasıl bir deneyim?**

Koç Topluluğu benim için bir aile oldu. Koç Topluluğu’nun ülkelerine ellerinden gelen yardımı yapmak için mücadele edişine hayran kaldım. Bunu pek çok farklı kanalla yapıyorlar. Örneğin Vehbi Koç Vakfı’nın maddi durumu yeterli olmayan öğrencilere eğitim olanağı sağlaması bu çocuklar için çok önemli bir fırsat.

# VAN İÇİN EL ELE

2011 yılında yaşanan Van Depremi'nin ardından bölgedeki eğitimcilerin yaralarını sarmak ve onlara destek olmak amacıyla Ford Otosan'ın katkılarıyla Vehbi Koç Vakfı tarafından yaptırılan Ford Otosan Öğretmen Lojmanları'nın açılışı gerçekleştirildi.



Van Valisi Münir Karaloğlu ve  
Koç Holding Yönetim Kurulu  
Başkanı Mustafa V. Koç  
açılıшта bir aradaydı.



Ford Otosan'ın katkıları ile Vehbi Koç Vakfı tarafından inşa edilen Lojmanlar 1'inci dereceden depreme dayanıklı olarak tasarlanmaları bakımından da bir örnek teşkil ediyor.

23 Ekim 2011 günü öğle saatlerinde Tabanlı köy merkezinde meydana gelen deprem başta Van ili olmak üzere tüm Türkiye'yi yasa boğdu. Van'ın sınır il ve ilçelerinde de hissedilen depremde, pek çok bina yıkıldı, yıkılmayan binalar fazlasıyla zarar gördü; elektrikler ve telefon hatları kesildi. Boru hattında meydana gelen sızıntı sebebiyle birçok farklı merkezde doğalgaz kesintisi yaşandı, su borularında patlamalar meydana geldi. 600'den fazla kişinin hayatını kaybettiği deprem sonrası enkaz kaldırma çalışmalarında 4 binden fazla yaralıya ulaşıldı. Deprem sonrasında yapılan ve 11 bine yakın binanın dâhil olduğu inceleme sırasında, belirlenen hasar raporuna göre 5 bine yakın binanın oturulamayacak durumda olduğu, 4 binden fazla binanın ise hasarlı olduğu kanaatine varıldı.

Van halkı, deprem sırasında ve sonrasında yapılan yardımlar sayesinde ayakta kalmayı başardı. Ülkenin muhtelif yerlerinde bulunan vatandaşlar, hem evlerini hem de kalplerini Vanlı kardeşleri için açtılar. Deprem sonrasında yaşanan en büyük sorun ise kalacak yer sıkıntısı oldu. Kış mevsiminin



yaklaşması ve binaların hasarlı olması nedeniyle barınma konusu başlıca sorunlardan biri oldu.

### VAN'A KOÇ ELİ DEĞDİ

Deprem sonrasında Türkiye Cumhuriyeti devleti, milyonlarca insan ve binlerce sivil toplum kuruluşu ile özel kuruluşlar Van'a yardım için harekete geçti. Koç Topluluğu, tüm bu acılı ve sancılı süreç boyunca Van Valisi Münir Karaloğlu ile yan yanaydı. Koç Holding çatısı altında bir Koordinasyon Kurulu oluşturularak deprem bölgesine yardım gönderilmeye başlandı. Afetzedelerin ihtiyaçlarının yerinde tespiti ve Koç Topluluğu yardım kampanyasının koordinasyonu için Koç Holding CEO'su Turgay Durak ve üst düzey yöneticiler

de o dönemde deprem bölgesine gitti. Arçelik Arama Kurtarma Ekibi, AKUT ve GEA ekipleri ile birlikte bölgeye ulaştı. Ardından Yapı Kredi Bankası, Tofaş, Ford ve Tüpraş şirketlerinden oluşan 92 kişilik Koç Topluluğu arama kurtarma ekibi çalışma yapmak üzere bölgeye hareket etti. Deprem bölgesindeki acil ihtiyaçların temini ve arama kurtarma çalışmaları için Aygaz, Koçtaş ve Tat da hızla bölgeye ulaşan Topluluk şirketleri oldu.

### FORD OTOSAN ÖĞRETMEN LOJMANLARI

Vehbi Koç Vakfı, Ford Otosan'ın desteğiyle depremde hayatını kaybeden 76 öğretmenin anısına Van merkezine 10 kilometre uzaklıkta bulunan Kalecik köyüne öğretmen lojmanı yaptırmaya kararını da işte bu süreçte aldı. Bölgedeki eğitimcilerin ve eğitim ortamının yaralarını sarmak amacıyla kurulması planlanan öğretmen lojmanlarının inşaatı için ilk adım da 28 Şubat 2012 tarihinde Vehbi Koç Vakfı, Van Valiliği ve Van İli Milli Eğitim Müdürlüğü ile 'Öğretmen Lojmanları'nın yaptırılması için bir protokol imzalamasıyla atıldı.

128 öğretmen ailesinin yaşaması için tasarlanan Ford Otosan Öğretmen Lojmanları, imzalanan protokol kapsamında 5 ayda tamamlanarak faaliyete geçti. Ford Otosan'ın katkıları ile Vehbi Koç Vakfı tarafından hayata geçirilen Lojmanlar 1'inci derece depreme dayanıklı olarak tasarlanmaları bakımından da bir örnek teşkil etti.



Koç Topluluğu yöneticileri Van Valisi Münir Karaloğlu ile birlikte faaliyete geçen öğretmen lojmanlarının açılış törenine katıldı.



## Konfor İçin Her Şey Düşünüldü

Van ilinin Kalecik ilçesinde inşa edilen Lojmanlar, üçer katlı dört binadan oluşuyor. Öğretmen Lojmanları 1+1 ve 2+1 olmak üzere toplamda 128 daireden oluşuyor. Tüm ihtiyaçlarının gözetildiği lojmanlarda, her daire için gerekli beyaz eşyalar, öğretmenlerinin kullanımına uygun bir şekilde tasarlandı. Televizyon ve beyaz eşyaların daire içerisinde bulunduğu lojmanda ayrıca 1 sosyal tesis, kapalı ve açık hava spor alanları, yeşil alan ve otopark da yer alıyor.

12 Kasım 2012'de düzenlenen Öğretmen Lojmanları'nın açılış törenine Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl katıldı. Lojman açılışından önce Ford Bayii Akköprülü Otomotiv'i ziyaret eden Koç Topluluğu yöneticileri daha sonra da Ford Otosan Öğretmen Lojmanları'nın açılışına katıldılar. Lojmanların, açılış töreninde konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç konuşmasına "Geçtiğimiz yıl yaşanan deprem felaketinde yaşamını yitiren vatandaşlarımızı ve 76 eğitim neferimizi bir kez daha rahmetle anıyorum" ifadesiyle başladı. Sözlerine "Bizler Koç Topluluğu olarak ilk günden bu yana Van'ın yeniden kalkınması sürecine desteğimizi sürdürüyoruz. Vehbi Koç Vakfı'mız tarafından inşa edilen lojmanların bölgedeki eğitim ortamının yeniden kalkınmasına katkı sağlayacağına inanıyorum. Ümit ederim ki geçmişte olduğu gibi gelecekte de güzel ilimiz Van, özverili eğitimcilerimiz ile başarılı nesillerin yetişmesine katkı sağlayacak. Milletimizin birlik ve beraberlik ruhunun bizleri ayakta tutan en önemli unsur olduğu inancıyla inşa edilen lojmanların değerli eğitimcilerimizin kullanımına hazır hale getirildiğini hep birlikte bugün gururla görüyoruz. 128 öğretmenimizin aileleri ile yaşamını sürdürebileceği



*Mustafa V. Koç açılış töreni sonrasında Van'da bulunan Koç İlköğretim Okulu'nu ziyaret etti.*

128 öğretmen ailesinin yaşaması için tasarlanan Ford Otosan Öğretmen Lojmanları, imzalanan protokol kapsamında 5 ayda tamamlanarak faaliyete geçti.

Lojmanlar Vehbi Koç Vakfı ve Koç Topluluğu şirketlerinin eğitime verdiği önem ve ülkeye karşı duyduğu sosyal sorumluluğun bir gereği olarak Ford Otosan şirketimizin katkıları ile inşa edildi." şeklinde konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, öğretmen lojmanlarının, öğretmenlerin konforu için gerekli yaşam

alanları ve gereçlerle donatıldığının, birinci derece deprem bölgesi için gerekli tüm yönetmeliklere uygun olarak inşa edildiğinin de altını çizdi.

Van iline yaptığı katkılardan dolayı, il valisi Münir Karaloğlu tarafından bir plaket ile ödüllendirilen Mustafa V. Koç, faaliyete geçen lojmanların hayırlara vesile olmasını dileyerek açılış konuşmasını tamamladı. Öğretmen lojmanları Vali Münir Karaloğlu'nun yaptığı kura çekimi sonucu sahiplerini buldu.

Gerçekleşen açılış töreninin ardından Vehbi Koç Vakfı Koç İlköğretim Okulu'na bir ziyaret gerçekleştiren Koç Topluluğu yöneticileri yaşanan depremde okulun zarar görmediğine ve binanın çok iyi durumda olmasına dikkat çekti.

# ENGELLER ÜLKEM İÇİN ELÇİLERİ İLE KALKIYOR

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” Projesi’nde, Ülkem İçin Elçisi olarak gönüllü görev alan Koç Topluluğu bayileri bu sene engelliler için farkındalık yaratmak üzere kolları sıvadı.

Her zaman toplumsal sorunlara odaklanan ve çözümün bir parçası olmak için projeler geliştirerek çalışmalar yürüten Koç Topluluğu “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” Projesi’nde engellilerin yaşadığı zorlukları gündeme getiriyor. Çalışanları, şirketleri ve bayileri ile büyük bir aile olan Koç Topluluğu farkındalık yaratmak için başlattığı bu yolculukta çözüm odaklı ve hak temelli bakış açısının yerleşmesi için çalışıyor. Yerelde her proje uygulamasında olduğu gibi bu projede, gönüllü bayilerden oluşan Ülkem İçin Elçileri’nin desteğiyle yol alınıyor. Proje kapsamında yürütülen eğitim ve seminerlerle farkındalık yaratan gönüllü bayilerin başarılı çalışmaları dalga dalga tüm Türkiye’ye yayılıyor. Projenin ilk örneklerini sizlerle bu sayımızda paylaşırken, devamına bir sonraki sayımızda yer vereceğiz.



## ADANA

### ALİ GİZER

*Arçelik & Ford - Adana Ülkem İçin Elçisi*

“Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” projesinin Adana’daki uygulama süreci son derece başarılı bir şekilde sonuçlandı. Projenin uygulandığı Cafer Recai Gizer İlköğretim Okulu’ndaki çalışmamıza; Seyhan Kaymakamı Ahmet Çınar, Seyhan İlçe Milli Eğitim Müdürü Recep İnce ve çeşitli sivil toplum kuruluş temsilcileri ile eğitimciler ve öğrenciler katıldı. Konuşmacıların engellilerin günlük hayatlarında yaşadıkları sıkıntıları ve onlara nasıl davranılması gerektiğini anlatan diyaloglarına hayran kaldık. Tüm katılımcılar eğitimin ardından Koç Topluluğu adına, şahsıma teşekkürlerini sundular ve bu tür faaliyetlerin sosyal sorumluluk projeleri kapsamında daha geniş kesimlere yönelik yapılması gerektiğini belirttiler. Özellikle proje kapsamında gerçekleşen sunum ve engellilerle iletişimi konu alan oyun, izleyen yüzlerce öğrencide, “Ben de engelli olabilirdim” düşüncesini uyandırdı ve projenin amacına ulaşmasına katkı sağladı. Projenin Adana Elçisi olarak “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi’nde başta öğrencilerimiz olmak üzere toplumun her kesiminde önemli bir farkındalık yaratmış olmanın huzurunu yaşıyorum.

## ANKARA

### MEHMET AKKAŞ

*Beko - Ankara Ülkem İçin Elçisi*

“Ülkem için Engel Tanımıyorum” adlı proje kapsamında Ankara’nın Çankaya ilçesinde bulunan Aziz Altınpınar İlköğretim Okulu’nu ziyaret ettik. Bu etkinliğe AYDER üyeleri, okul müdürü, öğretmenler, öğrenci velileri ile çok sayıda öğrenci katıldı. Burada çeşitli konuşmalar yapıldı. Ülkemizin yaklaşık yüzde 12’si engelli vatandaşlarımızdan oluşuyor. Onların günlük yaşamları, eğitim imkanları, ülkemizde hangi zorluklarla karşılaştıkları yine kendileri tarafından katılımcılara aktarılıyor. Bu projenin bir parçası olarak ben de, engellileri dört duvar arasına hapsedmek yerine onları topluma kazandırmak ve desteklemek amacıyla; devletimiz başta olmak üzere yerel yönetimlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve tüm vatandaşların elinden geleni yapması gerektiğini düşünüyorum. Koç Topluluğu tarafından yürütülen bu projeyi sonuna kadar destekliyorum ve “ben de varım” diyorum.

# GİRESUN



## SERTAÇ GÜNEŞ

Arçelik - Giresun Ülkem İçin Elçisi

Türkiye nüfusunun yüzde 12'si engelli vatandaşlarımızdan oluşuyor. Bu da yaklaşık 8.5 milyon birey demek oluyor. Onların dış mekânlarda yardım almadan hareket etmeleri neredeyse imkânsız. Fiziki kısıtlamalar nedeniyle eğitim ve çalışma hayatına katılmaları oldukça güç olan engellileri anlamak için "Engelliğe Doğru Yaklaşım" eğitimleri büyük önem taşıyor. Toplumun bireyleri olarak engellilere nasıl davranmamız gerektiğini öğrenmeli ve onların ihtiyaçlarını bilmeliyiz. Ama her şeyden önce onların farkında olmalıyız. Birlikte yaşadığımızın ve aynı yaşama alanlarını paylaştığımızın farkında olmalıyız. Bizim sahip olduğumuz haklara onların da sahip olduklarını bilmeliyiz. Engelli bir bireyin ihtiyaçları ile ilgili en önemli bilgi kaynağı ise kendileridir. Bu yüzden onlarla iletişime alışkın olmalıyız. Biz bu eğitimlerde katılımcılara engelli bireylere nasıl yaklaşmaları ve onları topluma nasıl kazandırmaları gerektiğinin bilgisini verdik. Bunu yaparken engellileri; görme engelli, işitme engelli, fiziksel engelli gibi farklı hasasiyetleri olan bireyler olarak belirleniyor ve onlara nasıl yaklaşılması gerektiğinin üzerinde duruyoruz. Tabii ki bu bilgiler uzman ekipler tarafından aktarılıyor. Ülkemizde yaşayan her bireyin bu eğitimi alması gerektiğini düşünüyorum. Engellilerin erişim haklarını tanımak, sadece kanuni bir yükümlülük değil, bireysel ve kurumsal bir sorumluluktur.



# YALOVA

## SALİM DÖNMEZ

Beko - Yalova Ülkem İçin Elçisi

Ülkem İçin Elçisi olarak, oldukça önemli olan engellilik konusunda Yalova'da da farkındalık yaratmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyorum. Bu proje öğrencilik çağındaki çocuklarımız açısından oldukça faydalı bilgiler içeriyor. Bu kapsamda Yalova'da ilk adımımızı Bahçeşehir Koleji'nde düzenlenen seminerle attık. Okulumuz yönetimi ile konuyu görüştüğümüzde çok memnun olduklarını ve bu konuda her türlü desteği vermeye hazır olduklarını dile getirdiler. Her biri engelli olan öğretmenlerimizin sunumları ile öğrenciler onların yaşadıkları sorunları, hayat mücadelelerini ve aslında engellerin olmadığını yakından görerek, dinleyerek, merak ettikleri soruları sorarak bu konuda detaylı bilgi sahibi olma şansını yakaladılar. Belki de hayatta ne kadar şanslı olduklarını fark ettiler. Eğitim kapsamında öğrencilerin katılımı ile yapılan küçük bir oyunla, kendilerini engelli olan arkadaşlarının yerine koyarak onların yaşadıkları zorlukları daha iyi anladılar. Kısa süreli ama oldukça etkili olan eğitimle bence öğrencilerimizin engellilik konusundaki bakış açılarının değiştiğini inanıyorum. Yapılan eğitim sonrasında birçok okuldan da davet aldık. Bu da eğitimlerin amacına ulaştığının en güzel kanıtı oldu. Bu kapsamda ikinci eğitimimizi Yalova Lisesi'nde gerçekleştirdik. Bu eğitimlerin devam etmesi için bizler de Ülkem İçin Elçisi olarak üzerimize düşen görevi her zaman yapmaya hazırız. Engelliliğin insanların kafasında normal bir hale getirildiği zaman, insanların engellilere karşı daha duyarlı davranabileceklerini düşünüyorum. Bu doğrultuda geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızda da bu farkındalığı yaratmak, bu konuda onların daha duyarlı olmalarını sağlamak en önemlisidir. Eğitimin her engeli aşacağı inancındayım.



# BATMAN

## İHSAN BORAK

Arçelik - Batman Ülkem İçin Elçisi

Bence dünyanın en güzel işlerinden bir tanesi gönüllere elçi olabilme. Sosyal sorumluluk projelerinde Ülkem İçin Elçisi olduğumdan beri her yıl yaptığımız projelerle birçok gönüle elçi olduğumu düşünüyorum. Bu yıl ki "engelleri kaldırın" konulu farkındalık eğitimlerinin en güzel yanı engelli kişiler tarafından durumlarının anlatılması, onlara nasıl davranmamız gerektiği konusunda onlardan yardım almaktır. Öğrencilerin merak ettikleri soruları direkt muhataplarına sormaları bilgilendirme açısından çok yararlı oldu. Öğrencilerin yanında diğer katılımcılardan çok olumlu dönüşler aldık. Bazı öğrenciler görme engelliler ile ilgili projeler önerdiler. Sonuç olarak bazı doğru bildiğimiz yanlışlar olduğunu gördük. Öğrencilerin onlarla karşılaşmaları, bir gün kendilerinin de herhangi bir nedenle engelli olabileceklerini bilmeleri konusunda bu eğitimlerle farkındalık yarattığımızı düşünüyorum.



## ZONGULDAK

### AYŞEN ORHAN

*Beko - Zonguldak Ülkem İçin Elçisi*

Hayat herkese her zaman eşit imkânlar sunmuyor. Bazılarımız hayatlarını engelli olarak sürdürmek zorunda kalabiliyor. Bu durumda toplum olarak bize düşen onların hayatlarını kolaylaştırmak için çabalamaktır. Ülkem İçin Elçisi olarak görevimiz burada başlıyor. Engelliğe Doğru Yaklaşım eğitimleri ile bu bilincimizi artırıyoruz. Yaptığımız eğitimler sonucu; öğretmenlerin, öğrencilerin ve diğer katılımcıların daha da bilinçlendiğini gözlemledik. Engelli öğretmenlerin yaptığı sunum gençlerin bu konuya daha fazla ilgi göstermelerini sağladı. Eğitim alan kişilerin arasında engelli yoktu fakat engelli yakınları vardı. Biz öğretmenlere ve öğrencilere, engellilerin de bu toplumun bir parçası olduğunu ve bu hayattan her bireyin eşit hak almak zorunda olduğunu hatırlattık. Eğitimimiz çok ses getirince Zonguldak televizyonu Kanal 67 benimle bir röportaj gerçekleştirdi. Koç Holding Ülkem İçin Elçisi olarak Engelliğe Doğru Yaklaşım Eğitimini ve amaçlarını anlattım. Ülkemiz genelinde olduğu gibi ilimizde de engelli bireyler toplumdaki soyutlanmış, yaşam alanları daraltılmış şekilde zor şartlar altında hayatlarını sürdürüyorlar. Çünkü şehrimiz Zonguldak'ta onların yaşamını kolaylaştıracak kaldırımlar, merdivenler, okullar, hastaneler, resmi kurumlar, iş yerleri ya da parklar mevcut değil. Engelli vatandaşlarımız hayatlarını kolaylaştıracak eğitimlerini veya çalışmalarını kolaylaştıracak alt yapıdan mahrumlar. Ülkem İçin Engel Tanımiyorum projesi ile Zonguldak'ta yaşayan engellilerin sorunlarına ve karşılaştıkları zorluklara dikkat çektiğimizi ve onların yaşamlarını kolaylaştırıcı önlemlerin alınmasına katkı olacağına inanıyorum. Ülkem için engelleri kaldırmak misyonunda bu açıdan biz elçilere büyük görevler düşmektedir.



## EDİRNE

### RECAYÎ ARAN

*Beko - Edirne Ülkem İçin Elçisi*

"Ülkem için Engel Tanımiyorum" projesi ile ilgili Koç Holding'de bize verilen üç saatlik eğitime kadar ülke nüfusumuzun yüzde 12'sinin engelli olduğunun farkında değilim. Onların da gezmeye, kendi ihtiyaçlarını diledikleri gibi yerine getirmeye; işyerlerinde, okullarda, resmi dairelerde, yollarda, kaldırımlarda veya asansörlerde rahatça hareket etmeye ihtiyaçları olduğunu hiç bu kadar düşünmemiştim. Alper Yazoğlu İlköğretim Okulu'nda verilen eğitimde öğrencilerin eğitimlerini can kulağıyla dinlediklerini, anlatılardan oldukça etkilendiklerini gözlemledim. Öğrencilerin ve öğretmenlerin almış oldukları bu eğitimleri; ebeveynlerine, yakınlarına veya çevrelerine anlatacaklarını, bundan sonra engellilere nasıl davranılması, nasıl yaklaşılması gerektiğini anladıklarını düşünüyorum. Bu eğitimleri halkın katılımı ile değişik okullarda, yüksek eğitim kurumlarında, sivil toplum örgütlerinde daha da yaygınlaştırsak engellerin kalkacağına ve yaşam şartlarının kolaylaşacağına inanıyorum.



## KIRKLARELİ

### SELİM KINALI

*Arçelik - Kırklareli Ülkem İçin Elçisi*

Ülkemizde birçok engelli vatandaşımız bulunuyor. Ancak ne okullarımız ne sokaklarımız, ne de evlerimiz bu vatandaşlarımızın ihtiyaçlarını karşılayacak yetkinliğe sahip değil. Bununla birlikte bizler de bu kişilere nasıl davranmamız gerektiği konusunda yeterli bilgiye sahip değiliz. Bu nedenle engelli kişiler birçok sorun ile karşı karşıya tek başlarına mücadele etmek zorunda kalıyorlar. Koç Holding tarafından "Ülkem İçin Engel Tanımiyorum" uygulaması kapsamında düzenlenen eğitimlerin katılımcılara engellileri tanıma, onların sorunlarını anlama ve bu sorunlara doğru yaklaşma konusunda büyük fayda sağladığını düşünüyorum. Örneğin bizim ilimizde eğitim verdiğimiz okulda işitme engelli bir öğrenci olduğunu öğrendik; Okul yöneticileri bu öğrenciye nasıl yaklaşmaları gerektiği konusunda öğretmenlerimiz ile fikir alışverişinde bulundular ve eğitimin tekrarını talep ettiler. Bu önemli projeyi hayata geçiren Koç Holding yönetici ve çalışanları ile bu projeye emeği geçen herkese bu ülkenin büyük bir teşekkür borcu olduğunu düşünüyorum.



# MERSİN

## İBRAHİM KİPER

*Arçelik - Mersin Ülkem İçin Elçisi*

Engelli tanıımı ve ne kadar engelli olduğu konusunda ülkemizdeki insanlar yeterince bilgi sahibi değiller. Yaşamın içinde olmaları na rağmen birçoğumuz onları yok sayıyor, görmezden geliyor. İstatistiksel rakamlara baktığımızda insanların yüzde 12,29'u engelli vatandaşlarımızdan oluşuyor. Bu da yaklaşık 8,5 milyon insan demektir. Engelli tanımının içine girmeyen ama yurt dışı ülkelerde engelli birey kabul edilen sara, diabet, astım gibi tıbbi hastalığa sahip insanların bunların dışındadır. Bunları da dahil ettiğimizde yüzde 32,29 gibi yine ciddi bir rakamı bulmaktadır. Engelli insanların dış mekanlarda yardım olmadan varolabilmeleri olanaksız olduğundan evlerinden dışarıya çıkmamaktadırlar. Ayrıca toplumumuzda yeterli farkındalık oluşmadığı için engelli bireylere ilişkin tutumumuz da olumsuz olmaktadır.

Ülkemiz daha zengin ve imkanlarımız daha fazla. Ama engelli vatandaşlarımız için yine de yavaş hareket ediyoruz. Geçtiğimiz haftalarda engelli bir vatandaşımız tekerlekli sandalyesi ile kaldırıma çıkmadığı için bir aracın altında kaldı. İşte bu noktadan hareketle Koç Holding bu yıl "Ülkem için Engel Tanımiyorum" diyerek hem geleceğimiz olan çocuklarımıza, geleceğin yöneticilerine bu konuda farkındalık eğitimleri veriyor ve toplumu bilinçlendiriyor. Hem de engellilere nasıl davranılması konusunda toplumda bir yaşam tarzı oluşturmaya çalışıyoruz. Koç bayileri olarak 81 ilde bu eğitimleri vermeye çalışırken iş yerlerimizi de engelli dostu haline getirmeye çalışıyoruz. Hedefimiz ve dileğimiz son derece önemli olan bu konuda desteğin bizimle sınırlı kalmaması ve bilincin dalga dalga ülkemiz geneline yayılmasıdır.



# ÇANAKKALE

## CAN MİLDON

*Tofaş - Çanakkale Ülkem İçin Elçisi*

Koç Holding bünyesinde 2006 yılından bu yana yaptığımız Ülkem İçin Projesi kapsamında çok çeşitli hedefe doğrudan yönelen çalışmalar yaptık. Yaptığımız kan bağışi projesi bizlerde tarifi mümkün olmayan bir mutluluk hissi uyandırdı. Bu kadar başarılı kampanyalar yürütüldükten sonra yine doğrudan insana yönelen bir çalışma yapmak gerekiyordu. Ülkemizde günlük yaşantı içerisinde çok fazla dikkat etmediğimiz engelli vatandaşlarımızın yaşadıkları sıkıntılara dikkat çekmek için bu projeyi yürüttük. Eğitimlerimize ilköğretim okulu öğrencilerinden başladık. Çünkü bu gibi konuların temelleri bu yaşlarda atılmalı. Yaşadıkları dünyanın sadece kendilerinden ibaret olmadığını, çevrelerinde çok fazla çeşitte olgu bulunduğunu algılamaları gerekiyordu. Eğitim sırasında çocuklarımızın gözlerindeki pırlı ve eğitime olan ilgileri, bizlere bazı şeyleri değiştiriyor olduğumuzu hissettirdi. Konunun sadece çocuklarımızla değil tüm bireylerle de doğrudan ilgili olduğunu düşünüyorum. Burada önemli olan bundan sonra ne yapacağımız ve nasıl yapacağımızdır. Bizler çalışmamızı yoğun bir biçimde devam ettirerek ulaşabildiğimiz kadar çok insana bilgi ulaştırmak hedefindeyiz. Aynı zamanda sosyal hayata yabancı kalan engelli vatandaşlarımıza da ulaşarak onlar için de hayatı "Engelsiz" hale getirebilmek için çaba sarf edeceğiz. Yaptığımız eğitimler sonrası ilimizde bulunan sivil toplum kuruluşlarından aldığımız destek ve tebrik mesajları bizim bu çalışmayı ne kadar doğru bir zamanda, ne kadar doğru bir şekilde yaptığımızı gösterir durumda. Bu anlayışla sosyal hayatımızın zenginliği içinde kaybolmasına ve göz ardı edilmesine izin vermeden engelli vatandaşlarımızın önünde engel olmadan, hayatı yaşanabilir hale getirmek tek hedefimizdir.



# TOKAT

## KADİM DURMAZ

*Arçelik - Tokat Ülkem İçin Elçisi*

2012 yılında "Ülkem İçin Engel Tanımiyorum" projesi çerçevesinde Koç Holding Nakkaştepe kampüsünde farkındalık eğitimi alıp ilime döndüğümde, Valimizi, Belediye Başkanımızı, Rektörümüzü, Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürümüzü, Milli Eğitim Müdürümüzü ve engellileri temsil eden derneklerimizin tamamını ziyaret ettim. 29 Haziran 2012'de ilimizdeki eğitim çalışmalarımızın birinci ayağını tüm sorumlu ve çözüm mercinde olan makam ve kişilerin katılımlarıyla gerçekleştirdik. Eğitim sonrası AYDER yöneticileri ile fikir paylaşımlarında bulunduk. Daha sonra okullarımızdaki rehber öğretmenler, şehir içi taşımacılığı yapan kooperatif yetkilileri ve dernekler ile çalışmalarımızı sürdürdük. Bu çalışmalar sonucunda şehir içi taşıyıcılar kooperatifleri, özel engelli donanımı olan iki adet otobüs aldı. Belediyemiz, bütün toplu kullanım alanlarındaki mekanların giriş-çıkış ve engelli asansörlerini gözden geçiren uyarılar ve çalışmalar yaptılar. Tüm engelli vatandaşlarımızın sorunları ve çözümü için bizlerle çok sıkı bir temas halindeler. AB ve Kırsal Kalkınma Ajansları ile proje yapım çalışmalarımız da devam ediyor. Çünkü "Engelli olmak, öğrenmeye, üretmeye ve haklarını almaya engel değil".



# “KALİTELİ HİZMET İÇİN VARIZ”

Müşteri memnuniyetine her zaman önem verdiğini ve Koç Topluluğu çatısı altında olmanın her zaman bir ayrıcalık olduğunu söyleyen Aygaz Balat Bayii Recep Aydın'dan mesleki başarısının sırrını Bizden Haberler Dergisi için dinledik.

1978 yılında ailesine yardım ederek başladı. Aygaz macerası ile bugünlere gelen Aygaz Balat Bayisi Recep Aydın, Koç Ailesi'nden aldığı marka değeri ile en iyi ve yeni ürünleri müşterileri ile buluşturuyor. Her zaman kaliteli hizmet için varız diye Recep Aydın için birinci öncelik müşteri memnuniyetini hep daha yukarılara taşımak. Aygaz

Ailesi ile tanışmasını ve Koç Ailesi ile olan bağını Bizden Haberler Dergisi için Recep Aydın'dan dinledik.

**Sizi yakından tanıyabilir miyiz? Aygaz markası ile tanışmanız nasıl oldu?**

1963 yılında Rize'nin İyidere bölgesinde doğdum. Evli ve üç çocuk babasıyım.

Kadırga Endüstri Meslek Lisesi'nde eğitim gördüm. 1978 yılında bir gün okul çıkışı eve geldiğimde, evin altındaki dükkanımıza bir tüp kamyonu yanaştığını gördüm. Babam ve amcam ise içinden tüp boşaltıyorlardı. Dedeme sorduğumda Balat bayiliğini devraldığımızı belirtti. Hemen eve çıkıp çantayı kravatı bir tarafa atıp doğruca yardım etmek

için dükkana indim. İşte o gün bugündür Aygaz markası ile birlikteyim.

#### **Nasıl bir ekip ile müşterilerinize hizmet sunuyorsunuz?**

Dedemin 2000 yılında vefat etmesi ile birlikte babam ve amcamın isteği doğrultusunda bayiliği devraldım. Bayimizde iki kardeşim, amcaoğlum ve iki çalışanımızla beraber toplam altı kişi, iki araçla kendi bölgemize hizmet vermekteyiz. 2000 yılında devraldığımız bayrağı Aygaz markasına yakışır şekilde taşımaya çalışıyoruz. Eski adı Entegre Sipariş Sistemi yeni adı Aygaz Ekspresi ilk kullanan bayilerden birisiyiz. Bu sistem bayilere çok büyük kolaylıklar sağladı. Koç ailesinin bir bayisiyseniz her zaman yenilik bekleyip daha nasıl farklılaşabilirimi düşünmek gerekiyor. Hizmet verdiğimiz bölge ise her sokağında tarihi eser, eski eserler bulunan Balat, İstanbul'un en nadide semtlerinden birisidir. Buradaki müşterilerimizin değerlerini ve kültürlerini anlayarak en iyi ve kaliteli hizmeti ekibimle birlikte sunmaya çalışıyorum.

#### **Aygaz bayi yapılanması hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Aygaz markası olarak çok güçlü ve geniş bir bayi ağımız bulunuyor. Bunu katıldığımız büyük bayi toplantılarında çok daha iyi anlıyoruz. Böylesine güçlü ve köklü bir ailenin içinde olmak ve onların kurduğu sistemin içinde yer almak beni çok mutlu ediyor. Aygaz yönetiminin eli sürekli bayilerinin üstündedir. Herhangi bir sorun yaşadığımızda maddi manevi her türlü desteği sağlamaya çalışırlar. Biz bayilerin rakiplerle rekabet edebilmemiz için adeta teknik direktörlük yaparlar. Çünkü biz bir takımız. Bende bu takımın bir parçasıyım. Öyle olduğumu bana her zaman hissettirdiler. Durum böyle olunca da insan daha çok motive olup işine dört elle sarılıyor. Yaptığınız işten keyif almanız lazım. Eğer keyif alamıyorsanız o iş değil işkencedir.

#### **Koç Topluluğu ailesine üyesi olmak size bayiliğinize neler katıyor?**

Koç Topluluğu'nun bir üyesiyseniz her zaman her yerde 1-0 öndesiniz demektir. Piyasaya sürmüş olduğu bütün ürünlerinin kalitesi tartışılmaz. Enerjiden otomotive, beyaz eşyadan traktöre kadar daha birçok alanda sunduğu ürünler müşterilerin birinci tercihi konumuna geçiyor. Koç Topluluğu'nun geniş bir yelpazede sunduğu bu ürünlerin kalitesi bizleri ürünlerimizi satarken müşteri nezdinde ilk sıraya koyuyor. Bunun ne kadar önemli bir nokta olduğunu bir bayi



Bir Koç Topluluğu bayisiyseniz büyük ayrıcalığa sahipsiniz demektir. Çünkü bu ailenin çatısı altında olmak yarışa her zaman 1-0 önde başlamanızı sağlıyor.

olarak çok iyi anlayan biriyim. Müşteri tarafından bize duyulan güvende de markanın çok büyük rolü var. Şirketin her yıl aldığı ulusal, uluslararası ödüller de bunları destekler nitelikte. Bunu en önemli ve büyük avantajımız olarak görüyorum.

#### **Koç Topluluğu için sosyal sorumluluk projelerinin çok önemli bir yeri var. Hayata geçirilen bu projeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bir marka olarak ne kadar büyükseniz sosyal çevrenin sizden beklentileri o denli büyük oluyor. Bu alanda Koç Topluluğu çok önemli projelere imza atıyor. Bunları basından yakından takip ediyor ve böyle bir markanın çatısında yer aldığım için gurur duyuyorum. Bende bunlar arasında Ay Işığı ve Ülkem İçin projelerinde yer alma fırsatı yakaladım. Bunlar parayla pulla ölçülebilecek şeyler değil, tamamen insanın gönlünden gelmesi gereken şeyler. Bu projeler esnasında iş istihdamının da yaratılması aynı bir güzellik ve proje bitiminde insanların hizmetine sunulması da ayrı bir keyif yaratıyor insanda.

#### **İş temponuz oldukça yoğun. Boş zamanlarınızda vaktiniz kalınca neler yapıyorsunuz?**

Aygaz Balat bayimiz pazar günü dahil her gün açık olduğu gündüz saatlerinde kendimize ayıracağımız boş vaktimiz kalmıyor. Bende akşam saatlerini değerlendirmeye çalışıyorum. Ailece arkadaşlarımızla vakit geçirmeye ve eşimle bir yemeğe çıkmaya gayret ediyorum. Ayrıca küçük bir teknem var. Bazı akşamlar tekne ile Haliç'e balık tutmaya çıkıyorum.



*İstanbul'un en nadide semtlerinden Balat'ta müşterilerimizin değerlerini ve kültürlerini anlayarak en iyi ve kaliteli hizmeti sunmaya çalışıyoruz.*

# Yılın Şefi AYDIN DEMİR

Divan Otel Executive Şefi Aydın Demir “Yılın Şefi” ödülünü, Lyon’da efsane şef Poul Bocuse’nin elinden aldı. Bizden Haberler Dergisi için yaptığımız röportajda; meslek yaşamı ve ödülleri üzerine konuştuk.



Dört kuşaktır aşçılık yapan bir aileden geliyor Divan Executive Chef Aydın Demir. Onun en büyük tutkusu ise Türk Mutfağı. Her zaman Türk lezzetlerini daha ileriye, daha iyiye yönlendirmeyi kendine misyon edinmiş olan Demir, hazırladığı birbirinden güzel lezzetlerle tüm dünyada en saygın ödüllerden birisi olan Yılın Şefi ödülünün de sahibi. Efsane şef Poul Bocuse’nin elinden ödülünü alan Aydın Demir; ödüle giden süreci ve mesleğe olan sevgisini Bizden Haberler Dergisi’ne anlattı.

#### Sizi biraz yakından tanıyabilir miyiz?

1970 Bolu - Mengen doğumluyum. Türkiye’deki bütün meşhur aşçılar gibi ben de Mengen’de eğitim aldım ve dört kuşaktır aşçılık ve şeflik yapan bir aileden geliyorum. Küçük yaşlardan itibaren bu meslekle büyümeye başladım. Yaşım ilerledikçe başka meslekleri de denedim ama yemek pişirmeye olan sevgimi daha iyi anladım ve aşçılığa adım attım. İstanbul’da çok iyi restoranlar ve otellerde çalıştım. Şamdan, CLub 29, Feriye, Ritz Carlton, Changa ve Konyalı gibi yerlerde devam ettim.

#### Aşçılıktan şefliğe geçişiniz nasıl oldu?

Farklı mutfakları öğrenmeyi çok istiyordum. Bunun için hep farklı mutfakların şefleri ile aynı mutfağı paylaştım. Şef olduktan sonra ise en büyük arzum Türk mutfağı oldu.

Farklı mutfakları öğrenmeyi çok istiyordum. Bunun için hep farklı mutfakların şefleri ile aynı mutfağı paylaştım. Şef olduktan sonra ise en büyük arzum Türk mutfağı oldu.

Çalışma dönemimde Türk mutfağını öğrenmiştim ama biraz yüzeyseldi. Bu bana yeterli gelmiyordu. Dünya mutfağı baktığımızda şeflerin çoğu ilk önce kendi mutfaklarını öğreniyorlar sonrasında diğer mutfakları öğreniyorlar. Michelin yıldızlı bir Fransız şefle tekniğimi daha da geliştirdim. Ritz Carlton Cam Restoranı'nda daha sonrasında Changa'da dört yıl şeflik yaptım ve sonrasında Türk mutfağına yöneldim. Çırağan Hotel Kempinsky'deki Tuğra Restoran'ın başına geçtim. Buradaki çalışmalarımı birkaç uluslararası ödülle de layık görüldüm.

#### **Divan markası ile olan birlikteliğiniz nasıl başladı?**

O dönemde Divan'ın Elmadağ'daki efsane otelinin yeniden açıldığını ve Türk markası olarak Türk kimliğini vurgulayan bir otel ve restoran konsepti içinde olacağını duydum ve bu çok özel otele bana iş teklifi geldi. Tekrar kurumsal bir şirketin çatısı altında ve Divan gibi Türk mutfağına gönül vermiş bir marka ile buluşmak beni çok heyecanlandırdı. Hiç düşünmeden bu teklifi kabul ettim ve Divan ile olan birlikteliğim başladı.

#### **Hangi ortak noktalarda buluştunuz?**

Ben Türk mutfağını daha da ileriye taşımak istiyordum ve Divan bunun için doğru yer ve markaydı. Kendilerinin de en büyük misyonu Türk mutfağını daha ileriye taşımaktı. Bu noktada kendimi geliştirmeme her zaman izin verdiler.

#### **Türk mutfağı ile bu kadar uzun süre çalışmalar yapan bir şef olarak Türk mutfağımızı dünya mutfakları arasında nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türk mutfağı çok değerli bir mutfak, fakat biz esnaf lokantasında bulacağımız tatları elit restoranlarda sunmaktan utanıyoruz. En büyük sorunumuz bu klasik lezzetleri küçümsememiz. Şık bir restoranda da imam bayıldı veya kuru fasulye gibi yemekleri şık bir sunumla verebiliriz. İkinci olarak aşçı ve şeflerimizin kendi mutfak kültürlerini çok iyi incelemeleri gerekiyor. Kendi mutfağını, sadece yemek pişirmekle değil yemek kültürüyle birlikte çok iyi öğrendikleri vakit yemeklere ruhlarını, sevgilerini ve daha birçok şey katabilirler.

#### **Türk mutfağının çok özel yemeklerini dünyaca ünlü şeflere sunarak çok önemli bir ödülün; Yılın Şefi ödülünün sahibi oldunuz. Ödül öncesi çok özel bir davet verdiniz ve sizi ödüle götüren süreçte büyük rol oynadı. Bu etkinlikten bahsedermisiniz?**

Fransa'nın Lyon kentinde yaşayan Türk iş



Lyon'daki davet için başka otellerin restoranlarından seçilen şefleri de organize ederek dokuz kişilik bir ekip oluşturduk. Türk tatları ile hazırlanmış dengeli bir menü hazırladık.

adamlarının kurduğu "CAFT" isimli bir dernekten bana bir etkinlik organizasyonu teklifi geldi. Bu derneğin hedefi yurt dışında oldukça yanlış lanse edilen Türk mutfağını Fransızlara tanıtmaktı. Bunun için de bir gece düzenlemek istiyorlardı. Bunun için Türkiye'de bir araştırma yapıyorlar ve herkes Türk mutfağını en iyi benim yapabileceğimi tavsiye ediyor. Bana geldiler ve benim de çok hoşuma gitti. Çünkü benim en büyük arzum Türk mutfağını en iyi şekilde dünyada tanıtmaktı. Bu organizasyonu bir fırsat olarak gördüm ve memnuniyetle kabul ettim.

#### **Bu davette nasıl bir ekiple, ne gibi malzemeler kullanarak menünüzü hazırladınız?**

Lyon'daki davet için Divan Otel şefleri ve başkanı olduğum Avrasya Aşçıları Derneği şeflerini de organize dokuz kişilik bir ekip oluşturduk. Fransa'da 4-5 gün kaldık ve bu süreç içerisinde hazırlayacağımız yemeklerin malzemelerinin bir kısmını Fransa'dan bir kısmını da Türkiye'den temin ettik. Davet

gecesi hoşgeldin kokteylinde 10-15 çeşit kanape ile menümüzü sunmaya başladık. Normalde daha az sunulur ama biz çok daha fazla lezzetimizi tatlırmak istedik. Dolmadan içli köfteye, Çerkez tavuğundan patlıcan salatasına kadar birçok güçlü lezzet vardı başlangıç tabağında. Tüm lezzetleri dengeli bir şekilde sunmak istedik. Mesela eski yemeklerden uskumru dolmasını da koyduk. Sonrasında ara sıcak olarak asma yaprağında sardalya verdik ve çok hoşlarına gitti. Ana yemekte ise bizim mutfağımızın vazgeçilmezi kuzu tandırını tercih ettik. Yanında ise iç pilavı ile közlenmiş patlıcandan beğendi sunduk. Tatlı bölümünde ise beş-altı çeşidi bir arada ikram ettik misafirlerimize. Çıtır kabak tatlısı, kazandibi, cevizli baklava, incir teleme ve bir de portakallı pelte yaptık. Yanında da Türk kahvesi ile Divan lokumları servis ettik. Hepsi çok hoşlarına gitti.

#### **Bu davet nasıl karşılandı? Sizi ödüle götüren süreci nasıl etkiledi?**

O gece 10 dakika boyunca ayakta alkışlandık. Aşçıların başkenti olarak bilinen Lyon gibi bir kentte Michelin yıldızlı şeflerin de yer aldığı bir davette böylesine beğenilmek çok önemliydi. Bu bizi ödüle götürdü. Şefler Birliği her yıl toplantı yapıp, bir şefi Yılın Şefi seçiyor. Bu ödülle öncelikle daha önce yaptığın işlere bakmaya bakıyorlar. Benim de özgeçmişimi incelemeye ve daha önce yaptığım işlere bakıyorlar. Beni, Türk mutfağı hakkında yaptıklarım, sosyal çalışmalarım ve başarımları bakarak Yılın Şefi olarak seçtiler. Her zaman emeğin saygınlığına inanmışımdır, böyle bir ödülle taçlandırılmak, onurlandırılmak, yüceltilmek beni çok mutlu etti.

# HAKAN GÜNEŞ: “YAZARLIK FANTASTİK BİR YOLCULUK”

Mogaz ailesinin bir üyesi olan ve “Zeus’un Şifresi” ve “Bir İstanbul Sürgünü: Anastasya” kitaplarıyla okurlarıyla buluşan Hakan Güneş için yazarlık fantastik bir yolculuk.



Hakan Güneş uzun yıllardan bu yana Koç Ailesi'nin bir üyesi. Mogaz'da Muhasebe Müdürlüğü görevini başarıyla yürüten Güneş, işte kazandığı disiplin ve titizliği bambaşka bir alanda, çok değer verdiği yazarlıkta da gösteriyor. “Zeus’un Şifresi” ve “Bir İstanbul Sürgünü: Anastasya” eserleri ile raflardaki yerini alan Hakan Güneş, tarihi karakterleri tanıdık mekânlarla buluşturuyor. Gerçek ile fantastik unsurları harmanlayan Güneş, yazarlık serüvenini Bizden Haberler Dergisi için anlattı.

## Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

İstanbullu bir ailenin en küçük çocuğuyum. 1970'li yıllara yetiştiğim için, İstanbul'daki

değişimi izleyerek büyüdüm. Yüksek öğrenimimi Kamu Yönetimi'nde yapmış olmama rağmen, bir şekilde muhasebe üzerine yoğunlaştım. Aygaz'daki 19'ncü yılda Mogaz Petrol Gazları'nın muhasebe müdürlüğünü yapıyorum.

**Bir yandan Koç Topluluğu'nda çalışıyorsunuz, bir yandan da yazarlığa devam ediyorsunuz. İkisi de birbirinden farklı disiplinler gerektiriyor. İkisini bir arada nasıl sürdürüyorsunuz? Zamanınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

İnanın en çok sorulan soru bu. İkiye ayırabilirim. Önceden planladığım bölümleri, entesandır, maç seyredirken bile yazabiliyo-

rum. Akşam trafiğinde eve dönerken diyalogları kafamda oluşturunur. Sonra televizyon karşısında dizüstü bilgisayarında kelimeler kendiliğinden dökülüyor. Zor olan kısmı ise tarihi anekdotlara dayanan, not alıp da yazmam gereken kısmı. İşte bu çok zaman alıyor. Okuyucuyu hafife almazsınız. İnanırlılığınız, güvenilirliğiniz sorulanır. Öte yandan tarihi romanlarda anekdot kullanıyorsanız, kesinlikle alıntının kaynağı sağlam olmalı. Bu nedenle yazdığım dan çok daha fazla okumam gerekiyor. Günümüz iş hayatı da böyle bir şey. Birden fazla işi aynı zaman diliminde yapmak durumundasınız. Çok iyi planlama yapılmalı. Yaptığınız işin ise daima sağlaması olmalı.

Doğrusu, istediğim kadar da verimli olamıyorum aslında. Tezgâhta bekleyen dört romanım daha var.

### **Kitap yazma ve yazarlık serüveniniz nasıl başladı? Nelerden, kimlerden ilham aldınız?**

Bildim bileli çok kitap okurum. Hayal gücüm de her zaman epey yüksekti. Sanırım Britanyalı fantastik kurgu yazarı Tolkien'den çok etkilendim. 'Yüzüklerin Efendisi' serisi beni başka dünyalara götürdü. Oturdum kendi fantastik dünyamı yarattım diyebilirim. Jules Verne'i her fırsatta anarım, hâlâ çizgi romandan sinemaya fantastik edebiyatı izlerim. Amin Maalouf'un çizgisi de başka cezbedici bir hedeftir benim için. Anlatmadan geçemeyeceğim, sorduğunuz soruya özel: Wilbur Smith'in, 'Bencil' ile başlayan bir seri romanı vardır. Bir solukta okunacak romanlardır. Artık elini ayağını çekip de tam mutluluğa erişecek olan esas kahramanın, dördüncü kitabın sonunda başına gelenlere öyle bozuldum ki, bir hikâyenin sonunu kendimin belirlemesi fikri ilk o zaman geldi aklıma. Roman yazma sabrı aslında iyi bir motivasyonla mümkündür.

### **Kitaplarınızda tarihi öğeler sıkça karşımıza çıkıyor. Bunun üzerine yoğunlaşmanızın özel bir nedeni var mı?**

Sanıyorum özel merak ve geçmişten alınabilecek dersler. Çok klişe olacak ama tarih tekrerrür edip duruyor. Bugüne dair söylenebilecek bir sözünüz var ise bunu geçmişten alıntılıyıp anlatabilmek çok daha kolay geliyor bana. Bu nedenle okumakta olduğum kitapların birçoğu biyografi kitapları. Sadece macera romanı yazmak istesem de, ya siyaset okumamdan ya da verilecek mesajlarım olduğundan, tarihle ilgili yazmaya başlayveriyorum. Birçok yazar da böyle yapıyor aslında. Zeus'un Şifresi romanımda, Kadeş Savaşı'nı bir kez daha yaşattım okurlara. Tüm kullandığım tarihsel kişiler gerçektir. Anastasya'da ise üç farklı hikâyede, Kurtuluş Savaşı'mız öncesi dönemi sergiledim okuyucuya. Bunun yanı sıra ailemden de bahsedebilmek de aynı bir keyif oldu.

### **Zeus'un Şifresi ve Bir İstanbul Sürgünü Anastasya kitaplarında karakterlerinizi nasıl oluşturdunuz, nelerden etkilendiniz?**

Zeus'un Şifresi'nde, eski Anadolu tarihinin yanı sıra özellikle Mısır tarihinden yararlandım. Okuyucuya somut bir şeyler vermek adına tatmin edici oldu. Fakat karakterlerinin okuyucunun gözünde canlanabilmesi



Fantastik yazar Tolkien'den çok etkilendim. 'Yüzüklerin Efendisi' serisini okuduktan sonra kendi fantastik dünyamı yarattım.

için başka şeyler de gerekiyor. Örneğin kadın karakter bir Amazon tasvirinde vermek. Bu oldukça etkileyici. Bunun gibi görsel vurgu yapabilmek adına, baş karakterlerden bir tanesinin fiziksel özellikleri, İtalyan hakem Pierluigi Collina'ya benzemekte. Anastasya: Bir İstanbul Sürgünü romanımda ise karakterlerin seçimini bu röportaja sığdırmaya çalışmak haksızlık olacaktır. Ancak bir kişiyi anlatmak isterim. Tarihin mütevacı kahramanı Mustafa Ertuğrul Bey'e, THY'nin Skylife dergisinde rastladım. Uçaktan indiğimde kararımı çoktan vermiştim. Kendisi hakkında yazılmış tüm dokümanları topladım. İlk 120 sayfada kitabın ismi olan 'Anastasya' ortada yokken, ben Mustafa Ertuğrul'u anlattım. Yine başka bir mütevacı kahraman olan, Topkapılı Cambaz Mehmet ile Mustafa Kemal'in diyalogunu da yazabilmiş olmak, o kahramanlara romanımda yer verebilmek de büyük keyif oldu. Anastasya'yı Rus Çarı'nın kızı yapmadım. Tarihi gerçeklere göre çizgimi aşmak olurdu. Fakat o göndermeyi okuyucu hissetti.

En nihayet, babamın ve amcamın anlattıklarından dedemi yazmak da bana gurur verdi.

### **Her yazarın keyif aldığı, tekrar tekrar okuduğu isimler vardır muhakkak. Son dönemde sizin için bu gibi isimler oldu mu?**

Doğrusu roman okumaya pek süre kalmıyor. Aynı anda birçok kaynak kitabı kısım kısım okuyorum. Olabildiğince güncel fantastik edebiyatı takip etmeye çalışıyorum. Örneğin en son George R. R. Martin'in 'Taht Oyunları' serisini bitirdim. Sırada Amin Maalouf'un bir kitabı var.

### **Türk yazarların son yıllarda çıkardığı eserler global sanat camiasında adından sıkça söz ettirir hale geldi. Siz Türk edebiyatının bugününü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Sadece Orhan Pamuk ya da ün sınırlarımızı aşmış Elif Şafak değil, Yunus Emre, Mehmet Akif Ersoy, Ahmet Hamdi Tanpınar ve tabii Mevlana gibi değerlerimiz de diğer ülkelerde biliniyor. En büyük dert, iyi çeviri yaptırabilmek. Bazı yayınevlerinin çocuk kitaplarında büyük atılım yaptığını da duydum. Sanıyorum e-kitap sayesinde bu süreç hızlanacaktır.

### **Gelecek hedefleriniz neler? Yazarlık konusunda kendinizi nerede görmek istiyorsunuz?**

Tezgâhta şu an dört kitabım var. Yavaş ilerliyor ama ilerliyor. Zeus'un Şifresi romanım, ilk baskısında da çok iyi satmıştı, yine iyi gidiyor. Haliyle Zeus'un Şifresi II'ye hız vermek zorunda kaldım ki, Maya takviminin dünyanın sonu kehaneti yorumuyla popüler olduğu bir dönemde, romanımın içerisinde bolca Maya kültüründen ve tanrılarından alıntı bulunduğu için, bu fırsatı değerlendirmek durumundayım. Anastasya romanımın içerisinde bulunan 'Beyaz Ruslar' kısmını romandan ayırıp, konuyu derinleştireceğim. Amacım romanımı Rusça'ya çevirtip, bastırmak. Kısa vadede hedeflerim bunlar. Tarz olarak kolay okunan bir yazar olmak istiyorum. Bu nedenle akıcı ve eğlendirici yazmaya çalışıyorum. Sanıyorum uzun soluklu bir romancılık hayatım olacak.

### **Romanlarınızı muhtemel yeni okuyucular en kolay nereden edinebilir?**

Haliyle internette sipariş en kolay yol. D&R ve İdefix'in sitesinde, Hakan Güneş diye arattınca romanlarımı indirimi olarak hemen beliriyor. Tabii yayımcım olan İlike Basın Yayın'ın kendi sitesinden de alınabiliyor.

**Gönderin  
Yayınlayalım**

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



# İŞIK ÜLKESİ LİKYA

**Seyir Defteri'nin bu ayki konuğu Ford Ürün Geliştirme Finans Ekip Lideri Altuğ Şenel oldu. Şenel, Anadolu'nun en eski uygarlıklarından birisi olan Likya şehirlerinin büyüleyici rotasını Bizden Haberler Dergisi ile paylaştı.**

"İşık Ülkesi" Likya, Teke yarımadası üzerinde özellikle M.Ö. 2. ve 3. yüzyıllarında Fethiye'den Antalya'ya kadar uzanan ve tarihte Likya olarak adlandırılan bölgede kurulmuş, bilinen ilk demokratik birliği oluşturan ve kaynaklara göre 23 şehirden oluşan bir federasyon. Likya şehirlerini birbirine bağlayan patikalardan bir kısmı yedi yıl boyunca süren çalışmalar sonucunda Kate Clow tarafından işaretlenerek 1999 yılında hizmete açılmıştır. Avrupa'daki en uzun dört, dünyanın en iyi on uzun mesafe yürüyüş rotalarından birisi olan Likya Yolu 509 kilometrelik bir rotadır.

Parkurun tamamı kırmızı-beyaz işaretlerle işaretlenmiş olup, sponsor kuruluşlar ve gönüllüler tarafından düzenli bakımı yapılıyor. Her şey bundan dört sene önce seyahat dergilerinden birinde Likya Yolu ile ilgili kısa bir makale okumamla başladı. Kısa bir araştırma

sonucunda aslında buranın tüm dünya tarafından bilinen, özellikle İngiltere'den çok sayıda turist tercih ettiği antik bir yol olduğunu öğrendim. Türklerin yabancı turistlere rağmen daha az tercih ettiği Likya Yolu'nu yürümeye arkadaşlarımla karar verdim.

Yürüyüşlerimizden sonra hazırlayacağımız blog'un ([www.likyayolu.org](http://www.likyayolu.org)) birçok insanı teşvik edeceğinden habersiz, 2011 yılının Mayıs ayında Likya Yolu'nun Fethiye Ölüdeniz-Kaş

etabını yürümek için planımızı yaptık. Likya Yolu yürüyüşümüz sırasında en önemli kuralımız ise ne olursa olsun bir metre bile olsa Kate Clow'un belirlediği patikalardan dışarı çıkmamak ve asla taşıt kullanmamaktı.

Ölüdeniz manzarasını seyrederek, Baba Dağı'nın eteklerinden yürüyerek Kelebekler Vadisi'ne, ardından ilk gecemizi geçireceğimiz Kabak Koyu'na varıyoruz. İlk gecemiz biraz ağır ve sızi içerisinde geçse de yürüyüşün ikinci gününden itibaren artık doğanın bir parçası haline geliyoruz. Ertesi sabah Kabak'tan Likya Yolu'nun en çok aklımızda kalan parkurlarından biri olan müthiş Kabak ve Yedigöller manzaralı Alınca Köyü'ne doğru yola çıkıyoruz. Alınca Köyü'nden geçtikten sonra doluya yakalanmamız hızımızı yavaşlatmasa da geceyi Sidyma antik kentinde geçiriyoruz. Üçüncü gün bol yağışlı ve zorlu bir yürüyüşün ardından deniz seviyesine inerek Pydna antik şehri üzerinden Patara Sahili'ne varıyoruz ve geceyi daha yaz sezonuna merhaba dememiş olan kumsalda geçiriyoruz.

**Likya şehirlerinin yolları  
Kate Clow tarafından  
işaretlenerek 1999 yılında  
hizmete açıldı.**

Dördüncü gün Kumluova ve Kınık üzerinden Likya'nın başkenti olan Xanthos ve Letoon antik şehirlerine varıyoruz. Çavdır ve Çayköy köyünün tepelerindeki halen kullanılmaya devam eden antik su kanalları üzerinden Kalkan'a yaklaşarak tepelerde konumlanmış olan Üzümlü Köyü'nde konaklıyoruz. Dördüncü gün yaşadığımız yağmur iliklerimize kadar ıslatıyor. Gece eşyalarımızı köy kahvesinde kurutuyoruz. Her gün uyandığımızda az yürüyüp gün sonunda keyif yapmayı hayal etsek de doğanın cazibesi ve yeni yerler keşfetme hevesimiz nedeniyle her günümüz 30 km'lik yürüyüş ve 12 saate varan aktivite ile son buluyor.

Beşinci günün sabahı Üzümlü'den yola çıkarak öğlen Akbel ve Kalkan'a varıyoruz. Kalkan merkezine inmeden Kalkan sirtlarının-daki Bezirgan yaylasına uzun sürecek bir tırmanışla ulaşıyoruz. Bezirgan'dan sonra zorlu bir yürüyüşle Sarıbelen köyünde aklımızda kalan güzel bir misafiperverlikle konaklıyoruz. Beşinci gün sonunda Sarıbelen'de yediğimiz sıcak yemek çok iyi geliyor. Altıncı gün Kaş'a yaklaşiyor olmanın verdiği moral ile rekorlarımızı altüst eden bir yürüyüş ile önce Kaputaş Plajı'nın tepelerinden geçtikten sonra Gökçeören Köyü'ne ulaşıyoruz. Gökçeören'de öğle yemeğinden sonra Hacıoğlu deresinden geçerek akşama doğru denizden 1100 metre yükseklikteki Phellos Antik kentine varıyoruz.

Doğa içerisindeki son gecemizi bizi Çukurbağ'a bitkin bir halde indirmişti görüp, evlerinde misafir etmek isteyen emekli bir İngiliz çiftin evinde geçiriyoruz ve yedinci ve son gün birkaç saatlik bir yürüyüşle Kaş'a iniyoruz. Yaklaşık 6.5 günde iyi denebilecek bir performans ile yaklaşık 200 kilometrelik Fethiye Ölüdeniz-Kaş parkurunu tamamlıyoruz. Parkurun geriye kalan Antalya Hisarçandır-Kaş bölümünü ise 2012 Nisan ayında yürüyoruz. Antalya doğal bitki örtüsü ve ormanlık arazisi ile çok daha zorlu ve uzun yürüyüş parkurlarına sahip. Antalya merkezine 25 kilometrelik uzaklıkta, Konyaaltı'nın deniz seviyesinden 900 metre yükseklikteki Hisarçandır köyünden başlayan yürüyüşümüzün ilk 3 gününü dağlarda geçiriyoruz. İlk gün Göynük'e yaklaşık 13 saatlik zorlu bir yürüyüşle ulaştıktan sonra ikinci gün Göynük Yaylası'na çıkıp dev çınarları ile meşhur Gedelme kasabasını geziyoruz. Üçüncü günümüzü Tahtalı Dağı'nı aşarak Ulupınar'da geçiriyoruz.



## Avrupa'daki en uzun dört, dünyanın en iyi on uzun mesafe yürüyüş rotalarından birisi olan Likya Yolu 509 kilometreden oluşuyor.

Dördüncü gün ile birlikte tarihi dokunun içerisine girerek sahile iniyoruz. Ulupınar'dan çıkarak Çıralı sirtlarında bulunan Yanartaş'a çıkıyoruz ve Çıralı'ya iniyoruz. Çıralı'yı arkamızda bırakarak Olympos'a varıyor ve kısa bir mola'nın ardından geceyi Olympos Dağı'nda geçiriyoruz. Yürüyüşümüzün beşinci gününde Likya Yolu'nun belki en güzel manzaralı yürüyüşlerinden birini yapıyoruz. Tarih boyunca fırtınalar ile bilinen ve dünyanın en eski batığı diyebileceğimiz Bodrum müzesinde sergilenen 3300 yıllık Fenike batığının çıkartıldığı Taşlıkburnu yani Gelidonya Feneri'ni içeren Adrasan-

Taşlıkburnu-Karaöz etabı. Likya Yolu'nun cep telefonlarının çalışmadığı, kendimizi tamamen doğa içerisinde ufak bir nokta gibi hissettiğimiz yürüyüşlerden birisi bu.

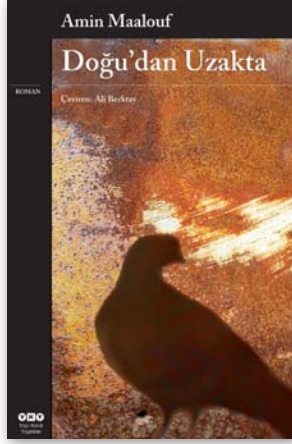
Altıncı gün Karaöz'den yola çıkarak önce Mavikent'e ardından yerleşim içerisinden yaptığımız Finike yürüyüşü ile son buluyor. Yürüyüşün ardından, zamanımız yetmeyeceği için Finike-Demre arasındaki Alaklise, Myra antik kentini içeren 3 günlük dağ geçişini 2013'e bırakıyoruz ve yürüyüşümüzün yedinci gününe Demre Çayağzı'ndan devam ediyoruz. Yedinci gün ile birlikte Likya ve Roma uygarlıklarından kalan sayısız kalıntı bünyesinde barındıran üç günlük Kekova yürüyüşümüze başlıyoruz. Kekova'nın muhteşem manzarasına hayran kalmamak mümkün değil. Kapaklı ve Kaleköy (Simena)'ü arkamızda bırakarak geceyi Kekova'nın kalbi durumundaki Üçağzı'da (Teimussa) geçiriyoruz. Üçağzı çıkışlı sekizinci günümüzde Üçağzı'ı arkamızda bırakarak Aperlae antik şehrine varıyoruz. Dokuzuncu ve son günün öğleninde Kaş'ta olmayı planlıyoruz. Sabah erken saatte yola çıkıyoruz ve uzun bir yürüyüşün ardından Fakdere ve Uluburun'u arkamızda bırakarak öğleden sonra Limanağzı'na, akşamüstü ise Kaş'a varıyoruz.

Likya Yolu'nu adım adım tamamladıktan sonra en büyük temennimiz bu büyüleyici toprakların sunduklarının bizden sonraki nesillere kalması. Tüm bu yürüyüşümüzün hatırdı kaldığını blog olarak yazmaya başladığımızda fark ettik. Likya yolu konusunda oldukça detaylı ve yararlı bir web sitesi oluşturduk. [www.likyayolu.org](http://www.likyayolu.org) adresi gerek yerli, gerekse yabancı doğa severler tarafından sıkça ziyaret edilen bir adres oldu.





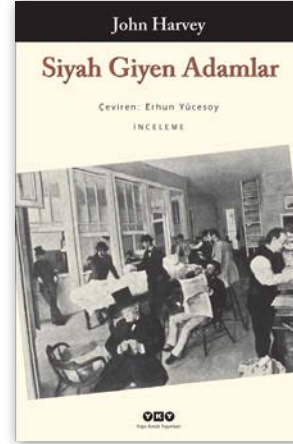
## KİTAPLAR



### DOĞU'DAN UZAKTA

**Yazar: Amin Maalouf**

Lübnan asıllı Fransız yazar Amin Maalouf'un uzun bir aradan sonra merakla beklenen yeni romanı Doğu'dan Uzakta raflardaki yerini aldı. Türk okurunun ayrı bir değer verdiği, romanları ve incelemeleri tüm dünyada milyonlarca satan Maalouf'un son kitabı yine Yapı Kredi Yayınları'ndan çıktı. Doğu'dan Uzakta, gençliklerinin en güzel dönemlerini bir arada geçiren, hayalleri ve umutları olan bir grup insanın, ülkelerinde patlak veren iç savaştan sonra farklı yerlere dağılmasını ve yıllar sonra, eski arkadaşlarından birinin cenazesi dolayısıyla tekrar ülkelerine dönmelerinin hikâyesini anlatıyor.



### SİYAH GİYEN ADAMLAR

**Yazar: John Harvey**

Ortaçağ'dan bu yana erkek giyiminde giderek artan önemini inceleyen Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan Siyah Giyen Adamlar kitabı, siyah rengin özellikle Batı Avrupa sanat ve politikası ile bunların "siyah giyim" ile karşılıklı etkileşimini inceliyor. John Harvey, uzmanı olduğu bu dönem ile erkeklerin siyah giymesi arasındaki kolay kolay fark edilmeyen paralellikleri gözler önüne sererken, okuyucu için yepyeni ufuklar açıyor. Yazar ilgili eleştirmenler Siyah Giyen Adamlar'da 19. ve 20. yüzyıllardaki İngiliz toplumunun rahatsızlıkları üzerine zekice ve ustalıkla durulduğunu belirtiyorlar.



## VİZYONDAKİLER



### FLIGHT

**Yönetmen: Robert Zemeckis**

**Oyuncular: Denzel Washington, Nadine Velazquez, Carter Cabassa, Don Cheadle, John Goodman, Kelly Reilly**

Pilotluğunu yaptığı uçaқта çıkan bir motor problemiyle karşı karşıya kalan pilot Whip Whitaker (Denzel Washington), bu zor şartlarda uçağın ve yolcuların güvenliğini sağlayarak bir kahramana dönüşür. Ancak kazanın soruşturmasında çok gizli bir bilgi ortaya çıkar. Uçuştan bir gün önce Whitaker alkol ve uyuşturucu almıştır.



### KILLING THEM SOFTLY

**Yönetmen: Andrew Dominik**

**Oyuncular: Brad Pitt, Ray Liotta, Richard Jenkins, Garret Dillahunt, Ben Mendelson, Sam Shepard, Scott McNairy, Bella Heathcote**

Killing Them Softly yüksek bahisli ve korumalı bir poker oyunu sırasında gerçekleşen soygunu araştıran Jackie Cogan'ın (Brad Pitt) başından geçenleri konu alıyor. Oyunu araştırmaya başladıkça bu onun için hiçte iyi olmaz. Brad Pitt'i kariyerinde ilk kez kiralık katil rolünde izlediğimiz filmin galası 2012 Cannes Film Festivali'nde yapılırken birçok eleştirmenden de olumlu eleştiriler aldı.



# 1 kilosu 8 kilo domatesten yapılan köy salçası

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



# Her açıdan mükemmel seyir keyfi.



- Uydu alıcısı ve interneti içinde All+In+One LED TV
- 6 adet ultra hafif 3D gözlük ile ailece seyir keyfi
- Akıllı telefonlarla kumanda edebilme özelliği

*Arçelik 3D All+In+One LED TV  
alana, sezon sonuna kadar  
HD Taraftar Paketi veya  
Film/Dizi Paketi hediye!*

**Digiturk**

32" modelin içinde dört adet 3D gözlük mevcuttur.

Bu kampanyadan yeni üyeler, Giriş Paketi üzerine seçecekleri 2 Keyif Paketi, Taraftar Paketi, Film veya Dizi Paketlerinden seçeceği birini ve HD yayınları 12 ay ücretsiz seyrederek, mevcut üyeler ise 187 TL indirim kazanarak faydalanır. Kurulum bedeli üyeye aittir. Yayınların alınabilmesi için Eutelsat yönüne çevrilmiş uydu antenine sahip olunması gerekmektedir. Kampanya aktivasyonları 31 Aralık 2012 tarihine kadar geçerlidir.



arcelik.com.tr  
Arçelik Yetkili Satıcıları



YETKİLİ SERVİS İÇİN TEK NUMARA  
**444 0 888**  
MUTLULUĞUNUZ İÇİN YANINIZDAYIZ



**arçelik**  
Yeniliği aşkla tasarlar