



VEHBİ KOÇ
GERİDE BIRAKTIKLARIYLA
YAŞAMAYA DEVAM EDİYOR

Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü Yüksek Lisans Programları

Sizleri, Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü'nün dünya çapında akademik kadrosu, farklılaşmış eğitim programları ve global perspektifi ile tanışmaya davet ediyoruz!

MBA & Modular MBA*

Executive MBA**

KOÇ MIM & CEMS MIM***

MSc in Finance



TANITIM TOPLANTILARI	ANAMED (SEMİNER ODASI)	İSTİNYE KAMPÜS (C BLOK)	RUMELİFENERİ KAMPÜS (CAS Z 25)
	1 Mart 2014 Cumartesi	5 Nisan 2014 Cumartesi	10 Mayıs 2014 Cumartesi
	SAAT	SAAT	SAAT
MSc in FINANCE	10:30	10:30	10:30
EXECUTIVE MBA	12:00	12:00	12:00
MBA& MODULAR MBA	14:00	14:00	14:00
CEMS&KOÇ MIM	15:30	15:30	15:30
ADRES BİLGİLERİ	KU Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi İstiklal Cad No:181 Merkez Han Taksim	Koç Üniversitesi İstinye Kampüsü Çayır Cad. No 69 İstinye	Koç Üniversitesi İdari Bilimler Binası Rumeli Feneri Yolu Sanyer

* Yöneticiler için 24 aylık MBA Programı.

** Financial Times global sıralamasında ilk 100'de yer alan Türkiye'den tek program.

*** CEMS Uluslararası İşletme Yüksek Lisans Programı - Financial Times sıralamasında 3 yıldır zirvede.



**KOÇ
ÜNİVERSİTESİ**
İŞLETME ENSTİTÜSÜ

gsb@ku.edu.tr | 0212 338 1335 | www.gsb.ku.edu.tr



Dünyamıza saygı doğamızda var.

Çevreyle dost üretimin öncüsü olmaktan mutluyuz, gururluyuz.
Siz de enerji verimli ürünler kullanın, gelecek nesillere güzel bir dünya bırakın.



arcelik.com.tr
cevremizicin.com

arçelik
Geleceği aşkla tasarlar



SEKTÖRÜNDE İLK KEZ
Üretimde Enerji Verimliliği kapsamında
"Platin ve Altın Sertifika"



Avrupa Birliği Çevre
Ödülleri



ISO Büyük Ölçekli Kuruluş
Sürdürülebilir Çevre Dostu Ürün
2010 Birincilik Ödülü



ISO Büyük Ölçekli Kuruluş
İnovatif Çevre Dostu Ürün
2011 Birincilik Ödülü



İklim değişikliğiyle mücadele
destek platformu



Enerji verimli ürünlerin
piyasa dönüşümü projesi destekçisi



12 yıldır aynı yerdeyiz!

FORD, TOPLAM 1.204.600 ADET ARAÇ SATIŞIYLA ÜST ÜSTE 12 YILDIR ZİRVEDE.

Türkiye'nin yerli ticari araç üreticisi Ford; binek, hafif ticari, orta ticari ve ağır ticari olmak üzere 2013 yılında 114.141 adet, 12 yılda ise toplam 1.204.600 adet araç satarak üst üste 12. kez Türkiye'nin en çok satan otomotiv markası oldu.

Bu gururu bize yaşatan herkese teşekkürler.



Go Further

ford.com.tr





MİRASINIZ EMİN ELLERDE

Koç Topluluğunun değerli üyeleri,

Şubat ayında, Topluluğumuzun kurucusu Merhum Vehbi Koç'u vefatının 18. yıldönümünde anarken, Topluluğumuza çok değerli katkılarda bulunan iki ismin; Dr. Nusret Arsel ve Aydın Çubukçu'nun kaybıyla bir kez daha sarsılarak, derin bir acı yaşadık.

Birçok önemli şirketimizin kuruluşunda ve gelişiminde rol oynayan değerli büyüğümüz Dr. Nusret Arsel, Koç Ticaret A.Ş.'de başladığı iş hayatında Topluluğumuzun farklı alanlara açılmasında etkili oldu; bilgi, birikim ve deneyimlerini başkalarıyla paylaşmakta öncülük etti. Sahip olduğu farklı bakış açısıyla yalnızca bulunduğumuz iş kollarında değil hayır işleri konusunda ve diplomatik ilişkilerde de yeni ufuklar açarak, herkes için örnek oldu.

Aydın Çubukçu ise Aygaz, KoçSistem ve Beko Elektronik şirketlerimizdeki üst düzey görevlerinin ardından Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkan Yardımcılığı ve Fiat Grubu Başkanlığını başarıyla yürüttü, Topluluğumuza kıymetli katkılarda bulundu.

Topluluğumuz çatısı altında emeklerini ve tecrübelerini bizimle paylaşan değerli büyüklerimize Allah'tan rahmet, başta aileleri olmak üzere Topluluğumuza, çalışanlarımıza ve tüm sevenlerine baş sağlığı diliyorum.

Topluluğumuzun 88 yıllık tarihinde, çalışanlarımızdan bayilerimize, ortaklarımızdan yan sanayicilerimize tüm paydaşlarımızın emekleri ve alın terleri var. Kurucumuz Vehbi Koç'un işin ehli insanlarla çalışma prensibinin ve birçok ilki ülkemize kazandırma azminin neticesinde Koç Topluluğu bugün başarıyla geleceğe yürüyor. İleri görüşlülüğü ile ülke ekonomisinin gelişiminde büyük rol oynayan Merhum Vehbi Koç, iş yaşamına bakışı, sosyal sorumluluk alanındaki yaklaşımı ve hiç bitmeyen heyecanı ile yeni nesiller için ilham kaynağı olmayı da sürdürüyor. Kendisini bir kez daha şükran ve minnetle anıyoruz.

Sevgi ve saygılarımla.

Turgay Durak
CEO

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
Tanla SİLAY

Yayınlar Direktörü
Serdar TURAN

Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN
Figen AYPEK AYVACI
Can GÜRSU

Tasarım Direktörü
Özkan ORAL

Yönetici Art Direktör
Fatih Dumlü

Art Direktör
Ahmet ÇELİK
Sertan VURAL

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

Özel Projeler Direktörü
Emin GÖRGÜN

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

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

Yayın Türü
Yaygın Yerel Süreli

Yayın Süresi / Dili
Aylık / Türkçe

Bu dergideki yazı ve resimler
kaynak belirtmek suretiyle
kullanılabilir.



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



İÇİNDEKİLER

04 Gündem

RMK Marine'in En Büyük İki
Asfalt Tankerinden İlki
'T. ESRA' Denize İndirildi

Otokar Dört Yıldır Zirvede

Arçelik'e İki Ödül Birden

En Çok Yerli Patent Başvurusu
Koç Topluluğu'ndan

Koç Üniversitesi ve Sanofi
Arasında "Niyet Mektubu"
İmzalandı

"Meslek Lisesi Memleket
Meselesi" Projesi Değer
Yaratmaya Devam Ediyor



08

ANMA

VEHBI KOÇ GERİDE BIRAKTIKLARIYLA YAŞAMAYA DEVAM EDİYOR

Koç Topluluğu'nun kurucusu
Vehbi Koç'un, 25 Şubat
1996 yılında vefat etmesinin
ardından 18 yıl geçti. Koç, geride
bıraktığı değerler ve ülkemize
kazandırdıklarıyla sevgi, saygı ve
özlemle anılmaya devam ediyor.



08



20

20 Mücadeleli Bir Gençlik, Ölçülü Bir Yaşam, Mutlu Bir Evlilik...

Koç Topluluğu'na uzun yıllar hizmet vererek değerli katkılarda bulunan hukukçu, iş adamı Dr. Nusret Arsel, 18 Ocak'ta hayata gözlerini yumdu. Geride kendisini seven dostlar ve unutulmaz anılar bırakan Arsel'i, sonsuzluğa uğurlanmasının ardından bir kez daha anmak ve başkalarına ilham veren hayat hikayesinden kesitler vermek istedik.

28 “Aygaz Tüp Gaz Sektörüne İsmi Verdi”

Afyon'daki tek Aygaz tüp gaz bayisi Bekir Çiloğlu ile Koç Topluluğu ve bayileri arasındaki ilişkiyi, Aygaz'ın sektöre kazandırdıklarını ve sektördeki rekabet koşullarını konuştuk.

32 “Şehir Hayatının Kargaşasından Uzaklaşıyorum”

Demir Export Ruhsatlandırma ve İzinler Yöneticisi Onat Başbay yoğun iş hayatından arta kalan zamanlarını kelebek fotoğrafları çekerek değerlendiriyor.

34 Eleştiri Yaparken Eğitici Olun

“Geri bildirim almanın doğru yollarını” bir de Harvard Business Review'dan okuyun.

38 Brooks Brothers Türkiye’de

200 yıllık bir geçmişe sahip olan Brooks Brothers Türkiye'deki ilk mağazasını Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'un girişimiyle Zorlu Center AVİM'de açtı. Brooks Brothers markasını ve markanın Türkiye'ye geliş hikayesini Brooks Brothers Türkiye Genel Müdürü Fusun Kuran'dan dinledik.

42 Sigaranın Esiri Olmayın; Bugün Bırakın

9 Şubat Dünya Sigarayı Bırakma Günü hastalık, sakatlık ve hatta ölüme yol açan sigaradan kurtulmak için bir fırsat olabilir.

46 2013, Türk Sinemasında Rekorların Yılı Oldu

2013, son dönemde başarılı bir ivme yakalayan Türk sineması için oldukça verimli bir yıl oldu.

RMK Marine'in En Büyük İki Asfalt Tankerinden İlki 'T. ESRA' Denize İndirildi

RMK MARINE'İN İNŞA ETTİĞİ VE DÜNYADA ÜRETİLEN 'EN BÜYÜK ASFALT TANKERİ' UNVANINI TAŞIYAN İKİ TANKERDEN İLKİ, RMK MARINE'İN TUZLA'DAKİ TERSANESİNDE DÜZENLENEN TÖRENLE DENİZE İNDİRİLDİ.

Türkiye'nin en büyük özel tersaneleri arasında yer alan, teknoloji ve kalite seviyesi yüksek projelerle büyümeyi ön-gören RMK Marine; sektörel tecrübesi ve ürün çeşitliliği ile uluslararası arenada ilklere imza atmaya devam ediyor. RMK Marine'in Ditaş için ürettiği 19,000 DWT'luk iki adet asfalt tankerinden ilki olan T. ESRA, RMK Marine'in Tuzla'daki tersanesinde düzenlenen törenle denize indirildi. Törene Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'un yanı sıra, Koç Holding, RMK Marine ve Ditaş'ın üst düzey yöneticileri katıldı.

Gemi indirme töreninde konuşan RMK Marine Genel Müdürü Can Öztürk, T. ESRA ve T. AYLİN gemilerinin, tekne yapısından bağımsız kargo tankları ile dünyada üretilmiş en büyük asfalt tankerleri olduğunu vurgulayarak, RMK Marine olarak bu tankerlerle gurur duyduklarını belirtti. 12 tankta, 18.000 m³ petrol ürünleri ve 250 °C sıcaklıkta asfalt yüklerini taşıyabilen ve 156,5 metre boyundaki tankerler, tek uskurlu sevk sistemine sahip olup güçlerini iki zamanlı, 5600 kW makineden alıyor. Tankerlerden ikincisi, T. AYLİN de aynı özelliklere sahip olarak üretildi. Gemilerin genel tasarımı çevreci, maliyet açısından verimli, güvenilir ve esnek bir ürün elde etmeyi mümkün kılıyor.



RMK Marine Genel Müdürü Can Öztürk, "RMK Marine olarak bu tankerlerle gurur duyuyoruz."



T.ESRA VE T.AYLİN'İN ÖZELLİKLERİ

Tek pervaneli sevk sistemine sahip asfalt ve petrol ürünleri tankeri olarak dizayn edilmiş olan gemi, servis hızında kesintisiz 27 gün sefer yapabilecek şekilde tasarlandı. Gemi, tekne yapısından bağımsız 150mm ısı izolasyonu yapılmış tanklarında petrol ürünleri (parlama sıcaklığı 60 °C üzeri), ve 250°C asfalt yüklerini taşıyabiliyor. Geminin kargo bölgesi balast tankı olarak kullanılan çift dip ve çift cidar, kesintisiz ana güverte, tekneden bağımsız kargo tankları ve iki (2) adet kargo pompa dairesinden oluşuyor. Kargo tankları dahil bütün tekne yapısı sonlu elemanlar yöntemi (FEM) ile analiz edilerek tekne ağırlığı, güvenliği konusunda optimizasyon yapıldı. Tekne formu hesaplamalı akışkanlar dinamiği (CFD) ile optimize edilmiş ve en düşük direnç ile ekonomik hızda en düşük yakıt sarfıyatı sağlamak üzere tasarlandı. Geminin genel tasarımı çevreci, maliyet açısından verimli, güvenilir ve esnek bir ürün elde etmeyi mümkün kılıyor.



T. ESRA'nın denize indirilme töreni Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Savunma Sanayi, Diğer Otomotiv ve Bilgi Grubu Başkanı Kudret Önen, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Bülent Bulgurlu, RMK Marine Genel Müdürü Can Öztürk ve Ditaş Genel Müdürü Bilge Bayburtluğil'in katılımıyla gerçekleşti.

Otokar Dört Yıldır Zirvede

OTOKAR, 2013 YILINI DA BAŞARIYLA TAMAMLAYARAK, DÖRT YIL ÜST ÜSTE TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN OTOBÜS MARKASI OLDU.

Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin (OSD) yayınladığı verilere göre otobüs pazarında yüzde 67 büyümeye ile 4027 satış gerçekleşti. Midibüs pazarı ise 2013 yılında yüzde 28 büyüyerek yılı 3959 satışla kapadı. Otokar ise bu verilere göre pazarda 2012 yılına oranla otobüs, treyler, hafif kamyon-dan oluşan toplam ticari araç üretimini yüzde 38 artırdı. 2013 yılında iç pazar ticari araç satış adedini yüzde 22 artıran Otokar toplam ticari araç satışta yıl sonunda 4600 adede ulaştı.

HER BEŞ MİDİBÜSTEN ÜÇÜ OTOKAR

2013 yılında Otokar otobüs satışlarının yüzde 70'ini küçük otobüs satışları oluştururken küçük otobüs satışlarında önceki yıla kıyasla yüzde 45 artışın yaşandı. Ayrıca satılan her beş küçük otobüsten üçü ve satılan her iki otobüsten biri Otokar markalı oldu. 2013'te 9-12 metre otobüs satışlarında ise önceki yıla göre yüzde 113 artış

yaşanırken şirketin Avrupa başta olmak üzere 30'dan fazla ülkeye otobüs ihracatı devam ediyor.

İETT'DEN 900 OTOBÜS SİPARİŞİ

Otokar, 2013 yılında şehiriçi toplu taşımacılıkta çok önemli ihaleler olarak

ve teslimatlar yaparak üretim adetlerini artırırken yıl içindeki kilit hamlelerden biri İETT'den toplamda 900 adet sipariş alınması oldu. Otokar 2013 yılı sonu itibarıyla tüm araçları teslim ederken İETT'nin İkitelli, Anadolu, Yunus ve Ayazağa Garajlarındaki Otokar bakım tesislerini de hizmete aldı.



DAYANIKLI TÜKETİM

Arçelik'e İki Ödül Birden

ENERJİ VERİMLİLİĞİ HAFTASI KAPSAMINDA ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANLIĞI'NIN DÜZENLEDİĞİ SANAYİDE ENERJİ VERİMLİLİĞİ PROJE YARIŞMASI'NDA ARÇELİK İKİ ÖDÜLÜN SAHİBİ OLDU.

Tüm iş süreçlerinde, üretimde ve ürünlerinde enerji verimliliğini esas alan Arçelik, Enerji Verimliliği Haftası'na; çevre dostu ürünleriyle tam destek verdi. Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı kapsamında, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından düzenlenen "Sanayide Enerji Verimliliği" (SENER) Proje Yarışması'nda Arçelik, iki ödülle taçlandırıldı.

"EN VERİMLİ ÜRÜN" VE "EN VERİMLİ TESİS"

Yarışmada ilk ödül "Enerji Verimli Ürün" kategorisinde "A+++ %-10 kurutucunun" oldu. Ödülü, Arçelik Kurutucu İşletmesi İşletme Yöneticisi Gökhan Özgürel, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın elinden aldı. "En Verimli Endüstriyel Tesis" (EVET) kategorisinde "Jüri Özel

Ödülü" ise Arçelik Bulaşık Makinesi İşletmesi'ne verildi. Ödülü Arçelik Bulaşık Makinesi Ürün Direktörü Haldun Dingiş, yine Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'tan aldı.

ÇEVREYLE DOST TEKNOLOJİ

Arçelik çevreye dost ürünleriyle bu alanda fark yaratmaya devam ediyor: A sınıfına göre yüzde 60 daha az enerji tüketen Arçelik 2488 CNGY buzdolabı, mavi ışık teknolojisi ile sebzeliklerde yeşil yapraklı yiyeceklerin tazeliğini uzun süre koruyan 5088 NFY buzdolabı, A+++ enerji sınıfından yüzde 30 daha fazla verim sağlayan Arçelik 8127 N In Love Çamaşır makinesi bu ürünlerden bazıları.

KOÇ TOPLULUĞU

En Çok Yerli Patent Başvurusu Koç Topluluğu'ndan

2013 YILINDA EN ÇOK PATENT BAŞVURUSU YAPAN FİRMALAR BELİ OLDU. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ TARAFINDAN AÇIKLANAN LİSTENİN İLK 10'UNDA KOÇ TOPLULUĞU'NUN DÖRT ŞİRKETİ YER ALDI.

"2013 yılı En Çok Yerli Patent Başvurusu Yapan Firmalar" Türk Patent Enstitüsü tarafından açıklandı. 4 şirketi ile ilk 10'a giren Koç Topluluğu'nda Arçelik 193 başvuruyla birinci, Ford Otosan 80 başvuruyla ikinci oldu.

Bu iki şirketi altıncı sırada 48 başvuru ile Tofaş izlerken, Türk Traktör 20 patent başvurusu ile dokuzuncu sırada yer aldı. Otokar 16 patent başvurusu ile 11. sırada yer alırken, Arçelik-LG 13 patent başvurusu ile 16, Tüpraş ise 10 patent başvurusu ile 26. sıradaydı.

"NİTELİKLİ PATENT HEDEFİ"

Koç Holding'den yapılan açıklamada, ilk 10'a giren dört şirketin başarısı ise geçen yıl devreye alınan "nitelikli patent hedefine" bağlanırken "patentin kalitesi"nin de dikkat edilmesi gereken bir husus olduğunun altı çizildi. Ülkelerin ekonomik ve teknolojik gelişmişlik göstergelerinden biri olan patent başvurularında ilk 10 sırada yapılan başvurular toplam yerli patent başvurularının yüzde 15'ini oluşturuyor. Koç Topluluğu şirketleri tarafından yapılan

tüm patent başvuruları, şirketlerde kurulan Fikri Haklar Kurulları tarafından değerlendiriliyor ve sadece doğrudan ürün üzerinde kullanılacak stratejik buluşlar veya lisanslama potansiyeli olduğu kabul edilen buluşlar için yapılıyor. Katma değerli ürün üretmenin öneminin her geçen gün daha da iyi anlaşıldığı Türkiye'de patent sayısı 2013 yılında 2012' yılına göre yüzde 4 oranında arttı ve yerli ve yabancı şirketlerin patent başvuru sayısı genel toplamda 12 bin 80 adet olarak gerçekleşti.

EĞİTİM

Koç Üniversitesi ve Sanofi "Niyet Mektubu" İmzaladı

KOÇ ÜNİVERSİTESİ İLE SANOFİ ARASINDA İMZALANAN "NİYET MEKTUBU" SAĞLIK SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR ADIM OLARAK DEĞERLENDİRİLİYOR.

Serge Weinberg ve Sanofi Türkiye Ülke Başkanı Jacques Nathan katıldı. Nathan her iki kurumun da hastaların yararına olacak bilimsel gelişmeler için çalıştığına değinerek hedefe yönelik tedavilerin sunumunu hızlandırma çabalarından bahsetti ve oluşturulan bilimsel platforma dikkat çekti.

YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR GELİŞTİRİLECEK

Koç Üniversitesi Araştırma ve Geliştirmeden Sorumlu Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İrşadi Aksun ise Sanofi ile Türkiye'deki araştırma geliştirme iklimini desteklemek üzere stratejik bir işbirliği başlattıklarını vurgulayarak işbirliğinin Türkiye için oynadığı kritik rolü şu sözlerle açıkladı, "Bilimsel ortaklıklar aracılığıyla araştırma ve geliştirme hedefimiz ile birlikte bu işbirliğinin hastalara yarar sağlayacak önemli buluşlara zemin sağlayacağına inanıyorum."



"Niyet Mektubu", Koç Üniversitesi Araştırma ve Geliştirmeden Sorumlu Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İrşadi Aksun ve Sanofi Yönetim Kurulu Başkanı Serge Weinberg tarafından imzalandı.

Koç Üniversitesi ve Sanofi arasında imzalanan niyet mektubu ile sağlık sektöründe temel ve uygulamalı araştırmaların geliştirilmesi sağlanarak bu alanda eğitim, araştırma ve buluşların insanlığa kazandırılması amaçlanıyor. Türk-Fransız Ekonomik Forumu bünyesinde gerçekleşen imza törenine Koç Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Rahmi M. Koç, Araştırma ve Geliştirmeden Sorumlu Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İrşadi Aksun, Sanofi Yönetim Kurulu Başkanı



Açılışı yapılan okul, engelli öğrencilerin mesleki eğitim almasına olanak vermesi açısından da büyük önem taşıyor.

“Meslek Lisesi Memleket Meselesi” Projesi Değer Yaratmaya Devam Ediyor

FORD OTOSAN VE VEHBİ KOÇ VAKFI'NIN (VKV), KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ (KOÜ) BÜNYESİNDE İNŞA ETTİĞİ KOÜ VKV FORD OTOSAN GÖLCÜK-İHSANİYE OTOMOTİV MESLEK YÜKSEK OKULU KAPILARINI AÇTI.

Koç Holding'in "Meslek Lisesi Memleket Meselesi" projesi kapsamında yaklaşık 9 milyon TL'lik yatırımla inşa edilen Kocaeli Üniversitesi (KOÜ) VKV Ford Otosan Gölçük İhsaniye Otomotiv Meslek Yüksekokulu; Kocaeli Valisi Ercan Topaca, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sezer Ş. Komsuoğlu ve Gölçük Belediye Başkanı Mehmet Ellibeş, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen ve Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün'ün katıldığı törenle hayata geçti. Okulun açılışında konuşan Koç Holding CEO'su Turgay Durak, "Bilgi ve teknolojiye dayalı günümüz küresel ekonomisinin gerektirdiği becerilerin genç nüfusumuza kazandırılmasının yolu, hiç şüphe yok ki eğitim ve öğretimden geçiyor. "Topluluk olarak önceliğimiz her zaman Türkiye'nin kazanması oldu. Türkiye'nin sanayile

var olması ve dünya pazarlarındaki rekabetçi gücünü ürettiği kaliteli ürünler ve verimliliğiyle istikrarlı bir şekilde artırması gerekiyor. Bu bağlamda mesleki eğitimi, ülkemizin sürdürülebilir kalkınması için yapılan en önemli yatırım olarak görüyoruz" dedi.

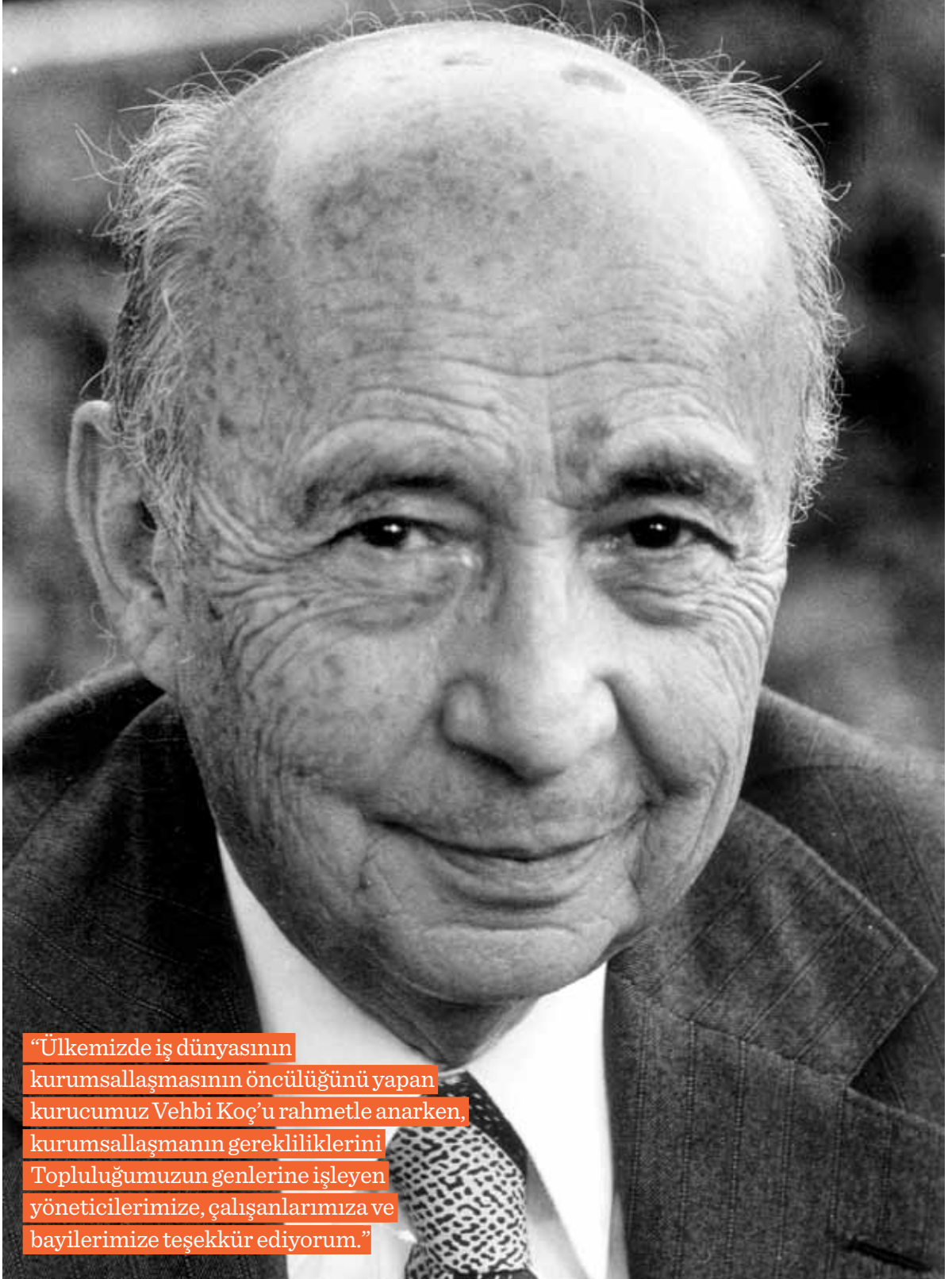
“İLK UYGULAMALI MESLEK YÜKSEK OKULUNU HAYATA GEÇİRDİK”

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise törende şöyle konuştu: "Ticari başarılarımıza olduğu kadar toplumsal sorumluluklarımıza da önem veriyoruz ve bu konuda özel bir duyarlılıkla hareket ediyoruz. 60'a yakın markanın 400 bin kişiyi aşan istihdam rakamıyla büyük bir değer oluşturduğu otomotiv sektöründe "uzman işgücü" ihtiyacı büyük önem taşıyor. Türkiye'nin en önemli sorunları arasında yer alan kalifiye eleman açığını azaltmak için çok yönlü çalışmalar

sürdürüyoruz. Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi'ne 7 yıldır aktif olarak katılarak; 36 meslek lisesi koçuyla 19 meslek lisesinde, 1200'ün üzerinde öğrenciye kişisel ve mesleki gelişimlerinde destek verdik."

ENGELLİ ÖĞRENCİLERE DESTEK

6 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulan KOÜ VKV Ford Otosan Gölçük İhsaniye Otomotiv Meslek Yüksek Okulu; laboratuvarlar, prototip atölyesi, kütüphane, idari ve sosyal mekânlarıyla, 400 öğrenci kapasitesine ve 13 dersliğe sahip. Okulun eğitim programı; motorlu araç teknolojileri, makine metal teknolojileri ve pazarlama ve reklam bölümlerinden oluşacak. Okul için özel olarak hazırlanan "Ford Otosan Uygulama Atölyesi" ise motorlu araç üretim fabrikasını simüle edecek şekilde tasarlandı. Uygulamalı eğitim alma imkânı sağlayan okulda öğrenciler, prototip araç üretebilecek. Ayrıca eğitimlerinin ilk iki dönemini okulda geçiren öğrenciler, üçüncü dönemin tamamına yakını staj imkânıyla değerlendirebilecek. Okulun aynı zamanda engelli dostu olması, engelli öğrencilerin mesleki eğitim almasına olanak vermesi açısından da büyük önem taşıyor.



“Ülkemizde iş dünyasının kurumsallaşmasının öncülüğünü yapan kurucumuz Vehbi Koç’u rahmetle anarken, kurumsallaşmanın gerekliliklerini Topluluğumuzun genlerine işleyen yöneticilerimize, çalışanlarımıza ve bayilerimize teşekkür ediyorum.”

“Kurumsallaşmanın öneminin daha da gündemde olduğu bugünlerde, Vehbi Koç’u 18’inci ölüm yıldönümünde rahmetle anmamak mümkün değil.”



RAHMI M. KOÇ
KOÇ HOLDİNG
ŞEREF BAŞKANI

Sevgili Koç Ailesi,
Kıymetli Yöneticilerimiz,
Çalışanlarımız, Ortaklarımız ve
Değerli Bayilerimiz;

Zorlu bir yıl olarak geçen 2013 yılını tamamlayıp
2014’e girerken yaşadığımız bazı olaylar
kurucumuzun ne kadar ileri görüşlü olduğunu
tekrar ispatladı.

Vehbi Koç, Avrupa ve Amerika’da
kurumsallaşmış “profesyonel yönetim”
sistemi ile yönetilen kuruluşların devamlılığını
ve güvenilirliğini daha 1940’lı yıllarda görerek
kendi kurduğu şirketlerin kurumsallaşması
için önlemler almış, çalışmalar yapmıştır.
Ayrıca, yapmayı planladığı yardımların da
kurumsallaşması yolunda özel vakıfların
kurulmasına öncülük ederek çaba harcamış
ve neticeye varmıştır. O günden bugüne bu
uzun yolculukta birçok defa ülkemizin yaşadığı
sıkıntılara tanık olan Topluluğumuz, çeşitli
ekonomik ve siyasi fırtınaların üstesinden
bu sayede geçmiş ve varlığını güçlendirerek
korumuştur.

Vehbi Koç tüm zorlu süreçlerde memleketine
olan inancından hiçbir zaman vazgeçmemiş,
“Ülkem varsa ben de varım” prensibiyle
ülkesi için çalışmayı görev bilmiştir. Bizler de
çalışma hayatımız boyunca O’nun bu vizyonu
doğrultusunda ülkemize ve Topluluğumuza
değer katacak yatırımları sürdürme gayreti
içinde olduk. Çok şükür kurucumuzun
bıraktığı emanet ve değerlerimiz, profesyonel
yöneticilerimiz tarafından başarıyla taşıyor.

Nitekim Topluluğumuz 88 yıllık geçmişinden
ve mevcut yapısından güç alarak çatısı
altında 80 binden fazla kişiye istihdam
sağlıyor. Topluluk olarak, birlikte çalıştığımız
10 binden fazla bayiyle yüz binlerce
tüketicinin hayatına dokunuyor, yan sanayi
şirketlerimizle dünyanın dört bir tarafına
ihracat gerçekleştiriyor ve Türkiye vergi
gelirlerinin yüzde 9.4’ünü karşılıyoruz.
Uluslararası kredi derecelendirme
kuruluşlarından aldığımız “Yatırım Yapılabilir”
notu da Topluluğumuza duyulan güvenin
uluslararası bir göstergesi.

Eminim ki; Vehbi Koç’un ruhu, ülkemizi
bir adım daha öteye götüren her başarı ve
gururdan şad oluyordur.

Her gelişmekte olan ülke gibi Türkiyemiz
de zaman zaman zor dönemlerden
geçebiliyor, ekonomik ve siyasi sıkıntılar
ile karşılaşabiliyor. Önemli olan bu zor
dönemleri elbirliği ve sağduyu ile en zararsız
şekilde atlatmak ve bugüne kadar yaptığımız
gibi ülkemize olan inancımızı hiçbir zaman
kaybetmemektir. Bu inancımızı korurken;
ülkemiz ve ülkemizin sahip olduğu köklü
kurumların kurumsallaşma vizyonunun
gelecek nesillerin en önemli teminatı
olduğunu unutmamalıyız. Ülkemizde
iş dünyasının kurumsallaşmasının
öncülüğünü yapan kurucumuz Vehbi Koç’u
rahmetle anarken, kurumsallaşmanın
gerekliklerini Topluluğumuzun genlerine
işleyen yöneticilerimize, çalışanlarımıza ve
bayilerimize teşekkür ediyorum.

Vehbi Koç Geride Bıraktıklarıyla Yaşamaya Devam Ediyor

KOÇ TOPLULUĞU'NUN KURUCUSU VEHBİ KOÇ'UN,
25 ŞUBAT 1996 YILINDA VEFAT ETMESİNİN ARDINDAN 18 YIL GEÇTİ.
KOÇ, GERİDE BIRAKTIĞI DEĞERLER VE ÜLKEMİZE
KAZANDIRDIKLARIYLA SEVGİ, SAYGI VE ÖZLEMLE
ANILMAYA DEVAM EDİYOR.

1901 yılında "üzüme alacağı düştüğü vakit" doğan, savaş yıllarında yokluk içinde yaşayan, ekmeğin, suyun, elektriğin olmadığı dönemde filizlenen bir başarı hikâyesinin kahramanıdır Vehbi Koç. Türkiye Cumhuriyeti'nin doğuşuna tanık olan, ülkenin ekonomik gelişimine kurduğu teşebbüsler ve yarattığı istihdamla katkı sağlayan Vehbi Koç'un başarı hikâyesi herkes için dinlemekten zevk alınan ve ufuk açan bir anlama sahiptir.

O, ülkenin çektiği sıkıntıların en yakın şahidi olur. Zorlu yollardan geçer, attığı her adım, ona hayata dair yeni şeyler öğretir. Çünkü öğrenmeye heveslidir, açıktır. Herkesi gözlemler, yapılanları en ince ayrıntısına kadar analiz eder, ihtiyaçları belirler ve harekete geçer... 96 yıllık ömründe gerçekleştirdiği başarılarında da bu kilit noktalar büyük

önem taşır. Onun hikâyesi, aslında herkesi etkileyen büyük bir hazinedir.

MEMLEKET SEVGİSİ VE GERÇEKLEŞTİRİLEN İLKLER

Daha küçük yaşta her işe koşan Vehbi Koç, babasının, sünnetinde hediye ettiği kulağı düşük eşeğiyle, arkadaşlarının kendisiyle dalga geçtiğine üzülür, 15 yaşında okulu bırakıp esnaf olmaya karar verir. Böylece daha iyi bir eşeğe sahip olabileceğini düşünür. Bu hevesle okul idaresine tasdikname almak için başvurur, başvurusunda şöyle der: "Maişetimi temin etmek için mektebimi terk etmek mecburiyetinde kaldım. Lazım gelen tasdiknamenin verilmesini rica ederim. (Ahmet Vehbi)" Babasının yanında başladığı ilk iş deneyimindeki görevi dükkânı açmak, süpürmek, tozlanan malları temizlemek, müşterilerin aldığı malları tartmak veya saymak,

mangalı yakmak, camekânları temizlemek, kısaca her şeyle ilgilenmek olur. İş hayatına atılmasından kısa bir süre sonra çıkan savaşlar Vehbi Koç'un iş yaşamına da farklı bir yön verir. Damarlarındaki "Sakarya kadar koyu akan memleket sevgisiyle" büyük hedefler ortaya koyar, Cumhuriyet'le birlikte, ülkenin ihtiyaçlarına cevap vermek için harekete geçer. Hatta savaş yıllarında Ankara'dan Çankırı'ya taşındıkları üç ay içerisinde bile, ihtiyaçları tespit ederek Ankara'ya göndermeyi görev bilir. İşgal altındaki topraklarda risk alarak günlerce süren yolculuklarla İstanbul'a gider gelir, hem ordunun hem de halkın ihtiyacını karşılamak için çalışır. Bu ülkenin küllerinden yeniden doğacağına olan inancıyla çalışan Vehbi Koç daha sonra kaleme aldığı "Hayat Hikâyem" adlı kitapta dönemin öğrettiklerini şöyle anlatır: "O günlerin büyük çabası; tüm ulusun

el ele aynı amaç uğruna varını yoğunu, canını ortaya koyarak çarpışması ve çalışması, hepimize çok şey öğretti.”

Vehbi Koç hayatının her döneminde memleket sevgisiyle çarpan kalbiyle faaliyetlerini sürdürür. 1960 ihtilaliyle ülkenin tanınan isimleri yurt dışına kaçarken, o hiçbir yere gitmez. “Ülkem varsa ben de varım” diyerek var gücüyle çalışmaya ve ülkenin ihtiyaçlarını düşünmeye devam eder. Belki de bu nedenle hep ilkleri başarır: Türkiye’de otomotiv sanayinin kurulması, ilk ampul fabrikasının kapılarını açması, ilk turizm yatırımının yapılması, ilk Türk kamyonlarının üretimi, sıvılaştırılmış petrol gazının halkla tanıştırılması, ilk traktör fabrikasının ve ilk kablo fabrikasının kuruluşu, dayanıklı tüketim sektöründe birçok ilki hayata geçirecek markaların oluşturulması, ilk holdingin kurulması, Türkiye’de özel vakıfçılığa örnek olacak girişimlerde bulunulması ve daha niceleri Vehbi Koç’un girişimleriyle hayat bulur.

HER İŞİN EHLİYLE ÇALIŞTI

İşi bilenle çalışmak, Vehbi Koç’un iş yaşamındaki belki de en karakteristik özelliklerinden biridir. Bu özelliği, henüz Ankara’dayken kendisini gösterir. Komşu esnafın yaptığı işleri takip eden ve kazandıklarını ölçüp tartan Vehbi Koç, kösele işinde gelecek olduğunu fark eder. Bu işe girmeye karar verir, ancak bilmediği bu sektörde, işi bilen birisiyle çalışma ihtiyacı hisseder. Piyasadaki rakiplerinin karşısında güçlü durmak için iyi bir personele ihtiyacı vardır. Gözüne Kosti adındaki satıcıyı kestirir. Onu yanına almak için çok çaba sarf eder, uğraşır, fazla para teklif eder ve başarır. Yıllar sonra kendisinden “hocam” diye bahsettiği Kosti, Vehbi Koç’un iş hayatında büyük yere sahip olur. Bu iş büyüdükçe Vehbi Koç, yeni arayışlara girer, ayakkabı ve hırdavat dükkânlarını açar. İşin ehliyle çalışma inancı burada da kendisini gösterir. Ardından, aktariye işine yine işi bilen Hiya Elmalaki ile girer ve onunla 30 yıl çalışır. Devam eden yıllarda da Koç Topluluğu her kademede işini



1959’da kurulan Otosan A.Ş. ile Türkiye’de Ford markalı otomobil ve kamyonların üretimi başladı.

seven ve iyi yapan personelle çalışmaya devam eder. Ayrıca “Her işin başına ehlini getirmek zaruretini hissettiğimiz anda terakki yolunda ilk adımı atmış olacağız ve bu adım paha biçilemez bir ilerleme kaydedecektir.” sözü, benimsediği yolu göstermektedir. Vehbi Koç o günlerin ardından, Ford’la, General Electric’le, Fiat’la, Siemens’le ve daha birçok işbirliğinde iş seçimi kadar ortak seçimine verdiği önemi korumaya devam eder. Karşılıklı güven ilişkisine dayanan işbirliği-ortaklık prensibinden ise ilerleyen yıllarda şu şekilde söz eder: “O günlerden sonra da ilk günlerdeki bir inancımdan hiç şaşmadım. Bu inan-

cıma göre yeni bir işe girmeden önce konuyu iyice incelemek ve o işten anlayan bir veya birkaç kişiyi yanına alarak birlikte çalışmak, işte başarılı olmanın en başta gelen şartlarındandır.”

TÜRKİYE’DE KURUMSALLAŞMANIN İLK ADIMLARI

Sınırlı sayıda kişinin yurt dışına çıkabilmediği yıllarda, farklı ülkeleri ziyaret etme ve farklı sektörleri inceleme imkânına sahip olur Vehbi Koç. Bu ziyaretlerinde bir şey daha dikkatini çeker: şahıs ve aile şirketleri uzun ömürlü değildir. Gözlemlerine göre kalıcı olan, yüzyılda fazla yaşayan şirketler, bir şahıs veya aile şirketi olmaktan uzaklaşıp, kurumsallaşan, holdingleşenlerdir. Bu yönde atılan ilk adım 1938 yılında kurulan Koç Ticaret A.Ş. olur. 1928 yılından o güne kadar Koçzade Ahmet Vehbi Firması adı ile yürüttüğü işler, Koç Ticaret A.Ş. adıyla kurumsal bir kimlik kazanır. Ancak bu şirket bile bir aile şirketi karakterindedir. Daha fazla büyümeden önce ‘hazırlıklı olmak’ adına temeli daha da sağlamlaştırmak, şirketlerin birbiriyle

bağlantısını güçlendirmek, modern sevk ve idarecilik prensipleri ile yönetilmelerini ve en önemlisi sürekliliklerini sağlamak en büyük hayalıdır Vehbi Koç'un.

Dünyadaki pek çok örneğin başlangıçta aile şirketi olduğu gerçeğini yadsımayan Vehbi Koç, kurumsallaşma yolunda yabancı uzmanların görüşlerine de başvurur. Aldığı yorumlar zaten verdiği bir kararın daha da net hâle getirir ve yapılan hazırlıklar sonrasında, 20 Kasım 1963 yılında Türkiye'nin ilk holdingi kurulur. Ancak Vehbi Bey'in "müesseseseleşmeye" doğru atılan adımları bununla da bitmez. Bu konuda daha neler yapılabileceğini araştırmaya, bununla ilgili toplantı yapmaya devam eder. Sonuçta İdare Heyeti dışında, bu heyetin vereceği prensip kararlarını uygulayacak, sonuçlarını takip edecek, şirketler ile holding arasındaki ilişkileri düzenleyecek bir İcra Komitesi kurulması kararlaştırılır. Bu komitenin kuruluşu da 1970 yılında tamamlanır. Vehbi Koç'un kurumsallaşmaya olan inancı tek başına bir anlama sahip değildir, ona göre önemli olan bu kavramın süreklilik arz etmesidir, bu da ancak iş arkadaşları ve ailenin bu istikamette yılmadan ilerlemesiyle mümkündür. Bu nedenle hem yönetim kademesinin seçimine hem de ailenin yönetimdeki yerine yani Aile Komitesi'nin kuruluşuna yine Vehbi Koç öncülük eder. Vehbi Koç'un Koç Holding'in kuruluşunun ardından, 24 Şubat 1964'te hissedarlara hitaben yaptığı konuşma bu konudaki hassasiyetini de açıkça ortaya koyar: "İnsanlar fani, ben de bir gün şu veya bu şekilde bu işin başından ayrılacağım. Bilhas-sa kuruluşundan 10 seneye kadar geçecek müddet zarfında hanımına, çocuklarıma, damatlarıma ve o günkü idareci arkadaşlarıma çok mühim vazifeler düşmektedir. Ben 17 yaşımdan itibaren 46 senedir geceli gündüzlü çalıştım, bu hâle getirdim. Şimdi sizlere teslim ediyorum. Eğer bizlerin, benim ilelebet huzur içinde kalmamı istiyorsanız bu müesseseyi devam ettirirsiniz. Ufak tefek kaprisler uğruna müessesese yıkılmasın." Vehbi Koç'un bu dileği

-01-



gerçek olur ve Türkiye'nin ilk holdingi Koç Holding, 50. yaşını 2013 yılında geride bırakır.

"ÜLKEM VARSA BEN DE VARIM"

Savaş yıllarından başlayarak, zor zamanlarda "Ülkem varsa ben de varım." diyerek bu ülke için çalışmaktan vazgeçmez Vehbi Koç. İsrraftan her zaman kaçınan, ihtiyacı olanın yardımına koşmayı bir vatandaşlık borcu bilen Vehbi Koç, hayır işlerine giden parayı harcamaktan zevk duyar. Avrupa ve Amerika'da birçok kimsenin hayır işleri yapması, adlarını yaşatmak için yardım yapması dikkatini çeker, hatta Columbia Üniversitesi'nin öğrenci yurtları ve John Hopkins Üniversitesi'nin hastanesi onu en çok etkileyen yaptılar olur. Yurda döndüğünde ise ilk işi bütçesine göre bir tesis yaptırmaktır. Ankara Yenışehir'de cami ya da bir öğrenci yurdu yaptırmak seçenekler arasında yer alır. Dostlarıyla yaptığı görüşmede peygamberin şu hadisi kararında etkili olur: "İnsan ölünce defteri kapanır. Ancak üç şey öldükten sonra da defterine sevap yazdırmaya devam eder: Süreklilik sağlayan bir bağış, yani vakıf,



-02-



-01-

Vehbi Koç uluslararası arenada ülkesini temsil etme başarısını ömrü boyunca sürdürdü.

-02-

Vehbi Koç'un en önemli ilklerinden biri de Türkiye'de otomotiv sanayinin kilometre taşlarından biri olarak kabul edilen Anadolu'du. Anadolu bayi toplantısından bir kare.

-03-

Vehbi Koç, "kendisine minnettarım" dediği eşi Sadberk Koç ile.

-04-

Vehbi Koç yaptığı yatırımlarla Türkiye'de sanayiciliğin öncüsü oldu.

-01-

yararlanılacak bir ilim ve ana babasına hayır duası getirecek iyi evlat." Bu hadise göre öğrenci yurdu bu üç şartın hepsini, hem vakıf, hem ilim, hem de iyi evlat yetiştirilmesini kapsar. Vehbi Koç'un ilk işi de Ankara Üniversitesi Vehbi Koç Öğrenci Yurdu'nu inşa ettirmek olur. Yurdun girişinde bulunan yazıda gençlere şu mesajı verir: "Yurtlu Genç Arkadaş! Bu esere sen ilham verdin. O, senindir; ben yalnız naçiz bir vasıtayım. Senden bütün beklediğim, bu yüksek maksadın tahakkukuna

elinden geldiği kadar yardım etmendir. Bilgi ve temiz bir karakterle memleket ve milletine hizmet için çalışmak ülküsünden ayrılmayacaksın. Bu yurt bu hususta az da olsa bir imkan hazırlar ve bir örnek olursa, bu benim tek mükafatım olacaktır. "

Açtığı yurdun ardından devam eden hayır işlerini, çocuk hastanesine yapılan bağış, Vehbi Koç Göz Bankası, ODTÜ Vehbi Koç Öğrenci Yurdu ve daha niceleri izler.

İŞ HAYATINDA BAŞARILI OLMAK İSTEYENLER NELERE DİKKAT ETMELİ?

- 01** İş başında olan bir patronun yöneticilerle ilişkilerinde doğru kararlar alabilmesi için sinirlerinin çelik gibi güçlü, sağlığının yerinde olması lazımdır.
- 02** Kilit mevkilerde bulunanlar yerlerine geçecek gençleri yetiştirmekten çoğu zaman kaçınılmaktadırlar. Büyük firmalarda yedek eleman bir sigortadır.
- 03** Alnınızın açık olmasını, rahat uyku uyumayı istiyorsanız, dürüst iş görmekten asla şaşmayın.
- 04** Patronun veya en üst kademe yöneticilerin iş arkadaşları ile ailece ve özel dostluklar kurmakta çok dikkatli olmaları gerekir.
- 05** Hangi işte, hangi tip personel gerekiyorsa, kişisel düşünceleri bırakıp, ona göre davranmalıdır.
- 06** Patron veya genel müdürlerin birinci sınıf elemanlarının özel hayatlarıyla yakından ilgilenmeleri gerekir.
- 07** Müdürlerle konuşurken kelime ve cümleleri iyi tartarak kullanmak gerekir.
- 08** Müdürlerle anlaşma yaparken gayet açık konuşmak, mukaveledeki hususları çok net, açık ve yanlış yoruma yol açmayacak biçimde ortaya koymak gerekir.
- 09** Eğer çeşitli şirketleriniz varsa, bu şirketlerde çalışan aynı ayarlardaki müdürlerin aldıkları ücret ve primde son derece dikkatli olmak gerekir.
- 10** Patronun ve müdürlerin, çalışma saatlerine çok dikkat etmeleri gerekir.



“Hayatımda elde edebildiğim başarıyı Allah’a, yurduma, değerli çalışma arkadaşlarımın işbirliğine ve çalışma sevgime borçluydum.”

“Hayatımda elde edebildiğim başarıyı Allah’a, yurduma, değerli çalışma arkadaşlarımın işbirliğine ve çalışma sevgime borçluydum.” diyen Vehbi Koç’un, holdingleşmenin ardından ikinci büyük dileği de sosyal hizmet ve bağışları kurumsallaştırmaktır. Bu sayede tüm bunlar kendisinden sonra da devam edebilecektir. Bu ikinci amacına Vehbi Koç Vakfı’nı kurduğu zaman ulaşır. 17 Ocak 1969’da noter huzurunda imzalanan ana sözleşme ile Vehbi Koç Vakfı da kurulmuş olur. Yapılan sade törenle Koç Holding adına olan 12 milyon liralık hisse senedi vakfa bağışlanır. Vakfın kurulması o kadar kolay olmaz aslında, birçok prosedür aşılar, yeni kanunlar yapılır. Neticede bugün eğitim, sağlık, kültür alanlarında faaliyet gösteren, genç öğrencilere burs veren Vehbi Koç Vakfı, Türkiye’nin ilk özel vakfı olarak tarihe geçer. Devamında yine Vehbi Koç önderliğinde Türk Eğitim Vakfı (TEV), Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAPV), Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Korumaya Vakfı (TEMA) kurulur. Bu vakıflar kuruluş amaçları itibarıyla örnek teşkil ederken sonrasında öncülük etmeye devam ederler. Bunun bir örneği de Vehbi Koç Vakfı’nın, son 13 yıldır her yıl eğitim, sağlık veya kültür alanlarından herhangi birinde, Türkiye’nin ve Türk insanının gelişimine önemli katkıda bulunmuş kişi veya kurumları verdiği **Vehbi Koç Ödülü** olur.

-01-



VEHİBİ KOÇ’UN NASİHATLERİ

- Ailenizi seviniz ve sayınız.
- Çok çalışınız.
- İyi okuyunuz.
- Ciddi ve bilgili olunuz.
- Sosyal sorunlarla ve politikayla zamanında ilgileniniz.
- Mesleğinize sevgi ve sabırla sarılınız.
- Her zaman dürüst ve saygılı olunuz.
- Olgun ve yararlı olunuz.
- Hesabınızı biliniz.
- Dostlarınızı iyi seçiniz.
- Yazılı bilgiler unutulmaz-not alınız.
- Zamanında evleniniz.
- Fotoğraf güzel şeydir, üzerine ne amaçla çekildiğini yazın ve güzel bir yerde saklayın.
- Duyguların etkisi önemlidir-güler yüzlü, tatlı dilli olunuz.
- Sağlığınıza dikkat ediniz.
- Çalışma, eğlence, dinlenme ve sporda dengeye dikkat ediniz.
- Dine önem veriniz.



GÖREV DEVRİNDEN SONRA ÜSTLENİLEN YENİ GÖREVLER

Yoğun tempolu bir iş yaşantısının ardından 1984 yılında Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini Rahmi M. Koç’a bırakır Vehbi Koç. Ancak bu inzivaya çekilme değil, tam tersine iş dışındaki alanlara odaklanmak, sosyal yaşamda daha aktif hâle



– 02 –

– 01 –

Gençlerin eğitime önem veren Vehbi Koç'un yaptığı hayır işlerinden ilki Ankara Üniversitesi Vehbi Koç Öğrenci Yurdu oldu.

– 02 –

Vehbi Koç, Dünyada Yılın İş Adamı Ödülü'nü Rajiv Gandhi'nin elinden aldı.

– 03 –

Türkiye'nin ilk çamaşır makinelerini, buzdolaplarını, termosifonlarını üretecek olan Arçelik fabrikası, Vehbi Koç'un Türkiye'ye getirdiği ilklerden biri oldu.



– 03 –

tarafından verilen Yılın İşadamı Ödülü'nü Hindistan Başbakanı Rajiv Ghandi'nin elinden alır. Eğitim için çalışmaya devam eder ve ilk mezunlarını 1992 yılında veren Koç Özel Lisesi'ni kurar.

AİLE BABASI VEHBİ KOÇ

Yaşamının son gününe kadar çalışan, başkalarına faydalı projelere imza atan Vehbi Koç 95 yıllık ömründe sahip olduğu tüm sıfatlarla örnek bir birey olur. 1926 yılında gece gündüz tam bir hafta süren bir düğünle Sadberk Hanım'la evlenen Vehbi Koç, ilk çocuğu Semahat Arsel'i 1928, ikinci çocuğu Rahmi M. Koç'u ise 1930 yılında kucağına alır. 1938'de Sevgi Gönül doğarken, en küçük çocuk olan Suna Kiraç ise 1941 yılında dünyaya merhaba der. Varlıklı ailelerin çocuklarının iyi okumadığını düşünen Vehbi Koç, şirketlerin geleceğini de etkileyecek bu konuda taviz vermez ve çocuklarının en iyi şekilde eğitim alması için çaba sarf eder. Çocuklarına örnek olabilmek için gerek özel, gerek iş hayatında çok dikkatli olmaya çalışır. Bu hareketin çocuklarının iyi yetişmesinde tesiri olduğunu düşünür. Anne-babaların çocuklar için örnek teşkil ettiğini ise şu

sözlerle özetler: “Çocuk bir fotoğraf makinesi gibidir. Küçük yaşta ana ve babanın hayatını yakından izler. Kendini gece hayatına, fazla eğlenceye kaptıran ailelerin çocuklarının iyi yetişmeleri ne imkân yoktur. Lüks hayat, lüks araba, lüks eşya içinde sürdürülen aile hayatlarının, çocukların ileride küçük bir başarısızlıkta morallerinin çökmesine sebep olduğunu gördüm.”

Çocukların iyi yetişmesi konusundaki kararlılığını torunları için sürdürür. Dünyaya gelen torunlarına bu ülkenin iyi birer evladı olmaları için yol gösterir. Saygı-sevgi çerçevesinde, gerektiğinde ikazlarıyla uyarır, öğütleriyle yanlarında olur. Bu öğütlerden biri aslında onun aile kavramına yaklaşımını anlatır: “Ailenize daima sevgi ve saygı gösterin. Birçok sıkıntılara katlanarak sizleri yetiştiren ana ve babanızın her zaman hayır duasını alınız, her görüşte ellerini öpmeyi unutmayınız. Onların sizden beklediği tek şey güler yüz, sevgi ve saygıdır.”

Vehbi Koç, dolu dolu geçirdiği 95 yılın ardından 25 Şubat 1996 günü Antalya'da, çok sevdiği Talya Otel'de yaşama veda eder. Ardında birçok ilki,

gelmek için bir adım olur. Koç Holding Şeref Başkanlığı unvanıyla zamanının büyük bir bölümünü vakıf ve hayır işlerine ayırır. Yine çalışmaya devam eder. Çok çalışmanın zarar vereceği inancının yanlış olduğunu tam tersine yaşlılık dertlerinin yarısının devamlı çalışarak atlatılacağını düşünür. 1987 yılında Milletlerarası Ticaret Odası

örnek bir iş adamı ve aile reisi portresini, binlerce insana istihdam sağlayan şirketleri bünyesinde bulunduran Koç Topluluğu'nu bırakır.

Vehbi Koç'tan sonra Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini devralan Rahmi M. Koç da, onun ardından bu göreve gelen Mustafa V. Koç da tüm çalışanlarıyla beraber, dünya pazarlarına açılma hamlelerini sürdürürken, yerkürenin her yerinde söz sahibi olma hedefi, AR-GE ve inovasyona verilen önemle, Vehbi Koç'un izinde bu Topluluğu daha ileriye taşımaya devam ediyor. Vehbi Koç'tan alınan bayrak, dünya liginde yarışan ürün ve hizmetlerle, her geçen gün daha üst sıralara taşıyor.

Vefatının 18. yılında andığımız Vehbi Koç geride bıraktığı tüm değerler, hayatımızın tam içinde yer alan ürünler ve eserleriyle yaşamaya devam ediyor.

İSRAFTAN HOŞLANMAM, ZAMAN İSRAFINDAN HİÇ HOŞLANMAM

“Başkalarının benimle olan münasebetlerinde dikkat ettiğim noktalardan birisi, zamanı nasıl kullandıklarıdır. İş hayatında olsun, özel hayatta olsun, randevusuna riayet etmeyene kötü puan veririm. İlk gidişimde Amerika'da geçirdiğim sekiz hafta boyunca en çok gözüme çarpan hususiyetlerden biri Amerikalıların randevu konusunda çok hassas hareket etmeleriydi. Saatlerin değil, dakikaların ne kadar önemli olduğunu, çalışma hayatında en affedilmeyen kusurların başında zaman israfının geldiğini orada gözlerimle gördüm.”

VEHBİ KOÇ'TAN SAĞLIĞA DAIR SEVDİĞİ BİR HİKÂYE:

Baba oğluna nasihat eder. “Önüne bir beyaz kâğıt çek ve baş tarafına şöyle kalemi bastırarak 1 rakamını yaz” der. Konuşmasını sürdürür: “İlkokulu bitirdin, (1)'in yanına bir sıfır koy. Ortaokul için, lise için, üniversite için birer sıfır daha koy. Askerliğini yaptın, bir sıfır daha. Artık çalışmaya başladın, eriştiğin her başarı için birer sıfır ekle. Böylece elde ettiğin sayı senin değerini gösterir. Fakat unutma ki baştaki (1) olmasa senin elindeki o sayı hiçbir manâ ifade etmez. İşte o (1) var ya, o senin sağlığındır oğlum. Sağlığın olmadı mı, insan hayatta hiçbir yere varamaz.

– 01 –

Koç Üniversitesi'nden özel bir kare.

– 02 –

Vehbi Koç, Arçelik bayi toplantısında, bayilerle bir arada.

– 03 –

Türkiye'nin ilk özel vakfı olan Vehbi Koç Vakfı daha sonra kurulan vakıflar için de örnek teşkil etti.



– 03 –



VEHBI KOÇ'UN NEFİS MUHASEBESİ

İş hayatımın ilk devresine ait çok önemli belgeleri saklamalarını ailemden isterken, düşüncem, iş hayatımı itibarlı bir şekilde sürdürmek konusu üzerinde yoğunlaştı ve “Hayatım boyunca bana itibar sağlayacak, bana öncülük hissi verecek neler yaptım?” diye bir nefis muhasebesinde bulundum. İşte bu, iç hesaplaşmanın sonucunda meydana gelen liste. Onu, “Hayat Hikâyem” kitabımı okuyacak genç nesillere sunuyorum. Onların da iş ve çalışma hayatlarında kendi sahalarında öncülükler yapmalarını diliyorum. Ben, kendi hayatımda, memleketimin ekonomisine aşağıdaki işleri yaparak faydalı olmaya çalıştım:

01

Memleketteki bütün ihtiyaçlar ithal malları ile karşılanıyordu. İlk ampul fabrikasından başlayarak otomotiv sanayine kadar, imalat alanında kurduğum tesislerle büyük ölçüde döviz tasarrufu sağladım. Sanayinin yerleşmesine ve gelişmesine öncülük ettim.

02

Müesseselerin şahıslara kaim olmaması için kurumlaşma yolunu açtım. Anonim şirket ve holding dönemini başlattım.

03

Halka açık şirketler kurdum.

04

Organizasyona önem verdim. Satış teşkilatı, bayiler teşkilatı kurdum. Bayiler toplantısı sistemini getirdim.

05

Ekonomik kuruluşların devlete ödedikleri vergileri açıklamalarını teşvik ettim.



06

Özel sektörde Vakıf konusunda sağlam örnekler verdim. Türk Eğitim Vakfı, Vehbi Koç Vakfı, Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı gibi kuruluşlar meydana getirdim.

07

Sosyal yardım ve faaliyetleri kurumsallaştırdım. İlk talebe yurdunu yaptım.

08

Teşkilatımız dahilinde dergi ve gazete çıkartarak, bütün camiamızın işlerimiz hakkında bilgi sahibi olmasını sağladım.

09

Yabancı sermaye ortaklığının iki tarafa da yararlı olabileceğini gösterdim.

10

İhracat şirketleri kurdum. Ekonominin ve sanayinin dışa açılabilmesinin ancak böyle mümkün olabileceğini anladım ve öncülük ettim.

11

Odalar Birliği Kanunu'nun çıkmasını sağladım.

12

Sadece oğluma değil, kızlarıma da işlerimle ilgilenme fırsatı vererek, zengin aile kızlarının çalışma hayatına girmesine ve üretici işler yapmasına zemin hazırladım, kızlarının örnek olmasını sağladım.

13

İlk aile müzesini kurdum. Özel olarak toplanmış, sahip olunmuş Türk kültür ve sanat eserlerinin, çeşitli uygarlık ürünlerinin, aile vitrinlerinde halka açık özel müzelere intikaline öncülük ettim. Böylece onlardan herkesin istifade etmesini sağladım.

14

Yaşlılığımda da kendime yeni faaliyet alanları seçerek, insanların, yaşadıkça ve sağlıklı el verdikçe, ülkesine ve halkına yararlı işler yapabileceklerini göstermek istedim.

Anılarımla Patronum Vehbi Koç

VEHBİ KOÇ'A VEDÂ EDİŞİMİZİN 18. YILINDA
(20 TEMMUZ 1901 – 25 ŞUBAT 1996) ANILARIMLA
PATRONUM VEHBİ KOÇ KİTABIMIN ÖYKÜSÜNÜ
SİZİNLE PAYLAŞMAK İSTEDİM.

CAN KIRAÇ



1991 yılı sonunda iş hayatından çekilmeye karar verince, kafamda projeler oluşturmaya başlamıştım. Bunların hiçbirisi para kazanmakla ilgili değildi. Çünkü, hayatımın geri kalan kısmında, telaşsız, sorunsuz ve keyifli günler yaşamak istiyordum. Bu projeler arasında ilk sırada “Hayat hikâyemi” yazmak vardı! Ancak, kitap taslağını şekillendirmeye başlayınca, bunun satılabilir bir proje olmadığını anladım! Benim hayatım geniş bir kesimin ilgi duyacağı kadar ilginç değildi. Ancak, fikren kitap yazmaya kilitlendiğim için, Vehbi Koç’la yapmış olduğum bir görüşmeyi hatırladım! Bir gün emeklilik kararımın sebeplerini Vehbi Bey’e anlatırken; “Artık kendi başıma değişik şeyler yapmak istiyorum, beni azâd edin!” dediğimde; “Sen kendi başına ne yaparsın ki?” sualiyle karşılaşmış ve birden içimden gelen bir sesle;

“Sizin hayat hikâyenizi yazacağım.” demiştim. Vehbi Bey de; “Bak, bu işi senden iyi yapacak başka birisi yok(!)” diyerek beni yüreklendirmişti. Böylece “Anılarımla Patronum Vehbi Koç” isimli kitabımın doğum kararı verilmiş oluyordu.



1968’den sonra İstanbul’da geçen yıllarım Vehbi Bey’in insan yönünü anlamama imkân sağladı. Zor bir eş, sevgi ve şevkât duygularını dışa vurmayan bir baba, mesafeli bir dost, kızgınlıklarını ve kırgınlıklarını gizlemeyi başaran bir insan olan Vehbi Koç’u, daha derinlemesine anlamaya bu yıllarda başladım.

Anılarımla Patronum Vehbi Koç'u yazdığım süre içinde, kendi düşünce dünyamda, Vehbi Koç'la değişik bir ilişki kurmuş oldum. Artık benim dünyamda birbirinden farklı iki Vehbi Koç bulunuyordu. Birincisi gerçek patronum Vehbi Koç'tu! İkincisi ise kitabımın sayfalarına saklanmış olan Vehbi Koç! Ben ikinci Vehbi Koç'u daha çok sevdiğimi itiraf etmek isterim. Onunla "Ankara Marşı"nı beraberce söylerken duyduğum keyfi anlatamam.

Hele Celal Sahir'in aşağıdaki dizelerini okurken, Vehbi Bey'in gözlerini açarak bana bakışını hiç unutamam:

*"Başım la gönlümü edemedim eş
Biri yüz yaşında biri yirmibeş
Başım dedi dinlen, gönlüm dedi koş
Başım dedi durul, gönlüm dedi coş."*

Vehbi Koç'la ilk buluşmamızda, 1950 yılında, ben 23 yaşında, hayâl dünyası zengin bir gençtim. Onun hayat hikâyesini, Anılarımla Patronum Vehbi Koç'u yazmaya başladığım 1993 yılında ise, kafam geride kalan 43 yılın anılarıyla dolu, 66 yaşın olgunluğuna ve durgunluğuna erişmiştim. Bu süre içinde, Vehbi Koç da yoğun bir çalışma hayatının zahmetlerini, nimetlerini ve heyecanlarını yaşayarak 92 yaşın "erdemine" ulaşmış bulunuyordu. Bunun için de bir ampulün gereksiz yere yanmasını önlemek için evindeki ve bürosundaki çalışanları uyarmayı ciddi bir görev sayarken, çocuklarının ve iş arkadaşlarının özel Koç uçağı ile -kendi tabiriyle zırt pırt- uçmalarını "buruk bir hoşgörüyü" kabullenebiliyordu. Aramızda geçen bir görüşmede; "Çocuklarınız aşırı derecede tutumlu olduğunuzu söylerken size büyük bir hayranlık duyduklarını da gizlemiyorlar." dediğimde, Vehbi Koç bana şöyle cevap vermişti: "Hayranlık duyuyorlarmış! Ama hiçbirisi bana benzemek istemiyor ki!..". İşte, bu itiraf Vehbi Koç'un "buruk hoşgörüsü"nü ilginç bir açıklaması oluyordu bence.

Bir konuşmamızda, yetmiş yıllık iş hayatının satırbaşlarını anlatırken,



Onun; memleket meselelerine gösterdiği yakın ilgiye, insanları idare etmedeki sabırlı tutumuna, olaylar karşısındaki sakin davranışlarına, tâviz vermezliğine, inatçılığını gizleyen kişiliğine ve öğrenme gayretine daima hayranlık duydum.

Vehbi Bey cümlelerini devamlı olarak "Ben yaptım! Benim yaptığım!" diye tamamlamıştı. Ben de kendisine; "Bunları başarırken iş arkadaşlarınızın hiç mi yardımı olmadı?" sorusunu yöneltmiştim. Vehbi Bey de, şaşkınlık ve biraz da kızgınlıkla bana; "Sen ne diyorsun yahu! Bunlar hiç tek başına yapılacak işler mi? Tabii hepsini iş arkadaşlarımla beraber başardık. Benim 'ben' demem semboldür. Sen bunları 'biz' diye düzeltirsin." demişti. Ben de, Anılarımla Patronum Vehbi Koç'u anlatırdık "ben"leri "biz" yapmaya özen gösterdim.

1950 yılında Ankara'da başlayan "Koçlu hayatım", 1956/1967 yıllarında İzmir'de ve 1968/1991 yıllarında da İstanbul'da aralıksız kırkbir yıl sürdü! Vehbi Koç'a iş hayatımdaki yakınlığım İzmir'de Egemak şirketi müdürlüğü yaptığım dönemde rastladı. Onun takipçiliğini, ayrıntılarla ilgilenme merakını, işlerin içine girme yeteneğini, insan sarraflığını, hedefe ulaşmadaki kararlılığını, çalışma hırsını ve yaşamındaki hayret verici sadeliği bu yıllarda görmeye ve izlemeye başlamış oldum. 1968'den sonra İstanbul'da geçen yıllarım ise Vehbi Bey'in insan yönünü anlamama imkân sağladı.

Zor bir eş, sevgi ve şevkât duygularını dışı vurmayan bir baba, mesafeli bir dost, kızgınlıklarını ve kırgınlıklarını

gizlemeyi başaran bir insan olan Vehbi Koç'u, daha derinlemesine algılamaya ve anlamaya bu yıllarda yönelebildim! Onun; memleket meselelerine gösterdiği yakın ilgiye, insanları idare etmedeki sabırlı tutumuna, olaylar karşısındaki sakin davranışlarına, tâviz vermezliğine, inatçılığını gizleyen kişiliğine ve öğrenme gayretine daima hayranlık duydum.

Çalışmayı kendisi için bir yaşam biçimi yapan Vehbi Koç'un çarpıcı bir özelliği hayatını çerçeveleyen sadelik olmuştur.

Vehbi Koç'un şu sözleri hatırlanmalıdır: "...En lüks hayatı yaşayabilir, en lüks yerlerde oturur, en lüks arabalara binebilirdim. Bunların hiçbirisini yapmadım. Çocuklarıma ve iş arkadaşlarıma kötü örnek olmak istemedim. Davranışlarımdan dolayı pişmanlık hissetmeye hiç kapılmadım. Hayata bir daha gelsem yaptıklarımı aynen tekrarlar ve devam ettirirdim."

Vehbi Koç, birçok yönüyle, alışılmışın dışına taşan bir patrondu. Beklenilenden daha nazikti. İş arkadaşlarını mahcup edecek, onları başkalarının yanında zor duruma düşürecek sözlerden kaçınırdı. İnsanları bakışıyla ödüllendirir, gülüşüyle cezalandırırdı! Karar verdiği konularda bile, kendi görüşünü, patron edasıyla açıklamazdı. Her ortamda ve her zaman hayatı kendi kurallarına göre yaşama kararlılığına rağmen "Demokrat Patron" görüntüsünü bozmamaya dikkat ederdi.

Hayatı boyunca, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine yönelmiş olan Vehbi Koç'u, ölümünün 18. yıldönümünde de, hayranlık duygularımızla anıyoruz.

Anılarımla Patronum Vehbi Koç kitabım, piyasaya çıktığı 1994 yılından 20 yıl sonra artık kitapçıların raflarında bulunmuyor! Ben de, bugüne kadar yayımlanmış olan tüm kitap, broşür ve videolarım gibi bu kitabımı da internet ortamında okuyuculara sunmuş bulunuyorum:

● <http://www.anilarimlavecibikoc.com>



◆◆

**MÜCADELELİ
BİR GENÇLİK,
ÖLÇÜLÜ BİR YAŞAM,
MUTLU BİR EVLİLİK...**

◆◆



KOÇ TOPLULUĞU'NA UZUN YILLAR HİZMET VEREREK DEĞERLİ KATKILARDA BULUNAN HUKUKÇU, İŞ ADAMI DR. NUSRET ARSEL, 18 OCAK'TA HAYATA GÖZLERİNİ YUMDU. KOÇ TOPLULUĞU KURUCUSU VEHBİ KOÇ'UN DAMADI VE SEMAHAT ARSEL'İN EŞİ DR. NUSRET ARSEL, ZORLUKLARLA DOLU YAŞAMINDA BAŞKALARININ HAYATLARINA DA DOKUNMAYI BAŞARDI. GERİDE KENDİSİNİ SEVEN DOSTLAR VE UNUTULMAZ ANILAR BIRAKAN ARSEL'İ, SONSUZLUĞA UĞURLANMASININ ARDINDAN BİR KEZ DAHA ANMAK VE BAŞKALARINA İLHAM VEREN HAYAT HİKAYESİNDEN KESİTLER VERMEK İSTEDİK.

Vehbi Koç'un damadı ve Semahat Arsel'in eşi Dr. Nusret Arsel zorluklarla dolu yaşamında geliştirdiği hayat felsefesiyle kendisini seven dostlar ve unutulmaz anılarla sonsuzluğa uğurlandı. "... Uzun ve deneyimlerle dolu bir hayat yaşadım. Kitabımı kaleme aldığım bu günlerde 90 yaşıma eriştim. Böyle uzun bir hayatı Tanrı'nın bana armağanı olarak kabul ediyorum. Gençlerin tarih kitaplarından okudukları bazı olayları, ben bizzat yaşadım. Genellikle mücadelelerle geçen bir hayatım oldu. Daha çocukluğumdan başlayarak çetin sorunları kendi kendime çözmek zorunda kaldım. Kazandığım hiçbir şey zahmetsiz olmadı. Yazmak istememin ana nedenlerinden biri de okurlarıma, bilhassa gençlere, mücadeleden yılmamaları, doğru buldukları hedef ve inandıkları davalardan, ne kadar zor olursa olsun vazgeçmeyip dayanmaları, hedefe doğru devamlı çalışarak ve sabrederek, olumlu adımlarla ve doğru değer ölçülerıyla ilerlemelerini sağlamaktır" diyordu Dr. Nusret Arsel 2012 yılında yayınlanan "Ana Duası" kitabında. Aslında Arsel'in bu cümleleri onun hayatının da kısa bir özeti idi. Arsel ailesinin, göçmen olarak Selanik'ten Adana'ya uzanan yolculuğunda, 1922 yılında Adana'da doğan Nusret Arsel için hayat; gördükleri, geçirdikleri ve tecrübeleriyle gelecek nesiller için de önemli detaylar içeriyordu. Hayatını kaleme aldığı kitap da bu anlamda onun dileğini yerine getiriyordu: "Herkesin kendi deneyimi ayrı bir yöne ışık tutuyor. Umarım benim ışığım da önemli noktaları aydınlatır."

Tıpkı babası Mehmet Arsel ve kayınpederi Vehbi Koç gibi yaşananların kayıt altına almanın önemine inanarak hayat hikâyesini ölümsüzleştiren Arsel, yazılı hâle getirilen bilgi ve belgelerin gelecek nesiller için de önemli bir tecrübe aktarımı anlamına geldiğini biliyordu.

Arsel'in başarılı bir hukukçu ve iş adamı olmasının sebepleri de yine bu kitapta sıralanıyordu, daha başka birçok sebep gibi...

ARSEL AİLESİ'NİN YOLCULUĞU

1. Dünya Savaşı döneminde bir yerden bir yere savrulan orta halli göçmen bir ailenin ikinci çocuğu olarak dünyaya gelir Nusret Arsel. Bebekliğinden itibaren bir yandan talihsizlik, bir yandan da şans olarak addedilebilecek olaylar yaşar. Arsel bu konuyu kitabında şöyle dile getirir: "Geriye dönüp baktığımda hayatımın önemli dönüm noktalarının, birden bire karşıma çıkan çok güzel tesadüflerle şekillendiğini görüyorum. Daha bebekken mangaldan zehirlenmemize mani olan akraba ziyareti, fevkalade kıt imkanlarla Paris'e doktora giderken İstanbul'da karşılaştığım Aziz Erman amcanın Paris'te dayalı döşeli bir evinin olması ve kendilerinin bir süreliğine Türkiye'ye gelerek bu evi bana bırakabilecek olmaları, doktora tezimi hazırlarken burs verecek bir kişinin ortaya çıkması, Ankara'ya döndüğümde Çalışma Bakanlığı çıkışında o moral bozukluğu ile yürürken birden bire Vehbi Bey'in arabasıyla oradan geçiyor olması ve beni arabasına alması. Bunlar kendiliğinden oluşan benim kontrol edemeyeceğim güzel tesadüflerdi. Talih diye adlandırıyorum."



Dr. Nusret Arsel, zor şartlarda sürdürdüğü eğitim hayatı boyunca hep kendi ayakları üzerinde durmayı başardı.

'Talih' olarak adlandırdığı ve anlık gelişen bu olaylar hep farklı bir yöne yöneltir onu. Bir tanesinde hayata son anda tutunurken diğerinde belki de tamamlayamayacağı eğitimini şans eseri tamamlar. Ancak sonuncusu belki de hayatının yarısından fazlasını, 57 yılını tamamen değiştirir: Semahat Arsel ile evliliği.

Aslında Semahat Arsel'le evlenmek, hatta evlilik fikri hiç aklında, hayatında yoktur. Zira ikinci doktorasını Amerika'da yapmak amacıyla çalıştığı Koç Ticaret A.Ş.'ye istifasını vermek üzere yazısı hazırdır. Ayrıca varlıklı bir ailenin kızına bakabilecek maddi olanaklara sahip olmadığını düşünür. Semahat Arsel ile evlenmek fikrini onun aklına sokan, bunu ona teklif eden Bernar Nahum olur. Bernar Bey, o sıralarda otomotiv grubunun başındaki en saygın, Vehbi Bey'e en yakın çalışma arkadaşlarından biridir. Nahum, beğendiği Nusret'e Semahat'ı yakıştırır. Nusret planladığı "Amerika'da ikinci doktora" programını anlatsa da Bernar Bey, bu iki gencin, Semahat Arsel'in ailesinin de bulunduğu bir akşam yemeğinde



Dr. Nusret Arsel'in en önemli hobilerinden birisi resim yapmaktı. Yaşadığı ilk büyük rahatsızlık ona bu hobiye kazandırdı.



birbirlerini daha yakından tanımalarını sağlar. O akşam yemeği Nusret Bey ve Semahat Hanım'ın hayatını sonsuza kadar değiştirir. Dört ay gibi kısa bir sürenin ardından aile arasında söz kesilir. Sıra düğüne gelir...Mutlu bir evlilikleri olan Vehbi-Sadberk Koç çiftinin, yılın ilk Perşembe günü evlenmesinden hareketle, bu genç çift de aynı haftayı seçer. Takvimler 5 Ocak 1956 Perşembe günü saat 21.00'ı gösterdiğinde, Türk turizminin mihenk taşlarından Divan Otel'i'nde henüz resmi açılış töreni gerçekleşmeden kıyılır nikahları. Semahat Arsel "Evet" derken, bir kenarda gözyaşı döken Vehbi Koç'a "Bana güvenin, yaşantım boyunca iyi ve kötü zamanlarımızda daima Semahat'ın yanında olacağım ve kendisini mutlu etmeye çalışacağım" der Nusret Arsel ve dediği gibi de yapar, 57 yıl boyunca hep yanında olur Semahat'ının... Ölümünden kısa bir süre önce, Semahat Arsel'in iş yaşamının 50. yılının kutlandığı gece, ağırlaşan sağlık koşulları nedeniyle yanında olamasa da, ona özel hazırlanan kitap ve belgeselde en samimi duygularını dile getirir. Semahat Arsel'e özel kaleme aldığı mektubun-



da, “57 yılın iyi ve kötü gününü birlikte paylaştık. İnşallah bundan sonraki ömrümüz de sağlık ve mutluluk içinde devam eder” dese de, 92 yaşında hayata gözlerini yumar. Kendi deyimiyle “Tanrı’nın kendisine armağanı olan uzun bir ömür yaşayan” Dr. Nusret Arsel bu uzun ömründe yakaladığı başarı için çok çalışmak ve birçok engeli aşmak durumunda kalır.

ARSEL’İ BAŞARIYA TAŞIYAN ZORLU YILLAR

Babası 2. Dünya Savaşı ile birlikte ikinci defa askere alınınca İstanbul’da Tıp Fakültesi’ne gitmeyi planlarken, annesinin ricası üzerine onu yalnız bırakmamak için Ankara’da Hukuk Fakültesi’ne gitmesi, eğitimi ile ilgili olmayan konularda aldığı iş tekliflerini geri çevirmesi, tüm hazırlıklarını yapıp Amerika’ya çok istediği ikinci doktorayı yapmaya gidecekken nikah masasına oturması gibi, hayat ona düşündüğünden farklı seçenekler sunar. Arsel de bu seçenekleri en iyi şekilde değerlendirir. Zor şartlarda Sorbonne’da yaptığı doktoranın ve askerliğin ardından Ankara’ya dönen Arsel, o dönemde yurt dışında eğitim görmüş Türk gençlerinden beklendiği gibi, genç Cumhuriyet’in geleceğini kuracak, eğitim aldığı sahada edindiği görgüyü ve bilgiyi memleketinin gelişimi ve refahı için harcayacaktır. Bu birikimini değerlendirmek için Çalışma Bakanlığı’na başvurması, ardından da beklediğinden farklı bir cevap alması onu karamsarlığa sürüklese de, bu karamsarlık Çalışma Bakanlığı-Kızılay arası mesafe kadar kısa olur. Yolda yürüyen Arsel’e “Nusret” diye seslenen ve “Bu ne hâl? Gemilerin mi battı, çok üzgün görünüyorsun” diyen Vehbi Koç, iş yaşamına dair farklı bir kapıyı o anda açar. Daha önce babası, sonrasında abisi İlhan Arsel, Koç Ticaret’te çalışırken, Vehbi Koç Nusret Arsel’i de aynı çatı altında iş yapmaya davet eder. Bunu “üzüntülü olan” bir gence yapılan teklif gibi görür, ancak ilk aşamada yapacağı işin gerekliliklerini değerlendirmek ister. Ardından da bu beklentiler doğrultusunda memnuniyet yaratmak için elinden geleni yapacağını



Vehbi Koç’tan bir işadamı olarak çok şey öğrenen Arsel, onun iş prensiplerini de yakından gözlemler.

Gençlere Yararlı Olabileceğini Düşündüğüm Üç Önemli Öğüdüm

- 1 Yüksek okulunu seçerken, mesleğine karar verirken, eşini seçerken hissi davranmayıp mantıklarınızı kullanmaları, önlerine çıkan fırsatları değerlendirmeleri.
- 2 Çalışma hayatınızda gerek çalışan gerekse de çalıştıran konumlara geldiğinizde iyice bilmelisiniz ki yerinde emir verebilmek ancak yerinde emir almayı öğrenmekle gerçekleştirilebilir. Şayet çocuğum olsaydı, öğrenimini tamamladıktan sonra iş hayatının ilk beş yılını resmi veya özel sektörün alt kademelerinden başlayarak çalışma hayatını öğrenmesini teşvik ederdim. Daha sonra da kuvvetli bir finans ve satış tecrübesi ile destekletirdim. Zirâ gençler başkalarının yanında gerçek şartlar içinde, başarı mücadelesini öğrenmiş oluyordular.
- 3 Mesleğinizle ilgili terminolojideki terimlerin, tam olarak ne anlama geldiğini ve nasıl kullanılması gerektiğini iyice anlamanız yerinde olur. Terimi sadece okuyup, tam olarak anlamadan geçmeyin.

belirtir. Bu işle ilgili ikinci görüşmesini ise Koç Ticaret Genel Müdürü Halki Alisbah ile yapar. Yapılan görüşmeler neticesinde 1953 yılının Mart ayında, 500 TL ücret ve yıllık 15 gün izin hakkıyla, hem devlet hem de özel sektör deneyimi olan, zeki ve kıymetli Genel Müdür Halki Alisbah’ın yardımcı olarak bu şirkette çalışmaya başlar. Arsel, Alisbah’ın bilgi birikimi ve deneyiminden çok yararlanır. Vehbi Koç’un o süreçle ilgili daha sonra Arsel’e yaptığı değerlendirme ise iş dünyasındaki birçok kişi için örnek teşkil edecek niteliktedir: “Sen o gün Çalışma Bakanlığı’ndan aldığın olumsuz cevapla adeta tokat yemiş gibiydin. Bu durumdaki bir insanın kendisine yapılmış iyi bir teklifi derhal kabul etmesi gerekirken, kendine o kadar güveniyordun ki bazı şartlar ileri sürebildin, bu davranışın çok hoşuma gitmişti, kendi kendime bu genç ne yapmak istediğini gayet iyi biliyor demiştim.”

Vehbi Koç’tan bir işadamı olarak çok şey öğrenen Arsel, onun iş prensiplerini de yakından gözlemler, bu gözlemlerinden birini şu şekilde aktarır: “Çalıştığım insanları bazılarını zeki, bazılarını da akıllı buluyordum. Vehbi Bey’de ise zekâ ve akıl birleşmişti, bir de müthiş disiplin... Bu ikisini birlikte kullanması nedeniyle büyük başarılarla ulaşıyordu. En takdir ettiğim yanlarından biri de dakik olmasıydı.”



TÜRK ÖZEL SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNE TANIK

Ankara'da Koç Ticaret A.Ş.'nin bürokrasiyle ilgili işlerini takip eden Arsel, Maltepe Vehbi Koç Talebe Yurdu'nun inşaatında ve yurdun Ankara Üniversitesi'ne devrinde etkin rol oynar. Erel Çelik'in Arçelik'e dönüşümünün yakın tanıklarından olan, Divan Otel'i'nin inşaatından itibaren görev alan Arsel, bu otelde görev alacak personelle de bire bir ilgilenir. Migros, Beko Elektronik, Ram Dış Ticaret, İzocam, Koçtaş, Merkez Ticaret de Arsel'in kuruluşunda yer aldığı şirketlerdir.

1957 yılında Vehbi Koç'un ona sunduğu iki alternatiften birini seçmesi gerektiğinde ise ilk yaptığı eşi Semahat Arsel'e danışmak olur. O dönemde Koç Grubu, Siemens ile ortaklık kurmayı planlıyordur. Koç, Arsel'e, Simko A.Ş. adı verilecek olan bu şirkette mi yoksa mevcut görevinde mi devam etmek istediğini sorar. Arsel, istediği bir haftalık sürenin ardından Simko'yu seçer. Bunun gerekçesini ise şu şekilde açıklar: "Şayet Koç Ticaret'teki mevcut görevime devam edersem, Vehbi Bey dışında, Rahmi ve ailenin diğer üyeleri ile çok yakın çalışmak durumunda kalacağımı,

- 02 -



- 01 -

Dr. Nusret Arsel, 2012 yılında çekilen aile fotoğrafında Koç Ailesi ile birlikte.

- 02 -

Semahat ve Nusret Arsel, 57 yıl süren örnek bir evlilik yaptı.

farklı görüşler olması halinde de kararlarda sürtüşme olabileceğini düşünerek nispeten daha müstakil olan Simko şirketini seçmemin daha isabetli olacağına karar verdim." Bu gerekçeyle kararını veren Arsel, 1958 yılında kurulan Simko'nun kurucuları arasında yer alır. Aradan dört yıl geçtikten sonra şirketin genel müdürü olur. Almanya Siemens'te staj yaparken tanıdığı bazı sistemleri de Türkiye'de uygulama imkânına sahip olur. Bunlardan ilki genel müdürün yanında, aşağı yukarı aynı yetki ve sorumluluklara sahip, biri mali ve ticari, diğeri ise teknik ağırlıklı yardımcının bulunmasıdır. İkincisi ise yeni eleman yetiştirme konusudur. Üçüncüsü ise çalışmakta olan elemanların bir jübile yapılarak ödüllendirilmesidir. Mudanya'daki fabrikanın 8 Ağustos 1964'te temelini atılmasına takriben çalışanların staj için Almanya'ya gönderilmesi, üretilen ürünlere Siemens yerine Simko isminin konulması gibi hususlarda da Arsel etkili olur.

ÇİZGİLERE MERHABA!

Nusret Arsel, böylesine yoğun tempolu yaşadığı hayatında ilk büyük sağlık problemini 1976 yılında yaşar. Yapılan birkaç doktor ziyaretinin ardından son olarak Divan Otel'i'nin

doktoru Doç. Dr. Kadri Işık, kendisini muayene eder. Arsel'e derhal sigarayı bırakması gerektiğini ileten Işık, ardından şu cümleleri söyler: "Nusret Bey hiç telaşlanmayın, ancak siz şu anda bir kalp krizi geçiriyorsunuz. Sizi derhal Çapa Tıp Fakültesi Hastanesi Yoğun Bakım Servisi'ne sevk etmem gerekiyor." Arsel bu teşhisin ardından 10 gün yoğun bakımda, 20 gün de normal serviste kalır. İstirahat dönemi ise 2,5 ay sürer. Bu dönemde hayatının en önemli üç hobisinden ikisini kazanır: Resim ve tarım... Ünlü ressam Rasin Arsabük'ün teşvikiyle ilk resim çalışmalarına başlar, ilk çizimleri hayvan başları üzerine olur. Devamında ise tarıma ilgisi daha çok artar, her türlü imkânı sahip Türkiye'nin tarımda neden geri kaldığını sorgular ve hobi olarak soya üretimini, hayvancılığı inceler, yazıları Milliyet'te yayınlanır. Bu ilgi alanı sonrasında Tat Tohumculuk'un kuruluşunda da rol oynar.

ONURLU BİR YAŞAM

Çok sevdiği eşi Semahat Arsel'in yaşadığı sağlık sorunlarında hep yanında olan Nusret Arsel, onun hemşirelik mesleğine olan ilgi ve alakasının nedenini çok iyi bilir. 1979'da Vehbi Koç Vakfı'nda Hemşirelik Fonu'nu kurarken de yıllar sonra, 2012'de İstanbul Üniversitesi tarafından Semahat Arsel'e Fahri Doktora unvanı verildiğinde de yanındadır. Daha önce Semahat Arsel'in onun yanında olduğu gibi.. Zira Dr. Nusret Arsel, takvimler 1982'yi gösterdiğinde İstanbul Fransız Sarayı'nda yapılan törenle "L'égion d'Honneur" unvanını alırken, yanında çok sevdiği Semoş'u ve tüm Koç Ailesi vardır. Koç Ailesi üyeleri onu yaşamı boyunca yalnız bırakmaz. Semahat'ı ile evlendiğinde de sonrasında da bütün aile bireyleri ile vakit geçirebilmek için gayret sarfeder. Evliliklerinin ilk yıllarında sık sık Ankara-İstanbul arasında gidip gelirler. Sevgi ve Suna, Semahat Arsel'den küçük olmalarına karşın arkadaşlık edebilirler. Rahmi M. Koç ile aynı ay, aynı günde doğması ve göbek adlarının aynı olması ise hoş bir tesadüftür onun için.



Dr. Nusret Arsel, Migros, Beko Elektronik, Ram Dış Ticaret, İzocam, Koçtaş, Merkez Ticaret şirketlerinin kuruluşunda büyük bir özveriyle çalışır.

1982'de ise farklı bir unvan daha kazanır Nusret Arsel: Malezya'nın İstanbul Fahri Başkonsolosu... Malezya'nın Türkiye'de tanınması ve karşılıklı iş yapabilmek için gayret sarfeden, makaleler yazan Arsel, iki ülkenin yakınlaşmasında da etkili olur, birçok kişiye de Malezya ile iş yapma konusunda bilgi verir.

Simko Genel Müdürlüğü'nün 20. yılında Federal Almanya tarafından Büyük Liyakat Nişanı'na layık görülür. Migros, Beko Elektronik, Tat Konserve, Tat Tohumculuk, Maret, Pastavilla, SEK, Simtel, Ram Dış Ticaret, İzocam, Türk Demir Döküm gibi şirketlerin yönetim kurullarında üye olan Arsel 1987 yılında ise emekliye ayrılır. Çalışma arkadaşları için kaleme aldığı veda mektubunda şu sözleri kullanır Arsel: "Bilirsiniz, birçok konuda olduğu gibi, insanların fili çalışma hayatlarının da resmi bir sonu vardır ve olması da lazımdır. Özellikle benim gibi iş hayatına 1942 yılında başlamış ve halihazırda 65 yaşına ulaşmış bir kimsenin artık tekaüt olması gerekir.

Dolayısı ile bugün, 44 yıllık çalışma hayatımdan, Grubumuza dâhil dört şirketimizdeki 28 yıllık çalışmalarındaki son görevim olan İdare Meclisi Başkanlıkları görevlerimden emekli olarak ayrılıyorum. Bundan sonra bu





şirketimizde sadece, bir İdare Meclisi Üyesi olarak görev yapacağım. Yıllardır yararlandığım yardımlarınızı, Başkanlık görevini devrettiğim değerli arkadaşlarımıza da fazlası ile göstereceğinizden emin bulunuyor ve sizlere teşekkürlerimi, sağlıklı, başarılı, hayırlı ve uğurlu yıllar dileklerimi bildiriyor, hepinizi sevgi ile selamlıyorum.”

EMEKLİLİK SONRASI

Arsel'in emekliliği de iş hayatı kadar hareketli geçer. Emekliliğinde seyahate daha fazla zaman ayıran ve dünyanın farklı köşelerini gezen Nusret Arsel, 5 Ocak 2006'da, 50. evlilik yıldönümünü, aile bireylerinin ve misafirlerin unutamayacakları, eğlenceli olduğu kadar anlamlı bir törende sanatçılar Yıldız Kenter, Zeki Alasya ve Metin Akpınar'ın huzurunda Semahat'ı ile nikah tazeleyerek kutlar. Ölene de kadar da aynı sevgi ve saygı devam eder. Arsel yaşamının geri kalanında anılarını toparlar, kendinden sonra geleceklere nakledeceği belgeleri bir kitapta toplar. Bugün, Dr. Nusret Arsel'i tanımak için bu anıları okumak, yokluk içinde, azimle başarılabilecekleri görmek gerek...

Arsel çiftinin eğitime yaptığı katkılardan biri de Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi bünyesinde kurulan “Dr. Nusret-Semahat Arsel Uluslararası Ticaret Hukuku Uygulama ve Araştırma Merkezi” oldu.



Gençlerin tarih kitaplarından okudukları bazı olayları, ben bizzat yaşadım.. Genellikle mücadelelerle dolu bir hayatım oldu. Daha çocukluğumdan başlayarak çetin sorunları kendi kendime çözmek zorunda kaldım. Kazandığım hiçbir şey zahmetsiz olmadı.

Hoşgörü Üzerine

Uzun hayat tecrübem bana, güven kazanmanın, hayatta en önemli konu olduğunu gösterdi. Güven kazanmak zor; zaman ister. Kaybetmek ise saniyelik iştir. ABD Baltimore, John Hopkins Üniversitesi profesörlerinden Japon asıllı, Amerikan tabiiyetindeki Fukuyama'nın 450 sayfalık “Trust” yani “Güven” isimli kitabı, bana ilginç gelmişti. Bu kıymetli yazar, kitabında değişik ülkelerde güven tanımının nasıl kullanıldığını en ince ayrıntısına kadar açıklamaya çalışmıştır. ...Bu kitabın bana verdiği mesaj şudur: İnsanlar otomatikman ailelerine, çalıştıkları kuruluşlara ve ülke yöneticilerine güvenmelidirler. Aynı şekilde aile bireyleri, kuruluşlar ve ülkeyi yönetenler de bu güveni hak etmelidirler. Ancak bu şekilde kuruluş ve toplumlar sağlıklı bir şekilde büyüyüp kuvvetlenebiliyor. Güven insanlarda her şeyden önce “hoşgörü” yaratır. Güvenmediğiniz insanın hiçbir şeyini hoşgöremezsiniz.

60 Yıllık arkadaşım Nusret Arsel!

CAN KIRAC

Anılarımla Patronum Vehbi Koç kitabımı hazırlarken, 1994 yılında Nusret Arsel ile bir görüşme yapmıştım. Şimdi, O'nun manevi huzurunda, bu görüşmemizi sizinle paylaşıyorum:

Nusret Arsel anlatıyor;

"Babam Mehmet Arsel, Vehbi Bey'in Muhasebe Müdürü Emin Gürac'ın muavini olarak 1929 yılında işe başlamıştı. Biz babamdan sonra, 1930 yılında Mersin'den Ankara'ya gelmiştik... Ben dokuz yaşındaydım... Böylece, Vehbi Bey'i ve Sadberk Hanım'ı çocukluk dönemimde tanımış oldum..." Nusret Arsel, Paris'te Sorbonne Üniversitesi'nde iktisat doktoru payesini kazandıktan sonra Ankara'da iş ararken Vehbi Koç tarafından fark edilmiş ve 1952 yılında Koç Ticaret Şirketi'nde Hukuk Alisbah'ın yanında göreve başlamıştı.

Nusret! Koç'a seni baban mı tavsiye etmişti?

Hayır... Ben bu gibi ilişkilerde çok hassasımdır. Paris'e tahsile gitmek için burs bulmam gerekiyordu. Böyle bir desteği Vehbi Bey'den rica edebilirdim. Ola ki babamı zor bir duruma düşürürüm endişesiyle buna heveslenmemiştim. Doktoramı tamamlayıp yurda döndükten sonra, iş ararken ilginç bir tesadüf, Ankara'da bakanlıklarda beni Vehbi Bey'le karşı karşıya getirmişti. Kendi kullandığı otomobilin içinden Vehbi Bey beni tanımış ve yanına çağırmıştı. Bu karşılaşma Koç'lu hayatımın başlangıcı oldu. Daha işin başında, görevlerimin, yetkilerimin ve alacağım ücretin peşinen belirlenmesini istemem, Vehbi Bey'de olumlu bir iz bırakmıştı...

Vehbi Bey'in "sevgili kızı" Semahat Hanım'ın kocası olarak, herhalde

sen de "sevgili damat" muamelesi görüyorsundur?

İlahi Can!.. Vehbi Bey'in sevgisini belli etme konusunda çok kıskanç olduğunu bilmez misin?..Vehbi Bey'in niçin sevdiğini veya niçin sevmediğini anlamak çok zordur. Bu konuda kendine özgü bir kişiliği vardır. Nazar değişmesin diye evlatlarına, şımarıklar diye torunlarına ve damatlarına sevgisini belli etmez. Bazı davetlerde, önümden geçtiği halde beni görmeliktikten geldiğini bilirim. Sebebini sorunca da, "Nazar değişmesin diye!" cevabını alırım...

"Sevgisini" belli etmediğine göre "kızgınlıklarını" gizlemeyi de başarıyor mu?

Vehbi Bey'de "kızgınlık" saman alevi gibidir, gelir ve geçer!.. Bu ailenin diğer fertlerinde de böyledir. Vehbi Bey, bu gibi duygularını musluğu açıp kapama gibi, kontrol altına almayı başarmıştır...

Sence, Vehbi Bey'in en çarpıcı yetenekleri nelerdir?

İnsan seçmesi ve iş konularındaki sezgi gücü, takipçiliği. Bir de iktidardan düşmüş kişilere karşı gösterdiği ilgi. Vehbi Bey'in, kendi yakınlarından ve yanında çalışmış olanlardan esirgediği ilgiyi "iktidardan düşenlere" göstermesi gerçekten ilginçtir...

Damatı olarak Vehbi Bey'i "sert" bulur musun?

Şartlara göre değişir. Bizim evliliğimizde çok hassaslaştığını hiç unutmuyorum. Ve, Vehbi Bey'in ağladığını hatırlıyorum!

Koç ailesinin çok sevilen kızı Semahat ile Hukuk Doktoru Nusret Arsel'in düğünleri, 5 Ocak 1956 Perşembe günü Divan Otel'i'nde yapılmıştı... Vehbi Bey'le Sadberk Hanım, Ocak ayının ilk Perşembe günü hayatlarını

18 OCAK CUMARTESİ
SABAHI NUSRET ARSEL'İ
KAYBETTİK!
EBEDİ YOLCULUĞUNDA,
DOSTLARININ SEVGİSİ
DAİMA O'NUN YANINDA
OLACAKTIR.

birleştirmiş olmalarının uğuruna inan-dıkları için, çocuklarının bu geleneği sürdürmelerini arzu etmişlerdi. Divan Otel'i'nin resmi açılışı ise 1956 yılı 14 Ocak günü, düğünden on gün sonra yapılmıştı.

Düğün gecesi, görülmeye ve ya-şanmaya değerdi! Otel lobisi ışı-şıldı. Merdiven kenarları rengârenk çiçeklerle süslenmiş, büfelerde çeşit çeşit yemekler ve tatlılar sergilenmişti. Düğünün kusursuz olması için her tür-lü özen gösterilmişti... Tango ve vals müziği eşliğindeki danslardan sonra, Ankaralı misafirlerin büyük bir keyifle katıldıkları "Ankara koşması" gibi oyun havaları davetlileri coşturmuştu... Kısacası, Koç Ailesi, kızları Semahat'ın düğünüyle İstanbul'a görkemli bir "çıkış" yapmış oluyordu!..

Bu gece, Sadberk Hanım ve Vehbi Koç, sevgili kızları Semahat'ın ve ilk damatları Nusret'in mutluluğunu paylaşıyor, heyecanlarını herkesin dik-katinden kaçırırca, sessizce elele tutuşarak, sevginin sıcaklığını kalplerin-de hissediyorlardı!

58 yıl devam etmiş olan Semahat-Nusret evliliği, birbirine bağlılığın örnekleriyle doludur. Nusret Arsel'in olgunluğu ve tevazu ile Semahat Arsel'in şevkat ve sevgi dolu duyguları bu beraberliği gerçekleştirmiştir. Ne mutlu onlara...

Kardeşim Nusret! Sana, Yahya Kemal Beyatlı'nın dizeleri ile vedâ ediyorum;

"Ölüm asude bahar ülkesidir bir rinde;
Gönlü her yerde buhurdan gibi yıllarca tüter
Ve serin serviler altında kalan kabrinde
Her seher bir gül açar, her gece bir bülbül öter."

“Enerji sektörünün her türlü segmentinde ciddi anlamda olmak isterim. İlave bayilikler için her zaman istekliyim.”



“Aygaz tüp gaz sektörüne ismini verdi”

AFYON'DAKİ TEK AYGAZ TÜP GAZ BAYİSİ BEKİR ÇİLOĞLU İLE KOÇ TOPLULUĞU VE BAYİLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİYİ, AYGAZ'IN SEKTÖRE KAZANDIRDIKLARINI VE SEKTÖRDEKİ REKABET KOŞULLARINI KONUŞTUK.

Afyon Aygaz tüplü gaz bayisi Bekir Çiloğlu şehirdeki tüp gaz pazarının yüzde 50'sini elinde bulunduruyor. Çiloğlu, başarısının sırrını sistemli, doğru ve dürüst iş yapmaya bağlıyor. Çiloğlu, Vehbi Koç'un "Bayi varsa biz varız, bayimiz sıkıntıdaysa hepimiz sıkıntıdayız" anlayışının birebir uygulandığını söyleyerek merkez ile sağladıkları dayanışmaya dikkat çekiyor. Aynı zamanda tüplü gaz sektöründe müşteri sadakatinin önemine vurgu yapıyor.

Koç Topluluğu'na Aygaz bün-yesinde katılış hikâyenizden ve kendinizden kısaca bahseder misiniz?

9 Eylül Üniversitesi Maliye Bölümü mezunuyum. Teknoloji ile yakından ilgiliyim ve burada da işlerimi takip ederken bundan çok yararlanıyorum. Otomobillere özel bir ilgim var ve gezmeyi seviyorum. Baba ve üç oğlunun yüzde 25'er hisselerinin olduğu bir aile şirketi. 2004'te bayi oldum ve 2012'nin başına kadar Marmara Bölge'deydim. Aile eşrafımızdan olan Mehmet Çiloğlu kurduğu limited şirketi vasıtasıyla bayiliğe devam ediyordu. Onların bu işten ayrılmasının ardından Aygaz içerisinde yeni bir bayilik arayışı gerçekleşti. Eski bayi olmamızdan dolayı bu işe talip olduk. 2004 yılında benim önerdiğimde kendi aile şirketimizden bağımsız olarak Afyongaz'ı kurmayı kararlaştırdık. Eskiden beri kabızmallık ile de uğraşıyorum.

Burada kış döneminde daha az ve yaz döneminde daha fazla olmak üzere 35-40 arası bir çalışanımız var. 2004'te bayrağı devralmamızdan itibaren Afyon'daki tek Aygaz tüplü gaz bayisi olarak bu işi yürütüyoruz. Ekibimiz depo grubu, abone servis görevlileri (ASG), şoför, muhasebe gruplarından oluşuyor. Burası tüplü gaz bayi olarak şehir merkezindeki diğer yerlerden farklı. Çarşının tam merkezindeyiz ve burası 1977'den beri Aygaz tüplü gaz bayisi. İnsanlar burayı şehirde Aygaz'ın merkezi olarak görüyorlar. 2004'te bayrağı devraldığımızda Afyon'da yüzde 45

olan pazar payımız şu an yüzde 50 düzeyinde.

Aygaz Tüpgaz bayiliğini seçmenizdeki nedenleri öğrenebilir miyiz?

Enerji sektörü çok ciddi bir sektör. Koç Topluluğu bayiliğini daha önce yapmamız, belli kriterlerin bizim kafamızda da ciddi anlamda oturması, yapılan işteki sistem ve ciddiyet bu işe en uygun aday olmamızı sağladı. Bizim sistemimizde belirli bir periyot var ve bu kendini daima tekrarlıyor. Ben her an burada olmasam da sistem yürüyor. Koç Topluluğu prensipleri ile çalışıldıktan sonra bu işte başarılı olacağımıza inandık ve hakikaten de öyle oldu. Günlük satışlarımız bir kamyonu aşıyor.

Türkiye'nin her yerindeki Aygaz bayileri arasında dayanışma çok üst düzeyde. Biz büyük bir aileyiz. Ne zaman başka bir ilde bir işimiz olur ve yardıma ihtiyaç duyarsak oradaki Aygaz bayisi ile iletişime geçmemiz yeterli.

Aygaz Sipariş Sistemi ürün yönetimi ve dağıtımında size ne gibi avantajlar sağlıyor?

Aygaz Sipariş Sistemi'ne geçmeden önce telsiz kullanıyorduk, sıkça şarj problemi yaşıyorduk. Bu nedenle araçlarla sağlıklı ve verimli bir iletişim kuramıyorduk. 200'li yılların başında şu an kullanılan dijital adres kayıt sistemi de yoktu. Bu sistem ile her şey otomasyon girdi ve sistemi yüzde 100 verimli kullanıyoruz. Köy ve tali

yerler dahil her türlü satışımızda yüzde 100'e yakın doğruluk payı ile çalışıyoruz. Bu sistem ile araçlarımızı her noktada takip etme imkânına sahibiz. Satışları bu sisteme girmek satışların nasıl olduğu ve ne olabileceği hakkında, bize ve üst yönetime doğru ve güvenilir bilgi akışı sağlıyor.

Şimdiki sistemde telefon açılıyor, merkeze düşüyor, merkez direkt olarak kayıt altına alıyor. Sistem basitleşti, kolaylaştı ve ciddi anlamda hızlandı. Neyi nasıl ve ne zaman sattığımızı bu sayede görüyoruz, raporlama açısından da birçok avantajı var. Benim de teknoloji ile aram iyi ve burada her işlemimizde Aygaz Sipariş Sistemi'ni ve teknolojiyi en etkin kullanıyoruz. Sistemden müşteri şikayetleri direkt bana düşüyor. Bir siparişin verildiği andan teslimine kadarki zaman diliminde takibimizi yapıyoruz.

Ayrıca 2014 yılı başlangıcında çıkan yasaya göre 18 adet ödeme kaydı cihazı aldık. Yeni nesil yazar kasayı kullanmaya başladık. Satışlarımızı yeni nesil yazar kasalardan sıkıntısız şekilde sağlıyoruz.

Koç Topluluğu ile onlarca yıldır birlikte çalışan bayilerin sırrı sizce nedir?

Koç Topluluğu'nun Vehbi Bey'den gelen belli bir bayilik kültürü var. Burada bayilerin bölge eşrafının iyi bilinen kültürlü insanlarından olmasının önemi var. Aygaz için Vehbi Bey'in bayi toplantılarında da söylenen "Ben bu aşamaya geldiysem bayilerimle iyi iletişimin, onları koruyup kollamanın ve onlara da kazandırmanın bunda payı var" sözü herşeyi açıklıyor. Koç Topluluğu'nda bayi varsa hep beraber varız, bayi sıkıntıdaysa hep birlikte sıkıntılıyız anlayışı hakim. Sistemli çalışmak, işini düzgün yapmak ve aldığı hakkını vermek ilkelerini yerine getirmek bu konuda kilit öneme sahip. Koç Topluluğu da sistemli çalışan ve ciddi bir firma, dolayısıyla herşeyin zamanında ve yerinde olmasını istiyor. Buna uyduğunuz sürece Aygaz ve Koç Topluluğu içinde başarılı olursunuz. Belirli kuralları da ihmal ederseniz



Koç Topluluğu'nun Vehbi Bey'den gelen belli bir bayilik kültürü var. Sistemli, doğru ve düzgün iş yaparsanız uzun yıllar Koç Topluluğu ile çalışmanız mümkün olabilir.

"Ekibimiz depo grubu, abone servis görevlileri (ASG), şoför, muhasebe gruplarından oluşuyor."



de Koç Topluluğu ile çalışmanız asla mümkün olmaz. Sistemli, doğru ve düzgün iş yaparsanız uzun yıllar Koç Topluluğu ile çalışmanız mümkün olabilir.

Koç Topluluğu bünyesindeki her işte çalışmak isterim. Enerji sektörü şuan bizim içinde olduğumuz ve sevdiğimiz bir sektör. Enerji sektörünün bundan sonra da her türlü segmentinde olmak ve ilave bayilikleri için her zaman istekliyimdir. Bunu da zaman zaman bölge müdürümüze iletıyorum.

Enerji sektöründe ağır bir rekabet var. Aygaz bünyesinde olmak size bu piyasada rekabet anlamında neler katıyor?

Geçmişe oranla rekabet çok daha yoğun ama bu bizi yormuyor. Aygaz markası tüp sektöründe tüpten önce bildiğimiz ocağa dahi ismini vermiş bir marka. İnsanlar şu an başka bir tüplü gaz bayisine gittiği anda Aygaz ismi ile sipariş veriyor. Biz burada başarılı oluyorsak bunda Aygaz markasının önemi çok büyük. Müşterinin gözünde hem değerli hem güvenilir hem de kendini kanıtlamış bir marka. Tüplü gaz sektöründe bir fiyat rekabeti olsa da onun dışında markaya bağlılık anlayışı da hakim. İnsanların evine ürün teslim etmek adına sık sık girdiğimiz için düzenli ve teblipli çalışıyoruz.

5.200

TON

AFYON İLİ AYGAZ GRUBU BAYİ SATIŞLARI (2013)

%41

TON

EGE BÖLGESİ AYGAZ GRUBU PAZAR PAYI



Koç Topluluğu'nun yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri hakkında ne söylemek istersiniz?

Sosyal sorumluluk projeleri Koç Topluluğu'nun olmazsa olmaz faaliyetleri arasında yer alıyor. Dünya insanların çalışarak geçimlerini sağladıkları bir yer olsa da sonuç olarak herşey para değil. "Ülkem İçin" Projesi ile Koç Topluluğu sosyal sorumluluk anlamında önemli işler yapıyor. Projelerin başarısını hem gözümüzle görüyoruz hem de basından takip ediyoruz. Antalya'ya giderken gördüğüm Segalassos Antik Kenti'nin ortaya çıkarılması önemli bir proje. Koç Topluluğu Aygaz çatısı altında bu projeyi destekliyor. Aygaz bu proje ile tarihimize sahip çıkmak anlamında büyük bir iş yapıyor. Geçmişle ilgili bağlantılarınızı sadece kitaptan öğreniyorsunuz ama onu yeniden yer yüzüne çıkararak görmek büyük önem teşkil ediyor.



Geçmişe oranla rekabet çok daha yoğun ama bu bizi yormuyor. Afyon'da pazar payımız yüzde 50 düzeyinde.

Yaşamın Renklerini Kuşandık

Geleneksel el sanatlarımızın vazgeçilmezi
çini motifleri, şimdi Aygaz küçük tüplerde.



7/24 AYGAZ HİZMET HATTI 444 4 999 / www.aygaz.com.tr

www.facebook.com/aygaztupgaz



Aydınlatmada



Pişırmada



Isınmada

AYGAZ



“Şehir hayatının kargaşasından uzaklaşıyorum”

DEMİR EXPORT RUHSATLANDIRMA VE İZİNLER YÖNETİCİSİ ONAT BAŞBAY YOĞUN İŞ HAYATINDAN ARTA KALAN ZAMANLARINI KELEBEK FOTOĞRAFLARI ÇEKEREK DEĞERLENDİRİYOR. BAŞBAY’IN FOTOĞRAFLARI BUGÜNE KADAR NATIONAL GEOGRAPHIC, BİLİM VE TEKNİK, ATLAS, GEO GİBİ DERGİLERDE YAYINLANIRKEN BAŞBAY, KELEBEK FOTOĞRAFÇILIĞI ALANINDAKİ DENEYİMLERİNİ BİZDEN HABERLER DERGİSİ İLE PAYLAŞTI.

Türkiye’nin kelebek türleri zenginliği açısından Avrupa’da ilk sırada olduğunu belirten Onat Başbay, kelebek gözlemciliği ve fotoğrafçılığına yeni başlayan kişilere internetteki önemli kelebek sitelerinden birinde yöneticilik yaparak yardımcı olmayı amaçladığını vurguluyor.

Fotoğrafçılığa ilginizin hikâyesini öğrenebilir miyiz?

Fotoğrafçılığa ilgin üniversite yıllarında başladı. O dönemde ODTÜ Maden Mühendisliği Bölümü’nde okurken, yurt dışı gezilerinde tur rehberliği de yapıyordum. İlgim öncelikle gezi fotoğrafçılığı ile başladı diyebilirim. Farklı şehirler, ülkeler ve insanlar derken aslında doğa içerisinde de birçok farklı canlının yaşadığını ve bunları gözlemlemek için çok da uzağa gitmem gerektiğini anladım. Bunun üzerine yurt içinde doğa fotoğrafçılığı ile ilgili çalışmalar da yapmaya başladım.

Kelebek fotoğraflarına ilginiz nasıl doğdu? Bu yönde ne tür çalışmalar yaptınız, bahsedebilir misiniz?

2005 senesinde ODTÜ kampüsü ve Ankara çevresindeki doğal alanlarda fotoğraf çekimleri için geziler yapıyorum. Bu gezilerden birinde çekmiş olduğum bir kelebek fotoğrafı oldukça hoşuma gitmişti. Kelebeği internetteki fotoğraf sitelerinden birine yüklemeye karar verdim. Mutlaka bu kelebeğin de bir ismi ve cinsi olması gerekiyordu. Bunu öğrenmek ve fotoğrafı tür ismini de içeren bilgisiyle yüklemek daha uygun olur diye düşünmüştüm. Bu yönde kısa bir araştırma yaptım. Araştırmam sırasında kelebek fotoğrafçılığının ve gözlemciliğinin özellikle Avrupa ülkelerinde yaygın olduğunu, bu konu hakkında yabancı pek çok yayın ve web sitesi olduğunu farkettim. Bunları incelediğimde aslında yaşadığımız alanların yakınlarında da görebileceğimiz çok farklı türlerin olduğunu ve ülkemizin kelebek türleri zenginliği bakımından Avrupa'da ilk sırada olduğunu öğrendim. Bunun üzerine hem kelebekler hakkında araştırmalar yapmaya, hem de ülkemizin farklı bölgelerinde gözlemler yapmaya ve fotoğraflar çekmeye başladım. Aynı hobiye paylaşan; ancak farklı illerde yaşayan birçok kişi ile dost olma şansı yakaladım. Çekmiş olduğum fotoğraflar National Geographic, Bilim ve Teknik, Atlas, Geo, v.b gibi birçok dergi ve gazetede yayınlandı. Avrupa Kelebeklerini Koruma Örgütü'nün katkısıyla hazırlanan Türkiye'deki Kelebeklerin Kırmızı Kitabı, Türkiye'deki Kelebeklerin Koruma Stratejisi, Kelebek Kaçakçılığı İle Mücadele Kılavuzu ve birçok yayın, bilimsel makale, takvim, poster ve katalogda kullanıldı. Halen kelebek gözlemciliği ve fotoğrafçılığına yeni başlayan kişilere yardımcı olabilmek adına internetteki önemli kelebek sitelerinden birinde yönetici olarak görev yapıyorum.

Doğa ve özellikle macro fotoğrafçılık ile ilgili bu alanda hobisi olanlara iyi çekim yapmak adına neler önerirsiniz?

Kuşkusuz ki iyi ekipman kullanmak iyi fotoğraf çekimi için önemli bir avantaj sağlıyor. Ancak çok daha amatör ekipmanlarla çok kaliteli fotoğraf çeken



-01-



-02-

-01 -
Sultan Kelebeği
(*Danaus chrysippus*)
Osmaniye

-02 -
Anadolu Şehzadesi
(*Thaleropsis ionia*)
Ankara

-03 -
Çift Kuyruklu Paşa
(*Charaxes jasius*)
Muğla



Kuzeydoğu Anadolu, Doğu Karadeniz, Güneydoğu Anadolu ve Trakya en önemli kelebek bölgeleri arasında yer alıyor.

arkadaşlarımız da var. Kişinin kendi makinası ile pratik yapması, arazide yapmış olduğu çekimlerini, evde masa başında değerlendirmesi ve bu arada farklı kişilerin çekimlerine de bakarak kendindeki gelişmiş ve gelişmesi gerekli yönleri belirlemesi kişisel gelişim için oldukça faydalı oluyor. Pratik yapabilmek için internetteki sitelerde oluşturulan gezi gruplarının faydalı olabileceğini düşünüyorum. Bugün birçok ilde ve bölgede, fotoğraf severlerin oluşturduğu gezi grupları mevcut. Bu gruplar haftasonları ve resmi tatil günlerinde çok güzel ve verimli geziler düzenliyorlar.

Hobiniz gereği çekim yapmak üzere farklı şehirlere gidiyorsunuz. İlginizi en çok hangi bölgelerin çektiğini söyleyebilirsiniz?

Bilindik ve yaygın türler haricinde, kelebekler genelde bakır kalmış ve doğallığını kaybetmemiş alanları tercih ediyorlar. Şehir içlerindeki çiçeklendirilmiş yapay parklar yerine, kırsal alanlarda doğal bitki örtüsü bozulmamış alanlarda daha özel türleri bulmak mümkün. Ormanlık ve yeşillik alanları seven türler olduğu gibi kurak ve taşlı



-03-

alanları seven türler de bulunuyor. Kuzeydoğu Anadolu, Doğu Karadeniz, Güneydoğu Anadolu ve Trakya en önemli kelebek bölgeleri arasında yer alıyor. Doğuda Erzurum, Artvin, Ardahan, Güneyde Hatay, Osmaniye, Adana ve Batıda Kırklareli kelebek severlerin sevdiği ve çokça ziyaret ettiği iller arasında bulunuyor. Hatta bu illere fotoğraf çekimi için yurt dışındaki ülkelere özel turistik gezilerin de düzenlendiği haberlerini alıyoruz.

Kelebek fotoğrafçılığı motivasyon anlamında size ne gibi katkılarda bulunuyor?

Günümüzde artık insanlar belki daha modern bir hayat yaşıyor, ama bunun karşılığında daha fazla çalışıyor. Bu da zamanla iş ortamında verimin ve motivasyonun düşmesine sebep oluyor. Oysa doğa fotoğrafçılığı gibi kişileri kargaşadan uzaklaştırabilecek hobiler hem size hem aile yaşantınızda, hem de iş ortamında fazlasıyla katkı sağlıyor. Haftasonunda dinlendirilmiş bir beden ve rahatlamış bir kafa, hafta içinde daha verimli çalışmaya ve iş dışında daha başarılı sosyal ilişkiler kurmaya katkı sağlıyor.

ELEŞTİRİ YAPARKEN EĞİTİCİ OLUN

GERİ BİLDİRİM ALMANIN DOĞRU YOLLARI

Sheila Heen ve Douglas Stone



Geri bildirim önemli bir husus. Nedeni çok açık değil mi? Geri bildirim performansı artırır, yeteneği geliştirir, beklentileri sıraya sokar, problemleri çözer, terfileri ve ödemeleri yönlendirir, kâr hanesini iyileştirir.

Ancak aynı ölçüde kesin bir şey varsa o da organizasyonda geri bildirimin işe yaramadığı. Rakamlara şöyle bir göz atmak tüm hikayeyi anlatıyor

aslında: Yöneticilerin yalnızca yüzde 36'sı değerlendirmeleri ayrıntılarıyla ve zamanında tamamlıyor. Yakın zamanlarda yapılan bir araştırmada, çalışanların yüzde 55'i en son yapılan performans değerlendirmelerinin adil olmadığını ve hatalı yapıldığını söyledi. Her dört kişiden biri de, iş hayatlarında bu tür değerlendirmelerden daha çok korktukları bir şey olmadığını bildirdi. Üst düzey İK yöneticilerine en büyük

performans yönetimi zorluğu sorulduğunda, yüzde 63'lük kısım, müdürlerin zorlu geri bildirim görüşmeleri yapmada yetersiz ve isteksiz olduklarından bahsetti. Eğitmenlik ve akıl hocalığı mı? En iyi ihtimalde bile ikisi aynı şey değil.

Çoğu şirket, liderlerin daha etkili ve daha sık geri bildirim vermesi için onları eğiterek bu problemleri iletmeye çalışıyor. Esasen bu güzel bir eylem ve müdürlerin daha iyi iletişim becerilerine sahip olması herkesin yararına bir durum. Fakat karşınızdaki söylenen şeyi özümseyemiyorsa, geri bildirim veren kişinin becerilerini geliştirmenin pek de bir anlamı kalmıyor. Geri bildirimini özümsemek ya da dışarıda bırakmak, dinlediği şeyden bir anlam çıkarmak, aldıkları doğrultusunda değişip değişmeye karar vermek alıcının kontrolünde. İnsanlar geri bildirimde, zorla empoze edilmeye çalışılan bir şeymiş gibi bakmaktan vazgeçmeli. Aksine, geri bildirim yeteneklerini geliştirmeye yarayacak bir araç olarak görmeli.

Geçtiğimiz 20 yılda, yöneticileri zorlu görüşmeler için eğittik ve işe yeni başlayanlardan üst düzey yöneticilere kadar neredeyse herkesin geri bildirimini özümsemede sıkıntı çektiklerini fark ettik. Eleştirel bir performans değerlendirmesi, iyi niyetli bir öneri ya da geri bildirim bile sayılmayacak dolaylı

yoldan yapılan bir yorum, ("Sunumun gerçekten çok ilginçti") duygusal bir reaksiyonu tetikleyebilir, ilişkinin tansiyonunu artırabilir ya da iletişimi sekteye uğratabilir. İyi haberler de yok değil: Geri bildirimi iyi bir şekilde alabilmek için gerekli olan beceriler, oldukça net ve öğrenilebilir. Geri bildirimlerle harekete geçen duyguları tanımlayabilmek, yönetebilmek, ve etkili bir şekilde iletilmesi de yapılan eleştirinin özünü alabilmek bu beceriler arasında yer alıyor.

GERİ BİLDİRİMLER NEDEN KAYDA GEÇMİYOR

Geri bildirim almak neden bu kadar zor? Süreç, iki temel insani ihtiyaç arasındaki gerginliği artırıyor; öğrenme ve gelişme ihtiyacı, olduğunuz gibi kabul edilme ihtiyacı... Bunun sonucu olarak da, iyi niyetli gibi görünen bir öneri bile, sizi kızdırabilir ve endişelendirebilir, size kötü davranıldığını ve hatta tehdit edildiğinizi hissedebilirsiniz. "Bunu kişisel algılamak" gibi laflar da söylenen şeyin etkisini asla azaltmaz.

Geri bildirim almada iyi yönde ilerlemek, bu duyguları anlamak ve yönetmekle başlar. Geri bildirimlerin sizi bin bir farklı yolla sınırlendirebileceğini düşünebilirsiniz ama aslında yalnızca üç yolu bulunuyor.

Doğruluk tetikleyicileri, geri bildirimi içeriğinden meydana gelir. Değerlendirmeler ya da tavsiyeler konuyla alakasız, faydasız ya da basit bir şekilde yanlış görünüyorsa, kendinizi öfkeli, haksızlığa uğramış ve bıkkın hissedersiniz.

İlişki tetikleyicileri, geri bildirimi veren kişiden kaynaklanır. Karşılıklı alış verişler, genellikle size geri bildirimi veren kişiye ne kadar inandığınıza (Bu konuda hiç güven vermiyor!) ve önceki etkileşimlerinizde nasıl hissettiğinize (Senin için yaptıklarımdan sonra bu değersiz eleştiriyi mi alıyorum?) göre değişir. Bu



**Yargılarınızı bir kenara
koyup, geri bildirimin
nereden geldiğini ve nereye
gittiğini araştırmaya
vakit ayırırsanız, zengin
içerikli bir söyleşi içine
gireceksiniz.**

durumda, başka birinden gelse kabul edeceğiniz tavsiyeleri o kişiden geldiği için reddedebilirsiniz.

Kimlik tetikleyicileri, tamamıyla kendinizle olan ilişkinizle alakalıdır. Geri bildirim ister doğru ya da yanlış, ister anlamlı ya da anlamsız olsun, kim olduğunuzla ilgili duyularınızın belirsizleşmesine sebep oluyorsa, yıkıcı sonuçlar doğurabilir. Bu gibi anlarda, kendinizi bunalmış, savunmaya odaklı ve dengersiz hissedeceksiniz ve bununla baş etmeye çalışacaksınız.

Tüm bu cevaplar oldukça doğal ve makul, bazı durumlardaysa kaçınılmaz. Çözüm onlara sahip değildiniz gibi davranmanız değil. Neler olduğunun farkına varmalı ve bir ya da daha fazla tetikleyicinize etki etse de geri bildirimlerden nasıl fayda sağlayacağınızı öğrenmelisiniz.

6 ADIMDA DAHA İYİ BİR ALICI OLUN

Geri bildirim almak, bir süzgeçten geçirme ve sınıflandırma sürecidir. Diğer kişinin bakış açısını anlamamız gerek. Başta çok da iyi görünmeyen fikirlerinizi deneyin ve farklı yollarla deneyim edinin. Ayrıca sizi gerçekten yanlış yönlendirebilecek ya da doğrudan size bir yardımcı olmayacak eleştirileri ayırttığınız veya rafa kaldırın. Ancak tetiklenmiş bir karşılık vermeye hazırlanırken, bunlardan herhangi birini bile yapmak neredeyse imkansızdır. Bir şeyler öğrenmenize yardım edecek ılımlı bir konuşma içine girmek yerine, tetikleyicileriniz sizi reddetmeye, karşı

atağa geçmeye veya geri çekilmeye itecek.

Aşağıda yer alan altı adım, değer taşıyan geri bildirimleri yığının içinde unutmanızı ya da aldırmanızı gereken yorumları kabullenip ona göre davranmanızı engelleyecek. Geri bildirimler alıcıya, tavsiye niteliğinde sunulacak. Fakat tabii ki geri bildirim almanın zorluklarını anlamak, vericinin de daha etkili olmasını sağlayacak.



1

**Eğilimlerinizin
farkında olun**

HAYATINIZ BOYUNCA geri bildirim aldınız ve almaya devam edeceksiniz. Bu yüzden verdiğiniz karşılıklarda izlediğiniz bir yol mutlaka vardır. Kendinizi somut gerçekler ("Bu kesinlikle yanlış") doğrultusunda mı savunuyorsunuz, iletim metodu ("Gerçekten e-posta atarak mı ileteceksin bunu?") hakkında mı tartışıyorsunuz, yoksa misilleme mi yapıyorsunuz ("Onca insanın içinden sen mi?") ? Dışarıya gülüyorsunuz, içiniz kan mı ağlıyor? Gözleriniz doluyor ya da haksızlık karşısında içerliyor musunuz? Peki geçen zaman zarfının rolü ne? Geri bildirimi o anda reddedip, zaman geçtikten sonra geriye bir adım atıp onu tekrar gözden geçiriyor musunuz? Ya da o anda hemen kabul edip, daha sonra bunun geçersiz bir bildirim olduğuna mı karar veriyorsunuz? Mantıksal olarak söyleneni kabul edip, davranışınızı değiştirmekte zorluk mı çekiyorsunuz?

Bir reklam yöneticisi olan Michael, profesyonelliğinin yetersizliği hakkında patronunun laubali bir şaka yaptığını duyuyor ve yerin dibine giriyor. "Utancımın kıpkırmızı film gibi gözümün önünden geçti. Sanki Google'a 'sorunlu olduğum yönlerim' yazıp aratmıştım ve önüme babam ve eski kız arkadaşımın sponsorluğunu

yaptığı 1,2 milyon tane sonuç çıkmıştı. Bu eyalette, geri bildirimin ‘gerçek boyutunu’ görebilmek oldukça zor.” Michael artık standart olarak uyguladığı yolu anladığına göre, ilerleyebilmesi için daha iyi seçimler yapabilir: “Bazı şeyleri abarttığımdan eminim ve genellikle söylenenler üzerinde biraz düşünüp öyle karar verdiğim zaman, öğrenebileceğim bir şey olup olmadığını anlamam daha kolay oluyor.”



2

Kimden ne öğreneceğinizi çözümleyin

EĞER GERİ BİLDİRİM HEDEFE

uygunsa ve tavsiye de mantıklıysa, kimden geldiğinin bir önemi olmamalı, değil mi? Halbuki önemli. İlişki tetikleyicisi harekete geçtiğinde, yorumların içeriğini vericiye olan duygularınızla (ya da nasıl, ne zaman veya yorumları nerede ilettiğiyle) karıştırdığınızda öğrenme eylemi kısa devre yapar. Bunun olmasını önlemek için aldığınız mesajı göndericiden ayrı tutmak ve aynı zamanda ikisini birden göz önünde bulundurmak zorundasınız.

Kimyacı ve bir eczacılık firmasında ekip lideri olan Janet, iş arkadaşlarından ve üstlerinden 360 derece performans değerlendirmesinde övgü dolu yorumlar aldı ancak astlarından aldığı olumsuz geri bildirimler Janet'i şaşırttı. Hemen, bunun onların problemi olduğu sonucuna vardı: “Yüksek standartlara sahibim ve bazıları bununla başa çıkamıyor” dedi, “Üzerlerinde baskı kurulmasına alışık değiller.” Böylece, konuyu yönetim stilinden astlarının yeterliliğine yöneltti ve diğerleri üzerinde yarattığı etkinin önemi hakkında bir şeyler öğrenmeyi engelledi. Sorunda jeton düştü, diyor Janet. “Sorunun onların performansında mı yoksa benim liderliğimde mi olduğunu görmem gerekiyordu, ikisi aynı anda doğru olamazdı sonuçta, ve ikisi de çözüm üretilmeye değer konulardı.”

Janet, durumu çözümleyebiliyordu ve ekibiyle iki konu hakkında da konuşabiliyordu. Akıllıca bir hareket yaparak, konuşmaya onların Janet'e verdikleri geri bildirimlerden başladı ve şöyle sordu, “İşleri zorlaştıracak ne yapıyorum? Bu durumu geliştirmek için ne yapabiliriz?”

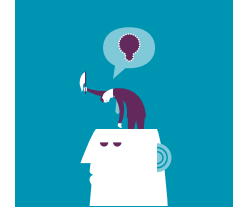


3

Aldığınız koçluğu ayarlayın

BAZI GERİ BİLDİRİMLER değerlendirme amaçlıdır (“Sıralamadaki puanınız 4”); bazıları ise koçluk amaçlıdır (“İşte kendini böyle geliştirebilirsin”). Herkesin ikisine de ihtiyacı vardır. Değerlendirmeler size nerede duracağınızı, ne umacağınızı ve sizden ne beklediğini gösterir. Eğitim amaçlı koçluksa daha yüksek bir seviyeye çıkmanıza yardım eder, sizi geliştirir ve öğretir.

Birini diğerinden ayırmak her zaman kolay değildir. Yönetim kurulu üyelerinden biri, James'i arayarak, bir sonraki çeyrek dönemin mali işler sunumuna içsel tahminler yerine analist öngörüsüyle başlamayı önerdi. Acaba bu yardımcı olmak için yapılan bir öneri miydi, yoksa onun genel yaklaşımı hakkında yapılmış üstü kapalı bir eleştiri miydi? İnsanlar şüphelendiklerinde, en kötüyi algılamaya meyillidirler ve iyi niyetli eğitici yaklaşımları bile değerlendirme yığınının çöp gibi atarlar. Yargılandığınızı hissetmek, muhtemelen kimlik tetikleyicilerinizi harekete geçirecektir ve bu durumda ortaya çıkan endişe, öğrenme ihtimalinizi azaltabilir. Geri bildirimleri, geçmişte işleri nasıl yaptığınızla ilgili bir suçlama olarak değil de, yeni bir bakış açısıyla, potansiyel birer değerli tavsiyemiş gibi dinleyin. James bu yaklaşımı uygulamaya başladıktan sonra, “öneriler üzerindeki duygusal yük azaldı,” diyor. “Bunu, o yönetim kurulu üyesinin bilgiyi daha kolay nasıl özümseyeceğinin bir göstergesi olarak algılamaya karar verdim.”



4

Geri bildirimi paketinden çıkarın

GENELLİKLE GERİ BİLDİRİMİN

geçerli ve yararlı olup olmadığı açıkça görülmez. Bu yüzden kabul mü, ret mi edeceğinize karar vermeden, daha iyi anlayabilmek için biraz analiz yapın. İşte size farazi bir örnek. Satış departmanında çalışan Kara, deneyimli bir iş arkadaşı olan Johann'dan, “kendine daha çok güvenmesi” konusunda bir yorum aldı. Kara, bu yoruma tepki olarak, tavsiyeyi reddedebilir (Bence yeterince kendime güveniyorum). Diğer yandan söyleneni kabul edebilir (Gerçekten bu konuda kendimi biraz geliştirmeliyim). Ancak Kara ne yapacağına karar vermeden önce, Johann'ın tam olarak ne demek istediğini anlamalı. Daha çok konuşması gerektiğini mi söylemek istedi yoksa inandığı şeyleri daha ikna edici bir yolla anlatması gerektiğini mi? Daha çok mu gülümsemeli, daha az mı? Bir şeyi bilmediği zaman itiraz edecek cesareti olmalı mı yoksa biliyor gibi mi davranmalı?

“Kendine daha çok güven” gibi basit bir tavsiye bile, Johann'ın Kara'yı toplantılarda ve müşterilerle ilişkisinde izleyerek edindiği gözlemler ve görüşler doğrultusunda oluşuyor. Kara genel bir anlamı olan öneriyi didik didik etmeli ve özünde neyi kastettiğini bulmalı. Johann, Kara'nın nelerde başarılı nelerde başarısız olduğunu gördü? Kara'dan beklentisi neydi ve neyden endişe ediyordu? Diğer bir deyişle, geri bildirimin kaynağı neydi?

Kara aynı zamanda geri bildirimin hedefinde olan yeri, Johann'ın ondan neyi, ne şekilde farklı yapmasını istediğini bilmeli. Konu açıklığa kavuştuktan sonra Kara, satış katındakilerle kıyaslandığında diğerlerine göre kendine daha az güveni olduğunu kabul edebilir ama değişmesi gerektiği konusunda ona katılmayabilir. Eğer tüm satış kahramanları sessiz, alçak gönüllü ve müşterilerin ihtiyacı ko-

nusunda oldukça meraklıysa, Kara'nın satış işinde iyi olmanın ne demek olduğuyla ilgili görüşü, Johann'ın Glen-garry Glen Ross filmine ait idealerinden oldukça farklı görünüyor.

Yargılarınızı bir kenara koyup, geri bildirimin nereden geldiğini ve nereye gittiğini araştırmaya vakit ayırırsanız, tavsiyeyi kabul etmeniz de etmeseniz de kabul gören en iyi uygulamalar hakkında oldukça zengin, bilgilendirici bir söyleşi içine gireceksiniz.



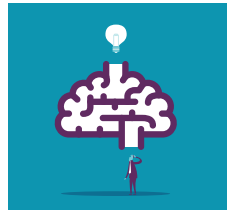
5 Tek bir şey talep edin

EĞER SİZ KENDİLİĞİNİZDEN geri bildirim talep ederseniz, geri bildirimin duygularınızı tetikleme olasılığı daha az olur. Yani yıllık performans değerlendirmenizi beklemenize gerek yok. Yıl boyunca birçok farklı insandan birer lokmalık eğitimler almanın yollarını arayın. Tabii ki, doğrudan üzerine düşünülmemiş, “Benim için herhangi bir geri bildiriminiz var mı?” gibi bir soruyla kendinizi eleştiri yağmurunun altına atmayın. Bir iş arkadaşınıza, yöneticinize ya da astınıza sorarak süreci kendi kontrolünüzde ilerletin, “Yaptığım ya da yapmadığım hangi hareket ilerlememi engelliyor?” Sorduğunuz kişi, aklına ilk gelen ya da listesinde en üst sırada yer alan davranışı dile getirebilir. İki türlü de, somut bilgi elde edeceksiniz ve daha net bulgularla yolunuzda ilerlemek için sağlam adımlar atacaksınız.

Bir mali hizmetler firmasında fon operasyon sorumlusu olan Roberto, 360 derece değerlendirme sürecini oldukça bunaltıcı ve karmaşık buldu. “Tablolardan ve grafiklerden oluşan 18 sayfalık bir doküman ve geri bildirimi açıklığa kavuşturacak takip konuşmalarının yapılamaması beni hüsrana uğrattı,” diyor ve iş arkadaşlarının arasında kendisini beceriksiz hissettiğini ekliyor. Roberto şimdi her çeyrek dönemde

iki ya da üç kişiye üzerinde çalışması gereken bir şey soruyor. “Aynı şeyleri önermiyorlar fakat zamanla duyduklarım belli konular altında şekilleniyor, böylece ben de kendimi hangi alanda geliştirmem gerektiğini daha iyi öğreniyorum,” diyor. “Patronumla, takımımın, hatta ilişkimizde bir takım sürtüşmeler olan iş arkadaşlarımla bile oldukça iyi bir iletişime sahibim. Hepsi değişmesi gereken birer hareketimi söylüyor ve genellikle de söylediklerinde haklı oluyorlar. Daha sorunsuz bir şekilde çalışmamıza da yardımcı oluyor.”

Araştırmaya göre, açık bir şekilde (yalnızca övgü alma değil de) eleştirel geri bildirim peşinde olanlar daha yüksek performans derecelerine ulaşıyor. Neden mi? Esas olarak, eleştiri isteyen kimsenin söylenileni ciddiye alıp gönülden kabul edeceğine ve gerçekten gelişeceğine inanıyoruz. Ayrıca, geri bildirim istediğiniz zaman onların sizi nasıl gördüğünü öğrenmekle kalmayıp, sizi görüş şekillerini de etkiliyorsunuz. Yapıcı eleştiri isteğinde bulunma, alçakgönüllülüğü, saygıyı, mükemmeliyetçi olma isteğini ve güveni ortaya koyar ve karşılıklı ilişkiyi kuvvetlendirir. Yani hepsi bir arada hallolur.



6 Küçük deneylerde bulunun

GERİ BİLDİRİM TALEBİNDE BULUNDUKTAN ve geri bildirimi anladıktan sonra bile, aldığınız tavsiyenin hangi kısmının size yarayacağını, hangi kısmının yaramayacağına karar vermek zordur. Bunu ortaya çıkarabilmek için küçük deneyler tasarlamayı ve uygulamanızı öneriyoruz. Bir önerinin yararlı olacağından şüphe ediyor bile olsanız, olumsuz tarafı az, olumlu yanı yüksek görünüyorsa, denemeye değer. Daha önce söyleşi yaptığımız mali işler müdürü James, bir sonraki sunum için yönetim kurulu üyelerinin tavsiyesini almayı ve o şekilde neler olacağını görmeye karar verdi. Bazı yöneticiler değişiklikten memnundu, ancak formattaki değişiklik

diğerlerini de kendi fikirlerini öne sürmeye teşvik etti. Bugün James, yönetim kurulu üyelerinin zihinlerini meşgul eden endişeleri gidermek için sunumlarında ters mühendislik yöntemini uyguluyor. Bir hafta öncesinden e-posta atarak, acilen ele alınması gereken konuları ve sorularının cevaplarını sunumun başında mı değinmeli yoksa onlara sonradan değineceğine dair sinyaller mi vermeli diye soruyor. “Sunumu hazırlaması bu şekilde daha zor ama açıklaması da bir o kadar kolay oluyor,” diyor James. “Beklenmedik sorularla daha az vakit harcamış oluyorum böylece, ki işin en zor kısmı bu aslında.”

Dikkate alınıp, izlenmeye değer bir örnekte bu. Birisi size tavsiyede bulunduğu, onu test edin. Eğer işe yarsa, mükemmel. Yaramazsa, tekrar deneyebilir, yaklaşımınızı değiştirebilir ya da deneyimini sonlandırmaya karar verebilirsiniz.

Eleştiri almak hiçbir zaman kolay olmadı. Aldığınız eleştirinin gelişiminizde çok önemli bir yer tuttuğunu bilerseniz ve kişinin siz başarılı olun diye bu öneriyi yaptığına inansanız bile psikolojik tetikleyicileriniz harekete geçebilir. Yanlış değerlendirilmiş ve yönlendirilmiş, hatta bazen kendinizi tehdit edilmiş gibi bile hissedebilirsiniz.

Gelişiminiz, doğal tepkinizi ve daima patronlarınızdan, meslektaşlarınızdan ve astlarınızdan daha çok tavsiye ve eğitmenlik alma isteğinizi bir yana bırakıp, eleştirilerden gerekli değeri alabilme yeteneğinize bağlıdır. Beklentilerinize her zaman istediğiniz gibi cevap veremeyebilirler ya da belki bunun için zamanları olmayabilir. Kendi gelişiminizdeki en önemli faktör sizsiniz. Alacağınız geri bildirim ne olursa olsun siz kendinizi geliştirmekte kararlıysanız kimse sizi durduramaz.

 **Sylvia Ann Sheila Heen ve Douglas Stone** Triad Consulting Group'un eş kurucularıdır ve Harvard Hukuk Fakültesinde müzakere dersi veriyorlar. Bu yazının uyarlandığı *Thanks for the Feedback: The Science and Art of Receiving Feedback Well* (Viking/Penguin, 2014) adlı bir kitapları var.

Amerika'nın ilk hazır giyim markası Brooks Brothers Türkiye'de



200 YILLIK BİR GEÇMİŞE SAHİP OLAN BROOKS BROTHERS TÜRKİYE'DEKİ İLK MAĞAZASINI KOÇ HOLDİNG ŞEREF BAŞKANI RAHMİ M. KOÇ'UN GİRİŞİMİYLE ZORLU CENTER AVM'DE AÇTI. BROOKS BROTHERS MARKASINI VE MARKANIN TÜRKİYE'YE GELİŞ HİKAYESİNİ BROOKS BROTHERS TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ FÜSUN KURAN'DAN DİNLEDİK.

Amerika'da "başkanların markası" olarak bilinen ve Abraham Lincoln, Theodore Roosevelt, Franklin Roosevelt, John F. Kennedy, Richard Nixon, Gerald Ford, George H. W. Bush, Bill Clinton, Barack Obama gibi isimlerin tercih ettiği markanın Türkiye pazarıyla ilgili de hedefleri büyük. Ağırlıklı olarak erkekler için hizmet sunan markanın, kadın ve çocuk koleksiyonları da bulunuyor. Marka; Amerika ve Kanada'nın yanı sıra Londra, Milano, Paris gibi dünyanın moda başkentlerinde de mağazalara sahip.

Brooks Brothers markasının tarihçesini ve hikâyesini bizlerle paylaşır mısınız?

Brooks Brothers, Amerika'nın ilk hazır giyim markası. 1818'den bugüne Seersucker, Madras, ütü gerektirmeyen gömlek ve orijinal düğmeli polo yaka gibi ikonik ürünleriyle tanınıyor. Henry Sands Brooks tarafından 1818'de New York'daki ilk mağaza açıldığından bu yana Brooks Brothers



**Müşterilerimiz
arzu ederlerse
mağazalarımızdan kişiye
özel dikim hizmeti de
alabilecekler.**

markası müşterileriyle inanılmaz bir bağ kurularak bugünlere kadar geldi. Şu an Amerika ve Kanada'da toplam 298 mağazası olan marka; Uzakdoğu, Londra, Milano, Tokyo, Paris, Atina gibi dünyanın 270'ten fazla noktasında hizmet veriyor. Sayın Rahmi Koç'un girişimleri ile Türkiye pazarına giren Brooks Brothers ile birlikte kendine güvenen, başkaları için giyinmeyen gustolu insanlar, gerçek tarz sahibi kişiler uzun zamandır bekledikleri gerçek kalite ve stil ile buluşacaklar. 'Perakendecilikte en iyi kaliteye sahip ürünleri üret, adil fiyatlarla satışlarını gerçekleştire. Sadece bu özel ürünleri anlayan ve takdir eden müşterilerle yol al' misyonuyla perakendenin önde gelen ve lider hazır giyim markası olan misyonumuz, markanın sektöre nasıl bir yenilik getireceğinin en kısa anlatımı.

Brooks Brothers markasını vazgeçilmez ve çekici kılan unsurlar sizce nedir?

Brooks Brothers'ın en önemli özelliği üstün kalitesi ve hizmet anlayışı. Brooks Brothers, müşteri ilişkilerine ve satış elemanlarına verdiği önem ile efsaneleşmiş bir marka. Hatta 1939 yılındaki reklamında "Brooks Brothers sadece bir iş değil, bir arkadaşdır" diyor. Brooks Brothers satış sorumluları, her müşteriye çok yakından tanıyarak hizmet veriyor. Üstün ürün ve değişmez hizmet kalitesi bir araya geldiğinde de Brooks Brothers'ı vazgeçilmez bir marka haline getiriyor. Brooks Brothers Türkiye ekibi olarak bizler de aynı üstün servis anlayışı ile müşterilerimize hizmet vereceğiz.



Markanın hedef kitlesi kimler?

Hedef kitlemizi; kaliteyi trendi çizgilerle harmanlayarak tarzını ortaya koyan, stil sahibi, hem iş hayatında hem de günlük yaşamda rahat, şık ve elegan görünmeyi tercih eden, hayata 360 derece bakan kadın ve erkekler olarak tanımlayabiliriz. Özellikle ünlü tasarımcı Thom Browne imzasını taşıyan, klasik Amerikan stilini moda odaklı bir bakış açısı ile yorumlayan Black Fleece tasarımlarının, iş dünyasında tarzını ortaya koymak isteyenlerin tercihi olacağına inanıyorum.

Brooks Brothers dünyanın en ünlü erkek moda markası olarak biliniyor. Ama markanın kadın ve çocuk ürün grupları da var. Türkiye'ye hangi koleksiyonları getiriyorsunuz?

Türkiye'de de ağırlıklı olarak erkek koleksiyonlarıyla yer alıyoruz. Ama bunun yanı sıra mağazalarımızda kadın ve çocuk koleksiyonları da olacak. Ağırlık olarak yüzde 75 erkek, yüzde 15 kadın, yüzde 10 çocuk diyebiliriz.

Yurtdışında olduğu gibi Türkiye'de de kişiye özel dikim hizmeti olacak mı?

Evet müşterilerimiz arzu ederlerse mağazalarımızdan kişiye özel dikim hizmeti de alabilecek. Markanın genel prensibi dolayısıyla Türkiye'den alınan siparişlerde de tüm dünya ile

aynı standart uygulanacak. Gömlek siparişleri Amerika'da, takım elbise siparişleri ise İtalya'da dikilecek.

Markayı tercih eden çok sayıda ünlü isim olduğunu biliyoruz. Birkaçını bizlerle paylaşabilir misiniz?

Fred Astaire, Clark Gable, Ashton Kutcher gibi Hollywood'un ünlü aktörlerinin yanı sıra Abraham Lincoln, Franklin D. Roosevelt, John F. Kennedy, Bill Clinton, Barack Obama gibi politikacıların da aralarında bulunduğu çok sayıda seçkin isim Brooks Brothers'ı tercih eden isimler arasında yer alıyor.

Ayrıca marka pek çok sinema ve televizyon için de kostümler hazırlıyor değil mi?

Brooks Brothers, Mad Men, Glee, Gossip Girl gibi pek çok dizi karakterinin kostümlerini hazırladı. En son The Great Gatsby için Akademi ödüllü kostüm ve prodüksiyon stilisti Catharine Martin ile çalıştı ve film için 500 kıyafet tasarlandı. Ayrıca Inter Milan takımı oyuncularının da sponsorları arasında yer alıyor.

İlk mağazanızı Zorlu Center'da açtınız. Yeni mağaza açılışlarınız olacak mı?

Sizinde belirttiğiniz gibi ilk mağazamızı Kasım ayı sonunda Zorlu Alışveriş

"Perakendecilikte en iyi kaliteye sahip ürünleri üret, adil fiyatlarla satışlarını gerçekleştire. Sadece bu özel ürünleri anlayan ve takdir eden müşterilerle yol al."

Merkezi'nde açtık. Türkiye'ye gelmesi uzun yıllardır beklenen böyle ünlü bir markayı, açılışı heyecanla beklenen bir lokasyonda açmış olmaktan çok mutluyuz. İkinci mağazamızın ise Şubat 2014'te, Anadolu yakasına farklı soluk getireceğine inandığımız Akasya Alışveriş Merkezi'nde açacağız. Önümüzdeki 3-5 yılda içinde de 8 mağazaya ulaşmayı hedefliyoruz. Bunlardan birinin Ankara'da, diğerinin ise İzmir'de olmasını arzu ediyoruz.

Zorlu Center'daki mağazanın dekorasyonu oldukça beğeniliyor. Dekorasyon hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Zorlu Center AVM'deki mağazamız 308 metrekare. Dünya genelindeki tüm Brooks Brothers mağazalarında olduğu gibi Zorlu mağazamızda da toprak rengi ve naturel tonları hakim. Ayrıca golf takımından çizmelere, dikiş makinasından dergi kapaklarına kadar Rahmi Bey'in özel koleksiyonunda yer alan 72 parçayı da dekor amaçlı olarak mağazamızda sergiliyoruz. Akasya AVM'de açılacak olan mağazamız 530 metrekare olacak. Bu mağazada golf tutkunları için bir de sürprizimiz olacak ve mağazada bir golf simülütörü yer alacak.



'Rahmi Bey ile çalışmak benim için profesyonelliğe dönüş için tek sebep. Bu harika insanla çalışma fırsatını kaçırmayacağım.' diyerek harika bir yolculuğa başladım.



Yollarınız Brooks Brothers ile nasıl kesişti?

Stefanel'de 12 yıl ülke müdürlüğü yaptıktan sonra hala ortağı olduğum kendi perakende işimi yapmak üzere ayrılışımın üzerinden yedi ay geçmişti. Özel bir davette Sayın Rahmi Koç ile tanıştık. Kendisi ile sohbetimiz bana Türkiye Brooks Brothers operasyonunu yönetme teklifiyle neticelendi. Eşime teklifi alırmaz, 'Rahmi bey ile çalışmak benim için profesyonelliğe dönüş için tek sebep. Bu harika insanla çalışma fırsatını kaçırmayacağım.' diyerek harika bir yolculuğa başladım.

Anlattıklarınız Brook Brothers'ın Türkiye pazarına ne kadar iddialı girdiğinin bir göstergesi aslında. Peki, yeni girdiğiniz bu pazarda Koç Topluluğu çalışanlarına özel hayata geçireceğiniz kampanyalarınız veya özel sürprizleriniz olacak mı?

Koç Topluluğu çalışanlarına özel kampanyalarımız tabii ki olacak. Her şeyden önce Paro işbirliği ile Brooks Brothers kartımızı yarattık ve Koç Topluluğu Üst Düzey yönetimi sadakat programımıza dahil oldu. Tüm Koç Topluluğu çalışanlarını Brooks Brothers müşteri kartlarını alıp avantajlarından faydalanmak üzere mağazalarımıza bekliyoruz.





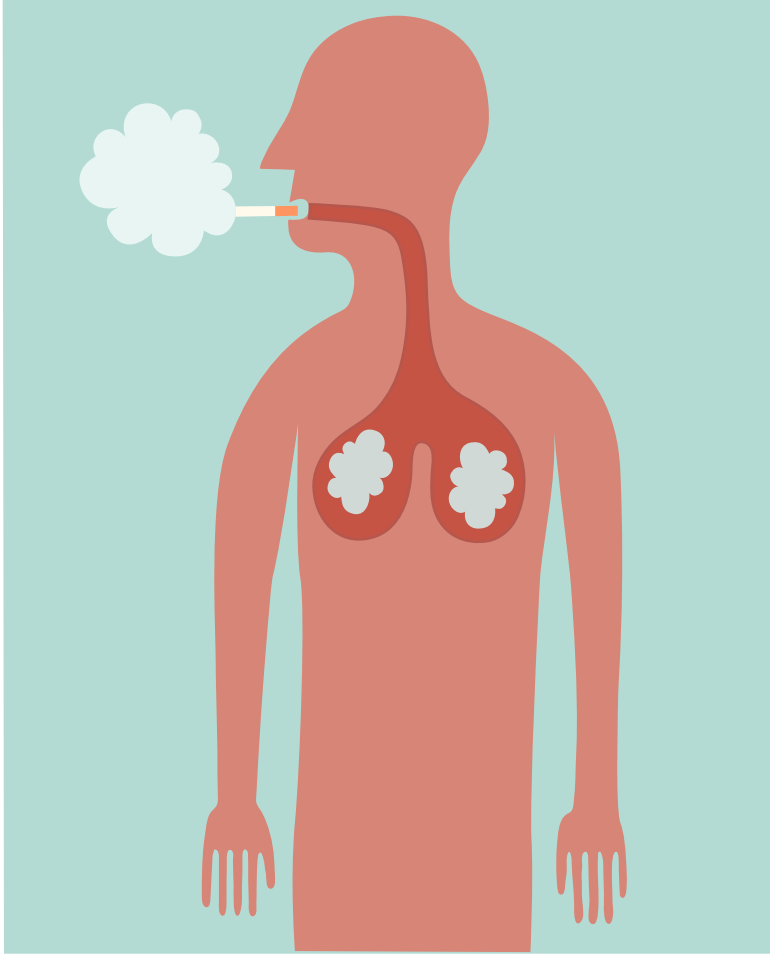
Brooks Brothers

ESTABLISHED 1818

ISTANBUL LONDON MADRID MILAN NEW YORK PARIS ROME TOKYO

Zorlu Center Istanbul

BROOKSBROTHERS.COM



Sigaranın esiri olmayın; bugün bırakın

DÜNYA SAĞLIK ÖRGÜTÜ GENEL DİREKTÖRÜ DR. MARGARET CHAN'IN İFADE ETTİĞİ GİBİ TÜTÜN KULLANIMI DÜNYADA ÖNLENEBİLİR ÖLÜMLERİN EN ÖNEMLİ NEDENİ. DÜNYADA HER YIL 5 MİLYONDAN FAZLA KİŞİ TÜTÜN KULLANIMININ YOL AÇTIĞI HASTALIKLAR YÜZÜNDEN HAYATINI KAYBEDİYOR. 9 ŞUBAT DÜNYA SİGARAYI BIRAKMA GÜNÜ HASTALIK, SAKATLIK VE HATTA ÖLÜME YOL AÇAN SİGARADAN KURTULMAK İÇİN BİR FIRSAT OLABİLİR.

Sigara nedeniyle yaşamını kaybeden 5 milyon kişinin 20-30 yıl sonra 10 milyona çıkacağı tahmin ediliyor. 10 milyon ölümün 6 ila 7 milyon kadının gelişmekte olan ülkelerde görüleceği belirtiliyor. İçinde bulunduğumuz yüzyılın sonuna kadar 1 milyar dolayında kişinin tütün kullanımına bağlı nedenlerle hayatını kaybedeceği de yapılan tahminler arasında yer alıyor. Bu nedenle Dünya Sağlık Örgütü bütün ülkelere tütün kullanımını azaltmak için daha güçlü ve etkili bir şekilde mücadele etmeleri gerektiğini ögütüyor. TÜSAD (Türkiye Solunum Araştırmaları Derneği) Tütün Çalışma Grubu Başkanı Prof. Dr. Nazmi Bilir, 9 Şubat Dünya Sigarayı Bırakma Günü'ne özel olarak sigaranın insana verdiği hasarları ve sigaradan kurtulmanın püf noktalarını Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.

SİGARA, ERKEN ÖLÜM NEDENİ

Dünya Sağlık Örgütü raporlarında sigara kullanan 2 kişiden birisinin sigaranın yol açtığı hastalıklar nedeniyle hayatını kaybettiği kaydediliyor. Sigaraya bağlı ölümlerin üçte ikisinin kalp krizi, kronik bronşit ve akciğer kanseri olduğu belirtiliyor. Akciğer kanseri nedeniyle meydana gelen ölümlerin yüzde 70-90 kadarı; kalp krizi ve kronik bronşite bağlı ölümlerin ise dörtte biri sigara kullanımına bağlı olarak geliyor. Ülkemizde ise her yıl 100-120 bin dolayında kişinin sigara kullanımına bağlı hastalıklar yüzünden hayatını kaybettiği tahmin ediliyor. Sigara içen kişilerin ölüm nedenleri arasında kalp krizi, kronik bronşit ve akciğer kanseri başta gelirken, başka kanserler (gırtlak, yemek borusu, mide, bağırsaklar, mesane, böbrek, kadınlarda meme ve rahim kanseri vb.), kalp ve solunum sistemi hastalıkları da önemli bir yer tutuyor.

TÜSAD Tütün Çalışma Grubu Başkanı Prof. Dr. Nazmi Bilir, tütün kullanımının öldürücü olmayan daha pek çok sorunun da nedeni olduğunu açıklarken, bunların kişilerde ülser, katarakt, osteoporoz, deri renginin değişmesi, ağızda ve nefeste hoş olmayan koku, parmaklarda sararma gibi şikâyetlere de yol açtığını kaydediyor.

KARARLI OLUN VE SİGARAYI BIRAKIN

Sigaranın bırakılması konusunda kişinin istekli ve kararlı olması en önemli nokta olarak açıklanıyor. Prof. Dr. Nazmi Bilir, sigarayı bırakmaya karar veren kişilerin büyük çoğunluğunun kendi kendine sigarayı bırakmayı başardıklarını söylüyor. Ancak sigaranın bırakılması için destek yaklaşımlarının rolü oldukça büyük. Bu destek bilgilendirme, yol gösterme, danışmanlık yapma şeklinde olabiliyor. Prof. Dr. Bilir, sigaranın bırakılması konusunda bazı ilaçların da yarar sağladığını belirterek, bu konuda çok önemli bir grubu nikotin preparatlarının oluşturduğunu kaydediyor. Prof. Dr. Bilir, bu ürünleri kullanmanın nikotin yetmezliğine bağlı sorunları ortadan kaldırdığını sözlerine ekleyerek, bu amaçla nikotin bandı, nikotin sakızı, nikotin burun spreyi gibi ürünlerin kullanılabileceğine dikkat çekiyor. Bu şekilde vücuda nikotin alındığı için kişilerin nikotin yetersizliği ve buna bağlı sorunları yaşamayacaklarını söyleyen Prof. Dr. Bilir, bu ürünlerin bir süre

kullanıldıktan sonra dozunun azaltılarak bırakılması gerektiğine dikkat çekiyor.

PASİF İÇİCİLER DE RİSK ALTINDA

Sigara içilen bir ortamda bulunan kişiler kendileri sigara içmiyor olsa da sigara dumanını solumak durumunda kalıyor. Pasif içicilik olarak açıklanan bu durum, kişilerde kalp krizi, akciğer kanseri gibi ciddi sorunlara davetiye çıkarabiliyor. Bu nedenle sigara içilmesi ve tütün kontrolü mücadelesinin yalnızca sigara bırakma hizmetleri ile sınırlı olmaması, sigara dumanından pasif etkilenimin önlenmesi yönünde çaba gösterilmesi gerekiyor. Türkiye'nin tütün kontrolü konusunda çok başarılı olduğu ve bu başarısının Dünya Sağlık Örgütü başta olmak üzere çeşitli uluslararası kurumlar tarafından takdir edildiği biliniyor. Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Margaret Chan, tütün kontrolü konusundaki bir yayında Türkiye'nin tütün kontrolü konusundaki başarısına işaret ederek, bütün ülkelerin Türkiye'nin başarılı uygulamalarını örnek alması gerektiğini vurgulamıştı.

SİGARAYI BIRAKTIKTAN SONRA HASTALIK RİSKLERİ AZALIYOR

Sigara, kişi ister aktif içici ister pasif içici olsun ölümlere, hastalıklara ve sakatlıklara neden oluyor. Hem maddi hem de manevi açıdan kişileri ve toplumları tehdit eden sigarayı bırakmak ise hiç de imkânsız değil. Prof. Dr. Nazmi Bilir, sigaranın bırakılmasından hemen sonra sigara kullanımına bağlı sorunların da giderek azaldığını vurgulayarak şunları söylüyor:

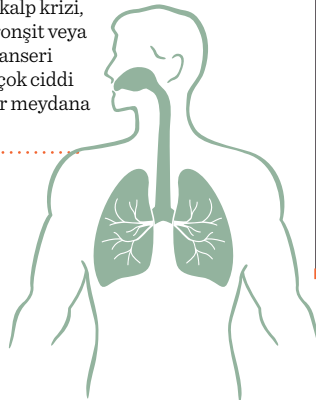
Sigaranın bırakılmasından sonraki 30 dakika içinde nabız ve kan basıncı normale döner.



Sigarayı bıraktıktan 15 yıl sonra riskler hiç sigara içmemiş bir kişinin riskine yakın düzeye iner.



10-20 yıl gibi süreler sonunda kalp krizi, kronik bronşit veya akciğer kanseri riskinde çok ciddi azalmalar meydana gelir.



24 saat içinde tat ve koku duyusu düzelir.

Sigarayı bıraktıktan 1 yıl sonra kalp krizi geçirme riski yarıya iner.



PEKİ, SİGARA NASIL BIRAKILABİLİR?

VKV Amerikan Hastanesi'nden Göğüs Hastalıkları Uzmanı Dr. Elif Altuğ Kolsuk ise sigarayı bırakmak isteyenlere şu önerilerde bulunuyor: İlk adım sigarayı bırakmak istemektir. Sigarayı yardımsız bırakmak istiyorsanız, kararınızı izleyen 4 hafta içinde sigarayı bırakma tarihi belirleyin. Bu tarihi ve sigara bırakma isteğinizi yakınlarınıza, arkadaşlarınıza duyurun. O güne kadarki süreyi hazırlık için kullanabilirsiniz.

- Bol miktarda su için, az kalorili gıdalar tüketmeyi tercih edin.
- Yeterince uyumaya ve dinlenmeye çalışın.
- Düzenli ve devamlı uygulayabileceğiniz bir egzersiz programı belirleyip başlayın.
- Yeni bir hobi edinmek, sigarasız geçecek zamanın yerine iyi bir alternatif oluşturabilir.
- Sigara bırakma gerekçelerinizi saptayıp kağıtlara not edin. Bu notları günlük hayat akışınızda görebileceğiniz yerlere koyun (buzdolabı, araba camı, işyerinde çalışma masası, ayna vb.)
- Evinizdeki ve işyerinizdeki bütün sigaraları, çakmak, küllük, kibrit vb. sigara içmeyi hatırlatan nesneleri göz önünden kaldırın.
- Sigara içmenize eşlik eden kahve, çay, içki gibi maddelerin tüketimini azaltın. İçeriklerini değiştirin, örneğin bitki çayı için.
- Sigara içmeyen arkadaşlarınıza daha çok zaman ayırın.
- Sigarayı tamamen bırakacağınızı kendinize hatırlatın.
- Sigara bırakma sürecini yönetirken nikotin yoksunluk belirtileri olarak adlandırdığımız gerginlik, konsantrasyon güçlüğü, sinirlilik ve huzursuzluk gelişirse mutlaka bu konuda deneyimli ve bilgili bir uzmandan yardım alın.
- En önemlisi bu kararın size ve yaşam kalitenize neler katacağını hatırlayın.



Yeni Enfeksiyonlar Dünya Sağlıkını Tehdit Ediyor

ENFEKSİYON
HASTALIKLARININ
TARİH BOYUNCA ÖNEMLİ
OLDUĞUNU VURGULAYAN
VKV AMERİKAN HASTANESİ
ENFEKSİYON HASTALIKLARI
UZMANI PROF.DR.ÖNDER
ERGÖNÜL, BUNU NOBEL
ÖDÜLLERİNİN ÜÇTE BİRİNİN
ENFEKSİYON HASTALIKLARI
ALANINDA VERİLMİŞ OLMASI
İLE AÇIKLIYOR.



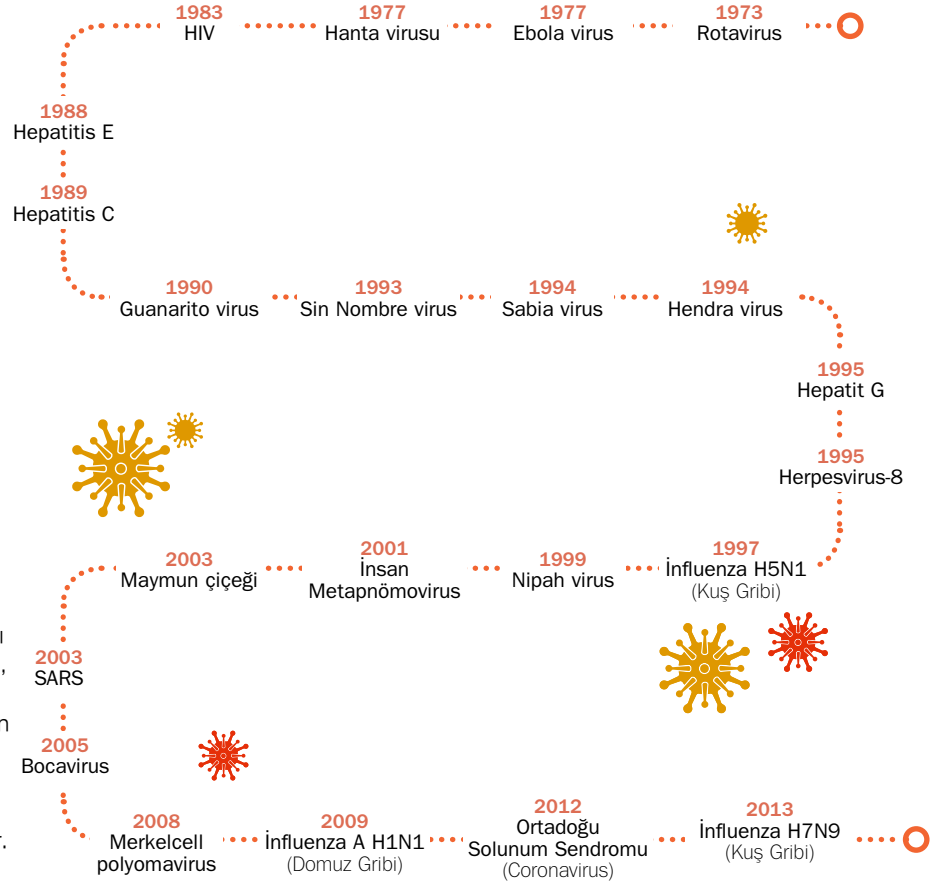
Prof. Dr. Önder Ergönül Solunum yoluyla bulaşan hastalıklardan korunmak için alınması gereken temel önlemleri hatırlatıyor.

Prof.Dr.Önder Ergönül geçen yüzyılın başlarında difteri, tüberküloz, sıtma ve tifüs üzerinde çalışmalarla ödüllendirilirken sarı humma aşısının (1951) ve insan papillomavirus aşısının bulunması (2008), ilk antibiyotiklerin keşifleri (1939, 1945 ve 1952), Helicobacter pylori'nin duodenal ülserdeki rolü (2006) ve HIV'in bulunması (2008) ile adeta bir çırpıda enfeksiyon hastalıklarının tedavisinin değiştiğini ve bunun, insanlığın gelişim tarihi olarak gösterilebileceğini belirtiyor.

CİDDİ ENFEKSİYON TÜRLERİ AÇISINDAN ÜLKEMİZ ŞANSLI

Prof.Dr.Önder Ergönül'e göre son zamanlarda, daha önce adını bile duymadığımız salgınlar ortaya çıkıyor ve yeni salgınların etkenlerini ağırlıklı olarak virüsler oluşturuyor. Geçtiğimiz yıl ortaya çıkan ve halen devam etmekte olan enfeksiyon salgınlarının mevcut olduğunu belirten Ergönül, Coronavirus'ların etken olduğu Orta Doğu Solunum Sendromu'nun, ilk kez 2012 yılında Suudi Arabistan'da saptandığını, 2013 yılında Arap ülkeleri yanı sıra; Almanya, İngiltere, Fransa ve İtalya'da görüldüğünü, Nisan 2012'den itibaren, yaklaşık 200 olgu ve yüzde 50'ye yakın ölüm bildirildiğini ekliyor. Ergönül'e göre bu enfeksiyon türünün ise henüz kesin ve özel tedavisi bulunmuyor. Prof. Dr. Önder Ergönül, kuş gripinin bir başka türü olan İnfluenza H7N9 enfeksiyonunun ise ilk kez 2013 yılının Nisan ayında ortaya çıktığını, ölüm oranının yüzde 30 olduğunu ve bugüne kadar toplam 150

SON 35 YILDA YERYÜZÜNDE SAPTANAN VE İSİMLENDİRİLEN YENİ VİRÜSLER



dolayında hastada 50 ölüm görüldüğü bilgisini veriyor. Ergönül, her iki hastalıktan etkilenenlerin ve hayatını kaybedenlerin sayısında artış görülmekle birlikte, ülkemiz için ciddi bir risk oluşturmadığını da belirtiyor.

İNFLUENZA A SALGININDA ARTIŞ VAR

Aralık 2013 itibariyle ülkemizde

İnfluenza A salgınından söz edilebileceğini belirten Prof.Dr.Önder Ergönül resmi rakamlar açıklanmamış olsa da, Aralık ayının sonlarına doğru olgu sayılarında artış olduğuna dikkat çekiyor. Alınması gereken önlemlerin bireylere özel olarak düzenlenmesi gerektiğini de ekleyen Prof. Dr. Önder Ergönül 2014'ün herkes için sağlıklı bir yeni yıl olmasını diliyor.

İnfluenza aşısı dahil olmak üzere, gerekli aşıların yapılması	Her fırsatta ellerin yıkanması	Öğrencilerin ve çalışanların uygun şekilde rapor almaları	Hapşırırken, öksürürken ağzın ve burnun uygun şekilde kapatılması
--	---------------------------------------	--	--

2013, Türk sinemasında rekorların yılı oldu

2013, SON DÖNEMDE BAŞARILI BİR İVME YAKALAYAN TÜRK SİNEMASI İÇİN OLDUKÇA VERİMLİ BİR YIL OLDU. GEÇEN YIL EN ÇOK İZLENEN 13 FİLMDEN 10'UNUN YERLİ YAPIMLAR OLMASI, SEYİRCİNİN SİNEMAYA GİDERKEN İLK TERCİHİNİ TÜRK SİNEMASINDAN YANA KULLANDIĞINI ORTAYA KOYDU.

-01-
"Sen
Aydınlatırsın
Geceyi"nin
yönetmeni Onur
Ünlü, filmini
vizyon yarışına
sokmadı.



-02-
Reha Erdem, "Jin"le
Adana Altın Koza
Film Festivali'nde
"En İyi Yönetmen"
ödülünü aldı.

-03-
"Zerre" yurtdışındaki
festivallerden
ödüllerle döndü.

-04-
Yılın en çok izlenen
filmi "Düğün
Dernek" oldu.

1980'lerde yaşanan çöküş döneminin ardından Türk sineması 90'lı yıllarda, deyim yerindeyse yeniden doğuş sancılarını yaşıyordu. Bir yandan seyirciyi yeniden sinema salonlarına çekmeyi hedefleyen ana akım filmler yapılırken, diğer yandan kendi sesini ve tarzını bulmaya çalışan yeni yönetmenler sahneye çıkmaya başladı. Uzun zamandır Türk sinemasına uzak duran seyirciler; "Eşkıya", "İstanbul Kanatlarının Altında" ve "Ağır Roman" gibi filmleri izlemek için salonları doldurdu. Aynı dönemde, devlet de sinemaya daha çok destek vermeye başladı ve çekilen film sayısı gözle görülür şekilde arttı.

2000'li yıllara gelindiğinde ise artık yeni bir Türk sinemasının doğuşundan söz edilmeye başlandı. 2013 yılı bu ivmenin tepe noktası oldu; Türk filmleri son 30 yılın en yüksek seyirci sayısına ulaştı. Geçen yıl en çok izlenen 13 filmde 10'unun yerli yapımlar olması, seyircinin sinemaya giderken ilk tercihinin Türk sineması olduğunu ortaya koydu.

Box Office tarafından yayınlanan "2013 Türkiye" raporuna göre, Türk sinemasında geçtiğimiz yıl tüm zamanların seyirci rekoru, vizyona giren Türk filmi rekoru ve 1 milyon izleyici sınırını aşan film rekoru kırıldı. Rakamlara bakacak olursak; 50,3 milyon olan toplam izleyici sayısının 29 milyonu Türk filmlerini izledi. Böylece, Türkiye'de tüm zamanların genel izleyici rekoru kırıldı.

2013'te bir ilk daha yaşandı; en çok izlenen filmler sıralamasındaki 10'u yerli olmak üzere toplam 13 film, 1 milyon seyirci barajını aştı. 4 milyonu aşan seyirci sayısı ile 2013'ün en çok izlenen filmi olan "Düğün Dernek" in yanı sıra Cem Yılmaz'ın stand-up gösterisi "CM101MMX1 Fundamentals", "Celal ile Ceren", "Kelebeğin Rüyası", "Selam", "Hükümet Kadın 1 ve 2", "Romantik Komedi 2", "Benim Dünyam" ve "Su ve Ateş" filmleri de, 1 milyon sınırını geçen filmler oldular.

2013'te bir başka rekor ise vizyona giren film sayısı ile ilgiliydi. Art arda açılan sinema salonlarının da etkisiyle, 2013'te toplam 326 film gösterime girdi.



Altın Portakal Film Festivali, seçkisiyle ve ödüllendirme sistemiyle, bir süredir devam eden bağımsız sinema tartışmaları alevlendi.

Bunlardan 88'i Türk filmleriydi. Kısacası; Türkiye çapındaki sinema izleyicilerinin yaklaşık yüzde 58'i, hem çeşitlilik hem de yapım kalitesi olarak yükselişe geçen Türk filmlerini tercih etti.

Sinema sektörüne ilişkin diğer verilerle bakıldığında, vizyona giren yerli filmlerin 26'sı Kültür ve Turizm Bakanlığı desteği ile çekilen filmlerden oluştu. Aralarında Kelebeğin Rüyası'nın da yer aldığı Bakanlık destekli filmlerin yerli film klasmanındaki oranı yüzde 30 oldu.

FESTİVALLERDE ÖNE ÇIKANLAR
Gelelim film festivallerine... Yılın en çok konuşulan yapımlarından biri, İstanbul Film Festivali'nde "En İyi Film", "En İyi Kurgu" ve "En İyi Senaryo" ödüllerini kazanan "Sen Aydınlatırsın Geceyi" oldu. Filmini vizyon yarışına sokmayıp izleyicilere alternatif bir şekilde ulaştırmak istediğini söyleyen Ünlü, "Sen Aydınlatırsın Geceyi"yi her ilde bağımsız grupların organize ettiği gösterimlerle seyirciyle buluşturdu. Filmi şehir şehir, üniversite üniversite dolaştırarak izleyicinin ayağına götüren Ünlü, böylece bağımsız sinema adına önemli bir örneğe de imza atmış oldu.

Yine İstanbul Film Festivali'nde başrol oyuncusu Ercan Kesal'a "En İyi Erkek Oyuncu" ödülünü getiren ve aralık ayında gösterime giren "Yozgat Blues", bu yıl festivallerde yüzü en çok gülen filmlerden biriydi. Mahmut Fazıl Coşkun'un ikinci uzun metrajı olan film; Adana Altın Koza Film Festivali'nde "En İyi Film" de dahil olmak üzere toplam beş ödül, bu yıl dördüncüsü düzenlenen Malatya Film Festivali'nde de dört dalda ödül kazandı.

Geçen yıl Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde "En İyi Yönetmen" ödü-

lünü kazanan, yönetmenliğini Erdem Tepegöz'ün yaptığı "Zerre"; Adana Film Festivali'nde "En İyi Film" başta olmak üzere birkaç ödül alan "Gözümün Nuru", yine Adana'da "En İyi Kadın Oyuncu" ve İstanbul'da "En İyi İlk Film" ödüllerini kazanan "Köksüz", İstanbul'da "En İyi Yönetmen" seçilen Aslı Özge'nin "Hayatboyu" adlı filmi, Adana'da "En İyi Yönetmen" seçilen Reha Erdem'in "Jin"i ve diğer festivallerde gözardı edilmesine rağmen Malatya'da en azından Serdar Orçin'in aldığı "En İyi Erkek Oyuncu" ödülüyle hakkı teslim edilen "Eve Dönüş: Sankamış 1915", festivallerdeki başarıyla dikkat çeken diğer filmlerdi.

TÜRLER VE TERCİHLER

Türk sineması sözkonusu olduğunda hep gündeme gelen sanat filmi ve gişeye filmi ayrımının geçen yıl da devam ettiğini gördük. Festivallerin seçkilerine almadığı, yarıştırmadığı komedi filmleri gişede başı çekerken; yine aynı akıbete uğrayan korku filmleri de 200 bin ila 400 bin arasında seyirciye ulaştı. Bol ödüllü "sanat filmleri" ise 10 bin sınırını zar zor aştı, çoğunlukla 3-4 binlerde kaldı. Türkiye'nin önemli festivallerinden övgüler alan "Yozgat Blues" ancak 11 bin izleyiciye, yurtdışı festivallerinde de ödüller kazanan "Zerre" ise 5 bin izleyiciye ulaşabildi. Sonuç olarak, Türk sineması hala büyük ölçüde popüler filmlerden oluşuyor. Ancak çekilen film sayısının her geçen yıl artması ve farklı türlerde denemelerin yapılmaya başlanması umut verici. Yine çok sayıda Türk filmi izleyeceğimiz 2014'ün nasıl bir yıl olacağı ise merak konusu... █

"İNSANLAR SİNEMAYA GÜLMEK VEYA AĞLAMAK İÇİN GİDİYOR"

2006 yılından bu yana Kanal D'de yayınlanan, Ömür Gedik'in hazırlayıp sunduğu "Cinemanian" programının genel koordinatörü ve aylık sinema dergisi "Cinedergi"nin genel yayın yönetmeni Fırat Sayıcı'ya konuyla ilgili görüşlerini sorduk.

2013 Türk sineması açısından nasıl bir yıl oldu?

Gişeye anlamında birçok yerde çıkan haberlere göre son 30 yılın rekoru kırılmış. Bu sevindirici bir haber. Ancak festivallerde beğenerek izlediğimiz kaliteli ve yetkin filmlerin gişede ağır yenilgilerle karşılaşmasına maalesef alıştık artık. Kaliteli filmlerin bu denli iş yapmaması elbette bu filmleri yapanların da elini kolunu bağlayan bir durum. Bu tarz filmlere dağıtımcıların ve sinema salonlarının daha fazla sahip çıkması en büyük dileğimiz.

2013'te en çok izlenen filmlerden büyük kısmının yerli yapımlar olmasını Türk sinemasının genel gidişatı açısından nasıl okumak gerekiyor?

Yaklaşık son beş yıldır Türk sineması yabancı filmlere oranla daha fazla izleniyor. Bu sevindirici bir gerçek. Ancak bu filmlerin kalitesinin arttığının ve Türkiye'nin dünya sinemasında yükseldiğinin kanıtı değil ne yazık ki!

RAKAMLARLA SİNEMA

SİNEMA SEKTÖRÜ 2013 YILINI HAREKETLİ GEÇİRDİ



326

2013'TE VİZYONA GİREN FİLM SAYISI

88

2013'TE VİZYONA GİREN TÜRK FİLMİ SAYISI

50,3

Milyon
2013'TE BİLET SATIŞI
50 MİLYONU AŞTI

487

Milyon
2013'TE TOPLAM 487
MİLYON HASILAT
ELDE EDİLDİ.

ELEKTRONİK CİHAZLARIN
BELLİ BİR ÖMRÜ OLSA DA BU
SÜREYİ UZATABİLMEK BİZİM
ELİMİZDE. İŞTE BİLİNÇLİ
KULLANICILARIN YAPMASI
GEREKENLER...

