

Koç Topluluğu Yayını
Nisan 2012 Sayı 388

BizdenHaberler



BAHARIN GELİŞİYLE...

Baharın coşkusunu
yeni hedeflere ve
başarılarla
yansıtma zamanı.

İnternet dünyasını televizyonunuza taşıyor. Akıllı o. Beko.



İşte Beko Smart TV 'nin akıllı özellikleri:

- Akıllı kumandanız ile Facebook ve Twitter gibi sosyal ağlarda ya da NTV Haber ve Reuters gibi haber sitelerinde zaman geçirebilirsiniz.
- 3D özelliği sayesinde 2D yayınları 3D izleyebilirsiniz.
- USB bağlantısı ile istediğiniz dijital yayını mobil medyalara kaydedebilirsiniz.
- 4 HDMI girişiyle ses sisteminden oyun konsollarına kadar birçok cihazı Akıllı TV'nize direkt bağlayabilirsiniz.
- Dijital yayında izlediğiniz bir programı 20 dakikaya kadar durdurabilirsiniz.



DEĞER YARATMAYA DEVAM EDİYORUZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

Yeni hedeflerle yola çıktığımız 2012 yılının ilk çeyreğini geride bıraktık. 2011 yılı oldukça zorlu ve değişken bir küresel konjonktürün gölgesinde geçti, ancak Türkiye tüm belirsizliklere ve yılın ikinci yarısında artan zorluklara karşı başarılı bir yılı geride bıraktı. Koç Holding ise, 2011 yılında konsolide bazda toplam satış gelirlerini yüzde 41 artırarak 75,741 milyon TL'ye; faaliyet karını yüzde 34 artırarak 5,490 milyon TL'ye yükseltti. 2012 yılında ise toplam yatırımlarımızı iki katına çıkarmayı hedeflerken, ihtiyatlı büyüme stratejimiz, yüksek getirili yatırımlarımız ve güçlü ihracat performansımız ile Türkiye ekonomisi için değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu hedefe adım adım giderken tüm çalışanlarımızın da aynı heyecan ve azmi taşıdıklarını düşünüyorum.

Yeni hedeflerle başladığımız 2012'nin ilk aylarında olumlu gelişmeler yaşadık. Türkiye İtibar Endeksi 2011 araştırmasında Türk halkının en çok itibar ettiği ve güvendiği şirketler listesinde Koç Holding ilk sırada yer aldı. Bu, bizler için de gurur verici bir sonuç. Türk halkının bize olan güvenini daha fazla hak etmek, ülke ekonomisine ve sosyal hayata katkılarımızı arttırmak için çalışmaya devam edeceğiz. Koç Holding'in elde ettiği bir başka başarı Fortune Dergisi tarafından yılın en beğenilen enerji şirketi seçilmesi oldu. Bu başarıyla Koç Holding birçok dünya devini geride bıraktı. Bütün bu başarıları bizlere yaşatan tüm yöneticilerimizi ve çalışanlarımızı en samimi duygularla tebrik ediyor, benzeri başarıların uzun yıllar sürmesini diliyorum.

Bahar mevsiminin gelişini müjdeleyen nisan ayı, Türk halkı için ayrı bir önem ve anlam taşıyor. 23 Nisan, ülkemizin çağdaş medeniyetler seviyesine ulaşması yolculuğunun en önemli adımlarından biri olan Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin kuruluş yıldönümü. Kurucumuz Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün "Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı" adıyla çocuklara armağan ettiği bu bayram, tüm Türk halkına ve dünya çocuklarına kutlu olsun.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO

04 GÜNDEM

- Otomotivin Kalbi Cenevre'de Attı
- Ford Otosan Yeni Fabrika İçin Düğmeye Bastı
- Koç Holding 2012 Yılında Rekor Yatırımlara Hazırlanıyor
- Arçelik Ailesi 2012'yi Konuştu
- Dünyanın En Beğenilen Enerji Şirketi: Koç Holding
- RMK Marine 'KARIA' ve 'SARAFIN' ile finalist oldu



10 YAPI KREDİ AKILLI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Yapı Kredi, akıllı büyüme stratejisi sayesinde hem finansal hem de operasyonel açıdan hızlı büyüyor. Bankanın kazandığı bu ivmeyi ve Türk bankacılık sektörünü, Yapı Kredi CEO'su Faik Açıkalin Bizden Haberler Dergisi'ne değerlendirdi.



16 500 MİLYAR DOLARA ADIM ADIM

Türkiye'nin ihracat rakamları her sene daha da yükseliyor. 2012'de hedef 135 milyar dolar. İhracat rakamlarına dair ayrıntıları ve yeni stratejileri Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

22 TÜRKİYE'NİN EN İTİBARLI ŞİRKETİ KOÇ HOLDİNG

Türkiye İtibar Endeksi Platformu Yürütme Kurulu Başkanı Can Çağdaş, Koç Holding'in birinci sırada yer aldığı Türkiye İtibar Endeksi'ni ve itibar yönetiminin önemini anlattı.



28 ÖĞRENCİLER SEVGİ GÖNÜL'Ü ANDI

VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencileri 9'uncu Sevgi Gönül Sanat Gecesi'nde Sevgi Gönül'ü andı.

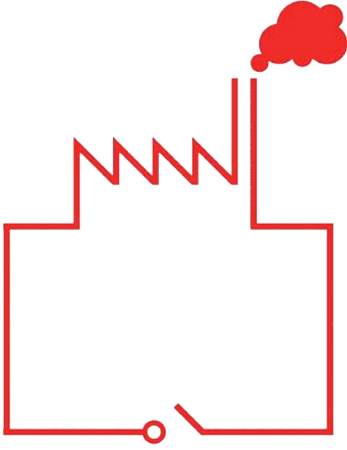


30 OPET SEKTÖRE ÇOK ŞEY KAZANDIRDI

18 yıllık Opet Bayii Ahmet Zeki Saner, Opet'in 20'inci yılında elde ettiği başarıların sırnın bayilerle yapılan işbirliği olduğunu söylüyor.

32 NALBANTOĞLU'NUN HAYALİ: AVRASYA MARATONU'NDA 10'LARCA KOÇSİSTEM'Lİ

Koç Bilgi Grubu Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu'nu, Runtalya Maratonu'na koşmaya götüren hikayeyi, yaşadığı mutluluğu ve yeni hedeflerini kendisinden dinledik.



35 OKUL-İŞLETME-STK İŞBİRLİĞİ MLMM İLE GERÇEKLEŞİYOR

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi (MLMM) proje yarışması yönünü, okul- işletme işbirliklerinde iyi uygulamalara çevirdi.



36 TÜRK MUTFAĞININ FÜZYON ÜSTADİ: REFİKA

Arçelik sponsorluğunda hazırladığı yemek programıyla insanları farklı tatlar denemeye teşvik eden Refika Birgül, Türk mutfağının bilinmeyenlerini Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.



40 MODERN BİR AŞK HİKAYESİ: ÇELİK-ÇELİKNAZ AŞKI

Son günlerin en şaşırtıcı aşk hikayesinin kahramanları Çelik ve Çelikle Bizden Haberler Dergisi'ne konuştular.



44 EN SAĞLIKLI BEYAZ: SÜT

Yeni doğan bebeğin ilk besin kaynağı olan süt, aslında tüm yaşam boyunca büyük öneme sahip.



46 KÜLTÜR-SANAT

- Mona Hatoum'u Küratör Emre Baykal Anlattı
- Cem Yılmaz Yeniden Sahnede!

48 KİTAP-DVD

Nisan ayına özel kitaplar, DVD'ler...

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş.
Adına
Turgay DURAK (Sahibi)
Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL
Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN
Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Seçil AKBUDAK
Editörler
Ceyhan AKSOY
Aynur ŞENOL ALTUN
Merve KARA
Can GÜRSU
Derya ENGİN KUTLU

Katkıda Bulunanlar
Doğancan SILIVRI
Grup Tasarım Direktörü
Nejat Emrah YÖRÜK
Art Direktör
Özkan ORAL
Yardımcı Art Direktör
Ahmet Çelik
Pınar Güven
Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ
İllüstrasyon
Necip ŞAHİN

Ajans Grup Z Yayın Grubu Başkanı
Selim KARA
Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR
Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN
Özel Projeler Koordinatörü
Baha YILMAZ
Müşteri Direktörü
Emin GÖRGÜN
Ebulula Mardin Cad. 4.
Gazeteciler Sitesi A-8 /1
Akatlar-Levent / İSTANBUL
Tel: (0212) 324 55 15
Fax: (0212) 324 55 05



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

Yayın Türü
Yerel Süreli

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.



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

Otomotivin Kalbi Cenevre’de Attı

Koç Topluluğu otomotiv sektöründe faaliyet gösterdiği markalarla 82’inci Cenevre Otomobil Fuarı’nda büyük ilgi gördü.

Otomotiv sektörünün kalbi olarak nitelendiren Cenevre Otomobil Fuarı’nın 82’ncisi dünya devlerini ağırladı. Koç Topluluğu markalarının da yeni otomobillerini tanıttığı standlar büyük ilgi gördü. Fuarda, Ford Transit Tourneo Custom konseptinin yanı sıra Fiat Doblo dünyaya tanıtıldı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding CEO’su Turgay Durak ve Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen de fuarı ziyaret ederek tanıtılan modellere ilişkin görüşlerini paylaştılar.

RAHMI M. KOÇ “EKONOMİYİ YENİDEN GÖZDEN GEÇİRMEK LAZIM”

Ford Transit ürün ailesinin yeni aracı Tourneo Custom konsepti, Cenevre Otomobil Fuarı’nda Ford Motor

Company Başkanı Alan Mulally ve Ford Avrupa Başkanı Stephen Odell tarafından tanıtıldı. Mulally ve Odell ile birlikte Ford standını gezen Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, iç ve dış piyasalar ve yeni üretim modelleri hakkında açıklamalarda bulundu. Avrupa ekonomisinin kötü gidişatından söz eden Rahmi M. Koç Türkiye’nin en hassas olduğu konunun cari açık olduğunu söyledi. Koç, bu sorunun çözümü için ise tavsiyelerde bulundu ve şöyle konuştu: “Türkiye’de daha yoğun olarak iç piyasadan talep geliyor. Bu nedenle dış piyasadan talep gelecek şekilde ekonomiyi yeniden gözden geçirmemiz lazım. Ona göre ihracatta katma değer veren yatırımlara öncelik vermemiz, sıfırdan başlayan yatırımlara ağırlık

vermemiz lazım. İhracatımız ile ithalatımız arasındaki farkı azaltmak gerek. Bugün 1 dolarlık ihracat yapmak için, 1,30-1,40’lık ithalat yapmamız gerekiyor ki açık oradan geliyor. Onu bir şekilde tersine çevirmemiz lazım.”

İhracatın yüzde 47’sinin Avrupa’ya yapıldığını söyleyen Koç Holding Şeref Başkanı, Avrupa’nın yavaşlamasıyla Türkiye’nin ihracatının ABD, Kuzey Afrika ve Uzakdoğu pazarlarına döndüğünü belirtti. Bunu başarıyla yapabilmek için ise bu pazarlara uygun mamul üretmenin üzerinde durdu.

Koç Topluluğu olarak, gelecek üç yılda 1,5 milyar dolarlık yatırım yapacaklarını açıklayan Rahmi M. Koç, “Hükümet bizden otomobil bekliyor. Kapasite, 320 binden 420 bine çıkıyor. Tabii ilave ettiğiniz

100 binin nerede satılacağı meselesi var. Bunun bir kısmı Türkiye’de, bir kısmıysa yurt dışında satılacak. İhracatı nasıl yapacağımızı oradaki piyasa şartlarına göre değerlendireceğiz” dedi.

40 YILLIK UYUMLU DOSTLUK

Cenevre Otomobil Fuarı’nda ön plana çıkan diğer bir araç yeni Fiat Doblo’nun 7 koltuklu ve 120 HP’lik T-Jet motorlu versiyonu oldu. Koç Holding ve Tofaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç yaptığı açıklamada, Fiat ile 40 yılı aşan fevkalade uyumlu, her alanda hedeflenen sonuçlara ulaşılan bir ortaklık ve dostlukları olduğunu söyledi. Mustafa V. Koç, “Bugün 180 bin adedi aşkın ihracatı ve 2,6 milyar doları bulan ihracat rakamıyla sektör ihracatından yüzde 23 pay alan Tofaş, bu uyum sayesinde birçok markaya üretim yapmakta, gerek aldığı ödüller gerekse pazar payıyla başarılı sonuçlar almaktadır” dedi.



Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Avrupa’da süren ekonomik krizin etkisiyle Türk üreticilerin farklı pazarlara yönelik üretime geçmesi gerektiğinin altını çizdi.

FORD OTOSAN'DA YENİ FABRİKA HEYECANI

Ford Otosan'ın 1 milyar dolarlık yatırımının bir parçası olarak hafif ticari araç üretimini gerçekleştirmek üzere inşa edilecek olan Yeniköy Fabrikası'nın temel atma töreni gerçekleştirildi.



Ford Otosan'ın hafif ticari araç üretecek olan üçüncü fabrikasının temel atma töreni, Koç Holding Şeref Başkanı ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Bulgurlu ve Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün'ün katıldığı törenle gerçekleştirildi. Ford Otosan'ın üç yıl içerisinde yapacağı 1 milyar dolarlık yatırımın bir parçası olan ve Kocaeli'deki fabrika arazisine temeli atılan Yeniköy Fabrikası, 70 bin metrekare kapalı alana sahip olacak. Yüksek teknolojiyle donatılacak fabrikada Ford dünyası için yeni bir hafif ticari araç üretilen. 110 bin kapasite ile çalışacak olan yeni fabrika ile Ford'un yıllık üretim kapasitesi 400 bine yükselinecek.

Temel atma törenine katılan Koç Holding Şeref Başkanı

Rahmi M. Koç: "Hayatımın müstesna günlerinden birini daha yaşıyorum. Ford Otosan, sektöründe son 10 yıldır üst üste pazar lideri olarak, Türkiye'nin en çok satan markasını üreterek, otomotivin ana vatanı ABD'ye ilk ihracatı yapan otomotiv şirketi olarak bizi fevkalade gururlandırıyor" dedi.

"YENİ TESİS FORD OTOSAN'IN ÖNEMİNİ İYİCE PEKİŞTİRDİ..."

Koç Holding ve Ford Otosan yöneticileri ile çalışanlarının katıldığı törende konuşan Rahmi M. Koç, Ford Otosan'ın Ford'un Avrupa'daki en önemli hafif ticari araç geliştirme ve üretim

üssü olduğunu ve yeni tesisin Ford Otosan'ın önemini iyice pekiştirdiğini söyledi.

Törende Ford Otosan'ın bugün faaliyette olmayan İstanbul fabrikasını da sayarak Ford Otosan'ın dördüncü fabrikasının da temelini atmanın kendisine nasip olmasından büyük mutluluk duyduğunu belirten Rahmi M. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Otosan ilk kurulduğunda kapasitesi 8 saatte 4 araba, 4 kamyon idi. Şimdi sadece yeni fabrikamızın kapasitesi yıllık 110 bin adet. Otosan, Türk otomotiv sanayiinin kurulmasına liderlik etti ve bu liderliğini hâlâ devam ettiriyor. Gölcükli Transit ismini verdiğimiz Connect'ler bugün New York, Boston, Chicago, Las Vegas, Los Angeles, Orlando ve San Francisco yollarında taksi olarak vazife yapıyor."

YATIRIMLAR ARTARAK SÜRECEK

Yeni fabrikanın proje çalışmalarına büyük emeği geçen merhum Nuri Otay'ı anarak konuşmasına başlayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise şunları söyledi: "Hep 'Daha İleri'yi hedefleyen 'Go Further' sloganımız ile daha mükemmel ürünler geliştirmek, güçlü bir iş modeli oluşturmak, çalışanlarımız ve müşterilerimiz için daha iyi bir dünya yaratmak amacıyla her zaman daha ilerisini düşünmemizin sözünü verdik. Sektörümüzün en başarılı şirketiyiz ancak bu başarılarımızla yetinmeyeceğiz ve hep daha ileri adımlar atmaya devam edeceğiz. İş sürekliliğimizi sağlayabilmek için şimdiye kadar yaptığımız gibi gelecekte de yatırımlarımızı artırarak sürdüreceğiz. Bugün bu yatırım adımlarımızdan birini daha atarak, Ford portföyüne yepyeni bir araç ekleyecek yeni üretim tesisimizin temelini atmaktan mutluluk duyuyoruz."

Ford Otosan'a En Anlamlı Ödül

Ford Motor Company'nin düzenlediği 2011 yılı "President Health and Safety Award"da Ford Otosan, biri Nuri Otay'a verilen toplam altı ödülün sahibi oldu. Roman Krygier'in adıyla verilen ve her sene Ford dünyasından bir yöneticinin layık görüldüğü ödül bu sene merhum Nuri Otay'a verildi. Ford Otosan'da iş sağlığı ve güvenliği kültürünün oluşmasında büyük katkıları olan Nuri Otay'ın Ford camiası tarafından bu şekilde takdir edilmiş olması Ford Otosan ailesini de derinden etkiledi. Ford Otosan, Global Birincilik-İş Güvenliği Kültürü ve Standartlarında Mükemmellik Ödülü'nü de Mütteahhit İş Güvenliği Yönetim Sistemi ile aldı.

Koç Holding 2012 Yılında Rekor Yatırımlara Hazırlanıyor

Koç Holding'in 2011 yılı performansını değerlendiren CEO Turgay Durak tüm zorluklara rağmen başarılı bir yılın geride bırakıldığını söyledi.

2011 yılı oldukça zorlu ve değişken bir küresel konjonktürün etkisinde geçti. Ancak tüm zorluklara rağmen Koç Holding, bilançosundaki başarılarla dik-kat çekti. Koç Holding'in 2011 yılı sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Turgay Durak, sektörde lider pozisyon-da olan ve değişime öncülük eden Koç Topluluğu şirketleri-nin, ihracat pazarlarındaki yavaşlamayı, pazar çeşitliliği ve artan piyasa payları sayesinde bertaraf etmeyi başardıklarını vurguladı. Kombine yurt dışı gelirlerinin 2010 yılına göre yüzde 34 artarak 17,9 milyar ABD dolarına ulaştığını belirten CEO Turgay Durak, toplam ülke ihracatında ise Tüpraş'ın birinci, Ford Otosan'ın ikinci, Tofaş'ın dördüncü, Arçelik'in ise altıncı sırada yer aldığını sözlerine ekledi.

Dış piyasalardaki belirsizliğe rağmen 2012 yılında rekor yatırımlara imza atmak istediklerini belirten Turgay Durak, 2012 yılında konsolide cirolarını 80 milyar TL'nin üzerine taşıyarak yaklaşık yüzde 9'luk bir büyüme hedeflediklerini söyledi. Turgay Durak ihracat gelirlerinde yüzde 6 artış beklediklerini ve toplam kombine yatırımları ise iki katına çıkarak 6,5 milyar TL yatırım gerçekleştirilmeyi hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Koç Topluluğu şirketlerinin 6,5 milyar TL olan 2012 yatırım bütçelerinin toplam kombinesindeki en büyük pay, Tüpraş'ın Fuel-oil Dönüşüm



CEO Turgay Durak:
"Sıkı risk yönetimi politika ve önlemlerini 2012 yılında da uygulamaya devam edeceğiz."

projesine ait olurken, Ford Otosan, Tüpraş'tan sonra en yüksek yatırım bütçesine sahip şirket oldu. Arçelik, Tofaş, Otokoç ve Yapı Kredi Bankası ise en yüksek tutarda yatırım harcaması planlanan şirketler oldu.

İSTİHDAM ARTIRILIYOR

Açıklamasında, Koç Holding'in konsolidasyona tabi şirketlerinde 2011 yılsonu itibarıyla yurt içinde 73 bin 339; yurt dışında ise 7 bin 648 olmak üzere top-

lam 80 bin 987 kişinin çalıştığını belirten Turgay Durak, "2011 yılında istihdamımızı yüzde 11 artırdık. 2012 yılında da toplam istihdamı 85 bin mertebesine yükseltmeyi hedefliyoruz; dola-yısı ile yaklaşık 4 bin kişiye daha yeni istihdam yaratmış olacağız" dedi.

Türkiye ekonomisindeki pek çok yeniliğe imza atan Koç Topluluğu için değişimin büyük önem taşıdığına dikkat çeken Turgay Durak "Bu sebeple, 2012 yılına başlarken

Topluluğumuz için seçtiğimiz tema 'Düşünülmeyi düşün-mek' olmuştur. Nitekim bizleri yıllardır lider pozisyonlara taşıyan rekabet avantajlarımızı sür-dürebilmemiz için düşünülme-yeni düşünebilen; yenilikçi, fark-lı, müşterisine en iyi ürün ve hizmeti sunan şirketler olmamız gerekmektedir" diye konuştu. "Bu kapsamda Ar-Ge ve ürün geliştirmeye verdiğimiz önem 85 yıldır ekonomide üstlendiği-miz öncü rolün vazgeçilmez bir parçasıdır" diyen Turgay Durak, 2011'de AB Komisyonu'nun hazırladığı araştırmada yer alan dört Türk şirketinden üçünün Koç Holding, Tofaş ve Ford Otosan olduğunu hatırlattı.

Ford Otosan'ın sektörde 10'uncu kez lider olduğunu belirten Turgay Durak, Tofaş'ın ise 2'inci sırada yer aldığını vurguladı. Beyaz eşya devi Arçelik'te de global olma yolunda yatırımlara devam edildiğini belirten Koç Topluluğu CEO'su Turgay Durak; Türkiye, Romanya, Rusya ve Çin'deki üretim mer-kezlerinden sonra Güney Afrika'da pazarın yüzde 33'üne sahip Defy şirketini de satın alarak pazar çeşitlenmesini sür-dürdüklerini; Avustralya-Yeni Zelanda'da ise bir satış şirketi kurduklarını hatırlattı. Avrupa'daki yavaşlamaya kar-şın Arçelik'in Batı Avrupa'da pazar payını üç yılda yüzde 3,6'dan yüzde 5,9'a, Türkiye'de ise yüzde 50'nin üzerine çıkarak liderliğini koruduğunu da sözlerine ekledi.

Arçelik Ailesi 2012'yi Konuştu

Yurt içinde ve dışında başarı çitasını günden güne yükselten Arçelik, Türkiye'nin dört bir yanından gelen yetkili satıcılarla Antalya'da bir araya geldi.

Yenilikçi ürünleriyle dünyanın birçok ülkesine ihracat gerçekleştiren ve en önemli beyaz eşya markaları arasında yerini alan Arçelik, Türkiye'nin farklı bölgelerinden gelen 1270 yetkili satıcısıyla Antalya'da bir araya geldi. Yetkili Satıcılar Toplantısı'na Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ve Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu da katıldı.

Toplantıdaki konuşmasında 2011 yılını değerlendiren Mustafa V. Koç, Arçelik'in global vizyonu ile dünyanın en etkili beyaz eşya üreticilerinden biri haline gelmesinden, farklı markaları tek çatı altında yönetme becerisinden, kriz süreçlerinde dahi iç talebi canlandırma yeteneğinden, yurt dışı pazarlardaki sürekli yükselen başarı grafiği ve global marka olma yolundaki azminden söz etti. Tüm bu özelliklerin Koç Topluluğu'nu her zaman gururlandırdığını ve heyecanlandığını söyleyen Mustafa V. Koç, Türkiye ekonomisinin bugünlere gelmesinde öncü role sahip olan Koç Topluluğu şirketlerinin 2011 yılında sadece kârlılık ve büyüme rakamlarında başarılı olmakla kalmadığını, ayrıca, farklılık yaratan ve ödül alan sosyal sorumluluk projeleriyle de değer üretme çizgisini bir adım yukarı taşıdığını sözlerine ekledi.



Mustafa V. Koç: "Arçelik global vizyonu ile dünyanın en etkili beyaz eşya üreticilerinden biri haline gelirken Koç Topluluğu'nu her zaman gururlandırmakta ve heyecanlandırmaktadır."

Toplantıda konuşma yapan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu ise "Avrupa'da beyaz eşya sektöründe yaşanan olumsuzluklara rağmen, Türkiye'de göreceli canlı talep ve bizim kararlı ve doğru uygulamalarımız, pazarı olumlu yönde etkiledi. İç pazar büyüklüğü 6,5 milyon adet ile rekor seviyede gerçekleşti. Türkiye beyaz eşya sektöründe İtalya'nın önüne geçerek, en büyük üretim merkezi haline geldi" açıklamasını yaptı. Bunun yanı sıra Türkiye'de LCD TV pazarının güçlü yükselişini sürdürerek yüzde 50 seviyesinde büyüdüğünü ve 2,1 milyon adede ulaştığını da belirten Çakıroğlu, 2012'ye ilişkin büyüme tahminlerine bakıldığında Türkiye'de hem beyaz eşyada hem de LCD TV'de sektörün, gayri safi milli hasıla büyümesinin üzerinde büyüye-

ceğini öngördüklerini ve ilk üç aylık gelişmelerin de bu beklentiye desteklediğini vurguladı.

Koç Topluluğu'nun istikrarlı gelişmesini de Ar-Ge çalışmalarına verdiği hassasiyete bağlayan Çakıroğlu "Arçelik Türkiye'nin tartışmasız patent şampiyonu ve Uluslararası Patent Ligi'nde yer alan tek Türk şirketi. Arçelik'in Ar-Ge'ye verdiği önem, beraberinde getirdiği teknolojik yetkinlikler, markanın global hedeflerini gerçek-

leştimesinde büyük önem taşıyor" dedi. Çakıroğlu bu bilinçle, her yıl Ar-Ge yatırımlarını artırdıklarını, Türkiye'nin en fazla Ar-Ge merkezine sahip olan, uzman kadrosuyla yenilikçi ve öncü uygulamalara imza atan, sektöründe Ar-Ge'ye en fazla kaynak ayıran şirket olduklarını da sözlerine ekledi. Arçelik'in özgün teknolojiyle tasarladığı yenilikçi ürünleriyle 2011 yılında toplam 4 bin 75 yeni ürünü devreye aldıklarını da belirtti.

Arçelik'in dünya çapındaki ürünleri ve uygulamalarının yanında bunları tüketicilere ulaştıran en önemli gücün, yetkili satıcılar olduğunu belirten Arçelik Türkiye, Ortadoğu, Afrika, Türki Cumhuriyetler Satış Genel Müdür Yardımcısı Şirzat Subaşı ise yaptığı konuşmada, beyaz eşya pazarında geçen yıl yapılan etkili uygulamalar ile pazar payını artırarak yüzde 50'lerin üzerindeki istikrarlı konumlarını devam ettirdiklerini ifade ederken, Arçelik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tülin Karabük ise 17 yıldır gerçekleştirilen araştırmada Arçelik'in "ilk hatırlanan marka" kategorisinde lider konumda olduğunu belirtti.

2012 yılına ilişkin büyüme tahminlerine göre Arçelik'in beyaz eşya ve LCD TV'de gayri safi milli gelirin üzerinde büyümesi öngörülmüyor.



DÜNYANIN EN BEĞENİLEN ENERJİ ŞİRKETİ: KOÇ HOLDİNG

Fortune Dergisi'nin her yıl gerçekleştirdiği "Dünyanın En Beğenilen Şirketleri" (World's Most Admired Companies) araştırmasında enerji sektöründe Koç Holding lider oldu.

Tüm sektörler içerisinde ve kendi sektöründe en yüksek itibara ve en güçlü saygınlığa sahip şirketleri belirlemek amacıyla Fortune Dergisi'nin gelenekselleştirdiği "Dünyanın En Beğenilen Şirketleri" (World's Most Admired Companies) araştırmasına Koç Holding enerji şirketleri damgasını vurdu. Derginin yaptığı araştırmada geçtiğimiz yıl enerji sektöründe toplam 6.33 puan ile listede 9'uncu sırada yer alan Koç Enerji, bu yıl toplamda 8.18 puan alarak dünyanın en beğenilen şirketi oldu. Fortune Dergisi'nden yapılan açıklamada, Koç Holding'in itibarına katkı sağlayan 9 anahtar özellik ise şöyle sıralandı: "Yenilikçilik, insan kaynakları, kurumsal varlık kullanımı, sosyal sorumluluk, yönetim kalitesi, finansal sağ-

lamlık, uzun vadeli yatırım, ürün-hizmet kalitesi, global rekabetçilik."

Konuya ilişkin açıklama yapan Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Tüpraş'ın satın alınmasıyla birlikte enerji sektörünün, Koç Holding'in ana işlerinden biri haline geldiğini hatırlattı. Enerji sektöründe Koç Topluluğu şirketlerinin

Koç Holding Enerji
Grubu Başkanı
Erol Memioğlu:
"Koç Holding olarak
enerjinin her alanında
iddialı yatırımlar
yaptık"

liderliğinin her geçen gün daha da pekiştiğini vurgulayan Erol Memioğlu, "Bugün görüyoruz ki ülkemiz bir üretim ve dağıtım merkezi olarak enerji koridorlarında çok avantajlı bir konuma geldi. Biz Koç Holding olarak geleceğe yönelik tüm planlarımızı sadece Türkiye'de değil uluslararası alanda da enerji sektöründe dünyanın en etkin oyuncularından biri olmak üzerine yaptık. Koç Enerji Grubu olarak, petrolden gaza, elektrikten madencilığa, enerjinin her alanında faaliyet gösteriyoruz. Enerji alanında ülkemize yatırım konusunda kararlılığımız ve enerji sektörüne duyduğumuz güveni Fortune Dergisi'nin geleneksel olarak her yıl paylaştığı listede görmek gurur verici" açıklamasını yaptı.

Tüpraş'ta Büyüme Tüm Hızıyla Devam Ediyor

Tüpraş küresel ekonomideki yavaşlamaya rağmen satışlarını yüzde 7 artırarak kârlılığını sürdürdü.

Geçen yıl Akdeniz'deki düşük rafineri marjı ortamına rağmen, ağır ham petrol işleyebilme avantajını, üretim ve satış optimizasyonu ile birleştirerek, 'müşteri memnuniyeti' odaklı satış stratejisi uygulayan Tüpraş, yurt içine yüzde 6,5 artışla 18,7 milyon ton ürün satışı gerçekleştirdi. Tüpraş, 5,2 milyon ton ürün ihracatıyla toplam satış miktarını yüzde 7 artışla 23,9 milyon tona yükseltti. Satışlarda sağlanan artışa bağlı olarak toplam kapasite kullanımı da yüzde 2,8 artışla yüzde 79,9'a çıktı. Bu dönemde artan satış hacmi ve ham petrol fiyatındaki artışa paralel olarak, satış gelirleri 2010 yılının yüzde 58 üzerinde gerçekleşti. Artan kapasite kullanımının yanı sıra, ağır ham petrol işleme avantajı, uygulanan tasarruf ve optimizasyon programları, yükselen petrol fiyatları ve kur etkisiyle Akdeniz marjının üzerinde net rafineri marjı elde eden Tüpraş, yılı 1 milyar 245 milyon lira net dönem karı ile kapattı.



RMK Marine 'KARIA' ve 'SARAFIN' ile finalist oldu

RMK Marine, 5 Mayıs'ta İstanbul'da gerçekleştirilecek 7. Dünya Süperyat Ödül Töreni'nde, 'Karia' ve Oyster marka 'Sarafin' ile finale kaldı.

2010 yılında 52 metrelik Nazenin V ile "Jüri Özel Ödülü" kazananan RMK Marine, Dünya Süperyat Ödül Töreni'nde, Karia ve Sarafin ile bir kez daha finalistler arasında yer aldı. Ron Holland tasarımı olan ve 2011'de denize indirilen Karia'nın (RMK 4500) iç dekorasyonu Design Unlimited tarafından gerçekleşti. 45 metre uzunluğundaki RMK Marine tarafından inşa edilen Karia, yüksek teknolojiyi tasarım, yüksek kalite ve konforla birleştiriyor. Bütün kullanım alanları maksimum konfor ve rahatlık sunmak hedefiyle tasarlanan motor yatta, 4 misafir kamara-sı, bir VIP odası ile tekne sahibinin odası olarak tasarlanan master kamara yer alıyor. Dünya Süperyat Ödülleri'nde finale kalan diğer RMK Marine üretimi tekne ise 30 metre uzunluğundaki "Sarafin". Tekne, Oyster Marine ile RMK Marine arasında 2007 yılında imzalanan anlaşma çerçevesinde üretilen ilk süper yelkenli yat

olma özelliğini taşıyor. Dizayn ve malzeme seçimlerini Oyster Marine tarafından yapılan yelkenli yatın; bir adet ranzalı, bir adet tek kişilik mürettebat kamarası, 2 adet çift kişilik misafir kamarası ve tekne sahibinin odası olarak tasarlanan master kamara bulunuyor.

Dünya süperyat sektörünün "Oscar"ları sayılan ödülleri 5 Mayıs'ta Çırağan Otel'i'nde düzenlenecek gala gecesiyle sahiplerini bulacak. RMK Marine'nin ana sponsorlarından biri olduğu Dünya Süperyat Ödül Töreni'ne İstanbul ilk kez ev sahipliği yapacak.

Dünya süperyat sektörünün Oscar'ları sayılan ödülleri 5 Mayıs'ta Çırağan Otel'i'nde düzenlenecek gala gecesiyle sahiplerini bulacak.

VEKAM Vehbi Koç'u Andı

Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM) hazırladığı özel programla Vehbi Koç'u andı.

Türkiye'nin sanatsal anlamda gelişimine ve sanayinin günümüze gelmesinde çok büyük pay sahibi olan Vehbi Koç, ölümünün 16'ncı yıldönümünde VEKAM'da düzenlenen konferans ve sergiyle anıldı. Vehbi Koç için özel bir program düzenleyen VEKAM, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Zafer Toprak'ı ağırladı. Prof. Dr. Toprak, ülkemizin Cumhuriyet dönemi iktisat tarihinde Vehbi Koç'un yerini, ülkemizin kalkınmasına katkılarını ve teşebbüslerinin önemini vurgulayan "1920'ler Ankara'sı ve Vehbi Koç" konulu bir konferans verdi.



Katılımcılar Prof. Dr. Toprak'ı dinledikten sonra da VEKAM'ın ikinci katında yer alan Vehbi Koç Salonu'nda hazırlanan ve Vehbi Koç'un hayatı ile iktisadi teşebbüslerini anlatan "Cumhuriyet'i O'nu, O Cumhuriyet'ini Büyüttü" sergisini gezdiler.

EĞİTİM

"Feminist Dediğin Böyle Olur"

eKUal Grubu'nun, "Feminist Dediğin Böyle Olur" etkinliği Koç Üniversitesi Rumeli Feneri Kampusu'nda öğrencilerin katılımıyla gerçekleştirildi.

Koç Üniversitesi 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel bir etkinlik gerçekleştirdi. Her türlü eşitsizlik, cinsiyet ayrımı ve ayrıcalığın etkisini azaltmak için kurulan "eKUal Grubu" Koç Üniversitesi'nde düzenlediği etkinlik ile "Feminist Dediğin Böyle Olur" dedi. Grup, Uluslararası İlişkiler ve Felsefe Kulübü'nün ortak düzenlediği farklı etkinliklerle her türlü eşitsizlik, cinsiyet ayrımı ve ayrıcalığın etkisini azaltmayı ve bu konularda farkındalık yarat-

mayı hedefliyor. Grup, 8 Mart haftası nedeniyle Rumeli Feneri Kampusu'nda kadın ve erkek işaretleri kompozisyonu yaratarak fotoğraf çekimi gerçekleştirdi. Her bireyin eşit haklara sahip olması görüşünden yola çıkan eKUal Grubu, üniversite öğrencileri, akademisyenleri, idari kadrosu ve diğer çalışanlarla birlikte feminizmin sadece kadınlara özgü bir hareket değil, tüm insanlık adına bir hareket olduğuna vurgu yaptı.



YAPI KREDİ AKILLI BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK

The Banker Dergisi tarafından 3'üncü kez, World Finance tarafından ise 2'inci kez Türkiye'de yılın en iyi bankası seçilen Yapı Kredi, akıllı büyüme stratejisi sayesinde hem finansal hem de operasyonel açıdan hızla büyüyor. Bankanın kazandığı bu ivmeyi ve Türk bankacılık sektörünü, Yapı Kredi CEO'su Faik Açıkalın Bizden Haberler Dergisi'ne değerlendirdi.

YAPI ve KREDİ
BANKASI

Küresel krizin ardından özellikle Avrupa'da toparlanma sürecinin 20 yıl alacağı söyleniyor. Sizin bu konudaki öngörüleriniz nelerdir?

Avrupa'da toparlanma sürecinin 20 yıldan çok daha kısa bir zaman zarfında gelişeceğini düşünüyoruz. Güncel gelişmelere baktığımızda, Avrupa'da kamu borç probleminin yoluna girebileceği sinyallerinin ortaya çıkması, problemlili ülkelerde tüketimin kısılması ve ek mali önlemlerin alınması Avrupa'nın su üzerinde kalmasına aslında yetebilir. Avrupa Merkez Bankası'nın Uzun Vadeli Yeniden Finansman Operasyonu dahilinde düzenlediği üç yıllık kredi ihaleleri Avrupa bankalarının fonlama ihtiyaçlarını bir miktar rahatlatmış ve buna bağlı olarak küresel piyasalar olumlu yönde hareket etti.

Fakat önemli olan konulardan biri de daha kalıcı ve uzun vadeli çözümler yaratılarak finans sisteminin sermaye yeterliliğini artırabilmesi ve bunu mümkün olduğu kadar deleverage etmekten imtina ederek yapabilmesi. Çünkü kuvvetli deleverage ile sağlanan sermaye yeterliliğinin, daralan iş hacmi ve negatife meyleden büyümelerle kısa zamanda tekrar bir sermaye yeterlilik problemi doğuracağını düşünüyoruz. Krizin en kötü günleri geride kaldı diyebilmek için bankaların bu konuda ne yapabileceklerini görmek gerekiyor.

Türkiye'nin bu krizden en az hasarla çıkması Türk bankacılık sektörünün sağlamlığına dayandırılıyor. Sizin bu konudaki düşünceleriniz nelerdir? Türk bankalarının sermaye yeterlilik rasyosu dünya standartlarının üzerinde, sizce bu güçte Merkez Bankası ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu politikalarının etkisi var mı? Varsa bunlar neler?

Türk bankacılık sektörü sermaye yeterlilik oranı ocak ayı itibarı ile yüzde 16,8 seviyesinde, sadece mevduat bankaları için ise bu oran yüzde 15,7 olduğunu söyleyebiliriz. 2010 sonunda yüzde 19 olan sermaye yeterlilik oranı son dönemdeki düşüş trendine rağmen halen birçok gelişmiş ülke seviyesinin üzerinde yer alıyor. AB-17 ülkelerinde bu oran 2010 itibarı ile yüzde 14,3 iken, Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinde yüzde 15,8 olarak gerçekleşti. Türk bankacılık sektörünün diğer ülkelere göre yüksek sermaye yeterliliğine sahip olmasının en önemli nedeni düzenleyici kurumların özellikle 2001 krizi sonrası almış olduğu önlemler... 2001 krizi sonrası oluşturulan sıkı regülasyonlar ve hayata geçirilen kontrol mekanizmaları sayesinde bugünlere gelindi.

2006 öncesi Türkiye'nin yüzde 8 olarak

kabul edilen sermaye yeterlilik oranına ilave olarak, 2006 yılında asgari yüzde 12'lik hedef oran belirlemesi kriz sürecinde Türk bankalarının sermaye sıkıntısı çekmemesinde en etkili proaktif önlemlerden biri... Nitekim küresel krizde Türkiye, OECD ülkeleri arasında da bankacılık sektöründe kamunun sermaye desteğine ihtiyaç duymayan tek ülke oldu.

Yapı Kredi'nin 2011 performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

2011 yılında, uyguladığımız "Akıllı Büyüme" stratejisinin başarısını teyit eden güçlü bir performans sergileyerek sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyümeye imza attık. Yapı Kredi olarak istikrarlı kârlılık düzeyimizi koruyarak konsolide bazda 2 milyar 291 milyon TL tutarında net kar elde ettik. Zorlu koşullara rağmen bir önceki yıla göre karını artıran tek özel banka olduk ve yüzde 21,7 oranındaki

ortalama özsermaye karlılığıyla özel bankalar arasındaki en yüksek seviyelerden birini elde ettik. Ayrıca, yüzde 24 seviyesindeki maddi ortalama özsermaye karlılığı ile halen özel bankalar arasındaki en yüksek seviyedeyiz. Toplam gelirlerimiz, temel bankacılık gelirlerindeki yüzde 7'lik (özel bankalar arasındaki en yüksek artış) büyümeye sayesinde 6 milyar 648 milyon TL seviyesinde korundu. Net ücret ve komisyonların toplam gelirler oranı yüzde 30, net ücret ve komisyonların giderleri karşılama oranı ise yüzde 68 ile en yüksek seviyede gerçekleşti. Öte yandan, 39 yeni şube açılışını da kapsayan büyümeye yönelik yatırımlarımıza da devam ettik.

Kredilerimizi yıllık yüzde 28 oranında gerçekleştiren sağlıklı büyüme ile toplam 69 milyar 326 milyon TL seviyesine ulaştırdık. Daha fazla katma değer yaratan bireysel ihtiyaç kredileri alanında sektörün yüzde 38 olan artış hızının yaklaşık 2 katına ulaşarak yüzde 63'lük bir büyüme elde ettik. KOBİ kredilerinde ise yüzde 50 olan artış hızımız sektörün yüzde 30'luk performansına kıyasla oldukça başarılı oldu. Diğer taraftan yabancı para cinsinden kredilerde yüzde 61'lik büyüme ile 5,8 milyar ABD dolarına ulaşan proje finansmanı kredileri aracılığıyla ekonomiye destek sağlamaya devam ettik. Ayrıca, müşteri odaklı gerçek bankacılık anlayışımıza paralel olarak da toplam kredilerimizin toplam aktiflere oranında yüzde 59 ile sektördeki en yüksek seviyeyi elde ettik. Menkul kıymetlerimizin toplam aktiflere oranı ise yüzde 18 ile sektördeki en düşük seviyede gerçekleşti. Mevduat büyümesinde de sektörün oldukça üzerinde bir performans sergiledik. Bir önceki yıla göre sektördeki yüzde 13'lük büyümeye karşın yüzde 20'lik bir artış sağlayarak bu alandaki pazar payımızı yüzde 9,2 seviyesine yükselttik.

2011 yılında ayrıca fonlama kaynaklarımızı çeşitlendirmeye devam ettik. 2,7 milyar dolar tutarında sendikasyon kredimizi daha iyi şartlarda yeniledik ve 510 milyon dolar tutarında uzun vadeli sekürütizasyon kredisi temin ettik. Ayrıca 1,2 milyar TL tutarında banka bonusu ihraç ederek fonlama tabanımızı hem daha güçlendirdik hem de çeşitlendirdik.

Katma değer yaratan temel alan ve ürünlerde ise öncü konumumuzu koruduk. Kredi kartı alacak bakiyesinde, üye işyeri hacminde ve tekil kart müşteri sayısında birinciliğimizi koruduk. Ayrıca, finansal kiralamada, faktoringde ve toplam yatırım işlem hacminde liderliğimizi sürdürdük. Öte yandan, varlık yönetiminde ikinci, bireysel emeklilikte dördüncü, sağlık sigortacılığında birinci,

YAPI KREDİ'NİN 2011 GÖRÜNÜMÜ

**2 MİLYAR
291 MİLYON TL**

ELDE EDİLEN NET KÂR TUTARI

%21,7

ORTALAMA ÖZSERMAYE
KÂRLILIĞINDAKİ ARTIŞ

2697

TOPLAM ATM SAYISI

2000

YARATILAN EK İSTİHDAM

39

AÇILAN YENİ ŞUBE SAYISI

907

TOPLAM ŞUBE SAYISI

1000

2013 YILINDA
HEDEFLenen ŞUBE SAYISI



Yapı Kredi 2013 yılında şube sayısını 1000'e çıkarmayı hedefliyor.

hayatdışı ve hayat sigortacılığında beşinci konumda yer aldık.

Alternatif dağıtım kanallarında yenilikçi yaklaşımımıza devam ettik. Yapı Kredi olarak 2 bin 697 ATM ile Türkiye'nin en geniş beşinci ATM ağına, ödüllü internet bankacılığına ve 2 adet çağrı merkezine sahibiz. Ayrıca, mobil bankacılık alanında yaptığımız yeni atılımlarla sektördeki öncü oyuncuların biri haline geldik. Sonuç olarak, toplam bankacılık işlemlerinin yüzde 78'inin şube dışı kanallardan gerçekleştirilmesini sağladık.

Ticari verimlilik alanında kazanımlarımıza devam ederek 2011 yılında çalışan başına gelirlerde bir basamak ilerleyerek üçüncü sıradan ikinci sıraya, çalışan başına mevduatta ise altıncı sıradan beşinci sıraya yükseldik.

Yapı Kredi olarak 2011'de bizi sektörde farklılaştıran ve rekabetten olumlu şekilde ayırtıran stratejimiz neticesinde elde ettiğimiz öncü konumumuz, yüksek özsermaye karlılığımız ve gösterdiğimiz finansal performans sayesinde The Banker dergisi tarafından 3. kez "Türkiye'de Yılın Bankası" seçilirken, World Finance tarafından da 2. kez "Türkiye'nin En İyi Bankası" ödülüne layık görüldük.

2012 için hedefleriniz neler?

2012 yılında müşteri odaklı bankacılığa, ticari verimlilik artışına, fonlama kaynaklarının çeşitlendirilmesine, etkin likidite yönetimine ve

gider disiplinine odaklanarak sürdürülebilir büyüme ve kârlılık elde etmeyi amaçlıyoruz. 2011 yılında uyguladığımız akıllı büyüme stratejimizi 2012 yılında da devam ettirmeyi planlıyoruz. Özellikle katma değer yaratan alanlarda sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme elde etmek için çalışacağız. Diğer taraftan müşteriye en yakın ve çalışılması en kolay banka olma yönünde çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Doğru müşteriye doğru ürün/hizmetle ve doğru fiyatla gideceğiz. Türk lirası kredilerde özellikle tüketici ve KOBİ kredilerine öncelik vermeyi sürdüreceğiz. Yabancı para kredilerde ise proje finansmanı kredilerinde sektördeki önemli konumumuzu koruyacağız. Özellikle uzmanlık alanımız olan enerji projelerine yoğunlaşmaya devam edeceğiz. 2012 yılında da 50-60 civarında yeni şube açmayı planlıyoruz.

2012 yılında müşteri odaklı bankacılığa, ticari verimlilik artışına, fonlama kaynaklarının çeşitlendirilmesine, etkin likidite yönetimine ve gider disiplinine odaklanacağız.

Önümüzdeki dönemde bilişim teknolojileri altyapımızı daha da geliştirecek, satış ve pazarlama faaliyetlerini çok kanallı hizmet yaklaşımıyla destekleyecek, ürün ve hizmetlerin sadeleştirilmesi ve alt-segmentasyon uygulamaları ile KOBİ odaklı yaklaşımımızı güçlendirecek ve mevduat tabanının artırılmasına yönelik çalışmaları müşteri bazında fiyatlama projesiyle destekleyeceğiz.

Yapı Kredi son üç yılda önemli bir atak gerçekleştirdi. Nasıl bir büyüme elde ettiniz?

Yapı Kredi'nin performansının geçtiğimiz üç yılda çok önemi bir ivme kazandığı doğru. Bunun ardında yatan gerekçelerden biri şüphesiz bankamızın birleşme dönemi öncesinde rekabetten biraz uzak kalmış olması. Bankanın büyümesi için gerekli yatırımların yapılamadığı o dönem, aynı zamanda Türk ekonomisi ve bankacılık sektörünün çok hızlı ve geometrik büyüdüğü önemli bir dönemdi. Ardından Yapı Kredi'nin Koçbank ile birleştirilmesi sürecinde daha çok mutfaktaki işlere odaklanıldı. Bankamızın rekabette hak ettiği yeri talep etmesi ve bu yönde büyüme odaklı çalışmaları 2008 yılında başladı. Önce "Büyümeye Kaldığımız Yerden Devam" sloganıyla 2008 yılında yalnızca hacimsel değil, hizmet ağıyla da büyüyerek 185 şube ile sektördeki en yüksek şube açılışını ger-



Yapı Kredi, tiyatro camiasının en değerli ödülllerinden Afife Tiyatro Ödülleri'ne desteğini sürdürüyor.

çekleştirdik. Bir yıl gibi kısa bir sürede bankamıza orta ölçekli bir banka ilave etmiş kadar organik bir büyüme elde ettik. Ardından Akıllı Büyüme stratejimiz çerçevesinde seçtiğimiz, bizler için daha kârlı ve sürdürülebilir alanlarda büyüdük.

Bu üç yıllık süreçte aktiflerimizi 71 milyar 734 milyon TL seviyesinden 117 milyar 450 milyon TL seviyesine yükselttik ve perakende bankacılıktaki gücümüzü daha da arttırdık. Çalışılması kolay banka olma hedefiyle sistemlerimizi ve süreçlerimizi basitleştirmeye yönelik uygulamalar geliştirdik. Bunun bir sonucu olarak 2009 yılına kıyasla KOBİ kredi başvuru adedi haftalık 2200'den 14 bine, bireysel ihtiyaç kredisi satışları ise aynı dönem içinde aylık

26 bin'den 58 bine yükseldi. Ayrıca, müşteri aktivasyonu ve kazanımına yönelik çalışmalar sonucunda KOBİ müşteri sayısı 2009 yılındaki 478 binden 2011 yılında 597 bine, ticari bankacılık müşteri adedi ise 28 bin 400'den 31 bin 130'a ulaştı. Şube dışı kanalların giderek çeşitlenmesiyle de bu kanalların toplam bankacılık işlemlerindeki payı 2009'da yüzde 74'ten yüzde 78 seviyesine ulaştı. Sonuç olarak Yapı Kredi, 2009-2011 yılları arasında çalışan başına kredilerde yüzde 31, mevduatta yüzde 22, temel gelirlerde ise yüzde 2 yıllık bileşik büyüme oranları ile rakip-

ler arasında en güçlü gelişime imza attı. Banka, 2011 yılında çalışan başına gelirlerde bir basamak ilerleyerek üçüncü sıradan ikinci sıraya, çalışan başına mevduatta ise altıncı sıradan beşinci sıraya yükseldi. Tüm bu çalışmalar neticesinde üç yıl gibi kısa bir sürede farkı önemli ölçüde kapattığımızı ve Yapı Kredi'nin yeniden rekabetçi bir banka haline geldiğini görüyoruz.

Geçen yıl istihdam rakamlarını artırmamızda şube sayısının artmasının da etkisi oldu mu? Siz bu konuda neler söylemek istersiniz? 2012'de de istihdamda artış sürececek mi?

2011 yılında 39 yeni şube açarak toplamda 907 şubeye ulaştık. Böylelikle Türkiye'nin

en geniş beşinci şube ağına sahip bankası konumuna geldik. Hem yeni açılan şubelerimizde yerleştirmek hem de diğer Genel Müdürlük pozisyonlarına yönelik yaklaşık 2000 kişilik yeni istihdam yarattık. Yeni şubelerimizin kadrolarını oluştururken kendi bünyemiz içerisinde atamalar yapmaya, çalışanlarımıza farklı alanlarda yeni kariyer fırsatları sunmaya önem verdik.

Yeni şube açılışları için beş yıllık bir hedefimiz var. Her yıl yaklaşık 50-60 civarı açılış yaparak beş senede 300 yeni şubeye ulaşmayı planlıyoruz. 2013'ün ikinci yarısında 1000 şubeli bir banka haline gelmeyi arzu ediyoruz.

Yapı Kredi sosyal içerikli çalışmalarıyla da kendinden söz ettiren bir banka. Bu alanda yapılan çalışmalardan söz eder misiniz?

Yapı Kredi ailesi olarak, toplum için faydalı bir kurum olabilmek ve bu konuda üzerimize düşeni yapmak üzere farklı alanlarda sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyoruz. Bu düşünceden hareketle, eğitimden çevreye, kültür sanattan arkeolojiye kadar pek çok alanda kurumsal sosyal sorumluluk projeleri geliştiriyor ve bunlara destek veriyoruz.

Eğitim alanında Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) işbirliğiyle "Okuyorum Oynuyorum" projemizi sürdürüyoruz. İlköğretim çağındaki çocuklara okuma ve dinleme zevki kazandırarak okuduklarını, dinlediklerini anlayan, yorumlayan, okuma alışkanlığına sahip, kelime dağarcığı zengin bireyler haline gelmelerini amaçlayan projeye bugüne kadar 90 bin çocuk/etkinlik sayısına ulaştık. 2012 yılı sonuna kadar uzattığımız projede toplamda 100 bin çocuk/etkinlik sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. Deniz Temiz Derneği/Turmepa işbirliği ve Milli Eğitim Bakanlığı desteğiyle iki aşamalı bir eğitim programı olarak tasarlanan, ilk ve ortaöğretim çağındaki öğrencilerde doğal varlıkları korumak konusunda farkındalık yaratmak amacıyla başlattığımız "Sınırsız Mavi projesini ise 2011 sonunda tamamladık. İki aşamalı bir eğitim programı olarak tasarlanan proje sonunda 6 milyon 600 bin öğrenci çevre elçisi oldu. Ayrıca Koç Holding çatısında

Yeni şube açılışları için beş yıllık bir hedefimiz var. Her yıl yaklaşık 50-60 civarı açılış yaparak beş senede 300 yeni şubeye ulaşmayı planlıyoruz.

yürütülen ve şube çalışanlarımızın gönüllü koçluk yaptığı "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesi ve Kocaeli Çayirova'da bulunan Yapı Kredi Kız Teknik ve Meslek Lisesi de Türkiye'nin geleceğine yaptığımız yatırımların başında geliyor.

Eğitim alanındaki bir diğer çalışmamız ise Koç Üniversitesi bünyesinde kurduğumuz Yapı Kredi Finans Kürsüsü Profesörlüğü... Sahip olduğumuz bu kürsü ile bankacılık sektörü ve akademik dünya arasında bir köprü oluşturmayı hedefliyoruz. Burada finans alanında yapılacak araştırmalarla hem akademi hem de iş dünyasına önemli değerler kazandırılacağına inanıyoruz. Ayrıca finans alanında geliştirilen en yeni uygulamaların bu kürsü ile iş dünyasına tanıtılmasına da öncülük edeceğiz.

Gerçekleştirdiğimiz çalışmalardan en önemlilerinden biri engellilere yönelik geliştirdiğimiz bankacılık hizmetleri. Engelli vatandaşlarımıza daha nitelikli hizmet verebilmek adına 2008 yılında sektörde bir ilki gerçekleştirerek Engelsiz Bankacılık programını oluşturduk. Bu program çerçevesinde sunduğumuz temel bankacılık hizmetlerini engelli müşterilerimizin rahatlıkla alabileceği şekilde yeniden tasarladık. Engelsiz Bankacılık programımızla, bu alandaki standartların ve normların oluşturulmasına ve tartışılmasına vesile olduğu için ayrıca gurur duyuyoruz. Bunun yanında toplumda bu konuda bilinci yükseltmek ve farkındalığı artırmak üzere engelsizbankacilik.com web sitemizi de hayata geçirdik. Bu site sayesinde engelli vatandaşlarımızın yararlanabileceği hizmetleri tanıtmanın yanı sıra onların öneri, beklenti ve yorumlarına göre yeni hizmet ve ürünleri tasarlamayı hedefliyoruz. Engelsiz Bankacılık hizmetlerimiz çerçevesinde son olarak Konuşmak Elimizde projesini başlattık. Şube çalışanlarımıza işaret dili eğitimi verdiğimiz bu proje ile işitme engelli vatandaşlarımızın şubelerdeki bankacılık işlemlerini kimseye ihtiyaç duymadan, kolaylıkla gerçekleştirebilmelerini amaçlıyoruz.

Elbette bir kültür sanat bankası olarak anılmamızı sağlayan çalışmalarımız yine aynı hassasiyet ve özenle devam ediyor. İştirakimiz Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık aracılığıyla her yıl yüzlerce başlıkta yeni kitabı okuyucularıyla buluşturuyoruz. Geçtiğimiz yıl 3 bin 500'e yakın kitap yayımlayarak bu alanda çok önemli ve saygın bir noktaya ulaştık. Ayrıca bu çatı altında düzenlediğimiz sergilerle her yıl sanat dünyasına önemli katkılar sağlıyoruz.

Yapı Kredi ailesi olarak, toplum için faydalı bir kurum olabilmek ve bu konuda üzerimize düşeni yapmak üzere farklı alanlarda sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyoruz.

Kültür sanat alanında yürüttüğümüz diğer çalışmalarla sanatın farklı yönlerini kapsayacak şekilde hareket etmeye gayret ediyoruz. Bunlardan biri de tiyatro oyuncusu Afife Hale anısına düzenlenen Yapı Kredi Afife Tiyatro Ödülleri. Yapı Kredi'nin desteği ve Haldun Dormen'in danışmanlığıyla 1997 yılından bu yana sürdürdüğümüz ödüllerin bu yıl 16.sını düzenliyoruz. Tiyatro camiasında büyük bir merak ve heyecanla beklenen ödüller, her zaman olduğu gibi nisan ayında yapılacak görkemli bir törenle sahiplerini bulacak.

BİR BAKIŞTA SOSYAL SORUMLULUK

90 BİN

"OKUYORUM OYNUYORUM"
PROJESİNDE ULAŞILAN ÇOCUK/
ETKİNLİK SAYISI

100 BİN

"OKUYORUM OYNUYORUM" PROJESİNDE
2012 YILI ÇOCUK/ETKİNLİK SAYISI
HEDEFİ

6 MİLYON 600 BİN

"SİNİRSİZ MAVİ" PROJESİYLE ÇEVRE
ELÇİSİ OLAN ÖĞRENCİ SAYISI

YAPI KREDİ KÜLTÜR SANAT
YAYINCILIK

3500'DEN FAZLA

KİTAP BAŞLIĞI

YILDA ORTALAMA

1,5 MİLYONA YAKIN

KİTAP BASIMI

Ekonomiye dönersek, Türkiye'nin 2023'te en büyük 10 ekonomi arasında yer alma hedefini nasıl değerlendiriyor-sunuz? Bu hedef, hangi koşulları yerine getirmek şartıyla mümkün olabilir?

Türkiye'nin 2023'te en büyük 10 ekonomi arasında yer alma hedefi yola çıkış noktası olarak güzel bir nokta. IMF'nin Eylül 2011 itibarı ile yayınladığı "Küresel Ekonomik Beklentiler" raporuna göre Türkiye'nin 2011 sonu itibarı ile dünya çapında 18. büyük ekonomi olması bekleniyor. IMF'nin beş yıllık tahminlerine göre de 2016 sonunda Türkiye'nin Hollanda'yı geçerek 17'inci büyük ekonomi olması tahmin ediliyor. 2023 yılı için tahminlerimiz Türkiye'nin 3-4 basamak daha tırmanması yönünde. İlk 10'a girme hedefinin PwC'nin "2050'de Dünya" konu başlıklı raporunda belirtildiği gibi, 2050 yılı için daha gerçekçi bir hedef olabileceğini söyleyebiliriz.

Türkiye genç nüfus, dinamik özel sektör, düşük işgücü maliyeti, yüksek verimlilik, yatırıma teşvik eden vergi avantajlarının yanı sıra ulaşım, telekomünikasyon ve enerji sektörlerinde gelişmiş altyapısı gibi özellikleri ile gelişmekte olan ekonomiler arasında dikkat çekiyor.

Hedefe yaklaşma konusunda rol oynayacak en önemli faktörlerden birinin, Türkiye'nin kredi notunun önümüzdeki dönemde yatırım yapılabilir notu seviyesine yükseltilmesi olacağını söylemeliyiz. Bu sayede uluslararası doğrudan yatırımların ivme kazanması ve ekonomik büyümenin hız kaybetmeden devam etmesi bekleniyor. Türkiye'nin, büyümenin önemli etkenlerinden biri olan ihracat konusunda yapması gerekenin, katma değeri yüksek ürünlere yoğunlaşmak ve bu sayede rakip ülkelerden farklılaşabilmek olduğu görüşündeyiz.

Ayrıca Türkiye ekonomisinin yüksek düzeyde sürdürülebilir bir büyüme eğilimi yakalayabilmesi için dolaylı vergileri artırmak yerine kayıt dışı ekonominin azaltılması yönünde çalışmalar yapılması gerekiyor. Bu amaçla doğrudan vergi yapısına geçilmeli. Diğer taraftan iç tasarrufun artırılması ve cari açığın azaltılması için bireysel emeklilik sistemi önemli bir rol oynayacak. Burada geleneksel emeklilik sisteminden bireysel emekliliğe geçişin daha fazla teşvik edilmesi gerekir diye düşünüyoruz. Ayrıca esnek bir işgücü piyasası yaratılarak istihdam edilenlerden çok işsizlerin gözetildiği bir yapının kurulması doğru olacaktır. Bu çerçevede sosyal güvenlik, eğitim, gelir dağılımı gibi diğer sosyal reformların da aynı derecede önem arz ettiğini söylemeliyiz.



TÜRKİYE 500 MİLYAR DOLARA GİDİYOR

Türkiye 2023 yılına 500 milyar dolar ihracat hedefiyle gidiyor. Bu hedef doğrultusunda ihracat rakamları da her sene artış gösteriyor. 2012 yılında konulan 135 milyar ihracat hedefi ise, Türkiye'nin potansiyelini gözler önüne seriyor. Son 10 yılda Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorları kırılırken, yeni pazarlar ve stratejiler ihracatçıların yüzünü güldürüyor. Türkiye'nin ihracat hedeflerini ve yeni stratejileri Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi Bizden Haberler Dergisi'ne değerlendirdi.

İhracata dayalı büyüme stratejisi aslında 1980'lerden bu yana benimsenen bir modeldi. Fakat Türkiye'nin ihracatı ancak son birkaç yıldır ciddi bir ivme kazandı. 2012 için de 150 milyar dolarlık ihracat hedefliyorsunuz. İhracattaki bu hızlı gelişmeyi tetikleyen ne oldu?

İhracatımız 2011 yılında 135 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihi rekoru kırdı. Son 10 yılda ihracatımız büyük bir artış kaydetti. 10 yıl önce bir yılda yapabildiğimiz ihracatı artık 3 ayda yapabiliyoruz. 2001 yılının tamamında yapabildiğimiz ihracatı 2012 yılının ilk 3 ayında aştık. Bundan 10 yıl önce 10 milyar dolar ihracat yapan sektörümüz yoktu, bu sayıyı geçen yıl 5'e çıkardık. 1 milyar dolar ihracat sınırını aşan sektör sayımızı 21'e, firma sayımızı da 12'ye yükselttik. 2001 yılında 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan firma yokken bu sayı 2011 yılında 12 oldu. Yine 2001 yılında sadece 5 ülkeye 1 milyar doların üzerinde ihracat yaparken bu sayı 2011 yılında 30'a yükseldi. Çünkü 26 ihracatçı sektörümüz tasarım, yenilik ve Ar-Ge odaklı ihracat artışı yakalamayı hedefledi, ihracatta pazar ve mal çeşitlendirmesine önem verdi. 52 bini aşkın ihracatçımız Çin'e, Hindistan'a, Avustralya'ya, Endonezya'ya, Brezilya'ya, Arjantin'e, Şili'ye, Rusya'ya Afrika'ya açılımlar yaptı. 2011 yılında Irak, İran, Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelere ihracatımızın oldukça hızlı yükseldi. Örneğin Irak'a 2000 yılında hiç ihracat yapmıyorken, Irak 2011 yılında en fazla ihracat yaptığımız 2. pazarımız oldu. Ortadoğu'da yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen bölgeye yaptığımız ihracatı 2011 yılında yüzde 18 artırdık, yeni pazarlara açıldık.

İhracattaki bu ivmenin istihdama yaptığı katkıyı değerlendir misiniz?

Ekonomimizde yaşanan büyüme ve ihracat artışı, istihdam oranlarına da pozitif yansıdı. Çünkü ihracatımıza öncülük eden sektörler, aynı zamanda Türkiye'nin istihdam yükünü çeken sektörlerimizdir. TÜİK'in en son açıkladığı rakamlar doğrultusunda 2011 yılında işsizlik oranımız yüzde 9,8 olarak gerçekleşti. Son yıllarda ihracatımızın kazandığı ivme istihdamımıza pozitif yansıyor. TİM İhracatçı Eğilim Araştırması'nın 4'üncü çeyrek sonuçlarına göre Ekim-Aralık döneminde firmaların yüzde 39,4'ü beyaz yakalı istihdamı, yüzde 39,8'i mavi yakalı istihdamı, yüzde 6,2' si Ar-Ge istihdamını artırdığını ifade etti. 2012 yılının ilk çeyreğinde firmalarımızın yüzde 29,8'i beyaz yakalı, yüzde 32,5'u ise mavi yakalı istihdam edeceğini açıkladı. 2012 yılında ihracatçılarımızın istihdam etmeyi planla-

"Türkiye ihracatta son 10 yılda önemli bir yol kat etti. 10 yıl önce bir yılda yapılan ihracat artık üç ayda yapılıyor."



dığı ortalama yeni çalışan sayısı 9 olarak tespit edildi. Her 10 firmadan 4'ü 2012 yılsonunda oluşacak istihdam hareketleri sonucunda çalışan sayısında artış olacağını öngördü. Bu rakamlar ihracatımızın istihdama yaptığı katkısı gözler önüne sermektedir.



%18

**2011 yılında
Türkiye'nin ihracat
artış oranı**

Global ekonomideki olumsuz gidişat Türkiye ihracatını da etkiliyor. AB'ye ihracatımız düşüş eğiliminde. Öte yandan Orta Doğu ve Afrika'ya ihracatımız artıyor. Bu trend, ilerleyen zamanlarda ihracat haritamızda büyük bir değişimin işareti sayılabilir mi? Yoksa Avrupa tarafında da kısa vadede hızlı bir toparlanma bekliyor musunuz?

Küresel makro ekonomide yaşanan gelişmeler, Avrupa kıtasının büyüme hızını olumsuz etkilediği için bu bölgeye ihracatımızda bir miktar gerileme olmasını doğal karşılıyoruz. Kısa vadede bu tür iniş çıkışlara da hazırlıkta. Bunlar ihracatın döngüsü içerisinde değerlendirdiğimizde son derece normal gelişmelerdir. Genel çerçeveye baktığımızda ise ihracat haritamızda büyük bir değişim olmadığının, ihracat eksenimizi değiştirmedüğimizin altını çizmek gerekiyor. Eksenimiz değişmedi fakat ihracatımızın çeşitlendirilmesi, ihracat eksenimizin genişlemesi ile mümkün oldu. Bunun sonucunda alternatif pazarlarda önemli oranda aşama kaydediyoruz.



Avrupa'da yılın üçüncü çeyreğinden sonra belirgin bir toparlanma bekliyoruz, dolayısıyla ihracatımızın tekrar olumlu bir seyir izlemeye devam etmesini bekliyoruz. Küresel ekonomideki olumsuz gidişat AB'ye ihracatımızı düşürürken, hiç açılmadığımız pazarlara ayak bastık, farklı ülkelerle ticari ilişkiler geliştirdik. Afrika stratejisi ile birlikte bugüne kadar ihmal ettiğimiz kıtayı yeniden keşfettik. Irak, İran, Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelere ihracatımız oldukça hızlı yükseldi.

Pazar çeşitlendirme stratejisi global ekonominin bozulma döneminde hemen devreye alınan ve olumlu sonuçları görülen bir yöntem oldu. Ancak uzun vadede ürün çeşitlendirme stratejisinin de buna paralel olarak devreye alınması gerekiyor. Ürün çeşitlendirme anlamında hangi adımlar atılıyor? İhracat ürünleri profilinde özellikle de teknoloji ürünleri yönünde beklenen değişim gerçekleşebilecek mi? 2023 yılına kadar teknolojik dönüşümünü tamamlamış, küresel alanda rekabetçiliklerini bilim, teknoloji ve inovasyon ile artırmış ihra-

catçılar görmeyi hedefliyoruz. Yüksek teknolojinin toplam ihracat içindeki payını artırmak istiyoruz. 2023 yılına giderken sektörümüzün bu hedefleri gerçekleştirmesi halinde beklenen teknolojik dönüşümü yaşayacağımızı düşünüyoruz.

Sektörel açıdan ele aldığınızda son dönemlerde ihracatçı sektörlerimiz arasında özellikle üzerinde durulan, öncelikli ihracat artışı hedeflenen belli sektörler var mı?

2011 yılında ihracatımızda öne çıkan sektörler otomotiv, kimyevi maddeler, hazır giyim ve konfeksiyon, çelik ve elektrik-elektronik sektörleri oldu. 2012 yılında da bu sektörlerimiz ihracatımızı sürüklemesini bekliyoruz.

İhracat son yıllarda rekor üstüne rekor kırıyor. Bugüne kadar büyümeye negatif katkı yaptığı söylenen ihracatın yine son dönemlerde pozitif katkı yapması memnuniyetle karşılanıyor. Bugün ihracatın GSMH'ye yaptığı katkısı değerlendirir misiniz?

İhracat, büyümeye daima pozitif katkı yapmıştır. Bu konudaki yanlış algılamamızın önüne geçmek istiyorum. İhracatın milli gelir içindeki payı yüzde 17 civarındadır. Fakat bu payı 2023 yılına kadar kademeli olarak yüzde 25 seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz. 2012'de büyümenin büyüklüğünü yurt içi ve yurt dışı talepteki eğilimler belirleyecek. Ekonomideki yumuşak inişle birlikte iç talep daralırken, dış talebin artmaya devam etmesi ile net ihracat pozitif olmasını ve cari açığın azalmasını bekliyoruz. Avrupa'da yaşanan talep daralmasının azalması ile birlikte Avrupa pazarındaki ihracat etkinliğimizin artmasını, Ortadoğu ve Afrika'da pazar büyüklüğümüz artmasıyla birlikte ihracatın büyümemize daha fazla pozitif katkı sağlamasını bekliyoruz.

Koç Topluluğu şirketlerinin ülkemizin sanayi ve teknoloji atılımına yaptıkları katkılardan dolayı teşekkür ediyoruz, gücünün, dinamizminin, başarılarının devamını diliyoruz.

Yakın zamanda ithalat artışında ihracatın etkili olduğu yönündeki görüşleri "bir şehir efsanesi" olarak nitelendirdiniz. Peki ihracat-ithalat ilişkisi tam olarak hangi düzeyde Türkiye'de? İhracat, ithalat artışına ne oranda katkı yapıyor?

Türkiye ihracat yaptıkça dış açık veriyor iddiası ekonomi verilerinin de gösterdiği üzere gerçekçi bir iddia değildir. Ekonomi Bakanlığı'nın yaptığı araştırmaya göre Türkiye'nin 240 milyar dolarlık ithalatının 58 milyar dolarlık kısmı ihracata girdi olurken bunun dışında kalan kısım iç piyasaya yönelik üretime ve tüketime gitmektedir. Türkiye'nin ihracatçıları 2011 yılında yurt dışından aldıkları 58 milyar dolarlık girdi ile 135 milyar dolar ihracat yaparak ülkeye 77 milyar dolarlık net döviz girdisi sağlamıştır. Türkiye'de imalat sanayinin ithalat bağımlılık oranı yüzde 43'tür. Yani Türkiye'de iç piyasaya veya ihracata gidecek herhangi bir mal üretmek için dışarıdan alınması gereken girdi oranı yüzde 43'tür. Bazı sektörlerde ithal girdi oranı yüzde 72 iken bazı sektörlerde bu oran yüzde 8'e kadar düşmektedir. Bu girdilerin başında enerji gelmektedir. 2011 yılında Türkiye'nin enerji ithalatı 54,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Cari açığımızın 77 milyar, dış ticaret açığımızın 105 milyar dolar olduğunu göz önüne alındığında sadece enerji ithalatı, cari açığın yüzde 70'ini, dış ticaret açığının yüzde 51'ini oluşturmaktadır. 100 dolarlık ithalatın 42 doları, hammadde açısından ülkemizde üretimi hiç olmayan ya da çok az olan ürünlerden, oluşmaktadır.

Cumhuriyetin 100. yılında 500 milyar dolar ihracat hedefiniz var. Rakamlar bu hedefe ulaşmanın çok da zor olmayacağını gösteriyor. 500 milyar dolar hedefine ilerlerken ihracatçı kamudan yeterli desteği görüyor mu? Özellikle bugünkü para ve kur politikaları sizi nasıl etkiliyor?

TİM olarak 2023 atılımı ile proaktif ve dinamik bir proje yaklaşımı benimserken, Kamu-Özel Sektör ve STK işbirliğini uyumlandırmayı temel yetkinliklerimiz arasına aldık, projemizi Ekonomi Bakanlığı ile eşgüdüm içerisinde hayata geçirdik. Gerek Ekonomi Bakanlığımız gerek diğer Bakanlıklarımız ile sürekli iletişim ve bilgi paylaşımı içindeyiz.

Para ve kur politikası açısından eskiye oranla daha fazla pro-aktif stratejiler uygulanıyor. Biz kurlarda uygulanan stratejileri ve Merkez Bankası'nın aktif olarak süreci içerisinde yer almasını destekliyoruz. Nasıl ki Dolar TL kur seviyesi 1,90'ı aştığında Merkez Bankası bütün gücüyle müdahale ettiyse, kur



"2011 yılında ihracatta öne çıkan sektörler otomotiv, kimyevi maddeler, hazır giyim ve konfeksiyon, çelik ve elektrik-elektronik sektörleri oldu."

1,75'in aşığına doğru hareketlendiğinde yine aynı şekilde tüm gücüyle müdahale etmesi gerektiğini düşünürüz.

Yakında kamuoyuna açıklanması beklenen yeni teşvik sisteminin ihracata nasıl bir katkı yapmasını bekliyorsunuz?

Türkiye'nin ara malı ithalatındaki artışa ket vuracak olan yeni teşvik sistemi ihracatımızın katma değerini artıracaktır. Bizim için ihracatın miktar ve değerinden çok yapısal değişimi ve gelişme yönünü gösterecek indikatörlerin gelişimi önemli. Yeni teşvik sistemi ile yüksek yerli girdi içeren, yüksek kaliteli emek içeriği olan ürünler üretilmesi desteklenecek ve bu ürünlerin daha fazla ihraç edilmesinin önü açılacaktır.

Türkiye'deki yatırım ortamını nasıl görüyorsunuz? Yatırım ortamının iyileştirilmesi ihracata nasıl bir katkı yapacaktır?

Türkiye makroekonomik değişkenlerinde gelişim kaydettikçe, istikrar sağladıkça yatırım ortamını da iyileştiriyor, ülkemizin çekim gücü artıyor. Türkiye'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi için yapılan çalış-

malara destek veriyoruz. Örneğin Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) 2001 yılından itibaren yatırım ortamının iyileştirilmesi konusunda çok önemli eylemleri hayata geçirdi. Yatırım yeri, vergi mevzuatı, dış ticaret mevzuatı, şirketler hukuku, istihdam alanında yapılacak reformlar ile yatırım ortamımızın iyileştirilmesine katkı sağladı. İnanıyoruz ki yatırım ortamının iyileştirilmesi sayesinde, Türkiye 2011 ihracatında yakaladığı rüzgârı 2012 yılında da devam ettirecektir. Yatırım orta-

İhracatın milli gelir içindeki payı yüzde 17 civarındadır. Fakat bu payı 2023 yılına kadar kademeli olarak yüzde 25 seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz.

manın iyileştirilmesi bizi 2023 hedeflerimize daha da yaklaştıracaktır.

Türkiye İhracatçıları Meclisi öncülüğünde gerçekleşen Ar-Ge Proje pazarları hakkında kısa bilgi verebilir misiniz? Bu projelerde amaç ve ulaşılacak istenen hedef nedir?

TİM olarak 2011 yılında tekstil ve kimyevi maddeler sektörlerinde proje pazarı etkinliği düzenledik. 2012 yılında toplam 12 sektörde 7 proje pazarı etkinliği düzenliyoruz. Bu yılın ilk proje pazarı etkinliğini tekstil sektöründe Uludağ İhracatçı Birliğimiz düzenledi. Önümüzdeki günlerde makine, elektrik-elektronik, otomotiv, gıda, kimya ve mobilya sektörlerinde proje pazarı etkinliklerimiz olacak. Proje pazarları sayesinde ihracatçılarımızı onların ihtiyacı olan teknoloji ve yenilikleri ortaya koyan ve geliştiren araştırmacıları ve bilim adamlarını bir araya getiriyoruz. Bazı sektörlerde, yurt dışındaki enstitüler ve araştırmacılar bu proje pazarlarına katılıyorlar. Projelerini ihracatçılarımızın tasvibine sunuyorlar. Artık yurt dışındaki teknoloji merkezleri de Türk ihracatçısına proje hazırlayabilmek için yarışa giriyor. Bunun çok önemli olduğunu vurgulamak istiyorum.

Türk özel sektörünün önemli temsilcilerinden Koç Topluluğu şirketlerinin ihracat hamlelerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Koç Topluluğu şirketlerinden enerji sektöründe faaliyet gösteren Tüpraş, Meclisimizin düzenlediği ilk 1000 ihracatçı sıralamasında 2 milyar 875 milyon dolar ihracat rakamı ile 2010 yılında ikinci sırada yer aldı. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren Ford Otosan 2 milyar 643 milyon dolar ihracat ile üçüncü sırada, Tofaş sırada 2 milyar 315 milyon dolar ihracat ile dördüncü sırada yer aldı. Ford Otosan, Tofaş ve Türk Traktör 2010 yılında Türkiye otomotiv ihracatının yüzde 30'unu gerçekleştirdiler. Dayanıklı tüketim mallarının önemli temsilcisi Arçelik 1, 5 milyar dolar ihracat ile altıncı sırada yer aldı. Bu şirketlerimiz ihracat yaparken aynı zamanda istihdama, marka ve patente, Ar-Ge ve yenilikçiliğe de önem veriyor. Koç Topluluğu şirketlerinin ülkemizin sanayi ve teknoloji atılımına yaptıkları katkılardan dolayı teşekkür ediyoruz, gücünün, dinamizminin, başarılarının devamını diliyoruz. Güçlü üretim, ihracat ve istihdam performansı ile ülkemize katma değer yaratmaya devam edeceğinize yürekten inanıyoruz.

MacBook Air. Daha hafif. Daha çok özellik.

Gelin ve bir dizüstü bilgisayarda bulunan her şeye sahipken
nasıl bu kadar hafif olabildiğini kendiniz görün.



11" ve 13" seçenekleriyle

MacBook Air en son Intel Core işlemciler, flaş depolama, iCloud ve dünyanın en gelişmiş işletim sistemi olan OS X Lion'a sahiptir.¹
Bunların hepsi ince, hafif ve dayanıklı bir alüminyum yekpare kasanın içindedir.²

MacBook Air Özellikleri



Taşınabilirlik ve dayanıklılık bir arada

Alüminyum yekpare kasa ve az yer kaplayan flaş depolama teknolojisiyle, MacBook Air her yere götürebileceğiniz kadar ince, hafif ve sağlamdır.



En son teknoloji

Yeni nesil Intel Core işlemcileriyle MacBook Air inanılmaz kadar güçlüdür. Thunderbolt G/Ç ise ışık hızında veri aktarımı sağlar.



OS X Lion

Dünyanın en gelişmiş masaüstü işletim sistemi, 250'nin üzerinde yeni özelliğiyle Mac'i daha da güçlü ve kullanımı kolay hale getirir.



Severek kullanacağınız yazılımlar

MacBook Air, iPhoto, iMovie, GarageBand Mail, iCal, ve FaceTime gibi muhteşem uygulamalarla gelir. Yani kutudan çıkar çıkmaz her şeyi içinde hazırdir.



Mac App Store

Mac'iniz için yeni uygulamaları doğrudan Mac'inizden alın. Mac App Store'da hemen indirebileceğiniz binlerce uygulama bulabilirsiniz.



iCloud

Fotoğraflarınızı, belgelerinizi ve daha birçok şeyi kablolu kaydedebilir ve anında tüm cihazlarınıza aktarabilirsiniz.

¹ iCloud için, iOS 5 yüklü bir iPhone 3GS veya daha yeni bir iPhone modeli, iPod touch (3. veya 4. nesil) iPad veya iPad 2; OS X Lion yüklü bir Mac bilgisayar veya Windows Vista veya Windows 7'nin yüklü olduğu bir PC (e-posta, kişiler ve takvimlere erişim için Outlook 2007 veya 2010 veya güncel bir tarayıcı zorunludur) gerekir. Bazı özellikler için Wi-Fi bağlantısı gerekir. Bazı özellikler her ülkede mevcut değildir. Bazı hizmetlere erişim 10 cihazla sınırlanmıştır. 2 Ağır yapılandırılmaya ve üretim sürecine bağlı olarak değişir. TM ve © 2012 Apple Inc. Tüm hakları saklıdır.



TÜRKİYE'NİN EN İTİBARLI ŞİRKETİ KOÇ HOLDİNG

Türkiye İtibar Endeksi Platformu'nun gerçekleştirdiği Türkiye İtibar Endeksi 2011 araştırmasında Koç Holding zirvede yer aldı. Türk ekonomisinin lokomotif 12 sektörünün itibarının ölçülmesi için yapılan bu çalışmayı ve itibar yönetiminin önemini Türkiye İtibar Endeksi Platformu Yürütme Kurulu Başkanı Can Çağdaş anlattı.

Türkiye İtibar Endeksi 2011 sonuçlarına göre Koç Holding Türk halkının en itibarlı bulunduğu şirket oldu. Aynı listede holdingler arasında yine Koç Holding ilk sırada yer alırken, enerji sektöründe Aygaz, dayanıklı tüketim ve elektronik sektöründe de Arçelik zirvenin sahibi oldu.

Çalışmada yer alan 2055 kişinin yüzde 24,3'ünün "Sizce ülkemizdeki en itibarlı şirket hangisidir?" sorusuna verdiği cevap Koç Holding olurken en itibarlı ikinci markanın aldığı pay ise yüzde 13,1 oldu. Daha önce farklı listelerde önemli başarılar elde eden, birçok defa Fortune 500 listesinde yer alan Koç Holding'in, Türk halkının gözündeki yerini gösteren bu çalışma, atılan adımların doğruluğunu gözler önüne sermesi açısından önemliydi.

İtibar yönetiminin öneminin son yıllarda anlaşılmaya başlandığına dikkat çeken ve daha önce Arçelik Pazarlama Müdürlüğü ile Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü görevlerini de yürüten Türkiye İtibar Endeksi Platformu Yürütme Kurulu Başkanı Can Çağdaş, bu sonuçların kendisini hem uygulandığını hem de heyecanlandığını da gizlemiyor. Çağdaş'a göre alınan bu sonuçlar Koç Holding'in yönetim zihniyetindeki aydınlığın ve ekip çalışmasının bir sonucu.

Bize bu çalışmanın amacı ve metodolojisi hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de itibar araştırmaları yaklaşık 15-16 senedir var olan bir kavram. Fakat bu süre içerisinde yapılan araştırmaların çoğu, şirketler bazında yapılan özel araştırmalardı. Bu araştırmayı yaptıran şirket sayısı da az olduğu için, ortada Türkiye'nin dinamo sektörleriyle ilgili bir araştırma yoktu. Dolayısıyla Türk ekonomisi, kendi sektörlerinin toplum nezdinde itibarının ne olduğunu bilmiyordu. Bu bir eksiklik. Bu eksikliği ortadan kaldırmak devrimci bir davranıştı. Bunu yapmak lazımdı.

Projenin farklı boyutları var. Bu araştırma Türkiye İstatistik Kurumu'nun belirlediği 26 ilde 2055 denekle yapıldı. Fakat böyle bir araştırmanın akademik bir oluşum tarafından denetlenmesini, akademik bir desteğe sahip olması gerektiğini düşünüyorduk. Burada da İstanbul Ticaret Üniversitesi'yle temasa geçtik. Onlar da çalışmaya akademik destek verebileceklerini söylediler. Bu akademik destek sayesinde araştırmanın sağlığı tasdik edilmiş oldu. Araştırmanın her adımını üniversite denetledi. Daha sonra da Ekonomi Bakanımız Zafer Çağlayan'ın da katıldığı ve ön konuşmayı yaptığı bir basın toplantısıyla bu çalışmanın sonuçlarını kamuoyu ile paylaştık.



"Bir süre emek verdiğim Koç Holding ve Arçelik'in bu sonuçlarla karşına çıkması beni çok duygulandırdı. Görevi teslim ettiğimiz genç jenerasyonlar işlerini çok iyi yapmışlar."

Çalışmanın içeriğinden bahseder misiniz?

Çalışmanın içeriğinde Türkiye'deki 12 büyük sektörün 8 kademedeki yapılmış itibar ölçümü var. Bir firmayı itibarlı bulmak için tanımak yetmez. İtibar parametrelerinde ilerlemek lazım. İtibar parametrelerinin yanı sıra bir de algı parametreleri var. Biz yaptığımız çalışmada söz konusu şirketler, "Türkiye ekonomisine ne kadar hizmet vermektedir veya çevre, sağlık, eğitim gibi alanlarda ne kadar öndedir, insan kaynağına ne kadar değer vermektedir, ne kadar yatırım yapmaktadır, teknolojiye ne kadar önem vermektedir" gibi 17 sorudan oluşan algı parametrelerini analiz ettik. Burada da iki türlü soru soruldu, birincisi "Türkiye'de

en itibarlı bulduğunuz üç şirket hangisidir?" sorusu idi. Arkasından da holding, elektronik, dayanıklı tüketim, gıda gibi sektörel alanlarda sorular sorduk. Tüm bu çalışmaların sonucunda da Türkiye'de en itibarlı şirketi Koç Holding oldu.

Böyle bir çalışma oldukça kapsamlı bir süreci de beraberinde getiriyor olmalı. Çalışmanın hazırlık aşaması ve sonuçlanması ne kadar sürdü?

Geçtiğimiz haziran ayında ön çalışmalarını başlatmıştık. Aralık ayına kadar bütün model geliştirildi ve son haline geldi. Yine aynı ayda sahaya çıkıldı. 15 Ocak gibi saha çalışması bitti ve rapor aşamasına geçildi.

Sizce bu çalışma neden önemli? Size göre çalışmanın en dikkat çeken sonucu hangisi?

Bir-iki tane çok dikkat çekici konu var. Araştırmada enerji sektöründe Aygaz birinci çıktı. Ancak akaryakıt şirketleri bu sektör araştırmasında alt sıralarda yer aldı. Çünkü onlar markalarını enerji sektörü olarak değil akaryakıt sektörü olarak konumlandırıyorlar. Halbuki araçlarımızda kullandığımız akaryakıt da bir enerji türü. Ancak bu şirketler bu şekilde algılanmamışlar. Dolayısıyla enerji sektöründe akaryakıt şirketleri tahminimizin çok gerisinde çıktı. İtibarları düşük olduğundan değil, kesinlikle konumlandırmaları farklı olduğundan. Benim en çok ilgimi çeken ikinci konu ise Arçelik'in yalnızca dayanıklı tüketim sektöründe değil, elektronikte de birinci seçilmesi oldu. Eski bir Arçelik mensubu olarak bu sonuç, Arçelik'in aldığı yolu bana göstermesi açısından önemlidir.

Sizce bu çalışmanın Koç Holding için önemi nedir? Bu sonuçtan nasıl bir mesaj alınması gerekir?

Bağımsız, akademik bir sistem içinde gerçekleştirilen böyle bir çalışmada Koç Holding'in Türkiye'nin en itibarlı kurumu çıkması Koç Holding için de başarılı bir sonuçtur diye düşünüyorum. Çünkü bu tarz çalışmalar ülkemizde çok fazla yapılmıyor. Bu çalışmayla yalnızca Koç Holding değil, Koç Topluluğu'nun farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketleri de önemli ipuçlarına ulaşacaklardır diye düşünüyorum. Sektörel ipucu derken kastettiğim ise, Türk toplumunun o sektöre ilgili beyanları, beklentileri, sektörün o beklentileri ne kadar yerine getirdiği, beklentiye yönelik performansının ne olduğuna dair alınacak mesajlardır. Tahmin ediyorum ki bu sonuçlar çerçevesinde Koç Holding, o sektörlerde daha ileri stratejik uygulamalar gerçekleştirecektir. Ayrıca markasına ve itibarına çok önem veren bir kısım Koç Topluluğu şirketlerinin de Türkiye İtibar Endeksi'nde çok önde çıkmaları zaten Koç Topluluğu'nun bu konuya ne kadar önem verdiğini gösteriyor.

İtibar Yönetimi konusu batılı ülkeler için önemli bir gündem maddesi. Bu konunun Türkiye'deki algılanışı hakkında neler düşünüyorsunuz?

İtibar yönetimi denilen olay benim de meslek hayatımın ilk dönemlerinde bildiğim bir konu değildi. Ben de bunu meslek hayatımın son dönemlerinde öğrendim. İtibar yönetimi batıda belki 20-25 yıldır devam ediyor. Bu konuyla

İlgili bir sürü enstitü var. Bizim ülkemize bu kavram belki de Koç Holding'le geldi. Çünkü ilk uygulamalarından birini 90'lı yılların sonunda burada yaptık. Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü olduğum dönemde burada üç danışmanla çalışıyordum. Bu kişiler itibar yönetimi konusunda ülkenin önemli, söz sahibi uzmanlarıydı. Adına KOÇSİM dediğimiz Koç Stratejik İletişim Modeli çerçevesinde çalıştık. O dönemde batıda bunun çok başarılı örnekleri vardı. Ama Türkiye bunu görememişti.

Peki ne yapmak lazım?

Kurumların sadece markalarına yatırım yapmaları yetmiyor. Siz itibarlı bir şirket olmak istiyorsanız önce insana saygı göstermelisiniz. Siz insana saygı gösteriyorsanız, o zaman itibarlı olursunuz. Bu insan sizin çalışanınız da olur, bayiniz de olur, müşteriniz de olur. Önemli olan insana saygı göstermektir. Yurt dışında bunun çok başarılı örnekleri var. İtibarını iyi yöneten firmalar, kurumun gelecek değerini yükseltiyorlar. Türkiye'deki bir kısım çok uluslu şirketlerin yapısal özelliklerinin içerisinde de görüyoruz: Onlar itibar yönetimini kurumsal süreçlerinin içine yediriyorlar. Nasıl bundan 20 yıl önce müşteri memnuniyeti ön plandaydı ve bütün süreçler müşteri memnuniyetine odaklanmıştı, şimdi bunun bir ilerideki adımı itibar yönetimidir. Artık sadece müşteri memnuniyetiyle değil, kurumun itibarına yönelik süreçlerin tamamlanması ve bütün bu süreçlerin içinde itibar yönetimini illa ki bir payı olmasıyla gerçekleşir bu. Kurumun bütün ana süreçlerini, yan süreçlerini alt detay düşündüğünüz zaman itibar yönetimi gerçekten büyük bir iş. Önemli olan buna iyi niyetle, samimiyetle inanmak. İnanırsanız o zaman yürüyor. Koç Holding inandı. Biliyorum inandığını.

İtibar yönetimi konusunda başarılı olarak nitelendirilebileceğiniz global örnekler var mı?

Yurt dışında itibarlı çok sayıda marka var. Dünyanın en başarılı 500 şirketi listesine baktığınızda bunun cevapları var. Bu şirketleri araştırıp itibarlarını nasıl yönettiklerini görmek lazım. Hangi sosyal sorumluluk çalışmalarında yer aldıklarına, insan kaynaklarına nasıl yaklaştıklarına dikkat etmek lazım. Siz istediğiniz kadar itibar yönetimine yatırım yapın, bunun sonucunda meydana gelen değişiklikler sadece markanıza dokunan, ürününüze ulaşan kişiler tarafından algılanır. Siz bunun iletişimini yeterli yapmazsanız, o zaman da yaptığınız yatırıma haksızlık olur. Çünkü itibar yönetimi kurumun kendi yaşam tarzına, vizyonuna ve

Kurumların itibarlarına verdikleri önem, o kurumun yönetim zihniyetindeki aydınlıktır. Yönetim zihniyetinde o aydınlık yeterli olmazsa, o zaman itibar yönetimi de olmuyor. Koç Holding bu aydınlığa sahip bir yapı.

TÜRKİYE İTİBAR ENDEKSİ 2011

Türkiye İtibar Endeksi Araştırması, "Gıda", "Alkolsüz İçecek", "Otomotiv", "Banka ve Sigorta", "Konfeksiyon ve Tekstil", "Enerji", "Beyaz Eşya", "Elektronik", "Holdingler", "İletişim (GSM ve Telekom)", "İnşaat" ve "Perakende" sektörlerinde toplam 26 ilde gerçekleştirildi. Türkiye genelinde kentsel nüfusu temsil eden 2055 kişilik örneklem üzerinde yapılan çalışmada firmaların itibar algılarını şekillendiren 17 farklı parametre üzerinden ölçüm yapıldı. Bu parametreler kullanılarak öncelikle sektör bazında, sonrasında da firma bazında itibar endeks değerleri çıkartıldı. Araştırma sonucunda Türk halkı itibarını yüksek bulduğu şirketleri çok iyi tanıdığını, çok beğendiğini ve çok güvendiğini söyledi. Kurumların etkinliklerine katılım yani "gönüldaşlık" oranı ise yüzde 50'lere yakın bir seviyede yani oldukça yüksek çıktı. Araştırma sonucunda itibar endeks puanı en düşük sektör inşaat olurken, en yüksek sektör ise perakende oldu. Çalışmanın gelecek sene 12'den daha fazla sayıda sektör üzerinde gerçekleştirilmesi planlanıyor.

kurumsal değerlerine yaptığı bir yatırımdır. Hem de çok önemli bir yatırımdır. Siz bunun iletişimini doğru yapmazsanız, kitlelerin bundan haberi olmaz. Bunu da doğru ve kurallarına uygun olarak yapmak lazım. Bu nedenle büyük holdinglerde iletişim yönetimi başlığı altında birimler vardır. Bu derece önemli olması nedeniyle bu birimler ya CEO'lara ya da çok üst düzey yöneticilere bağlıdır.

İtibar yönetimi konusunda firmaların üzerinde durmaları gereken önemli noktalar neler? İtibar nasıl doğru yönetilir?

Bir kurumla ilgili en önemli kaynak o kurumda çalışanlardır. Çünkü dışarıdaki bir kişinin en çok güvendiği haber kaynaklarından biri o kurumun kendi çalışanlarıdır. Eğer o kurumun çalışanı çalıştığı kurumun elçisi, taraftarı ya da gönüldası haline geldiyse, büyük ihtimalle kendi çevresinde de kendi kurumuyla ilgili çok olumlu mesajlar veriyordur. Orada çalışmanın getirdiği gururu, hazzı yaşıyordur. Bu erişilmesi çok zor bir şey değil. Erişildiği zaman da suya atılan taşın meydana getirdiği halkalar gibi çok hızla yayılır. Aslında kurumların itibarlarına verdikleri önem, o kurumun yönetim zihniyetindeki aydınlıktır. Yönetim zihniyetinde o aydınlık yeterli olmazsa, o zaman itibar yönetimi de olmuyor. Ya olmuyor ya da lafta kalıyor. Koç Holding bu aydınlığa sahip bir yapı. Bunu hem fiilen yaşamış biri olarak biliyorum hem de hâlâ takip ediyorum.

Siz daha önce Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü ve Arçelik Pazarlama Müdürlüğü görevlerini yürütmüştünüz. Şu anda da TİE Platformu Yürütme Kurulu Başkanlığı yapıyorsunuz. Eski bir Koç Topluluğu çalışanı olarak Koç Holding'in de içerisinde bulunduğu böyle bir listeyi yayınlamak nasıl bir duygu?

Bu benim için çok özel bir duygu. Ben araştırma sonuçlarını bilgisayar ekranında ilk gördüğümde çok duygulandım. Bir süre emek verdiğim Türkiye'nin en önemli kuruluşlarından iki tanesinin bu sonuçlarla karşıma çıkması beni çok duygulandırdı. Bizden sonra gelen arkadaşlarımız, görevi teslim ettiğimiz genç jenerasyonlar işlerini çok iyi yapmışlar. Markanın eriştiği seviye tek başına yeterli olmaz. Orada kalması ve oradan daha ileri gitmesi gerekir ki bu bir ekip işidir. Tek başınıza hiçbir şey olamazsınız. Burada çok etkili bir ekip çalışması olduğu belli. Hem heyecanlandım hem de çok duygulandım. Gurur verdi bu bana.



Sevgi Gönül Sanat Gecesi'nde sahne alan öğrenciler önemli müzikallerin unutulmayan şarkılarını Sevgi Gönül anısına seslendirdiler.

SEVGİ GÖNÜL MÜZİKALLERLE ANILDI

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencileri, 9'uncusu düzenlenen Sevgi Gönül Sanat Gecesi'nde, sergiledikleri çalışmalarla Sevgi Gönül'ü andılar.

Sevgi Gönül'ün sanata ve sanatçıya verdiği değerin yaşatıldığı Sevgi Gönül Sanat Gecesi, 9 Mart Cuma akşamı gerçekleştirildi. VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencilerinin çalışmalarının ve performanslarının sergilendiği gecede, öğrenciler sanatın farklı dallarındaki çalışmalarını ve yeteneklerini sergilediler.

Eğitimin yanında sanata verdiği değerlerle de ön plana çıkan VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi, bu yıl 9'uncusu gerçekleştirilen Sevgi Gönül Sanat Gecesi'yle Gönül'ü sevgiyle andı. Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel'in geçirdiği rahatsızlık nedeniyle katılamadığı etkinlik Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Ömer M. Koç ile 1000'e yakın davetlinin katılımıyla gerçekleştirildi. Kokteyl ve sergi alanının gezilmesiyle başlayan gece, VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Genel



SANATA AŞIK BİR İSİM: SEVGİ GÖNÜL

Hayatını ülkemizin kültürel değerlerini ve zenginliğini gelecek nesillere aktarmak için çalışarak geçiren Sevgi Gönül, eğer iş hayatına atılmasaydı iyi bir sanat tarihçisi ve akademisyen olmak istediğini her defasında dile getirirdi. Bu hayalini gerçekleştiremeye de annesinin anısına VKV Sadberk Hanım Müzesi'nin kurulmasına öncülük etti. Kültürel değerlerimizi herkesin tanıması amacıyla Sadberk Hanım Müzesi'ni koleksiyonlarıyla zenginleştirdi. Sosyal yönü yüksek öğrencilerin yetişmesi amacıyla Koç Üniversitesi'nde Sevgi Gönül Oditoryumu'nu açtı. Hayatı boyunca koleksiyona, nesnelere, Türk kültürüne ve güzel sanatların tüm

dallarına duyduğu hayranlıkla dünyada sanat alanında yapılan çalışmaları ülkemizde uygulamaya gayret etti. Ziyarete açık olan hemen hemen tüm müzeleri gezdi, sempozyumları yakından takip etti. Antik kent Afrodisias'ın kazı çalışmalarına destek olmak amacıyla kurduğu Geyre Vakfı'nın ve Türk Nümismatik Derneği'nin Başkanlığı yaptı. Gönül yalnızca sanatla değil, insan yaşamını daha iyiye taşıyabilecek tüm sosyal konularla ilgiliydi. Bir dönem siyasetle de ilgilenen Gönül, Hürriyet Gazetesi'nde sahibi olduğu Sevgi'nin Diviti adlı köşesiyle memleketin farklı meselelerine kendi üslubuyla değindi.

Müdürü Robert Lennox ve Genel Müdür Yardımcısı Dr. Jale Onur'un konuşmalarıyla devam etti. Dr. Jale Onur konuşmasına Atatürk'ün "Sanat güzelliğin ifadesidir" sözleriyle başladı. Onur, okulun sanat gecesine adını veren ve sanatçıların yetişmesini teşvik için VKV Koç Özel Lisesi'nin yıl sonu ödül törenlerinde adına sanat ödülü konmasını arzu eden merhum Sevgi Gönül'ü rahmetle andı.

ÜNLÜ MÜZİKALLER ÖĞRENCİLER TARAFINDAN YORUMLANDI

Gece öğrencilerin büyük bir özveri ve uzun süren provalarla ortaya koydukları müzikallerden seçmeler ve sergi ile renklendi. Konuk mezun Berkay Buğdayoğlu'nun çelik levhalar üzerine yağlı boya enstalasyon çalışmaları geceye katılan ziyaretçiler tarafından büyük

beğeni topladı. 2003 yılında VKV Koç Özel Lisesi'nden mezun olduktan sonra Maryland Sanat Enstitüsü'nden burs kazanarak eğitimini Amerika'da sürdüren Buğdayoğlu, bir süre Doğu Avrupa'da yaşadıkten sonra döndüğü Türkiye'de reklamcılık alanında çalışmalarını sürdürüyor. Kendisine Sevgi Gönül'ü sordukumuzda duyguları gözlerinden okunan genç sanatçı, hislerini şu kelimelerle anlatıyor: "Bizim gibi insanların bu işi yapabilmesi için gerçekten desteğe ihtiyacı var. Bunun için Sevgi Gönül'den daha önemli, akla gelen başka bir isim daha yok."

Öğrenciler müzikallerden seçmelerine, "The Sound of Music" müzikalinden "Do-Re-Mi" ile başlayarak ziyaretçilere nostaljik anılar yaşattı. Gösteri Elif Özüçığlayan'ın seslendirdiği "New York, New York" şarkısıyla devam etti. Ünlü Yönetmen Martin Scorsese'nin

"New York, New York" filminin tema müziği olan ve daha önce Frank Sinatra'nın da seslendirdiği şarkı bir kez daha izleyenleri eski zamanlara götürdü. Mehmet Can Çiftçi'nin "Fiddler on the Roof" müzikalinden "If I Were a Rich Man" ve Naz Altınok'un Mamma Mia'dan "Money Money Money" şarkılarını söyleyerek zenginleştirdiği gösteri, "Everything is Coming up with Roses" ve "Fame" şarkılarının Lebriz Kızılar ve Rakel Saranga tarafından seslendirilmesiyle devam etti. "There is no Business Like Show Business, Hair, Moulin Rouge" gibi dünyaca müzikallerden şarkıların seslendirilmesiyle devam eden programın kapanışı Grease müzikalinden "We Go Together" şarkısı ile yapıldı. Performanslarıyla bir sanat şöleni ortaya koyan öğrenciler, izleyicilere unutulmayacak bir gece yaşattılar ve büyük alkış aldılar.

9. SEVGİ GÖNÜL SANAT GECEŚİ'NİN ÖZEL ÖĞRENCİLERİ

Sevgi Gönül Sanat Gecesi'nde görev alan öğrenciler bu özel gecenin bir parçası olmanın gururunu yaşadılar. İşte bu özel öğrencilerden bazılarının görüşleri:

GÜLÜM ATABEŞ

Eğitim hayatımın ilk yılından beri buradayım ve kendimi bildim bileli okulumuzun korosunda görev alıyorum. Sevgi Gönül'ü anacağımız bu gecede ben de şarkı söyleyerek gösterinin bir parçası olacağım. Sevgi Gönül'ü sanatın bir dahıyla anmak gerçekten büyük bir mutluluk kaynağı.

METİN ÖZKUŞ

Üç senedir Sevgi Gönül Sanat Gecesi'nde dans ediyorum ve bu akşam da dans edeceğim. Her sene olduğu gibi Sevgi Gönül'ü bu sene de sanatla anacağız. Bu aslında okulumuzun ne kadar özel olduğunu da gösteriyor. Öğretmenlerimizin ilgileri, yaklaşımı ve bizi sanata yönlendirmelerindeki başarı çok önemli birer özellik.

GİZEM AYGÜDER

Bu okula 2. sınıfta geldim ve her gün iyi ki gelmişim diyorum. Düzenlediği sosyal aktiviteleri, öğretmenleri, çalışanları ve her şeyiyle öğrencilerine çok destek olan bir okulumuz var. Senelerdir dans eden biriyim ama bugün ayrı bir heyecanım var. Çünkü sanat aşkıyla dolu olan Sevgi Gönül'ü anmak için sahne alacak olmak çok büyük bir onur.

NURİ CİNGİLLİOĞLU

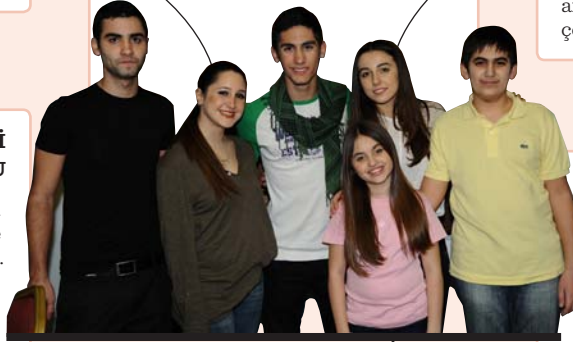
Üç yıldır Koç Özel Lisesi'ndeyim. Okulumuzun kendi içerisinde çok avantajlı bir sistemi var. Derslerin bir dünya dili olan İngilizce olarak görülmesi bunlardan bir tanesi. Ayrıca Sevgi Gönül sayesinde bize sunulan bu sanatsal imkanlar, okulumuzu diğer okullardan çok daha farklı kılıyor. Ben de bu gecede orkestrada bas gitar çalarak Sevgi Gönül'ü anacağım. Bu nedenle de çok mutluyum.

ZEYNEP SERİNYEL

Sevgi Gönül Gecesi'ne ilk defa geçen sene katılmıştım. Benim için bu gösteride yer almanın değeri çok büyük, katılmak bile başlı başına büyük bir onur. Bu okulumuzun bize yaptığı en önemli katkılardan biri diyebilirim.

ALİ KAAAN KURBANZADE

Okulumuz bana sanatı, tıpkı Sevgi Gönül'ün istediği gibi sevgiyi ve insan olmayı öğretti. Sevgi Gönül Sanat Gecesi'ne bu üçüncü katılışım. Resim ve müzik gibi sanat dallarıyla ilgileniyorum. Ayrıca fotoğrafçılık da çok ilgimi çekiyor. Bu anlamlı gecede koroda görev alacağım.



Saner: "Opet sektöründe herşeyiyle iyi bir yerde."



OPET SEKTÖRE ÇOK ŞEY KAZANDIRDI

18 yıllık Opet Bayii Ahmet Zeki Saner, Opet'in 20 yılda elde ettiği başarıların sırrının Opet-bayi işbirliği olduğunu söylüyor.

Öztürkler Tarım ve Petrol Ürünleri Ticaret Limited Şirketi'nin sahibi Ahmet Zeki Saner 26 yıl önce girdiği akaryakıt sektöründe 18 senedir Opet'le birlikte yoluna devam ediyor. "Opet sektörde çok şeyi değiştirdi, standartları yükseltti" diyen Saner, işin başında profesyoneller olduğu sürece Opet'in sektördeki gücünü koruyacağını düşünüyor. Evli ve iki çocuğu olan Saner, kendisinden sonra işi devralacak olan oğlunun pompacı-lıktan başlayarak işi öğrendiğini söylüyor.

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

1951 İstanbul Kadıköy, Moda doğumluyum. İlkokulu Moda İlkokulu'nda okudum. Liseyi de Saint Joseph'de bitirdim. Sonra Almanya'ya gittim. Almanya'da turizm-işletme okudum. Daha sonra Türkiye'ye geldim. 1986 yılında akaryakıt sektörüne girdim. 1994 yılında da Opet bayiliğini aldım. O günden bu yana İzmit Körfez, İstanbul Bayrampaşa ve Davutpaşa istasyonlarıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Bulunduğunuz tüm lokasyonlar araç trafiğinin de yoğun olduğu bölgeler.

Bu durum işlerinize nasıl yansıyor?

İstasyonlarımızın bulunduğu bölgeler daha çok ticari faaliyetlerin gerçekleştiği yerler. Bu nedenle ağırlıklı olarak şirket araçlarına hizmet veriyoruz. Özel arabasıyla bize gelip deposunu dolduran azdır.

Kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

Şu anda Topkapı Davutpaşa istasyonunda 34, Bayrampaşa istasyonunda 22, İzmit Körfez'de ise 18 kişiye istihdam sağlıyoruz.

Çalışanlarınızın ortalama hizmet süresi nedir? En uzun çalışanınız kaç yıldır sizinle?

Mümkün olduğu kadar eleman değiştirmeye çalışıyorum. Örneğin istasyon müdürlerimizden biri 24, diğeri 16 senedir bizimle çalışıyor. Bunun yanında pompacılarımızla da uzun yıllar çalışmayı hedefliyoruz. Çünkü bir mağazada tezgahlar neyse bizim mesleğimizde de pompacı o. Müşteriyle birebir muhatap oluyorlar. Müşterilerimiz pompacılarımızı tanır. Bu bizim işimizde çok önemli.

Müşteri ve çalışan ilişkisi işinize de olumlu yansıyor sanırım.

Elbette. Eğer siz buralarda iş sahibiyseñiz haftada en az bir kere buraya uğrayıp akaryakıt alırsınız. Bu şekilde simalar aklınızda kalır. Yeri gelir merhabalaşırsınız, yeri gelir sohbet edersiniz.

Akaryakıt sektöründe Opet'in duruşunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Opet Nurten Hanım ve Fikret Bey'in girişimleriyle kuruldu ve bugünlere geldi. Koç Holding'le yapılan evlilik de çok şeyi değiştirdi. Opet bugün yüzde 100 milli sermayesi olan çok önemli bir firma. Tüpraş'ın alınmış olması da çok önemli bir gelişme. Bunun yanında Koç Topluluğu'nun ürettiği araçlar ilk yakıtlarını Opet'ten alıyor. Her araca özel bir kart veriyoruz ve akaryakıtlarını güvence altına alıyoruz. Bu, Topluluk içinde kurulmuş çok başarılı bir ağı.

Bir bayi olarak Opet'in size katkısı ne oldu?

Markanın güvenilir olması müşteri tarafında da ilk tercih sebebi. Bu nedenle talep de bu doğrultuda artıyor. Bu ticari anlamda da olumlu bir getiri durumunda. Aynı şekilde müşterinin burada karşılaştacağı olumsuz bir durum hemen marka imajına etki eder. O nedenle müşteriyi memnun etmek, olumsuz bir algı oluşturmamak adına biz de elimizden geleni yapıyoruz.

Yoğun rekabet koşullarına rağmen Opet 2011 yılında pazar payını artırmayı başardı. Bu başarının sebepleri sizce neler olabilir?

Opet'in trendi hep iyiye gidiyor. Sektörde her bakımdan iyi bir konumda. Özellikle başarıyla sürdürülen "Temiz Tuvalet Kampanyası" çok önemli. Yaşı küçük olanlar pek hatırlamaz ama eskiden istasyonların tuvaletlerine girilmezdi. Şimdi sektörde yer alan herkes Opet'in getirdiği bu yüksek standarda uyma yarışında. Dolayısıyla sadece bu kampanya bile sektöre yapılmış en büyük katkılardan biri.

Opet müşteri memnuniyetinde hep ilk sıralarda yer alıyor. Bu başarının sırrını ne olarak görüyorsunuz?

Müşterinin en önemseddiği şey benzin almak için pompaya yanaştığı zaman güler yüzlü, temiz, pak, kibar bir insanın onu karşılaması. Markete girdiğinde yine aynı şekilde herkesin güler yüzlü olması, mekanın temiz olması lazım. Opet bayileri bunlara çok dikkat ediyor. Çünkü çatı şirket Opet olsa da Opet'in halka temas eden tarafı biz bayi-

Opet'in başardığı en önemli şey temiz yakıtın yanında temiz tuvalet olgusunu da sektöre kazandırmak oldu.

leriz. Bunun sonucunu da her sene müşteri memnuniyetinde birinci olarak alıyoruz.

Bir bayi olarak Opet'le olan ilişkiniz nasıl?

Opet'in en iyi taraflarından bir tanesi istediğimiz anda istediğimiz yetkiliye ulaşabiliyor olmamız. Diğer şirketlerde kolay kolay genel müdüre ya da bölge müdürüne ulaşamazsınız. Opet'te böyle bir durum yok. İsteddiğimiz şekilde istediğimiz yere ulaşıp problemleri çözebiliyoruz.

Yakıt fiyatlarındaki değişimin taleplere etkisi oluyor mu?

Herhangi bir zam geldiğinde bir-iki gün süren bir durgunluk oluyor. Ancak akaryakıt temel gıda maddesi gibi zorunlu bir tüketim maddesi. Bu nedenle satışlar devam ediyor. Dünya genelinde fiyatlar yükseliyor. Bu da mecburen insanların cebine yansıcak.

Geçtiğimiz sene başlatılan promosyon yasağı sizleri nasıl etkiledi?

Bir yerde sektörü zapturapt altına almaya çalıştılar, iyi de oldu. Geçiş süreçleri hep zor olur. Ama neticede herşey daha disiplinli hale geliyor. Ben şahsen bu uygulamadan memnunum. Özellikle pompalara yazar kasa konması, otomasyona geçilmesi, promosyonun kaldırılması, bunlar herşeyin daha düzenli ve adil ilerlemesi için. Çünkü promos-

yonun sonu yok. Herkes herşeyi vermeye ve haksız rekabet etmeye başlamıştı. Bizim şu andaki en büyük sorunumuz kredi kartları. Bekleme sürelerinin uzun olması bizi zorluyor. Sizin kredi kartıyla aldığınız benzinin parasını biz 32 gün sonra tahsil ediyoruz. Malı satıyoruz ancak onun parasını almadan vergilerini veriyoruz.

Sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyor musunuz?

Tarihe Saygı projesinde şirket olarak maddi bir katkımız oldu. Çanakkale'de yapılan açılış törenine gittik. Her şey çok muhteşemdi. Bu tip projeler hem bizler hem de ülkemiz için oldukça önemli.

Peki sosyal sorumluluk alanında sizce odaklanılabilecek farklı konular var mı?

Şimdi gündemde İstanbul'daki tuvaletlerin standartlarının yükseltilmesi var. Bu İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin bir projesi bildiğim kadarıyla. Belediyeler bu projeye kendileri ilgileneceklermiş. Ancak Opet bu konuda destek verebilir. Çünkü Opet'in bu konuda geniş bir bilgi birikimi ve deneyimi var.

Bu sene Opet'in 20'inci kuruluş yıldönümü. Opet'in bu süre zarfında sektöre ve ekonomiye katkılarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

20 sene önceye göre standartları yükseltti bir kere. Eskiden akaryakıt alan insanlara promosyonlar sunulur, bu şekilde müşteri çekiliirdi. Hem Opet hem de biz bayiler çok çalıştık. 20 yıl önce kurulan o firmayı bugünlere getirdik. Uğraştık ve hep birlikte bir yere geldik. Koç Holding'le yapılan ortaklık da büyük katkılar sağladı. Bugün olduğu gibi işi bilen insanlar başında kaldığı sürece Opet'e bir şey olmaz. Her zaman gücünü korur.



"Opet'in müşterileri temas halinde olduğu her yerde güler yüzlü ve temiz olmalıyız. Biz de tüm çalışanlarımızla bu kurala uyuyoruz."

OKUL-İŞLETME-STK İŞBİRLİĞİ MLMM İLE GERÇEKLEŞİYOR

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi (MLMM) proje yarışması yönünü, okul-işletme işbirliklerinde iyi uygulamalara çevirdi.

Milli Eğitim Bakanlığı ve Koç Holding arasında imzalanan "Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi İşbirliği Protokolü" kapsamındaki çalışmalar 2006'dan bu yana başarıyla yürütülüyor. Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) sloganı ile özdeşleşen ve mesleki teknik eğitimin ne kadar önemli olduğu konusunda toplumun her kesiminde farkındalık yaratmayı hedefleyen proje, bu konuda bir ilke imza atarak kamu kesimi ile iş dünyası arasında bir bağ oluşturuyor. Başladığı günden bu yana hızla büyüyen proje, Türkiye genelinde 264 meslek lisesi, 8 bin meslek lisesi öğrencisi, farklı ölçek ve sektörlerde 20 Koç Topluluğu şirketi ve 350'yi aşkın çalışanın gönüllü desteği ile uygulanıyor. Proje kapsamında şirketler ile alanlarında eğitim veren meslek liseleri arasında eşleşme sağlanarak, bir yandan gençlere istihdam sağlanırken, diğer yandan da işletmelerin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesine katkıda bulunulması amaçlanıyor. Gerçekleştirilen eşleştirmeler, okullar ve işletmelerin ihtiyaç ve olanaklarına bağlı olarak meslek lisesi öğrencilerine burs, staj ve gönüllü koçluk desteği sağlanmasından, okullarda eğitimin altyapısı ve içeriğinin iyileştirilip günümüz teknolojileri ile uyumlu hale getirilmeleri için müfredat, malzeme ve laboratuvar desteği sağlanmasına kadar geniş bir alanı kapsıyor. Zamanla burs, müfredat, laboratuvar, staj, kişisel ve mesleki gelişim ile istihdam desteği gibi bileşenlerle 'Okul-İşletme İşbirliği Modeli' adını alan projenin başarısı, mesleki eğitim veren okullar ile işletmeler arasında sektörel işbirliğini başarıyla gerçekleştirmesinde yatıyor. Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi sayesinde Topluluk şirketleri ile mesleki eğitim ve istihdam arasındaki köprü günden güne güçleniyor.

EN İYİ İŞBİRLİĞİNE 30 BİN TL ÖDÜL

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında 2008 yılından beri düzenlenen proje yarış-



maları, 2011-2012 döneminde rotasını okul-işletme işbirliklerinin yaygınlaştırılmasına ve geliştirilmesine çevirdi. Türkiye'nin farklı bölgelerinden Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi'ne katılan 264 okulun yer aldığı yarışmada bu yıl özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliği projesinin sahibi okula 30 bin TL'lik başarı ödülü sunulacak.

Meslek Lisesi Memleket Proje Yarışması'nda okullardan beklenenlerin başında mesleki eğitimin kalitesini yükseltmek üzere hazırlanmış örnek işbirlikleriyle başvuru yapılması geliyor. Projelerin en geç 30 Nisan 2012 tarihine kadar başlatılması ve yarışmada yer alan okulların, en az bir şirket, sivil toplum kuruluşu, meslek örgütü, ticaret odası ve benzeri bir yapı ile projelerini geliştirmiş olması gerekiyor. Projeler, Meslek Lisesi Memleket Projesi'nden esinlenerek hazırlanan Meslek Eğitiminde Okul-İşletme İşbirliği Rehberi'nde yer alan birleşenlerden en az birini kapsamak durumunda. Yarışma kapsamında KOBİ'ler ile okullar arasındaki işbirliklerinin teşvik edilmesi amacıyla, şirketlerle kurulan dayanışmalar yarışmacılara ek puan kazandıracak.

Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi kapsamında 2010 yılından bu yana Koç Topluluğu şirketlerinin başı çektiği örnek uygulamaların yaygınlaştırılması hedefleniyor. Bu kapsamda Tofaş Fiat, Tüpraş, Ford Otosan laboratuvarlarının ardından 2011 yılında da Arçelik ve Türk Traktör, meslek liselerinde laboratuvar programlarını başlattı. Otokar şirket bünyesinde stajyer öğrenciler için kaynak atölyesi oluşturuldu. Ford Otosan Cargo Eğitim Merkezi'ni İnönü Endüstri Meslek Lisesi'nde açarken, yan sanayisini harekete geçirerek Karamürsel 100. Yıl Endüstri Meslek Lisesi'nde "3D Koordinat Ölçüm ve Metalurjik Muayene Laboratuvarı" kurulmasını sağlayan Koç Topluluğu şirketlerinin çalışmaları 2012 yılında yeni projeler ile devam edecek.



Aylin Gezgüç
Koç Holding
Dış İlişkiler ve Kurumsal
Sosyal Sorumluluk
Koordinatörü

"ÜLKEMİZİN KALKINMASI İÇİN YOL GÖSTERİCİ BİR PROJE"

MLMM Proje Yarışması meslek lisesi öğrencilerinin kişisel ve mesleki gelişimine katkıda bulunuyor. Bu yapılanmanın temelinde mesleki eğitim veren okullar ile işletmeler arasında sektörel bazda işbirlikleri geliştirilerek, eğitim ve iş dünyası arasında köprülerin kurulması yatıyor. Yarışma ile yerel mesleki ihtiyaçların çözümüne yönelik, öğrencilere yeni mesleki ve kişisel gelişim imkanları sağlayacak, sürdürülebilir işbirliklerinin teşvik edilmesini hedefliyoruz. Bu modelin, kurumsal, sektörel ve politika düzeylerinde yaygınlaştırılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ülkemizin kalkınması ve kaliteli istihdamın artışı için bu ve benzeri proje yarışmalarının ilgili kurumlar için yol gösterici olacağı inancındayız.



Anahtarları çıkarmadan yola çıkın.

ANAHTARSIZ GİRİŞ VE DAHA BİRÇOK TEKNOLOJİSİYLE HAYATINIZI KOLAYLAŞTIRAN PLUS PAKET'Lİ FIESTA, FORD YETKİLİ SATICILARINDA.

Artık anahtarı aramanıza gerek yok. Fiesta'nızın kapı koluna dokunduğunuz anda kilitlerin otomatik olarak açılması için anahtarınızın yanınızda bir yerlerde olması yeterli. Sonra sadece Ford Power düğmesine basarak yola çıkabilirsiniz. Siz de hemen en yakın Ford yetkili satıcısına gelin, 2012 model Titanium X Plus Paket Fiesta'ya çok özel fırsatlarla sahip olun.

- + Anahtarsız Giriş
- + Ford Power Anahtarsız Çalıştırma Sistemi
- + Sony Müzik Sistemi
- + Bluetooth® & Türkçe Sesli Kontrol Sistemi
- + Sürücü ve Ön Yolcu Yan Hava Yastıkları
- + Sürücü Diz Hava Yastığı

FORD **FIESTA**



Akıllı telefonunuza QR kod okuyucu yükleyip, yandaki kodu taratarak mobil sitemizi ziyaret edebilir, kampanya ve modellerimiz hakkında bilgi alabilirsiniz. Ayrıca akıllı telefonunuzdan www.ford.com.tr adresine girerek, mobil sitemizi inceleyebilirsiniz.



Go Further

ford.com.tr



"Bu yıl gerçekleştirecek Avrasya Maratonu'nda 15 km'yi 75 dakikanın altında koşmayı planlıyorum."

Runtalya Maratonu'nda 21 km'lik yarı maratonu başarı ile tamamlayarak hedefinizi tutturdunuz. Bu başarıdan ve organizasyondan bahsedebilir misiniz?

Beş kıta ve 45 ülkeyi kapsayan ve gerek amatör gerek profesyonel sporcuların katıldığı maratonun bu yıl yedincisi gerçekleşti ve yarışlara toplam 3 bin 217 kişi katıldı. Ben de şirketimizin idari işler biriminde uzman olarak görev yapmakta olan Metin Aksoy ile birlikte 21 kilometrelik yarı maratonda KoçSistem forması ile koştum. Etapı 1 saat 59 dakikada tamamlayarak genel klasmanda 550'nci, kendi yaş grubumda 87'inci oldum. Metin Aksoy ise maratonu 1 saat 24 dakikada tamamlayarak, genel klasmanda 20'inci, kendi yaş grubunda ikinci olarak hem kendi hem de şirketimizin KoçSistem formalı temsili adına önemli bir başarı kazanmış oldu.

Sizi Runtalya Maratonu'na taşıyan süreç nasıl gelişti?

Maraton kelimesinin iş hayatıma girişi aslında bundan beş yıl öncesine dayanıyor. 2007 yılında gerçekleştirdiğimiz "Zirve 2007" adını taşıyan toplantıda, "Hedef 2015"i KoçSistem'in küresel marka yolculuğunu ifade eden uzun soluklu bir maraton olarak belirlemiştik.

Beni Runtalya Maratonu'na taşıyan öykü 2011 yılında, Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Çağan'ın daveti ile başladı. Beni sosyal sorumluluk çerçevesinde Adım Adım oluşumunun çatısı altında mali fon toplama amacıyla kişisel destek vermeye davet etti. İşte bu davet bende "Neden koşmuyorum?" sorusunun oluşmasına vesile oldu. Akabinde de 2011 yılında gerçekleşen İstanbul Avrasya Maratonu'nun 8 kilometrelik koşusuna beni kayıt ettirmesiyle maratona sürpriz şekilde katıldım.

Hazırlanmaya başladığım ilk zamanlar bırakın 8 km'yi, 5 km'yi bile ortalama 6,5 - 7 km hızla koşmadığımı gördüm. Maratona katılıyorsam layığı ile hazırlanmam gerektiğini düşünerek çalışmalara başladım. Önümde üç hafta gibi kısa bir süre vardı. Çalışmaya başladığım ilk zamanlar çok zorlandım, hatta bazen koşamayacağım umutsuzluğuna bile

HEDEF: AVRASYA MARATONU'NDA 10'LARCA KOÇSİSTEM'Lİ

Koç Bilgi Grubu Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu, Runtalya Maratonu'nda 21 km'lik yarı maratonu 1:59:44 ile koşarak hedeflediği başarıyı yakaladı. Nalbantoğlu'nu maratonda koşmaya götüren hikayeyi, yaşadığı mutluluğu ve yeni hedeflerini kendisinden dinledik.

kapıldım. Ama çalışmayı bırakmadım ve yarışta 8 km'yi oldukça iyi bir süre ile yani 45 dakikanın altında tamamlayarak kendi yaş grubumda 15'inci olmayı başardım.

8 km hedefimi tutturmuştum. Bu konudaki çalışmalarımı sonlandırmak yerine hemen önüme yeni hedefler koymayı tercih ettim. Yeni hedefimi ise Mart ayında gerçekleşecek Runtalya olarak belirledim. Runtalya'da 10, 21 ve 42 km koşuları vardı. Ben hedefimi biraz daha zorlaştırmak adına 21 km'de yarışma kararı aldım.

Runtalya Maratonu'na nasıl hazırlandınız?

Runtalya Maratonu'na katılmaya karar verdikten sonra, Metin Aksoy'un da aynı maratonda koşacağı bilgisini aldım. Metin, daha önce Avrasya Maratonu'na da katılmış ve 15 kilometrede olağanüstü iyi bir derece yapmış deneyimli bir sporcu. Bu nedenle onun bilgi birikimi ve tecrübelerinden faydalanmaya çalıştım.

Metin'in bana verdiği çalışma programı her akşam en az bir buçuk saat çalışmamı gerektiriyordu. Yoğun iş tempom nedeniyle bu programa uyamadım. Bu nedenle bazen sabahları saat 5:45'te kalkarak haftada beş gün olmak üzere, bir saatlik koşularla yarışa hazırlanmaya çalıştım. Çalışmalara başladığımda hedefi çok yüksek tuttuğumu ve fiziksel açıdan bu hedefe hazır olmadığımı gördüm. Ama pes etmedim ve sistematik bir şekilde antrenmanlarımı sürdürdüm. Özellikle hafta sonlarında 15 kilometrelik koşularla sınırlarımı zorlamaya çalıştım.

Yarış gününe gelelim; yarış esnasında neler hissettiniz, kararlılığınızı sürdürdünüz mü?

Yarış esnasında enteresan duygular içinde oluyorsunuz. Birkaç defa bu iş olmayacak, çok zorlamaya gerek yok noktasına geldim. Özellikle 15'inci km'den sonra ayaklarımda ciddi ağrılar hissetmeye başladım. Hatta sağ ayağımın üzerine basamayacak duruma geldim. Ama pes etmemeye, hedefimi yerine getirmeye kararlıydım.

Anlattıklarınıza göre yarış, sizi fiziksel anlamda pes etmenizi gerektirecek kadar zorlamış. Peki, neden bırakmadınız?

Ben bittiğimi, ayaklarımdan benden koptuğunu hissettiğim anda başaracağıma duyduğum inanç ile -beyin gücü de diyebilirsiniz buna- yarışa tekrar konsantre oldum. Başaracağım ve hatta daha iyisini yapacağım diyerek motivasyonumu tekrar sağladım. 19'uncu km'de 6 dakikanın altına, 20'inci

km'den 21'inci km'yi koşarken ise 4,5 dakikanın altına inmeyi başardım. Bunlar benim için daha önce yakalaması imkansız süreler diye düşünüyordum.

Fiziksel kapasitenin yetmediği yerde düşünce gücü devreye giriyor. Yapabilirim, daha iyi koşabilirim diyerek iki saatin altında koşmak için harcadığım enerji ve buna duyduğum inanç çok önemli. Hedef koymak, denemek ve korkmamak lazım.

İş hayatında da öyle değil midir? Şirket olarak kendinize bir takım hedefler belirlersiniz; bu hedefleri tutturmak için arka tarafta yapılması gereken bir sürü iş vardır. Hazırlıklarınızı yapar, sisteminizi kurar, takımınızı da bu hedefe hazırlarsınız. Hedefinize yaklaşıırken karşınıza sorunlar, zorluklar çıkar ki asıl o noktada taşıdığınız misyona daha sıkı tutunur, tüm performansınızla mücadelenizi sürdürürsünüz.

Yarışırken başkaları ile değil kendimle yarıştım. Sınırları aşma aslında hedefinizi gerçekleştirmenin en önemli motivasyonu oluyor. Bence insanların hedefleri konusunda başardıkça kazanmaları, kazandıkça da daha fazlasını başarmak istemelerini sağlayan bu motivasyon iç huzuru da beraberinde getiriyor. Bu arada koşmaya başladığım zaman 89 kiloydum. Şu anda daha fazla yememe rağmen 79 kiloyum ki bu da işin bir başka motive edici tarafı.

Koşu ile ilgili yeni hedefleriniz var mı?

Başardıkça güveniniz artıyor ve hedefiniz yükseliyor. Avrasya 2011'in ardından, uluslararası bir teknoloji şirketinde yönetici olan bir

Ben iş dışında sahip olunan
her bir hobinin o kişinin
dünyasına farklı pencereler
açtığına ve farklı bakış
açıları kazandırdığına
inanırlıyım.



arkadaşımla bir araya geldik. Sohbet sırasında onun 15 kilometreyi 93 dakikada koştuğunu öğrendim ve ona 2012'de "15 km'yi 90 dakikanın altında koşacağım" sözünü verdim. Runtalya'dan sonra ise bu hedefimi 75 dakikanın altına düşürme kararı aldım. Bu yıl gerçekleşecek Avrasya Maratonu'nda bu hedefim için koşmayı planlıyorum.

Avrasya 2012 sonrasında koşu ile ilgili başka bir hedefim olacağını pek zannetmiyorum. Ama kendime, hayatımı renklendirecek farklı hedefler koymaya devam edeceğim.

Bu başarınızla çalışanlarınızı ne şekilde etkilediğinizi düşünüyorsunuz?

Pek çok arkadaşım, yarışa katıldığımı kurum içi iletişim portalimizde yayımlandıktan sonra öğrendi. Benim katılımımın ve elde ettiğim sonucun onları da cesaretlendirdiğini ve benzer faaliyetlere katılmak üzere motive olduklarını gördüm. Hatta Avrasya'da benimle birlikte koşmak isteyenler var, nasıl hazırlanmaları gerektiğini bana soruyorlar.

KoçSistem formasıyla Avrasya Maratonu'na onlarca kişi olarak katılmayı ve KoçSistem'in varlığını bu platformda da gösterebilmeyi çok isterim.

Yardım kampanyaları çerçevesinde düzenlenen koşular hakkında ne düşünüyorsunuz, böyle bir etkinlikte yer almayı düşünür müsünüz?

İlk olan her şey bir başarı öyküsüdür. Sonrasında gelen "Me too" (Ben de Ben de) tarzı işler ise işin kolayına kaçmaktır. Hemen her gün hepimize, e-posta ya da SMS ile birbirinin aynısı kampanyalardan istekler geliyor. Artık hem şirketler hem de bireyler bilmelidirler ki bu aynılık zamanla duyarsızlığa sebep oluyor ve bir süre sonra asıl mesaj görülmemeye başlıyor. İşte bu nedenle bu çeşit kampanyaların hiçbirisi maalesef benim gündemime giremiyor. Ne mutlu ki Koç Bilgi Grubu'nun sosyal sorumluluk çalışması Yeşil Bilgi Platformu ve Koç Topluluğu'ndaki diğer tüm sosyal sorumluluk projeleri doğduğu konulara katma değer sağlayan, yaratıcı çalışmalar.

KoçSistem'in hedefleri neler ve bu hedeflerine ulaşmak için neler yapıyor?

Daha önce kısaca bahsettiğim gibi KoçSistem'in bir dünya markası olma ve bölgesinde uluslararası bir güç haline gelme hedefinin simgesi olan Hedef 2015, bizim için uzun soluklu bir maraton. Son beş yıldır şirketimiz bu maraton içinde emin adımlarla ilerliyor. Bilgi teknolojilerine öncülük ve liderlik eden



Sınırları aşma aslında hedefinizi gerçekleştirmenin en önemli motivasyonu oluyor. Bu motivasyon iç huzuru da beraberinde getiriyor.

KoçSistem'i küresel arenada bir güç haline getirmek bu maratondaki hedefim ve motivasyonum. Bu da çok iddialı bir hedef ama başarı ile gerçekleştireceğimize inancım tam.

Hedefi koyduğumuz tarihten bu yana başarılı bir büyüme ivmesi sergilediğimizi söyleyebilirim. Şirketimiz son beş yılda ortalama yıllık yüzde 25 büyüdü. Küresel şirketlerin yer aldığı pazar araştırmalarında farklı alanlarda liderliği ele geçirdi.

Müşteri merkezli yapılanmamız ve müşterilerimizin hayal gücünden aldığımız ilhamla Pixage, Sitelink gibi KoçSistem imzalı ürün ve çözümler geliştirdik ve bunları dünya pazarlarına sunduk. Özellikle iş uygulamaları alanında yeni uzmanlık alanları geliştirdik, bu yeni alanlarda yetişmiş insan kaynağını sektörümüze kazandırdık. 5 yıl önce çağrı merkezi hizmetlerimiz dahil 600 kişiydik, bugün itibarıyla çağrı merkezi hariç 1200'ün üzerinde dev teknoloji ordumuzla bu yolculukta hedefimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz.

Şirketlerin stratejik kararlarında iş ortağı

olabilen ve BT'de hizmet modelini Türk iş dünyasında yaygınlaştıran, vizyoner bir şirket olmayı başardık. Sektörümüzde sadece lider ya da öncü değil, artık takip edilen bir otorite olduğumuzu da gururla söyleyebilirim.

KoçSistem olarak yönetilebilir hizmetler tarafında, fark yaratan hizmet modellerimiz ile liderliği göğüsledik. Son yılların en büyük fırsat dalgası olarak tanımlanan ve iş yapış biçimlerini değiştiren bulut bilişim konusunda önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Kurumsal bulut pazarında ülkemizin lider şirketi olmayı başarırken dünya liginde ise sayılı şirketler arasında yer aldığımızı gururla paylaşmak isterim.

Türk bilgi teknolojileri sektörü için bir değer olarak kabul gören şirketimiz, beş yılda geldiği nokta itibarı ile uluslararası arenada da bir değer haline geldi. İşte bizim hedefimiz, bu değeri çok daha güçlü küresel bir marka haline getirmektir.

Yaptığınız iş ve spor arasında benzerlikler olduğunu düşünüyor musunuz?

Ben aslında iş dünyasının sporun bir dalı olduğuna inananlardanım. Spor yaparken doğanın zorlu koşulları ile aklınız ve fiziksel gücünüz mücadele eder. Başarı için bu koşulları değiştirmeye çalışmaz aksine lehinize çevirmenin yollarını ararsınız. Ulaştığınız her hedef ise aslında sizin bir üst hedefinizi tanımlar. Cesaret, sınırları zorlamak, mücadelecilik olmak, fırsat yaratmak... Tüm bu özellikler, sadece sporun herhangi bir dalında başarılı olmak için gereken kabiliyetleri tanımlamaz, aynı zamanda iş dünyasında başarılı olmanın da altın kurallarıdır. Diğer taraftan sporda da iş hayatında da temel prensip disiplindir. Kendinizi ne kadar tanıyın, sınırlarınızı belli bir disiplin içinde ne kadar zorlarsanız, başarılı olma şansınız da o kadar yüksek demektir.

Çalışma hayatının yanında ilgi alanlarına zaman ayırmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Yöneticiler olarak bizler, sanırım iş dışında başka bir şey düşünmüyor olduğumuz algısını yayıyoruz çevremize. Halbuki iş dışında bize kalan kısıtlı zamanları fırsata çevirme konusunda usta sayılırız. CEO'lara yönelik yapılan pek çok araştırma gösteriyor ki hemen hemen her CEO'nun bir hobisi var, spor da bunların başında geliyor.

Ben iş dışında sahip olunan her bir hobinin o kişinin dünyasına farklı pencereler açtığını ve farklı bakış açıları kazandırdığını inananlardanım.

Taksit yapılmayan yerlerde taksit yapan kart: taksitçi



Siz de **taksitçi** kullanın;
istediğiniz her yerde
taksit yaptırmanın keyfini çıkarın.

World Üye İşyerleri'nde ise
+3 taksit fırsatını yakalayın,
üstelik **bol bol puan** kazanın.



taksitçi için,
taksitci yazın,
boşluk bırakın,
T.C. kimlik
numaranızı
4421'e
gönderin.



İstedığınız her yerde taksit yapan kart!

tak sit çi

Ücretlendirme ve diğer detaylar için: taksitcikart.com.tr

444 0 444
taksitcikart.com.tr

TÜRK MUTFAĞININ FÜZYON ÜSTADI: REFİKA

Arçelik sponsorluğunda hazırladığı yemek programıyla insanları farklı tatlar denemeye teşvik eden Refika Birgül, Türk mutfağının bilinmeyenlerini Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.



Refika Birgül'ü biraz yakından tanıyabilir miyiz? Yemek yapmaya nasıl başladınız?

Yemek yapmak eskiden çok doğal bir süreçti. Evde yemek pişirilirken çocuklar bu sürecin bir parçası olurdu. Anne tarafım Kıbrıslı ve özellikle oradaki çocuklar bu işin bir parçasıdır. Boyum ocağa yetmeye başladığı dönemden itibaren ilk olarak kahve yaptım. Benim annem ve babam doktordu, bu nedenle de çok yoğun bir çalışma tempoları vardı. O yoğun tempodan sonra eve geldiklerinde evde olan malzemelerle onlara birşeyler pişirerek ufak sürprizler yapmaya başladım. 13-14 yaşlarında iyice kendi kendime tarifler uydurmaya başlamıştım ve böyle devam etti.

Peki eğitiminiz?

Ben psikoloji mezunuyum. Mezun olma sürecinde arkadaşlarımla alternatif işler yapmaya başladım. Festivaller ve organizasyonlar düzenledik. Sonra ailem onlarla çalışmamı teklif etti. Pazarlama, halkla ilişkiler derken hastane yöneticiliği yapmaya başladım. Bu iş 350 kişinin arasından seçilerek hastane genel müdürlüğü yapmama kadar devam etti. 27 yaşındayken ekonomik kriz patladı. Günde 17 saate yakın çalışıyordum. Bu dönemde en büyük zevkim arkadaşlarıma eve davet edip, onlara yemek yapmak ve hep birlikte yemek yemekti. Arkadaşlarım yaptığım yemeklere bayılıyorlardı. Sonunda bir arkadaşım "Bir gün biri bu yemekleri yapacak ve sen kendini kötü hissedeceksin" dedi. Hepimiz hayatının bir döneminde der ya "bu benim fikrimdi!" diye ve sonra bir şey yapmadan otururuz. Yapmamak için bir mazeret yoktu. İlk önce küçük bir kitap olarak hazırladığım tariflerimi toparlamaya başladım. Ama bu tarifi de ekleyeyim, şunu da ekleyeyim derken büyük bir kitap halini aldı. Bu arada hastanedeki yoğun çalışma tempomdan dolayı ufak hastalıklar geçirdim ve kitabımı bitirmeye yakın, bir süreliğine izin aldım. Bundan sonra Mutlu Tömbekici aracılığıyla bir gazete benimle röportaj yaptı. Röportajdan bir hafta sonra beni aradılar ve benimle görüşmek istediklerini söylediler. Acaba yayınlamayacaklar mı, bir şey mi oldu diye negatif düşüncelerle etrafım sarılmışken bana gazetede yazarlık teklif ettiler. Bu benim hayatımda unutamadığım anlardan biridir. Çünkü ben böyle bir şeyin hayalini dahi kurmamıştım. Bu teklif bana yapılıncı koltuktan filan düştüm, çok komikti.

Bence mutfağımızın en heyecanlı tarafı hâlâ keşfedilmeyi bekleyen çok büyük bir kısmının olması.

Arçelik ile olan işbirliğiniz nasıl başladı? Nasıl şekillendi?

Kitap yayınlandıktan sonra kitabımı ve yazılarımı okuyanlar acaba bir program yapabilir miyiz diye benimle iletişime geçmeye başladılar. Bu konuyla ilgili kendimce bazı kurallarım vardı. Türk markası olması, dünyaya ve çevreye zarar vermiyor olması vb... Bir gün mutlaka çalışmak istediğim bir



Refika'dan Kısa kısa...

Bir sofranın olmazsa olmazı?

Sofraya heyecanla oturan insanlar

Beğendiğiniz aşçılar?

Jamie Oliver ve Tuğrul Şavkay

Yapmayı sevdiğiniz yemek?

Mıhlanmış et

Yemeyi sevdiğiniz yemek?

İskender

marka olan Arçelik ile tanışınca enerjilerimiz birbirlerine ilk andan itibaren uydu ve yaptığımız televizyon programı ile işbirliğimiz başladı.

Refika'nın Mutfağı projenizden ve ekibinizden bahsedebilir misiniz?

Ekip benim için çok önemli. Ben insanların işe gelirken "işe gidiyorum" hissini yaşama-yacakları bir ortam yaratmak istedim. Öyle bir sisteme girdik ki insanlar yarın burada çalışırım, ertesi gün başka bir yerde çalışırım çünkü ben herhangi biriyim, çalıştığım yer herhangi bir iş yeri diye düşünüyorlar. Bir duygu bağı kurulmuyor ve ben kimsenin böyle çalışmaması gerektiğine inanıyorum. Refika'nın Mutfağı'nda bunun için alternatifler yaratmaya çalıştım. Profesyonel aşçıları-mız da var, matematik profesörü olup bu işe gönül veren ve öğrenmek isteyen insanlar da. Ayrıca mimari, fotoğraf, grafik tasarımı ve dans gibi sanatlarla uğraşan bölümlerimiz de var. Ben bunu birazcık kuş yuvasına benzetiyorum. Varolmak için birbirimizi destek oluyoruz.

Türk mutfağının gizli kalmış tariflerini tekrar mutfağımıza kazandırıyor, geniş kitlelerle paylaşıyorsunuz. Bu çalışmalarınız esnasında sizi şaşırtan unsurlar oldu mu?

Benim Türk mutfağına olan inancım çok büyük. Henüz buzdağının sadece küçük bir kısmını görüyoruz. Ben belki yapılabileceklerimin milyonda birini yapabiliyorum ama daha yapılabilecek çok şey var. Şaşıryorum ama şaşırmama şaşırmıyorum diyebilirim. Sürprizlerle dolu bir mutfağımız var. Mesela kadayıf; kadayıftan çıkartılabilecek yüzlerce birbirinden lezzetli tarif var ama biz sadece kadayıf, künefe olarak yiyoruz. İnsanlar yemeklerimi yerken yadırgamıyorlar. Mesela kadayıfı kadayıftan yakalıyoruz, mantıyı mantıdan yakalıyoruz. İnsanların çok sevdiği bu iki şey bir araya geldiği zaman bir çarpı etkisi yaratıyor ve insanların daha çok hoşuna gidiyor. Beni bütün bu süreçte şaşırtan ne oldu dersiniz, çocuklar ve yaşlıların ilgisi diyebilirim. 5 yaşındaki bir çocuk annesiyle benim tariflerimi pişirirken, 90 yaşındaki bir teyze de gayet keyifle benim tariflerimi deniyordu.

Türk mutfağının en önemli zenginliğinin ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Türk mutfağı dediğimiz mutfak şu an bir sürü şeyin kombinasyonu. Türk mutfağı bu



toprakların mutfağı. Mesela aynı yerde 12 bin senedir yetişen buğdayımız var. Benim baba tarafım Nevşehirli. Nevşehir'de DNA'lara bakıyorlar ve 2 bin sene evvelki insanların DNA'sıyla şu anki yaşayan insanların DNA'ları yüzde 99.7 tutuyor. Birileri geliyor, gidiyor gibi düşüsek de kalan insan hep aynı. Bu kültürler, etkilenmeler, İpek Yolu'nun üzerinde olması mutfağımızı katman katman etkilemiş durumda. Yapılabilecek şeylerin sayısı yok ve hâlâ keşfedilmemiş bir sürü lezzet var. Bence mutfağımızın en heyecanlı tarafı hâlâ keşfe-

Doğa bize ihtiyacımız olan şeyleri veriyor. Bunlar güzel bir şekilde tüketilirse hem fiziksel, hem de psikolojik olarak daha sağlıklı olunuyor.

dilmeyi bekleyen çok büyük bir kısmının olması.

Günümüzde sağlıklı beslenme akımları gittikçe yayılıyor. Sizce insanlar sağlıklı olmak için nasıl beslenmeli?

Bir okuduğunuzla bir şey yapmaya çalışsanız, diğer okuduğunuzla tutmuyor. Biri süten korkuyor, diğeri etten korkuyor. Benim kendi felsefem işlenmiş gıdadan olabildiğince uzak durmak. Yemekleri olabildiğince ham bir şekilde almanın en yararlı olduğunu düşünüyorum. Örnek olarak yoğurda ekşimesi için konulan her malzeme, bizim hayatımızdan alıp, götüren malzemeler. Sağlıklı beslenmek için işlenmiş gıda tüketimini minimuma indirmek ve her şeyden dengeli bir şekilde yemek gerektiğini düşünüyorum. Aynı zamanda yemekleri mevsimlerinde tüketmek lazım. Doğa bize ihtiyacımız olan şeyleri veriyor ve bunlar güzel bir şekilde tüketilirse hem fiziksel hem de psikolojik olarak daha sağlıklı olunuyor.

Yoğun bir iş gününün ardından insanlar eve dönünce yemek yapmak istemiyorlar. Sizce yemek yapmak nasıl daha eğlenceli bir hale getirilebilir?

Dışarıdan yemek istemek yerine haftasonu 40 dakikanızı ayırdığınız takdirde çok rahat yapabileceğiniz ve sizi birkaç gün götürülecek yemekler ver. Ben bunu biraz spora gitmeye benzetiyorum; ilk spora başladığınız zaman zorlanırsınız fakat bir süre sonra sizin canınız gitmek ister. Yemek yapmak da böyle bir alışkanlık. Ayrıca ailece yemek yaparsanız çok daha fazla keyif alabilirsiniz. Dışarıdan pizza isterseniz onu yemek çok zevkli olmayabilir ama birlikte bir pizza yaptığınız zaman o adeta birlikte yaptığınız bir ritüel haline gelir ve çok daha eğlenceli bir akşam yemeği yersiniz.

Marifetli Maarif Takviminiz en az sizin kadar meşhur. Marifetli Maarif Takviminiz Nisan ayı için neler söylüyor?

Fesleğen, reyhan, kekik, biber gibi ekim, dikimler için son ay. Ege ve İstanbul'dakiler için kuşkonmaz tavsiye ederim. Ada'dan gidip toplayabilirsiniz, gerçekten inanılmaz lezzetli. Enginar yapraklı yenmesi için çok uygun. 15 Nisan'da balık yasağı başlıyor, balıkseverler son demleriyle keyfini çıkarabilirler. Köyden yoğurt, süt, peynir istenebilir çünkü bahardan dolayı en lezzetli oldukları vakit.

REFİKA’NIN MUTFAĞINDAN PRATİK VE LEZİZ ATIŞTIRMALIKLAR

İştah Açıcı İncir

8-10 Kişilik

Malzemeler: İncir, keçi peyniri,
taze ceviz ve bal

İncirle iştah açmak isteyenler için, hazırlanması çok kolay ve inanılmaz lezzetli bir tarif. İncirleri ortadan ikiye ayırın ve ortalarına keçi peyniri ve soyulmuş taze ceviz yerleştirin. Peynir ve cevizin ardından çok az bal da koyarsanız tam bir bomba olacaktır. Ben balı sıkmalı alıyorum, bir yerlerden gelmişse de rahat dökülebilmek ve dekore edebilmek için bu kaplara koyuyorum. Böylece fotoğraftaki gibi şekilli sıkarak güzel bir dekor yapıp daha tatlı sevenlerin tabağı sıyırmalarını da sağlayabilirsiniz. Son olarak da üzerine ve kenarına nane ekleyin.



Yemiş Adam

3-4 kişilik

Malzemeler: 6 avuç kuru dut, 7-8 adet kuru incir, 10-12 adet gün kurusu, 1 avuç ceviz, 2 avuç badem

6 avuç kuru dut, 7-8 adet kuru incir ve 10-12 adet gün kurusunu rahat çekebilmek için malzemelerin hemen hemen yarısına gelecek şekilde sıcak su ekleyin. Dut ile bademi ufak parçalar haline gelene kadar çekin. Bu karışımı bir kaba alın. İncirleri, daha rahat çekilebilmesi için bir kaç parçaya bölün ve çekin. Bu çektiğiniz incirlerin yarısını hazırladığınız dut karışımına ekleyin. Sonra kayısıları da birkaç parçaya bölün ve 1 avuç cevizle beraber ekleyin. Kalan incirleri de kayısı karışımına ekleyin ve 5-6 tane karanfilin tepelerini ufalayarak bu karışıma ekleyin.

Fırın tepsinize fırın kağıdı yerleştirin ve bu karışımları üzerine 1 parmak kalınlığında olacak şekilde yayın, isterseniz pasta kalıpları ile şekiller de verebilirsiniz ve daha eğlenceli bir hale getirebilirsiniz. Fırında 50 derecede yaklaşık

5-5,5 saat bekletin. Böylece iyice kuruyacak ve pestil lezzetinde çikolata alternatifi sağlıklı bir atıştırmalığınız olacak. Çocuğunuza da gönül rahatlığı ile kendinizin yaptığı bu atıştırmalıktan yedirebilirsiniz.



Sarımsaklı Ekmek

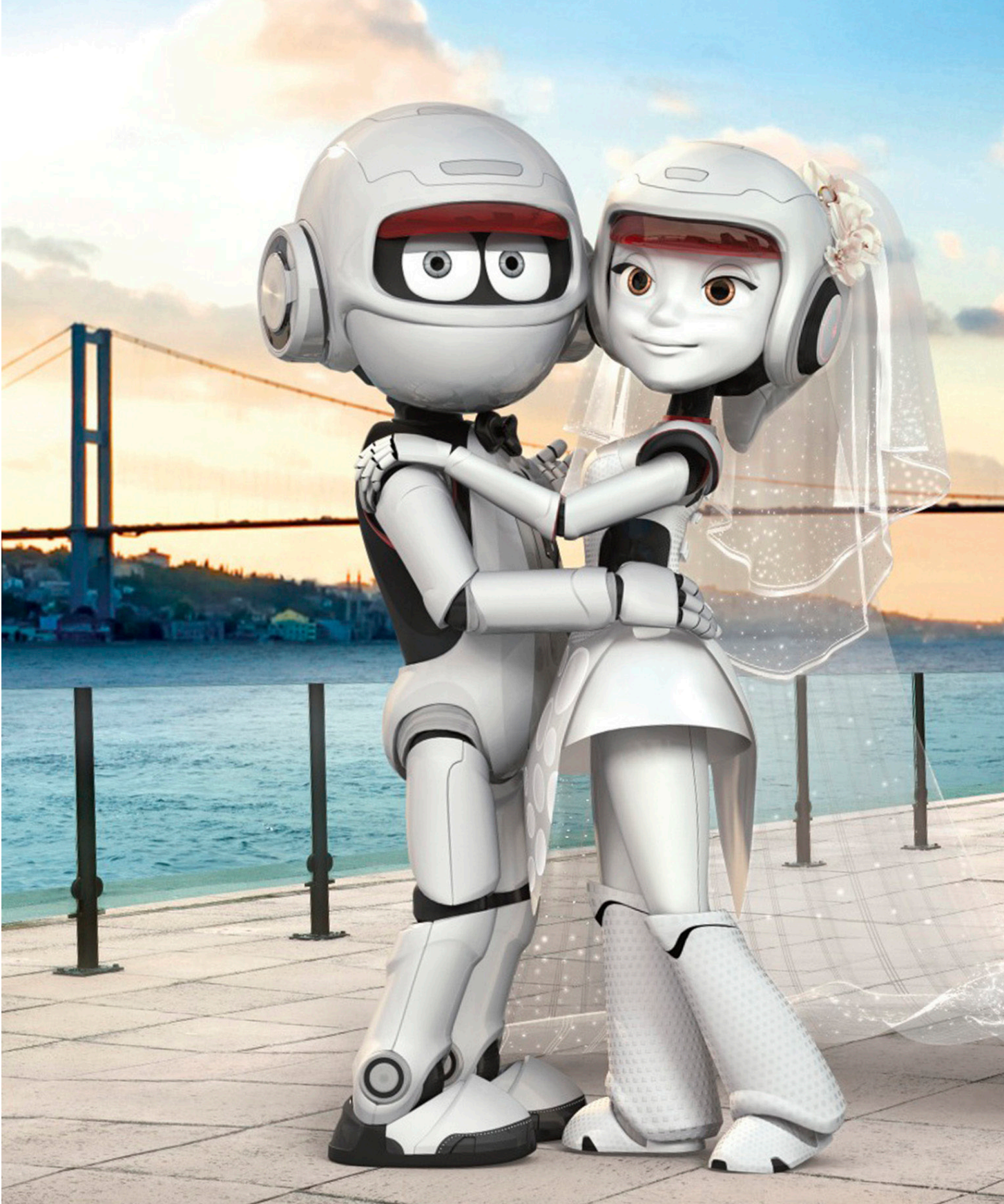
2 kişilik

Malzemeler: 2 diş sarımsak, 1 dal biberiye, kuru baget ekmek, 1 adet kurutulmuş acı biber, 1 tatlı kaşığı karabiber, 1 çay kaşığı tuz ve 1,5 çorba kaşığı zeytinyağı

Havana 2 diş sarımsak ve 1 çay kaşığı tuz ekleyip iyice dövün. 1 tatlı kaşığı karabiberi de ekleyin ve ardından 1 dal biberiyeyi dalından sıyrarak ilave edin. 1,5 çorba kaşığı zeytinyağı da ekleyerek havanda tüm malzemeleri karıştırın. Biberiyeleri kesmek yerine ezmek aromasının daha iyi geçmesini sağlıyor.

Acı tat sevenler için de 1 adet kurutulmuş acı biberi ince ince doğrayıp karışıma ilave edin. Yarım bageti ortadan ikiye bölün ve hazırladığınız sostan sürün. 200 derecelik fırında, 6-7 dakika da nefis sarımsaklı ekmekleriniz hazır.







MODERN BİR AŞK HİKAYESİ:

ÇELİK & ÇELİKNAZ

Türkiye geçtiğimiz günlerde farklı ve bir o kadar da eğlenceli bir düğüne şahit oldu. Arçelik'in sevimli robotu Çelik ile güzeller güzeli Çeliknaz dünya evine girdi. Birçok ünlünün katıldığı düğün töreninde Yaşar sahne alırken, Çeliknaz Bahar Korçan imzalı gelinliğiyle göz kamaştırdı. Ünlü çiftle düğün sürecinden gelinlik seçimine, ev dekorasyonundan ilk dansa kısacası aşklarına dair güzel bir röportaj gerçekleştirdik. İşte Çelik ve Çeliknaz'ın Bizden Haberler Dergisi'ne özel röportajları.



Düğününüz çok güzeldi. Düğün sürecinden bahseder misiniz?

Çeliknaz: Ben çok heyecanlıyım. Bütün ayrıntılarıyla tek tek ilgilendim. Çelik de bana çok yardımcı oldu. Her şeyin istediğim gibi olması için uğraştı.

Çelik: Çok tatlı bir telaştı. En çok gelinliği merak ettim. Düğüne kadar bana göstermediler.

Çeliknaz hanım gelinliğiniz çok hoştu. Son trendleri yakından takip ediyorsunuz sanırım. Bize gelinlik seçme sürecinizden ve tasarımına nasıl karar verdiğinizden bahseder misiniz?

Çeliknaz: Moda ve tasarımla yakından ilgilieniyorum. Bahar Korçan da çok sevdiğim ve takip ettiğim bir modacıydı. Gelinliğimi onun tasarlamasını istedim. Onunla da çok iyi anlaştık. Beklentilerimi anlattım. Tam istediğim gibi bir gelinlik oldu.

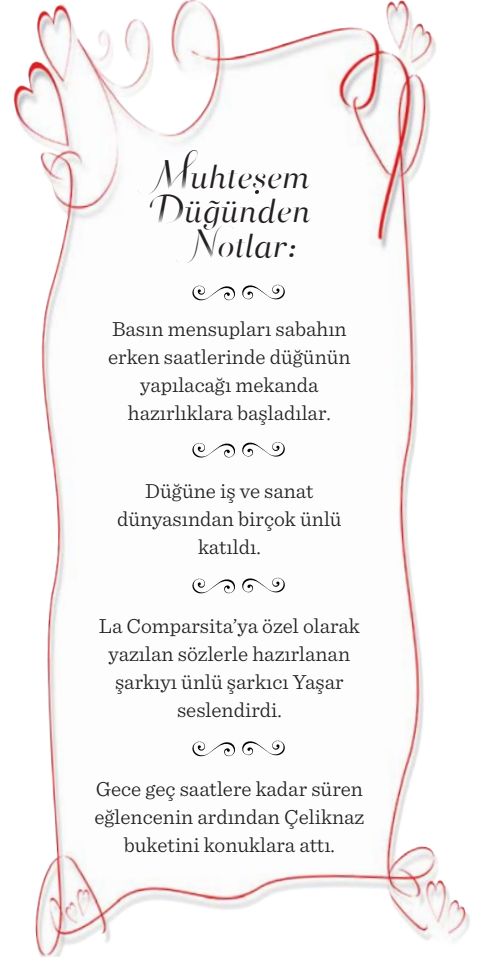
Çelik: Her zamanki gibi muhteşemdin.

Düğündeki ilk dansınız tüm konukları büyüledi. Dans dersi aldınız mı?

Çeliknaz: Bir de o var tabii, bütün o koşturmaca içinde dans dersleri de çok yorucuydu. Ama değdi, hep istediğim bir şeydi.

Yaşar sizin düğünüze özel bir şarkı seslendirdi. Yaşar'ın sahne alması hanginizin fikriydi?

Çelik: Benim duygularıma tercüman olmasını istedim Yaşar'dan. O da sağolsun beni kırmadı. La Comparsita şarkısını özel olarak hazırladık.



*Çelik ve Çeliknaz balayı
öncesi Arçelik'in in love serisi
üzerine çalıştı ve ortaya
birbirinden güzel
tasarımlar çıktı.*



Çeliknaz: Ben de düğüne kadar şarkıyı dinleyemedim. Sürpriz oldu.

Düğünden sonra sizi hiçbir yerde görmedik. Balayı için nereyi seçtiniz?

Çeliknaz: Bir süre in love serisi çamaşır makineleri için çalıştık. Sonrasında güneye gittik.

Evlilik sürecinde eşlerin en çok zevk aldığı konu kuşkusuz ev dekorasyonu oluyor. Evinizin dekorasyonu ile ilgili okuyucularımıza ipuçları verir misiniz?

Çelik: Bu soruya Çeliknaz cevap versin isterseniz.

Çeliknaz: Bir şey mi ima ediyorsun Çelikcim?

Çelik: Yoo... Her şey çok güzel oldu sayende.

Çeliknaz: Teşekkür ederim aşkım.

Teknoloji ve tasarımı bir araya getirmek istedik işte..

Bundan sonra okuyucularımız merakla bu güzel çiftten gelecek diğer sürprizleri bekliyor. Önümüzdeki günlerde neler göreceğiz?

Çelik: Aşk insanı daha yaratıcı yapıyor. Bundan sonra da özel tasarımlarımızı Türkiye'nin beğenisine sunmaya devam edeceğiz.

Herkes sizin evliliğinize özeniyor, sizin gibi olmak istiyor. Tüm medya uzun zamandır bu kadar yakışan çift görme-mişti kuşkusuz. Sizin gibi gıpta edilen bir çift yeni evlenecek çiftlere ne söylemek ister?

Çeliknaz: Aşk bütün kapıları açıyor. Biz görür görmez birbirimiz için yaratıldığımızı anladık.

Çelik: Darsı tüm aşıkların başına.

Çeliknaz'ın Gelinliği Bahar Korçan İmzalı

Çeliknaz'ı 'yenilikçi, zeki ve romantik' olarak tanımlayan ünlü modacı Bahar Korçan bu nedenle gelinlik detaylarında yuvarlak hatlar, geometrik duruşlar ve orkideleri kullanmış. En başta altı farklı tasarımı Çeliknaz'a sunan Korçan, sonrasında karşılıklı konuşarak bir gelinlik tasarımı üzerine yoğunlaşmış. Provalarda ortaya çıkan doğaçlama detaylar da Çeliknaz'ın gelinliğini kusursuz hale getirmiş.

EN SAĞLIKLI BEYAZ: SÜT

Yeni doğan bir bebeğin ilk besin kaynağı olan sütün yetişkinlerin hayatında da vazgeçilmez bir yeri var. Yeterli tüketilmediğinde ise birçok sağlık sorunuyla karşılaşmak mümkün.

Canlıların ilk besin kaynağı olan süt her nedense ilerleyen yaşlarda daha az tüketilir. Kimi sevse de az içers kimi önemini bilir ama tüketmek için özel bir çaba sarfetmez. Türkiye'nin süt ve süt ürünleri alanında önde gelen markalarından SEK de bu farkındalığı artırmak için kolları sıvadı. Sektöre getirdiği yeniliklerle dikkat çeken marka Türkiye'de ilk kez kullandığı mikrofiltrasyon sistemi ve özel karton ambalajıyla sütün raf ömrünü 10 güne uzattı. Kişiselleştirilebilir 200 ml'lik kutularıyla herkese süt içme alışkanlığını kazandırmak adına önemli bir adım attı.

Cam şişede 5 gün, karton kutuda 10 gün raf ömrü olan SEK Günlük Süt dünyada yaygın olarak kullanılan mikrofiltrasyon sistemi ile üretiliyor. Türkiye’de ilk olarak SEK’in kullandığı bu teknolojiyle sütün vitamin değerleri de çok iyi korunuyor. SEK yeni teknolojilerle daha sağlıklı nesiller yetiştirmesi için çalışıyor. Çünkü özellikle genç ve çocuklarda sütü sahiplendirerek bir alışkanlık yaratmak, ilerleyen yaşlarda süt tüketimini devam ettirmek ve daha sağlıklı olmak için oldukça kritik. Peki süt içmek neden herkes için bu kadar önemli?

İLK BESİN: ANNE SÜTÜ

Süt, bebeklik döneminden itibaren, yani hücrelerin yapım aktivitelerinin en yoğun olduğu dönemden başlayarak tüm ömrümüz boyunca olmazsa olmaz öne sahip. Doğumu takip eden ilk 6 ay içinde anne sütü D vitamini dışında bebeğin tüm gereksinimlerini karşılayacak yapıda mucize bir besin. Aynı zamanda da hazır mamalardan daha kolay sindirilebilir özelliğine sahip. Hazır mamayla beslenen bebeklerde üst solunum yolu ve bağırsak enfeksiyonları, anne sütü ile beslenen bebeklere oranla daha fazla görülüyor. Çalışmalar anne sütünde bulunan konjuge linoleik asit maddesinin bebeği mikrobik enfeksiyonlardan koruduğunu ve savunma sisteminin gelişmesinde kilit rol oynadığını gösteriyor.

Anne sütünde bulunan proteinler inek sütündeki proteinlere göre bebeğin midesinde daha kolay sindiriliyor. Bebeğin gelişimi için gerekli olan yağ asitleri, anne sütünde daha yoğun bulunurken, içerdiği mineraller de bağırsaklarda daha kolay emiliyor. Anne sütü, inek sütüne oranla daha az miktarda protein içerse de bunlar bebeğin gereksinimi için yeterli miktarda. Fazla protein ve mineraller ise böbreklerden atılıyor. Bunların yeterli miktarda bulunması, anne sütü alan bebeklerde böbreklere fazla yük binmesini engelliyor. Anne sütü, vitamin yönünden (özellikle A ve C vitamini) zengin içerdiği laktoz, sindirim sisteminde kalsiyum emilimini artırıyor. Sütün içerdiği yağ miktarı emzirme süresine bağlı olarak değişkenlik gösteriyor. Anne sütü ile beslenen bebeklerde süt alerjisi görülüyor, çünkü anne sütünün içinde inek sütünde bulunan alerjen proteinler bulunmuyor.

HER YAŞTAN HERKESE SÜT

Sütün yeni doğan dönemindeki hayatı önemi kadar çocuk ve ergenlik döneminde gelişime katkısı göz ardı edilemez boyutlarda. Çocukluk ve ergenlik döneminde günde iki bardak süt içmek, sağlıklı gelişim açısından büyük önem taşıyor. Protein, kalsiyum, fosfor gibi besin öğeleri ile B2, B6, B12 ve A vitaminlerinin çoğu sadece sütte bir arada bulunuyor. Sütte



Uzmanlar, çocukluk ve ergenlik dönemlerinde günde içilen iki bardak sütün gelişimi hızlandırdığını ifade ediyor.

bulunan kalsiyum iştahı etki ederek, aşırı yemenin ve dolayısıyla kilo alımının önüne geçiyor. Böylelikle çocuklukta obezitenin önlenmesinde de etkili oluyor. Süt, herkesin bildiği gibi kemikleri de kuvvetlendiriyor.

İlerleyen yaşlarda ise süt tüketimini bırakmamak gerekiyor. Manchester Üniversitesi tarafından yapılan araştırmalar sütün kanserden kalp krizine kadar pek çok hastalığa karşı vücudu koruduğunu gösteriyor. Yapılan araştırmalara göre, süt de balık gibi büyük bir Omega-3 kaynağı ve her gün içilen bir bardak süt, kalp krizini yüzde 15 oranında önüyor. Günde bir bardak süt içmek, bağırsak kanserine yakalanma riskini yüzde 12 oranında azaltıyor. Günde bir bardak süt, bağışıklık sisteminin güçlenmesini sağlayarak, nezle ve gribe yakalanma riskini yüzde 27 oranında azaltıyor.

Taylan Kümeli’nin Süt Önerileri

SEK’in beslenme uzmanı Doç. Dr. Taylan Kümeli, sütün eski çağlardan bu yana insan hayatının bir parçası olduğunu belirtiyor. Kümeli’ye göre sütün sayısız faydası var.

Vücudun kalsiyum ve fosfordan daha iyi yararlanmasını sağlayan laktoz sayesinde kemik ve diş oluşumu daha sağlam olduğundan, bebeklerin

beslenmesinde önemli rol oynar.

Süt proteininin biyolojik değeri, bitkisel proteinlere göre daha yüksek olduğundan, vücut diğer proteinlere oranla süt proteininden daha iyi yararlanıyor. Sütteki protein hücre ve

dokuların oluşmasında önemli rol oynarken, büyüme ve gelişmeyi sağlar, kasların kasılmasına yardımcı olur ve vücutta ödem yapan sıvıların toplanmasını önler.

Süt ve süt ürünleri hakkında ortaya atılan olumsuz iddialara inanmak, aslında süt ve süt ürünleri hakkında ne kadar az bilgi sahibi olduğumuzun göstergesi.

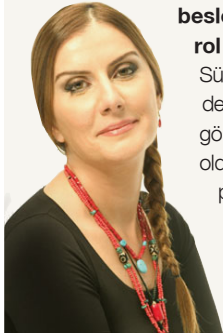
Yatıştırıcı, doyurucu, tedavi edici etkisi laboratuvar ortamında kanıtlanmış bu besin, insanoğlunun tükettiği ilk besindir. Yalnızca beslenme ve tedavi ögesi olarak değil lezzet ve kültür ögesi olarak da

eşsizdir. Yalnızca ham haliyle değil, işlenmiş olarak da çeşitlenip tüketilebilir.

Süt özellikle bağırsak kanserini önlemeye yardımcı oluyor.

Kaliforniya Üniversitesi’nden Doktor Cedric Garland’ın 20 yıllık araştırması, süt tüketen kişilerin daha sağlıklı bağırsaklara sahip olduğunu gösteriyor. Boston’da yapılan bir araştırmada sütün içerdiği ‘Fermente’ özelliği ile ‘Asidofilis’ bakterisinin de bağırsak kanserine karşı etkili olduğunu kanıtlıyor.

Yatıştırıcı, doyurucu, tedavi edici etkisi laboratuvar ortamında kanıtlanmış olan süt, insanoğlunun tükettiği ilk besindir. Yalnızca beslenme ve tedavi ögesi olarak değil lezzet ve kültür ögesi olarak da eşsizdir. Yalnızca ham haliyle değil, işlenmiş olarak da çeşitlenip tüketilebilir.





ETKİNLİKLER

*Emre Baykal, Arter'de
gerçekleşecek sergilerle
yaz aylarında sanata
doğulacağının
müjdesini veriyor.*



KÜRATÖR EMRE BAYKAL, MONA HATOUM'U ANLATTI

Mona Hatoum'un yaklaşık 30 eserinin yanı sıra yeni işlerini de kapsayan 'Hâlâ Buradasın' 26 Mart ile 27 Mayıs tarihleri arasında Emre Baykal küratörlüğünde gerçekleşiyor.

İstanbul'da "sanata alan" söyleviyle yola çıkan Arter, 2012 sergi programı dahilinde çağdaş sanatın dünyadaki öncülerinden Mona Hatoum'u konuk ediyor. Biz de Bizden Haberler Dergisi olarak Mona Hatoum'u ve onun işlerini serginin küratörü Emre Baykal'dan dinledik.

"Hâlâ Buradasın" projesi hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?

"Hâlâ Buradasın" sanatçının 90'lı yıllardan itibaren ürettiği 30'u aşkın işin bir araya getirilmesinden oluşuyor. Hatoum ayrıca İstanbul'da bir süre kalıp yerel üreticiler ve atölyelerle işbirliği yaparak, bu sergi için, Vehbi Koç Vakfı desteğiyle yeni işler de

üretti. Beyrut'ta doğmuş Filistin kökenli bir İngiliz sanatçı olan Mona Hatoum, yerleştirme, heykel, video, fotoğraf ve kâğıt üzerine çalışmalar gibi çeşitli mecralar ve yöntemlerle etrafımızda olup biten dünyayı kendi yorumuyla dile getiriyor. Dünyayı kuşatan tedirginlik hissine yoğunlaşan sanatçı şiirsel ve bir o kadar da olan biteni irdeleyen ve gözler önüne seren işlere imza atıyor. "Hâlâ Buradasın", bu yoğun üretimin son 20 yılına kapsamlı bir bakış adeta. Hatoum'un ev-yurt ve yerinden edilme, yakınlık ve mesafe, kayıp ve ayrılık, kurumsal iktidar yapılan, tehdit altındaki insan bedeni gibi konulara adanmış çalışmalarından yaptığı alıntılar bu serginin konu başlıklarını oluşturuyor.

Arter'deki sergi, başlığını Mona Hatoum'un yapıtlarından biri olan "Hâlâ Buradasın"dan alıyor. 1994 tarihli bu yapıt 2006'da Arap harfleriyle ikinci kez üretilmiş olsa da, her iki versiyonda da, portre formunda bir duvar aynası üzerine kumlama yöntemiyle aynı cümle yazılıdır. Yapıtın karşısına geçtiğinde izleyicinin gördüğü ayna yüzeyine işlenmiş olan "Hâlâ buradasın" cümlesi sanatçının kendi ifadesiyle, var olmanın, hayatta kalmış olmanın teyidi gibidir. İzleyicinin kendisi mi aynadaki yansımasına bunu söylüyor, yoksa aynadaki sanal görüntü mü izleyiciye bunu hatırlatıyor? Hâlâ burada olmayı vurgulayan son derece pozitif bir çalışma ve işin ilginç, serginin adını henüz koymamıştık. İstanbul'da olduğu dönemlerden birinde benim önerim bu oldu, o da aynı fikirdeymiş.

Mona Hatoum'u ve onun sanat anlayışını bizlere anlatır mısınız?

Mona Hatoum'un sanatsal kariyeri, 1980'lerde ürettiği bedene odaklanan video ve performans işleriyle başlar. 90'lı yılların başından itibaren, izleyiciyi estetik çekiciliğiyle büyüleyen, aynı zamanda da tekinsizlik hissi ve tehlike ihtimaliyle karşı karşıya bırakan büyük ölçekli yerleştirmeler üretmeye yönelir. Heykellerinde ev içine dair gündelik nesneler, yabancı, tehditkâr ve bazen de tehlikeli objelere dönüşür Mona Hatoum'un elinde. Tehdit hissiyle sürrealist bir mizahi iç içe işleyerek, izleyiciyi hem duygusal hem de entelektüel düzeyde içine çeker. Sanatçı, Sprague Chairs (Down Tools) (2001) ve Jardin Public (1993) gibi daha küçük ölçekli heykelleriyle ise, kişisel çağrışımları olan bulunmuş nesneler kullanarak mahrem bir düzeyde baştan çıkarıcı ve şiirsel işler üretir.

Mona Hatoum köklerine olan bağlı eserlerinden hissettiriyor. Burada sergilenen eserlerinde bu bağ ne düzeyde?

Ailesiyle Filistin'den Beyrut'a göç etmiş. Kendi kökleriyle bağlantısını her zaman koruyan bir sanatçı Mona Hatoum. "Measure of Distance" sanatçının en eski işlerinden biri ve otobiyografik olarak tanımladığı tek eseridir. Annesinin Beyrut'ta duşta çekilmiş görüntülerini üst üste bindirerek oluşturduğu bir çalışma. Bütün çalışmalarında bir tehlike duygusu, tekinsizlik, yerinden edilme, gündelik olanın yabancılaşması, güvenilirliğin yitirilmiş olması, onun doğduğu coğrafyada genel durumu işaret ediyor. Bunları birebir alıntıla-

ma yerine eserlerinde hissettirmeyi tercih ediyor. Onu da kendine özgü yöntemlerle gerçekleştiriyor sanatçı. Bir diğeri ise "Bunker", 22 parçadan oluşan eserin sadece 6 tanesi Arter'de sergileniyor. Uzaktan bakıldığında geleceğin projesi gibi duran büyük ölçekli bir projenin maketini görüyor gibiyiz. Ama yaklaştıkça baktığımız şeyin tahribat izlerini fark ediyoruz. Aslında sanatçı tam anlamıyla savaş sonrası Beyrut sokaklarını gösteriyor bize. Böylece biz de İstiklal Caddesi içerisinde bize yabancı başka bir kentin dokusunu yaşıyoruz. Ama aslında o kadar da uzak olmayan bir görüntü olduğunu fark ettiriyor.

Mona Hatoum daha önce İstanbul Bienali'nde iki defa eserleriyle yer almıştı. Bu da kendisinin ilk solo sergisi olacak. İlk solo sergisini burada gerçekleştirmeye nasıl karar verdi. İstanbul'da solo bir sergi açma fikrinin temelleri iki yıl önce atıldı. Rene Block'un kişisel sergisi için bir araya geldiğimizde kendisiyle bu fikrimizi görüştük ve burada

bir serginin iyi olacağına karar verdik. Biz kendisine tam bir prodüksiyon desteği verdik. Buradaki atölyelerle işbirliği gerçekleştirerek eserlerini üretti. Tam prodüksiyon desteği verdiğimiz iki eserden bir tanesi "Kapan". Sanatçı adını da Türkçe olarak bıraktı. Bir diğeri ise tüm dünyayı üzerinde sismik dalgalarla anlattığı ve tehlike zonuna çevirdiği hali eseri "Shift."

Sizin ve ekibinizin gelecek projelerinizden bahsedebilir misiniz?

16 Mart'taki Mona Hatoum sergimizden sonra 5 Nisan'da Nevin Aladağ ile bir yeni çalışma gerçekleştiriyoruz. Bizim yine yeni üretimlere verdiğimiz önemini vurgulayan bir sergi. Ondan sonra, Arter'in üçüncü katında yeni bir proje göstereceğiz, adı da "Sahne" olacak. 20 Haziran'da ise Berlin'de Bruyckere isimli Belçikalı bir sanatçı ile solo bir sergi gerçekleştireceğiz. Eylül'de yeni üretimlere odaklanan, Türkiye'den 10-12 sanatçının katılacağı karma bir sergi olacak. Bu serginin ismi de "Husumet, Haset, Rezalet" olacak.



Arter'e Özel

Mona Hatoum'un Arter'in prodüksiyon desteğiyle ürettiği iki eser Kapan ve Shift.

Shift: Tüm dünyayı bir tehlike bölgesi olarak haritalandıran bir Türk halısı. Sarı sismik dalgalarla kuşatılmış bir dünyayı dilimler halinde kıran Shift, yalnızca belli bir bölgeyi değil, bütün dünyayı tehdit eden çok büyük bir küresel felaket riskini yansıtıyor.



Kapan: İstanbul'da üretilen Kapan, tamamlanmamış binalardan aşına olduğumuz inşaat demirlerinden yapılmış kafeslerden oluşuyor. Dikey olarak, ancak hafifçe eğik yerleştirildikleri için güvenilmez hissi veren eser her bir demir kafesin içine, kırmızı camdan, amorf nesneler yerleştirilmesinden oluşuyor.

BİR TÜR MUTLU YAŞAM REHBERİ "AMELIA"

Kanadalı dans kumpanyası, Amelia ile İstanbul Modern Sinema'da izleyicilerle buluşuyor.

Serginin küratörü Sjarel Ex'in insan ilişkileri bağlamında "bir tür mutlu yaşam rehberi" ve "iyimser bir gerçeklik" olarak adlandırdığı Amelia, David Lang (müzik), Lou Reed (şarkı sözleri) ve André Turpin (kamera) desteğiyle yaptığı bir dans performansı. İnsanların birbiriyle karşılaşmalarını anlatan, hayata karşı iyimser ve cesur bir tutumun metaforu olabilecek nitelikteki Amelia dans gösterisi ay boyunca müze ziyaretçilerine ücretsiz.

KOÇ ÜNİVERSİTESİ'NDE TİYATRO ŞENLİĞİ

Koç Üniversitesi 11'inci Tiyatro Festivali 3-26 Nisan tarihleri arasında Koç Üniversitesi Rumeli Feneri Kampüsü'nde açılıyor. Etkinlikler tüm tiyatro severlere ücretsiz.

CM101MMXI KISACA CEM YILMAZ...

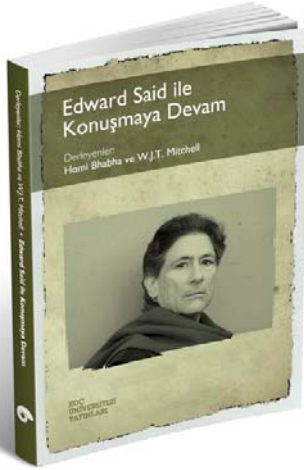
Cem Yılmaz iki yıl aradan sonra yeni hazırladığı stand-up gösterisiyle yeniden izleyicileriyle buluşuyor. Usta komedyen 20 Mart - 21 Nisan tarihleri arasında "CM101MMXI" adlı gösterisiyle TIM Türker İnanoğlu Maslak Show Center'da sahne alacak.

31. İSTANBUL FİLM FESTİVALİ

Sinemanın en sıra dışı yapıtları 31. İstanbul Film Festivali kapsamında izleyiciyle buluşuyor. Farklı ülkelerin imzasını taşıyan sürükleyici, rengarenk, heyecan verici, ödüllü yapıtlardan oluşan 200'den fazla film, 31 Mart - 15 Nisan tarihleri arasında sinema severleri bekliyor.



KİTAPLAR

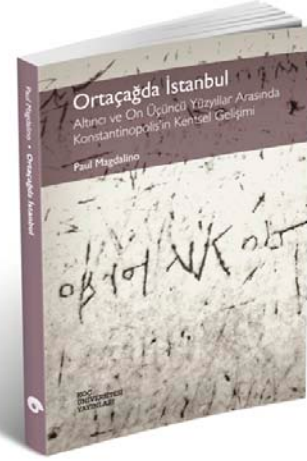


EDWARD SAİD İLE KONUŞMAYA DEVAM

Derleyenler:

Homi Bhabha ve W.J.T. Mitchell

"Edward Said ile Konuşmaya Devam" adlı kitap, sanat, edebiyat ve kültürün gücüyle ilgili varsayımlara meydan okumuş, paradigmaları yıkan düşünceler üretmiş ve eserler vermiş olan, 20'nci yüzyılın önde gelen edebiyat eleştirmenlerinden Edward Said'in dostlarının, meslektaşlarının onunla bir diyaloga girme girişimini konu alıyor. Kaleme alınan metinler, Said'in düşüncelerinin bugüne çağırılması ve hayal ettirilmesinin üzerine kurulu. Kimisi onun bir fikrini alıp irdeleyerek ileri götürürken, kimisi zamanında öne sürdüğü bir argümanı bugünün bir sorununa uyguluyor. Bazılarına şu anda onunla konuşuyormuş gibi akıp gidiyor.



ORTAÇAĞ'DA İSTANBUL: 16. VE 13. YY. ARASINDA KONSTANTİNOPOLİS'İN KENTSEL GELİŞİMİ

Yazar:

Paul Magdalino

Ortaçağ'da İstanbul adlı kitap, St. Andrews Üniversitesi, École Pratique des Hautes Études, Harvard Üniversitesi gibi dünyanın önde gelen üniversitelerinde Bizans tarihi dersleri veren ve halen Koç Üniversitesi Tarih Bölümünde öğretim üyesi olan Prof. Paul Magdalino tarafından kaleme alındı. Kitap, yazarın kendi ifadesiyle, Osmanlı ve Cumhuriyet İstanbulları'nın altında, 330'dan 1453'e o uzun Bizans geçmişi boyunca tarihi yarımada ve çevresinde birikmiş kentsel tecrübe katmanlarına yapılmış derin bir kazı olma niteliği taşıyor.



DVD'LER



GELECEK UZUN SÜRER

Yurt içinde ve dışında 30'dan fazla ödül kazanan "Sonbahar" filminin yönetmeni Özcan Alper, "Gelecek Uzun Sürer" ile izleyiciye geçmişe götürürken bugünü de sorguluyor. İstanbul Üniversitesi'nde müzik bölümünde okuyan Sumru, tez konusu araştırması için Güney Doğu Anadolu bölgesine bir yolculuğa çıkar. Burada kendine birçok farklı etnik kökenden arkadaş edinen Sumru için kısa süreliğine çıktığı bu yolculuk, artık içsel bir hâl alır. Birçok festivale katılan ve ödül kazanan "Gelecek Uzun Sürer" 18. Altın Koza Film Festivali'nde de 5 ödüle layık görüldü.



MILDRED PIERCE

Todd Haynes'in yönetmenliği yaptığı mini dizi beş bölümden oluşuyor. Hepsine sahip olmak, her şeye mal olacaktı. Ama Mildred Pierce için başan para değerindeydi. Büyük Buhran Dönemi'nde hayatla mücadele eden iki çocuk annesi Mildred Pierce'in bazen başarılar bazen düşüşlerle dolu hikayesini beyaz perdeye taşıyor. Büyük kızı Veda'nın tüm isteklerini yerine getirme konusunda kararlı Mildred rolünde Kate Winslet başarılı bir performans sergiliyor. Mini dizi başrol oyuncusunu Altın Küre Ödülü'nün de sahibi yaptı.

3 YIL
150.000 Km
GARANTİ

YENİLENEN PUNTO'YLA HAYATIN HIZINI YAKALA!

Yenilenen iç ve dış tasarımı, yeni nesil Multiair motoru, Blue&Me™ sesli komut sistemi, yakıt tasarrufu sağlayan eco:Drive™ teknoloji ve Blue&Me™ Tomtom navigasyonuyla Yeni Punto. Hayatın hızını yakalayan yenilikler Fiat'ta, Fiat'la hayat yolunda.



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

facebook.com/fiatturkiye

twitter.com/fiat_tr

Koç

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA

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



pürsevgi pürsu

www.pursu.com.tr

Doğal kaynak
suyu Pürsu,
eşsiz lezzetiyle
evlerinize geliyor.



Koç

pür
SU

Lezzeti için.

Aygaz Bayileri veya 444 9 787