



Geleceğe yürüyüşümüzde geçmişte
olduğu gibi ANAHTAR BİZİZ!

ENGEL TANIMA



#büyüklükbudur

Freemont, AWD teknolojisiyle büyüklüğü yeniden tanımlıyor.

Çünkü o, All Wheel Drive teknolojisiyle yoluna çıkan hiçbir engele takılmıyor, gittiği yolda asla arkasına bakmıyor. Bizce büyüklük budur.

FREEMONT

B Ü Y Ü K L Ü K B U D U R

2.0 Multijet II motor - 170 HP - AWD teknolojisi - 6 ileri otomatik vites - 7 deri koltuk
8.4" dokunmatik ekran - Geri görüş kamerası - Anahtarsız giriş & çıkış





BAŞARININ SIRRI BİZİZ!

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

2012'nin son günlerinde Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantımızın 26'ncısını gerçekleştirdik. Topluluk olarak vizyonumuzu ortaya koyduğumuz, geçmiş yılı değerlendirip yeni yıl hedeflerimizi paylaştığımız Üst Düzey Yöneticiler Toplantımızın bu yılki teması "Anahtar Biziz" oldu.

Bu temayı seçtik, çünkü biz, başarıya ulaşmak için gerekli bilgiye, disipline, olumlu ve yenilikçi bakış açısına sahip bir Topluluğuz. Bizler engeller kadar fırsatları da görüyor, her zaman çözümün bir parçası oluyor, gerçekten istersek her şeyin mümkün olacağına inanıyoruz. Mükemmelliğe giden yolda kendimize ve yeteneklerimize inanarak sonuca ulaşıyoruz. Büyük düşünerek, hayal ederek, hedefe odaklanarak ve doğru zamanda doğru kararları alarak, başarının sırrını yaratabileceğimize inanıyoruz.

Yaşadığımız bu hız çağında tabii ki çevik olan, esnek olan, köşelerini kaldıran, uyum sağlamayı bilenler öne geçiyor. Yenilikçi ve yaratıcı olanlar yeni kuralların yazılmasına ön ayak oluyor. Tıpkı Koç Topluluğu gibi... Bizler rakiplerimizin oynadığı oyunu oynamak zorunda değiliz. Oyunun kurallarını değiştirecek anahtarlar bizleriz! Kuralların dışına çıkmak için farklı gözlerle bakmalı, farklı yaklaşımlar geliştirmeliyiz. Bu sayede yeni yatırım olanaklarını görebilir, farklı fırsatları değerlendirebiliriz.

Temkinli hareket ettiğimiz ve planlarımızı bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz 2012 yılı, Topluluğumuz açısından verimli bir yıl oldu. Yılın son olumlu gelişmesi ise Otoyollar ve Köprüler ihalesi ile Türkiye'deki yaklaşık 2 bin km otoyol ağının tümünün, 2 çevre yolunun ve 2 boğaz köprüsünün işletmesini 25 yılına ortaklarımızla üstlenecek olmamız. 2012 yılında bu ve benzeri tüm başarılarımıza katkı sağlayan çalışanlarımız, bayilerimiz ve yöneticilerimize, bir başka deyişle büyük Koç Ailesi'ne teşekkür ediyorum.

Topluluk olarak yeni yıla önemli bir değişimle adım attık. Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Rahmi M. Koç, 40 yıl boyunca başarıyla yürüttüğü görevini Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Ali Y. Koç'a devretti. Bu bayrak değişimi bizlere yıllar önce Merhum Vehbi Koç'un görevini Sayın Rahmi M. Koç'a devrettiği zamanları hatırlattı. Ford Otosan'da nesilden nesile yaşanan bu değişim Ford Otosan'ın gücünün ve başarılarının sürekliliğinin de bir simgesi. Şeref Başkanımız Sayın Rahmi M. Koç'a, bu köklü şirkete, kuruluşundan itibaren kattığı değerlerden ötürü şükranlarımızı sunuyoruz. Topluluğumuza yaptığı katkıları bundan sonra da sürdürecektir olan Sayın Ali Y. Koç'a teşekkür ediyor, yeni görevinde başarılar diliyoruz.

2013 yılında hedeflerimize doğru koşmaya devam edeceğiz. Yeni yılın tüm Koç Topluluğu üyelerine ve ailelerine sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla

Turgay Durak
CEO



10

ANAHTAR BİZİZ

Koç Topluluğu'nun hedefleri, kurum kültürü ve değerleri içinden seçilen farklı temalar çerçevesinde gerçekleştirilen Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın bu yılki teması "Anahtar Biziz" oldu.

04

GÜNDEM

- Fuel Oil Dönüşüm Projesi'nde Geri Sayım Başladı
- Koç Topluluğu Otoyol ve Köprü İşletme Hakkına Ortak Oldu
- Koç Holding ve UniCredit Ortaklığı 10 Yaşında
- Arçelik 'En İnovatif Şirket' Ödülünü Aldı
- Zihinsel Engelliler Sempozyumu Koç Üniversitesi'nde Yapıldı
- Geleceğe Yön Verecek Girişimciler Yarışıyor

22

CHRIS PATTEN İLE TÜRKİYE'NİN AB YOLCULUĞU ÜZERİNE...

Hong Kong valiliğinden, Avrupa Birliği Komisyon üyeliğine ve BBC Trust'ın başkanlığına kadar birçok önemli görevde bulunan Lord Christopher Patten, 26'ncı ÜDYT'nin konuk konuşmacısı olarak İstanbul'daydı.



28

NESİLDEN NESİLE BİR BAŞARI GELENEĞİ

Vehbi Koç'un Rahmi M. Koç'a bıraktığı Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanlığı koltuğunu 2012 yılı Aralık ayı itibarıyla Ali Y. Koç devraldı. Bir başka deyişle Ford Otosan, yönetimi ve çalışanlarıyla birlikte üç nesilin ortak paydası oldu.



31 DİJİTAL YAŞAM KOÇU: BİLKOM

Bilkom Genel Müdürü Cömert Varlık, Bilkom'un başan hikâyesini ve gelecek hedeflerini Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.



34 ENGEL TANIMAYANLAR ÖDÜLLENDİRİLDİ

"Ülkem için Engel Tanımiyorum" projesi Koç Topluluğu şirketleri, çalışanları ve bayilerinin başarılı çalışmalarıyla yoluna devam ediyor. Yıl içinde gerçekleştirilen başarılı uygulamalarıyla öne çıkan bayi ve şirketler 26'ncı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda gerçekleştirilen törenle ödüllendirildi.



38 "TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK TOPLULUĞU'NUN BİR BİREYİ OLMAK AYRICALIKTIR"

Müşteri memnuniyetinde lider olan Opet Ailesi'nin bir parçası olmanın işine büyük değer kattığını söyleyen Opet bayisi Nalan Demir ile sektörü konuştuk.



40 OTOKAR'LA DEVR-İ ALEM

Ali Eriç küçük yaşlarda başlayan seyahat tutkusunu ve Land Rover Defender sevdasını bir araya getirdi, 50'li yaşlarında, dünya turu hayalini ise Otokar'la gerçeğe dönüştürdü.



42 ÇAĞIN HASTALIĞI: ÇOCUK OBEZİTESİ

Tüm gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin üzerinde dikkatle durduğu obezite sorunu, günden güne her ülkenin öncelikli sağlık problemi haline geliyor.



44 EROL EVGİN: "ŞARKI SÖYLEMEK UÇMAK KADAR ÖZGÜR VE GÜZEL"

"Yıllar geçse de değişmedi" cümlesinin en çok yakıştığı isimlerden biri olan Erol Evgin sanatını, sanatçı dostlarını ve unutulmaz anılarını Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

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
Nesrin KOÇASLAN
Can GÜRSU
Derya ENGİN KUTLU

Art Direktör
Özkan ORAL

Yardımcı Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Pınar GÜVEN
Mehtap KAPLAN

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

İllüstrasyon
Necip ŞAHİN

Finans Koordinatörü
Selim KARA

Grup Koordinatörü
M. Mücahid DEMİR

Özel Projeler Direktörü
Emin GÖRGÜN

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



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

Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli

Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



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

FUEL OIL DÖNÜŞÜM PROJESİ'NDE GERİ SAYIM BAŞLADI

Tüpraş İzmit Rafinerisi B Bölgesi'nde yapımı devam eden Fuel Oil Dönüşüm Projesi'nde geri sayım başladı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ve Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Petrol İş Sendikası Kocaeli Şube Başkanı Salih Akduman ve işyeri temsilciliği katılımıyla Tüpraş Genel Müdürlüğü'nde yapılan törende değerli yüksek akaryakıt ürünlerinin satışa sunulacağı tanklara gideceği 14 Kasım 2014 tarihine geri sayım başlatıldı.

Genel Müdürlük, İzmit Rafinerisi ve projede görev yapan Tüpraşlılar ile başta İspanyol Tecnicas Reunidas olmak üzere tüm müteahhit firma temsilcilerinin de hazır bulunduğu seremonide çalışanlara hitap eden Genel Müdür Yavuz Erkut, "Tüpraş tarihinde tek kalemde yapılan bu en büyük yatırımın tamamlanacağı hedef tarihini yönetimimizin

değerli desteği, çalışanlarımıza duyduğumuz inanç ve güvenle birlikte belirledik. Projemizin fiilen başladığı 14 Kasım 2011'den bugüne kadar tam 391 çalışma gününü gururla geride bırakırken, ilerlemede yüzde 48, sahada yüzde 25, mühendislik olarak da yüzde 87 seviyesinde işleri tamamladık." dedi.

Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, "Tüpraş ailesi bu projeyi de belirlenen

hedefler doğrultusunda başarıyla gerçekleştirecektir. 2013'ün ülkemize, Topluluğumuza, Tüpraş'a başarı, sizlere de ailelerinle birlikte sağlık, huzur ve mutluluk getirmesini diliyorum" dedi. Konuşmaların ardından Ömer M. Koç, Turgay Durak, Erol Memioğlu, Yavuz Erkut ile projede görev yapan bir yıllık kıdeme sahip İnşaat Mühendisi Öznur Özarslan Bank ve en kıdemlisi olan Yatırımlar Müdürü İdris Çınar, tüm çalışanlarla birlikte geri sayımı başlattı. İnşaat ve montaj aşamasında ortalama 7 bin, azami 10 bin işçinin çalışacağı, ülkenizin dış ticaret dengesine yıllık 1 milyar dolara yakın olumlu katkıda bulunarak aynı oranda katma değer üretecek olan yatırım tamamlandığında bölge için yeni bir istihdam alanı daha oluşturacak. Tüm çalışanların gözünün üstünde olacağı geri sayım sayacı D 100 Karayolu Kocaeli Körfez İlçe'deki Tüpraş Kavşağı'nda bulunuyor.

2,4 milyar dolara mal olacak olan projenin Kasım 2014'te tamamlanması hedefleniyor.



Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu ve Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut ile projede görev yapan Öznur Özarslan Bank ve İdris Çınar, tüm çalışanlarla birlikte geri sayımı başlattı.



İhale Türkiye'nin tek pakette en büyük işletme hakkı devri projesi olma özelliğini taşıyor.

KOÇ TOPLULUĞU OTOYOL VE KÖPRÜ İŞLETME HAKKINA ORTAK OLDU

Otoyol ve köprülerin işletme hakkının devri ihalesinde en yüksek teklifi Koç Topluluğu'nun da içinde bulunduğu grup verdi.

Özelleştirme İdaresi Başkanlığı tarafından yürütülen "Otoyol, köprüler ve ilgili tesislerin 25 yıl süre ile işletme hakkının verilmesi yöntemiyle özelleştirmesine yönelik ihale" sonuçlandı. İhalede Koç Holding, merkezi Malezya'da bulunan otoyol işletmecisi UEM GroupBerhad ve Yıldız Holding'e bağlı Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı'ndan oluşan Ortak Girişim Grubu en yüksek teklifi sundu. İhale sonucuna göre kurulacak ortaklık, Türkiye'de toplam uzunluğu bin 975 km'yi bulan mevcut tüm otoyolların, iki çevre yolunun ve iki Boğaz köprüsünün tek paket halinde 25 yıl süre ile işletme hakkını devralacak.

İhalenin sonuçlanmasına ilişkin Koç Holding, Malezyalı UEM GroupBerhad ve Gözde Girişim

Sermayesi ortaklığı adına konuşan Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Tamer Haşımoğlu otoyol ve köprülerin özelleştirilmesinin ülke ekonomisi açısından çok önemli bir proje olduğunu belirtti. "Bu proje için 3 güçlü kurumdan oluşan bir ortaklık oluşturduk ve hedeflediğimiz sonuca ulaştık" diyen Tamer Haşımoğlu, ilgili ihaleye 31 Ekim'de kapalı zarfla teklif verildiğini, fiyat pazarlığı ve açık artırma süreçlerinden sonra bu noktaya gelindiğini hatırlattı.

Tamer Haşımoğlu yaptığı açıklamada, ihalenin kazanılması ile birlikte ortaklığın Türkiye'deki mevcut otoyol ağının tümünün ve iki Boğaz Köprüsü'nün bakım, onarım ve işletmesini 25 yılına üstleneceğine de dikkat çekti. Tamer Haşımoğlu, "Bu ihale Türkiye'nin tek pakette en büyük işletme hakkı devri projesi olma özelliğini de taşıyor. Bu önemli sorumluluğu hakkıyla yerine getirebilmek için hazırlıklarımızı ve çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

İSTANBUL OTOYOL VE KÖPRÜLERİ DE İHALE KAPSAMINDAYDI

Yapılan ihalede Karayolları Genel Müdürlüğü'nün sorumluluğunda olan, yapım, bakım, onarım ve işletimini üstlendiği, bağlantı yolları ile birlikte, Edirne-İstanbul-Ankara Otoyolu, Pozantı-Tarsus-Mersin Otoyolu, Tarsus-Adana-Gaziantep Otoyolu, Toprakkale-İskenderun Otoyolu, Gaziantep-Şanlıurfa Otoyolu, İzmir-Çeşme Otoyolu, İzmir-Aydın Otoyolu, İzmir ve Ankara Çevre Otoyolu, Boğaziçi Köprüsü, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve Çevre Otoyolu, bunlar üzerindeki hizmet tesisleri, bakım ve işletme tesisleri, ücret toplama merkezleri ve diğer mal ve hizmet üretim birimleri ile varlıklarını kapsıyor.

Köprü ve otoyolların özelleştirme ihalesi ile 2 bin km'ye yakın mevcut tüm otoyolların, iki çevre yolunun ve iki Boğaz köprüsünün tek paket halinde 25 yıl süre ile işletme hakkı devralınacak.

KOÇ HOLDİNG VE UNICREDIT ORTAKLIĞI 10 YAŞINDA

Koç Holding ve UniCredit, Koç Finansal Hizmetler'deki (KFH) ortaklıklarının 10. yaşını kutluyor.



Koç Holding ve Unicredit, Koç Finansal Hizmetler'deki ortaklığında 10. yıla adım attı. Koç Holding ve Unicredit'in temellerini attığı KFH'nin onuncu yılı vesilesiyle düzenlenen basın toplantısına Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, UniCredit CEO'su Federico Ghizzoni, Yapı Kredi CEO'su Faik Açıkalın ile holding ve banka üst düzey yöneticileri katıldı.

Düzenlenen basın toplantısında konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, UniCredit ile 10 yıldır yarattıkları sinerji ve başarılı yönetim modeli sayesinde çok sağlam bir ortaklığa sahip olduklarını belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Koç Finansal Hizmetler olarak UniCredit ile ortaklığımız 2002 yılında başladı. Bu 10 yıllık başarı hikâyesindeki mihenk taşının, 2006 yılında Türkiye'nin bankacılık ala-

nındaki en köklü ve saygın kurumlarından Yapı Kredi ile iştiraklerinin satın alınması olduğunu söyleyebilirim. Finansal süpermarket konumundaki iştiraklerimizle hızlı bir atılım yapmak ve ülkemizin en iyi finansal hizmetini sunacak sinerjiyi yakalamak için attığımız bu adımı başarılı sonuçlar vermesi bizler için bugün büyük gurur vesilesidir."

Koç Finans Hizmetleri de değerlendiren Mustafa V. Koç "Geldiğimiz noktada Koç Finansal Hizmetler; fonlama çeşitliliği, güçlü sermaye yapısı ve likiditesiyle Türkiye'nin en sağlam ve en karlı finansal kurum-

larından biri olarak başarılı faaliyetlere devam ediyor. Bu başarıda şüphesiz ortağımız UniCredit ile çıktığımız yola olan inancımız ve birbirimize olan güvenimiz ve başarılı yönetim modelimiz çok önemli bir rol oynuyor. Bu süre zarfında ortaya koyduğumuz son derece uyumlu ve başarılı işbirliğimizin eşine az rastlanır bir örnek teşkil ettiğini düşünüyorum." dedi.

Gelecek ile ilgili planlara değinen Mustafa V. Koç, Topluluk olarak her zaman uzun vadeli bakış açısına sahip olduklarını ve sürdürülebilir karlı büyüme üzerine kurgu-

Birleşme sonucu ortaya çıkan yeni Yapı Kredi, 4 milyar TL sermayesi ve 55 milyar TL aktif büyüklüğü ile sektörün 4. büyük özel bankası konumuna yükseldi.

Koç Finansal Hizmetler; fonlama çeşitliliği, güçlü sermaye yapısı ve likiditesiyle Türkiye'nin en sağlam ve karlı finansal kurumlarından birisi konumunda.

ladıklarını belirtti. Türkiye'nin geleceğinde ve gelişmesinde önemli rolü oynayacaklarına inandığını belirten Mustafa V. Koç, finans sektöründe liderliği oynamak için Koç Finansal Hizmetler yapısına ciddi yatırımlar yaptıklarını ve bu doğrultuda Koç Finansal Hizmetleri önümüzdeki dönemlerde de daha iyi noktalara taşıyacaklarını ve 'tartışmasız liderlik' konumuna erişirmeyi hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Koç Finansal Hizmetlerin 10 yılda Türk finans sektörünün en önemli oyuncularından biri haline geldiğini belirten Yapı Kredi CEO'su Faik Açıkalın ise şöyle konuştu: "Koç Finansal Hizmetlerin aktif büyüklüğü 10 yıl gibi kurumların ömründe kısa sayılabilecek bir sürede 14 milyar TL'den yaklaşık 10 kat artarak 123 milyar TL seviyesine ulaştı. Bu performans her yıl için ortalama yüzde yüzde 26'lık bir büyüme anlamına geliyor. Diğer bir ifadeyle her 4 yılda bir Koç Finansal Hizmetlere yeni bir Koç Finansal Hizmetler eklemiş olduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye'nin son 10 yıldaki büyümesine paralel olarak müşteri odaklı bir anlayış izleyen Koç Finansal Hizmetler bu süreçte kredi/aktif oranını ise yüzde 33'ten yüzde 63 seviyesine çıkardı. Buna bağlı olarak maddi öz sermaye karlılığı da 10 yıllık ortalamada yüzde 23 gibi sektör ortalamasının 5 puan üzerinde gerçekleşme başarısını gösterdi."

ARÇELİK 'EN İNOVATİF ŞİRKET' ÖDÜLÜNÜ ALDI

Arçelik, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından inovatif çalışmaları desteklemek amacıyla düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası'nda 'En İnovatif Şirket' ödülünü aldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından Aralık ayında düzenlenen İnovasyon Haftası'na stratejik ortak olarak da destek veren Arçelik, TİM tarafından 'En İnovatif Şirket' ödülüne layık görüldü. Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu ödülü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'dan aldı. İnovasyon Haftası'nın açılışında konuşma yapan Çakıroğlu, bu ödülü almaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Çakıroğlu "En İnovatif Şirket" ödülünün, aynı zamanda Arçelik'in hayata geçirdiği başarılı inovasyon çalışmalarının gördüğü takdirin somut bir göstergesi olduğunu belirtti.

Çakıroğlu yaptığı konuşmada ürün ve hizmetlerin daha katma değerli hale gelmesi, Türkiye'nin kalkınması ve dünyada öncü ekonomiler arasında yer alması için tüm paydaşlarla inovasyonun kültürün bir parçası haline getirilmesi gerektiğini söyledi. İnovasyon alanında yapılacak çalışmaların desteklenmesi ve yatırımların artırılarak sürdürülmesinin herkes için önemli bir sorumluluk olduğunu ifade eden Levent Çakıroğlu, İnovasyon Haftası'nın, bu bilincin yaygınlaştırılmasında ve 2023 vizyonunun gerçekleştirilme-

sinde önemli yol kat edilmesini sağlayacağına inandığını belirtti. Çakıroğlu Türkiye'nin gelecekteki konumunu inovasyon yetkinliklerinin belirleyeceğini sözlerine ekledi.

"2023'TE DÜNYANIN EN İYİ 10. EKONOMİSİ OLACAĞIZ"

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan TİM İnovasyon Haftası'nın açılış konuşmasında inovasyondan, Türk ekonomisi ve istihdama kadar pek çok konuya değindi. Konuşmasına, İnovasyon Haftası'nda emeği geçen Ekonomi Bakanlığı'na ve Türkiye İhracatçılar Meclisi teşekkür ederek başlayan Erdoğan, 3 gün boyunca yapılacak müzakereler, istişareler ve sunumların yanında, sergiler, ziyaretler, buluşmalar, projeler ve turnuvalar sayesinde inovasyon konusunun etkili bir gündem maddesi olacağına inandığını söyledi. Konuşmasında Türk ekonomisinin geldiği noktayı değerlendiren Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin dünyadaki pek çok ülke gibi zengin petrol rezervleri, doğalgaz yatakları, altın madenleri ya da buna benzer tabii zenginlikleri olmadığına bu yüzden de daha çok çalışmaya ihtiyacı olduğunu söyledi.



Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri Açıklandı

Capital Dergisi'nin "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında Koç Topluluğu Arçelik ve Setur markalarıyla yer aldı.

Capital Dergisi'nin işbirliğinde düzenlenen "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında dereceye giren ilk üç şirket arasında Arçelik yer aldı. Capital Dergisi'nin 12.'sini düzenlediği "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırması bu yıl da 1600 orta ve üst düzey yöneticiye gönderilen online anket sonuçlarına göre belirlendi. Toplamda 500'ün üzerinde şirketten yöneticiler ankete yanıt verdi. Sektörlerin en beğenilen şirketleri, ilgili sektörlerin temsilcilerinin yanıtları üzerinden hesaplandı. Her yıl olduğu gibi, araştırmada sadece en beğenilen ilk 20 şirket değil, 37 sektörün en beğenilen ilk üç şirketi de seçilmiş oldu. Setur ise araştırmada 6. kez Turizm Sektörünün En Beğenilen Şirketi seçildi.

"İLK SIRADA HİZMET VE ÜRÜN KALİTESİ"

İş dünyasına göre ideal şirket kriterlerinde ilk sırada, yüzde 35,6 ile hizmet ve ürün kalitesi gelirken, bunu yüzde 35,1 ile müşteri memnuniyeti, yüzde 30,4 ile güvenilir şirket olma, yüzde 23,8 ile yönetim kalitesi ve şeffaflığı, yüzde 22,6 ile yenilikçilik takip ediyor. Bu kriterler arasında finansal sağlamlık yüzde 21,4 ve çalışan memnuniyeti ise yüzde 20 pay alıyor.



Arçelik Ailesi Selanik'te Atatürk'ü Andı

Arçelik ailesi üyeleri, Mustafa Kemal Atatürk'ü anmak üzere Selanik'teydi.



Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk ölüm yıldönümünde, doğduğu topraklarda anıldı. Arçelik İstanbul 2. Bölge Yöneticisi İsmail Güngören, Bölge Satış Temsilcisi Erdem Tanyeri ve 36 İstanbul yetkili satıcısı, Atatürk'ü anmak üzere Selanik Konsolosluğu'nun Atatürk Evi'nde düzenlediği törene katıldılar. Bu yıl, önceki yıllara kıyasla daha fazla katılımıyla gerçekleşen anma töreninde Arçelik ekibi ön sıralarda yerini aldı. "Atam İzindeyiz" yazılı pankartlarıyla ve siyah üzerine beyaz baskılı Atatürk görselli tişörtleriyle törene katılan Arçelik ekibi takdirle karşılandı. Tur katılımcıları Selanik'in ardından Kavala, İskeçe, Gümölcine ve Dedeoğlu'na da uğrayarak bu illerde yaşayan Türk kökenli ailelerle de sohbet ettiler.

OTOMOTİV

YEŞİL OKUL PROJESİNE FORD DESTEĞİ

Ford Otosan ve OİB Eğitim Vakfı işbirliğiyle gerçekleştirilen "Arka Pencere Projesi", yeşil bina sertifikasını da beraberinde getirdi.

Ford Otosan'ın OİB Eğitim Vakfı işbirliğiyle destek verdiği Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, tüm süreçleri tamamlayarak, "Yeşil Bina" sertifikasını almaya hak kazandı. Okul, bu sertifikayla Yeşil Bina sertifikalı ilk ve tek eğitim kurumu olma özelliğine de sahip oldu. Düzenlenen ödül törenine Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe ile OİB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu da katıldı.



Törende bir konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Henry Ford'un söylediği gibi sadece para kazandıran bir iş, iyi bir iş değildir. Kurumsal sosyal sorumluluk, klasik anlayıştaki gibi bir hayırseverlik değil; bugün bir örneğini gördüğümüz gibi, ortak bir değer yaratmak

için sağlanan stratejik önceliklidir" dedi. Yenigün konuşmasına şöyle devam etti: "Biz Ford Otosan olarak çok şanslıyız. Bunun da iki sebebi var: Birincisi her iki ortağımızın; yani hem Ford'un hem Koç Holding'in DNA'sında kuvvetli bir sosyal sorumluluk kültürü var. Bu sonradan edinilmiş bir

kültür de değil. Bize doğal yollarla miras kalan bu kültür, devam ettirdiğimiz ve çevremize güzelliklerle ördüğümüz bir sorumluluk bilinci. İkincisi de, kuvvetli bir sosyal sorumluluk bilinci ile hareket eden 10 bine yakın çalışanımızın olması. Bu bizi her geçen gün daha da güçlü kılıyor."

TRANSIT CONNECT'LER DÖNÜŞÜME GELİR SAĞLADI

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe de, "Arka Pencere" sosyal sorumluluk projesiyle ilgili şu bilgileri verdi: "Amerika'ya ihraç edilen Transit Connect modellerimizin şoför koltuğu arkasındaki camın uygun panellerle kapatılması istenmişti. Bunun için birçok deneme yaptık. Parça geliştirme çalışmalarından arta kalanları ise 'Arka Pencere' projemiz çerçevesinde yeniden kazandık. Atatürk fotoğraflarından Osmanlı eserlerine, Rahmi M. Koç Müzesi'nde sergilen Klasik Otomobil koleksiyonundan Çanakkale Zaferi'nin en özel karelerine kadar birçok fotoğrafı üretim fazlası panellerimize bastırarak birbirinden güzel tablolar meydana getirdik. Bu tabloları bağış usulüyle satarak, gelirini okulumuzun dönüşümünde harcadık. 68 firma, 275 panelimiz için toplam 131.400 TL bağışta bulundu."



Koç Üniversitesi Enerji Verimliliğini Konuştu

Koç Üniversitesi ve Fudan Üniversitesi'nin işbirliğiyle düzenlenen, "Türkiye ve Çin Buluşması: Enerji Gündemi" başlıklı konferans büyük ilgi gördü.

Türkiye ile Çin arasında artan ekonomik ve kültürel işbirliğini, üniversiteler kapsamında da güçlendirmek isteyen Koç Üniversitesi, Çin'in önemli üniversitelerinden Fudan Üniversitesi akademisyenlerini Rumelifeneri Kampusu'nda "Türkiye ve Çin Buluşması: Enerji Gündemi" başlıklı konfe-

ransta ağırladı. Aralık ayında TÜBİTAK Başkanı Yücel Altunbaşak, Çin Halk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Elçi Müsteşarı Xiaoning Wang, Petrol Ofisi Genel Müdürü Gülsüm Azeri, Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Hasan Tan, CHP Edirne Milletvekili Kemal

Enerji alanında Çin dünyanın en önemli ülkesi konumunda yer alıyor. Son parametrelere göre, 2025 yılında dünyanın en büyük ekonomisi olmaya hazırlanan Çin'e karşı ilgi gündem güne artıyor.

Değirmendeniz'in de katılımlarıyla Çin ve Türkiye için enerjide yatırım fırsatları, büyük önem arz eden enerji teknolojileri ve enerji alanındaki işbirlikleri ele alındı.

"TÜRKİYE VE ÇİN'İN BERABER ÇALIŞMASI KAÇINILMAZ"

Konferansta açılış konuşmasını yapan Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Umrhan İnan: "Enerji konusunda Çin şu an dünyanın en önemli ülkesidir. Son parametrelere göre, 2025 yılında dünyanın en büyük ekonomisi olmaya hazırlanan Çin'e karşı büyük bir ilgi duyuyor; her alanda Çin ile ekonomik ve akademik işbirliklerimizi güçlendirmeyi hedefliyoruz" dedi. İnan, sözlerine şöyle devam etti: "Geleceğin liderlerini yetiştirmek için sürdürülebilirliğe önem vererek, gezegenimizin ve halkımızın yaşamlarını geliştirmeye kararlıyız. Bu da ancak üniversite ve sanayi işbirliği ile geliştirilen ortak projelerle hayata geçecektir".

Zihinsel Engellilerin Sorunları Koç Üniversitesi'nde Konuşuldu

Zihinsel Engelliler Sempozyumu 2012'de, zihinsel engelli çocukların eğitimde karşılaştığı sorunlar ele alındı.

Koç Üniversitesi, Türk Psikologlar Derneği ve İstanbul Zihinsel Engelliler için Eğitim ve Dayanışma Vakfı (İZEV) işbirliği ile düzenlenen Zihinsel Engelliler 2012 Sempozyumu ile zihinsel engelli çocukların aileleri ve eğitimcileri Koç Üniversitesi Rumelifeneri Kampusu'nda ağırladı. Sempozyum, Koç Holding'in Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Alternatif Yaşam Derneği (AYDER) işbirliğiyle hayata geçirdiği Ülkem İçin Projesi'nin 2012-2013 yılı uygulaması olan 'Ülkem İçin Engel Tanımıyorum' projesi kapsamında gerçekleştirildi. Hem tıp kökenli hem de özel eğitim alanında çalışanların ve uzmanların katıldığı sempozyumda Türkiye'de ve dünyada özel eğitime ihtiyaç duyan zihinsel engelli çocukların eğitiminde karşılaştığı sorunlar ve bu alanda yapılan gelişmeler de ele alındı.

Geleceğe Yön Verecek Girişimciler Yarışıyor

Koç Üniversitesi'nin bölgesel ortak olarak bu yıl ikincisini organize ettiği Küresel Sosyal Girişimcilik Yarışması'na (GSVC) başvurular başladı.

Koç Üniversitesi'nin bölgesel ortak olarak bu yıl ikincisini organize ettiği ve önemli sosyal konulara hitap eden Küresel Sosyal Girişimcilik Yarışması'na başvurular başladı. Geçen yıl Türkiye'den 17 proje olmak üzere, 50 farklı ülkeden toplam 600 projenin yarıştığı GSVC, hem finansal açıdan sürdürülebilir hem de sosyal açıdan en yüksek potansiyele sahip katma değerli projeleri ödüllendiriyor. Küresel finalde



başarılı olan proje 50.000 dolar desteğin sahibi oluyor. UC Berkeley Haas İşletme Okulu ve Columbia Üniversitesi'nin başlattığı ve projenin bölgesel ortağı Koç Üniversitesi işbirliği ile Türkiye'deki sosyal girişimcilerle buluşacak olan yarışma için, yarışmacı ekiplere tüm süreçlerde danışmanlık sağlanıyor ve bilgilendirme toplantıları yapılıyor. Proje sahiplerine bugüne kadar 250.000 dolardan fazla destek sağlandı.





Anahtar

Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı, “Anahtar Biziz!” temasıyla gerçekleştirildi. Bu yılın teması, daha önceki yıllarda da olduğu gibi Koç Topluluğu’nun hedefleri, kurum kültürü ve değerleri içinden seçildi.

Biziz

86 yıl önce Vehbi Koç’un vizyonu ve hayali ile temeli atılan Koç Topluluğu, yıllar içinde tüm çalışanlarının ortak aklı, emeği ve inancıyla büyüdü. Başka bir deyişle bu büyük takımı bir arada ve vizyon birliğinde tutan başarıya dair inancı oldu. İşte tüm bu inanç yılın temasının belirlenmesinde büyük bir rol oynadı: “Anahtar Biziz”. Bu tema, her sorunun bir çözümü olduğu gerçeğinden yola çıkıyor. Topluluk üyelerine her kilidin bir anahtarı olduğunu hatırlatan tema, anahtarın gerekli bilgiye, disipline ve donanımına sahip kişide bulunmasının önemine vurgu yapıyor.

26’ncı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı, sürpriz bir kısa filmle başladı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç’un, “Bir an dur ve etrafına bak! Her şey ne kadar durağan ve hareketsiz, sen bir şey yapmadığın sürece!” sözleriyle başlayan filmde, Mustafa V. Koç’la birlikte Topluluk çalışanları da rol aldı. Filmde, başarıyı elde etmek için harekete geçmenin ve kendine inanmanın önemi anlatılırken “Anahtar Biziz” temasına vurgu yapıldı.

Gelenekselleşen toplantıda kürsüye ilk çıkan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa V. Koç oldu. Dünya, Türkiye ve Topluluk gündemine dair düşüncelerini katılımcılarla paylaşan Mustafa V. Koç’un ardından konuşma yapan CEO Turgay Durak ise 2012 yılını Topluluk açısından değerlendirdi. CEO Durak, 2013 yılına dair hedefleri de paylaştı. Bu senenin iki konuk konuşmacısı ise Avrupa Birliği Komisyonu’nun Dış İlişkilerden Sorumlu Eski Üyesi ve Eski Hong Kong Valisi Christopher Patten ile Franchise Davaları Avukatı Robert Zarco oldu. Koç Topluluğu 26’ncı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda ayrıca Hizmet Ödülleri, En Başarılı Koçlular ve Ülkem İçin Projesi Şirket ve Bayi Ödül Töreni de gerçekleştirildi.

“LİDERLİK ZOR İŞ”

“Her gün her saat birbiriyle çelişen kısa ve uzun vadeli hedefleri dengeleyerek karar vermek, şirketimizi yönlendirmek zorundayız.” diyerek sözlerine başlayan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç “Herhalde zorluklar olmasa başarılar da bu kadar keyifli olmazdı!” dedi ve ekledi “Tüm zorluklara rağmen Topluluk şirketlerini daha büyük başarılarla taşıyacak anahtarlar sizlersiniz!”



**Köprü ve otoyol ihalesini
Koç Holding'in de içinde
bulunduğu konsorsiyum
kazandı.**

Mustafa V. Koç, konuşmasında başarıyı sağlamak ve uzun yıllar sürdürebilmek için ilk şartın olumlu bakış açısı ve kendine güven olduğunu anlattı. "Karamsar rüzgârdan şikâyet eder, iyimser değişmesini bekler, gerçekçi ise yelkenlerini ona göre ayarlar" sözünü hatırlatan Mustafa V. Koç, olumlu bakış açısı ve kendine güvenin bulaşıcı olduğunu hatırlattı ve "Olumsuzluk girdap gibidir, sizi ve çalışanlarınızı içine çeker. Şirketinizi bu girdaptan kurtaracak anahtar sizlersiniz!" dedi.

"KRİZİN DALGALARI SARSIMAYA DEVAM EDİYOR"

Konuşmasına Avrupa'daki krizi değerlendiren devam eden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, küresel kriz sonrasında uygulanan sıkı bütçe politikalarının Avrupa'nın büyümesinde önemli bir engel olarak durduğunu söyledi. Avrupa Birliği'ndeki karmaşık karar alma mekanizmalarının ekonomideki sorunların çözümü konusunda hızlı adımlar atılmasını zorlaştırarak krizin uzamasına neden olduğunu söyleyen Mustafa V. Koç: "Bu senenin yaz aylarına kadar Avrupa Merkez Bankası'ndan, örneğin Fed'in yaptığına benzer şekilde ekonomiyi destekleyici önlemler gelmemesi Avrupa'da krizin derinleşmesine ve uzamasına neden olmaktadır. Ancak, yaz aylarından

itibaren yeni başkan Draghi yönetimindeki Avrupa Merkez Bankası çok daha etkin ve proaktif bir politikayla piyasalardaki havayı bir nebze olsun yumuşatarak, politikacılara kalıcı çözümleri devreye sokma konusunda fırsat yarattı," dedi. Bu şartlarda Avrupa'nın geleceğini değerlendiren Mustafa V. Koç, şu an 2011'in sonuna göre daha umutlu olduğunu söyledi. Konuşmasına devam eden Koç, "Avrupa'da kalıcı bir toparlanmanın olması için sadece merkez bankası politikalarının yeterli olmayacağı açık. Gerek Avrupa Birliği düzeyinde, gerekse ülkeler nezdinde ihtiyaç duyulan yapısal reformların ve düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Bu esnada, kamu maliyesindeki disiplinden taviz vermemek ve bankacılık sektöründeki sorunu da çözmek durumundalar. Bunların hepsini bir araya koyduğumuzda, 2013 yılında

Avrupa genelinde güçlenen bir ekonomik ortam beklememek gerekiyor," dedi. Avrupa'nın içinde bulunduğu krizden çıkması için yapılabilecekleri sıralayan Mustafa V. Koç, Avrupa Birliği'nin günümüz şartlarında kendini yeniden yapılandırmasının gerektiğini söyledi. Avrupa'nın ortak vizyondan uzak bir politika uyguladığından bahseden Mustafa V. Koç, Almanya ve Fransa başta olmak üzere bazı ülkelerin çok daha sıkı bir ekonomik-politik arzu ederlerken, İngiltere ve İsveç gibi bazı ülkelerin çok daha gevşek bir Avrupa Birliği hedefinde olduklarını söyledi. Böyle bir ortamda Avrupa'yı ileriye taşıyabilecek reformları hayata geçirmenin oldukça zor olduğunu belirten Mustafa V. Koç, "İlk etapta, parasal birliği destekleyen kurumsal çerçevedeki yapısal eksiklikleri ortadan kaldırmaya çalışmak gerekiyor. Ayrıca, özellikle çevre ülkelerde ekonomilerin küresel anlamda rekabetçilik kazanabilmesi için çok kapsamlı yapısal reformların yapılması gerekiyor," açıklamasında bulundu.

Gelişmekte olan ülkelere göreli olarak gerçekleşen yavaşlama ortadan kalkacak ve bu durum Türkiye için yeni fırsatlar yaratacak.

Yine de tüm bu gelişmelere iyimser bir bakış açısıyla yaklaşılması gerektiğini belirten Mustafa V. Koç, "Böyle bir Avrupa'da, Euro Bölgesi'nin dağılması gibi bir durum da elbette söz konusu olmaz. Ancak, eğer bunlar sağlanamazsa, Avrupa'nın kendisini yeniden şekillendirmesi söz konusu olacaktır," dedi.

TÜRKİYE'YE YENİ FIRSATLAR

Avrupa'nın ardından gelişmekte olan ülkelerin yavaşlayan ekonomilerinin nedenlerini ve bu daralmanın Türkiye'ye etkilerini değerlendiren Mustafa V. Koç, gelişmiş ülkelerdeki ekonomik zayıflığın bu senenin ilk yarısında başta Çin olmak üzere birçok ülkeyi etkilediğini söyledi. Ancak yılın ortalarından itibaren Çin, Brezilya ve diğer birçok gelişmekte olan ülkede para politikalarının gevşetilmesi, gerekse kamu harcamalarının artırılması yoluyla ekonomilere destek sağlandığını kaydeden Mustafa V. Koç, bunun olumlu etkilerinin Çin'de görülme-ye başladığının altını çiziyor. Buna rağmen büyümenin yüzde 5'ler düzeyinde kalacağını söyleyen Mustafa V. Koç, bu nedenle Türkiye'nin kendi ihracatını artırabilmesi için hızlı gelişen pazarlara yönelmesi ve ihracatını coğrafi olarak çeşitlendirmeye devam etmesinin gerektiğini söylüyor. Önümüzdeki dönemde gelişmekte olan ülkelerde görülen görece yavaşlamanın ortadan kalkacağını ve bu büyümenin Türkiye için de önemli fırsatlar yaratabileceklerini düşündüğünü söyledi.

“TÜRKİYE İÇ TALEP AĞIRLIKLILIKLI GELİŞEBİLİR”

2013'te büyümenin bu seneye göre bir miktar hızlanarak yüzde 4,5 civarında olmasını beklediğini söyleyen Mustafa V. Koç, 2013'te bu yıla kıyasla iç talep ağırlıklı bir gelişim olabileceğini kaydetti. Konuşmasının devamında bu düşüncesinin ardındaki nedenlerin başında faizlerin 2013'te bu seneye göre daha düşük düzeylerde kalacağı beklentisinin geldiğini söyleyen Mustafa V. Koç, sözlerine şu şekilde devam etti: “2012'nin ilk yarısındaki sıkı para politikasını yılın ikinci yarısında gevşetmeye başlayan Merkez Bankası'nın, 2013'te de genel olarak ekonomiyi destekleyici bir para politikası uygulayacağını tahmin ediyorum. Bu sene iç talepteki yavaşlama neticesinde cari açığa sağlanan hızlı düşüş, enflasyonun son aylarda mutedil bir seyir izlemesi ve finansal piyasalardaki istikrarlı görünüm, Merkez Bankası'nın faizleri düşük tutmasına olanak sağlıyor. Bu durum yaz aylarından sonra ciddi ölçüde zayıflayan tüketici ve yatırımcı güveninde de yavaş yavaş iyileşmeye neden oluyor.” Nispeten olumlu senaryoyu tehdit edebilecek risklerin de mevcut olduğunu söyleyen Mustafa V. Koç, Suriye ve İran kaynaklı bölgesel sorunların Türkiye'yi tedirgin etmeye devam edeceğinin altını çizdi. Bunun yanı sıra, ABD'deki mali uçurum tartışmaları

2012'de önemli bir yatırım dönemine giren Topluluğumuz 2013'te de yatırımlarına devam edecek.

ve Avrupa'da süre giden sıkıntılar zaman zaman piyasalarda dalgalanma yaratma potansiyeline sahip faktörler olarak öne çıktığını söyleyen Mustafa V. Koç, böyle bir ortamda Türkiye'de yaklaşan yoğun seçim döneminin siyasi arenadaki yansımalarının iyi yönetilmesinin son derece önemli olduğunu düşündüğünü kaydetti.

“YATIRIM FIRSATLARINA BAKIYORUZ”

Konuşmasının devamında krizde olan Avrupa'daki yatırım fırsatlarını değerlendiren Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, hem Türkiye'de de faaliyet gösterdikleri alanlarda hem de yurt dışına açılma fırsatlarını değerlendirmenin stratejileri arasında olduğunu kaydetti. Mustafa V. Koç; “Gelişmiş Avrupa pazarları coğrafi yakınlık, Gümrük Birliği, yüksek tüketim seviyeleri, gelişmiş alt yapı gibi avantajlar sunarken, gelişmekte olan pazarlar ise yüksek büyüme hızları ve rekabetçi yapıları ile ön plana çıkıyor. Biz dengeli bir pazar çeşitlendirmesi

ile farklı pazarların güçlü ve zayıf yönlerini dengelemeye çalışıyoruz. Bu kapsamda krizde olanlar dâhil tüm Avrupa ülkeleri hedef pazarlarımız içerisinde yer alıyor, iştiraklerimiz kendi alanlarında fırsatları izliyorlar. Genel yatırım prensiplerimize ve getiri beklentilerimize uygun olduğu takdirde bu tür yatırımları gerçekleştirebiliriz. Ancak özellikle krizdeki Avrupa ülkelerinde rekabetçi şekilde üretim yapmanın zorluğu, bizim ilgi duyabileceğimiz yatırımları kısıtlayan bir faktördür.”

2013'TE KOÇ HOLDİNG

Konuşmasının sonunda 2013 yılında Koç Holding yatırım planlarına değinen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, 2012'de önemli bir yatırım dönemine girdiklerini tüm Topluluğun 2012'de 3 milyar dolara (kombine) yakın yatırım harcaması gerçekleştirdiklerini belirtti. Faaliyet gösterilen tüm alanlarda 2013'te yatırımların devam edeceğini söyleyen Mustafa V. Koç, 2013'te toplam yatırım harcamalarının 3,7 milyar dolar seviyesinde olmasını planladıklarını söyledi. Mevcut iş alanlarındaki organik yatırımların yanı sıra, Köprü ve Otoyol İhalesi'ni de Koç Holding'in yer aldığı konsorsiyumun kazandığını hatırlatan Mustafa V. Koç, “İhale bedelinden bizim payımıza düşen pay, yaklaşık 2,3 milyar dolar. İhale onay mekanizması ve kapanış işlemleri ile ilgili sürecin gerçekleşme süratine bağlı olarak, 2013 yılı yatırımlarımıza bu tutarı da dahil etmemiz söz konusu olabilir” diye konuştu.



“SOSYAL SORUMLULUK BİLİNCİ DNA’MIZDA VAR”

Topluluğun sosyal sorumluluk çalışmaları na da konuşmasında değinen Mustafa V. Koç, “İktisadi faaliyetlerimizde olduğu gibi sosyal yatırımlarımızda da sürdürülebilir, tekrarlanabilir ve örnek alınabilir işlere, kurumlara bu şekilde hayat veriyoruz.” dedi. Son olarak Van’da Vehbi Koç Vakfı’nın Ford Otosan desteğiyle inşa ettiği Ford Otosan Öğretmen Lojmanları’na değinen Koç, “Sosyal sorumluluk alanında vakfımızın önderliğinde dalgalanan bu bayrağı, holding olarak yürüttüğümüz dev projelerle de ileri taşımaya devam ediyoruz.” açıklamasında bulundu. Ülkem için Projesi’nin geçmiş yıllarda yarattığı etkiye atıfta bulunan Mustafa V. Koç, “Ülkem için Engel Tanımlıyorum” uygulaması ile de aynı başarıyı hep birlikte yakalayacağız.” diye konuştu. Mustafa V. Koç, sözlerine şöyle devam etti: “Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projemiz, burs ve staj sağlamanın artık çok ötesine geçmiştir. Bugün, Koç Topluluğu dışından 30 şirketin de uygulamaya başladığı bir model üretmiş ve tüm iş dünyasının hizmetine sunmuştur. Sadece sosyal sorumluluk projelerimizde değil; Koç Fest, İstanbul Bienali gibi marka çalışmalarımızda da tipik birer sponsorluğun çok ötesinde ilave sosyal içerikli üretmek topluma katkı sağlamaktayız.”

Tüm bu girişimlerin ülkemiz kalkınmasına verdiği destek kadar Koç markasına ve itibarına da olumlu etki ettiğini söyleyen Mustafa V. Koç, yayınlanan araştırmalar çerçevesinde Koç markasının itibarı ile sektör endeksi arasındaki farkın artarak açılmaya devam ettiğini söyledi. Mustafa V. Koç sözlerini şu şekilde noktaladı: “Koç vizyonunun temel taşı, Topluluğumuzu ve ülkemizi ileri taşıyacak adımlara öncülük etmektir. Koç’u Koç yapan değerler kendiliğinden oluşmadı. Her birinin altında binlerce ayrı hikâye var. Bu hikâyelerin başkahramanı olan ülkemizi sanayide ve sosyal hayatta birçok ilke tanıstıran, başta Vehbi Koç olmak üzere tüm büyüklerimize ve yöneticilerimize müteşekkirimiz.”

TURGAY DURAK: “HER SORUNUN BİR ÇÖZÜMÜ, HER KİLİDİN BİR ANAHTARI VARDIR”

Koç Holding CEO’su Turgay Durak, 2012 yılını değerlendirdiği ve 2013 hedeflerini aktardığı konuşmasına, “İnsanoğlu yaşadığı her büyük değişimden daha da gelişerek daha

CEO Turgay Durak, 2012 yılını değerlendirdiği konuşmasında “Zor bir yılda, çok çalıştık, yorulduk, başarılı olduk” dedi.



da güçlenerek çıktı” sözleriyle başladı. Bu zorluklarda ayakta kalanların ortak özelliklerine değinen Turgay Durak, Koç Topluluğu’nun her çalışanının bu özelliklere sahip olduğunu söyledi. Bu özelliklerin, Topluluğun 86 yıllık tarihi boyunca değişimlere öncülük ederek her yarışta kazanmasına vesile olduğunu belirten Turgay Durak, bu yüzden Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nın bu yılki temasının “Anahtar Biziz” olarak belirlendiğini söyledi. “Anahtar Biziz, çünkü her sorunun bir çözümü, her kilidin bir anahtarı vardır.” diyen Turgay Durak, bu temayla; Koç Topluluğu olarak büyük düşünerek, hayal ederek, hedefe odaklanarak ve doğru zamanda doğru kararları alarak, başarının sırrını yaratabileceklerini söyledi. Durak, Topluluk yöneticilerine seslenerek: “Şirketlerimizde doğru anahtarları bularak, tüm kilitleri açabilecek kişiler bizleriz” dedi. Konuşmasının devamında dünya ekonomisini değerlendiren Turgay Durak, dünyanın en hızlı büyüyen ülkelerinden biri olan Çin başta olmak üzere gelişmekte olan ekonomilerin ya-

vaşladığını belirtti. Durak, gelişmiş ülkelerdeki zayıflık ve likiditenin gelişmekte olan ülkelere yönelmesiyle değerlenen para birimlerinin, ihracata dayalı büyüyen ülkeleri olumsuz etkilediğini söyledi.

Dünya ekonomisi paralelinde Türkiye ekonomisini de değerlendiren Turgay Durak, dünyada yaşanan daralmanın Türkiye’deki beklentileri de yavaşlattığını belirtti.

“KUŞKU YERİNİ GÜVENE BIRAKTI”

Turgay Durak, 2012 yılının Türkiye’de finansal piyasalar açısından oldukça parlak bir yıl olduğuna dikkat çekerken, sene başında Merkez Bankası’nın yeni para politikalarına kuşkuyla yaklaşanların çoğunlukta olduğunu hatırlattı. Turgay Durak, “Bu kuşku yerini yavaş yavaş güvene bıraktı” diye konuştu. Bu yılın önemli gelişmelerinden birinin de Fitch’in Türkiye’nin kredi notunu yükseltmesi olduğunu vurgulayan Turgay Durak, Türkiye’nin kredi notunun yükseltileceğine ilişkin beklentinin yabancı sermaye girişlerini tetikleyen bir unsur olduğunu belirtti. Turgay Durak, “Fitch’in Türkiye’nin notunu yeniden yatırım yapılabilir seviyeye yükseltmesi piyasaların bu beklentilerini boşa çıkarmadı” dedi.

“Bu gelişmeler ışığında Koç Holding 2012 yılını nasıl geçirdi?” sorusunu konuşmasının

Her yıl olduğu gibi 2013’te de
bütçe hedeflerini
gerçekleştirmeye
odaklanacağınızdan eminim.

devamında yanıtlayan ve Koç Topluluğu'nun yatırımlarını ve performansını değerlendiren Turgay Durak, Koç Topluluğu adına en önemli gelişme olan Otoyollar ve Köprüler İhalesi'nin kazanılmasına değindi. Turgay Durak Koç Topluluğu, UEM Group Berhad ve Gözde Girişim Sermayesi ortaklığında kazanılan ihalenin sonucuna göre Türkiye'deki yaklaşık 2 bin km otoyol ağının, 2 çevreyolu ve 2 boğaz köprüsünün işletmesinin 25 yılığına üstlenildiğini belirtti.

BEKLENTİLERİN ÜZERİNDE BÜYÜME

Hem yurt içinde hem de yurt dışında yaşanan zorluklara rağmen Koç Topluluğu'nun 2012 yılında önemli başarıları imza atarak yoluna devam ettiğini kaydeden Turgay Durak, kombine ciroda beklentilerin üzerine çıktıklarını söyledi. Turgay Durak bu sonuçların; zorlu dönemlerde risk yönetimine, verimliliğe, tasarruf tedbirlerine, güçlü bilanço yapısına ve etkin nakit yönetimine odaklanmanın ne kadar yerinde olduğunu bir göstergesi olduğunu belirtti. Bu gelişmeler ışığında Koç Holding'in piyasa değerinin de istikrarlı bir artış sergilediğinin de altını çizen Durak, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda bileşik 30 endeksi geçen yılsonuna göre yüzde 54,4 artarken, Koç Holding'in değerinin yüzde 72,2 arttığını ve Koç Holding'in serbest dolaşan hisselerinin yüzde 79'unun ise yabancılarda olduğunu söyledi.

Konuşmasının son bölümünde 2013 yılına dair görüşlerini paylaşan Turgay Durak, hem dünya ekonomisi hem Türkiye ekonomisi öngörülerinden ve Koç Holding'in 2013 yılı planlarından bahsetti.

2013'TE SINIRLI TOPARLANMA

2013'te dünya ekonomisinde sınırlı bir toparlanma olacağını öngören Turgay Durak, Avrupa'da kamu maliyesi ve bankacılıkla ilgili sorunların devam etmesinin yanı sıra herhangi bir ülkenin ya da büyük bir bankanın kontrolsüz iflasını beklemediklerini söyledi. Özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde devam eden 'mali uçurum' tartışmalarında geçici bir uzlaşma sağlanacağını ve ekonomide çok büyük bir krize izin verilmeyeceğini öngören Durak, dünya ekonomisindeki zayıflığın düşük faiz seviyelerini koruyacağını vurguladı. Dünya ekonomisindeki bu senaryolar çerçevesinde Türkiye ekonomisini değerlendiren Koç Holding CEO'su Turgay Durak beklentilerini şu şekilde sıraladı: "Faizlerin gerilemesiyle

Gelişmiş ülkelerdeki zayıflık ve likiditenin gelişmekte olan ülkelere yönelmesiyle değerlenen para birimleri, ihracata dayalı büyüyen ülkeleri olumsuz etkiliyor.

iç talep bir miktar canlanacak ve ekonomi yüzde 4,5 civarında büyüyecek. İç talepte beklediğimiz toparlanma neticesinde bu sene gerileyen ithalat, seneye yüzde 10 civarında artacak. İhracat pazarlarımızda kayda değer bir toparlanma beklenmemesi nedeniyle, ihracattaki artış yüzde 8 civarında kalacak. Cari işlemler açığında ise 2011'deki gibi risk oluşturabilecek rakamları görmeyeceğiz." Türkiye'nin kredi notundaki artış sonrasında TL'nin değerlenebileceği yönündeki beklentilere karşın, dış ticaret açığı artışı nedeniyle, kurlarda sınırlı da olsa bir değer kaybı öngördüklerini söyledi. TL'nin değeri konusunda Merkez Bankası'nın oldukça kararlı bir tutum içerisinde olduğunu belirten Turgay Durak, TL'nin reel bazda değerlendirilmesine mümkün olduğunca izin verilmeyeceğini söyledi. Bu gelişmeler ışığında 2013 bütçesini planladıklarını vurgulayan Turgay Durak, kombine cironun yüzde 6 artışla 130 milyar TL'ye ulaşmasını ve kombine faaliyet kârının da ciroya

paralel olarak yüzde 6 artmasını hedeflediklerini söyledi.

2012 yılı boyunca Holding üst düzey yöneticilerinden gelen önerileri toplantıda paylaşan Turgay Durak, 2013'te bu önerilerin hayata geçirileceğinin de sinyallerini verdi. Durak, "Şirketlerdeki 'Best Practice' uygulamaların başlaması, topluluk şirketlerimizin sadece ortak satın almadan değil, stokları azaltacak yeni projelerden de fayda sağlaması, sosyal mecraları daha etkin kullanarak 25 yaş alt genç nüfus için markalarımızı daha "inovatif" ve "trendleri takip eden", olarak konumlandırmak, yurt dışı pazarlarımızı daha fazla çeşitlendirmek ve Koç Topluluğu şirketleri sinerjisinden faydalanmak ve son olarak rekabette önde olmak için ileri teknolojiye, Ar-Ge'ye, ürün geliştirmeye ve inovasyona verdiğimiz önemi artan oranda devam ettirmek. Bu amaçla hükümetimizin açıkladığı yeni teşviklerden azami oranda yararlanmak için bütün imkânları zorlamalıyız." diyerek 2013'ün yol haritasını çıkardı.

Bu yıl 26'ncısı gerçekleştirilen Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda yaptığı konuşmayı "2012 çok zor bir yıldır, çok çalıştık, çok yorulduk, çok başarılı olduk" diyerek noktlayan Durak, "2013'te de hız kesmeden başarıya ve büyümeye olan tutkumuzla yola devam edeceğiz, zorluklar başarı arzumuzu daha çok kamçılacak, her kilidi kendimize inanarak açacağız ve değişimin anahtarı Koç Topluluğu olarak yine biz olacağız" dedi.



2012'DE KOÇ TOPLULUĞU VE 2013 ÖNGÖRÜLERİ



Koç Holding, dünyadaki yavaşlamaya rağmen gösterdiği yüksek performansla 2012 yılını başarıyla kapadı. Koç Holding CEO'su Turgay Durak 2013 yılında sektör bazındaki hedeflerini Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda paylaştı.

OTOMOTİV

Türkiye otomotiv pazarındaki liderliğini yüzde 27'lik pazar payıyla bu yıl da sürdüren Koç Holding için 2012, artan ÖTV oranları ve daralan yurt içi pazar nedeniyle kıyasıya bir rekabetle geçti. Ancak Topluluk, otomotiv markaları gösterdikleri yüksek performansla göz doldurarak yılı başarıyla kapadı. Ford Otosan, yüzde 13,8'lik pazar payı ile bu yıl da liderliğini korumayı başardı. Hemen ardından gelen Tofaş yüzde 12,6'lık pazar payı ile ikinci sırada yer aldı. Tofaş, aynı zamanda Fiat ile Chrysler'in global entegrasyonu doğrultusunda Amerika'ya Doblo ihracatı için çalışıyor. Ayrıca bu yılbaşında Alfa Romeo, Lancia ve Jeep markalarının pazarlama ve dağıtımını tek çatı altında birleştirdi.

Ford Otosan, Turneo Custom ve Transit Custom'ı ekim ayı içinde satışa sunacak. Araçların yıllık üretim kapasitesi 130 bin olacak ve 90 ülkeye ihraç edilecek. Üretim kapasitesi 140 bin adet planlanan Yeni Transit V363'ün ise 2013'te piyasaya çıkması planlanıyor.

Ayrıca Ford Otosan 2014'te piyasaya çıkacak yeni hafif ticari araç üretimi için Gölçük'te ikinci fabrikayı inşa ediyor. Bu yatırım ile 330 bin araçlık toplam kapasite 415 bin'e çıkacak.

Koç Holding'in kendi geliştirdiği ve tüm dünyaya ihracatı yapılacak Yeni Global Cargo da yollara çıktı. Koç Holding, bu araç için geliştirilen Euro 6 emisyon seviyesinde Ecotorq motorun Çin'de de üretilmesi için görüşmelerini sürdürüyor.

Otokoç Otomotiv ise bu sene Erbil'de Avis Ofisi açarak ülkeyi ilk yabancı araç kiralama markası ile tanıştırdı. Yurt içi kiralama işini kârlı şekilde yüzde 16 büyüten Otokoç Otomotiv aynı anda beş tesis açılış ve tahvil ihracı ile otomotiv sektöründe ilkleri başardı.

Türk Traktör ise bu sene küçülen ve rekabetin sürekli arttığı pazarda yüzde 50 seviyesindeki pazar payını açık ara korumaya devam etti. Koç Holding Adapazarı'nda daha büyük traktörleri de üretebilecek daha verimli bir montaj fabrikası için de çalışmalarını sürdürüyor.



ENERJİ

Türkiye'nin ihracatta lider şirketi Tüpraş, global piyasalardaki sorunlara rağmen 5,1 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşmayı başardı. Geçen sene yatırımlara başlanan 2,4 milyar dolarlık Fuel Oil Dönüşüm Projesi, alınan 2,1 milyar dolarlık kredi sözleşmesi ise "Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde "En İyi Yapılandırılmış Finansman İşlem Ödülü"nü aldı. Ayrıca şirket, finansman kaynaklarını çeşitlendirmek için 700 milyon dolarlık da tahvil ihracı gerçekleştirdi.

Bu yıl da sektörde pazar payını en çok artıran şirket olan Opet, beyaz ürünlerde yüzde 18,6, siyah ürünlerde yüzde 12,7 pazar payına sahip. 7 yıl üst üste



Kalder Müşteri Memnuniyeti Ödülü'ne layık bulunan Opet, 2011 sonunda kurulan Opet-Fuchs Madeni Yağ ortaklığı için İzmir Aliğa'da fabrika kurulum çalışmalarına başladı.

THY - Opet'in kuruluşunun üçüncü yılında Türkiye'de 46, yurt dışında 9 toplam 55 havalimanında başta THY olmak üzere 57 şirkete jet yakıtı hizmeti veriyor.

Aygaz Grubu Aygaz-Mogaz-Lipet markalarıyla Otogaz'da yüzde 23, Tüpgaz'da yüzde 43 ve toplam LPG'de yüzde 29 düzeyindeki pazar payı ile sektörde açık ara liderliğini sürdürüyor. Titizlikle yürütülen Aygaz-Mogaz birleşmesi sene sonu itibarıyla gerçekleşecek.

Aes Entek, toplam 62 Mw'lık Damlapınar, Kepezkaya ve Kumköy Hidroelektrik Santrallerini yılsonu itibarıyla Aes'ten devralıyor.

Koç Holding 625 Megawattlık kömür santrali kurmak için Oyak'la ortak yatırımlara başladı. Kırıkkale'de Tüpraş Rafinerisi'ne enerji sağlayacak 200 Mw'lık Doğalgaz Santrali inşaa projesi üzerindeyse çalışmalar devam ediyor.

DAYANIKLI TÜKETİM

Koç Topluluğu'nun sektöründe lider şirketlerinden bir diğeri olan Arçelik tüm dünyadaki pazarlardan gelen olumsuz haberlere rağmen büyümesini bu yıl da sürdürdü. Geçen sene Güney Afrika'da satın alınan Defy şirketinin entegrasyonu başarılı şekilde tamamlayan Arçelik ayrıca Ukrayna ve Mısır'da birer satış şirketi kurdu. Arçelik'in önümüzdeki dönemde hedefinde gelişmekte olan Pakistan, Hindistan, Endonezya gibi pazarlar da bulunuyor. Arçelik Grubu 2012 yılında Batı Avrupa'da pazar payını yüzde 7,1 arttırdı ve tüm Avrupa'da toplam ciro bazında üçüncü sıraya yükseldi.



TURİZM VE PERAKENDECİLİK

Ev geliştirme pazarında liderliğini pekiştiren Koçtaş, 2012'de 19 ilde 37 mağazasında 200 bin metrekare alanda satış yapıyor. Koçtaş'ın eylül başında yenilediği internet üzerinden satış platformunda ise satışlarda geçen seneye göre önemli bir artış söz konusu oldu.

Koç Holding'in turizm alanındaki önemli yatırımlarından biri olan Divan Erbil'in ardından Ekim ayında Bakü'de de ilk Divan Express Otel'i açıldı. Topluluk, 2013'te



Antalya'da Divan Talya'yı açmayı ve İstanbul Kuruçeşme'nin de yeniden inşasına başlamayı hedefliyor.

Setur 2012'de büyümesine devam ederek yetkili acenta sayısını 30'a online acenta sayısını da 200'e çıkardı. Bodrum Havalimanı'nda açılan Duty Free mağazasının ardından 2014'te faaliyete geçecek olan Çukurova Havalimanı'nın Duty Free işletmesi için de anlaşma imzalandı.

Setur Marinaları yurt dışında açtığı ilk marina olan Midilli Adası ile marina sayısını 9'a çıkardı. RMK Marine ise Türk özel sektör tarihinin en büyük muharip gemi projesi olan Sahil Güvenlik Arama Kurtarma Projesi kapsamındaki son gemiyi de Ağustos ayında denize indirdi.

FİNANS VE BANKACILIK

Avrupa'da kamu maliyesi ve bankacılık sektörünün sorunlarının çözülmemesine rağmen Koç Holding'in amiral gemisi Yapı Kredi temel bankacılık gelirlerinde sektör



ortalamasının üzerinde bir büyüme bir sergiledi. İlk taksitli kredi kartını sunacağı Azerbaycan'da kredi kartı sistemlerini kuran Yapı Kredi, Azerbaycan'da bankacılık sektörünün yapılanmasına da katkı sağlayacak.

SAYUNMA SANAYİ, DİĞER OTOMOTİV VE BİLGİ GRUBU



Sektöründeki yenilikleri dünya ile aynı anda takip eden KoçSistem Sayısal Yayıncılık Uygulaması Pixage ile Avrupa IT Mükemmeliyetçilik Ödülleri kapsamında "Yılın Teknoloji Çözümü Ödülü"nü aldı. Aynı zamanda Türkiye'de Yılın Sistem Entegratörü oldu ve "Yılın İş Ortağı" seçildi.

Otokar yüzde 100 Türk mühendislik ürünü olan kobra zırhlı araçlarının Kazakistan'da üretimi için bir ön anlaşma imzaladı.

Otokar bu yıl Kasım ayında hem Türkiye hem de Koç Holding için stratejik önemde olan bir projeyi daha hayata geçirdi. Milli Tank Projesi Altay'ın ilk iki prototipini sergileyen Otokar bu kapsamda yetiştirdiği işgücü ve yarattığı teknik birikim ile savunma sanayinin tasarım, geliştirme ve üretim potansiyeline büyük bir ivme getirmeyi planlıyor.

Tüm bunların yanı sıra İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden 500 Adetlik dizel otobüs, İzmir Belediyesi'nden 100 adet engellilerin kolaylığı için tasarlanmış otobüs ihalesi kazandı. Ayrıca Türkiye'de tasarlanmış ilk elektrikli otobüs Doruk Elektra da piyasaya çıkarıldı.



LORD CHRISTOPHER PATTEN: “EURO SORUNU YALNIZCA EKONOMİK DEĞİL”

26'ncı ÜDYT'nin ilk konuk konuşmacısı olan Christopher Patten, sözlerine hayatının çoğunu geçirdiği Hong Kong ile İstanbul arasındaki kültürel ve ticari benzerlikleri anlatarak başladı.

Konuşmasında Amerika'nın dünya ekonomisindeki payının giderek düştüğüne dikkat çeken Patten, “Diğer ülkelerin büyümesiyle beraber Amerika dünya ekonomisinin daha küçük bir parçası haline gelmeye başladı” dedi. Amerika'nın “Süper Güç” olarak kalmasının çok zor olduğuna değinen Patten, “Çünkü Amerika'nın 14 trilyon gibi süper bir borcu var” dedi. Amerika'ya gerçekleşen göçe de değinen Patten, Amerika'nın en büyük şansının yine bu yetenekli ve katma değer yaratan göç olduğunu dile getirdi.

Söz konusu Avrupa olduğunda ise farklı sorunlara değindi Patten. Bunları yaşanan nüfus, Euro, çevre ve sağlık sorunlarıydı. “Euro ile ilgili çekincelerim var” diyen Patten “Bu sadece ekonomik değil, aynı zamanda siyasi de bir konu” dedi.

Lord Christopher Patten ile *Bizden Haberler Dergisi* için yaptığımız röportajı ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz.

ROBERT ZARCO: “ÇÖZÜMÜN PARÇASI OLUN!”

26'nci ÜDYT'nin ikinci konuk konuşmacısı franchise avukatı olan ve pek çok ticari dava/hukuk davasında franchise alanları, bayileri ve büyük şirketleri temsil eden Robert Zarco oldu. Konuşmasına kariyerine nasıl başladığını anlatarak başlayan Zarco, 17 yaşında iş hayatına atıldığını ve üniversitedeyken General Motors'da çalıştığını söyledi.

Hukuk fakültesinde okurken ticaret hukuku alanında uzmanlaşan Zarco, franchising, bayilik, misafirperverlik, emlak, karışık ticari muameleler çeşitli resmi anlaşmazlıklar alanında büyük ve küçük işletmeleri temsil ederek profesyonel anlamda iş hayatına atıldı.

Konuşmasına müşterileri ve onların rakiplerini değerlendiren Zarco, her ikisini de ortak noktasının güç ve başarı peşinde olmak olarak açıkladı. “Her birinin içinde o güç ve başarı belirli ölçülerde buluyor. Çünkü gelecekte istedikleri yerde olmaları için bunun gerekli olduğunu düşünüyorlar” diyen Zarco, katılımcılara tavsiyelerde de bulundu ve “Bir durumla karşılaştığınızda, soruna katkıda bulunmuş olsanız bile her zaman çözümün bir parçası olun.”

Dinleyicilerine alışılmışın dışında düşüncelerini tavsiye eden Zarco, nasıl bir durumda olunursa olunsun probleme bir katkı dahi olsa her zaman çözümün bir parçası olunması gerektiğini söyledi. Zarco problemin parçası olanlara ise şunları tavsiye etti: “Moralini bozma, üzülme, hayal kırıklığına uğrama. Eğer problemi yaratan bizsek, problem hakkında daha çok

biliyor olunuz ve belki de çözümü daha kolayca bulabilecek insan sensin.”

İnsanların hayatlarında kazanma ve başarı felsefesi yaklaşımını benimsemeleri gerektiğini söyleyen Robert Zarco, herhangi bir teşebbüsteki kayıp ve hayal kırıklığının aslında bir avantaj olduğunun unutulmaması gerektiğini söyledi. Bu avantajın öğrenilen bilgi olduğunu kaydeden Zarco, “Aslında ne yapmamanız gerektiğini öğrendiniz, çünkü bir yanlış yaptınız ve bu sizin o hatayı tekrarlamamanızı engelleyecek. Meslektaşlarınızla neyi nerde niçin yanlış yaptığınızı paylaşın” diyerek katılımcılara yol gösterdi.

Sözlerini “İdeallerinizi ve amaçlarınızı belirlediğinizde, hedefe doğru odaklanmış bir planla ilerleyin” diyen Zarco, bir insanın bu güce ve sonuçlara ulaşma sırrının da güven olduğunu söyledi. Zarco sözlerini şöyle tamamladı: “Eğer kimseyi bir şey yapmaya ikna edemiyorsanız bunun sebebi onları ikna etmeye çalıştığınız şeye kendinizin inanmıyor olmanızdır. Neden bazı insanlar diğerlerinden daha ikna edicidir? Bu dinleyicilerin ikna etmele yükümlü kişiyi nasıl bir gözle gördüğüne bağlı bir şeydir.”

Yapılan konuşmalar ve soru cevapların ardından 26'nci Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın kapanış konuşmasını Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç yaptı. Gelenekselleşen gala yemeği ve 30'uncu Yıl Hizmet Ödül Töreni ile devam eden gece, Neco'nun şarkılarıyla son buldu.



Robert Zarco:
“Eğer yanlışsanız,
yanıldığımızı söyleyin.
Hatanızı itiraf etmenin
küçük zararı size büyük
bir ün ve saygınlık
olarak geri döner.”

EN BAŞARILI KOÇLULAR

Koç Holding çalışanları farklı katagorilerde hazırladıkları projelerle Topluluğa değer kattılar.

FARK YARATANLAR

BEYAZ YAKA KATEGORİSİ

**“İPOTEK FEKLERDE
İMZA SİRKÜLERİ
MASRAFINI
KALDIRMAK”**

YAPI KREDİ BANKASI
PROJE SAHİBİ
RANA ÖZEN

MAVİ YAKA KATEGORİSİ

**“HAT DENGELERİYLE
VERİMLİLİK ARTIRIMI”**

OTOKAR

MÜŞTERİ MUTLULUĞU YARATANLAR

BEYAZ YAKA KATEGORİSİ

**“DÜNYANIN EN SESSİZ
BUZDOLABI” PROJESİ**

ARÇELİK

MAVİ YAKA KATEGORİSİ

**“DİREKSİYON YAĞ
REZERVE TANKI”
PROJESİ**

OTOKAR

İŞ BİRLİĞİ GELİŞTİRENLER

BEYAZ YAKA KATEGORİSİ

“ADAPAZARI PROJESİ”

TÜRK TRAKTÖR VE OTOKAR

MAVİ YAKA KATEGORİSİ

**“SANAYİNİN
SANATÇILARI” PROJESİ**

FORD OTOSAN

YARATICI YENİLİKÇİLER

BEYAZ YAKA KATEGORİSİ

“SİRİUS” PROJESİ

ARÇELİK

MAVİ YAKA KATEGORİSİ

**“MONTAJ ÜRETİM
HATLARI İÇİN DÜŞÜK
MALİYETLİ OTOMASYON
SİSTEMLERİ” PROJESİ**

TOFAŞ

YAŞAMA DEĞER KATANLAR KATEGORİSİ

BEYAZ YAKA KATEGORİSİ

**“23 NİSAN ÇOCUK
ŞENLİĞİ” PROJESİ**

TÜPRAŞ

MAVİ YAKA KATEGORİSİ

**“ASKIDA EŞYA”
PROJESİ**

AYGAZ

KOÇ TOPLULUĞU'NA DEĞER KATANLARA TEŞEKKÜRLER

26'ncı Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı, gelenekselleşen bir ödül törenine sahne oldu. 20, 25 ve 30 yılını geride bırakarak Koç Topluluğu'na değer katan çalışanlar ödülleri, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Turgay Durak'tan aldılar.

30 YIL



AHMET NUMAN ALTEKİN
Tofaş A.Ş. Teknolojik Araştırmalar ve
İnovasyon Direktörü



AHMET SERDAR GÖRGÜÇ
Otokar A.Ş. Genel Müdürü



İHSAN TAHSİN SALTİK
Koç Holding A.Ş. Genel Sekreter



MEHMET CANDAN GÜNEL
Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. Kocaeli Fabrika Müdürü



MEHMET METİN YILMAZ
Düzey A.Ş. Genel Müdürü

25 YIL



CEMAL ŞEREF OĞUZHAN ÖZTÜRK
Arçelik Genel Müdür Yardımcısı

DR. REFİK TEMEL EMRE
Tat Tohumculuk Şirket Müdürü

KAMİL UĞUR KAYALI
Arçelik Resmi ve Sektörel İlişkiler Koordinatörü

MEHMET SAVAŞ
Arçelik Ürün Direktörü

SALİH ARSLANTAŞ
Arçelik Ürün Direktörü

* İsimler soldan sağa sıralanmıştır.

20 YIL



ALİ TARIK UZUN
Koç Holding Denetim Grubu Başkanı



ALTAN AYTAÇ
Tofaş Tedarik Zinciri Direktörü



CAN BARIŞ ÖZTOK
Koç Sistem Genel Müdür Yardımcısı



CEMİL İNAN
Arçelik Ürün Direktörü



İBRAHİM AYKUT ÖZÜNER
Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.
Genel Müdür Yardımcısı



İLHAMİ CAN ÖZTÜRK
RMK Marine Genel Müdürü



METİN ÖZTEKİN
Aygaz Doğalgaz Genel Müdür Yardımcısı



MURAT ULUTAŞ
Otokar Genel Müdür Yardımcısı



RAGİP BALCIOĞLU
Arçelik Beko PLC Genel Müdürü



SİBEL KESLER
Arçelik Bütçe, Raporlama ve Analiz Direktörü



YEŞİM PINAR KİTAPÇI
Tofaş A.Ş. Koç Fiat Kredi Genel Müdürü



“TÜRKİYE’NİN AB ÜYELİĞİ, EURO KRİZİNİN ÇÖZÜM ŞEKLİNDEN DAHA ÖNEMLİ”

Hong Kong valiliğinden, Avrupa Birliği Komisyon üyeliğine ve BBC Trust’ın başkanlığına kadar birçok önemli görevde bulunan Lord Christopher Patten, 26’ıncı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nın konuk konuşmacısı olarak İstanbul’daydı. Patten Çin’in yükselişini, Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne giriş sürecini ve yabancı yatırımcı gözünde Türkiye’nin yerini Bizden Haberler Dergisi’ne değerlendirdi.

Koç Topluluğu 26’ıncı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nın konuk konuşmacılarından biri Christopher Patten’dir. “What Next? Surviving the Twenty-First Century” ve “Cousins and Strangers: America, Britain and Europe in a new Century” kitaplarının da yazarı olan Patten konuşmasında Avrupa Birliği ve Çin’in sorunlarına odaklandı. Tolstoy’dan örnek vererek konuşmasına başlayan Patten Çin ve Hindistan’ın son 2 bin yılına dair bakışı anlattı. Çin’in daha önce dünyadaki en büyük ekonomiye sahip olduğunun altını çizen Patten, ülkenin gelecek 20-25 yıl içinde, yeniden aynı pozisyona sahip olacağını söyledi. Sanayii Devrimi’nin

başında, Çin ve Hindistan’ın dünyadaki gayrisafi milli hasılanın yüzde 50’sine sahip olduğunu hatırlatan Patten, iki ülkeye dair çarpıcı verilere de konuşmasında yer verdi. 1960 yılında Hindistan’ın kişi başına düşen gayri safi milli hâsılasının, Çin’inkinden daha yüksek olduğunu söyleyen konuk konuşmacı, “Şu an Hindistan’ın kişi başına düşen gayri safi hâsılası Çin’inkinin yarısı kadar” dedi. Patten sözlerine şöyle devam etti: “Hindistan, büyüme oranını çift sayılı rakamlara taşımadıkça, ileride demografik yükselişe değil, demografik batışa geçebilir. Ancak şu anki dar boğazı aşması gerekiyor.”

Patten'ın ÜDYT'de gerçekleştirdiği konuşmasına ABD-Avrupa ve Çin damgasını vurdu.



“ÇİN TEHDİTE DÖNÜŞEBİLİR”

Konuşmasında Çin'in uğraştığı sorunlara dikkat çeken Christopher Patten bu başlıkları sosyal eşitlik, çevre sağlığı ve ekonomik modelin sürdürülebilirliği olarak sıraladı. Çin'in mevcut ekonomik modelini sürdürme sorununa değinen Patten, Çin'in ekonomik modelinin düşük maliyetli üretim ihracatına dayandığını söyledi. Bu modelin geçmişte iş masraflarını düşük tutarak, borcu politikleştirerek bankaların öncelikle devlete ait teşebbüslere ticari nedenlerden ziyade siyasi nedenlerden dolayı para vermesiyle sürdürebildiğini kaydeden Patten, 1997'den 2007'ye kadar, Çin ekonomisinin inanılmaz hızlı bir şekilde büyüdüğü belirtti. Böylece 10 yıl boyunca ekonominin oranının 53'ten 40'a düştüğünü söyleyen Patten, son dönemdeki iki makul yılın haricinde Çin'deki tüketimin düşük kazanç getiren yabancı varlıklara yapılmaya başlandığını ve oldukça düşük seviyede kaldığının altını çizdi. Bu yüzden de Çinlilerin tüketimi artırmaya yönelik önlemlere yöneldiğine dikkat çeken

Christopher Patten, bu önlemlerin alınması oldukça güç önlemler olduğunun da altını çiziyor. Patten'ın Çin ekonomisine yönelik verdiği bu detayların ardından yaptığı saptama ise dikkat çekti: “1,2 milyon insanın dünya ekonomisine katkısı düşünüldüğünde iyi gitmeyen, ilerlemeyen bir Çin bizler için bir tehdit olacaktır.”

Çin'in uğraştığı sorunlara da dikkat çeken Christopher Patten bu başlıkları sosyal eşitlik, çevre sağlığı ve ekonomik modelin sür-

dürülebilirliği olarak sıraladı. Patten çarpıcı bir de saptama yaptı: “1,2 milyon insanın dünya ekonomisine katkısı düşünüldüğünde iyi gitmeyen, ilerlemeyen bir Çin bizler için bir tehdit olacaktır.”

Konuşmasının bir bölümünde Avrupa Birliği'ne dair görüşlerini paylaşan Patten, Avrupa'nın, II. Dünya Savaşı'ndan sonra kendini büyük bir hızla toparladığını ve üye ülkelerin önemli düzeyde hakimiyeti paylaştıkları tek bir pazar oluşturulduğunu söyledi. Avrupa'nın karşı karşıya kaldığı sorunlardan birinin Euro olduğunu aktaran Patten, “Euro ekonomik olduğu kadar politik bir oluşumdu” dedi. Avrupa ülkelerinin 2007-2008 yıllarında sorunlarıyla ortak bir noktada birleşmesine dikkat çekti: “Ülke içinde üretilen ürünlerin fiyatı Yunanistan'da yüzde 60-70 oranında, İspanya ve Portekiz'de yüzde 50'den fazla, İtalya'da neredeyse yüzde 50 ve Almanya'da yüzde 9 arttı” dedi.

Türkiye'nin iyi bir konumda olduğunun altını çizen Patten, ülkenin Avrupa Birliği üyeliği

Türkiye'ye dışarıdan baktığımda oldukça iyi bir konumda olduğunu görüyorum. Avrupa Birliği üyeliği konusunda beni gerçekten etkiledi.

konusunda kendisini etkilediğini söyledi. "Avrupa Birliği'nin bu konuyu ele alışı şekli-nin Avrupa'nın geleceğinden çok Avrupa bölgesinin geleceğini etkileyeceğini düşünüyorum" şeklinde konuşan Patten "Sizleri daha çok dua ile bırakıyorum" şeklinde sözlerini tamamladı.

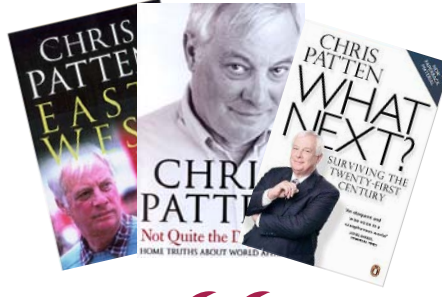
"Hiç bir ülkenin 21. yy'da baskın olacağını düşünmüyorum. 21. yy tahminlerin ötesinde" olacak diyen Christopher Patten, dünya siyasetine ve ekonomisine bakışını Bizden Haberler Dergisi'ne verdiği röportajda anlattı.

Bir politikacı olarak krizlerle baş etme konusundaki yeteneğinizle biliniyorsunuz. Bugünlerde BBC için en büyük sorunlardan biri Jimmy Saville skandalından sonra itibarını toparlamak. Bu sorun hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu sürecin sonuçlarıyla nasıl baş etmeyi planlıyorsunuz?

Bence söylenmesi gereken ilk şey, BBC gibi büyük haber kuruluşları, başka kurumlardaki yetersizlikleri ortaya çıkardığı kadar kendi yetersizliklerini ortaya koymak konusunda da acımasız ve dürüst olmalı. Rapor sürecindeki önemli bir diğer olay ise önceki yöneticinin kötü aktivitelerine karşı açılan soruşturmada BBC'nin itibarını korumak için geri çekilmemesi ve sürece karşı tutumuydu. Bir oto sansür uygulanmadı. Bu süreç soruşturmanın etkilerinin de rahatlıkla atlatılmasına sebep oldu. Ancak BBC'nin soruşturma sonrasıyla baş etme yolu oldukça başarısızdı. Bu, senelerdir katlanarak büyüyen bir sorun: BBC'nin bazı yerlerde az, bazı yerlerde aşırı yönetimi. Bizim daha esnek, daha etkili, gözeticileri rakip çeteler gibi değil, bir takımın parçası olarak sunan yeni bir kültür ortaya çıkarmamız lazım. Mart ayında çalışmaya başlayacak yeni bir genel müdürün önceliği olacak konulardan bir tanesi de bu.

BBC'deki mevcut pozisyonunuzdan ayrı olarak, başarılı kariyeriniz boyunca İngiliz hükümeti içerisinde önemli görevlerde bulundunuz. Margaret Thatcher tarafından Vergilerden Sorumlu Kabine Bakanı olarak atadınız. Demir Leydi için çalışma deneyiminizi bizimle paylaşabilir misiniz? Onu nasıl tarif edersiniz?

O dikkat çekici bir politik liderdi. Dikkat çekiciydi çünkü birçok politikacının yapmaya tereddüt ettiği pek çok şeyi gerçekleştirdi.



Christopher Patten, yazdığı kitaplarla hem siyasi hem de ekonomik görüşümleri değerlendiriyor.

Christopher Patten Kimdir?

Avrupa Birliği Komisyonunun Dış İlişkilerden Sorumlu Eski Üyesi ve Eski Hong Kong Valisi olan Christopher Patten 1992 yılında Hong Kong Valisi olarak atandı. Bu görevini Hong Kong'un Çin'e geri verilmesi sürecini yöneterek 1997 yılına kadar sürdürdü. Good Friday Barış Anlaşması çerçevesinde kurulan ve 1999 yılında raporunu sunan Kuzey İrlanda Bağımsız İç Güvenlik Hizmetleri Komisyonu'nun Başkanlığını yürüttü. 1999 yılı Eylül ayında, Kasım 2004'e kadar sürdüreceği Avrupa Birliği Komisyonu Dış İlişkilerden Sorumlu Komisyon Üyesi görevine getirildi. 1999 yılında Newcastle Üniversitesi'nin Rektörlüğü'ne atandı ve 2003 yılında Oxford Üniversitesi Rektörü seçildi. Patten'a aynı yıl Bath Üniversitesi tarafından Fahri Hukuk Doktorası verildi. Brüksel'deki görevini tamamladıktan sonra, kendisine kalıtsal olmayan asalet ünvanı verildi ve 2005 yılı Ocak ayından itibaren Lordlar Kamarası'ndaki yerini aldı. 2006 yılında İngiltere-Hindistan Yuvarlak Masası'nın Eşbaşkanlığı'na getirildi. Halen, BBC Trust'ın başkanlığını yürütüyor.

Kamuoyunun ne istediğini ve onu takip etmeyi beklemeyip, kamuoyunu şekillendirmeyi ve yönlendirmeyi hedefledi. Süreç içerisinde İngiliz politikasındaki orta yolu yeniden tanımladı. Aslında kimi zaman insanların tahmin ettiğinden daha ihtiyatlıydı. Ama kuşkusuz çok önemli bir politik liderdi. Her ne kadar İngiltere'yi tekrar idare edilebilir hale getirmese de –kimse mükemmel değildir-, ekonominin kısmen ticaret birliği yüzünden kısmen de devlet girişimi nedeniyle harap olduğu zor bir dönemde başbakan olduğunu göz önüne almamız gerekiyor. O zamanki hükümetin aşırı borcuyla baş etmek zorundaydı. Bazen politik liderlerin olması gerekenden fazla koltuklarında kaldığını düşünüyorum. Çünkü demokraside politik liderlik yıpratıcı bir süreç. Ben Margaret Thatcher döneminin son iki yılında kabine bakanı olarak görev aldım ve hayal bile edemeyeceğim bir sorumluluk üstlendim. Thatcher'ı vergileri limitlendirmesi konusunda ikna etmeye çalıştım, ancak beni dinlemedi. Korkarım ki görevinden istediğinden daha evvel ayrılma sebeplerinden biri de buydu. Bazı vergiler gerçekten de çok yüksekti. İnsanların buna isyan etmesi anlaşılabilir bir durumdu. Ben aynı zamanda çevre ile ilgili işlerden de sorumluydum. Thatcher o zaman iklim değişikliği ve küresel ısınma gibi çevresel sorunlar konusunda çok destekleyiciydi. Oxford'da avukat olmadan önce bir kimyacıydı. Bilimi diğer politikacılardan farklı bir şekilde algılıyordu.

90'ların başında üstlendiğiniz bir diğer önemli görev de Hong Kong'un valisi olmanızdı. Politik olarak hassas olan bu görevinizden biraz daha bahsedermisiniz? Bu dönemde Hong Kong'un çok geliştiğini biliyoruz.

Hong Kong'un önemli bir limanı dışında hiçbir doğal kaynağı olmamasına rağmen, akıllarda dikkat çekici ve başarılı bir pazar ekonomisi olarak kaldı. 1997'de Çin'den ayrıldığında, Çin egemenliği yeniden ele almaya başlamıştı. 6,5 milyon nüfusuyla Hong Kong, Çin'in yüzde 22'si kadar bir gayrisafi yurtiçi hasılaya sahipti. O zamanlar Çin'in nüfusu 1,2 milyardı. Bugün tabii ki bu rakamlar değişti. Çünkü Çin çok hızlı büyüyor. Fakat kuşkusuz bahsettiğimiz şey Hong Kong'un Çin için ne kadar önemli olduğu ve ne kadar göze çarpan bir ekonomik tarih temsil ettiği. Oradayken her toplum için geçerli olan birçok şey öğren-

diğimi düşünüyorum. Öncelikle hukukun üstünlüğünün ekonomik başarı için ne kadar önemli olduğunu öğrendim.

Müzakerelerimdeki en büyük mücadelem biz oradan ayrıldıktan sonra da hukukun üstünlüğünü güvence altına almaktı. Bu sürecin iyi işlemesinden dolayı da memnunuzum. Bu yüzden Hong Kong yatırım yapmak, bir iş başlatmak, bir işi yürütmek için çok iyi bir yer. Bu ortamın yaratılmasında ve Hong Kong'un bu hale gelmesinde yardımı-mız olduğunu düşünüyorum. Hong Kong'da gerçek bir vatandaşlık hissini oluşturmayı başardığımızı düşünüyorum. İnsanlar sivil özgürlükleri mülkleri ve ekonomik başarı arasındaki ilişkiyi anlıyorlar. Bahsettiğim bu iki unsurun Hong Kong'dan çıkardığım dersler olduğunu düşünüyorum. Sahip olduğum en güzel işti ve şu anda da düzenli olarak ziyaret ettiğim Çin'e ilgi duymama sebep oldu. Bazen Çin hakkında eleştirel oldum ama bütüne baktığımda, Çin'in son 30-35 yılının hikayesinin çok başarılı bir hikaye olduğunu düşünüyorum.

Çin'in son zamandaki gelişimi ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Çin, Dünya'nın atölyesi oldu diyebiliriz. En büyük imalatçı, en büyük ihracatçı ve en büyük enerji tüketicisi... Fakat bu sürdürülebilir olmayan bir model. Düşük katma değerli ürünler ihraç eden, düşük tüketim miktarlarına sahip ve düşük verimli işler için ciddi yatırımlar gerektiren bir model bu. Çin artık bu modeli değiştirmek, tüketimi artırmak ve sosyal hizmetler, sağlık ve eğitimle ilgili harcamalarını fazlaştırmak zorunda. İşçi maliyetlerinde yükselmeye sebebiyet verecek bir ücret artışına gitmek zorunda. Devlete ait ve verimsiz olan işletmelere olan bağlılığını azaltmak zorunda ki bu da çok kolay bir dönüşüm olmayacak. Fakat Çin'in durumunun iyi olması hepimizin menfaatine. Çünkü başarılı bir Çin değil, işleri kötü giden bir Çin ekonomik refahımıza tehdit oluşturacaktır.

Çin'e sık ziyaretler yapan biri olarak kentselleşme problemi olduğunu düşünüyor musunuz? Yaklaşık 300 milyon insanın kentlerden şehirlere göç etmesi söz konusu olacak önümüzdeki yıllarda. Çin'in altyapısının bununla baş edebileceğini düşünüyor musunuz?

Durum bundan daha da dikkat çekici aslında. 1940'ların sonunda komünist parti yönetimi devraldığı anda 1 milyonun üzerinde

Margaret Thatcher, İngiliz politikasındaki orta yolu yeniden tanımladı. Aslında kimi zaman insanların tahmin ettiğinden daha ihtiyathıydı. Ama kuşkusuz çok önemli bir politik liderdi.

nüfusu olan beş şehir vardı. 2000 yılından itibaren bu sayı 40'a çıktı. Yüzyılın ortasından itibaren şehirlerde yaşayan bir milyar insan olacak. Bugün dünya nüfusunun onda biri Çin'deki şehirlerde yaşıyor. Bu da beraberinde kirlilik problemlerini getiren büyük ölçekte bir büyümeye işaret ediyor. Şu an Çinliler politik düzeyde bunu anlıyorlar. Yeşil teknolojilere daha çok yatırım yapmaya çalışıyorlar, yeşil şehirlere daha çok para harcıyorlar. Çevre dostu yeni şehirler var ama büyük rakamlar karşısında az kalıyorlar, kırsal kesimden şehre göç eden insanlara kıyasla kentsel topluluklarda yaşayan insan sayısı düşük. Dünyadaki en kirlili 20 şehrin 16'sı Çin'de. Bu Çin'deki yaşam kalitesine ve Çin ekonomisine büyük bir tehdit oluşturuyor.

Avrupa Birliği Komisyonu'na İngiltere'nin üyelerinden biri ve Dış İşleri Komisyoneri olarak 1999 yılında atandınız. Avrupa Birliği şu an tarihindeki en zor zamanlardan birini yaşıyor. Bazı ülkelerin bu birlikten ayrılacağını düşünüyor musunuz?

Ülkemde Avrupa Birliği'yle olan ilişkimizle ilgili tartışmalar sürüyor. Kamuoyu araştırmaları ne öngörürse görsün, muhtemelen İngiltere halkının büyük bir kısmı seçim yapmaya mecbur edilseydi, İngiltere'nin birliğin içinde olduğunu halinin, birliğin dışında olduğundan daha güçlü olduğu düşüncesi hakim olurdu. Biz orta ölçekli bir ülkeyiz ve güçlü bir ekonomimiz var. Ancak bu ekonomi kendi kendimizi tek başımıza idare edebileceğimiz kadar güçlü değil. Büyük oranda Avrupa'daki başarılı tek pazar ekonomisine bağımlıyız. Avrupa Birliği'nin şu anda yüz yüze olduğu problem Fransızlar'ın da diyebileceği gibi varoluşsal bir problem.

Avrupa Birliği, Avrupa vatandaşlarının ihtiyaçlarından ve isteklerinden nerede ayrılıyor? Avrupa Birliği 20 yıl içerisinde iki koruncu savaştan çıktı. Avrupa Birliği'nin temelinde Fransa ve Almanya'nın tarihi uzlaşması yatar. Çocuklarıma Avrupa Birliği'nin maksadının savaşı önlemek olduğunu söylerse-niz, onlar size zaten bir savaş olmayacağı cevabını verirler. O zaman Avrupa Birliği'nin bugünkü amacı nedir? Sadece şanlı bir gümrük birliği mi, yoksa daha geniş bir amacı var mı? Bence daha geniş bir amacı olmalı. Türkiye'nin Avrupa Birliği üyesi olmasını desteklememin bir sebebi de bu, çünkü Türkiye'nin Avrupa ekonomisini canlandıracağını düşünüyorum. Çünkü Türkiye Avrupa, Batı Asya, Orta Asya ve dünyanın geri kalanıyla arasında bir köprü görevi görüyor. Bu sadece ekonomik ya da güvenlik meselesi değil, kültürel de bir mesele. Bence Türkiye'nin üyeliği, Euro bölgesi krizini çözme şeklimiz kadar, hatta belki de daha önemli.

İtalya, İspanya veya Yunanistan gibi ülkelerin önümüzdeki 5 yıl ya da 10 yıl içinde Avrupa Birliği tarafından birlik dışına çıkarılması ihtimalini nasıl görüyorsunuz?

Hayır. Bence gerçek soru Euro'yu para birimleri olarak tutmak için üzerilerine yüklenen görevleri kaldırabilecekler mi? Bu özellikle Yunanistan için bir sorun. Bir para birliğinde, şimdi de açıkça görüldüğü gibi, üyeler arasında daha fazla uyuma ihtiyaç var. Euro'nun ilk 10 yılındaki problem birleşmeden çok ayrışmanın olmasıydı. Euro'nun ilk 10 yılına bakarsanız, Yunanistan'da yurt içinde üretilen malların fiyatı yüzde 67 artmıştı. Bu artış Almanya'da sadece yüzde 9'du. Bu da durumu açıkça belli ediyor zaten. Yunanistan nasıl daha rekabetçi olacak ve Avrupa'nın daha zengin ülkeleri Yunanistan'ı geçmişteki problemlerinden kurtarmaya ne kadar hazır olacaklar. Bu oldukça uzun bir liste. Hiç bir ülke Yunanistan'ın ya da İspanya'nın ya da (üye olmasa da) İngiltere'nin problemlerini kendi problemi gibi çözemez. Ama biz oldukça bağımsız çünkü baş etme hususunda Avrupa Birliği'nin bir parçası değiliz. Angelina Merkel, geçen gün Avrupa için çok önemli olan bir noktaya parmak bastı. Avrupa dünya nüfusunun yüzde 7'sine sahip, dünya üretiminin yüzde 25'ine de. Fakat aynı zamanda dünyada sosyal hizmetlere yapılan harcamaların yüzde 50'sinden sorumlu.



Patten, halen BBC Trust'ın başkanlığını yürütüyor.

Türkiye'nin en büyük şirketlerini çatısı altında bulunduran Koç Topluluğu'nu ve çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Koç Holding Türk ekonomisindeki dinamizmin bir örneği. İnsanlar yeni çıkan pazarlarla ilgili sanki daha önceden hiç var olmamış gibi konuşuyorlar ya da sadece çok yakın bir geçmişe ait olduğunu düşünüyorlar. Türkiye örneği de aynen böyle. Türkiye'nin ne kadar başarılı bir tarihe sahip olduğunu, Akdeniz, Orta Asya, Batı Asya ve Batı Avrupa ekonomilerinin arasında olmasından dolayı her zaman büyük bir imalat ve ticaret merkezi olarak konumlandığını göz ardı ediyorlar. Koç Holding'in de dinamik Türkiye'ye yakışır şekilde bugün en başarılı Türk girişimlerinin örneklerinden biri olduğunu düşünüyorum. Tabii ki başkaları var. Ancak Koç Holding'in Türkiye'de önemli ticari bir izi var. Eminim ki Türk ekonomisi gibi o da büyümeye ve zenginleşmeye devam edecek.

Bir yatırımcı olarak,Türkiye'deki yatırım ortamını nasıl buluyorsunuz? Özellikle Fitch'in yaptığı not artırımından sonra havanın daha olumlu olacağını söyleyebilir miyiz?

Evet, Kraft tarafından alınana kadar Cadbury'de müdürdüm. Söylemek istediğim şu ki, Cadbury kurulunda olduğum zaman,

Türkiye'ye Türk regülatörler ile baş etmek için oldukça büyük bir yatırım yaptık. Şunu söyleyebilirim ki buradaki süreçler temiz, hızlı ve çok verimliydi. Avrupa'nın birçok ülkesinden daha hızlı olduğunu söyleyebilirim. İkinci olarak, gene Türkiye'ye yatırım yapmış ve başarılı olmuş bir özel sermaye fonunda yönetim kurulu üyesiyim ve insanlar Türkiye'deki yatırım ortamını sorduğunda aşırı derecede olumlu baktığımızı dile getiriyorum. Sağlıklı bir demokrasiye, pazar ekonomisine ve çalışkan bir iş gücü ile iyi bir eğitim seviyesine sahipsiniz. Ekonomide balonların oluşmasına engel olmak için mali ve parasal önlemler alma konusunda oldukça kararlısınız. Bu yüzden Türkiye yabancı yatırımcılar için çok iyi bir ortama sahip. Ayrıca

Orta Asya ve Orta Doğu'yu da düşündüğümüzde muhteşem bir enerji bağlantı noktası. Çok sayıda avantajlara sahip.

Başarınızı nasıl formülize edersiniz? Bir çok zor görevin üstesinden gelmenize imkan sağlayan prensipleriniz neler?

Çok çalışmanın öneminin hiçbir zaman azımsanmaması gerektiğini düşünüyorum. Ben her zaman çok çalıştım. Bence yapmak istediğiniz şeyle ilgili net fikirlerle ve prensiplere sahip olmak oldukça önemli. Ne kadar eleştirilirsanız eleştirilin, yaptığınızın doğru olduğunu kendinize inandırarsanız her zaman daha mutlu hissedeceksiniz. Ne zaman karmaşık bir durum ile karşılaşsam bu yöntem her zaman problemlerle baş etmeme imkan vermiştir. Her zaman espri anlayışınızın olması kendinizi çok da ciddiye almamak ve iyi insanları seçmek ve onlarla uyum içinde çalışmak da size yardımcı olacaktır. Gençliğimde dışişleri ve savunma bakanlığı yapan birinin siyasi sekreterliğini yaptım. Lord Carrington şu an 90'larında. Eğitimimin en güzel bölümü kendisiydi. Zor birisi olduğunu söyleyebilirim. Her şeyin ötesinde ondan öğrendiğim en önemli şey işler iyi gittiğinde başarıyı paylaşmak, fakat işler kötü gittiğinde kimseyi suçlamamaktır.

1,2 milyon insanın dünya ekonomisine katkısı düşünüldüğünde iyi gitmeyen, ilerlemeyen bir Çin bizler için bir tehdit olacaktır.



NESİLDEN NESİLE BİR BAŞARI GELENEĞİ

Bugün 54'üncü yılını kutlamaya hazırlanan Ford-Otosan birlikteliği, nesilden nesile uzandı. Vehbi Koç'un Rahmi M. Koç'a bıraktığı Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanlığı koltuğunu 2012 yılı Aralık ayı itibarıyla Ali Y. Koç devraldı. Bir başka deyişle Ford Otosan, yönetimi ve çalışanlarıyla birlikte üç neslin ortak paydası oldu.

Türk otomotiv sanayisinin öncü şirketi Ford Otosan'ın 1959 yılındaki kuruluşundan bu yana Yönetim Kurulu Üyesi, 1972 yılından itibaren ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapan Rahmi M. Koç, 10 Aralık 2012 tarihi itibarıyla başkanlık görevini Ali Y. Koç'a devretti. Ali Y. Koç'un "Yalnızca otomotiv sanayinin değil ülkemiz sanayinin bugünlere gelmesinde önemli bir mihenk taşı" olarak adlandırdığı Ford Otosan, hem Koç Ailesi hem de Koç Topluluğu açısından büyük bir gurur kaynağı... Nasıl olmasın ki? 1928 yılında Vehbi Koç'un Ford bayiliğini açması-nın ardından 1959 yılında Otosan'ın kuruluşuyla resmen başlayan Koç-Ford işbirliği, bugün bir sanayi devinin, Ford Otosan'ın hikayesini ortaya çıkardı. Ford Otosan; çalışanları, bayileri, tüm paydaşları ve müşterileriyle birlikte nesilden nesile daha da büyüdü. Ford Motor Company'nin Yönetim Kurulu Başkanı olan Bill Ford'un, Ford Otosan'ın dünya otomotiv tarihindeki en uzun süreli ve en başarılı iş ortaklarından

biri olduğunu söylemesi de, nesilden nesile uzanan bu hikayenin sırrını açıklar nitelikte.

TÜRKİYE'DE BİR SEKTÖR DOĞUYOR

Vehbi Koç'un yılda 20 araç sattığı bir dönemde, Paris'te bir Ford bayisinin yılda 3 bin araç sattığını öğrenmesi, Türkiye'de otomotiv sektörünün gelişimine ışık tuttu.

Ali Y. Koç: "Rahmi M. Koç, geçmişte olduğu gibi gelecekte deengin bilgi ve tecrübesi, vizyoner bakış açısı ile şirketimize ve yönetim kurulumuza rehberlik etmeye devam edecektir."

Sektörün gelişimine dair inancı o gün daha da güçlenen Vehbi Koç, 1940 yılında önce Otomotiv Grubu'nu, ardından 1959 yılında Otosan'ı kurdu. Otosan Türk otomotiv sanayinin en önemli kilometre taşlarından biri oldu. Bu tarihte Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Koç iken, Rahmi M. Koç Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenmişti. Aynı yıl İstanbul Acıbadem'de yer alan eski fabrikanın temelleri atıldı. Bir başka deyişle Vehbi Koç, yerli sermayenin otomobil üreteceği günlerin artık geldiğini müjdelemişti. Otosan A.Ş'nin ilk işi 1960'da Ford Consul otomobil ve Ford Thames kamyonların montajı oldu. O yıllarda günde sadece sekiz kamyon ve dört otomobil üretimi yapılabiliyordu. Türk halkı da bu gelişim karşısında heyecanlanıyordu. Örneğin ilk yerli otomobil Anadol'a isim konulması aşamasında, bu heyecanı görmek mümkündü. Otomobile isim bulmak için başlatılan yarışmaya 150 bin kişi katıldı. Anadol, 1991 yılına kadar toplam 93 bin 188 adet üretildi.



Bu otomobil Türk otomotiv tarihindeki sağlam yeri kadar, kendisine gönül verenler için de ayrı bir önem taşıyor.

İŞBİRLİĞİNİN TEMELLERİ ATILYOR

Vehbi Koç, 1972 yılında Otosan Yönetim Kurulu Başkanlığını, bu görevi 40 yıl sürdürecektir. Rahmi M. Koç'a bıraktığında, Ford-Otosan birlikteliğinin lisans anlaşması ile taçlanmasına çok az kalmıştı. 1977 yılında imzalanan lisans anlaşması ile Otosan, D serisi Ford kamyonların ve Transit serisinin Türkiye'de üretim ve satış hakkının yanı sıra motor üretim hakkının da sahibi oldu. İstanbul Acıbadem'deki fabrikanın ardından Otosan'ın en önemli yatırımlarından bir tanesi Eskişehir İnönü Fabrikası oldu. 1 milyon 250 bin m²'lik arazide 1979 yılında temeli atılan tesis, 1982'de üretime başladı, resmi açılış ise 1986 yılında yapıldı. İnönü Fabrikası sayesinde yerli üretimin artırılmasına ve döviz ihtiyacının azalmasına katkı sağlandı. 1997 yılında Ford Motor Company ve Koç Holding'in hisselerini eşitleyen anlaşmayla birlikte otomotiv endüstrisinin en büyük yatırımlarından biri için de geri sayım başladı. Bu ortaklıktan doğan Ford Otosan'da üretim ve satış sonrası tüm hizmetler tek çatı altında toplandı. 1998 yılında Ford Otosan Kocaeli fabrikası için ilk adımlar atıldı. 650 milyon dolarlık yatırımla inşa edilen ve ihracatta yönelik entegre limana sahip olan kompleks, Türkiye'nin ekonomik krizle büyük darbe aldığı 2001 yılında kapılarını açtı. 2002 yılında ilk Transit Connect banttan indirilirken bu araç hemen ertesi yıl "Yılın Ticari Aracı" ödülünü aldı. 2009 yılında Türkiye'den Kuzey

Ali Y. Koç: "Bu dev sanayi şirketimizin, ülkemize istihdam, ihracat ve birçok alanda katma değer yaratmaya devam ettiğini hep birlikte göreceğiz"

Amerika'ya ihraç edilen ilk araç olma onuruna erişen Transit Connect, Ford Otosan'ın ihracat kabiliyetini de gözler önüne serdi. Ford Otosan bugün dünyanın dört bir yanına ürettiği araçlarını ihraç ediyor. 70'den fazla ülkeye ihracat yapan Ford Otosan 2013'te bu rakamı 90'a çıkarmayı hedefliyor. Ford Otosan 2012 yılında Türkiye'nin 'En Çok Satan Hafif Ticari Araç Markası' ünvanının yanısıra 11 yıl üst üste 'En Çok Satan Marka' olarak liderliğini ilan etti. 1961 yılından bu yana Ar-Ge çalışmalarına devam eden Ford Otosan, Ar-Ge Merkezi'ni 2007 yılında kurdu. Bu merkez bugün yaklaşık 1200 kişiye istihdam sağlarken, Ford Otosan'ın, Ford dünyasında motor konusunda ABD ve İngiltere'den sonra üçüncü büyük Ar-Ge merkezi olmasına da önemli katkı sağladı. Kocaeli Fabrikası 2002, 2010 yılları arasında Avrupa Ford Fabrikaları içinde "Best Plant In The World" olarak adlandırıldı ve en iyi notu elde etti. Ford Otosan Mart 2012'de yeni bir hafif ticari araç üretimini gerçekleştirmek üzere Yeniköy Fabrikası'nın temelini attı.

ÜÇ NESİL, BİR TARİH

Ford Otosan, kuruluşundan bugüne yalnızca sektörel başarıları değil, içinde barındırdığı insan hikayeleriyle de canlı kalmaya devam etti. Tıpkı Rahmi M. Koç'un dediği gibi: "Ford Otosan, Türk Otomotiv Sanayine öncülük etmiş, istihdam sağlamış, kâr etmiş, vergi ödemiş, pay dağıtmış, yatırım yapmış, Ar-Ge çalışmaları için zaman ve kaynak ayırmış bir kuruluştur. Çalışanlarına aile birliği ve çalışma ciddiyeti fikri aşılamıştır. Bugün fabrikamızın duvarlarına bunların seneler içindeki birikimi sinmiştir." Değer-lerinden taviz vermeden, durmadan gelişerek pek çok çalışana kapılarını açan Ford Otosan, tıpkı kurucusu Vehbi Koç, oğlu Rahmi M. Koç ve torunları Mustafa V. Koç, Ömer M. Koç ve Ali Y. Koç'ta olduğu gibi birkaç nesli de aynı çatı altında toplamaya devam ediyor.

VE BUGÜN YENİ NESİL GELENEĞİ DEVRALDI: FORD OTOSAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ Y. KOÇ

Nesiller boyu üretim gerçekleştiren ve Türk otomotiv sanayisine damgasını vuran Ford Otosan, yıllar geçse de dinamizminden bir şey kaybetmiyor ve Ali Y. Koç'un önderliğinde yeni başarılarla yoluna devam etmeyi hedefliyor. Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç'un açıklaması da bunu destekliyor: "Pazara çıkaracağı yeni modelleri, yeni yatırımları ve Yeniköy fabrikasının tamamlanmasıyla birlikte bu dev sanayi şirketimizin, ülkemize istihdam, ihracat ve birçok alanda katma değer yaratmaya devam ettiğini hep birlikte göreceğiz."

KOÇ HOLDİNG ŞEREF BAŞKANI RAHİMİ M. KOÇ: “YENİ NESİL BAYRAĞI DAHA DA İLERİ GÖTÜRECEK”

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Ford Otosan'ın 50 yılı aşan yolculuğunu ve yeni dönemini Bizden Haberler Dergisi'ne değerlendirdi.

Otosan'ın kalbimde büyük bir yeri vardır. Kuruluşundaki proje safhasından itibaren Otosan ile hep ilgilendim. Hüseyin Sermet Bey ile birlikte 15 gün Detroit'te kaldık, montaj için gerekli makine ve ekipmanları sipariş ettik, döndük temelini attık. İlk kamyonun hattan indirilişinde bulundum. O zaman kapasitesi günde dört kamyon idi.

Öyle zamanlar oldu ki, bazı idareci arkadaşlarımız “Otosan Ford kamyonunu bıraksın, Fiat kamyonları yapalım” dediler. Mösyö Bernar ve ben buna şiddetle karşı çıktık, Otosan yoluna devam etti.

İlk kurulduğunda, otomobil ve kamyon ithalatçıların hismine uğradık. Aleyhimizde “beyaz kitap” adını verdikleri bir dosya ile kampanyalar yürüttüler. Montaj işinin memleket ne kadar zararlı olduğunu yazdılar. Böyle bir işletmenin önündeki bürokratik engelleri aşmakta büyük çaba sarf ettik.

Yıllarca Ford'la ortak olup işimizi büyütmek istedik, olmadı. Nihayet 25 yıl sonra 10 milyon dolar ve Taunus kalıpları karşılığında Ford'a yüzde 30 hisse verdik. O zaman ucuza sattık diye çok tenkit edildim. Maksat Ford ortaklığını gerçekleştirmektir. Oysa 13 sene sonra sadece yüzde 11 hissemizi 48 milyon dolara satıp, eşit ortaklıkla Kocaeli projesini gerçekleştirdik.

Bugün Ford Otosan'ın Kocaeli'ndeki fabrikası, Avrupa'nın en modern fabrikalarından biri olduğu gibi ürün kalitesi ve randımanı da Ford'un birçok fabrikasından daha iyi seviyededir.

Otosan'ın iki milyar dolarlık yatırım süreci içerisindeyiz, dört yeni model çıkaracağız, dış satım da artacak. Velhasıl Ford Otosan, bugünkü kapasitesi yarım milyon mertebesinde olan, dünya çapında birçok rakibin gıpta ettiği son derece modern tesislere sahip bir şirket oldu.



Ford Otosan, bugün sahip olduğu güçlü Ar-Ge kadrosuyla da ülkemizde, global kalitede komple araç ve motor geliştiren yegane kuruluş olma şerefine sahiptir. Modern üretim teknolojisi ve yüksek kaliteyle, Ford'un hafif, orta ve ağır ticari araçlar üretim ve dizayn merkezi olmuştur. 250 bini aşan ihracatıyla Türkiye'nin ihracat şampiyonu ve iç pazarda da 11 yıl üst üste pazar lideridir.

Bugünlere kolay gelmedik, büyük mücadeleler verildi. Bugün eriştiğimiz bu noktadan sonra, yüreğim rahat olarak ortağımız Ford'un da kararı ile Başkanlığı Ali Y. Koç'a devrettim. Eminim ki, Ali Y. Koç'un liderli-

ğinde yeni nesil, bizden aldığı bayrağı daha da ileriye götürecektir. Yeri gelmişken, Otosan'ın kurulmasında emeği geçen başta merhum Bernar Nahum'a, dostum Ahmet Binbir'e, rahmetli Erdoğan Gönül'e, Ali İhsan İlkbahar Bey'e ve burada olan olmayan diğer bütün çalışanlara teşekkür ediyorum.

Ama en büyük teşekkürü babamız rahmetli Vehbi Koç'a ediyorum. Türkiye'de otomotiv sanayinin kurulmasına inandığı ve de rahmetli Menderes'den Henry Ford 2'ye hitaben, kurulacak montaj fabrikasına döviz temin edeceği garantisini veren mektubu alıp götürdüğü için. O mektup olmasaydı, pek muhtemel ki, Ford Türkiye'de bir kamyon montaj fabrikasının yapılmasına müsaade etmeyecekti. O zamanlar memlekette döviz fevkalade kıt ve sanayicilerin büyük zamanı Sanayi ve Maliye Bakanlıklarında kapasite ve döviz tahsisi almak için harcanırdı.

Bu vesile ile, bizleri bugünlere getiren siz değerli Otosan'lı arkadaşlarıma, iş ortağımız olan yan sanayicilerimize, değerli bayi ve müşterilerimize en derin şükranlarımı sunuyorum.

Otosan'ın kurulmasında
emeği geçenlere ve bütün
çalışanlara teşekkür
ediyorum.

'DİJİTAL YAŞAM KOÇU' FELSEFESİNİN 'PLATFORM' ŞİRKETİ: BİLKOM

Koç Topluluğu'nun hedef ve ilkelerini iş yapış biçimlerinin vazgeçilmez bir parçası haline getiren Bilkom, IT sektöründe rekabette büyüklükten çok farklılaşmanın başarıyı getireceğine inanıyor. 2013'te yeni hedeflerin peşinde olan Bilkom Genel Müdürü Cömert Varlık, Bilkom'un sürdürülebilir başarısının hikayesini anlattı.

Bilkom, Koç Topluluğu'na katıldıktan sonra iş modelini yapılandırarak ve kanal yapısını geliştirerek pazarın çok üzerinde sürdürülebilir bir büyüme gösterdi. Satışlarını son dört senede beş kat artırarak 2012 sonu itibarıyla 175 milyon doları aşan büyüklüğe ulaşan Bilkom, 2011'de Türkiye Fortune 500 listesinde de yer alma başarısını gösterdi. Listede Donanım/Yazılım Satışları kategorisinde 14. sıraya, aynı kategoride büyüme oranıyla 1. sıraya, öz kaynak karlılığında da 4. sıraya yerleşti. Bilkom'un elde ettiği tüm bu başarıları ve 2013 hedeflerini Bilkom Genel Müdürü Cömert Varlık anlattı.

Bilkom'un yükseliş hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz?

Öncesinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak başladığım Bilkom'daki çalışmalarım son altı yıldır Genel Müdür seviyesinde devam ediyor. Bilkom'un başarılarının sırrını kısaca üç başlık altında toparlayabilirim. Birincisi mobil ve dijital yaşam odaklı inovatif ürün portföyümüz, ki mevcut durumda ürün portföyümüzde 3 marka bulunuyor: Apple (iPhone hariç), Adobe ve Graphisoft. İkincisi, son derece rekabetçi bir ortamda, satış ve satış sonrası hizmet kanalı sürekli geliştiren, tüm fonksiyonları itibarıyla eşgüdüm içerisinde bulunan; iş yapış tarzında etkinliği ve verimliliği sürekli arttırmaya odaklı çalışanlarımız ve üçüncüsü Koç Topluluğu'nun hedef ve ilkelerini iş yapış tarzımızın vazgeçilmez unsurları olarak benimsemiş olmamız başarılarımızın en önemli unsurları... Bizler, IT sektöründe rekabette büyüklükten çok inovatif, adaptif ve hızlı olmanın başarıyı getireceğini bilen bir yönetim yaklaşımı benimsiyoruz.

25 yılı aşkın süredir gerçekleştirdiğimiz Apple distribütörlüğümüzde, Mac bilgisayarların artık sadece reklam ve medya dünyasında değil, bireylerin özel yaşamlarından kurumların ihtiyaçlarına değin her alanda yer alması, son

dönemlerde mobil ve dijital yaşantımızda artan bir şekilde tablet PC'lerin kullanılmasının tercih edilmesi hızla büyümümüzde önemli rol oynadı. İş ortaklarımızın gerek sayısında, gerek yetkinliklerinde, gerekse yaygınlığındaki hızlı artışı ve IT perakende kanalındaki teknolojiyle oluşturduğumuz güçlü işbirliklerini, başarıyı yaratan önemli faktörlerden sayabilirim. Rakamlarla ifade edersem: Türkiye çapında yaygınlığımızı son dört yılda yüzde 300'ün üzerinde artırdık. Mevcut durumda, Türkiye çapına yayılmış 450'den fazla satış noktasında yer alıyoruz. Amaçlarımız arasında yaygınlığımızı sürekli bir şekilde geliştirmek de bulunuyor. Ayrıca Bilkom olarak dünyanın en büyük beş yazılım firmasından biri olan Adobe ile yazılım pazarında da pazarın çok üzerinde büyüdük. Mac, iPad gibi Apple markalarına olan ilginin dünyaya paralel olarak Türkiye'de de hızla artması, Adobe tarafında hedef müşteri ve kanal gruplarının Apple ile örtüşmesi de başarılarımızdaki en büyük etkenlerden biri oldu. Tüm bu yükseliş hikâyemiz içinde, ilk kez katıldığımız 2012 Fortune Türkiye 500 listesinde "Bilgisayar, Yazılım ve Büro Makineleri" kategorisinde 2011'in en hızlı satış büyümesini gerçekleştirerek, bu kategoride 14'üncü sıraya yerleştik. Fortune 500 listesinin öz sermaye karlılığında ise tüm 500 şirket için de 4'üncü

olduk. Ayrıca bu yıl, European Business Awards'da da Türkiye Şampiyonu olarak en iyi 19 firma arasında yer aldık. Türkiye'nin Dijital Yaşam Koçu felsefemizin altını birçok çalışmamızla doldurmamız, bu başarıyı önemli ölçüde artırdı. İnsan kaynaklarımız da bizim



için en önemli değerlerden bir tanesi. Tüm bu başarıyı, üst kademedeki yöneticiler hariç, yaş ortalaması 30'un altında olan yaklaşık 90 kişilik bir ekiple gerçekleştirdik.

İş ortaklığı yönetimimize paralel, konularında uzman, her biri farklı alanında sertifikalı Apple, Adobe, Graphisoft yetkili satıcılarımız ve 7'den 77'ye Bilkom güvencesiyle sunduğumuz ürünlerde tüm kullanıcılarımıza verdiğimiz satış sonrası destek hizmetleri ile Bilkom'un katma değeri, rekabetçi bir yapıda birleşti. Üçüncü partiler tarafından yaptığımız araştırmalarda satış sonrası müşteri memnuniyetinin rekor düzeylere ulaştığını görüyoruz. Örneğin Sia Insight Araştırma Şirketi tarafından yapılan araştırma, Türkiye'de Bilkom güvencesiyle satılan ürünler için verilen teknik servis ve destek hizmetlerindeki müşteri memnuniyetinin yüzde 90'ın üzerinde olduğunu gösteriyor. Kurumsal tarafta ise kamu, eğitim, sağlık gibi büyük pazarlarda kurumsal pazar yöneticilerimiz ve iş ortaklarımızla her geçen gün ses getiren başarı hikâyelerine imza atıyoruz. Özetle; Bilkom, geldiği noktada, dijital yaşama yön veren markaları temsil eden, insan kaynağından iş ortaklarına "Dijital Yaşam Koçu" felsefesini son kullanıcıya taşıyan, hissettiren güçlü bir "platform" şirkettir.

Koç Topluluğu içerisinde yer almak markanızın yükselişinde nasıl rol oynuyor?

Koç Topluluğu, Türkiye ekonomisine, ülkemize ve faaliyette bulunduğu tüm coğrafik bölgeye önemli katkılar sağlayan, son derece güvenilir ve köklü bir Topluluk. Koç Topluluğu çatısı altında yer almak gerek iş ortaklarımız ve gerek çalışanlarımız adına gurur kaynağıdır. Koç Topluluğu'nun hedef ve ilkelerini yönetim yaklaşımımızın vazgeçilmez unsurları olarak benimsedik. Bilkom, Koç Topluluğu içinde satışları bakımından küçük bir paya sahip olmasına rağmen, Topluluğumuzun desteğini ve gücünü her zaman yanında hisseden bir şirkettir. Bu destek böylesine hızlı dinamikleri olan bir sektörde, tüm duruşumuzda, Bilkom'a güven ve istikrar katmaktadır. Topluluğumuzun desteği, Bilkom'un sürdürülebilir büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Bilkom'un 2012 yılı performansını değerlendirebilir misiniz? Satılan ürünler ve bayi ağıınız açısından nasıl bir yıl geçirdiniz?

Son yıllardaki katlamalı büyümemize, alanımızda rekorlar kırmaya bu yıl da devam ettik. 2012 yılında bilişim sektörü daralırken, Bilkom olarak bir önceki seneye göre yüzde 40'ı aşan bir oranla büyüdük. Tüm bu başarıların arkasında,



klasik bir dağıtıcı anlayışının çok ötesinde, dijital yaşam stili sunan mobilite odaklı ürün portföyümüz, doğru stratejilerle yaptığımız pazarlama faaliyetlerimiz ve bayi yönetimimiz duruyor.

Ayrıca tüm bunlara paralel reklam ve tanıtım grafiğimizle sergilediğimiz gittikçe yükselen dinamik yapıyı, 2012 yılında da sektöre, destek verdiğimiz bayilere ve son kullanıcılara hissettirdik. İş ortağı olarak tanımladığımız satış ve satış sonrası servis ağıımız yüzde 300'ün üzerinde büyüdü ve önümüzdeki dönemde büyümeye devam edecek. Pazarın sürekli değişen dinamiklerine, rekabet alanında şu ana kadar gerçekleşen veya önümüzdeki dönem gerçekleşmesi olası değişikliklere; yenilikçiliği ve değişimi kendine ilke olarak benimsemiş, genç, rekabetçi kadromuz ve yönetim ekibimizle hazırız.

Türkiye tüketicisinin Apple markasına olan yaklaşımını nasıl değerlendiriyorsunuz? Dünya sıralamasında markanın Türkiye'deki duruşu diğer ülkelere göre nasıl farklılıklar ya da benzerlikler gösteriyor?

Dünyanın her yerinde olduğu gibi Türkiye'deki tüketicilerin de Apple ürünlerine olan ilgisi artarak devam ediyor. Tüketicilerimiz yeni çıkan ürünleri yakından takip ediyor ve Bilkom güvencesi ibaresi olan ürünleri satın almayı tercih ediyorlar. Ürünlerin bilinirliğinin ve yaygınlığının artırılması, satış noktalarında en üst seviyede tüketici deneyiminin sağlanması stratejilerimizde önemli rol oynuyor. Diğer yandan müşterilerimize her zaman yakın durmak ve kendilerini doğru yönlendirmek adına Bilkom Çağrı Merkezi'ne her gün gelen yüzlerce çağrıyı da cevaplandırmayı, ayrıca Dijital Yaşam Koçu misyonumuz ile dijital danışmanlık yapmayı kendimize görev olarak kabul ediyoruz. Bunlar arasında dağıtımını ve satış sonrası destek hizmetlerini üstlenmediğimiz iPhone ürünlerinin dahi yer aldığını söyleyebiliriz.

"Dijital Ege ile bu kez Egelileri yaşam, mimarlık, eğitim, sağlık alanlarındaki trendlerle tanıştırdık."

Tablet PC'ler diğer segmentlere göre yıl bazında nasıl bir büyüme oranı çiziyor?

Tablet PC kategorisinde yer alan iPad'lerde son derece yüksek başarı grafiğine sahip ve büyümemizde ciddi bir rol oynadı. Çeşitli pazar araştırmalarına bakıldığında, önümüzdeki dönemde de pazarın çok üzerinde büyümeye devam edecek. iPad'in hitap ettiği pazarı sadece kişisel kullanım olarak değil; sağlıktan eğitime birçok sektörü baz alarak belirliyoruz.

Bilkom markası her ne kadar bir dağıtıcı markası gibi dursa da, bu kimliğin ötesinde de çalışmalarınız bulunuyor. Bu çalışmalarından bahsedermisiniz? Dijital Ankara ve Dijital Ege projelerini sizden dinleyebilir miyiz?

İş ortaklarımızla beraber özel sektörden kamu kuruluşlarına, eğitim kurumlarından görsel ve işitsel tasarım şirketlerine kadar birbirinden farklı segmentlerde çözümler sunmaya bu yıl da devam ettik. Geçen yılki "sektörel bilinçlendirme" etkinliğimiz olan "Dijital Başkent" etkinliğimizden sonra 2012'de düzenlediğimiz Dijital Ege ile bu kez Egelileri yaşam, mimarlık, eğitim, sağlık alanlarındaki trendlerle tanıştırdık. Tüm bu etkinliklerde Bilkom'dan hiç kimsenin sahne almaması, tamamen "Dijital Yaşam Koçu" olarak seçtiğimiz bilirkişilerin yaptıkları anlatımlar ve sohbetler, gerek halktan gerek sektör uzmanlarından gerekse basın mensuplarından büyük övgü aldı, benzersiz yaklaşımı nedeniyle takdir gördü. Ayrıca, Bilkom olarak son tüketicilere ulaşarak ürün ve hizmetlerimizi anlatmaya devam ederken, diğer yandan satış modelimiz ise tamamen iş ortaklarımız üzerinden gerçekleşiyor. Türkiye'deki başarılı iş ortaklarımızı, dünya çapında rekabet edebilecek potansiyeldeki uygulama geliştiricileri, Bilkom çatısı altında "Dijital Yaşama Yön Verenler Atölyesi" ile bir araya getiriyoruz. Bu şekilde birbirleriyle tanışmalarına ve iş geliştirme aracı olmayı hedeflediğimiz bu çalışmamız da büyük ilgi gördü. Bu çalışmayı her yıl tekrarlamayı planladık.

"Keşfeden, üreten, buluşturan ve sunan" bir Bilkom olarak, platformlar oluşturmayı sürdürürken, dijital eğitime verdiğimiz desteği de aynı şekilde yerine getirdik. Engellilere yönelik, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı koordinasyonunda düzenlenen Engelsiz TeknoKamp'ın devam eden çalışmalarına desteklerimizi sürdürdük.

Dijital yaşamı temsil ederken, tabi ki gelişen “online” ve içerik odaklı dijital dünyada da var olduk. CRM ve pazarlama stratejilerimizin paralelinde, Türkiye’nin en geniş içeriğine sahip çalışmalardan biri olan www.dijitalyasarim.com portalı ile müşteri memnuniyetimizi de en üst seviyelere çıkardık. Yine 2012’de kurumsal sitemiz Bilkom.com.tr ile Altın Örümcek ödülü almak ekip olarak hepimizi ayrıca çok mutlu etti. Dünyada birçok dağıtıcının aksine, Bilkom’un sosyal medya iletişimleri de 250 bin kişiyi aşan takipçisiyle devam ediyor. Tüm bu çalışmaların arkasında “Bilkom Güvencesi” söylemimiz ana vaat olarak yer aldı ve yer almaya devam edecek.

Bu çalışmalarınızın şirketin cirosuna olan katkısı yıllara göre nasıl değişim gösteriyor?

Son derece rekabetçi, katma değerli, diğer yandan operasyonlarında verimlilik odağından feragat etmeyen bir dağıtıcılık modeli yaratarak aslında oyunun kurallarını yeniden şekillendiriyoruz. Mobil ve dijital yaşam odaklı ürün portföyümüz ve “Bilkom Güvencesi” temasıyla da devam ediyoruz. 2009 sonu itibarıyla yaklaşık 35 milyon Dolar olan satışlarımız pazarın çok üzerinde büyüyerek 2012’de 175 milyon Dolara aştı. Bu yüksek sürdürülebilir büyüme yanında, hissedarlarımıza her sene yüksek ekonomik kâr yaratıyor olmak da bizim için ayrıca bir gurur kaynağı.

Bilkom’daki yönetiminiz süresince şirketin kurumsal kimliğinin oluşmasından yapılanmasına birçok yönden kapsamlı değişiklikleri hayata geçirdiniz. Bize bu yapılanma sürecinden bahsedebilir misiniz?

Çok dinamik ve rekabetçi bir pazarda yer alıyoruz. Bu pazarda başarıyı, mevcut durumda

sahip olduğunuz pazar payı getirmiyor. Çünkü bu pazar payları, tüketicinin kısa dönemde değişen taleplerine göre son derece hızlı bir şekilde el değiştiriyor. Asıl başarıyı ne kadar inovatif, adaptif ve hızlı olduğunuz belirliyor. Ürün yaşam ömürleri bu kadar kısayken, müşterilerinizin ihtiyaçları bu kadar hızlı değişirken ve rekabet bu kadar yükseken; ürün portföyünüzü, kanallarınızı, iş yapış süreçlerinizi ve ekip olarak kendinizi sürekli bir şekilde yenilemeniz gerekiyor.

Tüm çalışanlarımızla ortak hedeflere eşgüdümle hareket etmemiz, değişen koşulları ekiplerimiz arasında şeffaf bir şekilde kurulu olan yüksek kalitede ve doğru zamanlı iletişimle belirlememiz; yönetim olarak kararlarımızı açık bir şekilde paylaşmamız ve hızlı uygulamaya almamız başarımızın altında yatan faktörler.

Bu yaklaşım doğrultusunda, haftalık, çeyreklik ve senelik planlarımızı sürekli olarak gözden geçirdiğimiz ve haftalık olarak tüm ekiplerin katıldığı ve açık iletişimde bulunduğu yuvarlak masa toplantıları yapıyoruz.

Bilkom’un kurumsal sitesi “Bilkom.com.tr”

Altın Örümcek Ödülü’nün sahibi oldu. Bilkom’un sosyal medya iletişimleri de 250 bin kişiyi aşan takipçisiyle ilgi görmeye devam ediyor.

Yan yana ofislerde oturan çalışanlarımız arasında oluşan ve dönem dönem yanlış anlaşılmalara sonuçlanan e-mail yığılmalarının önüne geçiyoruz. “Ben bilmiyordum” veya “haberim olmadı” gibi mazeretler, savunmalar Bilkom’da kabul etmediğimiz yaklaşımlardır. Ancak daha önemlisi, Bilkom olarak “hata yapmaktan değil denememiş olmaktan çekiniriz” mottosuyla hareket ediyor ve çalışanlarımızı müşteri odaklarıyla rekabette her zaman farklılaşmaya teşvik ediyoruz.

Türkiye’de Apple markasının mağaza açacağı fikri uzun zamandır gündemde olan bir konu. Markadan önümüzdeki yıl böyle bir yatırım bekliyor musunuz? Böyle bir yapılanmanın Bilkom üzerindeki etkileri sizce nasıl olur?

Bilkom olarak Apple adına herhangi bir açılıma yapmakla yetkili değiliz. Türkiye’nin pek çok iş ortağımız açısından artan stratejik önemi bizi sevindiren bir husus. Çünkü biz, bu gelişmelerin pazarı daha da büyüteceğini ve ürünlerin bilinirliğinin artmasıyla destek ve fayda getireceğine inanıyoruz. Diğer taraftan, bu stratejik yaklaşım gerek istihdam gerek diğer alanlarda birçok yatırımla sonuçlanabiliyor. Değişimin kaçınılmaz olduğu bir pazarda Bilkom olarak Dijital Yaşam Koçu misyonumuz ile aynı rekabet ruhu ve başarıları hedefleyerek çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Bilkom olarak kısa ve uzun vadeli planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

2013’de de pazarın çok üzerinde yüksek büyümeyi sürdürmeyi ve hissedarımıza en yüksek ekonomik kar yaratmayı hedefliyoruz. İnovatif markaları keşfeden ve ülkemize getiren bir marka olarak farklı ve doğru pazarlama stratejileriyle markamızı destekliyoruz. Girişimci ve yenilikçi şirket anlayışımızla, 2013 yılında da sektörün önde gelen, prestij sahibi ve katma değerli yeni markalarını titizlikle seçerek bünyemize katacağız. Bulunduğumuz alanda pazarın büyümesini sağlamaya ve katma değerli hizmetimizle distribütörlüğünü yaptığımız tüm markaların bu büyüyen pazarda etkin bir şekilde yer alabilmeleri için stratejiler ve yeni projeler üretmeye devam edeceğiz. “Dijital Yaşam Koçu” felsefesi ile temsilciliğini üstlendiğimiz dünya markalarına, müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve topluma her gün bir öncekinden daha fazla değer sunabilmek için dinamik yapımız ve rekabetçi ruhumuzla çalışmalarımızı önümüzdeki yıl da aynı hızla ve ilkelerle sürdüreceğiz. 2013’e yine “uzman dokunuşumuzla” yön vermeyi tüm Bilkom ekibi olarak hedefledik.



ENGEL TANIMAYANLAR ÖDÜLLENDİRİLDİ

Türkiye’de yaşayan 8,5 milyon engellinin iş ve sosyal hayatta karşılaştığı engelleri ortadan kaldırmak ve yaşam kalitelerini iyileştirmek için yürütülen “**Ülkem İçin Engel Tanımıyorum**” Projesi, Koç Topluluğu şirketleri, çalışanları ve bayilerinin başarılı çalışmalarıyla yoluna devam ediyor.

Koç Holding, Ülkem İçin Projesi'nin 2012 – 2013 yılı uygulaması olarak Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Alternatif Yaşam Derneği (AYDER) işbirliğinde hayata geçirdiği 'Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'ni Koç Topluluğu çalışanları ve "Ülkem İçin Elçisi" bayilerinin desteği ile tüm Türkiye'ye yaydı. Projenin başladığı Mayıs 2012'den itibaren Koç Topluluğu şirketlerinde ve illerde gönüllü bayiler tarafından düzenlenen "Engelliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri"ne 27 bini aşkın kişi katıldı. Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda Ülkem İçin Engel Tanımıyorum projesine destek veren en başarılı şirket ve illere ödülleri veren Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, "Projemiz ilk yılında tüm Türkiye'yi etkileyen duyarlılık bilinci ile büyük ve önemli adımlar attı. 2013 yılında projemizin uygulama adımları artarak devam edecek. Koç Topluluğu'nun değerli çalışanları ve Ülkem İçin Elçisi bayilerimizin desteği ile Türkiye'nin dört bir yanında düzenlediğimiz Engelliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri aracılığı ile 2013 yılında yüzbinlerce kişide farkındalık yaratmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

ŞİRKET BİRİNCİLERİ TOFAŞ VE AYGAZ

"Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" projesi kapsamında Koç Topluluğu şirketleri gerçekleştirdiği başarılı çalışmalarla ödüllendirildiler. Şirket uygulamaları ve Ülkem İçin Elçisi Bayilerin il Uygulamaları, projeyi başarıyla bugünlere getiren mihenk taşları oldu. Şirket ölçeğine göre iki ayrı kategoride yapılan ödüllendirme kapsamında 2.500'ün altında çalışan sayısı olan ve 2.500'ün üzerinde çalışan sayısı ile faaliyet gösteren şirketler mercak altına alındı. Bu kapsamda Aygaz ve Tofaş gerçekleştirdikleri "Engelliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri" ile birincilik ödülüne layık görüldüler. Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ve Tofaş CEO'su Kamil Başaran ödülleri Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'tan aldı.

BATMAN VE İZMİR EN BAŞARILI İLLER

Ülkem İçin Projesi kapsamında ayrıca gönüllü olan illerde farkındalık eğitimleri verildi. Düzenlenen eğitim sayısı, eğitimlere katılan kişi sayısı, yapılan duyuru çalışmaları, engelli dostu uygulama geliştirilmesi ve engellilere sunulan imkânların iyileştirilmesi kriterlerinin göz önünde bulundurulduğu ödüllendirme sisteminde İzmir ve Batman şehirlerinde yer alan Ülkem İçin Elçileri kriterleri başarıyla tamamlayan isimler

oldu. İzmir Ülkem İçin Elçisi Arçelik Bayii Aşkın Baysal ve Batman Ülkem İçin Elçisi Arçelik Bayii İhsan Borak ödülleri Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'tan aldı.

BAŞARI ÖYKÜLERİ BÜYÜYOR

2012 yılı Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda Ülkem İçin Engel Tanımıyorum projesi kapsamında öne çıkan başarı öyküleri de katılımcılarla paylaşıldı. Koç Topluluğu şirketleri ve Ülkem İçin Elçisi olan bayilerin projeye olan sahipliği, her geçen gün Türkiye çapında dalga dalga yayılarak büyürken, projenin ilk 6 ayında atılan adımlar başarı öyküsüne dönüştü. İşte bunlardan birkaçı...

İletişim ve Duyuru Çalışmaları ile Fark Yaratıcılar

Ford Otosan ve Tüpraş, proje kapsamında şirket içinde ve dışında yaptıkları iletişim çalışmaları ve farklı projeleriyle öne çıktı.

Ürün ve Hizmet Geliştirmede Engel Tanımayanlar

Proje kapsamında Amerikan Hastanesi'nin 8 uzman doktoru tarafından hazırlanan "Engelliğe Karşı Önlemler Kılavuzu" ile aileleri bilinçlendirmek amaçlandı. Yapı Kredi ise "Engelsiz Bankacılık" programıyla görme

engellilere ve fiziksel engellilere yönelik ATM'leri faaliyete sokarak projeye katkı sağladı.

Fiziki Şartları İyileştirmede Dikkat Çekenler

Proje kapsamında "Engelli Dostu" işyeri olma yolunda adımlar atan Ford Otosan, Arçelik, Yapı Kredi ve Otokoç, genel müdürlük binaları, tesisler, şubeler ve fabrikalarında tamamladığı fiziksel iyileştirme çalışmaları ile örnek oldular.

Engelsiz Yaşam Konularıyla Fark Yaratıcılar

Arçelik çalışanları, GETEM işbirliği ile "Sizler İçin Kitap Okuyoruz" projesi kapsamında görme engelliler için kitap okudu. Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan her bir kitap yine görme engellilerin hizmetine sunuldu. Yapı Kredi ise 179 gönüllü çalışanına "Konuşmak Elimizde" projesi kapsamında işaret dili eğitimi verdi. RMK Marine, "Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımına sponsor olurken, Callus ise Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un proje tanıtımı ile ilgili Topluluk çalışanları ve bayilere yönelik sesli telefon mesajının altyapı sponsoru oldu.

PROJENİN DİĞER YILDIZLARI

Ülkem İçin projesinde düzenledikleri farkındalık eğitimleri ile ulaştıkları kişi sayısı ve destekleyici çalışmalarla fark yaratıcılar başka isimler de oldu. Bilkom, dünya lideri firmaların teknolojik olanaklarını kullanarak engelli vatandaşlar ve ailelerine mesleki eğitimler verirken, Demir Export engelli yaşamla ilgili her türlü haberi ve güncel gelişmeyi, Ülkem İçin gönüllü eğitimcilerinin katkılarıyla çalışanlarıyla paylaştı. "Herkes İçin Engelsiz Tatil" kampanyası ile projeye destek veren Setur ise portföyündeki otellerde engelli dostu hizmetleri misafirlerine sundu. Türk Traktör, bir taraftan farkındalık eğitimlerini tamamlarken bir taraftan da başarılı iç iletişim çalışmalarına devam etti.

Düzenledikleri farkındalık eğitimleri ile ulaştıkları kişi sayısı ve il çapındaki iletişim çalışmalarıyla Ülkem İçin Elçileri Erzincan Beko Bayi Murat Yurt, Yalova Beko Bayi Salim Dönmez, Samsun Arçelik Bayi Rüştü Araboğlu ve Mersin Arçelik Bayi İbrahim Kiper de projeye büyük katkı sağladılar. Tokat Ülkem İçin Elçisi Arçelik Bayi Kadim Dumaz ise Tokat Belediyesi Sakatlar Derneği ve Şehiriçi Taşımacılık Kooperatifi işbirliğiyle engelli dostu iki adet toplu taşıma otobüsünün şehir içinde faaliyete geçmesi için öncülük etti.



"Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" Projesi, Koç Topluluğu şirketleri, çalışanları ve bayilerinin desteğiyle dalga dalga tüm Türkiye'ye yayılmaya devam ediyor.

2012 YILI ÜLKEM İÇİN ŞAMPİYONLARI

Şirket ölçeğine göre iki ayrı kategoride yapılan ödüllendirme kapsamında 2.500'ün altında çalışan sayısı olan ve 2.500'ün üzerinde çalışan sayısı ile faaliyet gösteren şirketler arasında Aygaz ve Tofaş gerçekleştirdikleri "Engelliliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri"ne katılan kişi sayısı ile birincilik ödülüne layık görüldüler. Proje kapsamında 2012 yılında gönüllü olan elçilerimiz arasından İzmir ve Batman Ülkem İçin Elçileri ise düzenledikleri farkındalık eğitimlerine katılan kişi sayısının yanı sıra hayata geçirdikleri destekleyici uygulamalar ile birinciliğe hak kazandılar. İşte 2012 yılı Ülkem İçin Şampiyonları...

AYGAZ

Toplam 1311 çalışan sayısı olan Aygaz'da, 1903 kişi farkındalık eğitimlerine katıldı. Böylece yüzde 145,16 oranında başarı sağlandı. Bu rakam abone servis görevlilerinin, müşterilerin, terminal ve tesislerdeki çalışanların eğitimlere dahil edilmesiyle elde edildi.



Yağız Eyüboğlu - AYGAZ CEO'su

TOFAŞ

Toplam 7 bin 329 çalışan sayısı olan Tofaş da 4 bin 138 kişinin farkındalık eğitimlerine katıldı. Bu sayede yüzde 56,47 oranında başarı sağlandı.



Kamil Başaran - TOFAŞ CEO'su



Batman Ülkem için Elçisi Arçelik Bayii İhsan Borak

Batman ili Ülkem İçin Elçisi Arçelik Bayisi İhsan Borak, verdiği farkındalık eğitimlerinin yanı sıra Batman Belediyesi işbirliğiyle ilindeki Turgut Özal Bulvarı'nın ve bayisinin de bulunduğu alışveriş merkezinin engelli dostu olması için fiziki şartlarında iyileştirmeler yapılmasını sağlayarak ödül almaya hak kazandı.



İzmir Ülkem için Elçisi Arçelik Bayii Aşkın Baysal

İzmir ili Ülkem İçin Elçisi Arçelik Bayisi Aşkın Baysal, öğrencilerin ve öğretmenlerin katılımı ile düzenlediği farkındalık eğitimleri ile 850 kişiye ulaşarak bu yıl farkındalık eğitimi veren gönüllü illerimiz arasında büyük bir başarıya imza atarak birinci oldu.

tesekkürler

FARKINDALIK EĞİTİMLERİYLE HEDEFLERİNİ AŞAN ŞİRKETLERİMİZ

Aygaz	%145,16*	Türk Traktör	%74,82	THY Opet	%48,48	Oranlar, Ekim ayı çalışan sayısı baz alınarak hesaplanmıştır. *Bu rakam taşeron firmaların, müşterilerin, terminal ve tesislerdeki çalışanların eğitimlere dahil edilmesiyle elde edilmiştir. **Tofaş 2500'ün üzerinde çalışan sayısı ile proje kapsamında ödüle hak kazandı.
Ram	%120,69*	Düzyay	%62,01	Amerikan Hastanesi	%47,02	
Koç Finans	%116,13*	Otokoç	%58,12	Tat Tohum	%40,00	
Bilkom	%84,95	Tofaş	%56,46 **	Koçtaş	%37,27	
Tanı	%82,05	RMK Marine	%51,96	Zer	%37,01	
Koç Lisesi	%80,10	Ford Otosan	%50,00	Callus	%35,09	

2012 YILI ÜLKEM İÇİN ENGEL TANIMAYAN GÖNÜLLÜ ELÇİLERİMİZ

Adana	Arçelik ve Ford bayi	Ali Gizer	Giresun	Arçelik bayi	Sertaç Güneş
	Tofaş bayi	Gökhan Mıçı		Arçelik bayi	İbrahim Kiper
Adıyaman	Arçelik servis	Nuri Çelik	İçel-Mersin	Tofaş bayi	Serdar Akyurt
Afyon	Arçelik bayi	Mehmet İşbilir	İzmir	Arçelik bayileri	Aşkın Baysal, Engin Soy
Ankara	Arçelik bayileri	Mehmet Aktaş, Kamuran Kutlucan		Birmot	Mürsel Yakut
Batman	Arçelik bayi	İhsan Borak	Kırklareli	Arçelik bayileri	Selim Kınalı
Bursa	Arçelik bayileri	Cenk Bilecikli, Hakkı Özay, Cem Yüksel, Mert Meriç	Samsun	Arçelik bayi	Rüştü Araboğlu
Çanakkale	Tofaş bayi	Can Mildon		Beko bayi	Raşit Akın
Edime	Beko bayi	Recayit Aran	Tokat	Arçelik bayi	Kadim Durmaz
Erzincan	Beko bayi	Murat Yurt	Yalova	Arçelik bayi	Taner Fedar
			Zonguldak	Beko bayi	Ayşen Orhan
Erzurum	Ford bayi	Muammer Cindilli			
	Tofaş bayi	Engin Çimen			

ÜLKEM İÇİN ELÇİLERİMİZ

Ağrı	Arçelik bayi	Yılmaz Sağın	İstanbul	Arçelik bayileri	Bülent Karabağ, Özkan Lostar, Süleyman Acar, Nail Mersin, Hüseyin Cencer, Abdullah Çoksüer, Zihni Abdurrahmanoğlu
Aksaray	Beko bayi	Bekir Kulak		Fiat bayileri	Ömer Işık, Hasan Taştan
Amasya	Arçelik bayi	Murat Emin Özkök	Kahramanmaraş	Arçelik bayi	Ökkeş Güner
Antalya	Arçelik bayi	Hürol Şenbay	Karabük	Arçelik bayi	Hamdi Yenigün
	Beko bayi	Adnan Sevim	Karaman	Arçelik bayi	Nadir Nas
Ardahan	Opet bayi	Akın Fırıncı	Kars	Arçelik bayi	Mehmet Sani Erdoğan
Artvin	Ford bayi	Yüksel Karakurt	Kastamonu	Opet bayi	Doğan Ünlü
Aydın	Tofaş bayi	Selami Özpoyraz	Kayseri	Opet bayi	Latif Başkal
Balıkesir	Beko bayi	İbrahim Kantarcı	Kırıkkale	Arçelik bayi	Tolga Oruçlar
Bartın	Opet bayi	Mustafa Çiftçi	Kırşehir	Arçelik bayi	Mustafa Büyüksahin
Bayburt	Aygaz bayi	Muharrem Çarpadan	Kocaeli	Arçelik bayi	Mesut Baştürk
Bilecik	Arçelik bayi	Ali Pamukçu	Konya	Tofaş bayi	Fatih Güneş
Bingöl	Arçelik bayi	Tuncer Çılgasit	Kütahya	Arçelik bayi	Hüsnü Boyacı
Bitlis	Beko bayi	Fehmi Kaleli	Malatya	Ford bayi	Nurhan Kılıçarslan
Bolu	Beko bayi	Yahya Günay	Manisa	Beko bayi	Mehmet Yumrukaya
Burdur	Aygaz bayi	Hasan Ali Daldal	Mardin	Arçelik bayi	Fatin Ergin
Çankırı	Arçelik bayi	İsmail Sankaya	Muğla	Arçelik bayi	Kenan Değertaş
Çorum	Arçelik bayi	Mustafa İstanbulluoğlu	Muş	Beko bayi	Ekrem Demirel
Denizli	Arçelik bayi	Kubilay Caner	Nevşehir	Opet bayi	İbrahim Karasahin
	Arçelik bayi	Siddik Kurul	Niğde	Arçelik bayi	Hacı Emin Özdemir
Diyarbakır	Beko bayi	Abdullah Saka	Ordu	Arçelik bayi	Mustafa Keler
Düzce	Arçelik bayi	Erben Çakman	Osmaniye	Arçelik bayi	Ömer Kabul
Elazığ	Tofaş bayi	Mehmet Metin	Rize	Aygaz bayi	Mustafa Artan
Eskişehir	Arçelik bayi	Mustafa Özgül	Sakarya	Arçelik bayi	Mücahit Aslan
Gaziantep	Tofaş bayi	Ali Topçuoğlu	Siirt	Aygaz bayi	Mehmet Ertekin
	Ford bayi	Erol Doğaner	Sinop	Tofaş bayi	Gülşah Kayıkçioğlu
Gebze	Beko bayi	Nesim Sıtkı Ceylan		Arçelik bayi	Melih Balk
Gümüşhane	Tofaş bayi	Engin Çimen	Sivas	Tofaş bayi	Onur Sünbuloğlu
Hakkari	Arçelik bayi	Ali Şen	Şanlıurfa	Arçelik bayi	Mehmet Ali Coşandal
Hatay	Ford bayileri	Osman Ovalı, Mustafa Sacar	Şırnak	Beko bayi	Mehmet Tetik
İğdır	Arçelik bayi	Cafer Yeşil	Trabzon	Arçelik bayi	Mustafa Çebi
Isparta	Arçelik bayi	Mümtaz Armağan	Tunceli	Beko bayi	Yusuf Cengiz
	Ford bayileri	Uğur Yalçinkaya, Mehmet Ali Ceceli	Uşak	Arçelik bayi	Ziya Tintoğlu
İstanbul		Erhan Sedar, İlker Denizli, İrfan Uysal, Hasan Öztürk, Mehmet Keleş, Altan Özkan, Yusuf Karataş, Yakup Aslan, Taşkın Erdoğan, Özkan Şendir, Doruk Bulut	Van	Ford bayi	Ali Çiçeksay, Ozan Şengül
	Beko bayileri		Yozgat	Tofaş bayi	Zafer Özışık



Opet-Petropark Bayisi Nalan Demir:

“Müşteri Memnuniyetinde Lider Opet’in Bir Bireyi Olmak Ayrıcalıktır”

Opet -Petropark bayisi Nalan Demir, 20. yılını kutlayan Opet Ailesi’nin bir bireyi olmanın gururunu yaşadığını söylüyor. Demir, Opet’i müşteri memnuniyetinde 7. kez liderlik koltuğuna oturtan değerlerin kendisi için de yol haritası olduğunu belirtiyor.

Otomobil sektörü kökenli bir aileden gelen Opet Petropark bayisi Nalan Demir, Opet markasının başarısını yedi yıldır üst üste müşteri memnuniyetinde birinci seçilmesine bağlıyor. Opet markasına duyulan güvenin Koç Topluluğu güvencesinde olduğunu belirten Nalan Demir ile Bizden Haberler Dergisi için görüştük.

Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

1979 yılında Adana doğdum. Kamu Yönetimi Bölümü’nden mezun oldum. Evli ve iki çocuk annesiyim. İş hayatına Tofaş’ta satış danışmanı olarak başladım, ardından İstanbul’da Koç Holding destekli özel bir danışmanlık şirketinde Tofaş Oto bayilerinin insan kaynakları ve satış destek eğitimleri

bölümünde görev aldım. Bu iş tecrübelerimden sonra eşimle birlikte ticaret hayatına atılmaya karar verdik ve Opet ailesine katıldık.

Bu birlikteliğin hikâyesini sizden dinleyebilir miyiz?

Eşim ve ben Koç Topluluğu içerisinde çalıştığımız dönemlerde, eşimle birlikte Opet mar-

kasını kuran Fikret ve Nurten Öztürk çiftinin başarı hikâyesini konuşuyor ve şirketi yakından takip ediyorduk. Eşim uzun yıllar Tofaş'ta profesyonel yöneticilik yaptı ve bu dönemi bitirdikten sonra otomotivle ilgili yurtdışı bağlantılı bir şirket kurma planı yaptık. Tam bu dönemde yakın bir dostumuzun Orhanlı Tuzla'da devredilen bir istasyonu olduğu bilgisini vermesi ile bir anda Opet bayisi olduk. Sektöre yabancı olmamıza rağmen müşteri beklentilerini ve Opet markasını iyi tanımamız işletmecilik ve satış yönetimi konusundaki uzmanlığımızın bulunması işimizi kolaylaştırdı.

Opet ailesi içerisinde olmak size ve işinize ne gibi artı değerler katıyor?

Lokasyonu oldukça farklı, çok ciddi çaba isteyen ve işletme bilgisi gerektiren, etrafında tüm dağıtım şirketlerinin istasyonları olan bir bölgede Opet markasının bir bireyi olmak işimize çok ciddi sanılmamıza neden oldu. Bu işte güvenilirlik, müşteri memnuniyeti, marka bilinirliği ve sadakat çok büyük önem taşıyor. Üst üste 7 yıl müşteri memnuniyetinde birinci olmuş ve müşteri teveccühünü sağlamış bir şirketin ve Türkiye'nin en büyük Topluluğu'nun bir bireyi olmak bize ayrı bir güvence sağlıyor. Örnek verecek olursak sizinle hiç çalışmamış ziyaret ettiğiniz bir müşteri görüşmesinde eğer toplantı tamamen fiyat odaklı değilse çok çabuk işi bitirebiliyorsunuz. Markanın hızla yükselen imajı ve bence başarısında çok büyük payı olan sosyal sorumluluk projeleri, taviz vermediği Temiz Tuvalet Projesi, bugün Opet markasının satış skorlarını ve pazar payını etkiliyor. Siz de bayi olarak bundan nasibinizi alıyorsunuz. Bizimde aile olarak satış kökenli olmamız, işletmecilik tecrübemiz ve markaya olan inancımız da eklenince istasyonumuz hızla büyümeye başladı. Bugün bölgemizdeki rakip marka istasyonumuzla aramızda iki kat satış farkı bulunuyor. Müşteri memnuniyeti olarak ise oldukça yukarıdayız.

Opet'in akaryakıt sektöründeki duruşunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bir kere Opet'in başarısını düşününce üzerinde durulması gereken en önemli konu 7 yıldır üst üste müşteri memnuniyetinde birinci seçilmesidir. Bildiğim kadıyla hiçbir sektörde hiçbir markanın erişemediği bir skordur bu. Bu, müşterinin markaya olan güveni ve teveccühünün bir göstergesidir. Her geçen gün yükselen pazar payı ile Opet her zaman liderliğe gözünü dikmiş bir marka olmuştur. Esasen markanın yaptığı yatırımlar, devreye

Opet markasının istikrarlı ve kararlı duruşu sayesinde markamızın zirveye yerleşeceğini düşünüyorum. Ancak sektördeki yabancı oyuncuların artması ve yeni yatırımcıların devreye girmesi ile sektörde daha rekabetçi bir ortam doğacağına inanıyorum.

soktuğu sosyal sorumluluk projeleri de markanın bilinirliğini güçlendirmektedir. Opet'in sahadaki yansıması bayileri ve akaryakıt satış görevlileridir. Bayi teşkilatının yönetimindeki profesyonellik doğrudan müşteriye yansıyan bir tavidir.

Kuruluşunun 20. yılını kutlayan Opet markası uzun yıllardır akaryakıt sektöründe aynı istikrarı ve kaliteyi korumaya devam ediyor. Sizce böylesine bir başarıyı sağlamak için bir markanın ne gibi hassasiyetlerinin olması gerekiyor?

Her şeyden önce Sayın Nurten ve Fikret Öztürk'ün inançları ve markayı büyütmek için yaptıkları çalışmalar önemli bir başarı hikâyesidir. Opet'in kuruluşundan bu yana,

20 yıldır, istikrarlı bir yükseliş göstermesinde kaliteyi korumak için bilinçli ve profesyonel bayi profili oluşturmaları, ürün kalitesinden ödün vermemesi, müşteri odaklı hizmet anlayışını benimsemesi ve her geçen gün farklı satış stratejileri oluşturmaları büyük önem taşıyor.

Opet markasını bugünlere taşıyan artılar sizce nelerdir?

Opet markasının en büyük artıları müşteri memnuniyeti, ürün kalitesi ve bu kaliteyi sabit tutmak için kurduğu kontrol mekanizmasıdır. Bunların yanı sıra üstün standartlarda bir şirket yapısına sahip olması, markasına güvenmesi, iyi lokasyonlarda konumlanması, kamuoyunun önem verdiği sosyal sorumluluk projelerini desteklemesi de markayı bugünlere taşıyan artılar arasında yer alıyor. Bütün bu artıları kazandıran da Koç Topluluğu'nun sağladığı güvencedir.

Bir Opet bayisi olarak sizce markayı 2013 yılında neler bekliyor?

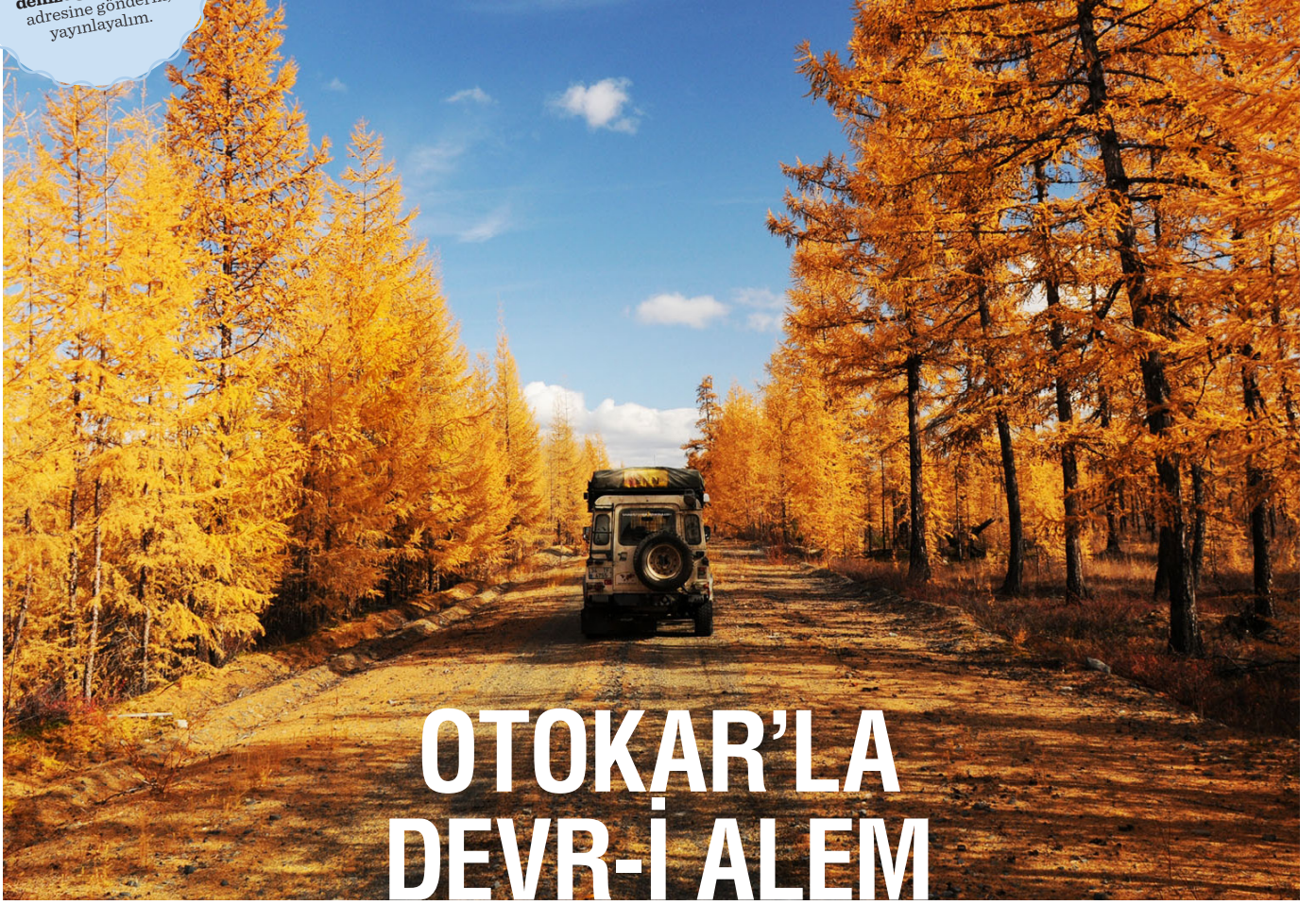
Opet markasının istikrarlı ve kararlı duruşu sayesinde markamızın zirveye yerleşeceğini düşünüyorum. Ancak sektördeki yabancı oyuncuların artması ve yeni yatırımcıların devreye girmesi sektörde daha rekabetçi bir ortam doğuracağına inanıyorum. Bu da doğal olarak bundan sonra her şeyin farklı yapılması ihtiyacını doğuracaktır. Markanın yükselişinin bayilerin desteği ile birlikte olması için, bayi - sadakat projelerine ve sürekli düşen kar payları nedeni ile bayilerin işletme yönetimi konusunda bilinçlendirilmesine ihtiyaç bulunuyor.



"Opet markasının en büyük artıları müşteri memnuniyeti, ürün kalitesi ve bu kaliteyi sabit tutmak için kurduğu kontrol mekanizmasıdır."

**Gönderin
Yayınlayalım**

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



Ali Eriç küçük yaşlarda başlayan seyahat tutkusunu ve Land Rover Defender sevdasını bir araya getirdi, 50'li yaşlarında, dünya turu hayalini ise Otokar'la gerçeğe dönüştürdü.

"Rota deyince akla, bir noktadan bir başka noktaya gitmek için çizilen güzergâh çizgisi gelir. İstanbul'dan İstanbul'a gitmek için nasıl bir rota takip edilir? İstanbul'dan kalkıp, İstanbul'a gideceksiniz. Nasıl bir rota çizerdiniz? Kadıköy'den mi yol alırdınız yoksa Beyoğlu'ndan mı? Üsküdar'dan mı yoksa Mecidiyeköy'den mi?". Ali Eriç gerçekleştirdiği dünya seyahatinin tüm ayrıntılarını anlattığı web sitesinde bu sözlerle anlatmış yol alma tutkusunu. Gelin çizdiği rotayı çektiği fotoğraflar eşliğinde Bizden Haberler Dergisi için ondan dinleyelim.

Bize seyahat tutkunuzun nasıl başladığını ve dünya turuna çıkışınızın hikâyesinden bahsedermisiniz?

Seyahat tutkum ilkokul yıllarımda başladı. O zaman haritaların üzerinde, şehirleri, köyleri

parmağım ile takip eder, kendi kafamda coğrafyalar canlandırırdım. Ankara'da, şimdi adını ve konusunu hiç hatırlamadığım bir film izlemiştim. O filmdeki Afrika görüntüleri beni adeta büyülemişti. Önce seyahat ve Afrika bir araya geldi. Hayalini kurduğum, rüyalarımın giren şey ise oraları arabayla dolaşma fikriydi. Ayrıca Camel Trophy'ye olan ilgim nedeniyle Land Rover araçlara karşı bir merakım ve sevgim de vardı. 2004 yılında telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren şirketimdeki sorumluluklarımı fiili olarak ortaklarıma devretmeye ve hayalimi gerçekleştirmeye karar verdim. İnternette araştırmalar yaparken kendi araçlarıyla evinden çıkan ve dünyayı gezen insanların hikâyelerine rastladım. Önce bu gibi bir yolculuğu gerçekleştiremezsiniz gibi geliyor, ama sonrasında "ben bu işi yaparım diyorsunuz" kendinize.

Otokar'la tanışmanız bu sürece mi denk geliyor?

Evet. Bu kararı alırken birinci önceliğim araba seçimi oldu. 1988 ve 1989'da Camel Trophy seçmelerinde Türkiye finalisti olmam sebebi ile Land Rover Defender'lara çok merakım ve sevgim vardı. Onu seçince de Otokar ile tanışmış oldum.

Peki, araba seçiminden sonra nasıl yol aldınız?

Kasım 2004'te ilk Afrika seyahatimle ilgili rotam büyük ölçüde belliydi. Ülkelerle ilgili bol bol kitap okumuştum. Seyahatimi İstanbul'dan Capetown'a yapacak şekilde planlamıştım. Otokar ile araç konusundaki özel isteklerim üzerine görüştük ve bunların mümkün olabilmeleri araç banтта üretilirken entegre edildi. Mayıs ayında arabayı teslim aldım ve iç hazır-

lıklar üzerinde yoğunlaştım. Çok titiz bir şekilde hazırlandım. Afrika'ya birçok kez gitmişim ama bu bambaşka bir deneyim olacaktı benim için. Aracı içinde kalabileceğim, yemeğimi hazırlayabileceğim, içeceğim ve duşumu alabileceğim suyu temin edeceğim bütün ekipmanlarla donatıp 3.050 kg ağırlıkla 15 Ekim 2005 tarihinde yola çıktım. Uydu telefonum, GPS'im vardı. Uydu vasıtasıyla -yavaş da olsa- internet bağlantısı sağlayabiliyordum. Düşünebildiğim her şey için önlemler almıştım. Suriye üzerinden Ürdün, Mısır ve böylece Afrika'ya girdim. Mısır'dan sonra Sudan, Etiyopya, Kenya, Uganda, Rwanda, Tanzanya, Malawi ve Mozambik'i izleyerek Güney Afrika'ya indim ve 6 ay sonunda Cape Town'a ulaştım. Aracıyı oradan gemiye yükledim ve ben de uçakla Nisan 2006'da İstanbul'a döndüm.

Seyahatinizde yaşadığınız deneyimleri bizimle paylaşır mısınız?

Seyahat boyunca bir takım insanlarla tanışıyorsunuz. Arabayla, motorsikletle, sırt çantasıyla bisikletle gezenler... Bunların içinde benim gibi "yaptım" demek için yapanlar da vardı, bunu bir yaşam şekline getiren ve hayatlarının geri kalan kısmını gezerek geçirenler de. Birincisi benim yapıma daha uygundu. Bunun dışında, dünyada bir başkasıyla birlikte seyahat eden yüzlerce insan var ama ben tek başıma kalmayı, seyahat etmeyi ve araba kullanmayı çok seviyorum. Ancak, süreç boyunca birçok zorluğu aşıyorsunuz ve bir süre sonra diğer şeyler gibi zorluklar da monoton hale geliyor.

Peki, ikinci seyahate üstelik bu kez dünya turuna çıkmaya nasıl karar verdiniz?

2007'nin ortalarına doğru içimde kıpırtılar yeniden başladı. 2008 nasıl bir seyahat yapacağımı, nasıl bir rota çizeceğimi düşünerek geçti. Masama haritaları yaydım, kafamda çeşitli rotalar oluştu. Sonra dedim ki, "bu işi tek celsede bitireyim" ve dünya seyahati fikri böyle ortaya çıktı. Kıtaların karadan ulaşabileceğim en uç noktalarını hedefledim kendime. Örneğin Asya'nın karadan ulaşılabilen en kuzeydoğu ucu Magadan'ı... Daha da kuzeydoğusunda Kamçatka var ama Kamçatka'ya karadan ulaşamıyor. Kuzey Amerika'nın karadan ulaşılabilen en kuzey noktası, Kuzey Buz Denizi kıyısında Prudhoe Bay, Güney Amerika'nın en güney ucu Ushuaia yine uç noktalar. Dakar, Afrika'nın en batı ucu, Cebelitarık en kuzey ucu gibi. Kısacası beş kıtayı iki yıl boyunca gezecektim.



Ne zaman yola çıktınız, yolculuk nasıl başladı?

6 Mayıs 2009'da çıktım yola; hep doğuya, güneşin doğduğu yere doğru... Gürcistan sınırından çıkarak Asya'daki hedefim olan Magadan'a beş buçuk ayda ulaştım. Hedeflediğim süreyi tutturdum ama, 19.000 kilometre hedeflerken 30.000 kilometre yol yaptım. Daha sonra baştaki hedeflerimi hep yüzde 50 civarında aştım. Bu, mesafelerde de böyle, sürede de aynı şekilde oldu. Çünkü dünyayı dolaşırken geçtiğiniz kıtaların iklim koşullarını da hesaba katmanız gerekiyor. Türkiye'den çıkış tarihimizi özellikle Sibiryaya, Alaska, Kanada gibi yerlerde kış aylarına denk gelmeyecek şekilde ayarlamıştım. Kıtalar ara-

Farklı bir kültür, alışmadığımız, farklı bir misafirperverlik var. Bunları yaşamak çok güzel.

sındaki deniz yolculuğunu da denk getirip olabilecek en hızlı rotayı hedeflemiştim.

Peki, bu seyahatte sizi en çok büyüleyen yerleri anlatabilir misiniz?

Moğolistan doğası ve halkı büyüleyiciydi. Gobi Çölü'nün ortalarına indikçe, Mars'ta çekilen fotoğraflara benzer görüntüler ortaya çıkıyor. Farklı bir kültür, alışmadığımız, farklı bir misafirperverlik var. Doğu Sibiryaya'nın doğası da çok etkileyciydi. Alaska'nın batı sahillerinde "Inside Passage" denilen binlerce adanın olduğu bir bölüm var. Amerika'da Yosemite ve Yellowstone Ulusal Parkları... Boliviya, doğal güzellikleriyle de beni çok etkiledi.

Buralarda bizimle paylaşabileceğiniz ilginç bir anılarınız var mı?

Kalahari Çölü'nde iki gece kaldık. Alçak bodur ağaçlar ve aslanlar arasından gidiyorduk. Genç bir adam ağaçların arasından koşarak bize doğru geldi. Aracının aküsü bitmiş, yardım istedi. O bölgede Dünya Doğayı Koruma Vakfı'nın (WWF) bir projesi için istasyon kurmuş. İki yıldır küçük bir çadırda yaşıyormuş ve aslanları izliyormuş, izlediği üç aslanı varmış. "Korkmuyormusun?" diye sordum... "Aslanların damak tadına uygun değiliz. Çadırın önüne geliyorlar, çok da meraklılar. Bazen sabahları çadırın fermuarını açtığımda, oturmuş beni merakla seyrederken buluyorum onları" dedi. Zaten asıl sırtlan insana da saldırabilecek tek hayvanmış. Eşimle kaldığımız çadırın gece bir sırtlanın ziyaret etmişliği de var orada...

Hedeflere ulaşmak insana haz veriyor. Tabii ki hedeflere doğru yol alırken gördüğünüz şeyler, yaşadığınız anlar ve aldığınız zevkte bambaşka...



ÇAĞIN HASTALIĞI: ÇOCUK OBEZİTESİ

Tüm gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin üzerinde dikkatle durduğu obezite sorunu, günden güne her ülkenin öncelikli sağlık problemi haline geliyor.

Her ebeveynin en değerli varlığı kuşkusuz çocuklarıdır. Onların sağlıklı bir yaşam sürmeleri ise birinci öncelikleridir. Her ne kadar onlar için anne ve babalar en iyisini düşünmeye çalışsa da; yanlış yeme alışkanlıkları, farklı tatların hayatımıza girmesi, zamanın kısıtlılığından ebeveynlerin pratik çözümleri tercih etmesi, aileleri olduğu kadar çocukları da çığ gibi

büyüyen bir sağlık problemine, obeziteye sürüklüyor. Peki, dünya nüfusunda obezitenin günden güne tek haneli yaşlara indiği, tüketilen yiyeceklerin gelişimi destekler kaliteyi barındırmadığı günümüzde, bu ciddi sorunun kaynağını anlamak ve çözüm üretmek için neler yapılabilir? Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Barack Obama'nın eşi Michelle Obama'nın

Dr. Nihal Memioğlu, **Türkiye'de obezite** üzerine kapsamlı bir çalışma olmadığını, ama bölgesel araştırmalara göre; İstanbul'da fazla kilolu ve obez çocuk oranının devlet okullarında **yüzde 15** iken, özel okullarda **yüzde 30'a** yakın olduğunu belirtiyor ve bu oranın Ankara'da **yüzde 13,8**, İzmir'de **yüzde 18,7** ve Antalya'da **yüzde 16**'larda olduğunu sözlerine ekliyor.

çocukları etkileyen sağlık problemlerinin önüne geçmek için başlattığı sağlık seferberliği tüm dünyada büyük yankı bulsa da, daha yapılacak çok şey var.

BİRİNCİ ÖNCELİK DOĞRU BESLENME

Bir beslenme şekli düşünün; lif bakımında günlük ihtiyacınızı karşılamayan, yağ ve şekeri yüksek oranda barındıran ve vücuda hiçbir katkı sağlamayan bir beslenme şekli. Şimdi de bu tek tip beslenme şeklinin çocuğunuz için bir rutin haline geldiğini düşünün. İşte küçük yaşlarda baş gösteren beslenme bozukluğunun uzantısı olan obezitenin nedenlerinden birisi, bu tek tip beslenme şeklidir. Hazır yemeklerin ve abur cubur ürünlerin fazlasıyla hakim olduğu bu beslenme şeklinden çocukları uzaklaştırmak için yapılacak şeyler ise oldukça basit; çocuğunuzun gerek duyduğu besin değerlerini içeren yiyeceklerden oluşmuş öğünler hazırlamak. Peki bunu nasıl mı yapacaksınız?

Biz yetişkinlerin olduğu kadar çocukların da en çok sevdiği şeylerin başında kırmızı et ile hazırlanmış yiyecekler geliyor. Kansızlığa iyi gelen kırmızı eti, her gün tüketmek ise obezitenin ve vücutta oluşan yağlanmanın en büyük destekçilerinden birisi. Bunun için kırmızı eti çocuklarınızın akşam yemeklerine dahil ettiğiniz kadar; tavuk ve balık ile hazırlanmış yiyeceklerle de sevecekleri tatlar hazırlamanız öneriliyor. Bunun yanı sıra, Türk yemek tipinin vazgeçilmezi olan makarna, pilav gibi karbonhidrat değeri açısından yüksek yan yiyeceklerin yerine, ara sıra da olsa, sevdikleri sebzelerden hazırlanmış yiyecekler sunmak daha sağlıklı olacaktır. Bu onların sindirim sistemlerine iyi geldiği gibi vücuttaki yağ oranını da azaltacaktır.

ÖĞÜNLERİN İÇERİĞİNE DİKKAT

Bir başka önemli nokta ise öğünlerin zamanında ve yeterli oranda tüketilmesi. Akşam yemekleri ailelerin gözetiminde olsa da, çocuklar için en tehlikeli zaman dilimi öğle yemeğinin yenildiği vakitler. Öğle aralarını ise sağlıklı ürünlerle desteklemek şart.

Çocuklar için en tehlikeli bir başka zaman dilimi ise akşam yemeğinden sonra geçirdikleri zaman. Ödevlerin bittiği, ailelerin çocuklarına televizyon ya da bilgisayar izni verdiği bu sürede ise yine abur cubur tüketimi artıyor. Burada ise imdada yetişecek hem yararlı hem zevkli yiyecekler bulmak mümkün. Bir küçük kase dolusu cips ya da bol şeker içeren çikolata ürünleri yerine; kuru üzüm, kuru erik, yaban mersini, incir, kuru kayısı gibi ürünler ya da sütü tatlıları tercih edebilirsiniz. Ya da az balla ve kuruyemişi karıştırarak kendi enerji barınızı hazırlayabilirsiniz.

HEM SAĞLIKLI HEM LEZZETLİ ÇÖZÜMLER

Özellikle 5-18 yaş arasında yer alan çocuklara istemedikleri bir şeyi yedirmek çok zor olsa da küçük numaralarla onların zevk aldıkları yiyecekleri hazırlamak her zaman mümkün. Eğer çocuğunuz kızartmaları çok seviyorsa; bunu tavada kızartarak yapmak yerine az yağla fırında yapmayı tercih edebilirsiniz. Hamburger etini hazırlarken yağsız bir tür seçmek ve içine baharatla tat katmak da ebeveynler için kurtarıcı olabilir. İçinde birçok katkı maddesi barındı-

ran ve besin değeri düşük, yağ ve kalori olarak oldukça yüksek bir tatlı yerine kendi tariflerinizi hazırlayabilirsiniz.

FİZİKSEL AKTİVİTE AZLIĞI OBEZİTEYİ DOĞURUYOR

Yeme düzenini ve alışkanlıkları düzene soksanız da, fiziksel aktivitelere ağırlık vermeyi unutmayın. Çocuklar için ilk kural aktivitenin eğlenceli, zevkli ve ödül içeren tarzda olmasıdır. Çocuklardan sağlıklı olmak için hareket etmelerini beklemek doğru olmaz. İlk önce yapılması gereken, onların ilgi duyacakları aktiviteleri gözlemlemek ve onları teşvik etmektir. Buna başlamadan önce hareket-sizliği tetikleyen aktiviteleri azaltmak doğru olur. Bu noktada aile bireylerinin belirlenen aktivitelere katılımı da büyük önem taşır. 10 yaş altı çocuklarda yaşam tarzı büyük ölçüde aile bireyleri tarafından belirlenir, tüm aileyi içine alan aktiviteler çocukların ömür boyu sürecek bir alışkanlık kazanmasını da sağlar. Onların geleceğinde işlerine yarayacak bir sporu aşlamak hem sağlıkları hem de gelişimleri için büyük bir artıdır. Bu gibi egzersizler kısa sürede etki gösterdiği için motive edici de olabilir. Kıvraklık, çeviklik veya hız gerektiren aktiviteler yerine kuvveti öne çıkaranlar tercih etmenizi öneririz. Bunlara ilave olarak çocuklara egzersizi özendirici hediyeler seçilmesi, okul sonrası ev ödevine başlamadan aktivite yapılmasının özendirilmesi gibi yöntemler denenebilir.



“Aileler Örnek Olmalı”

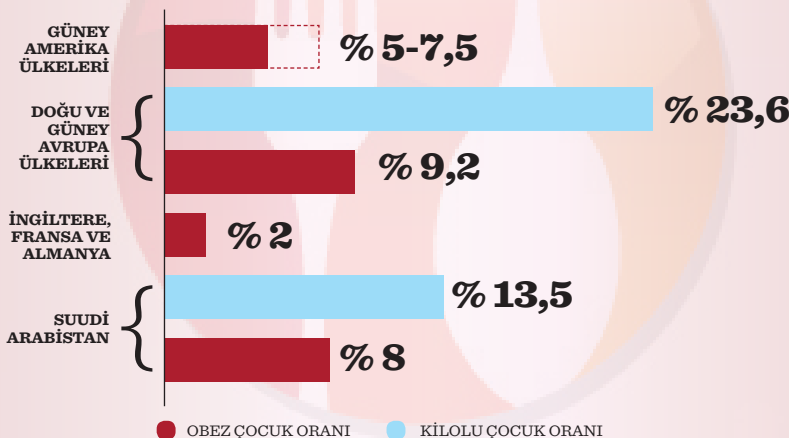
Ailelerin çocuklarının beslenmesinde nelere dikkat etmeleri ve ne gibi önemler almaları gerektiği konusunu Bizden Haberler Dergisi için Amerikan Hastanesi doktorlarından Dr. Nihal Memioğlu anlattı:

“Öncelikle ebeveynler beslenme tarzlarıyla çocuklarına örnek olmalıdırlar. Posasız ve yağ oranı yüksek yiyecekler yerine dengeli beslenmek için sebze yemekleri, baklagiller ve taze sebzelerle hazırlanmış salata yeme alışkanlıkları çocuklara küçük yaşta kazandırılmalıdır. Şekerli, gazlı içeceklerin tüketilmesi sınırlandırılmalı, su ve ayran gibi yararlı içeceklerle teşvik edilmelidir. Aile sofrasına önem verilmeli ve öğün saatleri düzenli olmalıdır. Okula giden çocukların okuldaki yemek listeleri incelenmeli ve onlarla birlikte değerlendirilmelidir.

Çocukluk çağında kalorisi yüksek gıdalardan kaçınılmalı, abur cubur olarak tanımlanan maddelerden uzak tutulmalıdırlar. Aile sofrasında her türlü besin yer almalı, servis yapıldıktan sonra servis kapları sofradan kaldırılmalıdır. Yenilen yemeklerin çeşitliliği önemli olduğu kadar çocukların aktivitelerine de önem verilmelidir. Çocuğun yaşına uygun oyunları oynatabilmesi için mutlaka ortam sağlanmalıdır. Fiziksel aktivite yapması teşvik edilmeli, ebeveyn olarak örnek olunmalıdır.”

DÜNYADA OBEZ GENÇ NÜFUS HIZLA ARTIYOR

ABD’de 2-19 yaş grubunda yaklaşık **6 çocuk-ergenden biri** bu durumdan etkilenirken: 2010 verilerine göre ABD’de 2-19 yaş grubundaki **obezite yüzdesi yüzde 49**’larda seyrediyor. Bunun **yüzde 32’si overweight** denilen fazla kilolu çocuklardan, **yüzde 17’si ise obezlerden** meydana geliyor.





“İşte Öyle Bir Şey”, “Sevdan Olmasa” ve daha birçok eseri sesiyle unutulmaz kılan Erol Evgin, Türk müziği denildiğinde akla gelen en değerli isimlerden. Müziğe olan sevgisini “Şarkı söylemek uçmak gibi” şeklinde anlatan Erol Evgin kendine has yorumu ile her döneme her nesle hitap ediyor. Müzisyenliğin yanı sıra mimarlık çalışmalarına da devam eden Evgin, mimarlığın yolunu aydınlattığını söylüyor. Erol Evgin, 40 yıllık sanat yolculuğunu ve bu yolda yaşadıklarını konuştu.

Erol Bey, nasıl bir ailede büyüdünüz? Çocukluk yıllarınızdan bahsedebilir misiniz?

Ben bir Anadolu ailesinde büyüdüm. Baba memleketim Van, anne memleketim Rize. Benden büyük olan üç ağabeyim Van’da doğdular. Babam onların ilkokuldan sonraki eğitimleri için 40’lı yıllarda İstanbul’a göç etmiş. Ben ve küçük erkek kardeşim de Moda’da doğmuşuz. Babam eğitime çok yürekten inanır ve özellikle yabancı dil eğitime önem verirdi. Hepimizin yabancı dil eğitimi alması için bizi özel kolejlerde okuttu. Ben İstanbul Erkek Lisesi’nde okudum. Almanca eğitim aldım. Müzik ise hep hayatımda oldu.

Ailenizde müzikle uğraşan başka kimse var mıydı? Müzikle tanışmanız nasıl oldu?

Babamın sesi çok güzeldi, keyifli olduğu zamanlarda bize şarkı söylerdi. Meslek olarak ise müzisyenliği ilk kez seçen benim. Babam buna çok kolay izin vermedi ve şart koştu. O yılların moda meslekleri vardı. Mimarlık, mühendislik, doktorluk, hukuk gibi. “Böyle bir meslek sahibi ol, ondan sonra istediğini yap” dedi. Ben de Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Yüksek Mimarlık Bölümü’ne gittim.

Mimarlık hayatınızın neresinde?

“Mimarlık susmuş bir maskedir” derler. Müzikle mimarlığın örtüşen bir durumu vardır. Binlerce insan baş vuruyordu, 28 kişi alıyorlardı. Bende iyi resim yaptığım için 28 kişi içerisine girebilmiştim. Akademi resim, mimarlık, heykel gibi birçok sanatın bir arada olduğu hoş bir ortamdı. Akademiye girdikten sonra mimarlığın çok önemli bir sanat dalı olduğunu öğrendim. Mimarlık insanların kullandıkları eşyalardan başlayarak yaşadıkları en küçük birimden, çalıştıkları, yaşadıkları mekanları, mahalleleri, şehirleri ve sonunda dünyayı organize eden bir meslek. Dünyayı

ölçülendiren bir meslek. Mimarlık yolunu aydınlatmış.

Müzikle mimarlığın sizce benzer yanları var mı?

Benim gönül verdiğim müzik, Türkiye’de çok yeniydi. Okulu yoktu, ekolü yoktu ve önümüzde çok az örnek vardı. O yüzden sanat-

Şarkılarımız insanların yüreğine işledi.

Türk Tiyatrosu ve Türk Sinemasının Büyük Ustalarıyla Oynamak Büyük Keyifti

ADİLE NAŞİT

Benim çok sevdiğim ablamdı. Hakikaten de çok iyi bir aktristti. Çok doğal, çok anaç bir insandı. Benim Adile Ablamdı. Hala sahnede bazen, onun şakalarıyla onu anıyorum.

AYŞEN GRUDA

Benim çok sevdiğim ablamdı. Hakikaten Hollywood’da olsa, bugün bir dünya starı olur. O kadar iyi bir aktristtir. Tiyatroda dinlemeyi ben ondan öğrendim. Tiyatro konuşmak kadar dinleme sanatıdır da.

Ayşen Guruda’yı bir oyunda izlerken bakın o kadar güzel dinler ki, hiç hareket etmeden karşısındaki bir kişiyi anlatırken, rol yaparken, o kadar güzel dinler ki, role öylesine katkısı olur. Çok büyük bir aktristtir o.

NEVRA SEREZLİ

Nevra Serezli de bugün Hollywood’da olsa bir dünya starı olacak kadar zamanlaması iyi bir aktristtir. Nevra Serezli de pırıl pırıl bir insandır ve çok büyük bir sanatçıdır.

HALDUN DORMEN

Ondan misafır ağırlamayı öğrendim. Çok iyi bir ev sahibidir, çok zariftir. Ondan da unutmamayı öğrendim. Yani büyük bir tatsızlık olduğu zaman onu büyük üzüntü ve sıkıntı, keşkelerle, oysalarla daha büyük bir sıkıntı haline getirmez, stres geliştirmez. “E napalım şekerim” der, “Oldu bitti der”, “Şimdi yeni şeylere bakalım” der.

tan, mimarlıktan, resimden ve heykelden çok paralel çizgiler çektim müziğime.

1969 yılında sözlerini kendinizin yazdığı “Sen” ve “Eski Günler” adlı albümler ile müzik dünyasına adım attınız. Bize biraz o dönemlerden bahsedebilir misiniz?

O dönemde sesini duyurabilmek çok zordu. İnsanlar önce görmezden geliyorlar, hiç orali olmuyorlardı. Eleştirmiyorlardı bile. Müziği çok sevdiğim için, yılmadım, koşturdum, her kapıyı çaldım. Radyodan sesimizi duyurmaya çalıştık. 1969’dan 1976’ya kadar, 6 ayda bir 45’lik yaparak devam ettim.

1976 yılında Çiğdem Talu ve Melih Kibar ile birlikte unutulmaz şarkılara imza attınız. Melih Kibar ve Çiğdem Talu sizin için ne ifade ediyor?

“İşte Öyle Bir Şey” ve “Sevdan Olmasa” şarkıları bir anda tüm Türkiye’de duyuldu. Onu yine unutulmaz şarkılar takip etti; “Bir de Bana Sor”, “Hep Böyle Kal”... Çiğdem Talu ve Melih Kibar’la bir ekip olduk. Hepsi çok keyifli işlerdi. Ben daha önce kendi sözlerimi kendim yazardım, bir şarkı sözü yazarıyla çalışmamıştım hiç. Bunun da nedeni çok çekingen bir çocuk olmamdı. Bir şarkı sözü yazarı ya da bir şair bir şey yazarsa ve ben de onu beğenmezsem, bunu ona nasıl söylerim, beğenmediğimi nasıl ifade ederim gibi tuhaf çocuksu bir korkum vardı. O yüzden hep kendim yazardım sözlerimi. Sonra Çiğdem’le tanıştım. Çiğdem eleştiriye açık, çok sıcak, çok özel bir insandı. Onunla keyifle çalıştık, bir 45’lik yaptık. Sonra Melih girdi devreye, Melih’le de çok sevdik birbirimizi. Üçümüzün ortak bir inancı vardı, “Bir ülkenin popüler müziği o ülkenin topraklarından hayat bulmalıdır. Dünyanın öbür ucuna bakarak müzik yapılmaz.” Başka yerlere bakarak bu toprağın duygularını, bu toprağın sesini dile getiremezsiniz. Bu inançla Melih, Türk musikisine ve Türk folklorüne has ritimleri kullandı bestelerinde. Çiğdem de, yine Türk musikisinde olan söz geleneğini, yani şiirsel ve yoğun sözleri şarkılara yansıttı. Ben de Türk gibi söyledim. Yani kelimelerle müziğin doğru kucaklaştığı Türkçe’ye saygılı bir telaffuzla, tavrıyla söyledim. Öyle olunca da şarkılar tutuldu. İnsanların ruhlarına seslenen şarkılardı. Şimdi günümüzde atmosfer müziği var, bir çekiç sesinin üstünde bir takım şeyler söylüyor gençler. Benim de beğendiklerim de var. Ama o atmosfer müziği,

ışıkların yanıp söndüğü bir ortamda insanları sallamaya yarıyor. Yoruca ve fonksiyonu bir gece kulübünde insanları hoplayıp zıplatmak. Bizim öyle bir kaygımız yoktu, o yüzden insanların yüreğine işledi şarkılarımız, dört nesildir söyleniyor. Şimdi ben konserlerde dördüncü nesille birlikte söylüyorum şarkıları.

Daha sonra müzikaller hayatınıza giriyor. Evet. 1980 yılında Hisseli Harikalar Kumpanyası'nı yaptık. 3 Mart 1980'de Şan Tiyatrosu'nda sahneye çıktık ilk kez. Hiç unutmuyorum, çok güzel bir müzikaldi. Sonra "Şen Sazın Bülbülleri" diye bir sahne müzikalinde oynadım. O arada iyi filmler yaptık, 1977 yılında, "İşte Öyle Birşey" çıktıktan bir yıl sonra, bir sinema filmi yapmıştım "Meryem ve Oğulları" diye, Fatma Girik ile birlikte oynadık. 1980 yılında Gülşen Bubikoğlu'yla "Renkli Dünya" diye bir film yaptım. Daha sonra da "Bir İlkbahar Sabahı" diye bir film yapmıştım. Keşke daha çok film yapsaydım diye düşünüyorum. O zaman film teklifleri gelirdi ama biz hep şarkı söyledik, programlar yapardık. O yüzden fırsat olmadı.

Müzikaller yakın geçmişe ışık tutuyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Müzikaller dönemleri anlatıyor. Müzikaller hep sıkıntılı dönemlerde gündeme gelmiş, dünyada da bizde de. Mesela İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerika'da birçok müzikal film yapılmış. Çünkü insanlar bütün o sıkıntılı anları bir müzikalin coşkulu atmosferinde birkaç saatliğine unutmak istiyorlar. Bizim de Hisseli Harikalar Kumpanyası'nı yaptığımız zaman, 1980 yılının Mart ayıydı, her gün 20 kişinin öldürüldüğü, sağ sol diye halkın hatta ailelerin parçalandığı, ikiye ayrıldığı saçma sapan bir ortamda yaşıyorduk. İnsanlar 1500 kişilik Şan Tiyatrosu'nu her gece dolduruyorlardı ve sonra da bize teşekkür ediyorlardı; "Bu üç saat de bize her şeyi unutturdunuz" diyorlardı. Müzikallerin böyle bir işlevi var.

Türkiye'de müzikaller deyince akla hemen "Hisseli Harikalar Kumpanyası" geliyor. Fikir nasıl ortaya çıktı? Yeşilçam'ın büyük isimleriyle oynamak nasıl bir duyguydu?

Ben o zaman Maksim'de çalışıyordum. Her gece sahneye çıkıyordum. Bir gün Egemen Bostancı geldi kulise. "Ben bir müzikal yapmak istiyorum, sana da başrol teklif ediyorum. Oynar mısın?" dedi. Ben de

"Zaman bulabileceğimi zannetmiyorum, çok yoğun çalışıyorum" dedim. O sırada "7 Kocalı Hümmüz"ü oynuyorlardı. "Onu bir seyret" dedi. Ben bir gün oyunu izlemeye gittim, oyun çok güzeldi ama seyirci oyundan daha güzeldi. Bizim gazino yıllarında özlediğimiz bir seyirciydi o. Çoluk çocuk, aileler gelmişti ve büyük bir keyifle oyunu izliyorlardı. Ben hem oyunu hem seyirciyi çok sevdim. Ertesi gün Egemen'i aradım ve bu işi yapmak istediğimi söyledim.

Melih Kibar, Çiğdem Talu ve benim ortak bir inancımız vardı: Bir ülkenin popüler müziği o ülkenin topraklarından hayat bulmalıdır.



Tabi ekibimle, Çiğdem ve Melih'le gelirim dedim. "Tabii" dedi. Onun üzerine, hikayeyi Haldun Dormen yazdı. Haldun'la oturduk, o da o yıllarda çok takdir ettiğim bir tiyatro sanatçısı, aktör ve yönetmendi. Samimi olduk, yakınlaştık, arkadaş olduk. Ve Hisseli Harikalar Kumpanyası yavaş yavaş ortaya çıktı. Belli sahnelere belli müzikleri monte ettik. Elimizde iki tane şarkı vardı, "Söyle Canım" ve "Hep Böyle Kal" diye. Onları 45'lik yapmayı planlıyorduk ancak müzikal çıkınca durdurduk. Müzikale koyduk. Ondan sonra da ben Altın Plak aldım o şarkılarla. Şarkıların ikisi de müzikalde parlamıştı. Müzikali iki yıl kadar oynadık, bir milyona yakın insan izledi bizi. Türk tiyatrosunun ve Türk sinemasının büyük ustalarıyla oynamak çok büyük keyifti benim için.

Nasıl bir sanat hayatı geçirdiğinizi düşünüyorsunuz?

Çok çabuk ve keyifli geçti. 42 yılı geride bıraktık. İyi ki bu işi yapmışım diye düşünüyorum. Mimarlık da yaptım arada, o da bana keyif verdi. Ama şarkı söylemek uçmak gibi bir şey benim için. Uçmak kadar güzel, özgür bir şey. O yüzden hiçbir şey değişmem. Türkiye'de dünya ölçeğinde değerli sanatçılarımız var. Ama dünyaya açılmıyoruz. İsterdim ki ülkemiz tiyatrosuyla, müziğiyle, sinemasıyla dünyaya daha kolay açılabilseydi.

Şarkılarınızın hepsi unutulmaz oldu Türkiye için. Sizin için unutulmaz olan eserler var mı?

Tabii ki. Melih Kibar, Çiğdem Talu çalışması olan "İşte Öyle Bir Şey", "Bir de Bana Sor" ve bir de Doktor Selma Çuhacı'nın sözlerini yazdığı benim bestem olan "Ben İmkansız Aşklar İçin Yaratılmışım". Bu üçünü sayabilirim. Bunlar benim için unutulmaz.

Oğlunuz Murat Evgin de müzisyen. Baba-oğul müzik yapmak nasıl bir duygu?

Murat şimdi benim albümlerimi yapıyor. Büyük bir keyif alıyorum Murat'ın bestelerinden. Onunla çok güzel işler yapıyoruz. Baba-oğul çalışmak güzel bir duygu. Bazen o beni eski buluyor ben de onu deneyimsiz... Ama keyifli işler yapıyoruz. İnsanın ömrünü uzatıyor çocuğuyla birlikte çalışması.

Bu dönemde sanatçı olmak daha kolay diyebilir miyiz?

Ben bu dönemde sanatçı olsam popüler olmayabilirdim. Üniversite mezunu efendi bir



*Beden sağlığınıza da
ruhumuza da iyi
bakmamız gerekir.
Ruh sağlığının ilacı
kültür ve sanattır.*

çocuk olmak o dönem için önemli faktörlerdi. Her dönemin kendine ait zorlukları var. O dönemde kurumsallık yoktu ve müzik sektörü değildi. Şimdi müzik sektörü oluştu. Ama şimdi de çok kanal var, çok insan var ve çok magazin var. Yani çok magazin olmak gerekiyor öne çıkabilmek için.

Yıllardır hiç değişmediniz. Genç kalmak için neler yapıyorsunuz?

Gıdama dikkat ediyorum. Ruhuma ve bedene iyi bakmaya çalışıyorum. İnsan sağlığı ruh ve beden sağlığı olarak ikiye ayrılır. Beden sağlığınıza da ruhumuza da iyi bakmamız gerekir. Ruh sağlığının ilacı kültür ve sanattır. Kültür, sanat, iyi bir uyku uyumak, doğru beslenmek ruh ve beden sağlığı için önemli şeyler. Yazın her gün yüzüyorum. Kışın yürüyüşler yapıyorum. Kendime bakmaya çalışıyorum. Allah'ın bize verdiği çok değerli bir şey bu, bir lütuf, çok büyük bir lütuf, sağlıklı bir beden. Arabalarımıza baktığımız kadar baksak yeter.

“İnsanların bir sosyal sorumluluk projesine omuz vermesi gerektiğine yürekten inanıyorum.”

“Hayatımda Aldığım En Güzel Övgü”

Bir kere Vehbi Bey'i tanımak onuruna erişmiştim. Bir program yaptım daha sonra o gece aynı masada oturduk ve bana “Dehşetli sanatkârsın” dedi. Orta Anadolu şivesiyle dehşetli demişti, e harfini i söylemişti. O hayatımda aldığım en güzel, en değerli övgülerden biridir. Sonra da biraz sohbet etmiştik. Hayatında hep çok isabetli kararlar vermiş, mükemmel bir adamdı.

Sosyal Sorumluluk projelerinde de aktif olarak rol alıyorsunuz. Biraz da bu projelerden bahsedermisiniz?

Benim kurucusu olduğum vakıflar, dernekler var. Popüler Müzik Vakfı (POPSAV)'nın onursal başkanıyım. Türkiye Spastik Çocuklar Derneği üyesiyim ve vakfın kurucu, mütevelli üyesiyim. İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı'nın mütevelli heyet üyesiyim ve yönetim kurulundayım. Minik Kalpler El Ele Derneği (MİKA-DER) ve Tüvana Okuma İstekli Çocuk Eğitim Vakfı (TOÇEV) gibi birçok vakıf ve dernek var birlikte çalıştığım. Sosyal sorumluluk projeleriyle bireylerin tek başına yapmak isteyip de yapamadığı şeyleri bir organizasyon çerçevesinde oluşturmalarını çok değerli buluyorum. Medeni insanların, uygar bir dünyada yaşayan her insanın mutlaka bir

şeyin ucundan tutması gerektiğine inanıyorum. İnsanların bir sosyal sorumluluk projesine omuz vermesi gerektiğine yürekten inanıyorum.

Koç Topluluğu da sosyal sorumluluk projelerine çok önem veriyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

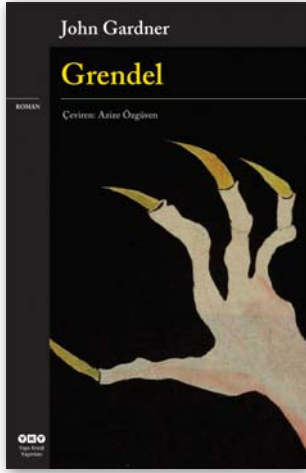
Koç Topluluğu'nun projelerini baştan beri takip ediyorum. Mesela Türk Eğitim Vakfı ve aile planlaması, yani Türkiye'nin çok önemli iki konusunda çok büyük çalışmalar yaparak başlamış projelerine. Türk Eğitim Vakfı da Vehbi Bey'in eseri, Vehbi Bey ve arkadaşlarının diyelim. Koç Topluluğu kültür ve sanat alanında özellikle müzeler ve binaların restorasyonlarının yanı sıra kaybolmakta olan kültürümüzü tekrar canlandırmak adına çok işler yaptı. Ve ben yapılan her işi ve yapanları şükranla anıyorum. Sosyal sorumluluk projeleri de öyle. Toplumda para kazanan insanların, ticaret yapan insanların her şeyin ticaret olmadığıni göstermeleri bakımından çok önemli.

“EROL GÜNAYDIN Büyük Bir Oyuncuydu”

Erol Günaydın çok iyi bir insandı. Çok eğlenceli, neşeli bir insandı. Hayatta en önemli şeydir neşe. Çok iyi bir oyuncuydu. Yani duvar olurdu, serçe olurdu, ağaç olurdu. Her şeyi o kadar iyi oynardı ki, çok büyük bir oyuncuydu. Kulislerde çok şakalaşırdık. O, Turgut Boralı'yla oturuyordu. Bir gün Adile Abı'ya, kuliste keyifsiz buldum, “Abı neyin var?” dedim, “Hemoroid'im var” dedi. “Ya hay Allah, geçmiş olsun” dedim, sonra Erol Günaydın “Bende de var” dedi, “Böyle şişiriyor, turşu yiyince falan” dedi, bir hemoroid muhabbeti oldu. Derken sahne müdürü koşarak geldi. O zaman da yaka mikrofonları Türkiye'ye yeni gelmişti, telsiz mikrofonlar. “Kapatın mikrofonlarınızı, millet sizin poponuzu dinliyor içeride” dedi. Öyle çok anılarımız var. Nurlar içinde olsun.



KİTAPLAR



GRENDDEL

Yazar: John Gardner
Çeviri: Azize Özgüven

Anglo-Sakson edebiyatının en eski ve en ünlü destanı Beowulf'taki korkunç canavar Grendel'in gözünden insan varoluşunu konu alıyor. Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan yeni kitapta dışlanmış, yalnız ve ötekileştirilmiş roman kahramanı Grendel, insanla sürdürdüğü savaşı bir de kendi bakış açısından anlatıyor. Gardner kendisine dünya çapında ün kazandıran bu romanda, sadece korkunç görüntüsünden ibaret bir varlığa, bir iç dünya ve ruhsallık katarak onu çağdaş edebiyatın en unutulmaz anti hümanist ve nihilist kahramanına dönüştürüyor.



İYİ GECELER BOZİ

Yazar: Yalvaç Ural

Havalar soğumuş, inden dışarı çıkamayan Bozi'nin canı sıkılmaya başlamıştır. Yağmur dinince annesi ayıcığa dışarı çıkması için izin verir. Ormanda gezinirken, kış hazırlıkları içindeki hayvanlara rastlayan Bozi, çok üzüleceği bir şey öğrenir: Annesiyle birlikte kış uykusuna yatacaktır. Kimi arkadaşlarının yaşadığı kış eğlencelerinden uzak kalacağını öğrenen Bozi'nin iyice neşesi kaçır. Yalvaç Ural'ın Yapı Kredi Yayınları'ndan çıkan İyi Geceler Bozi kitabı, Cansu Kaykaç'ın resimleriyle yeni bir boyut kazanıyor.



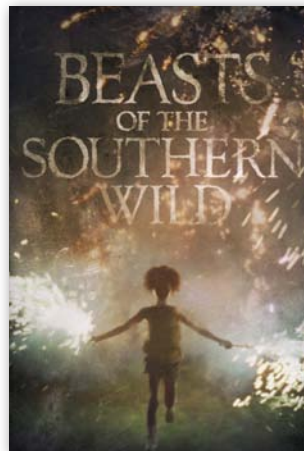
VİZYONDAKİLER



AŞK

Yönetmen: Michael Haneke
Oyuncular: Carole Franck, Jean Louis Trintignant, Emmanuelle Riva, Dinara Drukarova, William Shimell

80'lerinde emekli ve eğitimli iki müzik öğretmeni olan Georges ve Anne'in kendileri gibi müzisyen olan fakat uzakta yaşayan bir kızları vardır. Bir gün Anne bir kriz geçirir ve felç olur. Çift kadının felç geçirmesinin ardından bu durumla başa çıkmaya çalışmaktadır. Şimdi onca yıla yayılmış olan evlilikleri yeniden bağlılık testinden geçmektedir.



BEASTS OF THE SOUTHERN WILD

Yönetmen: Benh Zeitlin
Oyuncular: Quvenzhané Wallis, Joseph Brown, Nicholas Clark, Henry D. Coleman, Philip Lawrence

Hushpuppy, Louisiana'daki bentlerin güneyinde dimdik ayakta. Onu kıyamet gününe hazırlayan babası Wink ise esrarengiz bir hastalığa yakalanmıştır. Tam bu sırada doğa çığırından çıkacak hale gelir. Hava ısınır, buzullar erir ve tarih öncesi yaratıklar donmuş mezarlarından aniden kalkar. Şimdi Hushpuppy kayıp annesini bulmalı ve evreni eski haline getirmelidir.

BU ŞEHİR YÜZYILLARDIR SİZİ BEKLIYOR

Roma İmparatorluğu'nun en görkemli kentlerinden biridir Sagalassos...

Burdur'un Ağlasun ilçesinin 7 kilometre kuzeyinde yükselerek Toroslarla buluşur.

*Antik kentin merkezine, restorasyonunu kısa süre önce tamamladığımız Antoninler Çeşmesi hayat verir.
Çeşmenin de bulunduğu Yukarı Agora, kentin kalbinin attığı ve hayatın da aktığı bir anıtsal meydandır.*

*Aygaz olarak, Antoninler Çeşmesi restorasyonunun ardından şimdi, yaklaşık 1400 yıllık bir aradan sonra,
Anadolu'nun en eski çarşılarından birini, Yukarı Agora'yı geleceğe kazandırmak için çalışıyoruz.*

*Hedefimiz, Anadolu'nun gizli kalmış bir hazinesini daha ortaya çıkarmak,
sizi yüzyıllardır bekleyen bir Anadolu şehrinde tarihle yeniden buluşturmak...*

Şimdi trend Arçelik *in love*.



Teknoloji ve tasarımın eşsiz uyumu *in love serisi* küçük ev aletleri.
Hayatınıza şıklık ve kolaylık katar.



K 8135 HB Hand Blender Set üstün tasarım ödülüne,
K 8175 EK Ekmek Kızartma Makinesi, K 8115 KM Kahve Makinesi ve
K 8105 KL Su Isıtıcı iyi tasarım ödülüne layık görülmüştür.



Arçelik Yetkili Satıcıları
arcelik.com.tr/inloveserisi



444 0 888
YETKİLİ SERVİS İÇİN TEK NUMARA



arçelik

Yeniliği aşkla tasarlar