



TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCILARIN ÇEKİM ALANINDA

Global ekonomiye ilişkin belirsizlikler sürerken Türkiye yabancı yatırımcılar için cazip ülke olma özelliğini koruyor.

işİN BAşINDA UZMANI OLMALI.

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

www.mlmm.com.tr



**MESLEK
LİSESİ
MEMLEKET
MESELESİ**



YILIN İLK YARISINDA BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRDÜK

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

2012 yılının ikinci yarısında da dünya ekonomisindeki sıkıntılar devam ediyor. Amerika'da ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik durum Avrupa'ya göre daha olumlu gözükse de, geçmişe kıyasla büyüme çok daha düşük seviyelerde seyrediyor. Avrupalı liderlerin krizle mücadeleye ilişkin sorunları çözmekte zorluk çektiği bir dönemde Türkiye'nin %3'lerde olsa da büyümesini sürdürüyor olması umut verici. Koç Topluluğu da böyle bir dönemde gösterdiği performansla yılın ilk yarısında büyümesini devam ettirdi.

Koç Topluluğu olarak bir yandan ülkemize yatırım yapıyor bir yandan da çatımız altındaki markalarla dünyanın her yerinde farklı üretim ve satış olanaklarını araştırıyor, değerlendiriyoruz. Yabancı ortaklarımızla yürüttüğümüz güçlü operasyonlar özellikle Avrupa'da gözlenen ciddi durgunlukla karşılaşıldığında önemli birer başarı hikayesi olarak ön plana çıkıyor. Türkiye yabancı yatırımcılar için uygun bir liman olurken biz de Topluluk olarak ortaklarımızla Türkiye'deki üretim merkezlerimizi daha da geliştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tüm bu gelişmeler ülkemize uzun vadeli ve katma değer yaratan yeni yatırımların kapılarını açıyor.

Eylül ayında açıkladığımız sevindirici rakamların yanı sıra bizleri gururlandıran başka bir haber ise "1. AR-GE Merkezleri Zirvesi"nde verilen 12 ödülün beşini şirketlerimizin alması oldu. Koç Topluluğu'nun bünyesinde yer alan şirketlerimizin bu çok değerli ödülü alması, rekabetçi ortamda fark yaratmamızı sağlayan AR-GE ekiplerinin başarısının bir göstergesi oldu. Bu başarıya iki ödül alarak imza atan Arçelik ile birer dalda ödül alan Ford, Tofaş ve Tüpraş şirketlerimizi tebrik ediyor, emeği geçenlere teşekkür ediyorum.

Geçtiğimiz ay Lübnan'da kaçırılan Arçelik çalışanı Sayın Aydın Tufan Tekin'in serbest bırakılması bizleri mutlu eden bir başka gelişme oldu. Bu süreçte desteğini esirgemeyen Sayın Cumhurbaşkanımıza, Başbakanımıza, Dışişleri Bakanımıza, devletimizin tüm mercilerine ve onların Lübnanlı mevkidaşlarına şükranlarımı sunuyorum, Sayın Tekin'e geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum.

Ekim ayında hem Kurban Bayramı'nı hem de 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı birlikte karşılıyoruz. Cumhuriyetimizin 89'uncu yılına erişmenin mutluluğunu yaşarken Ramazan Bayramı'nda yaşanan ve tüm Türkiye'yi derinden üzen olayların tekrarlanmamasını umut ediyor, herkese mutlu bayramlar diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO

04 GÜNDEM

- Koç Holding Dünya Listelerinde Yükseliyor
- Tofaş Dört Milyonuncu Aracı ile Yollarda
- "TCSG Yaşam" Gemisi Denizlerde
- Sosyal Sorumluluk Projeleri ile Yola Devam
- Otokoç İş Ortakları ile Büyüyor
- Tüm Yollar Ford Cargo'ya Çıkıyor
- "İlk"lerin Bankası Yapı Kredi 68 Yaşında
- Azerbaycan Yapı Kredi Worldcard ile Tanışıyor
- Yenilikler IFA Fuarı'nda
- Basketbolda Beko Damgası
- SEK Ambalajlarına İki Ödül Birden
- Aydın Tufan Tekin Yeniden Aramızda



14 TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCILARIN ÇEKİM ALANINDA

Global ekonomiye ilişkin belirsizlikler sürerken Türkiye yabancı yatırımcılar için cazip ülke olma özelliğini koruyor.



12 SEVGİ GÖNÜL ANISINA...

Bizden Haberler Dergisi olarak Sevgi Gönül'ü Hürriyet Gazetesi'nde "Sevgi'nin Diviti" adlı köşesinde yayınlanan yazılarıyla anmaya devam ediyoruz.



20 BİREYSEL EMEKLİLİKTE HER ŞEY DAHA YENİ BAŞLIYOR

Türkiye tasarruf oranlarındaki düşüklük nedeniyle dünya sıralamasında gerilerde olsa da bireysel emeklilik sistemine getirilen düzenlemeyle bu alanda üst sıralara tırmanmayı hedefliyor.



24 "HER ŞEY İZLENEBİLİR VE ÖLÇÜLEBİLİR"

Dünyaca ünlü fütürist, "Futuretainment" kitabının yazarı ve Innovation Research Lab Tomorrow'un CEO'su Mike Walsh markaların gelecek stratejilerini şekillendirecek ipuçlarını Bizden Haberler Dergisi için anlattı.



26 ANA DUASI'YLA GEÇEN BİR ÖMÜR...

Dr. Nusret Arsel, 90 yıllık hayat tecrübesini, bu yolculukta yaşadıklarını ve tanıdıklarını Ana Duası adlı kitabında ölümsüzleştirdi. Sayın Arsel ile kitabını, annesinden aldığı duaları ve talihin hayatındaki yerini konuştuk.

28 KAYBETTİKLERİMİZİ KAZANMAK İÇİN...

2012 yılının son çeyreğine girdiğimiz bu günlerde, geçtiğimiz aylarda ülkemizde şiddetini artıran orman yangınları, 500 bin hektarlık bir orman alanının kaybolduğu gerçeğini gözler önüne seriyor. 2008 yılında uygulamaya konan Ülkem için Ormanları Projesi, son yıllarda ülkemizde yaşanan orman yangınları ile kaybettiğimiz orman alanlarını ve bu projenin önemini bir kez daha bizlere hatırlatıyor.

32 AMACIMIZ TÜM HEDEFLERİ BAŞARMAK

Kartuş Otomotiv Fiat Ana Bayii, Ankara'da deneyimli kadrosuyla yüksek oranda müşteri memnuniyeti sağlıyor. Kartuş Otomotiv'in faaliyetlerini Bizden Haberler Dergisi'ne bayi ortaklarından Suat Karaoğuz anlattı.

34 SPORUN ADRESİ: KOÇ TOPLULUĞU SPOR KULÜBÜ

Koç Topluluğu Spor Kulübü tüm Koç Ailesi'ni spor çatısı altında toplamayı hedefliyor. Kulübün hedeflerini Kulüp Müdürü Demir Armağan anlattı.



36 BİR DUAYENİN NOTLARI

"Halkla ilişkiler" ve "duayen" denilince akla gelen ilk isim Betül Mardin. Mardin, her anı aynı bir azim ve başarı öyküsü olan hayatından notları anlattı.



40 PARİS: IŞIK ŞEHİR

Seyir Defteri'nin bu ayki konuğu Koç Holding Denetim Uzmanı Demet İnan oldu. İnan, Paris'i ve şehre dair izlenimlerini Bizden Haberler Dergisi için kaleme aldı.

44 MEVSİMSEL DEPRESYON

Sonbaharın gelişiyle birlikte olumsuz yönde değişen ruh hali mevsimsel depresyonun habercisi.



46 KÜLTÜR-SANAT

Ekim ayına özel kitaplar, filmler ve etkinlikler...

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş.
Adına
Turgay DURAK (Sahibi)
Genel Yayın Yönetmeni
Oya ÜNLÜ KIZIL
Sorumlu Yönetmen
Şeniz AKAN
Yayın Kurulu
Serkan ÜNAL
Deniz ENBERKER
Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN
Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN
Merve KARA

Can GÜRSU
Derya ENGİN KUTLU
Art Direktör
Özkan ORAL
Yardımcı Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Pınar GÜVEN
Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ
İllüstrasyon
Necip ŞAHİN
Finans Koordinatörü
Selim KARA
Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR

Özel Projeler Direktörü
Emin GÖRGÜN
İnformag Yayıncılık Bilişim
Tanıtım ve Organizasyon
Hizmetleri Ltd. Şti
Ebulula Mardin Cad.
4. Gazeteciler Sitesi A-8 /1
Akatlar-Levent / İSTANBUL
Tel: (0212) 324 55 15
Fax: (0212) 324 55 05
Baskı ve Cilt (Matbaa)
Elma Basım
Halkalı Cad. No: 164 B-4 Blok
Sefaköy-Küçükçekmece
İSTANBUL
Tel: (0212) 697 30 30
Fax: (0212) 697 70 70



Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli
Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.



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

KOÇ HOLDİNG DÜNYA LİSTELERİNDE YÜKSELİYOR

2012 yılı ilk yarı finansal sonuçları; Koç Topluluğu'nun global oyuncu olma yolunda hızla ilerlediğini ve yatırım yaratan projeler geliştirmeye devam ettiğini gösteriyor.

Koç Topluluğu global arenada attığı ileriye yönelik adımlarla istikrarlı yükselişini sürdürmeye devam ediyor. Fortune dergisinin yayınladığı "Global 500" listesindeki tek Türk şirketi olan ve 222'nci sıraya yerleşen Koç Holding, 2012 yılının ilk yarısında konsolide bazda, toplam satış gelirlerini yüzde 21 artırarak 40,758 milyon TL'ye çıkarttı. 2,099 milyon TL vergi öncesi kar elde eden ve 1,025 milyon TL azınlık payı sonrası net kara ulaşan Koç Holding, global piyasada yaşanan durgunluk dönemine karşın bünyesindeki şirketler ile büyümesini sürdürdü. Yaşanan başarılı gelişmeleri değerlendiren Koç Holding CEO'su Turgay Durak, 2012 yılında yapılacak yeni yatırımların sinyallerini verdi. Avrupa'ya gerçekleştirdiği satış değerini yüzde 11 artıran Koç Topluluğu, yılbaşından bu yana yurtiçinde net 2 bin 592 kişiye iş imkanı sağlarken, toplam istihdamını da 83 bin 579'a çıkarttı.

"HEDEF DÜNYANIN LİDER TÜRK MARKASI OLMAK"

İlk yarı finansal sonuçlarıyla ilgili açıklama yapan ve açıklamasında global markalarının başarılarına değinen CEO Turgay Durak, bu vizyonda Arçelik'i öncü şirket olarak konumlandıklarını belirtti. CEO Durak, ilk yarıda satış gelirini yıllık bazda yüzde 59 artırarak ve dünyadaki farklı üretim ve satış olanaklarını sürekli araştırarak yollarına devam ettiklerini söyledi. Durgunluk döneminde bile başarılı bir satış performansı sergilediklerini belirten Durak,



Tüpraş 2,1 milyar dolarlık finansman işlemi ile Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinin En İyi Yapılandırılmış Finansman İşlem Ödülü'nün sahibi oldu.

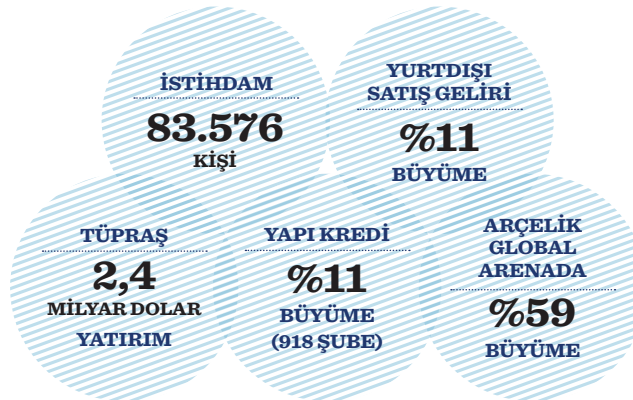
gösterilen başarılı performansın, Türkiye'deki yatırımları artırma yönünde yabancı ortaklarını daha da cesaretlendirdiğini dile getirdi.

TÜPRAŞ SADECE TÜRKİYE İÇİN DEĞİL BÖLGEMİZ İÇİN DE ÖRNEK BİR ŞİRKET

2,1 milyar dolarlık finansman işlemi ile Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinin En İyi Yapılandırılmış Finansman İşlem Ödülü'nü kazanan Tüpraş'ı da değerlendiren Durak, markanın hem Koç Topluluğu için hem de Türkiye için önemli olduğunu vurguladı.

DURAK: "BANKACILIK SEKTÖRÜNE YÜKSEK GÜVEN VE TAAHHÜDÜMÜZ VAR"

Bankacılık sektörünün Türkiye ekonomisinin uzun vadeli gelişiminde çok önemli bir yeri olduğunu söyleyen Turgay Durak, yılın ilk yarısında Yapı Kredi Bankası'nın 10 şube daha açarak toplam şube sayısını 918'e yükselttiğini belirtti ve TL kredilerinde ilk altı ayda yüzde 11 büyüdüklerini sözlerine ekledi.





Tofaş'ın ürettiği 1 milyonuncu araç Tempura, 2 milyonuncu Palio olurken, 3 milyonuncu ve 4 milyonuncu araçlarıysa Fiat Fiorino oldu.

TOFAŞ DÖRT MİLYONUNCU ARACI İLE YOLLARDA

41 yıldır Türkiye'de beş global markaya binek ve ticari araç üretimi yapan Tofaş dört milyonuncu aracını üretim bandından indirdi.

Tofaş'ın dört milyonuncu araç üretim töreninde bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Murat 124 ile başlayan ve dört milyonuncu araca uzanan yolculukta, 19 farklı modeli dünya yollarına çıkarmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirtti. Tofaş olarak 20 bin adetlik üretim kapasitesine sahip olduklarını ve 600 çalışanının desteğiyle 1971 yılında çıktıkları otomotiv yolculuğunda, Türk otomotiv sanayisinin baş aktörlerinden birisi haline geldiklerini de sözlerine ekleyen Mustafa V. Koç, "Tofaş, bugün Bursa'nın en büyük, Türkiye'nin ise 5'inci büyük sanayi kuruluşudur. Yıllık 400 bin adetlik üretim kapasitesi ve 8 bine yakın çalışanıyla Türkiye'nin en büyük otomotiv üreticisidir." dedi. Bugüne kadar 1,7 milyon adetlik araç

ihracatı gerçekleştiren Tofaş, Türkiye'de toplamda 18,7 milyar dolarlık ihracat geliri kazandı. Global markaları Tofaş çatısında toplayan marka, Türk otomotiv

sanayinin toplam araç üretiminin yüzde 28'ini ve ihracatının yüzde 23'ünü tek başına gerçekleştiriyor. Ticari araç pazarında yeni bir segment yaratan Fiat Fiorino ise

başta "2009 Yılıın Ticari Aracı" unvanı dâhil olmak üzere başka ödüllerle de hafif ticari araç müşterilerinin isteklerine cevap veriyor.

KAMİL BAŞARAN: TOFAŞ SON 3 YILDA 1 MİLYON ARACI ÜRETTİ

Törende bir konuşma yapan Tofaş CEO'su Kamil Başaran; Tofaş ailesinin her ferdinin emeği ile Bursa'da pek çok yeni modelin doğup dünya yollarına çıktığını belirtti. 1 milyon adetlik üretime 22 yılda ulaştıklarını da sözlerine ekleyen Başaran; 2 milyon adede 10 yılda, 3 milyon adede 6 yılda ulaştıklarına dikkat çekerek; "Bugün bir araya gelmemizi sağlayan 4 milyonuncu aracımız sadece son 3 yılda ulaştık. Bu giderek hızlanan süreç, tabii ki 41 yıllık engin bir tecrübenin ürünüdür" açıklamasını yaptı.



Bugüne kadar 1,7 milyon adetlik araç ihracatı gerçekleştiren Tofaş, Türkiye'de toplamda 18,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

“TCSG YAŞAM” GEMİSİ DENİZLERDE

RMK Marine tarafından inşa edilen dört adet sahil güvenlik arama kurtarma gemisinin sonuncusu “TCSG YAŞAM” törenle denize indirildi.



RMK Marine'in Sahil Güvenlik Komutanlığı için inşa ettiği dört adet Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Gemisi'nin dördüncüsü olan “TCSG Yaşam” törenle denize indirildi. Türk özel sektör tari-

hindeki en büyük muharip gemi projesini üstlenen RMK Marine'e ait “TCSG Yaşam”ın denize iniş töreni, Savunma Sanayii Müsteşarı Murad Bayar, Sahil Güvenlik Komutanı Tümamiral Hasan

Uşaklıoğlu ve Koç Holding Savunma Sanayii, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı Kudret Önen, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Bülent Bulgurlu ve RMK Marine Genel Müdürü Can

Öztürk'ün katılımı ile gerçekleşti. Törende bir konuşma yapan Koç Holding Savunma Sanayii, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı Kudret Önen, projeye ilişkin sözleşmenin 2007 yılında RMK Marine ve Savunma Sanayii Müsteşarlığı arasında imzalandığını ve projenin diğer gemileri Dost, Güven ve Umut'un deniz testi - kabul aşamasında olduğunu belirtti. RMK Marine olarak projenin dördüncü ve son gemisi “TCSG Yaşam”ın denize iniş töreninde olmaktan büyük mutluluk duyduğunu da sözlerine ekleyen Önen, “RMK Marine olarak gerçekleştirdiğimiz kalite ve kapasite yatırımlarımızla, bugün geldiğimiz noktada, ülkemizin askeri gemi inşasında proje üreten, teknoloji yaratan, inşa sonrası ürünlerinin servisini, bakımını üstlenen bir tersane konumundayız. Yatırımlarımıza ara vermiyoruz. Savunma sanayi sektöründeki, uzmanlaşmış insan kaynağını daha da geliştirmek ve büyük savaş gemileri de dâhil olmak üzere, her türlü askeri gemiyi inşa etmek üzere yapılan çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.” dedi.

SOSYAL SORUMLULUK

Sosyal Sorumluluk Projeleri ile Yola Devam

Koç Topluluğu'nun 2011 Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu açıklandı.

Türkiye'nin ekonomik, toplumsal ve çevresel gelişimine değer katmayı amaçlayan ve bunu destekleyen projelere imza atan Koç Topluluğu, 1 Ocak 2011 – 31 Aralık 2011 tarihleri arasında hayata geçirdiği uygulamalardan oluşan 2011 yılı Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu'nun sonuçlarını açıkladı. Toplamda 17 şirketi kapsayan raporda, Topluluk şirketlerinden Arçelik, Aygaz, Ford Otosan, Koç Bilgi Grubu şirketleri, Opet, Otokar, Otokoç Otomotiv,

Tat, Tofaş, TürkTraktör, Tüpraş ve Yapı Kredi'nin farklı alanlarda uygulamalı ve sürdürülebilir performanslarına yer verildi.

2011 yılında rapora dahil olan Koç Topluluğu şirketlerinin, çevresel etkilerde azalma ve koruma sağlayan yatırımlarının toplamı 2010 yılına göre yüzde 51 artış göstererek 203,5 milyon TL'ye yükseldi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Turgay



Durak'ın açılış mesajları ile başlayan Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporu'nda ön plana çıkan başlıklar ise şunlar oldu: Koç Topluluğu Şirketleri'nin çevresel etkilerde azalma ve koruma sağlayan yatırımlarının toplamı 203,5 milyon TL olurken, bu yatırımların bir kısmı

enerji tasarrufu alanında gerçekleşti. Koç Topluluğu Şirketleri'nde tasarruf edilen toplam enerji miktarı, Çukurova halkının elektrik tüketimine denk gelen 3.370.000 GJ oldu. 2011 yılında ağaçlandırma çalışmaları neticesinde Koç Topluluğu genelinde 2010 yılına göre 2 kattan fazla artış sağlanarak toplam 89 bin 140 adet fidan dikildi. Dikilen fidanlar yaklaşık 75 hektarlık bir orman alanına eşdeğerdi. Geri kazanılan su miktarı ise 12,7 milyon metreküp oldu. Ayrıca 2011'de toplam 248 farklı bağış, sponsorluk ve sosyal proje çalışmasına imza atıldı. Bu çalışmalara 22 bin 499 Topluluk çalışanı gönüllü katılırken, Topluluk Şirketleri'nin geliştirdiği projelerde 10 bin 567 kişiye meslek eğitimi desteği verildi.

OTOKOÇ İŞ ORTAKLARI İLE BÜYÜYOR

Birmot'un Lancia, Alfa Romeo ve Jeep Showroom'u İstanbul Kuruçeşme'de açıldı.



Otokoç, Birmot, Avis ve Budget markaları ile 31 satış ve satış sonrası tesisi ve 92 araç kiralama ofisi ile toplamda 123 noktada üretim ve dağıtım dışı otomotiv çözümleri sunan Otokoç Otomotiv, Türkiye'de satılan yaklaşık 10 araçtan birinin satışını gerçekleştiriyor. Elde ettiği 3 milyar TL'ye yakın cirouyla Türkiye'nin en büyük 35'inci şirketi olan Otokoç Otomotiv, Kuruçeşme'de açtığı yeni Birmot tesisi ile Lancia, Alfa

Romeo ve Jeep markalarının satışını yaparak iş ortakları ile büyümeye devam ediyor.

Dünya standartlarında hazırlanan Birmot tesisinin açılış töreni Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Tofaş CEO'su Kamil Başaran ve Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir'in katılımıyla gerçekleşti. Törende açılış

konuşmasını yapan Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir, 2012 yılının Otokoç Otomotiv için yeni tesis açılışlarına ve tesis yenileme yatırımlarına hız verdikleri bir dönem olduğunu belirtti ve Kuruçeşme tesisi ile birlikte yeni dört tesisi devreye soktuklarını da sözlerine ekledi. 2012 yılında 350 milyon TL'lik araç ve tesis yatırımı yapan Otokoç Otomotiv'in büyümesi ile ilgili olarak Görgün Özdemir;

"Otomotiv perakendeciliğinde temsil ettiğimiz beş markanın yanına şimdi de Jeep markası ekleniyor. Araç kiralama iş birliğimizdeki Avis ve Budget markalarıyla birlikte temsil ettiğimiz marka sayısı sekize ulaşmış oluyor" açıklamasını yaptı.

"BİRMOT İLE BAŞARI GRAFİĞİ YÜKSELİYOR"

Törende konuşma yapan bir diğer isim ise Tofaş CEO'su Kamil Başaran idi. İş ortağı Birmot'un Kuruçeşme tesisinin açılış töreninde olmaktan mutluluk duyduğunu belirten Başaran "Türk Otomotiv sektörünün öncüsü Tofaş, bu yılın başında Fiat ve Chrysler'in global entegrasyonu sonucunda bünyesine Jeep markasını da ekledi. Jeep markasıyla birlikte temsil ettiğimiz marka sayısı da altıya çıktı. Ayrıca Tofaş olarak 2012 yılını Lancia, Alfa Romeo ve Jeep markaları için yeniden yapılanma yılı olarak planlıyoruz." dedi.



TÜM YOLLAR FORD CARGO'YA ÇIKIYOR

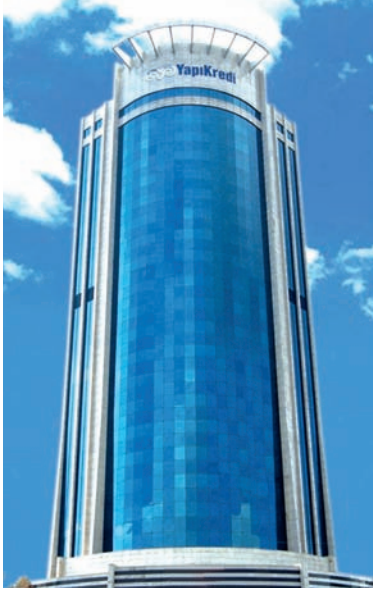
Ford Otosan'ın yeni modeli Ford Cargo üç kıtada 65 ülkenin yollarına hakim olmaya hazırlanıyor.

Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve 75 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirilen Ford'un yeni kamyon modeli Ford Cargo 1846T yeni yılda üç kıtaya birden yayılmaya hazırlanıyor. Avrupa, Rusya ve Türkiye dışında 65 ülkede satışa çıkacak olan Ford Cargo uzun

bakım aralığı, yeni tasarımı ve ekonomik motoru ile öne çıkıyor. Yeni modeli ile global pazarda daha fazla satış hedefleyen Ford, "One Ford" vizyonu doğrultusunda küresel kamyon büyüme stratejisini de hayata geçiriyor. Ford Cargo'nun yeni modeli 1846T, sürücülerin bek-

lentileri doğrultusunda tasarlanmış bir model olma özelliği taşıyor. Ford yeni modeli ile ihracat pazarındaki gücünü ve pazar payını da artırmayı amaçlıyor. Yeni modelin tanıtımında yurtdışı için geçerli özel anlaşmalara da imza atan Ford Otosan öncelikli olarak Rusya pazarı ile

özel pazarlama anlaşması yaptı. Yapılan anlaşmayı değerlendiren Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, ağır ticari araçlarda beş yıl içerisinde ihracatlarını 5 bine çıkaracaklarının ve küresel pazarda daha rekabetçi bir oyuncu olacaklarının müjdesini verdi.



“İLK”LERİN BANKASI YapıKredi 68 YAŞINDA

İlklerin bankası Yapı Kredi 68 yıldır Türkiye’ye değer katmaya devam ediyor.

Türkiye’nin ilk özel sermayeli ulusal bankası olan Yapı Kredi 68’inci kuruluş yıldönümünü 9 Eylül’de kutladı. Tek bir şube olarak “Hizmette Sınır Yok” sözü ile yola çıkan Yapı Kredi; semt şubeciliğinden bilgisayarlı sistemlere, online işlemlerden telefon bankacılığına kadar birçok ilki de Türkiye ile tanıştırdı. Törende yaptığı

açıklamada Yapı Kredi’nin tarihine ve icraatlarına değinen Yapı Kredi CEO’su Faik Açıklalın, “Ana hissedarlarımız ve Türkiye’nin en büyük grubu Koç Holding ile Avrupa’nın önde gelen bankacılık gruplarından UniCredit’in gücü, ilgi ve desteğiyle yolumuza sağlam adımlarla devam ediyoruz” dedi.

“21 YILDIR SEKTÖRE YÖN VERİYORUZ”

Bankacılığın pek çok alanında uzun süreli ve sarsılmaz pazar liderliklerine sahip olduklarına değinen Faik Açıklalın “2600’ü aşkın ATM’miz, ödüllü internet bankacılığımız, öncü mobil bankacılık uygulamalarımız ve Türkiye’nin en büyük çağrı merkezimizle sektörü şekillendiren bir konumdayız.” dedi ve ekledi: “Leasing ve faktoring alanlarında Yapı Kredi olarak pazar liderliğimizi de koruyoruz. Öte yandan Azerbaycan, Rusya ve Hollanda’daki bankalarımızı da büyütmeyi sürdürüyoruz.”

Azerbaycan Yapı Kredi Worldcard ile Tanışıyor

Yapı Kredi, Türkiye’nin ilk kredi kartı Worldcard ile Azerbaycan’daki kartlı ödeme sistemlerini geliştiriyor.

1998 yılında Azerbaycan’da yüzde 100 Türk sermayeli tek banka olarak kurulan ve 12 şubesiyle hizmet veren Yapı Kredi, Azerbaycan kredi kartları pazarına da giriş yaptı. Worldcard’ın Azerbaycan’daki hedeflerini paylaşmak üzere Bakü’de düzenlenen basın toplantısı Yapı Kredi CEO’su Faik Açıklalın, Yapı Kredi Murahhas Üye ve CEO Vekili Carlo Vivaldi, Yapı Kredi Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Nazan Somer, Yapı Kredi Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Mert Güvenen ve Yapı Kredi Bank Azerbaijan Genel Müdürü Coşkun Bulak’ın katılımıyla gerçekleşti.

Azerbaycan’ın, Yapı Kredi için çok özel bir ülke olduğunu belirten Yapı Kredi CEO’su Faik Açıklalın, “Yapı Kredi olarak

Azerbaycan’a 1998 yılında, yüzde 100 Türk sermayeli ilk banka olarak adım attık. Ağustos itibarıyla aktif büyüklüğümüz 288,3 milyon dolara ulaştı. Bu başarımız bize en değerli ürünlerimizden Worldcard’ı pazarını çok iyi bildiğimiz kardeş ülkemiz

Azerbaycan’a getirmekte itici bir güç oldu.” dedi. Türkiye’nin ilk kredi kartını 23 yıl önce hizmete sunduklarını ve birçok yeniliği hayata geçirerek sektörün gelişimine öncülük ettiklerini belirten Açıklalın, Yapı Kredi olarak kartlı ödeme sistemleri alanındaki 23 yıllık tecrübelerini Türkiye’de olduğu gibi Azerbaycan’da devreye sokacaklarını sözlerine ekledi.

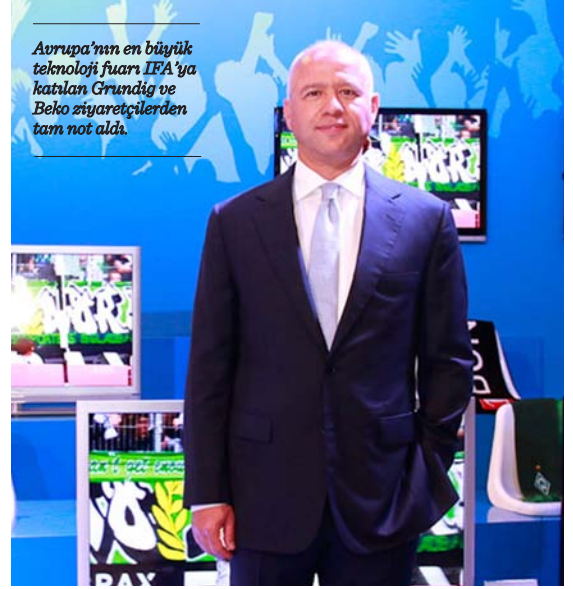
“HEDEF 2013 SONUNDA 150 BİN ÜZERİNDE KART”

Worldcard’ın Azerbaycan’daki hedef ve planlarını anlatan Yapı

Kredi Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Nazan Somer ise Azerbaycan’da Temmuz sonu itibarıyla 279 bin adet kredi kartının bulunduğunu ve kredi kartı sahiplik oranının henüz yüzde 5’ler, yıllık kredi kartı işlem hacminin ise Temmuz sonu itibarıyla 811 milyon manat seviyesinde olduğunu söyledi. Somer ayrıca Yapı Kredi’nin Azerbaycan’da yüksek oranda bilinirliğe sahip olduğunu, diğer pek çok Türk markası gibi Azeri halkının gözünde kalite algısının üst seviyelerde olduğunu söyledi.



Yapı Kredi
Azerbaycan’da 12 şube
ile hizmet veriyor.



YENİLİKLER IFA FUARINDA

Avrupa'nın teknoloji fuarı IFA'da Grundig ve Beko markalı ürünler ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Avrupa'nın en büyük teknoloji fuarı IFA'ya katılan Beko ve Grundig en yeni teknolojilerini yabancı ziyaretçilerin beğenisine sundu. 31 Ağustos - 5 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen IFA Fuarı'nın ziyaretçileri arasında yer alan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, Beko ve Grundig mar-

kalarının ilk kez fuarda sergilenecek ürünleri için büyük heyecan duyduğunu belirtti. IFA Fuarı'nda Beko yeni ürünlerinin yanı sıra, dünyaca ünlü tasarımcı ve mimar Patricia Urquiola'nın hazırladığı "CAST LINE" isimli özel ankastre pişirici serisini de tanıttı. Fuara bu yıl katılan Grundig ise, yarının tüketici elektroniği teknolojilerini ve ev

aletlerini sergiledi. "Performans ve Teknolojinin Mükemmel Birleşimi" teması altında sunulan yeni televizyon, ses cihazı, küçük ev aletleri ve saç şekillendiricileri de fuarda yer alan ürünler arasındaydı. Bu ürünler arasında 3D izlenim sunan, yirminin üzerinde modelden oluşan, yeni Smart TV kategorisi, yeni küçük ev aletleri ve kişisel bakım ürünleri de vardı.

Fuarda Koç Topluluğu'nun istikrarlı büyümesine değinen Levent Çakıroğlu yaptığı değerlendirmede; 2012'de tüm dünyayı etkileyen ekonomik dalgalanmanın Koç Topluluğu'nu etkilemediğini ve Arçelik'in 2012 ilk altı aylık cirosunun, bir önceki yıla göre yüzde 40 artış göstererek 5,2 milyar TL'ye ulaştığını belirtti.

Basketbolda Beko Damgası

Beko, basketbol sponsorluklarına verdiği desteğe tüm hızıyla devam ediyor.

Spora hep destek veren Beko, son yıllarda üstlendiği Almanya, Litvanya ve Rusya liglerindeki sponsorluklarından sonra İtalya Basketbol Ligi olan "Lega Basket Serie A"nın da isim sponsorluğunu alan isim oldu. 2006 yılında Türkiye Basketbol Ligi sponsorluğuyla başlayan

Beko'nun basketbol yolculuğu, dünya çapındaki bu projelerle hızla devam ederken Beko sporun dünyaca ünlü dört ismini de BEKO LEAGUES CUP'da bir araya getirdi. 22-23 Eylül tarihleri arasında Almanya'da düzenlenen organizasyonda; Türkiye'den Beşiktaş, Litvanya'dan Zalgiris

Kaunas, Rusya'dan CSKA Moskova ve Almanya'dan Bayern Münih takımları ilk BEKO LEAGUES CUP şampiyonası için mücadele etti. Çekilen kura sonucunda dört takım yarı final maçları için birbirleriyle eşleşirken

bu karşılaşmalarda galip gelen takımlar final oynama hakkı kazandı. BEKO LEAGUES CUP süresi boyunca düzenlenen maç öncesi ve sonrası yapılan saha etkinlikleriyle de seyirciler sporla dolu iki gün geçirdi.



Sek Ambalajlarına İki Ödül Birden

Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından düzenlenen Ambalaj Ay Yıldızları Yarışması'nda Sek farklı kategorilerde iki altın ödül birden kazandı.

Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından bu yıl üçüncü kez düzenlenen Ambalaj Ay Yıldızları Yarışması'nda Sek markası "Yeni Nesil Ayran" ve "Yeni Nesil Günlük Süt" ürün ambalajları ile "İçecek Ambalajı" ve "Grafik Tasarım" kategorilerinde altın ödülü aldılar.

SEK AMBALAJLARI TÜM KRİTERLERDEN GEÇTİ

Umay Çubukçu Tasarım Atölyesi'nin ambalajların grafik tasarımını gerçekleştirdiği; Tetra Pak tarafından üretilen SEK Yeni Nesil Ayran ve SEK Yeni Nesil Günlük Süt ambalajları birçok kriterden geçerek ödüle layık görüldü.



AYDIN TUFAN TEKİN YENİDEN ARAMIZDA

Arçelik Ailesi'nin değerli üyesi Aydın Tufan Tekin 27 günlük esaretin ardından serbest bırakıldı.



Aydın Tufan Tekin 27 günlük esaretten sonra Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ile bir araya geldi.

15 Ağustos'ta Beyrut Havaalanı yolunda kaçırılan Arçelik Satış Temsilcisi Aydın Tufan Tekin, 27 günlük esaretin ardından, Türk ve Lübnan hükümetlerinin ortaklaşa yürüttüğü başarılı diplomatik çalışmalar sonucunda serbest bırakıldı. Beyrut Büyükelçiliği'ne teslim edilen Aydın Tufan Tekin, Türk hükümetinin tahsis ettiği özel uçakla Dalaman Havaalanı'na getirildi. Günler süren bekleyişin ardından ailesine ve sevdiklerine kavuşan Arçelik çalışanı, Türk ve Lübnan üst düzey diplomatlarına teşekkür etti. Konuyla ilgili açıklama yapan Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu "Vatandaşımızın özgürlüğüne kavuşmasından son derece mutluyuz. Bu güzel haberi, Aydın Bey'in ailesi ile de görüşerek paylaştım. Kendisine ve

Mustafa V. Koç, "Günlerdir sabırsızlıkla beklediğimiz bu güzel haberi almaktan ve arkadaşımızın sağlıklı bir şekilde Türkiye'ye dönmesinden dolayı büyük bir sevinç içindeyiz" dedi.

ailesine buradan bir kez daha geçmiş olsun diyorum. Bu süreçte son derece yakın işbirliği yapan başta Lübnan Başbakanı Sayın Mikati ve Meclis Başkanı Sayın Berri, olmak üzere Lübnan makamlarına da teşekkür etmek istiyorum" dedi.

Arçelik çalışanı Aydın Tufan Tekin'in özgürlüğüne kavuşmasını büyük sevinç ile karşılayan Koç Ailesi adına bir teşekkür mesajı yayınlayan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ise açıklamasında şöyle konuştu: "Aydın Tufan Tekin'in karşı karşıya kaldığı ve hepimizi endişelendiren bu üzücü durum; 80 bin kişiyi aşan çok büyük bir aile olan Koç Topluluğu için de son derece titizlikle izlenen ve yakından takip edilen bir süreci beraberce getirdi. Bu süreçte başta Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız, Dışişleri Bakanımız olmak üzere devletimizin tüm mercilerinin gösterdikleri yakın ilgi ve çaba hem Aydın Tufan Tekin'in ailesi için hem de bizler için en büyük destek oldu."

Her açıdan mükemmel seyir keyfi.



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

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

Digiturk

32" modelin içinde dört adet 3D gözlük mevcuttur.

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



arcelik.com.tr
Arçelik Yetkili Satıcıları



YETKİLİ SERVİS İÇİN TEK NUMARA
444 0 888
MUTLULUĞUNUZ İÇİN YANINIZDAYIZ



arçelik
Yeniliği aşkla tasarlar

Sevgi Gönül Anısına...

2003 yılında vefat eden Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Sadberk Hanım Müzesi İcra Kurulu Başkanı Sevgi Gönül, vefatının 9'uncu yılında anıldı. Aya İrini Müzesi'nde Sevgi Gönül anısına düzenlenen konserde dünyaca ünlü Prag barok müzik orkestrası Collegium 1704 sahne aldı. Orkestranın J.D. Zelenka, A. Vivaldi ve G.Ph. Telemann'dan eserler çaldığı gecede mezzo-soprano Magdalena Kozena da birbirinden değerli eserler seslendirdi.



İlk iş, ilk masabasi

Bizden Haberler Dergisi olarak Sevgi Gönül'ü her sene olduğu gibi Hürriyet Gazetesi'nde "Sevgi'nin Diviti" adlı köşesinde yayınlanan yazılarıyla anmaya devam ediyoruz. Ölümsüzlüğün en önemli simgelerinden biri olan fotoğraf ve eşyalar üzerine kaleme aldığı "Beni Üzen Fotoğraflar" adlı yazısını yayınlıyoruz.

"Ezelden beri eskiye püsküye meraklı rahmetli annemle beraber bitpazarlarını ve kötenecileri dolaşırdık.

Bu tür dükkânlarda – ki bunlara dükkân demeye bin şahit lazım – bütün eski zannedilen ve hakikaten eski olan eşyalar karmakarışık birbirinin üzerine yığılı bir şekilde, toz ve pislik içinde sergilenirdi.

Aralarından eski bir şey bulup çıkarmak için iyice dikkatli bakmak ve uzun uzun vakit harcamak gerekirdi. Çok nadir de olsa bazı ilginç ve eski parçalar yakalamak mümkündü. Hem de çok ehven fiyatlara.

O zamanlar İstanbul'da bugünkü gibi bilinçli antikacılık yapan esnaf tek tüktü, okumuş yazmış bitpazarıcılar yoktu. Bu tür dükkânlarda çok eğlendim.

İNCİ KOLYELİ HANIM

Kimsenin görmediği bir eşyayı yakalamak, zor da olsa, anneme ve bana çok haz verirdi. Ama bütün bu eğlenceli araştırmanın içinde bizi üzen yegâne eşya yerlerde sürünen fotoğraflardı. Annemle hep düşünürdük, kim bilir kimlerin fotoğraflarıydı bu yerlerde sürünenler? Fesli ve sakallı bir paşa baba, tek sıra inci kolyesi boynunda, yumuşak gözlerle size bakan

hoş bir hanım türünden fotoğraflar yerlere saçılmıştı. Ne diye varisleri bunlara sahip çık-mamıştı?

O günden beri fotoğraf çektirmekten nefret etmekteyim. Aksi gibi annem ve babam biz çocukken Ankara'da her altı ayda bir eve fotoğrafçı Rıdvan Bey'i çağırırlardı. Tripod'unun üstüne körüklü fotoğraf maki-nesini kurar ve üstüne örttüğü siyah örtünün altına girerek bizlerin fotoğrafını "Kutuya bakın, şimdi kuş çıkacak" diyerek çekerti. Saatler süren bu işlem hem biz çocukları eğlendirir hem de o günlerde düzenli ve asude olan hayatımızı renklendirirdi.

Hayatta her işi iyi yapmaya çalıştım. İyi kötü hepsini de becerdim; ama sevemediğimden olacak ki iki işi beceremedim. Birisi örgü örme diğeri de fotoğraf çekmektir. Benim tam aksime kocam Doğan, hem çok iyi fotoğraf çeker hem de fotoğraf çektirmeye meraklıdır. Dolayısı ile evimizde bir dolap dolusu fotoğraf, albümler içinde sıralanmış olarak saklıdır.

Ben eski fotoğraflara bakınca ölmüşlerimi görüp hüzünleniyorum. Hala kendimi genç zannettiğimden olacak, yaşlandığımı fark edip sinirleniyorum. Gittiğimiz seyahatleri anımsayıp tekrar oralara gitmek hırsına kapı-lıyorum. Moda değişmiş ve şimdi komik gelen kılıklardaki fotoğraflara bakıp kendiniz-le alay ediyorsunuz. Ben bu modayı nasıl takip etmişim diye gülüyorsunuz. Velhasıl fotoğraflara bakmaktan hiç hoşlanmıyorum. Atmaya da kıyamıyorum. Bazıları epeyce belgesel. Hep ne yapacağımı düşünüyorum.



Babaya saygı

Geçenlerde Suna'nın kocası İnan, annesini daha önce kaybettiğinden, babası öldüğü zaman fotoğrafları nasıl yaktığını anlattı. Hâlbuki İnan'ın babası Ali Numan Kırac Bey, Atatürk'ün Amerika'ya ilk yolladığı ziraat mühendislerindendi ve Eskişehir'deki Atatürk Çiftliği'ni kurdu. Atatürk'le çekilmiş pek çok fotoğrafı varmış. Basbayağı belge-sel olan bu fotoğraflara yazık olmuş.

Annem Sadberk Hanım öldüğünde pek çok kişiye fotoğraflarını verdik ve elimizde fazla fotoğraf kalmadı. Hâlbuki şimdi çok lazım oluyor.

İşin acıklı tarafı bazen de belgesel olmaları yüzünden bazen de para vererek fotoğraf satın almaktayım. Sadberk Hanım Müzesi'ne satmak için kıyafet getirenlerden rica ediyor-

ruz. Bu giysilerle çekilmiş fotoğraflar varsa bir kopyasını da bize verin diye. Belgeli eşyanın değeri oldukça fazladır.

FOTOĞRAFA BAKAN PAY ALSIN

Çocuğumuz yok. Bu fotoğraflar kimlere kala-cak? Hep Doğan'la bu konuyu gündeme getirip çare aramaya çalışırız. Acaba bizim fotoğraflarımızda bitpazarlarında yerlerde mi sürünecek? Veyahut da kartpostal müzaye-delerinde mi satılacak? Canım, kim alır bizim fotoğraflarımızı? Bir gün Doğan'ın aklına çok parlak bir fikir geldi. Bana dedi ki "Mirasımızı yeğenlerimize bırakacağız. Dolayısı ile bir vasiyetname hazırlayalım ve her altı ayda bir bizim albümlerimize baktıkları takdirde miras-tan pay alabilsinler" diye gaddarca bir öneri sürdü ortaya. Bu öneriye bir hayli güldük ve eğlendik. Çocuğu olmayanlar, daha parlak bir fikriniz varsa bize bildirin.

Ama çok şükür, teknoloji çok ilerledi. Ve bu yeni teknoloji ile kararımızı verdik. Bütün fotoğrafları bilgisayarda bir CD'ye kopyala-yacağız, belki bizler öldükten sonra bir yayın için lazım olur düşüncesiyle. Ve CD'leri Koç Holding'in arşivine depolayacağız. Ondan sonra bu fotoğrafları ortadan kaldıracacağız.

Müslümanlıkta bir deyim vardır: "Yarın öle-cekmiş gibi hazırlanın, hiç ölmeyecekmiş gibi hazırlan." Biz de bu deyimde uyarak bazı hazırlıklar ve çalışmalar yapıyoruz.

Herkese iyi bayramlar. Çocuğunuz varsa fotoğrafını çektirin, bu bayramdan bir hatıra olsun."

16 Aralık 2001



Çocukluk yılları



Mezuniyet hatırası



Hayat arkadaşım



TÜRKİYE

YABANCI YATIRIMCILARIN ÇEKİM ALANINDA

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) Temmuz 2012'de açıklanan raporunda Türkiye'nin dünyada en çok yatırım çeken 23'üncü ülkesi olmasının yanı sıra, kendi bölgesinde gelişen trendlerin aksine yatırım çekmeye devam ettiğinin de altı çiziliyor. Bölgedeki doğrudan yabancı yatırım çekme payını yüzde 16'dan 33'e çıkaran Türkiye'nin aynı zamanda bölgenin en çok yatırım alan ikinci ülkesi olduğu da belirtiliyor.

Analiz
Can Gürsu

"Dokuz yılda üç kat büyüklüğe ulaşmış bir ekonomiyiz. Önümüzdeki 11 yılda da bugünün yaklaşık üç katı büyüklüğe ulaşmayı amaçlıyoruz" diyor Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu 2012 yılı ikinci toplantısında ve ekliyor, "Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar bir önceki yıla göre yüzde 74 artarak 15,9 milyar dolara yükselmiştir". Henüz toparlanma sinyallerinin gelmediği Avrupa'nın ve ayağa kalkmakta güçlük çeken Amerika ekonomisinin aksine Türkiye ekonomik buhranın içinde emin adımlarla ilerliyor.

Birleşmiş Milletler'in doğrudan yabancı yatırım trendlerini takip eden kuruluşu Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD)'ın yazın açıkladığı raporda Türkiye'nin en çok yatırım çeken 23'üncü ülkesi. Kendi bölgesinde gelişen trendlerin aksine yatırım çekmeye devam eden Türkiye, bölgedeki doğrudan yabancı yatırım kapasitesini yüzde 16'dan 33'e çıkarıyor ve bölgenin en çok yatırım alan ikinci ülkesi konumuna geliyor. Türkiye'ye yapılan yatırımlar sadece yatırımcılar için değil Türkiye açısından da büyük önem taşıyor.

Yatırımlarla birlikte Türkiye'ye gelen finans gücü, teknoloji transferi, yönetim becerisi ve bilgi birikimi sadece ülke açısından değil sektörler açısından da önemli bir rol oynuyor. Türkiye'nin otomotiv, turizm, bilgi, iletişim teknolojileri ve makine gibi yüksek katma değere sahip sektörleri ihracatta bir adım öne çıkarak 2010 yılında 113 milyar dolar, 2011'de 135 milyar dolar toplam ihracat gerçekleştirilmesinde ve Türkiye'nin büyümesinde itici gücü oluşturuyor.

TÜRKİYE İHRACATINI VE BÜYÜMESİNİ 2012 YILINDA DA SÜRDÜRÜYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin hazırladığı ilk yarı değerlendirme raporunda Koç Topluluğu şirketleri liderliği göğüsleyerek

Otomotiv, turizm, makine ve bankacılık sektörleri Türkiye'nin en çok yatırım çeken sektörlerinden.

2012 yılının ilk altı ayında Türkiye'ye gelen doğrudan yatırım girişi yüzde 21 artarak 8,2 milyar dolara çıkarken, Türkiye'ye en fazla doğrudan yatırım girişinin olduğu ülke 1,951 milyar dolar ile İngiltere oldu.

kendi sektörlerinde öne çıkıyor. "En Büyük 10 İhracatçı Firma" listesi içerisinde birinci 4.2 milyar dolar ile Tüpraş, ikinci 3.4 milyar dolar ile Ford Otosan, beşinci 2.3 milyar dolar ile Tofaş ve altıncı 1.5 milyar dolar ile Arçelik olurken Koç Topluluğu dört şirketle listenin birincisi konumunda bulunuyor. İlk 6 ay içinde ihracatta öne çıkan üç sektör ise sırasıyla otomotiv, kimyevi maddeler ve mamulleri ile çelik sektörleri oluyor.

YABANCI YATIRIM SEKTÖRLERİN BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLIYOR

Türkiye'nin en çok yabancı yatırım alan sektörlerinden de bir tanesi otomotiv. Bu sektörde yaklaşık 4 bin yan sanayi firması, 22 yerli ve yabancı büyük otomotiv şirketi yer alırken 300 binden fazla kalifiye işçi çalışıyor. 90'ların sonlarında Avrupa Birliği pazarını hedefleyen Uzak Doğulu üreticilerin yatırımlarına sahne olan Türkiye otomotiv endüstrisi

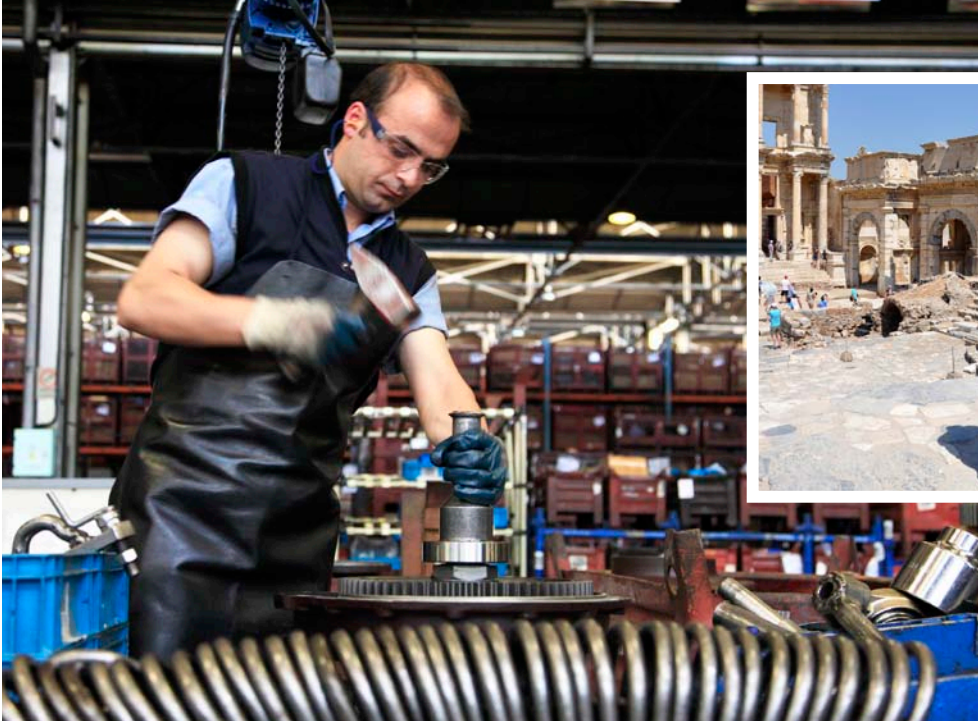
2000 yılından itibaren ihracat ağırlıklı hedefleri ile büyümesini sürdürüyor. 2000'den bu yana ülke ihracatı 5 kat artarken sektörün ihracatı 25 kat artarak toplam ihracat gelirlerinin yüzde 13,8'ini oluşturuyor.

Benzer bir tablo bilgi ve iletişim teknolojilerinde de karşımıza çıkıyor. Yayıncılık, pazarlama ve içerik sağlama hizmetleri sunan İnterpro Medya tarafından gerçekleştirilen Bilişim 500 araştırması, bilgi teknolojilerinin son 10 yılda yüzde 224, iletişim teknolojileri ise yüzde 223,7 büyüdüğünü ortaya koyuyor. Türkiye'nin nüfusundaki artış ve IT hizmetleri ve altyapısına yönelik talepteki artış nedeniyle IT harcamalarının 2014'te 10,5 milyar dolara çıkması bekleniyor.

Başarı hikâyelerini turizm, makine ve bankacılık sektörlerinde de görmek mümkün. Örneğin 2002'de 8,5 milyar dolar olan turizm gelirleri 2011'de 23 milyar dolara ulaştı. 1996'da 807 milyon dolar olan Türk makine sektörünün ihracat değeri 2011'da 8,3 milyar dolara çıktı. Bu da 10 katlık bir büyüme anlamına geliyor. Ağır bir finans krizi yaşayan dünyada çok sayıda ülke finans sektörünü ancak devlet destekleriyle ayakta tutarken Türkiye'de hiçbir banka kamu yardımına ihtiyaç duymadı. Birçok yabancı banka kurtarılmaya ihtiyaç duyarken Türk bankacılık sektörü istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

Siyasi ve ekonomik istikrara kavuşan, bankacılık ve finans alanında gerekli düzenlemeleri yapan, Avrupa Birliği ile tam üyelik





2002'de 8,5 milyar dolar olan turizm gelirleri 2011'de 23 milyar dolara ulaşırken, Türk makine sektörünün ihracat değeri ise 8,3 milyar dolara çıktı.

müzakerelerine başlayan ve bölgesindeki ülkelerle yoğun bir etkileşim içinde olan Türkiye'nin yabancı yatırımcıların ilgisini çekmemesi kuşkusuz düşünülemez. 1973-2002 yılları arasındaki 30 yılda 15 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çeken Türkiye, Zafer Çağlayan'ın açıkladığı veriler doğrultusunda bir sene içinde 15.9 milyar yatırım aldı. 2012'nin beş ayında 6,5 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım girdisi aldıklarını belirten Çağlayan "Yılsonuna kadar doğrudan sermaye yatırımının 20 milyar dolara yakın bir seviyede olacağını ümit ediyorum" diyor. Son dokuz yılda 110 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çeken Türkiye, A.T Kearney Doğrudan Yabancı Yatırımlar Güven Endeksi 2012'de de en cazip ülkeler listesinde de 13.'lüğe yükseliyor. Yabancı yatırımın bir ülkeyi tercih etmesinin nedenleri arasında siyasi ve makro ekonomik istikrar olsa da tek başına bu faktörler yeterli değil. Peki, Türkiye hangi özellikleriyle öne çıkıyor?

YABANCI YATIRIMCILARIN TERCİH NEDENLERİ

Türkiye'nin 75 milyonu aşan nüfusuyla "dev bir pazarı" bünyesinde barındırması ve oldukça hareketli bir iç pazar istihna

ULUSLARARASI DOĞRUDAN YATIRIM STOKU

Uluslararası Doğrudan Yatırım stokuna bakıldığında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ağırlıkta olduğu görülüyor.

DÜNYA SIRALAMASI		ÜLKELER	UDY STOKU (MİLYAR \$)
2010	2011		
1	1	ABD	0.83
3	2	İNGİLTERE	0.63
2	3	HONG KONG	0.57
4	4	FRANSA	0.73
8	5	BELÇİKA	0.98
5	6	ALMANYA	1.46
9	7	ÇİN	1.98
13	8	BREZİLYA	1.79
10	9	İSPANYA	1.20
7	10	KANADA	1.31
44	31	TÜRKİYE	1.52

sahip olması yatırımcıların tercih nedenlerin başında geliyor. Büyük ve dinamik bir iç piyasaya sahip olmasının yanında Orta Doğu, Orta Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan coğrafi konumu Türkiye'nin önemli fırsatlar sunan stratejik bir liman olmasını da destekliyor. Sadece dört saatlik bir uçuşla üç kıtanın pek çok noktasına uzanan bir coğrafyaya ulaşmak mümkün. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bu yakınlık 10 trilyon dolarlık bir pazara yönelme imkanı tanıyor.

Türkiye'nin Gümrük Birliği üyeliğine sahip olması Avrupa pazarına yönelmek isteyen yatırımcılar açısından da Türkiye'yi öne çıkarıyor. Türkiye'nin krizin etkisi altındaki Avrupa'ya en yakın güvenli limanlardan biri olması yatırımcılar açısından başka bir tercih sebebi. Tam üyelik sürecinde peş peşe gerçekleştirilen reformlar, kalifiye ve düşük maliyetli iş gücü, serbest ve kaliteli bir yatırım ortamı, gelişmiş altyapı ve rekabetçi bir vergi sistemine sahip olması Türkiye'yi rakiplerinden ayıran diğer faktörler olarak dikkat çekiyor. 2012 yılının ilk altı ayında, Türkiye'ye gelen doğrudan yatırım girişi yüzde 21 artarak 8,2 milyar dolara çıkarken, Türkiye'ye en fazla doğrudan yatırım girişinin olduğu ülke 1,951 milyar dolar ile İngiltere.



Yatırımlarla birlikte Türkiye'ye gelen finans gücü, teknoloji transferi, yönetim becerisi ve bilgi birikimi sadece ülke açısından değil sektörler açısından da önemli bir rol oynuyor.

Uluslararası Para Fonu IMF'in son açıkladığı verilere göre, Satınalma Gücü Paritesi'ne göre 2002'de GSYİH'sı sadece 232 milyar dolar olan Türkiye, 2011'de 1,1 trilyon dolarlık GSYİH ile dünyanın 16. büyük ekonomisi konumunda. Avrupa Birliği'ne uyum sürecinin de katkısıyla reformlarına hız veren Türkiye, ekonominin liberalizasyonu, özel sektöre ağırlık vermesi, finans alanında verimliliğin artırılması ve sosyal güvenlik sisteminin sağlamlığı gibi alanlarda önemli aşamalar kaydediyor. 2010-2011 yılları arasında yapılan karşılaştırmalı sonuçlar Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeler, 2010 yılında büyüme de Avrupa rekoru, 2011'in ilk çeyreğinde de dünyada büyüme rekorunun kırılması, önümüzdeki dönemde Türkiye'ye uluslararası doğrudan yatırımların artacağını işaret ediyor. Artan bu yatırımların hem cari açığa sağlıklı şekilde finansmanına hem de Türkiye ekonomisinin üretim kapasitesini artırarak üretime, ihracata ve istihdama katkı sağlaması bekleniyor.

RÜZGAR DOĞRU YERDEN ESİYOR

2012 yılının son döneminde ve 2013 yılında Türkiye'ye yabancı sermaye girişinde de bu olumlu havanın devam etmesi bekleniyor. İntegral Menkul Değerler tarafından yapılan analize göre, Türkiye'nin ekonomik durumunda haziran ayından bu yana görülen toparlanma etkilerinin, son zamanlarda Euro Bölgesi'nde görülen

ekonomik önlemlerden olumlu etkilendiği ve Merkez Bankası'nın TL'yi değerlendirme politikasından bir süre taviz verebileceğinin gözükmeğe olduğuna dikkat çekiliyor. Analizde, özellikle hükümet tarafından büyümeyi ve cari açığı desteklemek adına

DÜNYA VE TÜRKİYE'DE UDY (2001-2011)

YILLAR	TÜRKİYE'YE GELEN UDY (MİLYAR \$)	DÜNYADAKİ TOPLAM UDY AKIMI (MİLYAR \$)
2001	3.4	0.83
2002	1.1	0.63
2003	1.7	0.57
2004	2.8	0.73
2005	10.0	0.98
2006	20.2	1.46
2007	22.0	1.98
2008	19.5	1.79
2009	8.4	1.20
2010	9.0	1.31
2011	15.9	1.52

Kaynak: World Investment Report 2012, UNCTAD Verileri

gevşeme politikalarına gidilmesi gerektiği şeklinde öneriler alan Merkez Bankası'nın, 18 Eylül tarihinde faiz indirimine gitmesi Merkez Bankası'nın piyasa beklentilerine olumlu sonuç verdiğinin de en büyük kanıtı. Sadece iç parametreler değil, dış parametreler ve etmenler de Türkiye'yi destekler nitelikte.

Her yıl ABD Merkez Bankası (FED) tarafından düzenlenen Wyoming eyaletinin Jackson Hole kasabasında gerçekleştirilen toplantıda bu sene alınan kararlardan ABD başta olmak üzere birçok ekonominin parasal genişlemeye gidebileceği sinyalleri geldi. FED Başkanı Ben Bernanke'nin, Eylül'de bir araya gelecek ABD Federal Rezerv Sistemi Açık Piyasa İşlemleri Komitesi (FOMC) toplantısında aldığı ve daha önceki kararlarını destekler nitelikteki ekonomiyi desteklemek için parasal genişleme planı Türkiye'de başta olmak üzere pek çok olumlu bir havanın estirmesinin yanı sıra piyasalarda da olumlu karşılандı. Öte yandan diğer bir olumlu dış etmen ise haziran ayında Moody's ile başlayan Türkiye'nin not artırımının önümüzdeki sene diğer kredi derecelendirme kuruluşları tarafından da benzer kararlar alınabileceğine dair algı oluşmasıdır.

Bu olumlu verilerin neticesinde Türkiye, özel sektörün, araştırmacıların ve Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın da açıkladığı üzere, sene sonuna kadar 17 ila 20 milyar dolar yatırım çekebilir. Yatırım teşviklerinden alınacak olumlu sonuçlar ise özellikle son aylarda bu tabloyu destekler nitelikte. Bu yılın ardından Zafer Çağlayan'ın da dediği üzere Türkiye'nin asıl atılımının 2013'de olması bekleniyor. Buhranın etkilerinin sürdüğü Türkiye için rüzgar doğru yerden esiyor.

“ASIL ATILIM 2013’DE”

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA) yabancı yatırımcıların yeni rotası haline gelen Türkiye’yi Bizden Haberler Dergisi için değerlendirdi.

ZAFER ÇAĞLAYAN EKONOMİ BAKANI

Türkiye, son yıllarda sadece yatırım çeken bir ülke olmakla sınırlı kalmayıp, çevresindeki ülkelere de sermaye ihraç eden bir ülke konumuna gelmiştir. Türk girişimciler Orta Doğu, Kuzey Afrika, Kafkasya Orta Asya ve Güneydoğu Avrupa ülkelerinde önemli iş tecrübeleri de edinmiştir. Türkiye’nin son dönemde yaşamakta olduğu tüm bu değişim süreci, yatırımcıların ilgisini artıran sebepler arasındadır. Yeni teşvik sisteminin yanı sıra, Türkiye’nin son on yıldır sürdürmekte olduğu güven ve istikrar ortamı, 29 yaş ortalaması ile genç ve dinamik nüfusu, nitelikli ve rekabetçi iş gücü yapısı,



4 saatlik uçuş mesafesi ile 56 ülkeye ulaşma imkanı veren konumu, altyapısı ve iç pazar dinamikleri, Türkiye’nin bölgesinde bir cazibe merkezi-ne dönüşmesindeki nedenlerin başında gelmektedir. Ayrıca Türkiye, stratejik konumu ve yatırımcı dostu

politikaları ile yatırımcılar açısından Kafkasya, Balkanlar, Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika’ya açılan bir kapı haline gelmiştir. Bu doğrultuda, Türkiye’nin yatırımcılara sunduğu istikrar ve güven ortamını devam ettirmek ve 2023 hedeflerinin gerçekleştirilmesi yönünde gerekli çalışmaları yürütmek üzere, gerek Bakanlığımız merkez teşkilatı gerekse ticaret müşavirliklerimiz çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürmektedir.

Uluslararası doğrudan yatırımlarının büyük kısmını oluşturan AB ile ilişkileri, 1996’dan bu yana gümrük birliği üyesi olması, Avrupa’nın enerji koridoru ve terminali olması da yatırımcıların tercihlerindeki önemli etkenler

arasında değerlendirilebilir. Diğer taraftan, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) önderliğinde yürütmekte olduğumuz yapısal reform çalışmaları da yatırım kararlarındaki temel unsur olan güven ortamının sürdürülmesine büyük katkı sağlamaktadır.

Nitekim, son dönemde bu avantajların farkına varan bir çok çok uluslu şirket Türkiye’deki yatırımlarını artırmaktadır. 2011 yılında bir önceki yıla göre %76 oranında artış sağlayarak 15,9 milyar dolar tutarında gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırımlar, Türkiye’nin uluslararası yatırımcılar nezdindeki başarısının somut bir örneği olmuştur.

OECD ÜLKELERİ ARASINDA GÖZDE TÜRKİYE

2011-2017 dönemi
OECD ülkeleri yıllık
ortalama reel GSYİH
büyüme tahminleri (%)

TÜRKİYE	6.7
LÜKSEMBURG	5
SLOVAKYA	4.9
MACARİSTAN	4.7
GÜNEY KORE	4.5
ÇEK CUMHURİYETİ	4.1
AVUSTRALYA	3.9
MEKSİKA	3.8
YUNANİSTAN	3.6
NORVEÇ	3.5
FİNLANDİYA	3.2
İRLANDA	3.1
İNGİLTERE	3.1
İSPANYA	3.0
İSVEÇ	3.0
İZLANDA	2.9
POLONYA	2.8
İSVİÇRE	2.8
ABD	2.6
OECD	2.6

T.C. BAŞBAKANLIK YATIRIM DESTEK VE TANITIM AJANSI (TYDTA)

Türkiye, 2011 yılında yaklaşık 16 milyar ABD doları uluslararası doğrudan yatırım çekerek, dünyanın en fazla yatırım çeken ekonomilerinden biri oldu. Ekonomik ve siyasi istikrar, özel sektörümüzün girişimci ruhu bu başarının etkenlerinden. Dünyada birçok ekonomi yaşadığımız son küresel finans krizinin etkisinden çıkmak bir tarafa, Avrupa’daki borç krizinden dolayı ikinci bir ekonomik kriz ile boğuşurken, Türkiye ekonomisi 2010 yılında % 9,2; 2011 yılında ise % 8,5 oranlarında büyüme kaydederek dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri oldu. Aynı şekilde hükümetin yatırı

rim ortamını iyileştirmek için sarf ettiği çabalar ve yapmış olduğu reformlar, kriz dönemlerinde bile Türkiye’nin ne kadar cazip bir yatırım ortamına sahip olduğunu açık bir şekilde gösterdi. Bu bağlamda diğer kamu kurumlarımızın, özel sektör temsilcilerimizin katkıları yadsınamaz. Ayrıca T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA) olarak 2011 yılından itibaren yeni bir strateji uygulamaya aldık. Yeni stratejimiz; istihdam, katma değer ve teknoloji transferi ve ihracat odaklı olup belirli sektörlerle yoğunlaşarak sonuç elde etmeyi amaçlıyor. Bu stratejimiz uluslararası kurumlar tarafından takdir edilerek kabul gördü. Zira dünyada uluslararası doğrudan yatırımları takip eden Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma

Teşkilatı, en son yayınlamış olduğu Dünya Yatırım Raporu’nda, Türkiye’nin 2011 yılında çekmiş olduğu uluslararası doğrudan yatırımları % 76 oranında artırarak, dünyanın en çok yatırım çeken ekonomileri arasında yer almasının sebeplerinden birini bu stratejiye bağlamıştır. Diğer taraftan Ajans olarak destek hizmetlerinin rolü bu başarının elde edilmesinde büyük önem arz ediyor. Arazi temin çalışmaları, çalışma izinleri, çevresel etki değerlendirmesi çalışmaları ve teşvik başvuruları kamu nezdinde verdiğimiz destek hizmetlerinin başında geliyor. Tabii ki bu başarıyı kâfi görmüyoruz; amacımız Türkiye’yi ilk etapta dünyada en çok yatırım çeken ilk 20, sonrasında ise ilk 10 ülke arasında konumlandırmak.



BİREYSEL EMEKLİLİKTE HER ŞEY DAHA YENİ BAŞLIYOR

Türkiye tasarruf oranlarındaki düşüklük nedeniyle dünya sıralamasında gerilerde olsa da bireysel emeklilik sistemine getirilen düzenlemeyle bu alanda üst sıralara tırmanmayı hedefliyor.

Gençlikte biriktirmedığımız, çoğumuzun har vurup harman savurduğu paralar ilerleyen yaşlarda özellikle emeklilik döneminde yokluğunu hissettiriyor. Sağlık masrafları, bakım masrafları derken gider hanesine yazılan rakamların en çok artış gösterdiği yaşlar emeklilik dönemi oluyor. Çalıştığınız dönemde sahip olduğunuz mevcut hayat standartlarınızı, emeklilik döneminizde sadece Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan alacağınız emekli maaşı ile devam ettirmek oldukça güç. Emeklilik döneminde ek gelir sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) gelir elde edilen dönemlerde tasarruf yapmaya teşvik ediyor. Emeklilik döneminde önceden katkı sağlayarak büyüttüğünüz birikimleriniz, portföy yöneticiniz ile birlikte değerine değer katıyor. Yeni yasa ile birlikte devlet tarafından kişilere sağlanan vergi muafiyeti ile BES'in önümüzdeki dönemde daha popüler hale gelmesi bekleniyor.

Fon büyüklüğünün 2012 Eylül sonu itibarıyla 18,5 milyar TL'ye ulaştığı bireysel emeklilik sektöründe 19 ayrı firma faaliyet gösteriyor. Yapı Kredi Emeklilik ise bu havuzda ön plana çıkıyor. 2011 yılı sonunda yaklaşık yüzde 24'lik büyüme oranı ile 2,3 milyar TL'lik bir fon büyüklüğüne ulaşan Yapı Kredi Emeklilik 2012 Ağustos sonu itibarıyla ise yüzde 26'nın üzerinde yükseliş yakaladı. Bu artışla Yapı Kredi Emeklilik'in fon büyüklüğü yaklaşık 2,9 milyar TL olurken, 2011 sonunda yüzde 16,1'e yükselen pazar payı da korunmuş oldu. Yapı Kredi Emeklilik 2012 Ağustos ayı sonu itibarıyla da 378 bin 101 adet sözleşme sayısına ulaşmış durumda.

Yapı Kredi Emeklilik'in ulaştığı bu rakamlar sektörün geneline de ışık tutuyor. Bireysel Emeklilik yasasında gerçekleştirilen değişiklikle daha fazla kişinin bu alana

ilgi göstermesi bekleniyor. "Tasarruf bilincini artırmayı amaçlayan, tasarruf yapanlara desteği tabana yayan yeni yaklaşım çerçevesinde, uzun vadeli tasarruf yapmak isteyen birey sayısında artış sağlanması beklenmektedir" diyor Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez Yapı Kredi Emeklilik'in de bu çerçevede faaliyetlerini sürdürdüğüne dikkat çekiyor.

Katılımcılara ihtiyaçlarına özel doğru emeklilik planı sunulması gerektiğini anlatan Taylan Türkölmez, Yapı Kredi Emeklilik'te bireysel güvence danışmanları ile her müşteriye Finansal Planlama Analizi yaparak onların ihtiyaç ve beklentilerine en uygun emeklilik birikim yönteminin belirlendiğini anlatıyor. British Standards Institution (BSI) tarafından verilen CMSAS 86:2000 (şikayet yönetimi) belgesini alan ilk Türk şirketi ve bunu ISO 10002:2004 standardına (kalite yönetimi - müşteri memnuniyeti - kuruluşlarda şikayetlerin ele alınması için kılavuz bilgiler) yükselten ilk emeklilik şirketi olan Yapı Kredi Emeklilik, Müşteri Hizmetleri Bölümü ile her katılımcıya "hoş geldin araması" yaparak sorularını yanıtlıyor. Ardından e-bülten, telefon ve mektuplarla katılımcılar sisteme kaldıkları sürece düzenli olarak bilgilendiriliyorlar.

3 MİLYON KİŞİ BES'LI

2003 yılı Ekim ayında başlayan bireysel emeklilik sistemi bugün 3 milyona ulaşan katılımcı sayısı ile önemli bir gelişme kaydetti. Bu rakamları açıklayan ise Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Yönetici Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren. Elveren dokuz yıllık zaman dilimine yayılan sisteme girişlerin son yıllarda arttığına dikkat çekiyor. Elveren ayrıca her hangi bir zorlayıcı unsur olmadan sadece teşviklerle ve bireylerin gereksinimlerine uygun çözümler üretildiğinde başarının geldiğini, arz ve talebin uyum içinde hareket ettiğini belirtiyor. Bireysel emeklilik özellikle ek emeklilik gelirine olan ihtiyaca yönelik olarak karşımıza çıkıyor. Ek emeklilik gelirine duyulan gereksinimin son yıllarda da artış gösteriyor. Sosyal güvenlik sisteminin kişilere daha geç emeklilik taahhüt ettiği bir dönemde bireylerin kendi emeklilikleri için çözüm arayışları devam ediyor.



TAYLAN TÜRKÖLMEZ

Yapı Kredi Emeklilik
Genel Müdürü

"Yüzde 25'lik devlet katkısı ile doğrudan teşviğin varlığı ve yalnızca elde edilen getirinin vergilendirilmesi, eskiye göre BES'i daha cazip kılıyor ve BES'i birçok yatırım aracından da avantajlı hale getiriyor. Bu görüşü savunanlardan biri olan Taylan Türkölmez yapılan düzenlemelerin, Bireysel Emeklilik Sistemi'ni daha da etkinleştirerek ülkemizdeki uzun vadeli tasarrufları artıracığına, piyasaları derinleştireceğine, cari açığın finansman sorununun çözümüne yardımcı olacağına ve bireylerin emeklilik dönemlerindeki birikim ihtiyaçlarını karşılayarak kamu sosyal güvenlik sistemi üzerindeki baskıyı azaltmaya yardımcı olacağına inandığını dile getiriyor. Türkölmez sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sağlam altyapısı, dünya örneklerini birleştiren kurgusu ve önemli bir açığı kapatması açılarından Bireysel Emeklilik Sistemi kuruluşundan bugüne dek geçen sürede hızla büyüme kaydetti, hükümetin de verdiği önemin altını çizerek, geline bu nokta da, BES'in rüşdünü ispat ettiğini gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz."

"BES'te değişikliğe gidilmesi, devletimizin tasarrufların artmasına yönelik kararlı tavrını desteklemek üzere attığı önemli bir adımdır" diyor Taylan Türkölmez

Bireysel emeklilik sistemi ise işte bu noktada bu gereksinimlerin karşılanmasına yönelik tasarlanmış güvenli bir sistem olarak karşımıza çıkıyor. Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez'e göre bu açıdan bakıldığında henüz büyüme evresinde olan bireysel emeklilik sistemine her yıl artan oranda katılımların devam etmesi 2013 yılından itibaren başlayacak yeni teşvik sistemi ile de bu katılımların daha da artması bekleniyor. Ülkemizde uzun vadeli tasarruflara yönelik hem kamu hem de özel kesimde yapılan bazı yanlışlıkların hafızalarda olduğu bir dönemde gönüllü katılıma dayalı bireysel emeklilik sisteminin "tıkır tıkır işliyor" olmasının ve milyonların güvenine mazhar olmasının önemli bir nokta olduğunu dile getiren Elveren "Bireysel emeklilik sistemine girip uzun süre kalan birisi bu sisteme girmeye aracılık edenlere ileride teşekkür edecektir" diyor.

"Türkiye'de yapılan tasarrufların bir kısmı ya kayıt dışı (yastık altında) ya da ölü yatırımlarda" diyen Ali Haydar Elveren bunların aktif olarak yönetilemediğini dile getiriyor. Yürürlüğe giren mevzuat düzenlemeleri ile sistemin orta vadeli tasarruf açısından da cazip hale getirildiğini anlatan Elveren bu sayede gelişimin hızlanacağını ve daha fazla katılımcının, daha yüksek tutarda fonların bireysel emeklilik sistemine akacağını belirtiyor.



BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

Yeni Sistemin Artısı Tasarrufa Teşvik

Yasadaki değişikliklere ilişkin görüşlerini aldığımız Türkölmez "BES'te değişikliğe gidilmesi, devletimizin tasarrufların artmasına yönelik kararlı tavrını desteklemek üzere attığı önemli bir adımdır" diyor.

Tasarruf bilincini artırmayı amaçlayan, tasarruf yapanlara desteği tabana yayan yeni yaklaşım çerçevesinde, uzun vadeli tasarruf yapmak isteyen birey sayısında artış sağlanmasının beklendiğini dile getiren Türkölmez, yeni sistemin eski sistemden en önemli farkının tasarrufların doğrudan teşvike konu edilmesi olduğunu söylüyor.

Türkölmez'e göre vergilendirme de eskiden toplam varlık üzerinden gerçekleştirilirken, yeni sistemle yalnızca elde edilen getiri üzerinden gerçekleştiriliyor.

YENİ YASA GELİYOR

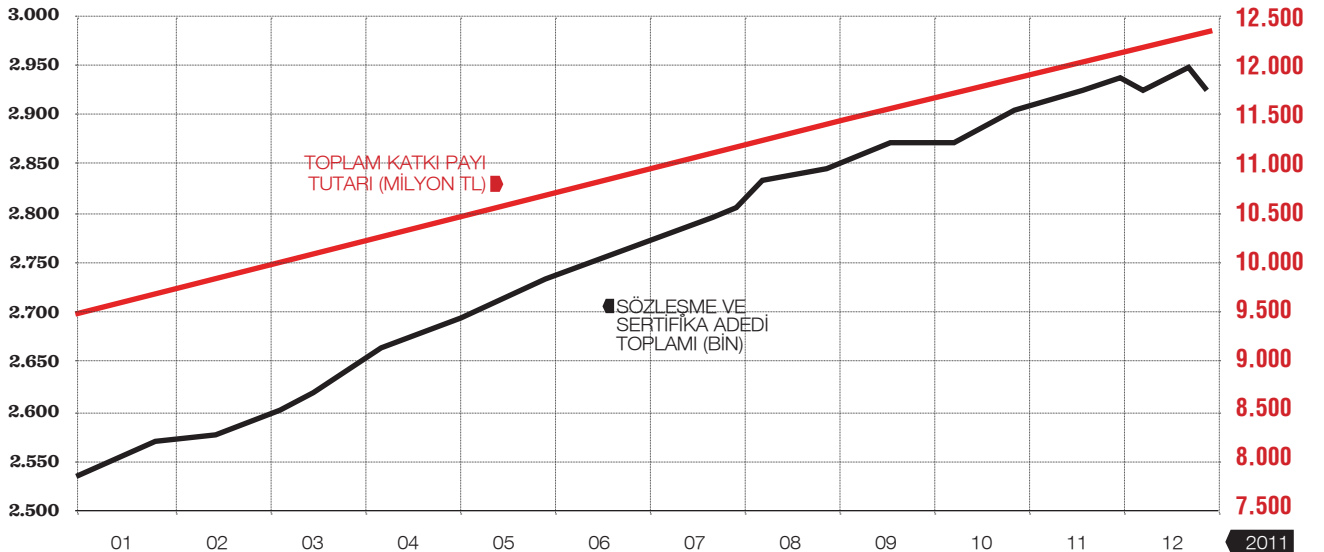
Haziran ayında geçen BES yasası yakında devreye giriyor. Yeni yasa hem sistemdeki katılımcılar hem de yeni katılımcılar için pek çok kolaylığı beraberinde getiriyor. Bunların başında ise yüzde 25'lik devlet katkısı başrolü oynuyor. Daha önceden teşvik avantajı olarak adlandırılan ve belli bir kısmın faydalanabildiği bölümün yerini alan devlet katkısı ile birikimler daha da güçleniyor. Devlet katkısı ise bazı şartları beraberinde getiriyor. Üç yıldan önce sistemi terk edenler devlet katkısından faydalanma hakkını kaybederken, üç yıldan sonra çıkış yapanlar devlet katkısındaki birikimlerinin yüzde 15'ini, altı yıldan sonra çıkış yapanlar yüzde 35'ini, 10 yıldan sonra çıkış yapanlar ise yüzde 60'ını alabilecek. Katkının tamamından faydalanabilmek için 56 yaşını doldurup sistemden emekli olmak gerekiyor.

TÜRKÖLMEZ "YENİ BES İLE HAYAT DEĞİŞECEK"

Hazine Müsteşarlığı'nın açıkladığı veriler doğrultusunda bireysel emeklilik sisteminde 2011 yılı sonuna kadar sadece 3 bin 838 kişinin emekli olması bu sistemin Türkiye'ye ne kadar yeni olduğunun bir ispatı. Bu kişilerin yüzde 37'si emekli olmalarına rağmen halen birikim yapmaya devam ediyor.

BES BÜYÜMEYİ SÜRDÜRÜYOR

Türkiye 2011 yılı katkı payı ve sözleşme hacmi



Sistemde ortalama birikim 2011 yıl sonu itibari ile 44 bin TL ve ortanca birikim de 25.600 TL'nin üzerinde.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı veriler doğrultusunda 2011 yılı sonu itibariyle sistemde 2 milyon 642 bin kişi bulunuyor. Bütün bu verilerin son yasa değişikliğinden pozitif etkilenmesi bekleniyor. Dünya genelinde yaşanan ekonomik buhrana rağmen büyümesini sürdüren Türkiye gibi ülkeler için bu tasarruflar oldukça önemli hale geliyor. Büyüme eğilimine rağmen ulusal tasarruflarda düşüş

2013 yılından itibaren başlayacak yeni teşvik sistemi ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne olan katılımların daha da artması bekleniyor.



ALİ HAYDAR ELVEREN
Adendum Aktüerya Emeklilik
Danışmanlık Yönetici Ortağı
ve Aktüer

"Gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemiz bireysel emeklilik sistemi henüz başlangıç düzeyindedir. Gelişmiş ülkelerdeki biriken fonların toplam yurtiçi hasılaya oranları sadece ülkemizin bu alanda kat edeceği yola ilişkin bilgi vermektedir. Birçok gelişmiş ülkede özel emeklilik kapsamı olarak daha geniştir. Özellikle özel emeklilik sistemlerinin kamu emeklilik sisteminin kısmen veya tamamen yerine geçtiği ülkelerde ulaşılan fonlar Trilyon dolar'ları aşmaktadır. Ülkemizde ise bireysel emeklilik sistemi, kamu emeklilik sistemini tamamlayıcı bir niteliktedir. Bu yapısının da ortada vadede değişebileceğini beklenebilir. Bu durumda ülke ekonomimizin büyüklüğüne orantılı fon tarlarına ulaşılması ve yönetilen fonların 100 Milyar Dolar'ı aşması kolaylıkla mümkün olabilecektir.

Büyüklik açısından ülkemiz bireysel emeklilik sistemi gerilerde olmasına rağmen sistemin işleyişi, güvenlik mekanizmaları, kurgusu, katılımcı hakları, şirketlerin altyapısı ve özellikle günlük aktif göze-

tim ve denetim sistemi yapısı ile örnek yapıdadır. OECD ülkeleri için ülkemizdeki yapı "en iyi örnek uygulama" olarak gösterilmekte, bu konuda yapılan çalışmalarda yer almaktadır. Bir anlamda özel emeklilik alanında diğer ülkelere göre daha geç düzenleme yapılmış olmasının da etkisi ile hem ülkemizin hem de diğer ülkelerin özel emeklilik ve hayat sigortacılığı başta olmak üzere uzun vadeli tasarruflara yönelik olumlu ve olumsuz deneyimlerinden azami ölçüde yararlanılmıştır. Bununla birlikte, kurulan sistemin bu deneyimleri ve ülkemizin özelliklerini de dikkate alan optimal sistemin yaratılması ve uygulama konulması gelinen noktadaki başarıyı ve gelişmeyi ortaya çıkarmıştır.

Bireysel emeklilik yakın döneme kadar emeklilik için bir tasarruf aracı olarak görülmekteydi. Ancak sonuçta tasarruf demek harcanabilir gelirinizin olması ve bu gelirinin bir kısmının harcanmaması ve uzun vadeli yatırıma yönlendirilmesi anlamına gelmektedir. Bu açıdan ülkemizin gelir dağılımı, hane halkı gelirleri, tasarruf alışkanlıkları, yüksek enflasyonlu yılların yarattığı kısa vade olgusu ve en önemlisi emeklilik için tasarruf bilincinin yeterli olmayışı bu gelişmenin önünde engellerin bir kısmıdır. Ancak bu sorunlar ülkemize özgü değildir. Birçok ülkede bireylerin kamu ve özel emeklilik, yatırım araçları ve tasarruf konusunda finansal bilgi düzeylerinin yeterli olmadığı görülüyor. OECD'nin son dönem en çok tartışılan konusu finansal eğitim ve finansal ürünler konusunda farkındalığın artırılmasıdır. Bu konuda da kamu ve özel kesimde çok ciddi çalışmalar yapılmakta adımlar atılmaktadır. Bunların etkileri zamanla görülecektir."

gözlenen Türkiye'de bu durum dış kaynak kullanımını beraberinde getiriyor. Sistemin teşvik mekanizmalarında yapılan yenilikler ve yeni yapılandırmalar bu anlamda da Türkiye'ye olumlu katkılar sağlayacak. 2020'ye doğru BES fon varlıklarının 100 milyar TL'yi bulması bekleniyor.

Dünya'daki bireysel emeklilik sistemleri incelendiğinde finansal sektörlerin çok gelişmiş olduğu ülkelerde bile farklı gelir, eğitim ve davranış profillerindeki bireylerine TV, radyo gibi kitle iletişim temel araçlarının yanı sıra internet, eğitim, konferans araçlarıyla ulaşıldığını söyleyen Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, Türkiye'de ise öncelikle kaynak ve iletişim gereksinimi analizi yapılmalı, ardından belirlenen konularda en azından orta vadede değişik segment ve profillere gözetilerek bir iletişim haritası çizilmesi gerektiğini belirtiyor. "Bu haritada kime, hangi kanallardan, hangi sıklık ve araçla ulaşılabileceğinin belirlenmesinin yanı sıra koordinasyon içinde hareket edilmesi de önemli" diyen Türkölmez, bu noktada kamu desteği özellikle TV, radyo gibi kitle iletişim araçlarının da oldukça önemli olduğunu anlatıyor. Türkölmez "Ülkemizde de mevcut sistemin altyapısından yararlanılarak AB sürecinde kamu ve özel dengesinin iyi kurulduğu, bireysel ve fonlu takibin olduğu ikinci ve üçüncü basamaklara geçiş hazırlıkları yapılabilir..." diyor.

Dünyaya bakıldığında OECD ülkelerinde emeklilik fonu varlıklarının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)'ya oranının 2009 yılında yüzde 68, 2011 yılında ise yüzde 71,6 olarak gerçekleştiği gözleniyor. Bu ülkeler arasında ise Hollanda yüzde 134 ile başı çekerken İzlanda, Avustralya onu izleyen ülkeler arasında yer alıyor. OECD'nin düzenlediği Emekli Maaşları inceleme raporu 8'inci sayısında Türkiye emeklilik fonu varlıklarının GSYH'ya 2,3 olan oranı ile alt sıralarda yer alıyor. Raporda incelenen ülkeler arasında Amerika Türkiye'nin 14,3 milyar dolarlık fon büyüklüğüne karşılık 10,6 trilyon dolarlık fon büyüklüğü ile OECD ülkeleri içindeki en büyük emeklilik fonu pazarına ev sahipliği yapıyor. İngiltere 1,9 trilyon dolar ile ikinci Japonya ise aynı listede 1,4 trilyon dolar ile üçüncü sırada yer alıyor. 2010 sonu itibariyle dünyadaki fon büyüklüğü 19,3 trilyonken bu rakamın 2012 sonunda 21 trilyonu aşacağı tahmin ediliyor. Dünya üzerinde bulunan tüm emeklilik fonlarının yüzde 96'sı OECD ülkelerinde bulunuyor.



Mike Walsh tüketicileri adeta ikiye ayıran bir yaklaşım öne sürüyor. iPhone öncesi ve sonrası.

“HER ŞEY İZLENEBİLİR VE ÖLÇÜLEBİLİR”

Dünyaca ünlü fütürist, “Futuretainment” kitabının yazarı ve Innovation Research Lab Tomorrow’un CEO’su Mike Walsh markaların gelecek stratejilerini şekillendirecek ipuçlarını Bizden Haberler Dergisi için anlattı.

Medya ve eğlence alanlarında binlerce profesyonel tarafından okunan ‘İş Aksatan Gelecek’ Blog’unun yayıncısı olan Mike Walsh günümüzün tüketicilerini izleyerek markaları geleceğe hazırlamak konusunda uzman. Sosyal pazarlama, sosyal medyada marka yönetimi, yeni trendler, pazarlamanın yeni alanı sosyal medyanın geleceği, beklentiler ve bu alanda yapılması gerekenler konularında çarpıcı yorumlarda bulunan Mike Walsh tüketicileri adeta ikiye ayıran bir yaklaşım öne sürüyor. iPhone öncesi ve sonrası. iPhone sonrası neslin davranışlarını anlamamanın özellikle Türkiye için oldukça önemli olduğunu belirten Walsh, müşteri alışkanlıklarının nasıl değiştiğini ve teknolojinin yeni trendle-

Bu nesli anlamak özellikle Türkiye için önemli, çünkü diğer ülkelere kıyasla genç ve geniş nüfusun akıllı telefon kullanımı ve sosyal medya adaptasyonu çok daha yüksek.

re nasıl eklemlendiğini Bizden Haberler Dergisi’ne anlattı.

Geleceğin tüketicilerini bize anlatır mısınız? Kimlerdir? Onları şimdiden nasıl anlayabiliriz?

Geleceğin tüketicilerini anlamak istiyorsanız, çocuklarınızı anlamak için daha çok zaman harcayın. Özellikle 2007’den sonra doğan çocukların davranışlarını izleyin, o yıl Steve Jobs’ın ilk iPhone’u tanıttığı yıldır. O çocukların zaten nasıl farklı davrandığını düşünün. 5 yaş genç ya da yaşlı olsun, onların ilk web tecrübeleri ya telefonlarındaydı ya da bir tablette. Hiçbir zaman klavye veya mouse kullanmadı-

lar, fakat ekrana dokundular, uygulamalarla etkileşim için Siri üzerinden ses tanıma kullandılar. Çocukluk çağlarında maruz kaldıkları yıkıcı teknoloji, bu neslin düşünme, davranış ve kararlarını nasıl şekillendirecek? Bu nesli anlamak özellikle Türkiye için önemli, çünkü diğer ülkelere kıyasla genç ve geniş nüfusun akıllı telefon kullanımı ve sosyal medya adaptasyonu çok daha yüksek.

Peki onları bu denli etkileyen ve geliştiren unsurlar neler?

Japonya'daki genç tüketicilerin ve özellikle genç kızların, o ülkedeki tüketici pazarı trendlerini nasıl sürdürdüğü beni yıllardır büyülemiştir. Sanırım dünyadaki bütün genç ve mobil odaklı tüketiciler için aynı şey geçerli. Bu genç nesil gelecekte hangi markanın popüler olacağı, hangi platformların bir sonraki Facebook olacağı ve eninde sonunda hangi firmanın kazanıp kaybedeceği konularında çok etkili olacaktır. Bu neslin bu kadar güçlü olmasının nedeni, gelecekteki bütün tüketicilerin sonunda takip edeceği davranış şekillerini çoktan yaşamış ve solumuş olmasıdır.

Pazarlama departmanları tasvir ettiğiniz geleceğin tüketicilerine nasıl hazırlanmalı?

Bugün, pazarlamacıların ihtiyacı olan çok önemli iki şey var. Birinci olarak şirketlere tavsiyem: tecrübe, mükemmel çözümleri beklemekten çok daha önemli. Tabii ki 5 yıl beklersen, bazıları müşterileri meşgul ve elde etmek için yeni dijital platformları kullanarak doğru yolda çalışmış olacaktır. Fakat önemli olan gerekli olan tecrübeyi kazanmaktır. Pazarlamacılar için verileri anlamak ikinci önemli unsur. Büyük veri, yeni dijital devrimin kalbinde. Her şey izlenebilir ve ölçülebilir. Amazon'un tüketicilerin ilgisini nasıl çektiğini anlamak gerekir. Twitter veya Facebook fanlarından takipçi kazanmak gerçek amaç değildir. Pazarlamanın geleceği bilimdir ve kazanmaktır. Bunun için daha çok veri veren bilim adamları ve çalışkan öğrenciler pazarlama departmanında işe alınmalı.

Önümüzdeki 8 yıl içerisinde dijital dünyanın gelişimi için perakende sektörünün önemli vurguluyorsunuz. Neden? Perakende sektörünün geleceği ve bugün nasıl şekillendiği hakkında biraz daha detaylı bilgi verebilir misiniz?

Perakendecilik Web'in bozduğu endüstrilerden bir tanesi. Ancak bunun yanı sıra gelenekçi ve yeni nesil rakipler arasındaki yenilik ve çatışmanın devam etmesi aşamasında da ön planda. Amazon, Apple ve Netflix gibi küçük peraken-

“

Çocukken babamın favorilerinden birisi 'baba-oğul' aktiviteleri yapmak ve beni çevredeki mağazalara götürüp, ürünlerin, gazetelere verilen reklamlardaki gibi depolanıp depolanmadığını kontrol etmektir. Belki de bu onun, dokuz yaşındaki oğluna ev usulünce MBA dersi vermesinin İrlandaca haliydi. Bir cumartesi günü bana neden duvarda bu kadar çok ayna olduğunu bilip bilmediğimi sordu. Şaşırmıştım ve hayır anlamında başımı salladım. Bana alaycı bir gülüşle 'İnsanlar kendilerini gördükleri zaman, bir şey çalma olasılıkları daha azdır' dedi. Beğenin ya da beğenmeyin 'görülme' olgusu, sosyal toplumun dengede tutan en tuhaf unsurlardan birisidir.

"Güvenin Sosyal Yönü" adlı makalesinden.

MW

Seyahat etmenin esas değeri bilgidir. Bundan birkaç yüz yıl önce öğrenmenin en güvenilir yolu, dünyayı kendinizin görmesiydi. Ama bilgi bolluğu çağında, herhangi birisi web tarayıcıları ile dünya üzerindeki son trendlere, tarihe, güncel haberlere ve ülke kültürlerine ulaşabilir. Artık öğrenmek için seyahat etmiyoruz, keşfetmek için seyahat ediyoruz. Daha özele indirgemek gerekirse, sosyal ağlarımızı ve bağlarımızı güçlendirmek için seyahat ediyoruz.

"Bal Arısı Etkisi" adlı makalesinden.



Perakende markalarının önümüzdeki bir kaç yıl için en enteresan trendi, yapacakları çevrimiçi içerik ve veri entegrasyonu olacaktır.

deciler kuralları yeniden yazdılar. Bunu yaparken de, bir çok geleneksel perakende iş modelini devirdiler. Perakende markaların önümüzdeki birkaç yıl için en enteresan trendi, gerçek dünya mağazalarının ilgili tecrübeleriyle birlikte nasıl çevrimiçi içerik ve veri entegrasyonu yaptıkları olacak.

Ünlü magazin dergisi Wired'ın kapağında yazdığı üzere, "Web öldü, internetle uzun yaşa" tanımıyla aynı düşüncede misiniz? Nasıl?

Bir geleceği olarak, hiçbir şeyin ölü olduğunu asla idda etmemeye aklımlı öğrendim. Bu şu demek, şüphesiz ki Web değişiyor. Basit bir URL'yi düşünün. Bugün büyüyen çocukların kaç kere daha URL yazacaklarını düşünüyorsunuz? Daha fazla içerik ve hizmet, mobil uygulamalara ya da bağlantılı cihazlara doğru hareket ediyor. Birincil arayüz tarayıcı olmaya, ama bütün yeni çeşit girişler, artırılmış gerçeklik gözlüklerinden sezgisel seslere ve el-kol-baş hareket komutlarına kadar çeşitlenecek. Web ölmeyecek, ama DOS'da olduğu gibi arka planda olacak.

Önümüzdeki yıllarda işletmeleri etkileyecek olan en iyi pazarlama trendleri öngörünüzü paylaşır mısınız?

Her işletme liderinin yakın geleceği anlamak için ihtiyacı olan ipucu listede işte burada: Büyük veri, mobil ödeme, artırılmış gerçeklik, kapalı döngü analizi, deneyimsel pazarlama, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri, bulut çözümleri ve yeni nesil müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) araçları.



"İnsanlar, sevdikleri rahat ettikleri yeri benimser. Benimsedikleri yerde başarılı olabilirler."

ANA DUASI'YLA GEÇEN BİR ÖMÜR...

Dr. Nusret Arsel, 90 yıllık hayat tecrübesini, bu yolculukta yaşadıklarını ve tanıdıklarını "Ana Duası" adlı kitabında ölümsüzleştirdi. Nusret Bey'le kitabını, annesinden aldığı duaları ve talihin hayatındaki yerini konuştuk.

Birinci Dünya Savaşı, mübadeleler, Selanik'ten Türkiye'ye yapılan göç, Türkiye'de bir yuva arayışı ve bugün... Bunlar Nusret Arsel'in "Ana Duası" adlı kitabına konu olan hayat hikayesinden bazı başlıklar. Nusret Bey, tıpkı babası Mehmet Arsel ve kayınpederi Vehbi Koç gibi yaşananların kayıt altına alınması gerekliliğine inanarak kaleme aldığı hikayesinin özellikle gençlere yol göstermesini amaçlıyor. Kendisinden önceki nesillerin yaşantılarına dair bilgilerin kısıtlı olduğuna dikkat çeken Dr. Nusret Arsel, "Ana Duası" kitabında olduğu gibi yazılı hale getirilen bilgi ve belgelerin gelecek nesillere tecrübe aktarmında önemli bir kaynak olacağını düşünüyor.

Dr. Arsel "Herkesin kendi deneyimi ayrı bir yöne ışık tutuyor" diyor ve ekliyor: "Umarım işiğim güzel noktaları aydınlatır..." Nusret Bey'in tüm bu duygularla yazdığı kitabın ayrıntılarını Bizden Haberler Dergisi sordu; hukukçu, iş adamı, "annesinin oğlu", Vehbi Koç'un damadı ve Semahat Arsel'in eşi Dr. Nusret Arsel cevapladı.

Bizlere biraz "Ana Duası" kitabınızdan bahseder misiniz? Neden böyle bir kitap hazırlama ihtiyacı duydunuz?

Kitabımın girişinde de anlattığım gibi, bugünkü genç nesillere yüzyıl evvel Selanik'ten Türkiye'ye göçen bir ailenin yaşam savaşını,

o günkü Türkiye'nin imkansızlıklarını nakletmek, hayatta hiçbir hedefin (başarının) zahmetsiz kazanılmayacağını anlatmak ve içindeki bilgilerin bir belge olarak kalmasını istediğim için hazırladım.

Kitabınızın adını neden "Ana Duası" olarak seçtiniz?

Avrupa'da İkinci Dünya Savaşı, tüm vahşetle devam ediyordu. Biz savaşa girmemiştik, ancak savaş sınırlarımıza kadar gelmişti. Türkiye tedirgindi. O günlerde babamı ikinci kez askere aldılar. İlhan İzmir'de İş Bankası'nda çalışıyordu. Ben ise gençliğin ateşi ile içinde bulunduğumuz durumu hiç hesaba katma-

dan hayaller kuruyordum. Lise bitirme ve olgunluk sınavlarının ardından İstanbul'a gidip Tıp Fakültesi imtihanına girdim. İmtihani kazandığım haberini alınca anneme durumu anlattım. Annem, adeta yalvarırcasına "Evladım, babanı askere aldılar, İlhan burada yok, kardeşin Çelik daha çok ufak, bir de sen gidersen ben ne yaparım? Nasıl yaşarım?" diyerek hıçkırarak ağlamaya başladı. Annemi o halde görünce o kadar üzuldüm ki, derhal boynuna sarıldım, İstanbul'a gitmekten vazgeçtiğimi, Ankara'da okuyup bir yandan da çalışacağımı söyledim. Annem kafamı göğsüne dayadı ve bana "Nusret, yavrucuğum, unutmaya dualarım her zaman senin yanında olacaktır." dedi. Nitekim de oldu.

Kitapta pek çok fotoğraf ve belge göze çarpıyor. Bunları arşivinizden seçerken nelere dikkat ettiniz?

Hayat hikayemin fotoğraf ve belgelerle daha renklenebileceğini düşündüm. Ancak okuyucunun sıkılmadan bakabileceği resim ve belgeler olması gerekliliğini her zaman göz önünde bulundurdum.

Kitabınızda hayatınızı bölümlere ayırmışsınız. Bu ayrımı hangi kıstaslara göre yaptınız?

Aslında böyle bir ayırım gözetmedim, sadece kronolojik sıra içinde bazı ana başlıklar oldu.

Kitapta "talih teması" çok göze çarpıyor. Size göre bugünkü hayatınızda talihin yeri nedir?

Geriye dönüp baktığımda hayatımın önemli dönüm noktalarının, birden bire karşıma çıkan çok güzel tesadüflerle şekillendiğini görüyorum. Daha bebekken mangaldan zehirlenmemize mani olan akraba ziyareti, fevkalade kıt imkanlarla Paris'e doktora giderken İstanbul'da karşılaştığım Aziz Erman amcanın Paris'te dayalı döşeli bir evinin olması ve kendilerinin bir süreliğine Türkiye'ye gelerek o evi kullanmayacak olmaları, doktora tezimi hazırlarken burs verecek bir kişinin ortaya çıkması, Ankara'ya döndüğümde Çalışma Bakanlığı çıkışında o moral bozukluğu ile yürürken birden bire Vehbi Bey'in arabasıyla oradan geçiyor olması ve beni arabasına alması. Bunlar kendiliğinden oluşan benim kontrol edemeyeceğim güzel tesadüflerdi. Talih diye adlandırıyorum. Ancak bazen de her şerde bir hayır vardır değişimini adeta ispatlarcasına oluşan durumlar var. Bunlar da yaptığım tercihlerin sonuçları itibarı ile beni talihli yapmışlardır.

Dr. Nusret Arsel, Ana Duası kitabında talihin hayatındaki yerine dikkat çekiyor. Arsel, eşi Semahat Arsel'le tanışmasında da şansın etkili olduğunu söylüyor.



İstanbul'da Tıp Fakültesi'ne gitmek yerine bir seçim yaparak Ankara'da Hukuk Fakültesi'ne gitmem, eğitimim ile ilgili olmayan konularda aldığım iş tekliflerini geri çevirmiş olmam, tüm hazırlıklarımı yapıp Amerika'ya çok istediğim ikinci doktora yapmaya gideceksen nikah masasına oturmam gibi... Her şey bir yana, Semahat gibi engin görüşlü, hoşgörülü ve yüksek vasıflı bir eşimin olması nedeniyle kendimi hakikaten çok talihli adlandırıyorum.

İkinci doktora yapma planlarınızı rafa kaldırdığınız için herhangi bir pişmanlık duyuyor musunuz, yoksa bu da mı talihinizin bir parçası?

Talihimin en önemli parçası olarak değerlendirim. Sayın Bernar Nahum'un tavsiyesiyle Semahat'ı yakından tanımam, hayatımın talihli oldu. Amerika'ya gitsem kim bilir ne olacaktım, belki de orada kalacaktım.



Semahat Hanım'la çok uzun zamandır evlisiniz. Evliliğinizin uzun ömürlü olmasının sırlarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

50 yılı aşan, uzun ömürlü evliliğimizi önce Allah'ın bir nimeti olarak değerlendiriyorum. Hayatta hiç bir şey, dümdüz pürüzsüz gitmediği gibi, evlilik hayatlarında da krizli dönemler olur; eşler bu dönemleri sabırla ve karşılıklı anlayışla geçiştirmeyi becerebilirlerse huzur devam eder, aksi halde kopar. Marifet devam ettirebilmekte. Tabii ki önce karşılıklı sevgi, saygı ve aynı değer ölçülerine inanmak gerek.

Gençlere, ticaret ve özel hayatınızla ilgili verebileceğiniz tavsiyeler neler?

İş hayatımda önce memur, sonra da amir olarak çalıştım. İnsanlar sevdikleri rahat ettikleri yeri benimser. Benimsedikleri yerde başarılı olabildiler. İş yerinde karşılıklı hoşgörü, anlayış, güven ve ekip çalışması çok önemlidir. İşlerin sıkıntılı dönemlerinde paniklemeyip, soğuk kanlı hareket edebilmeli, verimli dönemlerde ise aşırılığa kaçmamaya özen gösterebilmeli. Prensiplere ve kriterlere azami riayet edilmeli, şirket prensiplerinden ödün verilmemeli. Vehbi Bey'in, sık sık tekrarladığı meşhur bir atasözü vardır. "Bu çeşmenin suyu her zaman aynı akmaz, bazen gürlür, bazen tıslar, bazen de kesilebilir. Adımlarınızı ona göre hesaplayarak atın."

Bir patron ve bir kayınpeder olarak Vehbi Koç'u nasıl tarif edersiniz?

Vehbi Bey, patron olarak çok zeki, dengeli, anlayışlı, prensiplerinden hiç bir zaman taviz vermeyen, sert görünüşlü ama yumuşak kalpli bir insandı. Vehbi Bey ve Sadberk Hanım'ın aile hayatı, Orta Anadolu gelenekleriyle kurulmuş; özverili, disiplinli, ölçülü, saygı ve sevginin hakim olduğu bir aile yapısıdır. Vehbi Bey'in özel hayatı düzgün ve disiplinliydi. Eşine, çocuklarına, ailesine ve işine bağlı olduğu kadar, ülkesinin sorunlarına da son derece duyarlı, vatanperver, hayırsever, yapıcı, yaratıcı bir insandı.

KAYBETTİKLERİMİZİ KAZANMAK İÇİN...

2012 yılının son çeyreğine girdiğimiz bu günlerde, geçtiğimiz aylarda ülkemizde şiddetini artıran orman yangınları, 500 bin hektarlık bir orman alanının kaybolduğu gerçeğini gözler önüne seriyor. 2008 yılında uygulamaya konan Ülkem İçin Ormanları Projesi, son yıllarda ülkemizde yaşanan orman yangınları ile kaybettiğimiz orman alanlarını ve bu projenin önemini bir kez daha bizlere hatırlatıyor.

Koç Topluluğu, toplumda farkındalık yaratmayı hedefleyen sosyal sorumluluk projelerine verdiği önem ve istikrarla yoluna devam ediyor. 2006 yılında Türkiye'nin dört bir yanında 223 projeye imza atan Ülkem İçin Projesi çerçevesinde, 2007 yılında 164 proje daha uygulamaya kondu. 2008 yılında Ülkem İçin Ormanları, 2009 yılında Dünyayı Kurtaran Çocuklar, 2010-2011 yılında Ülkem İçin Kan Veriyorum ve 2012 yılında Ülkem İçin Engel Tanımiyorum kampanyaları toplumsal farkındalık yaratmayı hedefleyen diğer projeler oldu. Ülkem İçin Projesi kapsamında bugüne kadar geliştirilen tüm projeler uygulama dönemi bitse de sürdürülebilir tasarımları sayesinde Türkiye için fayda üretmeye devam ediyor.

7 ilde Ülkem İçin Ormanları Projesi de bu projelerden biri. Kampanya yalnızca hayata geçirildiği 2008 yılında değil, 2012 yılının son çeyreğini yaşadığımız bu günlerde de önemini ve güncelliğini koruyor. Koç Topluluğu, dikimi yapılan fidanların takibini yaparken, Ülkem İçin Ormanları ve ardından gelen Dünyayı Kurtaran Çocuklar konsepti en başarılı ve teşvik edici çevre projelerine örnek teşkil ediyor.

YEDİ BÖLGEDE ÜLKEM İÇİN ORMANLARI

Ülkem İçin Ormanları Projesi'nde yedi bölgeden toplam 7 il seçildi. Projenin ilk ayağında Batman, Giresun, Iğdır, İzmir, Karaman, Mersin ve Tekirdağ'da Ülkem İçin Ormanları oluşturuldu. Proje toplamda 490 hektar alanda yaklaşık 700 bin adet fidan dikimini ve proje sahalarının süreç boyunca bakım çalışmalarını kapsayacak şekilde tasarlandı. Çevre ve Orman Bakanlığı ve TEMA ile yürütülen proje, 1 milyon 84 bin 200 fidan dikimine ev sahipliği yaptı ve kampanya 2008 yılından bu yana 786 hektarlık alana yayıldı. 2012 yılının Ağustos ayında yayınlanan TEMA Vakfı raporuna göre; alansal olarak hedeflenenin yüzde 160'ı, fidan sayısı bakımından da hedeflenenin yüzde 155'i oranında başarı sağlandı.

PROJELERİN DEVAMLILIĞI SAĞLANIYOR

81 ilde ilköğretim öğrencilerine çevre eğitimi vermeyi amaçlayan Dünyayı Kurtaran Çocuklar kampanyası; 71 ilde Ülkem İçin Ormanları Projesi'nin devamı niteliğinde



2008 yılında Mustafa V. Koç ve Bakan Prof. Dr. Veysel Eroğlu ilk fidanı dikerek proje için öncü adımı attılar.

Çevre ve Orman Bakanlığı tarafından yayınlanan rapora göre ormanların korunması için alınması gereken önlemlerden en önemlisi yangında kaybedilen, usulsüz kesilen, yakıt odunu olarak kullanılan her bir ağacın, yeniden toprakta fidan olarak can bulmasını sağlamak.

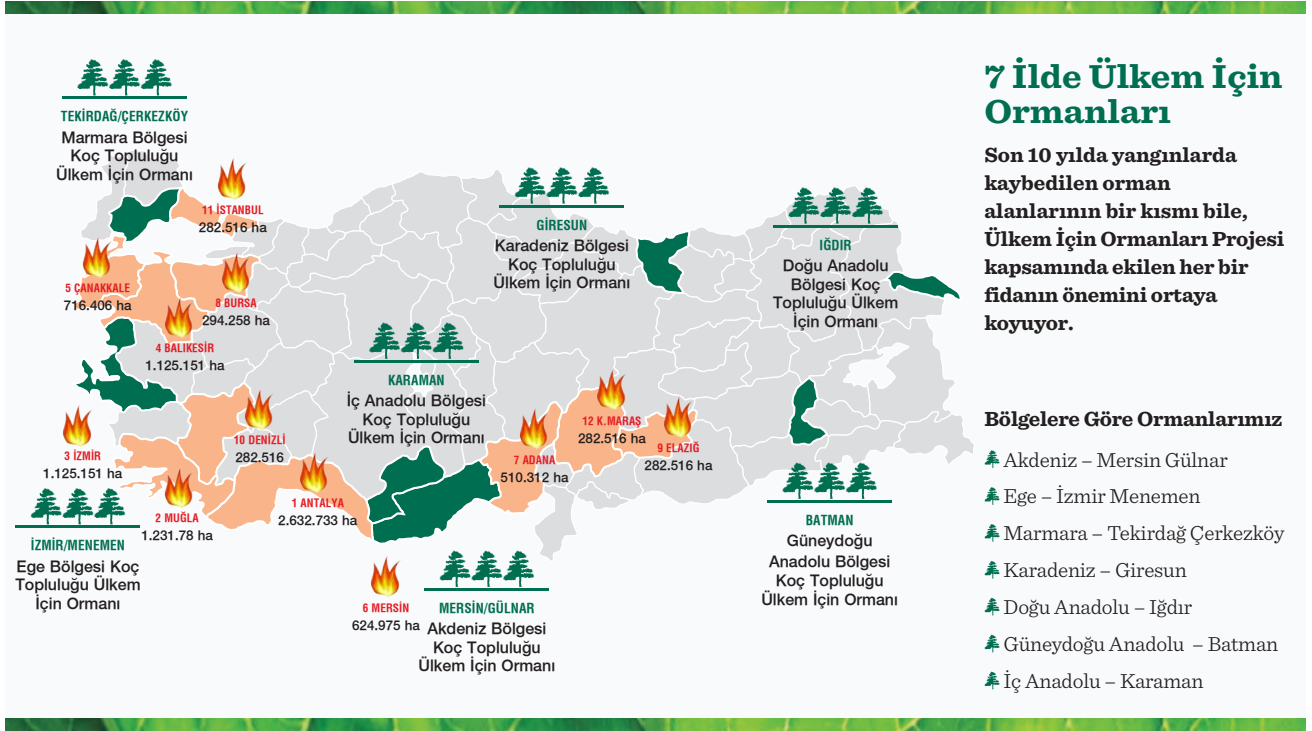
İlköğretim öğrencilerinde çevre bilinci oluşturmak amacıyla hayata geçirildi. Kampanya çerçevesinde bayilerin önderliğinde Tema Vakfı tarafından verilen eğitimler sırasında, özellikle çevreyi korumaya yönelik faktörlerden ve doğa tahribatını engelleyecek önlemlerden bahsedildi. İnteraktif bir şekilde devam eden uygulama sonunda, öğrencilere dağıtılan sertifikalar, kampanyanın yalnızca bir bilgilendirmeden ibaret olmadığını, kazanılan her bir bireyin çözümünde de yer alacağını gözler önüne sermiş oldu.

Toplamda 18 bin ilköğretim öğrencisine verilen eğitimler, çevre bilinci ve toplum gelişimi konusunda teşvik ediciydi. Eğitim katılan her öğrenci, geleceğe dair umut vaat eden konuşmalar sergiledi. Öğrenci ve ailelerin hayatlarındaki bu olumlu değişimin kısa ve uzun vadede pozitif bir biçimde topluma yansıdığını da görmek mümkün.

PROJENİN ÖNEMİ

Türkiye'nin sahip olduğu jeopolitik konum ve tabiat şartları göz önüne alındığında, ülkenin yüzde 80'inin ormanlarla kaplı olması gerekirken, bu oran maalesef yalnızca yüzde 25. Orman ve Su İşleri Bakanlığı tarafından yayınlanan rapora göre ormanların korunması için alınması gereken önlemlerden en önemlisi; yangında kaybedilen, usulsüz kesilen, yakıt odunu olarak





kullanılan her bir ağacın, yeniden toprakta fidan olarak can bulmasını sağlamak. Uzmanlar, Türkiye’de her geçen gün hızla kaybedilen ormanlık alanları korumanın en etkili yollarından birinin, ulusal ve uluslararası işbirliğini kapsayan bir yönetim planı olduğunu ve toplumu bilinçlendirmenin temel unsur olarak göze çarptığını vurguluyor.

Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu 2012 yılı Temmuz ayı itibarıyla, Türkiye genelinde 837 adet orman yangını çıktığı-

7 ilde yeşeren Ülkem İçin Ormanları’nı gelecekte de korumak ve çevre bilincini yaygınlaştırmak amacıyla gerçekleştirilen çevre eğitimlerinde 18 bin ilköğretim öğrencisine ulaşıldı.

nı ve Akdeniz Havzası ülkelerinde çıkan çeşitli sayıda orman yangını neticesinde yılda ortalama 500 bin hektar orman alanının tahrip olduğunu hatırlatıyor. Zaman zaman can ve mal kayıplarına yol açan bu yangınların tahrip ettiği ormanların geri dönüşü ise çok uzun vadelere uzanıyor. Yalnızca 2012 yılının son çeyreğinde Antakya, Mersin, Çanakkale, İzmir, Antalya ve Muğla’da çıkan yangınlar göz önüne alındığında, Ülkem İçin Ormanları Projesi çerçevesinde dikilen fidanların çevreye olan katkısı anlaşılabilir.

ÜLKEM İÇİN ENGEL TANIMIYORUZ

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

www.ulkemicin.com.tr



ÜLKEM İÇİN!

ENGEL TANIMIYORUM!

AMACIMIZ TÜM HEDEFLERİ BAŞARMAK

Kartaş Otomotiv Fiat Ana Bayii, deneyimli kadrosuyla yüksek oranda müşteri memnuniyeti sağlıyor. Bayi ortaklarından Suat Karaoğuz Kartaş Otomotiv'in faaliyetlerini Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.



Fiat Bayii Suat Karaoğuz birinci önceliklerinin müşteri beklentilerini en iyi şekilde karşılamak olduğunu söylüyor.

Kartaş Otomotiv Fiat Ana Bayii ortaklarından Suat Karaoğuz, ailesiyle aynı yolda ilerliyor ve büyüklerinin 40 yıl önce Koç Topluluğu ile başladığı işbirliğini devam ettiriyor. Marmara Üniversitesi Maliye Bölümü'nden mezun olan Karaoğuz, sosyal sorumluluk projelerinde de etkin olarak rol alıyor. Karaoğuz "Ülkem İçin" ve "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projelerine katkı sağlıyor. Kartaş, "Koç Topluluğu kültürü yaptığımız işlerde bize örnek oluyor, yol gösteriyor" diyor.

Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

1966 yılında Ankara'da doğdum. 1984 yılında TED Ankara Koleji'ni bitirdikten

sonra Marmara Üniversitesi Maliye Bölümü'nden mezun oldum. İngiltere'de Sheffield'da bir maden firmasında bir yıl çalıştıktan sonra, askerliğimi tamamlamak için Türkiye'ye döndüm. 1992 yılından beri de aile şirketimizde çalışmaktayım. Evli ve iki çocuk babasıyım.

Kartaş Otomotiv'in faaliyetlerini bize anlatır mısınız?

Karaoğuz ailesi olarak otomotivin yanı sıra inşaat ve gıda sektörlerinde de faaliyetlerde bulunuyoruz. Ancak otomotiv, bu sektörlerin içinde en çok önem verdiğimiz ve takip ettiğimiz iş alanı. Kartaş, otomotiv sektöründe faaliyette bulunmak üzere, 1972

yılında aile büyüklerimiz tarafından kuruldu. Halen de Fiat ana bayi olarak, Ankara Konya Yolu üzerinde 13.500 m²'lik alanda; satış, servis, toptan yedek parça, aksesuar ve sigorta hizmetleri veriyoruz. Şirketimizi, kurumsal bir yapı içerisinde, her biri ayrı hedefleri ve bütçesi olan tam yetkili müdürlerimiz ile yönetiyoruz. Biz de işlerimizi çok sıkı takip ediyor ve denetliyoruz. Amacımız yaptığımız her iş alanında iddialı olmak ve tüm hedeflerimizi başarmak.

Koç Topluluğu ile nasıl tanıştınız? Fiat Bayii olma sürecinizden bahsedebilir misiniz?

Koç Topluluğu ile tanışmamız, aile büyüklerimizden Şahin Karaoğuz ve Yücel

Karaoğuz'un Koç Topluluğu şirketleri ile 40 yıl önce iş yapmasıyla başladı. Bu süreç Beypazarı'nda traktör bayiliği ve daha sonra Ankara Ormak Bayiliği ile devam etti. Ailemiz Ankara'daki ilk Tofaş bayilerinden olup Koç Topluluğu'nun otomotiv alanında ürettiği tüm araç ve buna bağlı ürünlerin bayiliğini yapıyor. Ormak Bayii olarak Ankara Maltepe'deki mağazamız Sayın Rahmi M. Koç'un açılışı ile hizmete girmişti. 1994 yılında ise Fiat ana bayii olarak İzmit Gölcük Beykar Otomotiv ve 2003 yılında da Ankara Konya Yolu'ndaki Kartaş Plaza devreye girdi.

Koç Topluluğu bayisi olmak hayatınıza ne katıyor?

Koç Topluluğu Türkiye'de hangi iş koluna ya da sektöre adım atsa muhakkak en kalitelisini ve en iyisini yapıyor. Tüm Koç Topluluğu şirketlerinden aynı hizmeti, aynı özeni ve niteliği almak mümkün. Aynı zamanda Koç Topluluğu çok deneyimli ve iyi yetişmiş yönetici ve çalışanlara sahip bir şirket. Böyle bir grubun içinde olmak ve Koç Topluluğu kültürünü almak, bize de yaptığımız işte büyük artılar katıyor.

Müşteri profilinizi kimler oluşturuyor? Bayinizde en çok hangi modeller tercih ediliyor?

Kartaş Otomotiv olarak Tofaş fabrikası kurulduğundan bu yana bayilik yapıyoruz ve Fiat mamullerini Ankara'da satıyoruz. Bu süreç içinde çok geniş bir müşteri portföyüne sahip olduk. Tüm müşterilerimizle çok iyi ilişkiler kurup, mümkün olduğu kadar onların isteklerine cevap vermeye çalışıyoruz. Müşteri profilimiz arasında devletin her kademesinde ve bölümünde çalışan memurlar ile özel sektör çalışanları ve şirket sahipleri yer alıyor. Fiat fabrikasının ürettiği veya ithal ettiği tüm araçları büyük bir gururla, müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre satıyoruz. Ayrıca Türkiye genelinde en çok ithal oto satan Fiat bayii olmaktan da gurur duyuyoruz. Özellikle Doblo ve Fiorino, hem

Kartaş Otomotiv olarak Tofaş fabrikası kurulduğundan bu yana bayilik yapıyoruz ve Fiat mamullerini Ankara'da satıyoruz. Türkiye genelinde en çok ithal oto satan Fiat Bayisi olmaktan da gurur duyuyoruz.

Projelere Destek

Sosyal sorumluluk projelerine önem veren Karaoğuz ailesi, Karaoğuz Vakfı ile eğitim alanında önemli projelere imza atıyor. Ailenin Ankara Beypazarı ilçesinde yer alan dede evi, Kültür Bakanlığı tarafından da müzeye dönüştürüldü. Her yıl 300 talebeye eğitim bursu veren Karaoğuz Vakfı, Şahin Yücel Karaoğuz adına Beypazarı'na bir de okul kazandırdı. Ankara Beypazarı'nda yer alan 500 dönüm araziye Ankara Üniversitesi'ne bağışlayan Karaoğuz Vakfı, aynı arazi üzerine yurt binası projesini de hayata geçirmeye hazırlanıyor.



şirketlerin hem de şahısların tercih sebebi olduğundan, başarıları satış rakamlarına da yansıyor.

Kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz? Bize ekibinizden bahseder misiniz?

Balgat Kartaş Fiat Plaza ve Maltepe Kartaş Showroom ve servisimizde, toptan yedek parça ve sigorta bölümlerimizle beraber toplam 165 kişi çalışıyor. Ayrıca 55 kişi de İzmit Gölcük'te bulunan Beykar Fiat Plaza'da görev yapıyor. Şirket ekiplerimizi kendimiz yetiştiriyoruz. Onların çalıştıkları süre zarfında en iyi maddi ve manevi şartları sağlamaya çalışıyor ve uzun yıllar bir arada olmayı arzu ediyoruz. Çalışanlarımızın tamamına yakını ile uzun süredir beraber çalıştığımız için, onların deneyimlerine ve bilgi birikimlerine sonuna kadar güveniyoruz. Şu anda Ankara Kartaş Genel Müdürü arkadaşımız, 30 yıl önce bizde yardımcı eleman olarak işe başlamış ve hem çalışıp hem eğitimini tamamlamış biri. Şirketimizin her kademesinde görev yaptıktan sonra üst düzey görevini de başarıyla sürdürüyor.

Koç Topluluğu'nun sosyal sorumluluk projelerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sosyal sorumluluk projelerinde yer almak iş hayatınızı nasıl etkiliyor?

Koç Topluluğu her alanda yaptığı yatırımlarla, üretimi ve istihdamı sağlayarak başarısını kanıtlamış bir şirket. Türk halkına olan sorumluluğunun bilincinde olan Koç Topluluğu, bu gibi projelerle herkese örnek oluyor. Bende bir Koç Ailesi üyesi olarak, "Ülkem İçin" ve "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projelerini yakından takip ederek destek oluyorum. Özellikle insanın sağlığını hayattaki en önemli konu olduğunu bilen biri olarak, kan bağışi kampanyalarında bulunmaktan da büyük mutluluk duyuyorum. Ayrıca, "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesi ile imkanları sınırlı olan gençlere eğitim desteği vermek ve onlara sahip çıkarak iş imkanı sunmanın mutluluğu hiçbir şeyle kıyaslanamaz.



SPORUN ADRESİ: KOÇ TOPLULUĞU SPOR KULÜBÜ

Spora her zaman destek veren Koç Topluluğu'nun yeni oluşumu Koç Topluluğu Spor Kulübü, tüm Koç Ailesi'ni spor çatısı altında toplamayı hedefliyor. Kulübün faaliyetlerini kulübün müdürü Demir Armağan anlattı.



1995-2000 yılları arasında Beşiktaş futbol takımında görev yapan Demir Armağan son beş yıldır da Koç Holding bünyesinde eğitimcilik yapıyor.

Demir Armağan tüm hayatı boyunca sporun içinde olmuş. Armağan, "Çocukluğum, gençliğim, bütün hayatım sporla geçti" diyor spora olan bağlılığını anlatırken. 1995-2000 yılları arasında Beşiktaş futbol takımında yer alan Demir Armağan son beş yıldır da Koç Holding bünyesinde eğitimcilik yapıyor ve düzenlenen spor organizasyonlarına destek veriyor. Koç Topluluğu'nun spora verdiği destekle şimdi takım arkadaşları ile birlikte yeni bir projeye imza attı. Armağan, Koç Topluluğu Spor Kulübü'nün kuruluş aşamasında, eğitmen ve kadro oluşturulması sürecinde aktif olarak yer alan Demir Armağan'dan, kulübün hikayesi ve faaliyetlerini dinledik.

Bize Koç Topluluğu Spor Kulübü'nden ve kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

Koç Topluluğu Spor Kulübü, Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörü Sayın Mert Bayram'ın bir projesiydi. Kendisinin, projesini aaliyete geçirdik. İlk olarak faaliyetlerimizin merkezi olan Bağlarbaşı Korusu'nda bazı

değişikler yaptık. Projelerimizi gerçekleştirmek için çeşitli düzenlemelerde bulunduk ve tesisimizi tüm Topluluk çalışanlarımızın ve ailelerinin kullanımına açtık. Amacımız, Topluluk çalışanlarımıza ve ailelerine sağlanan sosyal ortamın geliştirilmesi için, spor okulları, yaz-kış spor kampları, topluluk içi ve dışı spor organizasyonları, gezi ve turlar, arama-kurtarma eğitimleri gibi geniş kapsamlı faaliyetleri organize etmek.

Koç Topluluğu Spor Kulübü kimlerden ve kaç kişilik bir ekipten oluşuyor?

Ekibimizde dört yönetici arkadaşımız ile beraber toplam 35 antrenör mevcut. Bu sayıya ek olarak 26 kişi kulüp nezdinde çeşitli görevlerde bulunuyor. Kulübün Sportif Direktörü Tamer Karakoç, Milli Takım dahil olmak üzere yıllarca çeşitli spor kulüplerinde basketbol antrenörlüğünü yaptıktan sonra kulübümüzde çalışmaya başladı. Koordinatörümüz Burak Aygün, Avusturya Liseliler Eğitim Vakfı beden

eğitimi bölümü başkanırken kadromuza dahil ettik. Diğer koordinatörümüz Turgay Özdemir, İstek Belde Okulları beden eğitimi bölümü başkanı, tenis branşında ise 35+ İstanbul sıralamasında ilk 5 içerisinde yer alıyor. Ekip çalışmasıyla yeni ve daha önce yapılmamış projeler üretmeyi hedefliyoruz.

Ne gibi faaliyetlerde bulunduğunuzu anlatabilir misiniz?

Koç Topluluğu Spor Kulübü olarak bilhassa Topluluk çalışanlarımızın çocuklarına sportif, kültürel ve sosyal faaliyetler sunarak çocukların kişiliklerini, karakterlerini ve liderlik vasıflarını geliştirmek, onları hayata hazırlamak ve yeteneklerini açığa çıkarmak öncelikli hedefimiz. Bunu sağlamak amacı ile yaz - kış spor okulu organizasyonları yapıyoruz. Çalışanlarımıza pilates, yoga, dans, booty barre gibi çeşitli dallarda spor yapma olanağı da sağlıyoruz. Bu yıl Koç Topluluğu Şirketleri Tenis Ligi organizasyonunun ikincisini gerçekleştireceğiz. Diğer faaliyetlerimiz ile kişilerin dans, müzik, resim, seramik gibi sanat dalları ile bir hobi kazanmalarını da amaçlıyoruz. Ayrıca şirketlerimize arama kurtarma eğitimleri veriyoruz ve Bağlarbaşı Korusu içerisinde ilgili tatbikatların yapılmasına olanak sağlıyoruz. İlerleyen tarihlerde yine çalışanlar, yakınları ve çocukları için yurt içi ve yurt dışı kayak kampları, spor kampları, sosyal beceri ve gelişim eğitimleri ve bunun gibi birçok sosyal ve sportif organizasyon planlamalarımıza da şimdiden başladık. İnternet sitemizden de tesisimizdeki aktivitelerle ilgili gerekli bilgileri dirmeyi yapıyoruz.

Tesislerinizin yer aldığı bölgelerden bahsederseniz? Bu tesislerden kimlerin yararlanmasını hedefliyorsunuz?

Kulübümüzün ana tesisi 120 bin m² alan içinde yer alan Bağlarbaşı Korusu'dur. Burada tarihi Mecit Efendi Köşkü de yer alıyor. Korunun içerisinde spor tesislerimiz ve kafeteryamız hizmet veriyor. İki adet tenis kortu, bir adet açık basketbol sahası, mini futbol, çok amaçlı saha ve yürüyüş parkuru tüm Koç Topluluğu çalışanlarının kullanımına açık. Ayrıca Koç Topluluğu Spor Kulübü Bağlarbaşı Korusu'nda büyük bir piknik alanımız mevcut. Amacımız tüm tesisin kullanımını artırmak ve Topluluk çalışanlarımızın burada keyifli vakit geçirmelerini sağlamak.

Koç Topluluğu, Spor Şenliği, Koç Fest gibi etkinliklerle spora her zaman önem verdiğini gösteriyor. Koç Topluluğu Spor Kulübü'nün bu gibi faaliyetlerden farkı neler sizce?

Koç Topluluğu Spor Kulübü'nün kuruluş amaçlarından birisi de Topluluk içinde yer alan sportif, kültürel ve sosyal faaliyetleri bir araya toplamak. Gelenekselleşen Koç Topluluğu Spor Şenliği organizasyonu bundan sonra Koç Topluluğu Spor Kulübü tarafından organize ediliyor olacak. Bu kapsamda Spor Şenliği ile ilgili de değişiklikler yapmayı da planlıyoruz. Koç Fest organizasyonu ise medyada Koç Holding'in spora verdiği desteği yansıtan en büyük etkinliklerden birisi. Biz de sportif ve kültürel anlamda düzenleyeceğimiz organizasyonlarla en az Koç Fest organizasyonu kadar başarılı olup, Koç Topluluğu'nun spora verdiği önemi bir kez daha göstermeyi istiyoruz.

Koç Topluluğu Spor Kulübü geçtiğimiz yaz döneminde, çalışanların çocuklarına yönelik Yaz Spor Okulları organizasyonu hayata geçirdi. Yaz Spor Okulları projesini sizden dinleyebilir miyiz?

Koç Topluluğu Spor Kulübü'nün ilk faaliyeti olarak kendi tesisimizde tam gün yaz spor okulu yaptık. Üç dönem olarak gerçekleştirilen yaz okulumuzda basketbol, futbol, voleybol ve tenis ana branşlarında eğitim verdik. Bunun yanı sıra resim, müzik, drama ve modern dans ek faaliyetler olarak yaz okullarımızın programlarında yer aldı. Bir de çocukların çok sevdiği uzay kaşifleri Mad Science programını da programımıza dahil ettik. Çocuklarımız yaz okulu süresince sabah 9.00'dan akşam 17.30'a kadar kulübümüzde güzel ve eğlenceli vakit geçirdi. Bu programın çocuklarda başta kişilik özelliklerinin gelişimine büyük faydası

olduğunu düşünüyoruz. Vellilerimizle paylaştığımız ankette memnuniyet seviyesinin çok üst seviyede olduğunu gördük.

Kış Spor Okulu için nasıl bir program belirlediniz?

Kış programımız oldukça yoğun bir şekilde başlıyor. Öncelikle tesisimizdeki olanakları kullanarak çeşitli branşlarda hem Topluluk çalışanları hem de çalışanlarımızın çocukları için organizasyonlar yapacağız. Tesisimizi; resim, karakalem, akrilik, ahşap, yağlı boya, seramik, müzik, bale, pilates, booty barre, dans, yoga, tenis, futbol çalışmaları için de kullanabiliyoruz. Basketbol, voleybol, yüzme ana branşlar için ise dışarıdan kiraladığımız spor salonlarından faydalanacağız. Ankara, Eskişehir ve İzmit ilinde de kış spor okulu organizasyonlarımız

olacak. Bu şehirlerde yaşayan Topluluk çalışanlarının çocukları için bu organizasyonların bir ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz.

Sporun çalışan verimliliğine katkılarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Faaliyetlerimize katılan Topluluk çalışanları öncelikle hobi kazanarak veya kendi hobilerini yaparak iyi vakit geçirmeli. Sporun kişilerin ruhsal ve bedensel gelişimine katkısı çok açık; bu kapsamda faaliyetlerimize katılacak bireyler sağlıklı bir bedene sahip olabilecek. Sağlıklı bir bedene sahip, sosyal ve kendisi ile barışık olan bir kişinin doğal olarak iş verimi de aynı oranda yükselecektir. Ayrıca bu kişilerin, birlik, beraberlik ve takım ruhu gibi duyguları iş hayatına yansıtılmaları da artıdır. Ayrıca aileleri ile birlikte bu faaliyetlere katılan çalışanlarımız Koç kültürünü gelecek nesillere de aktaracaklarına inanıyoruz.

Kulüp olarak gelecek ile ilgili hedefleriniz ve planlarınız neler?

Kulüp olarak spor organizasyonları, spor okulları, spor kampları, birçok branşta binlerce sporcu katılımı ile gerçekleştirilecek sosyal sorumluluk projeleri gelecek için planlarımızın sadece bir parçası. Faaliyetlerimizi kaliteden ödün vermeden tüm Türkiye'ye yaymayı planlıyoruz. Bunu eğitim kalitemizden ödün vermeden yapmak için şimdiden diğer şehirlerde de altyapı çalışmalarına başladık. Kulübümüzde gerçekleştireceğimiz faaliyetler kapsamında başarılı sporcular yetiştirmek ve onları desteklemek; diğer taraftan Topluluk çalışanlarımız ve çocuklarımız için eğlenceli ve kendilerini geliştirebilecekleri ortamlar sağlamak en büyük hedefimiz.

**KOÇ
TOPLULUĞU
SPOR
KULÜBÜ**

Koç Topluluğu Spor
Kulübü'nün aktiviteleri
ile ilgili tüm bilgilere
www.ktsk.com.tr
adresinden
ulaşabilirsiniz.





"Bir şey olmuyorsa dön bir etrafına bak. Bakalım başka bir yerde giriş noktan var mı? Hemen vazgeçmemek lazım. Çünkü bir yaşam var. O yaşamda da ne istiyorsan yapabiliyorsun. Hepsini yapamadın mı? Yüzde 75'ini yap. Uğraş, biraz düşün."

Bir Duayenin Notları

“Halkla İlişkiler” ve “duayen” denilince akla gelen ilk isim Betül Mardin. Mardin, her anı ayrı bir azim ve başarı öyküsü olan hayatından notları Koç Holding Kurumsal İletişim Müdürü Şeniz Akan’a anlattı.

Öyle biri düşünün ki; çocukluk ve gençlik dönemi yalılarda, maddi rahatlık içinde geçsin, ancak aynı fırsatlar sosyal hayatta kendisine sağlanmasın. Evde oturması istensin, önüne engeller konulsun. Bu Betül Mardin’i, Betül Mardin yapan deneyimlerden yalnızca biri. Bugün genç nesillere öğrenmeyi ve araştırmayı öğreten halkla ilişkilerin duayeninden insan ilişkilerine dair püf noktalarını dinlediğimiz bu röportaj herkesin kulağına küpe olacak nasihatlerle dolu.

Zor bir çocukluk ve gençlik dönemi geçirmişsiniz. 5 yaşına kadar konuşma zorluğu çektiğinizi ve bu nedenle iyi bir gözlemci olduğunuzu dile getirmişsiniz bir röportajınızda. Sizce ‘zorluk’ her zaman kötü müdür? Yoksa iyi yanları var mıdır?

Dilsiz doğacaksınız, bin tane problemin olacak... Tabii ki böyle olmasını istemezsin. Ama oluyor ve sen bu güçlükleri aşmak istiyorsun. İşte sen o arada olgunlaşıyorsun. Asıl her şey dümdüz gittiğinde insan bu kadar kuvvetli olamaz. Bu nedenle bugün çok güçlü bir insanım. Tek sorun benim konuşmamam değildi. Dünya çalkalandı o dönemde: Atatürk’ü kaybediyoruz. Babam Mısır’a tayin ediliyor. O gidiyor, altı ay sonra biz de gidiyoruz. Bizim bindiğimiz tren gardan kalkan son tren. Ben 11 yaşındayken göçün ne olduğunu da, Beyrut’ta Yahudiler’in ağlayarak yeri öpmesini de, birbirini bulamayan akrabalar arasında mektup getirip götürmeyi de gördüm. Bunlar yaşamda çok



farklı açılar veriyor insana. Bir engelle karşılaştığımda “Yok, yok. Bunların çaresi vardır” diyebiliyorum. Çünkü daha kötülerini gördüm. Hep anlatırım 1930’lardan sonra mali sıkıntı geçirdik. Ölü farelerin arasından yokuştan aşağı inerdik, tramvayla koleje giderdik. O dönemde Atatürk çok ağır hasta. Dolmabahçe’den her geçişimizde tramvay yavaşlar, biletiçi koşarak raporu okuyup gelir, Atatürk’ün durumunu bildirirdi. Bir gün “Daha iyiymiş bugün” der, herkes alkışlar ya da “Kötüleşmiş” der herkes beraber ağlardı. Bir gün adam raporu okumaya gitti ve hiçkırı hiçkırı ağlayarak geri geldi: “Atatürk’ü kaybetmişiz” dedi. Biz bütün tramvay ağlayarak okula gittik. Bunun iyiliği nedir? Bazı büyük olaylarda paniğe girmek lazım. Çünkü paniklediğin zaman çamura daha çabuk batıyorsun. Türkiye Atatürk’ün ölümünden sonra paniğe kapılmadı, bu dönemi atlattı. Hemen cumhurbaşkanını seçti. Zannediyorum Atatürk’ün ölümünden sonra 19 kişi intihar etti. Bu sayı daha fazla olabilirdi.

Şimdi bile kadınların atamayacağı ya da atmakta zorluk çekeceği adımları bundan yarım asır önce attınız. Bu çalışma azminizin arkasındaki sır ne? Sizi bugüne getiren, sizi kamçılayan şeyler neler? Ne kamçıladi beni? Tabii kendi pürüzlerimi gidermek için daha fazla çalıştım. 15-16 yaşlarındaydım, okulun münazara kulübünü kurdum. Benden ne beklenir? Kurdum ve başkan oldum. Konuşmacıları

çağırırdım, ben de konuşurdum. Bir gün arkadan bizi seyreden mavi süveterli bir çocuk gördüm. Adı Haldun Dormen'di. 15 sene sonra onunla evlendim. İngiliz hocaya "Bu çocuk fena değil" dediğimi hatırlıyorum. Neyi kaldırsan altından ben çıkıyordum. Neden? Çünkü ailedeki erkekler bizleri çok küçümserdi. Ne yapılacağına onlar karar verirdi. Onlar tiyatroya, sinemaya gider, "biz de gelebilir miyiz?" diye sorardık. Ben herhalde ondan çok sıkılmıştım.

Benim yaşadığım tabii başka bir şeydi. Düşünün ki bir erkek gelip yanıma oturur, bacağı bana değer diye üniversiteye gitmem yasaktı. Ama bütün bunlar benim azmimi artırdı. Onlar hayır dedikçe benim içimden canavar gibi bir şey yükseliyordu. Babam yalnızca bıçkı dikişe izin verdi. Öyle bir sene falan da değil, gittim mi beş sene gittim. Şöyle diyeyim; surat asacağına, her şeye hayır diyeceğine arada kolaylıkla böyle yollar bulabiliyorsun. Ben de babama: "Tamam babacığım yanıma erkekler oturmaz, orada erkek yok" dedim. Böyle deyince o de "Gidebilirsin" dedi. O kadar sevindi ki bir şeye evet dedim diye. O bakımdan benim asıl nasihatim insanlara: Bir şey olmuyorsa dön bir etrafına bak. Bakalım başka bir yerde giriş noktan var mı? Hemen vazgeçmemek lazım. Çünkü bir yaşam var. O yaşamda da ne istiyorsan gerçekten amacını bilmen lazım. Hepsini yapamadın mı? Yüzde 75'ini yap. Uğraş, biraz düşün.

Peki ailenin diğer kadın üyeleri ne yaptı?

Babamla annemin üç çocuğu vardı. Ablam vefat etti. O dönemde Arif'le ben başbaşa kaldık. Arif müzisyen olmak istedi. Çok çekti o da benim gibi.

Ailenizin kökü Mısır'a kadar uzanıyor. Başlangıçta maddi açıdan da bir sıkıntı yok gibi görünüyor. Ama bahsettiğiniz problemler çok farklı.

Bizim servetimiz pamuğa dayalıydı. Mısır'da pamuk önemli bir şey. Pamuk yükseliyor zengin oluyorsun, pamuk düşüyor zarar ediyorsun. Pamuğa devlet el koyunca herşeyimiz gitti, tamamen bitti yani. Biz El Nasır zamanında iki asırdır edindiğimiz toprağı, malı kaybettik. Böyle kayıpları gördüğüm zaman etrafımdaki lüks düşkünün kişiler geliyor aklıma. Ben bir pantolonumu 3-4 sene giymeliyim. O zaman ancak rahat ediyorum. Tek mevsimlik bir şey almak çok rahatsız ediyor beni. İnsanların biraz daha planlı yaşaması lazım.

Gençlik Yılları

"Koç Ailesi ile dostluğumuz uzun yıllara dayanıyor"

Vehbi Bey, ailesiyle beraber bizim oturduğumuz yalıdan 500 metre ileride oturuyordu. O dönemde aileler tatilden 29 Ekim'de dönerdi.

Vehbi Bey geldiğinde de evvela büyükbabama haber verirdi. Hep beraber masaya oturduğumuz bir gün büyükbabam bize doğru döndü. O, tuzluğu masanın bir yerine koyardı.

Tuzluğun öte tarafındakiler konuşamazdı, tuzluğun diğer tarafı konuşabilirdi. Bir gün şöyle bir baktı ve "Tuzluğun alt tarafı!" diye seslendi. Kuzenimi ve beni işaret etti. Bu kadar insanın içinde beni seçmesi çok ilginçti. "Koç Ailesi'ne iade-i ziyaret için siz gidiyorsunuz" dedi. Gittik.

Rahmi ve Semahat vardı. Suna ve Sevgi halının üzerinde oynuyorlardı. Çayımızı içtik ve anladık ki aynı okula gidiyoruz. Hatta aynı vapura biniyoruz. Aynı vapurda Arnavutköy'e gidiyoruz. O zaman tanıştım ben onlarla. Sonra hep beraber büyüdük.

O yüzden aynı bir sevgim vardır Koç Ailesi'ne.

1927 yılında doğdunuz. Bir anlamda Cumhuriyet'in tüm dönemlerini yaşamaya imkanınız oldu. Nasıl bir yaşamdı?

Ben ilk kahvemi 17 yaşında içtim. Dünya Savaşı'ndan dolayı çay, kahve, şeker yoktu. Yani savaş sırasında Türkiye manasız bir biçimde çok yokluk çekti. Pencereleleri lacivert kumaşlarla kapatırdık. Almanlar'dan kaçardık. Savaş çıkacak diye çok korkardık. Bir ara 'hava raporları' diye bir şey çıktı. İsmet İnönü 'hava raporları' diye bir komite kurdu Ankara'da. Bu komite her gün hava raporlarını veriyordu. "Bugün hava güzel olmasına rağmen Edirne tarafında çok büyük bir fırtına ve sel beklenmekte." Çünkü Almanlar orada. İki sene bunu devam ettirdiler. Ayrıca o dönemde her şey kartla veriliyordu. Kart veriyorsun, ekmeğini alıyorsun. Her gün gidiyor bir ekmeğin alıyorsun. Bir gün çift, bir gün tek arabalar çıkıyor trafiğe. Nasıl boş yollar bir bilerseniz.

Yaşadıklarınızı göz önüne aldığınızda kadınlara tavsiyeleriniz neler olur?

Bunu benimle yaşıt olanlara değil, orta yaştan sonrakilere söylüyorum: Çalışmak lazım. İnsanlar muhakkak ertesi gün için plan yapabilmeli. Böyle yapan kadın daha genç kalır. Mesela sigara içmeyecek, çok ayıp. İçkiyi ya içmeyecek ya da ölçülü içecek. Yemeğine dikkat edecek. Günde bir defa et yiyecek. Mesela ben ya öğlen ya da akşam et yerim. Suyumu içerim, kahvemi içerim. Sabahları 6-7 dakika yüz jimnastiği yaparım. Ve zehirleyen ilişkilerden kaçınmak lazım. Birisiyle aran mı açık? Üstüne gitme, görüşme gitsin.

Siz böyle mi yaparsınız?

Ben akşam yatmadan evvel ertesi günü düşünürüm. Sabahları 6.30'da kalkarım. O vakit ne kadar kötü şey varsa aklıma gelir. "Ben kimi kırdım, bir arayım da özür dileyeyim" diye düşünürüm ya da "Bilmem kim de bana ne kadar fena bir laf etti" derim kendi kendime. Ne kadar kötü şey varsa sabah gelir aklıma. Bu olumsuz düşünceleri aşmak için her sabah yaptığım birşey vardır: Gülümsemek. Bunun için hayalimde çocukluğumda yaşadığım yaliya giderim. O yalının içinde koşarak aşağı inerim, aşçıbaşıyla konuşurum, şakalaşıyorum. Dışarıya çıkarım, basamaklarda jimnastik yaparım. O esnada büyükbabamı güllerini keserken görürüm. Koşar, yanına giderim. Onu öperim. Büyükbabam beni öper. Gülleri beraber kesip sepete koyarız. Bunları düşündükten sonra uykum gelir, kısa da olsa uyurum. Bu beni çok rahatlatır.



Bunun dışında bir yenilik, bir değişiklik yapmak istediğimde eğer ilham gelmiyorsa akşam uyumadan evvel adam akıllı o konuyu düşünürüm. Uyurum. Sabaha doğru cevap gelir. Derhal uyanıp not alırım. Eğer tekrar uyursam cevabı unuturum. İşte bunlar benim küçük sırlarım, çalışma sırlarım.

Bugün eğitimci olarak genç nesillerle mesai harcıyorsunuz. Bir eğitimci olarak Türk gençlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Valla ben çok şanslıyım aslında. Çünkü benim yanımda çalışanlar da çok genç. Benim onlara, onların bana verdiği enerji çok iyi. Gençler bence çok iyiler. Bütün mesele onların ufkunu açabilmek. Örneğin üniversitedeki öğrencilerimi motive edecek, onları güldürecek bir şeylerle başlıyorum konuşmaya. Ondan sonra enerjimiz karşılıklı olarak artıyor.

Hepimizin işinin ve ilişkilerinin özü aslında 'iletişim'. İletişim sizce nedir?

İletişim bir şekilde mutlaka oluyor. Ama iyi ama kötü. Karşıdaki insana gerekli saygıyı gösterirsen, ona göre hareket edersen iletişim daha kolay oluyor. Hiç düşünmeden konuşursan, hiçbir şey yapmazsan iletişim daha güç oluyor. Bizler hedef kitlelerimizle aramızdaki ilişkiye çok önem veririz. Onlarla buna göre iletişim kurarız. İletişimden başka ne var zaten. "Merhaba" deyip başlıyoruz. "Bir daha seninle görüşmeyeceğim" de son.

Halkla ilişkiler Türkiye'de belki son 50 yılın söylemi. Siz bu kavramı Türkiye'ye anlatmakta zorluk çektiniz mi?

Dünyada da çok yeni. Yani 1900'li yıllarda biraz daha önem kazanıyor. 1. Dünya Savaşı'nda biraz daha ilerliyor. Benim çok sevdiğim bir adam vardır: adı "Creel". Creel bir gazeteci. O dönemde Amerika'da Wilson başkan. Creel'i yanına çağırıyor. "Çok fena, Avrupa'da savaş var" diyor. "Osmanlılar'ı parçalayacaklar, herkes kendine göre bir şeyler alacak. Biz de savaşa girelim, biz de payımızı alalım" diyor. Ve

Creel'e "savaşa girmemiz gerek mottosu-nu halka ver" diyor. Creel'in "4 dakika!" şeklinde bir sloganı var. Sokaktaki adama "4 dakikanızı alabilir miyim?" diyor. Ve Amerika'nın neden savaşa girmesi gerektiğini anlatıyor. Sinemalarda, perdenin önüne geliyor aynı şeyleri söylüyor. Kıyamet kopuyor nedir bu diye. "4 dakikanızı alacağım!" diyor ve ülkenin 3 bin kasasından gönüllüler topluyor. Merkezden telgraf göndererek onları eğitiyor, bilgi veriyor. "Neden savaşmalıyız? Almanlar bizim aleyhimize mi? Demokrasiye karşı bir hareket bu!" Onlar da okullar, kiliseler, spor kulüpleri, tiyatrolarda konuşuyorlar. Ama hep 4 dakika... Savaş bittiğinde 800 bin kişiye ulaşmış oluyor. Gönüllüler bazen

öğretmen, bazen gazeteci, bazen sanatçılardan oluşuyor. Para toplanıyor. Kızıl Haç'ın bankada 200 bin dolar ve yarım milyon üyesi oluyor. 1918 yılına geldiğinde Kızıl Haç'ın 20 milyon üyesi ve 400 milyon dolar birikiyor. Özellikle göçmenlere ulaşmayı hedefliyor; zencilere, çekik gözlülere, herkese, üstelik çoğu İngilizce de bilmiyordu. Savaş bitiyor. Wilson, Creel'i yanına çağırıyor, "Çok teşekkür ederim, iyi günler" diyor. Ben çok gülüyorum buna. Kimse Creel'i bilmezdi. Ben bazı yerlerden öğrendiğimde üzerinde durdum. Çok hoşuma gitti adamın hali. Hakikaten çok iyi ama. 5 dakika demiyor adam, nedense 4 dakika. Böyle şeylerle ilerletiyorlar olayı. Amerikalılar bu işe çok önem veriyorlar, ortaya çıkışı da bu şekilde oluyor.

İyi halkla ilişkilerciyi gözünden tanırmısınız? Nasıl bir donanıma sahip kişiler bu işi yapabilir, iz bırakır?

İyi bir halkla ilişkilerci temiz, düzgün giyimli, düzgün konuşan, benim için bir dil daha bilen, genel kültürü olan, oturmasını kalkmasını bilen, uyumlu kişilerdir. Çok çabuk kızan, sinirlenen, sert kabuklu insanlar, halkla ilişkilerci olamaz. Daha uyumlu, daha anlayışlı, sabırlı yani yaratıcı olması lazım. Yalancı olmayacak bir defa. Bu kesinlikle kabul edemeyeceğim bir şey. Bu gibi davranışlar müşterinizin saygısını kazanmanızı engeller.

İyi bir halkla ilişkilerci temiz, düzgün giyimli, düzgün konuşan, benim için bir dil daha bilen, genel kültürü olan, oturmasını kalkmasını bilen, uyumlu, anlayışlı, sabırlı ve kıvılcımı olan kişidir.

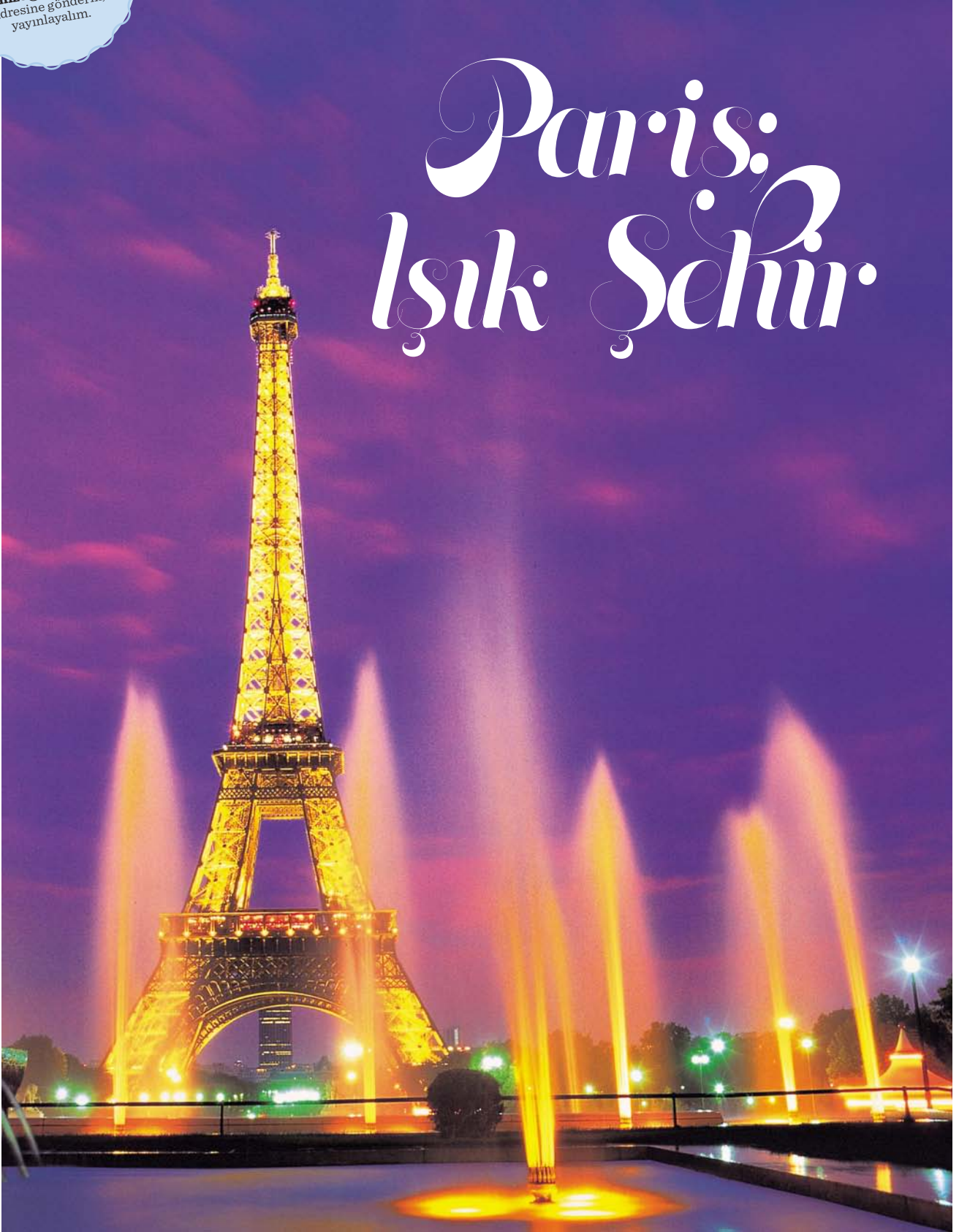
Koç Holding Kurumsal İletişim Müdürü Şeniz Akan, aktif iş yaşamına devam eden Betül Mardin'e ajandasının çok yoğun olduğu bir günde bir araya geldi.



**Gönderin
Yayınlayalım**

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

Paris: Işık Şehri



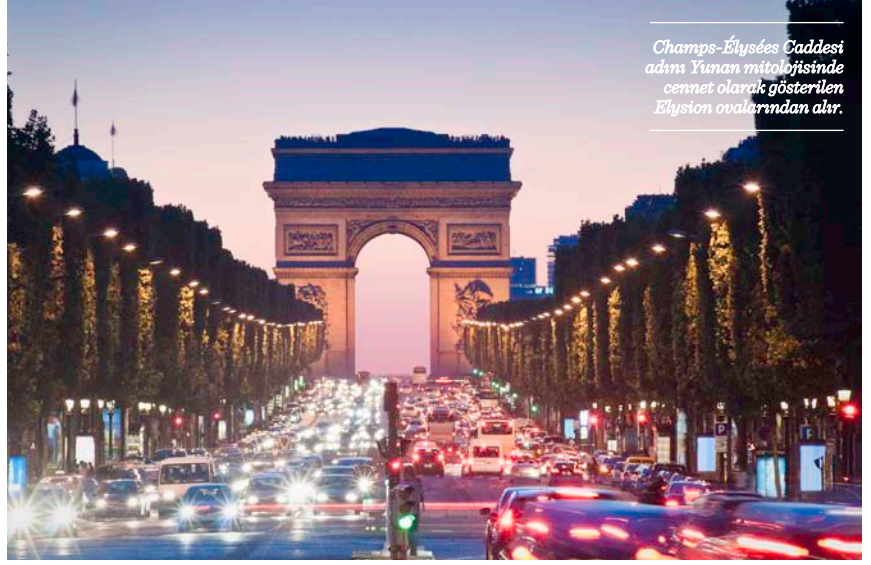
**Seyir Defteri'nin bu ayki
konuğu Koç Holding
Denetim Uzmanı
Demet İnan oldu. İnan,
güzel şehir Paris'e dair
izlenimlerini Bizden
Haberler Dergisi için
kaleme aldı.**



Paris isminin doğuşuna dair bir çok efsane mevcut ama ben en çok yakışan ismin "Işık Şehir" (Ville Lumière) olduğunu düşünüyorum.

Paris, "arrondissement" adı verilen ve salyangoza benzer bir sarmal şeklinde bölünmüş bölgelerden oluşuyor. Şehrin resmi merkezi Louvre Müzesi'nin de bulunduğu birinci bölge olarak belirlenmiş. Şehirde görülmesi gereken önemli merkezler ilk sekiz bölgede yoğunlaşıyor ve sekizinci bölgede Paris'in en güzel caddesi olarak gösterilen, ışıltılı Champs-Élysées Caddesi bulunuyor. Cadde'nin adını Yunan mitolojisinde cennet olarak gösterilen Elysion ovalarından aldığı efsaneler arasında. Paris'te mitolojik öğeler ile çok sık karşılaşılmasında; en uzun süre tahtta kalan kral XIV. Louis'in eski Yunan ve Roma kültürüne olan ilgisinin etkili olduğu söyleniyor.

Champs-Élysées'nin başlangıç noktası; Concorde Meydanı tarihi dokusu ile mutlaka görülmesi gereken noktalardan biri. Meydan Fransız İhtilali süresince giyotin cezası verilenlerin idam edildiği alan olarak kullanılmış. Meydanın ortasında Mısır Valisi Mehmet Ali Paşa tarafından, Fransa Kralı Louis Philippe'ye yardımlarından dolayı gönderilen yaklaşık 230 ton ağırlığında, 23 metre uzunluğunda bir dikilitaş bulunuyor. Görkemiyle dikkat çeken dikilitaşın iki yanında Roma'daki Piazza Pietro Meydanı'ndaki çeşmelerden esinlenerek yapılan iki adet havuz tüm ihtişamı ile yer alıyor. Denizciliğin yükselişini sembolize eden havuzlardan biri Fransa'nın denizlerini, diğeri ise nehir ve göllerini sembolize ediyor. Meydanın kenarlarında bulunan sekiz adet kadın heykeli ise Fransa'nın belli başlı şehirlerini temsil ediyor.



*Champs-Élysées Caddesi
adını Yunan mitolojisinde
cennet olarak gösterilen
Elysion ovalarından alır.*

**Paris'teki tarihi dokuyu
tamamlayan en önemli
simgelerden biri yılda
8 milyon ziyaretçi çeken
Louvre Müzesi.**

Concorde Meydanı'ndan başlayan ve yaklaşık iki kilometre boyunca uzanan ünlü Champs-Élysées Caddesi'nin bitiş noktasında ise "Zafer Takı" bulunuyor. Zafer Takı'nda ise Dünya Savaşı'nda ölen Fransız askerler için yapılmış olan anıt mezar yer alıyor. Mezarın üzerinde dernekler ve savaş gazileri tarafından her akşam kontrol edilerek 1923 yılından beri söndürülmeyen bir alev yanıyor. Zafer Anıtı'nın tepesinden Champs-Élysées izlendikten sonraki durağınız Paris'in sembolü haline gelen Eiffel Kulesi olabilir.

Eiffel Kulesi; yılda yaklaşık altı milyon kişi tarafından ziyaret ediliyor. Bu nedenle kuleye çıkabilmek için genellikle uzun bir sıra beklemek gerekiyor. Ancak sırada geçen bu süre yaklaşık 300 metreden şehri izleme heyecanını daha da artırıyor. Eiffel Kulesi'ne akşam hava karamadan hemen önce giderseniz; ışıklar şehrinin güzelliğini hem gündüz hem de gece gözüyle görme imkanı bulursunuz. Kule;

1887 ile 1889 yılları arasında, Fransız Devrimi'nin 100. yıl kutlamaları çerçevesinde düzenlenen Paris fuarının giriş kapısı olarak inşa edilmiş. Eiffel Kulesi'nin inşası esnasında Paris halkı şehrin tarihi yapısını bozduğu gerekçesiyle tepki gösterse de, kule açılış tarihinden önceki beş ayda 1,9 milyon kişi tarafından ziyaret edilerek bir gelir kaynağı haline dönüşmüş. Eiffel Kulesi'ne ilk etapta sadece 20 yıl için müsaade edilmiş, ancak iletişim için çok uygun yüksekliğe ulaştığından kalmasına izin verilmiş. Kulenin yapımında üç bin işçi çalışmış, 18 bin adet demir, 2,5 milyon perçinle bir araya getirilmiş. Eiffel Kulesi günümüzde dünyanın en güzel mimari yapılarından biri olarak kabul ediliyor. Paris'te Louvre Müzesi, Versailles Sarayı gibi birçok tarihi yapı içerisinde sergilenen modern sanat eserleri tarihi doku ile bir bütünlük oluşturuyor, Eiffel Kulesi de şehrin tarihi yapısı içerisinde modern mimarinin en etkileyici örneklerinden biri olarak bu durumun en başarılı sembolü olarak görülüyor.

MÜZE KENTİ

Paris müzeler bakımından da dünyanın en zengin şehirlerinden biri. Louvre Müzesi yaklaşık 380 bin eser ile mutlaka görülmesi gerekenler arasında yer alıyor. Louvre Müzesi; yıllık ortalama 8 milyon ziyaretçi ile başta Paris olmak üzere dünyanın en bilinen ve ziyaret edilen müzelerinden biri konumunda. Louvre Müzesi'nde yer alan ve en çok ilgi çeken eserlerin başında ise



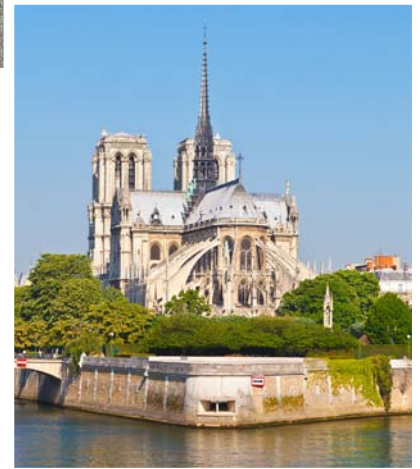
Leonardo Da Vinci'nin dünyaca ünlü tablosu Mona Lisa geliyor. 2006 yılında çekilen "The Da Vinci Code" isimli film ile müze popülaritesini bir kez daha artırmış ve müze içi çekimlerden 2,5 milyon dolar gelir elde edilmiş.

Paris'te görülmesi gereken diğer bir önemli bölge, Paris'in kurulduğu merkez olarak da anılan ve Seine Nehri üzerindeki "Île de la Cité" adasında yer alan Notre Dame Katedrali. Filmlere ve kitaplara konu olan dünyaca ünlü Katedral, Fransız gotik mimarisinin en güzel örneklerinden biri. Mutlaka görmemiz gereken bu mimari harika, halen bir Roma Katolik katedrali olarak kullanılıyor. Seine Nehri üzerinde, Notre Dame Katedrali'nin tam karşısında olan 'Pont Des Arts' köprüsünün ise enteresan bir hikayesi var. Köprü'nün halk arasında anılan bir diğer ismi 'Pont Des Amoureux' (Aşklar Köprüsü). Köprü; Notre Dame Katedrali'nden sonra şehrin "Sağ Yaka"sından "Sol Yaka"sına geçerken görülebiliyor. Dünyanın her yerinden gelen çiftler köprü üzerindeki demir parmaklıklara taktıkları asma kilitlerin anahtarını Seine Nehri'ne atıyorlar ve böylece aşklarını ölümsüzleştirdiklerine inanıyorlar. Köprü'nün üzerinde iki binden fazla kilit olduğu belirtiliyor.

Bu güzel şehri ziyaret etmek için yeterli zamanınız varsa, şehre yaklaşık yarım



Notre Dame Katedrali'nin bulunduğu "Île de la Cité" adası Paris'in kurulduğu merkez olarak anılıyor.



saat uzaklıkta yer alan ünlü Versailles Sarayı'nı görmeyi öneririm. Avrupa'nın en büyük saraylarından biri olan Versailles, Paris'in 25 kilometre güneydoğusunda yer alıyor. Saray'ın oldukça büyük ve güzel bir bahçesi var ve mutlaka geniş bir zaman ayrılarak gezilmesi gerekiyor. Saray aslında Kral XIII. Louis tarafından avcılık merakı nedeni ile yaptırılmış. Ancak oğlu XIV. Louis Versailles'i büyük bir kraliyet sarayına dönüştürmeyi amaçlamış ve bu nedenle Saray oldukça yüksek bütçelerle yaklaşık 50 yıl süren bir çalışmanın sonunda tamamlanmış.

Paris; tarihin, sanatın, mimarinin en güzel örneklerini barındırmanın yanında, her köşesinde aynı bir sürprizle karşılaşacağınız uzun caddelerin, şirin kafelerin, şık vitrinlerin yer aldığı ve bu nedenle tekrar tekrar gitme hevesi uyandıran bir

şehir. Şehir'de sanki güzel ve estetik olmayan hiçbir şeye yer verilmek istenmiyor. Bunu sokakta gezinirken uğradığınız herhangi bir pastanedeki tatlının bile ne kadar özenli ve estetik yapıldığını görünce farkediyorsunuz. Bu nedenle Paris sokaklarında yürümek, yeni yerler keşfetmek de çok keyifli. Sanki her ziyarette, gezilecek yerler listesine bir yenisi ekleniyor. Ama ben sanırım Paris'in en çok ışıltılı köprülerini, her saat başı ışık şovu ile göz kırpan Eiffel'i ve renkli vitrinleri ile dolu gecesini daha çok seviyorum. Ve sürprizlerle dolu kısa Paris gezisinden dönerken bir sonraki gezide görülecek yerler listesi yapmaya başlıyorum... İlk sırada Sorbonne Üniversitesi'ne yakın bir sokakta keşfettiğimiz şirin restoran "Le Coupe-Chou" alıyor. Sonra Ressamlar Tepesi, Sacre Coeur Kilisesi, Orsay Müzesi...

Yeni Ford Focus'ta sunulan tüm yeni teknolojiler sürücünün daha güvenli ve rahat bir şekilde araç kullanmasına yardımcı olmakla birlikte, sürücünün aracı trafik kurallarına uygun bir şekilde dikkat ve özenle kullanma sorumluluğunu hafifletmez; aracın ve sistemin güvenli bir şekilde kullanılması her zaman araç sürücüsünün sorumluluğundadır.



Şerit Takip Sistemi

1.0 Litre EcoBoost

Sürücü Dikkat Takip Sistemi

Otomatik Park Sistemi

Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi

Kör Nokta Uyarı Sistemi

Otomatik Uzun Far

Dinamik Tork Kontrolü

PowerShift Otomatik Şanzıman

SINIFININ EN KÜÇÜK MOTORU 1.0L ECOBOOST MOTOR VE ŞERİT TAKİP SİSTEMİ'YLE YENİ FORD FOCUS.

Sınıf ayrımını ortadan kaldıran otomobil.



Yeni Ford Focus ile üstün teknolojiye artık herkes ulaşabilir. Sınıfının en küçük hacimle yüksek güç üreten, en düşük yakıt tüketimine ve yüksek çekiş gücüne sahip benzinli motoru 1.0 litre EcoBoost, Yeni Ford Focus'ta. Tıpkı Şerit Takip Sistemi gibi. Hemen en yakın Ford yetkili satıcısına gelin, sınıf ayrımını ortadan kaldıran Yeni Ford Focus ile tanışın.

YENİ FORD FOCUS
Gelecek, geldi.



Go Further

ford.com.tr



FARKEDİLMİYEN TEHLİKE: MEVSTİMSEL DEPRESYON

Sonbaharın gelişiyle birlikte olumsuz yönde değişen ruh hali mevsimsel depresyonun habercisi.



Güneşli günlerin yerini yavaş yavaş bulutlu havalara bırakması ve günlerin kısılması gibi değişiklikler ruh halimizin farklılaşmasına ve mevsime bağlı depresyona yol açıyor. Mevsimsel depresyon kendinizi üzgün hissetmenize, daha fazla yemek yemenize, gün boyu uyumanıza ve evden dışarıya çıkmak istememenize neden olabilir. Bu hastalığın belirtilerini, nasıl teşhis edildiğini ve mevsimsel depresyonun en az zararlı nasıl atlatılabileceğini Amerikan Hastanesi Psikiyatri bölümü doktorlarından Psikiyatrist İsmet Bora anlattı.

Yaz ayları, deniz, kum, güneş, tatil... Ama her güzel şeyin bir sonu var. Yaz ayları bitip okul ya da işimize döndüğümüz sonbahar aylarında içimizi sıkıntı kaplıyor ve hiçbir şey yapmak istemiyorsanız siz de mevsimsel depresyona yakalanmış olabilirsiniz. Uzun bir aranın ardından işe ve okula başlamanın zor olduğunu belirten Psikiyatrist İsmet Bora, "Üzerinizden tatil havasını bir türlü atamazsınız. Aklınıza hep sabah uykusu, kahvaltılar, deniz, yürüyüşler veya gece hayatı gelir" diyor. Bora'nın da dediği gibi uzun tatil günlerinin ardından kapalı ortamlarda çalışmaya başlamak, iş yoğunluğuna geri dönmek mevsimsel depresyonu da beraberinde getiriyor. Bu hastalığın sadece insanları değil, doğadaki tüm canlıları etkilediğini söyleyen İsmet Bora bazı hayvanların kış uykusuna yatarak bu dönemi geçirdiklerini hatırlatıyor.

Mevsimsel depresyonu teşhis etmek için bu hastalığın ne olduğunu ve belirtilerini iyi bilmek gerekiyor. Sonbahar ve kış aylarında başlayıp ilkbaharda düzelmeye başlayan duygusal rahatsızlıklara genel olarak "mevsimsel depresyon" adı veriliyor. Psikiyatrist Bora, iki yıl boyunca aynı belirtilerin yaşanması durumunda mevsimsel depresyondan söz edilebileceğini vurguluyor. Bora, mevsimsel depres-

yonun özellikle gençlerde görüldüğünü ve etkilerinin iklime bağlı olarak değişiklik gösterdiğini de ekliyor. Örneğin bu hastalık Kuzey İskandinavya ülkelerinde diğer toplumlara göre üç kat daha fazla görülüyor. Ancak hastalığa yakalananlar her zaman durumun farkında olmuyor. İşte asıl tehlike burada başlıyor.

MEVSİMSSEL DEPRESYONUN BELİRTİLERİ

Mevsimsel depresyonda iki haftalık zaman dilimi büyük önem taşıyor. İki hafta süren mutsuzluk, yapılan şeylerden zevk alamamak ve ruhsal çöküntü hali mevsimsel depresyonun teşhisinde önemli rol oynuyor. Depresyona girildiğini gösteren diğer belirtilerse uyku ve konsantrasyon bozuklukları, suçluluk duygusu, fiziksel aktivite değişiklikleri (aşırı durgunluk veya gerginlik) olarak sıralanıyor. Depresif hastalıklara sahip olan kişilerin mevsimsel depresyona yakalanma oranları ise çok daha yüksek.

HORMONLARIN DA SUÇU VAR

Mevsimsel depresyonda hormonların da etkili olduğunu söyleyen İsmet Bora "Beynimizdeki hipofiz bezi melatonin hormonu üretmekle görevlidir. Karanlık ortamlarda bu bez hormon üretimini artırır. Melatonin hormonu insanın fiziki hareketlerini yavaşlatan, bireyi uykulu ve bitkin yapan, ruh halini dingilleştiren, yani ruhun nefes almasını sağlayan doğal bir sakinleştiricidir" diyor. Bu da mevsimsel depresyonda hormonların etkisini gözler önüne sermeye yetiyor.

ASLA ASLA DEMEYİN

Bu dönemde 'asla, kesinlikle' gibi sözcüklerden uzak durun diyen İsmet Bora mücadele-

nin sırrını da şu şekilde veriyor: "Uygulamada aile veya arkadaş desteği de çok önemli. Örneğin tatil dönüşü genellikle kadınlar zayıflamak, erkekler ise sigarayı bırakmak ister ve başarısızlıklar depresyona neden olur. Siz zayıflamak isterken karşınızda dondurma yiyen biri olmamalı. Her başarılı aşamadan sonra kendinize bir ödül de verebilirsiniz: Belli miktarda zayıfladıktan sonra tatile çıkmak, yoğun egzersizden sonra saunaya gitmek gibi. Dikkat edilecek temel nokta başarısızlıklara hazırlıklı olmak."



Mutsuzluk, yapılan şeylerden zevk alamamak ve ruhsal çöküntü hali iki haftadan daha uzun sürüyorsa mevsimsel depresyondan söz edilebilir.



Psikiyatrist İsmet Bora, 7'den 70'e herkesin mevsimsel depresyon geçirebileceğine dikkat çekti.

Mevsimsel Depresyonu En az Zararla Atlatmak İçin Öneriler

Gündelik yaşamdaki olumsuz etkilerini düşündüğümüzde mevsimsel depresyon mutlaka fark edilmesi gereken bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Mevsimsel depresyonu en az zararlarla nasıl atlatabiliriz, ne gibi önlemler alabiliriz şeklindeki sorumuzu ise Psikiyatrist İsmet Bora şöyle yanıtlıyor: "İşini veya okulunu sevmeme düzeyi ileri derecede olan ilk grup için sıkıntı oluşturan olayların üzerine gidilmesi gerekiyor. İşle ilgili bir probleminiz varsa bunu halletmenin yollarını bulun. Eğer patronunuzla aranızda bir sorun varsa, konuşarak meseleyi halletmeye çalışın. İşinizi sevmiyorsanız ya başka bir iş yapmaya çalışın ya da işinizin güzel yönlerini görüp almaya çalışın.

Kendinizi yıpratmayın. Eğer ev hanımıysanız, arkadaşlarınızla günlük yaşamınızı renklendirecek aktiviteler planlayın. Planladığınız gibi geçmeyen tatiller de depresyon sebebi olabilir. Bu durumda en yakın hafta sonu tatilini daha güzel planlayın. Okulla ilgili sorunlar, üzerinde uzun uzadıya durulabilecek konulardır. Özetle, tüm yaş grupları için, geçen yıl nasıl geçmiş olursa olsun, bu yılın yeni bir başlangıç olduğunu vurgulamak esastır. Ebeveyn olarak çocuklarınıza her zaman onların tarafında olduğunuzu göstermelisiniz. Hırslı başlayıp yenilgiyle tanışan ikinci grubun işi daha kolaydır. Tatil dönüşünde, yaşama akılcı kararlarla girme fikrine herkes saygı gösterir ve takdir eder. Ancak; sonuçta başarısız olmamak, karamsarlığa kapılmamak ve özgüveninizi yitirmemek için belli bir program yapılmalıdır. Öncelikle kararlarınızı uygulamak için baştan öngördüğünüz zamanı belirleyin. Örneğin egzersiz yapma istiyorsanız ilk gün maraton koşamazsınız. Aklınızdan daima, başarılı olursanız elde etmeyi hayal ettiğiniz şeyleri geçirin. Eğer sigarayı bırakırsanız merdivenleri oflayıp pufalamadan çıkacaksınız, zayıflarsanız ne kadar da güzel olacaksınız. En önemli nokta ise kararlarınızın sayısını sınırlı tutmak. Her şeyi bu yıl başarmasanız da olur."



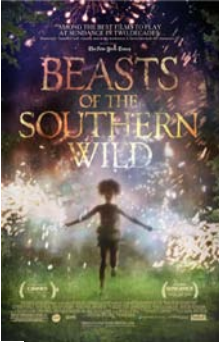
SİNEMA'DA HASAT DÖNEMİ: FİLMEKİMİ

10 yıldır İstanbulluların vazgeçemediği Filmekimi yine dopdolu takvimi ile sinemaseverleri önemli eserlerle buluşturuyor.

Sonbaharın en sevilen etkinlikleri arasında sayılan Filmekimi, bu sene de sinemaseverlere harika bir seçki sunuyor. Bağımsız filmlerin vazgeçemediği Cannes, Venedik, Sundance ve Toronto gibi festivallerden ödülle dönmüş yapımlara ve yönetmenlere yer veren festivalde, bu sene 40'a yakın yapıt izleyici ile buluşuyor. Festival sekiz gün boyunca Beyoğlu'nda Atlas ve Beyoğlu sinemalarında,

Filmekimi İstanbul'un yanı sıra 13-16 Ekim'de İzmir'de, 20-23 Ekim'de Bursa ve Konya'da, 27-30 Ekim'de Trabzon ve Diyarbakır'da izleyici ile buluşuyor.

Nişantaşı City's'de ve Cinebonus Maçka G-Mall da olmak üzere dört sinema salonunda izleyici ile buluşuyor. Bu seneki festival, onuncu yılını Anadolu'ya açılarak da kutluyor. Filmekimi bu yılki İstanbul Film Festivali programının yanı sıra 13-16 Ekim'de İzmir'de, 20-23 Ekim'de Bursa ve Konya'da, 27-30 Ekim'de Trabzon ve Diyarbakır'da yoluna devam ediyor.



BEASTS OF THE SOUTHERN WILD

Hem Sundance hem Cannes Film festivalinde büyük ilgi gören ve birçok ödül kazanan *Beasts of the Southern Wild*, adından oldukça söz ettiren bir yapımdır. **Benh Zeitlin'in ilk uzun metraj yönetmenlik deneyimi olan film**, altı yaşında bir kız çocuğunun, olağanüstü hayal gücüyle birlikte, annesini arama öyküsünü beyazperdeye yansıtıyor. Yapım Filmekimi'nin de en iddialı filmlerinden biri olarak gözüküyor.

THE ANGELS' SHARE

Cannes Film Festivali'nde Palme d'Or için yarışıp Jüri Özel Ödülü ile onurlandırılan *The Angels' Share*, **usta yönetmen Ken Loach'un imzasını taşıyor**. "Viski sevenler kaçırmasın!" diye tanıtılan film, bir grup arkadaşın başlarından geçenleri komedi unsurlarıyla harmanlıyor.



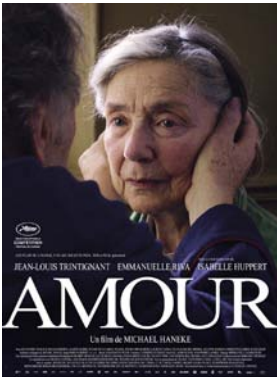
RUBY SPARKS

Yeni yapımlardan birisi olan ve yönetmen koltuğunda Jonathan Dayton'ın yer aldığı **Ruby Sparks filmi Filmekimi'nde sinemaseverlere eğlenceli saatler vaat ediyor**. Film, yazmakta zorluk çeken bir romancının kendisini sevebileceğine inanarak yarattığı karakterin, yaşayan bir kadına dönüşmesini konu alıyor.



THE HUNT

Cannes Film Festivali'nde büyük ilgi gören ve festivalden üç ödülle ayrılan film, küçük bir kıza taciz ettiği iddiasıyla yargılanan ve hayatı değişen bir öğretmeni konu alıyor. **The Hunt'in aldığı ödüllerden biri de Lucas karakteriyle filmin başrol oyuncusu Mads Mikkelsen'e ait.**

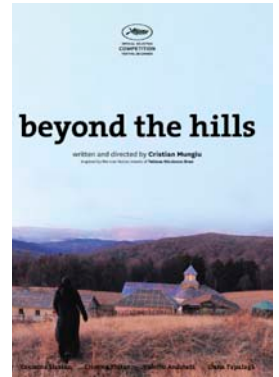


AMOUR

Filmekimi'nde gösterilecek olan *Amour*, yaşayan en önemli sinema ustalarından Michael Haneke'nin son imzasını taşıyor. Cannes Film Festivali'nde **Palme d'Or'a** layık görülen, yaşlılık ve aşk temaları üzerine yoğunlaşan filmin oyuncuları ise Jean-Louis Trintignant ve Emmanuelle Riva. Etkileyici bir performans sergileyen ikilinin yanı sıra, Haneke'nin vazgeçemediği Isabelle Huppert'de yer alıyor.

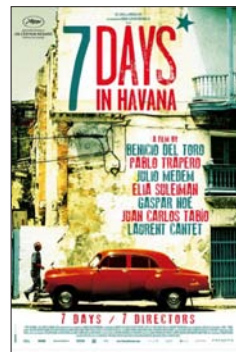
BEYOND THE HILLS

Aynı yetimhanede büyümüş iki kadının hikayesini anlatan *Beyond the Hills*, yine festivalin ses getirecek yapımlarından. Christian Mungiu'ya 2007 yılı Cannes Film Festivali'nde Altın Palmiye kazandıran *"4 Months, 3 Weeks and 2 Days"*den sonra bu kez **Beyond The Hills festivalden En İyi Senaryo Ödülü ile dönüyor**. Başrol oyuncularını Cosmina Stratan ve Cristina Flutur ise yine Cannes'da En İyi Kadın Oyuncu Ödülü'nü paylaşan isimler.



LIKE SOMEONE IN LOVE

İranlı ünlü yönetmen Abbas Kiarostami'nin Japonya'da Japon oyuncularla çektiği film, **genç bir kadınla yaşlı bir adamın Tokyo'da geçen öyküsünü anlatıyor**. Usta yönetmenin, bu son filminde eski gücünü kaybettiği konuşulsa da *Like Someone in Love*, festivalin en fazla merakla beklenen filmlerinden biri.



7 DAYS IN HAVANA

Cannes Film Festivali Regard Hope Ödülü'ne aday gösterilen ve yedi farklı yönetmenin imzasını taşıyan *"7 Days in Havana"*, **Havana'da yedi günü yedi farklı yönetmenin gözünden anlatıyor**. Filmin yönetmen ekibi ise şu isimlerden oluşuyor: Laurent Cantet, Benicio Del Toro, Julio Medem, Gaspar Noé, Elia Suleiman, Juan Carlos Tabío ve Pablo Trapero.



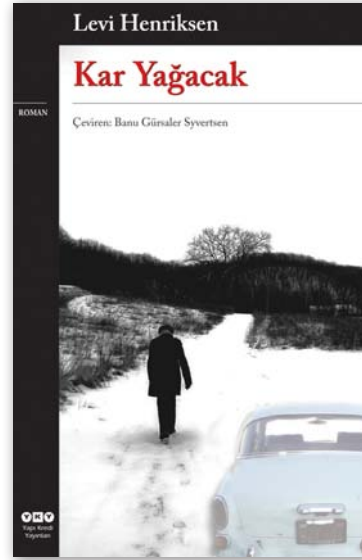
KİTAPLAR



MÜZİSYEN STRAUSSLAR VE OSMANLI HANEDANI

Yazar: Ömer Eğecioğlu
Yayın Evi: Yapı Kredi Yayınları

19. yüzyılın vals kralları Viyanalı Baba Johann Strauss, oğul Johann Strauss ile kardeşleri Josef Strauss, Eduard Strauss ve bu aileyle hiçbir bağı olmayan Fransız vals bestecisi Isaac Strauss... Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan Müziyen Strausslar ve Osmanlı Hanedanı kitabında Ömer Eğecioğlu, aynı soyadını taşıyan bu beş bestecinin Osmanlı hanedanıyla müzikal ilişkisini anlatıyor.



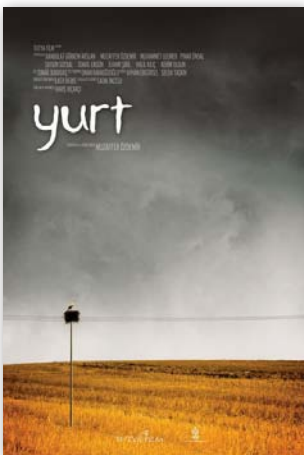
KAR YAĞACAK

Yazar: Levi Henriksen
Yayın Evi: Yapı Kredi Yayınları

Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan Kar Yağacak, Norveçli yazar Levi Henriksen'den entelektüel meselelere eğilmek yerine basit gerçekliklere odaklanan esprili, duygulu bir roman. Hikaye Dan Kaspersen'in, Noel'e birkaç gün kala erkek kardeşi Jakob'un cenazesi için kasabaya dönmesiyle başlıyor. Kardeşinin intihar ettiğine inanmayan Dan, olayı ve kardeşinin yaşamını araştırmaya başlar.



VİZYONDAKİLER



YURT

Yönetmen: Muzaffer Özdemir
Oyuncular: Kanbolat Gökem Arslan, Muzaffer Özdemir, Muhammet Uzuner, Pınar Ünsal

Mimar olan Doğan, İstanbul yakınlarında arkadaşlarıyla kamp yaparken birden rahatsızlanır. Gittiği doktor kendisine şehir dışına çıkmasını önerir. Sıla özlemıyla çocukluğunun geçtiği topraklara gitmeye karar verir. Fakat memleketine gittiğinde, bıraktıklarının hiçte eskisi gibi olmadığını görür. Modern tekno-liberal zihniyet her yeri dönüştürmüş, çevre düşmanlığı en ücra köşelere kadar sızmıştır.



ÇANAKKALE 1915

Yönetmen: Yeşim Sezgin
Oyuncular: Şevket Çoruh, Barış Çakmak, Serkan Ercan, Rıza Akın

Çanakkale 1915, Balkan Savaşı'nda hezimete uğrayan bir milletin diriliş hikâyesini anlatıyor. Film Çanakkale işgalini konu alıyor. Müttefik Kuvvetler'in hiçbir silahın yurt sevgisinden daha güçlü olmadığını anladıkları, birçok isimsiz kahramanın destansı hikâyeleriyle süslenmiş film yönetmen koltuğunda Yeşim Sezgin bulunuyor.

YENİ

Dekorasyon katalogümüz çıktı!



YENİ

Mobilyadan
aydınlatmaya,
tekstilden dekorasyona
yepyeni ürünler
bu katalogda ve
mağazalarımızda!



Katalogumuzu
QR kod okuyucu
ile akıllı telefon
ve tabletinizden
inceleyebilirsiniz!

SİZ SEÇİN, BİZ GETİRELİM! 444 0 884  www.koctaş.com.tr

7 yıldır 7'den 70'e Türkiye'nin sevgilisi

OPET 7 yıldır üst üste Türkiye'nin en beğenilen akaryakıt şirketi.



OPET, KalDer Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde 7. kez üst üste Türkiye'nin en beğenilen akaryakıt şirketi oldu. Bu başarının ardındaki tüm OPET'lilere ve 7'den 70'e bizi tercih eden herkese teşekkürler.



/Opet



/OpetTr



Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME), KalDer-Türkiye Kalite Derneği ve KA Araştırma Limited Ortak Girişimi tarafından ACSI-American Customer Satisfaction Index, National Quality Research Center ve Michigan Üniversitesi lisansı ve proje desteği ile yürütülmektedir.

