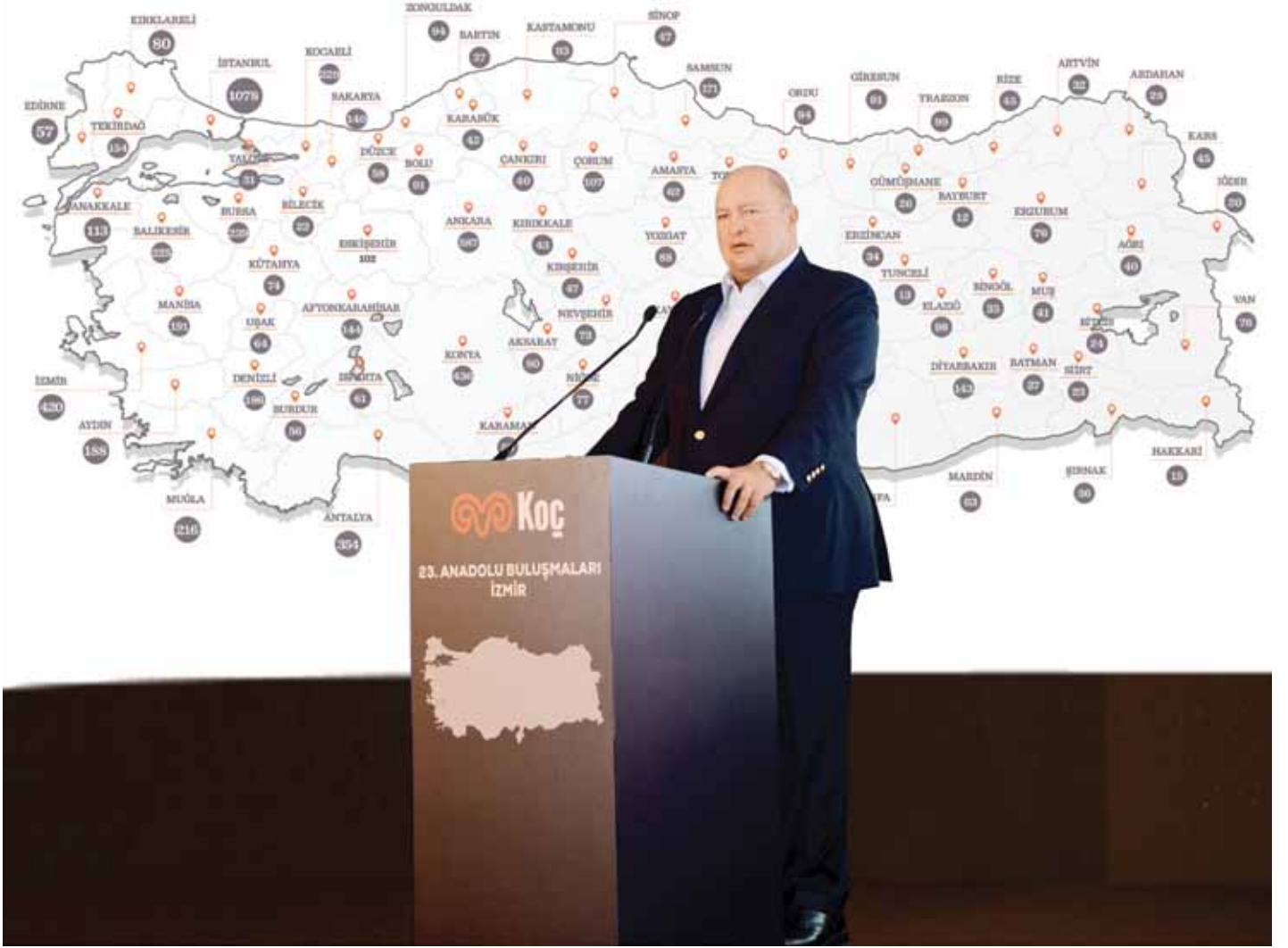




## BAYİLERİMİZDEN GÜÇ ALIYORUZ

KOÇ TOPLULUĞU'NU TÜRKİYE'NİN HER BİR  
KÖŞESİNDE TEMSİL EDEN 10 BİNDEN FAZLA  
BAYİMİZDEN GÜÇ ALIYOR, HEP BİRLİKTE  
GELECEĞE YÜRÜYÜZ.

# BU BURSLAR ÇALIŞANLARIMIZIN ÇOCUKLARINA



Topluluk çalışanlarımızın, üniversite veya meslek lisesinde okuyan çocukları için sunduğumuz burslara başvurular başladı.

Ayrıntılı bilgiye  
şirketinizin İnsan Kaynakları bölümünden ulaşabilirsiniz.  
**Başvuru için son tarih: 31 Ekim 2014**

 **Vehbi Koç Vakfı**

[www.vkv.org.tr](http://www.vkv.org.tr)



## HEDEFLERİMİZE HEP BİRLİKTE ULAŞACAĞIZ

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri,

Topluluğumuzun bugünlere ulaşmasında ve yurt içindeki başarılı konumumuzun kazanılmasında çok önemli yeri bulunan bayilerimizle düzenlediğimiz Anadolu Buluşmaları'nın 23'üncüsünü İzmir'de gerçekleştirdik. Bu toplantılar Topluluk olarak gelecek dönemdeki hedef ve stratejilerimizi belirlememize önemli katkı sağlıyor. Anadolu Buluşmaları, hedeflerimize ulaşmada çok önemli yeri olan bayilerimizle dayanışma ve iletişimin artırılması açısından da önem taşıyor. Bayilerimizi her zaman Koç Ailesi'nin birer ferdi olarak gören ve bu hassasiyeti Koç Topluluğu'nun tüm bireylerine aşılayan Kurucumuz Merhum Vehbi Koç'un yerleştirdiği bu kültürü daha da geliştirerek sürdürmeye kararlıyız.

Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 2,1 oranında, yılın ilk yarısında da yüzde 3,3 oranında büyüme kaydetti. Böylece Türkiye'nin kesintisiz büyüme süreci 19 çeyreğe ulaştı. İkinci çeyrekte bir miktar düşüş gözlenirse de yılın ikinci yarısında alınacak önlemlerin de katkısıyla Türkiye'nin yeniden ekonomik büyümesini artırmaya çalışıyoruz. Koç Topluluğu olarak hedeflere ulaşılmasında üzerimize düşeni yapmaya hazırız. Önümüze koyduğumuz hedeflere ulaşmak Topluluğumuz için olduğu kadar, ülkemiz için de, sürekli ilerlemek ve büyüme sağlamak için önemlidir.

Ekonomik büyüme, ilerlemenin en önemli göstergesi olsa da tek göstergesi değil. Birçok kriterin yanı sıra kadının toplumdaki yeri de gelişmişliğin belirleyici kıstaslarından sayılıyor. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın liderliğinde, ekonomik, sosyal ve kültürel alanda eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek projeler ile kadınlarımızın kalkınmasında ve güçlenmesinde önemli gelişmeler sağlanacağına inanıyoruz. Bakanlığın şiddete maruz kalan kadınların korunması ve desteklenmesi amacıyla yürüttüğü projelere destek vererek, bu önemli toplumsal sorunun çözümüne katkıda bulunmayı ümit ediyoruz.

Çevremizdeki ülkelerde son dönemde yaşanan şiddetli çatışmalar birçok insanı göçe zorluyor. Türkiye'ye sığınan bu insanların sağlık, gıda, barınma gibi acil ihtiyaçlarını karşılamak bir insanlık görevi olduğu kadar sosyal devlet olmanın da gereğidir. Dileğimiz çatışmaların bir an önce sona ermesi, sorunların çözüme kavuşması ve göçe zorlanan ailelerin güvenli bir şekilde evlerine dönmesidir.

Sınırlarımızda yaşanan bu gelişmeler 29 Ekim'de 91. yaşını kutlayacağımız Cumhuriyetimizin değerini bir kez daha anlamamız ve sahip çıkmamız için bir vesiledir. Koç Topluluğu olarak Cumhuriyet'in 100. yıl hedeflerine ulaşmak için tüm gücümüzle çalışmaya da devam ediyoruz.

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 Koordinatörü**  
Deniz ENBERKER KARAKIŞ

**Yayın Kurulu**  
Serdar TURAN  
Emin GÖRGÜN

**Yayınlar Direktörü**  
Serdar TURAN

**Editörler**  
Aynur ŞENOL ALTUN  
Nesrin KOÇASLAN  
Cenk SARIOĞLU  
Simgenur GÜDEBERK

**Yönetici Art Direktör**  
Fatih DUMLU

**Art Direktör**  
Sertan VURAL  
Ahmet ÇELİK

**Grafik Tasarım**  
Seval YARAR

**Fotoğraf Editörü**  
Şeref YILMAZ

**Özel Projeler Direktörü**  
Emin GÖRGÜN

**Collective**

**Kollektif Yayıncılık**  
**Reklam Tasarım ve İçerik**  
**Hizm. A.Ş.**  
Mat-Set Plaza  
Yeşilce Mah. Emektar Sk.  
No:5 Kat:4  
Kağıthane İSTANBUL

**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

Mustafa V. Koç: "Beko, En Hızlı Büyüyen Küresel Markalardan Biri"

IFA'nın İlgi Odağı Beko ve Grundig

Ford Trucks Büyüyor

Büyük Yatırımın Meşalesi Ateşlendi

Zer ile "Ortak Hareketten Ortak Başarıya"

TürkTraktör İlk İş Makinesi Tesisini  
Kemalpaşa'da Açtı

Yapı Kredi Leasing'den Enerjiye 15 Milyon Euro

Torba Yasa İle Çalışma Yaşamına  
Yeni Düzenlemeler

Büyük Ödül Mesleki Eğitime Gönül  
Veren Koç Holding'e

Koç Holding'e İnsan Kaynakları Alanında  
Bir Ödül de Brandon Hall'den

### 12 Koç Topluluğu Bayileriyle İzmir'de Buluştu

Koç Topluluğu'nun  
bayileriyle doğrudan  
temas ettiği "Anadolu  
Buluşmaları" toplantılarının  
23'üncüsü İzmir'de  
gerçekleştirildi.

## 16 “Bayilerimiz En Önemli Rekabet Gücümüzdür”

Yaygın bayi ağının Koç Topluluğu’nun en önemli rekabet gücünü oluşturduğunu belirten Mustafa V. Koç, “Gelecek stratejilerimizi bayilerimizden aldığımız güç ve onların ilham veren görüşleriyle şekillendiriyoruz” diyor.



## 22 Şiddet Mağduru Kadınlar İçin Üretilen Araçlar Teslim Edildi

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı’nın şiddete maruz kalan kadınların korunması ve güçlendirilmesi amacıyla yürüttüğü projede kullanılacak 135 adet Ford Transit minibüs, Bakanlığa teslim edildi. AB tarafından fonlanan ihaleyi kazanan Ford Otosan, Otokoç Otomotiv, Ram Dış Ticaret kadınlar için güç birliği yaptı.

## 26 Türkiye, İkinci Çeyrekte İhracatla Büyüdü

Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde reel olarak yüzde 2,1 oranında büyüdü. İlk altı aylık büyüme oranı da yüzde 3,3 oldu. Büyümeye en önemli katkı ihracattan gelirken, iç talepteki yavaşlama ve yatırımlardaki daralma dikkat çekti.

## 28 “Opet Akaryakıt Sektörüne Hayat Getirdi”

Projeleriyle toplumsal sorunlara yönelik çözümler geliştirmeyi amaçlayan Opet Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, markanın sosyal sorumluluk anlayışını Bizden Haberler Dergisi’ne anlattı.

## 32 “Koç İnovasyon Programı” Başladı

İnovasyonu sürekli aktif tutmaya özen gösteren Koç Topluluğu, Koç İnovasyon Programını şirketlerinde uygulamaya başladı.

## 36 Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan’ın Gözünden Dünya

İstanbul Bilgi Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyesi Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan, Türkiye’yi yakından ilgilendiren konuların yanı sıra Gazze, Birleşmiş Milletler ve Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi gibi ulusların ortak konularını fotoğraflarla yorumluyor.



## DAYANIKLI TÜKETİM



## Mustafa V. Koç: “Beko, En Hızlı Büyüyen Küresel Markalardan Biri”

İSPANYA'DA 30 AĞUSTOS - 14 EYLÜL 2014 ARASINDA DÜZENLENEN FIBA BASKETBOL DÜNYA KUPASI'NIN “PRESENTING SPONSORU” OLAN ARÇELİK'İN GLOBAL MARKASI BEKO, DÜNYADA BASKETBOLU DESTEKLEYEN EN ÖNEMLİ KÜRESEL MARKA HALİNE GELDİ.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, Koç Holding Dış İlişkiler ve Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızıl, 2014 İspanya FIBA Dünya Basketbol Kupası kapsamında Madrid'de bulunan Beko

Home'u ziyaret etti, final müsabakasını Madrid Arena'da izledi.

Madrid'de açıklama yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, global markalar yaratma stratejisinin Türkiye'nin 'dünyanın ilk 10 ekonomisinden biri olma' vizyonu için en önemli hedeflerden biri olması gerektiğine dikkat

çektii. “Teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak markalarımızı dünya piyasalarında üst sıralara taşımak en önemli hedefimiz olmalıdır” diyen Mustafa V. Koç, yurt içinde ve yurt dışında rekabetçilik ve yüksek katma değerli bir büyüme yakalamak için inovasyonun en önemli unsur haline geldiğini söyledi. Mustafa V. Koç, “Türkiye'nin küresel konumunu güçlendirmesi ve uluslararası pazarlarda daha üst sıraya sıçraması, daha sürdürülebilir bir rekabetçilik anlayışı gerektiriyor” dedi.

Arçelik'in Güney Afrika, Romanya, Rusya ve Çin'de yaptığı yatırımlar ve başarıyla yönettiği uluslararası marka portföyünün Türkiye için güzel bir örnek teşkil ettiğini vurgulayan Mustafa V. Koç, Beko'nun da beyaz eşya sektöründe dünyanın en hızlı büyüyen küresel markalarından biri olduğuna dikkat çekti.

Beko'nun başarısının ardında, teknolojisi, yenilikçiliği ve tasarımıyla, tüketicilerin yaşam kalitesini artıran, dünyada öncü ürünlerin yer aldığını vurgulayan Mustafa V. Koç: “Beko global olarak büyürken, spor aracılığıyla da toplumsal gelişimi destekliyor ve her geçen gün spor alanındaki yatırımlarına, sponsorluklarına bir yenisini ekliyor. Bu yıl, bir kez daha FIBA Dünya Basketbol Kupası'nın 'Presenting Sponsor'u olduk. Uluslararası Basketbol Federasyonu'nun, bu önemli organizasyonda 'partner'i olmaktan gurur duyuyoruz” dedi.



Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu ise Arçelik'in dünya beyaz eşya pazarındaki başarısından bahsederken, “Yıllardır İngiltere beyaz eşya pazarının lider markası olan Beko; Polonya solo beyaz eşya pazarından sonra, 2014'ün ilk yarısında Fransa solo beyaz eşya pazarında da birinciliğe yükseldi” dedi. Çakıroğlu, Beko'nun, Avrupa'nın en büyük beyaz eşya pazarı olan Almanya'da da, son beş yılda, pazarın en hızlı büyüyen beyaz eşya markası olduğunu sözlerine ekledi.



## IFA'nın İlgi Odağı Beko ve Grundig

GLOBAL MARKALARI BEKO VE GRUNDIG İLE DÜNYANIN EN BÜYÜK ELEKTRONİK VE ELEKTRİKLİ EV EŞYALARI FUARLARINDAN BİRİ OLAN IFA'YA DAMGASINI VURAN ARÇELİK, YENİLİKÇİ, ŞIK TASARIMLI VE ÜSTÜN TEKNOLOJİLİ ÜRÜNLERİNİ ZİYARETÇİLERLE BULUŞTURDU.

Berlin'de düzenlenen Avrupa'nın en büyük tüketici elektroniği ve ev aletleri fuarı IFA'ya, Arçelik uluslararası iki markası Beko ve Grundig ile katıldı. Toplam 3 bin 800 metrekarelik özel tasarlanmış stand alanlarında, Beko, enerji verimliliğinde öncü, kullanıcı dostu özellikleriyle donatılan, üstün teknolojiye sahip ve şık tasarımlı ürünlerini, Grundig ise geleceğin elektronik ev aletlerinin dinamik dünyasını teknoloji tutkunlarına tanıttı.

Koç Holding CEO'su Turgay Durak, fuar kapsamında Beko ve Grundig standlarını ziyaret etti. Durak ziyaretinde, ürünlerin teknolojik üstünlüğüne dikkat çekerken "Bu ürünler tüketiciye sağlayacakları fayda ve kullanım kolaylığıyla, standları ise mimarisiyle bizleri gururlandırırken 2015 ve sonrasında pazar payı ve satış cirosu artış hedefleri için de cesaret veriyor" dedi. "IFA International Keynote" oturumuna konuşmacı olarak katılan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik Genel Müdürü Levent Çakıroğlu da Arçelik'in Türkiye'nin lider, Avrupa'nın ise en büyük üçüncü beyaz eşya şirketi

olduğunu söyledi. Çakıroğlu, son dönemde global pazarlarda gösterdikleri güçlü büyüme performansı ile dünya beyaz eşya pazarının yarısına denk gelen Avrupa-Orta Doğu-Afrika bölgesinde ikinci büyük beyaz eşya şirketi konumuna yükseldiklerini belirtti.

Çakıroğlu, ana lansmanı IFA'da yapılan yeni Beko logosunun, markanın dinamik ve her daim yenilikçi karakterini ortaya koyduğunu söyledi. Yeni

logonun "Change For the Better" isimli global marka projesinin bir başlangıcı olduğunu vurgulayan Çakıroğlu, "Yeni logomuz, Beko'nun her zaman daha iyiye ulaşma yolunda, değişime öncülük hedefiyle sürdürdüğü marka yolculuğunda, bir dönemin başlangıcıdır" dedi.

### BEKO, İHTİYAÇLARA AKILLI ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYOR

Beko'nun IFA'daki varlığıyla her geçen yıl daha çok dikkat çektiğini söyleyen Arçelik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tülin Karabük, "Beko, insanların değişen ihtiyaçları ve yaşam tarzlarından esinleniyor ve her yeni ürünüyle insanlara hep en iyi ve en avantajlı çözümleri sunuyor. Beko'nun 100'den fazla ülkeye yayılan milyonlarca tüketicisine kulak vermesinin ve farklı insanlar, farklı kültürler ve farklı yaşam tarzlarına yönelik ihtiyaçların karşılanması için çeşitli akıllı çözümler geliştirmesinin nedeni de budur" dedi.

IFA'da sergilenen Grundig ürünleri hakkında bilgi veren Arçelik Almanya Ülke Müdürü ve Grundig Multimedia&Beko Deutschland GmbH Genel Müdürü Murat Şahin, tüm ürünlerinde çok olumlu gelişmelerin yaşandığını belirtti. "2014 yılının ilk yarısında sabit kalan pazarda TV satışlarımızı yüzde 20 oranında artırarak önemli bir büyüme rakamları yakaladık" diyen Şahin, yüzde 8'lik bir pazar payı ile Almanya'nın ilk 5 TV tedarikçisinden biri konumunda bulunduklarını sözlerine ekledi.



## OTOMOTİV



Ali Y. Koç, yeni Ford Trucks tesislerinin markanın rekabet gücünü olumlu etkileyeceğini vurguladı.

## Ford Trucks Büyüyor

“FORD TRUCKS” KONSEPTİ ALTINDA BAŞLATILAN YENİ YAPILANMA ATAĞI DEVAM EDİYOR. ANADOLU’NUN ÇEŞİTLİ BÖLGELERİNE AÇILAN BAYİLERİN ARDINDAN, İKİSİ İSTANBUL’DA BİRİ KOCAELİ’DE OLMAK ÜZERE ÜÇ YENİ FORD TRUCKS BAYİSİ DAHA HİZMET VERMEYE BAŞLADI.

Ford Trucks çekici ve kamyon müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle açılan Ford Trucks Bayileri hızlı yatırımlarına devam ediyor. Anadolu’nun çeşitli bölgelerine açılan bayilerin ardından, İstanbul’da, Silivri’de ve Kocaeli’de üç yeni Ford Trucks Bayisi hizmet vermeye başladı. Bu üç bayinin açılışı, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Koç Holding ile Ford Otosan üst düzey yöneticilerinin katılımıyla yapıldı.

Ford Trucks Bayileri arasında İstanbul’da 8300 m<sup>2</sup>’lik bir alanda hizmet veren Gaziantep’li Kardeşler Ford Trucks Bayisi’nin açılışında konuşan Ali Y. Koç, 1986 yılında Yenibosna’da Ford yetkili servisi olarak Ford Otosan teşkilatına katılan Gaziantep’li Kardeşler Bayisi’ne yatırımı için teşekkür etti.

Ali Y. Koç, Silivri’de bulunan Çetaş Ford Trucks Bayisi’nin açılışında, Çetaş’ın

17 yıldır otomobil, hafif ticari ve kamyon satışlarında Ford Otosan’ı başarılı bir şekilde temsil ettiğini belirtti. Ali Y. Koç, “Çetaş Bayimiz, İstanbul’da Silivri, Mahmutbey ve Büyükçekmece’de ve İzmir’de Kemalpaşa’da dört büyük tesisle markamızda yıllar içerisinde büyümüş ve Ford markasının başarısında önemli rol almıştır” dedi.

Kocaeli’de FSM Demirtaş Ford Trucks Bayisi’nin açılışında da konuşan Ali Y. Koç, Ford Otosan’ın tüm dünya için üretim yaptığı tesislere ev sahipliği yapan Kocaeli’ndeki bu açılışın kendileri için ayrı bir heyecan kaynağı olduğunu dile getirdi. Ali Y. Koç, konuşmasına



**Biz yatırım yaparken,  
bayilerimiz de bizimle  
birlikte yatırım yapıyor  
ve bu sayede kamyon bayi  
ağımız giderek güçleniyor.**



Eylül ayında 3 farklı lokasyonda hizmet vermeye başlayan 3 Ford Trucks Bayisi’nin açılışını Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç yaptı.

şu sözlerle devam etti: “2001 yılından bu yana Kocaeli halkıyla birlikte yaşıyor, birlikte üretiyor ve birlikte çalışıyoruz. Kocaeli’ni evimiz olarak görüyoruz.”

Üç bayinin açılışında da yeni Ford Trucks bayilerinin öneminden bahseden Ali Y. Koç, “Bu yeni tesisler, Ford Trucks’ın ağır ticari araç pazarındaki rekabetçi gücü açısından önemli bir rol üstleniyor” dedi. Türkiye ağır ticari araç pazarının gelişmeye devam ettiğinin altını çizen Ali Y. Koç, “Biz yatırım yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede kamyon bayi ağımız giderek güçleniyor” dedi. Yeni 4S konseptli Ford Trucks bayi yatırımlarının, “Türkiye’nin Ticari Gücü” Ford Otosan’a güç kattığını dile getiren Ali Y. Koç, bundan mutluluk duyduklarını belirtti ve “Ford Trucks işimizin geleceğine olan inancımızı güçlendiriyoruz. Bayilerimizle birlikte büyütüyoruz” dedi.





## Büyük Yatırımın Meşalesi Ateşlendi

**TÜPRAŞ FUEL OIL DÖNÜŞÜM YATIRIMININ TAMAMLANMASINA 60 GÜN KALA RAFİNERİNİN SEMBOLÜ MEŞALE ATEŞLENDİ.**

Fuel Oil Dönüşüm yatırımının meşalesinin ateşlendiği törene, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, Genel Müdür Yardımcıları Gürol Acar, Yılmaz Bayraktar, Hasan Tan, İbrahim Yelmenoğlu, İzmit Rafineri Müdürü Mesut İlter, Koç Holding Denetim Grubu Koordinatörü Serkan Özyurt ile birlikte birçok isim katıldı. Tüpraş çalışanlarının da katılımıyla gerçekleşen törende, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Memioğlu, "Sekiz yıl önce sizlerle Tüpraş'ın Koç Topluluğu'na devri sırasında Akdeniz'in en iyi oyuncularından birisi olacağına ilişkin inancımı paylaşmıştım. Şimdi birlikte bunu gerçekleştireyoruz" dedi.

Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, "Bugün çok önemli ve özel bir güne birlikte tanık oluyoruz. Rafinerici olarak hepimizin büyük gurur duyduğu bir gün. Meşale, biz rafinericilere çok şey anlatır. Bugünü, yeni yatırımımızın damarlarına can suyunun girdiği ilk gün olarak hatırlayacağız. 36 aylık sürecin kalan 60'ıncı gününde Flare'yi yakmak önemli bir gurur" diyerek sözlerine başladı. Yıl sonunda tamamlanması için yoğun çalışmaların sürdüğü bu proje ile Tüpraş Rafinerileri'nin tam kapasite çalışabileceğini söyleyen

Erkut, Türkiye'nin ithal ettiği dizel ihtiyacının önemli bir kısmının yerli üretime karşılanabileceğini dile getirdi ve ekledi: "Tüpraş'ın 4 rafinerisinde üretilen yaklaşık 4,2 milyon ton siyah ürün işlenerek, 2,9 milyon tonu motorin olmak üzere 3,5 milyon ton değerli beyaz ürün, 700 bin ton petrol koku üretilecek."

Törene katılan Petrol İş Sendikası Genel Başkanı Mustafa Öztaşkın, Fuel Oil Dönüşüm yatırımının, özelleştirilen bir kuruluşun Türkiye'de gerçekleştirdiği en büyük yatırım olarak ülkenin tarihine geçecek bir proje olduğunun altını çizdi. Projede günde 10 bin işçinin sahada çalıştığını ifade eden Öztaşkın, iş kazaları yönünden zor olan bu sürecin başarıyla tamamlandığını belirtti.

2006 yılında Tüpraş'ın Koç Topluluğu'na katılmasıyla ürün kalitesinin iyileştirilmesi, üretim verimliliği, çevre düzenlemeleri, iş güvenliği, konularında teknolojik gelişim ve değişime başlanmış, dönüşüme uzanan stratejik kararlar alınmıştı. Ülkemizde tek seferde yapılan en büyük sanayi tesisi yatırımı olma özelliğini taşıyan proje sonrası, kuruluşunun 31. yıldönümünde Tüpraş'ta teknolojik dönüşüm de tamamlanmış olacak. Cari açığa yılda 1 milyar dolar pozitif katkı sağlaması öngörülen Fuel Oil Dönüşüm Üniteleri ile Tüpraş rafinerileri tam kapasite çalışma imkanı bularak ülkemizin dizel ihtiyacının önemli kısmını yerli üretim ile karşılayabilecek. Yatırım 185 metre yüksekliğinde meşalesi, altısı temel olmak üzere 17 ünitesi, 780 metre iskelesi ve demiryolu altyapı projeleri ile 3 Milyar Dolar'a mal oldu.



# Ortak Hareketten, Başarıya

Zer İŞ ORTAKLARI BULUŞMASI 10.09.2014



## Zer ile “Ortak Hareketten Ortak Başarıya”

BU YIL İLK KEZ DÜZENLENEN “ZER İŞ ORTAKLARI BULUŞMASI”, “ORTAK HAREKETTEN ORTAK BAŞARIYA” TEMASIYLA ZER İLE TEDARİKÇİLERİNİ BİR ARAYA GETİRDİ.

Zer’in, tedarikçileriyle açık iletişimi hedefleyen “Zer İş Ortakları Buluşması” etkinliği bu yıl ilk kez gerçekleştirildi. Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Koç Topluluğu şirketleri üst düzey yöneticileri ve çeşitli sektörlerden yüksek iş hacmine sahip tedarikçilerin katıldığı etkinlikte, Zer Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu açılış konuşmasını yaptı. Bundan 11 yıl önce kurulan Zer’in medya satın al- malarıyla başlattığı faaliyetlerini bugün 150 kişiyle, 70 değişik iş grubunda 1.200 civarında tedarikçiyle sürdür- düğünü dile getiren Fadilloğlu, 1 milyar dolar seviyesinde bir satın alma hacmini yönettiklerini vurguladı.

Zer’in tedarikçi seçimlerinde, kalite ve sürdürülebilirlik kriterleri üzerine çalışa- rak ihalelerde en adil ve rekabetçi yön-

temleri seçmeye ve sonraki sözleşme sürecinde tüm paydaşların kazanacağı maddeleri oluşturmaya çalıştığını ifade eden Fadilloğlu, işin minimum riskle kaliteli olarak sürdürülebilmesine önem verdiklerini belirtti. Fadilloğlu konuşmasına şu sözlerle devam etti: “Tüm tedarikçilere ulaşabilmek adına yapacağımız ihaleleri internet ortamın- da duyurmaya başladık. Satınalma hizmeti satan bir şirket konuma geldik. Bu nedenlerle yaptığımız işlerin her detayında şeffaf olmalı ve tüm partilere hesap verebilir konumda olmalıyız.”

Bu konuşmanın ardından, Prof. Dr. Üstün Dökmen “Günlük Yaşamda ve İş Dünyasında İletişimin Önemi ve Satın-Satın Alan Şirket İlişkisinde İletişim” konusunda katılımcıları bilgi- lendirdi. Dökmen, kişisel ve kurumsal iletişimde soruna değil, insana odakla- nılması gerektiğini vurguladı.

### E-İHALE İLE MALİYETLERDE SÜRDÜRÜLEBİLİR İYİLEŞME SAĞLANACAK

Zer Lojistik Satınalma Genel Müdür Yardımcısı Alp Ressamoğlu konu- masına, Koç Topluluğu’nun Kurucusu Vehbi Koç’un “Tüm ilişkilerimizde adilane, karşılıklı yarar sağlamak ama- cıyla, iyi niyet ve anlayışla davranmak, yasalara ve ahlak kurallarına daima uymak ilkimizdir” sözüyle başladı ve Zer’in ilkeleri, politikaları ve iş süreçleri hakkında bilgi verdi. Zer’in iş yapma şeklinin merkezindeki ilkeleri “Etik, şef- faf, adil, hesap verebilir olmak” olarak





tanımlayan Ressamoğlu, planlanan ihalelerin en az 2 ay öncesinde Zer internet sitesinden duyurulmasının “Koç Topluluğu ile iş yapmak isteyen tüm firmalara fırsat eşitliği sunmak ve şeffaflık açısından” önemli olduğunu belirtti. İş yapabileceğine inanan, gereken ticari ve teknik donanımına sahip firmaların ihalelerden haberdar olması ve katılabilmesi için gerekli sistemlerin Zer tarafından kurulduğunu dile getiren Ressamoğlu, ihaleye katılabilecek firmaların belirlenmesi için devreye alınan TYS (Tedarikçi İlişkileri Yönetimi Sistemi) sistemini tanıttı ve e-ihale konusundaki düşüncelerini şu sözlerle açıkladı: “E-ihale şeffaflığı ve rekabeti desteklediği için bizim temel aracımızdır. İhalelerde işin gereği durumlar hariç kesinlikle e-ihale yöntemi kullanılmaktadır.” Ressamoğlu, önümüzdeki dönem sözleşme kapsamındaki tedarikçi performans ölçümlerinin iş sonuçlarına etkisi konusuna öncelik vereceklerinin altını çizdi.

Konuşmasında satın alma süreçlerinde ölçülebilir fayda sağlayacak teknolojilere değinen Promena Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Dalyan, satın alma süreçlerinin düzgün tasarlanması ve e-ihale teknolojisi ile desteklenmesi durumunda maliyetlerde kısa vadede yüzde 12 ile yüzde 15 arası, uzun vadede ise yüzde 7 ile yüzde 8 arasında sürdürülebilir iyileşme sağlanacağını ifade etti. Dalyan, Promena e-ihale platformunu tüm Zer tedarikçileri

için 3 ay süre ile bedelsiz kullanımına açacaklarını da sözlerine ekledi.

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu'nun satınalmaya verdiği önemi, Zer'in ortak satınalma konusunda neler yaptığını ve hangi noktaya geldiğini aktardı. Konuşmasında iş ortaklarının açık iletişimi ile ilerlemenin sağlanabileceğini vurgulayan Ali Y. Koç, tüm katılımcıları konuşmaya ve iki yönlü iletişime teşvik etti.

Koç Topluluğu'nun Kurucusu Vehbi Koç'un, Koç Topluluğu ilkeleri içinde öngördüğü paydaşlara adil olmanın, açık ve şeffaf olmanın sözde kolay, tam anlamıyla gerçekleştirmede zor olduğunu belirten Ali Y. Koç, Zer'in bu yolda sürekli çaba gösterdiğini

Zer Genel Müdürü Tuğrul Fadilloğlu, yaptığı açılış konuşmasında 1 milyar dolar seviyesinde bir satın alma hacmini yönettiklerini vurguladı.



belirterek daha mükemmel noktalara karşılıklı işbirliği ve açık iletişimle ulaşabileceğimizin altını çizdi.

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç'un yaptığı konuşmanın ardından, bu etkinlik için tedarikçilerden anket yöntemi ile temin edilmiş sorulara ve katılımcıların anlık sorularına cevap vermek üzere tüm Zer üst yönetiminin katıldığı bir panel düzenlendi.

## TEŞEKKÜR SERTİFİKALARI

Zer ile birlikte maliyet ve süreç iyileştirme projeleri gerçekleştiren tedarikçilere Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç ve Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen tarafından teşekkür sertifikaları verildi.

• Akçay Kırtasiye Yayın Dağıtım San. Tic. Ltd. Şti. • Cantas İç Ve Dış Ticaret, Soğutma Sistemleri Sanayi A. Ş. • Pr Net Halkla İlişkiler Araştırma Ve Değerlendirme Hizmetleri A.Ş. • Ömür Matbaacılık A.Ş. • Msc Gemi Acenteliği A.Ş. • Selamoğlu Nakliyat Ve Ticaret A.Ş. • S.S. Eskişehir İli Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi • Güler Nak. Tic. Ltd. Şti. • DHL Worldwide Express Taş. Tic. A.Ş. • Modern Oluklu Mukavva Ambalaj Ticaret Ve Sanayi A.Ş. • Oluşur Basım Hizm. San. Tic. A.Ş. • S.S. Haydarpaşa Karayolu Yük Taşıma Kooperatifi, • S.S.145 Nolu Gemlik Treyler Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi • Ekol Lojistik A.Ş. • Me-Par Nakliyat Ve Tic. A.Ş. • Ağaçlı Petrol Ve Tic. Ltd. Şti. • Om-Ar Tekstil İnşaat A.Ş. • İçdaş Çelik Enerji Tersane Ve Ulaşım Sanayi A.Ş. • Suda Gıda Ve Tekstil Sanayi Dış Ticaret Ltd. Şti. • Elma Basım Yayın Ve İletişim Hizm. San. Tic. Ltd. Şti. • Aras Kargo Yurt İçi Ve Yurt Dışı • Set Kurumsal Hizmetler A.Ş. • İss Tesis Yönetim Hizmetleri A.Ş. • Nwg Servis Hizmetleri Tic. A.Ş. • Tepe Savunma Ve Güvenlik Sis. San. A.Ş. • Altur Turizm Servis Tic. Ltd. Şti.



## DİĞER OTOMOTİV



## TürkTraktör İlk İş Makinesi Tesisini Kemalpaşa'da Açtı

TürkTraktör, iş makineleri sektöründeki ilk bölge tesisini İzmir'de faaliyete geçirdi. TürkTraktör Genel Müdürü Marco Votta, Kemalpaşa ilçesinde kurulan tesisin açılış töreninde yaptığı konuşmada, firmanın bu yıl 60'ıncı yılını kutladığını hatırlatarak, "TürkTraktör olarak çıktığımız bu yolculukta amacımız, müşterilerimize en doğru ve kaliteli ürünleri üst düzey hizmet anlayışı ile sunmak. Bu doğrultuda müşterilerimizin ticari ve teknik ihtiyaçlarını doğru anlamak, sektördeki en önemli oyuncuların biri olmak için

çok önemli. Müşterilerimizle kuracağımız yakın temas ve onlara vereceğimiz değer ile kendimizi farklılaştıracakız ve bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz İzmir tesisimiz de bu bağlamda bu misyonumuzun ilk kilometre taşı" dedi. TürkTraktör İş Makineleri Direktörü Serhad Taşkınmeriç de sektörde iddialı olduklarını belirterek, "172 yıllık CASE ve 119 yıllık New Holland markalarının üst düzey ürünleri bir araya geldiğinde, yakın zamanda bu önemli sektörün önemli oyuncularından biri olacağız" dedi.

## FİNANS

## Yapı Kredi Leasing'den Enerjiye 15 Milyon Euro

Yapı Kredi Leasing, Güneydoğu Avrupa Enerji Verimliliği Fonu (GGF) ile enerji verimliliği projelerine yönelik 15 milyon euro'luk uzun vadeli kredi anlaşması imzaladı. Yapı Kredi Leasing'in aldığı bu kredi, KOBİ'lerin enerji verimliliği sağlayan yatırımlarının finansmanında kullanılacak. GGF, özellikle enerji yatırımlarının finansmanı için IFC, KfW ve EBRD ortaklığında kuruldu.

GGF ile 2010 yılında aldıkları ilk finansman kredisinden bu yana güçlü bir işbirliği içinde olduklarını belirten Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Özgür Maraş, Yapı Kredi Leasing'in enerji sektöründeki yatırımlara önem verdiğinin altını çizdi.

## ÇALIŞMA YAŞAMI

## Torba Yasa ile Çalışma Yaşamına Yeni Düzenlemeler

Kamuoyunda "Torba Yasa" ismiyle anılan İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun, 10 Eylül 2014 tarihinde sabaha karşı TBMM Genel Kurulu'na kabul edildi. 148 maddeden oluşan yasa, 11 Eylül 2014 tarih ve 29116 sayılı mükerrer Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yasa metni ile sendikaların toplu sözleşme yetkisini belirleyen işkolu barajları, işveren sendikalarının üyelerinin sosyal güvenlik prim yükümlülüklerine destek olması, alt işverenlik alanına ilişkin hükümler, yeraltı çalışmalarında çalışma süreleri ve erken emeklilik hükümleri gibi çalışma mevzuatının ana düzenlemeleri yanında, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı, yabancıların

çalışma izinleri, ev hizmetleri alanlarında da birçok düzenlemeye yer veriliyor. Ayrıca, Teknoloji ve Ar-Ge merkezlerinde uygulanan istihdam teşvikleri, sosyal güvenlik mevzuatı ve Sosyal Güvenlik Kurumu'na ilişkin düzenlemeler ile vergi borçları, sosyal güvenlik primleri, idari para cezaları ve çeşitli kamu alacaklarının yeniden yapılandırılmasına ilişkin hükümler de bulunuyor. Torba Yasa'nın genel olarak çalışma hayatına çeşitli olumlu ve olumsuz etkilerinin bir arada olması bekleniyor. Bu etkilerin büyük bir kısmı, yasanın uygulaması aşamasında, kamu kurumlarının yayınladığı genelge, özelge ve uygulama esaslarıyla netleşecektir.



## Büyük Ödül Mesleki Eğitime Gönül Veren Koç Holding'e

TİSK 2014 YILI KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK YARIŞMASINDA BÜYÜK ÖDÜL, "MESLEK LİSESİ MEMLEKET MESELESİ" PROJESİYLE KOÇ HOLDİNG'E VERİLDİ.

Koç Holding, Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi (MLMM) ile Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK) düzenlediği '2014 Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri Yarışması'nda etkililik, iyi uygulama, kapsayıcılık, sürdürülebilirlik ve yenilikçilik alanlarındaki başarısıyla "Büyük Ödül"ün sahibi oldu.



Törene katılarak Koç Holding adına ödüllü alan Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörü Oya Ünlü Kızıl, "1 milyondan fazla çalışan istihdamını temsil eden TİSK'ten aldığımız bu değerli ödülü, Koç Topluluğu'nun mesleki eğitime gönül veren tüm çalışanlarına armağan ediyoruz" dedi. Bugün MLMM'nin Türkiye'de özel sektör tarafından sahiplenilerek sürdürülebilirliği sağlanmış bir proje olduğuna vurgu yapan Oya

Ünlü Kızıl, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Kendine güvenen, potansiyellerini keşfedebilen, aktif vatandaş olarak rol alma, problem çözme ve ekip çalışması gibi uygulama alanlarında başarılı olacak, iş dünyasında aranan gençler yetiştirmek düşüncesi üzerine kurulan Meslek Lisesi Koçları Programı'nın bugün Koç Topluluğu dışında 44 şirket tarafından sahiplenilmesi de bize ayrı bir gurur ve mutluluk veriyor" diyerek sözlerini tamamladı.

## Koç Holding'e İnsan Kaynakları Alanında Bir Ödül de Brandon Hall'den

KOÇ HOLDİNG, DÜNYANIN EN PRESTİJLİ DANIŞMANLIK ŞİRKETLERİNDEN BİRİ OLAN BRANDON HALL GROUP TARAFINDAN MÜKEMMELLİK ÖDÜLÜ'NE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Dünyanın en saygın danışmanlık şirketleri arasında gösterilen Brandon Hall Group'un düzenlediği Mükemmellik Ödülleri'nin bu yılki sahipleri açıklandı. Koç Holding, "KPI Takip ve İnsan Kaynakları Süreç İyileştirme Projesi" ile "En İyi İnsan Kaynakları Stratejisi ve Ölçme Modeli" kategorisinde Mükemmellik Ödülü'ne layık görüldü. Proje, daha önce de Stevie ödüllerinde iki kategoride ödül kazanmıştı. Ödül töreni, 28-30 Ocak 2015 tarihlerinde

ABD'de düzenlenecek Mükemmellik Konferansı'nda gerçekleşecek.

"KPI Takip ve İnsan Kaynakları Süreç İyileştirme Projesi" ile Koç Topluluğu'nun İnsan Kaynakları vizyonuna hizmet edecek ölçme ve değerlendirme altyapısı kuruldu. Süreç online bir veri yönetim sistemi ile şirketlere yapılan saha ziyaretlerini içeriyor. Proje sayesinde, İnsan Kaynakları uygulamalarının performansı ölçülerek etkinliği değerlendiriliyor. Ölçüm sonuçları, Koç Topluluğu içerisinde şirket bazında analiz edilebildiği gibi sektörel ve uluslararası bazda kıyaslanabiliyor. Süreç ve göstergelerin değerlendirilmesi neticesinde, iyileştirme alanları tespit ediliyor ve uzun vadeli hedefler belirleniyor.



# Koç Topluluğu Bayileriyle Bir Bütün

TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR TARAFINA YAYILAN BAYİ TEŞKİLATIMIZ BİZDEN HABERLER DERGİSİ'NİN BU AYKİ DOSYA KONUSU OLDU. KOÇ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA V. KOÇ, DERGİMİZE VERDİĞİ RÖPORTAJDA, BAYİ TEŞKİLATININ TOPLULUK İÇİN ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKERKEN, TOPLULUĞUN EN ESKİ BAYİLERİNDEN HASAN FAHRİ MELEK DE, 60 YILA UZANAN BU GÜÇLÜ BAĞIN SIRRINI ANLATTI.

1951 YILINDA ŞİRKETLER BAZINDA BAŞLATILAN BAYİ TOPLANTILARI BUGÜN DE DEVAM EDERKEN,  
ANADOLU BULUŞMALARI BU İLETİŞİMİ DAHA DA KUVVETLENDİRDİ.  
23'ÜNCÜSÜ DÜZENLENEN ANADOLU BULUŞMALARI TOPLANTISINDA BAYİLERE SESLENEN  
MUSTAFA V. KOÇ ÖNEMLİ MESAJLAR VERDİ.

Koç Topluluğu'nun, Türkiye'deki bayileri ile bir araya gelerek görüş alışverişinde bulunmak, hedef ve stratejilerin belirlenmesi için fikir oluşturmak amacıyla 2003 yılından bu yana düzenlediği Anadolu Buluşmaları'nın 23'üncüsü İzmir'de gerçekleştirildi. Koç Topluluğu'nun 400'ü aşkın bayisinin katıldığı toplantıya Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ve Koç Holding Grup Başkanları da katıldı.

Toplantının açılış konuşmasında İzmir'de bulunmaktan dolayı duyduğu mutluluğu dile getiren Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, bayilerle doğrudan temas etme ve ülkenin nabzını tutma olanağının bulunduğu Anadolu Buluşmaları vasıtasıyla Topluluğa ilişkin gelişmeleri bayilerle paylaşırken, bayilerin görüşleriyle de geleceğe dönük stratejilerin şekillendirildiğini ifade etti.

#### “TARİHİMİZİN EN BÜYÜK ORGANİK YATIRIM DÖNEMİ”

Koç Topluluğu'nun 2013 yılında 123,5 milyar TL ile Türkiye milli gelirinin yüzde 8'ine eş değer kombine ciro yarattığını, toplam vergi gelirlerinin yüzde 8,7'sinin de Topluluk tarafından ödendiğini belirten Mustafa V. Koç, “Ne mutlu ki ailemiz de çok uzun yıllardır vergi rekortmenleri listesinde her zaman ön sırada olmuştur. Bu sene de, en çok vergi veren ilk 6 kişinin Koç Ailesi olmasının gururunu yaşadık” dedi.

Koç Topluluğu şirketlerinin Türkiye ihracatının yüzde 10'unu gerçekleştirdiğini hatırlatan Mustafa V. Koç, ihracat performansının da Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından verilen ödüllerle belgelendiğini anlattı. Topluluğun tarihinin en büyük organik yatırım döneminden geçtiğine dikkat çeken Mustafa V. Koç, Topluluğun geçtiğimiz iki yılda toplam 11,3 milyar TL yatırıma imza attığını, 2014'ün ilk yarısında gerçekleşen kombine yatırımların da yüzde 8 artışla 2,8 milyar TL'ye ulaştığını kaydetti. Mustafa V. Koç, Türkiye'deki özel sektör Ar-Ge yatırımlarında, Ar-Ge merkezi sayısında ve Ar-Ge personeli istihdamında açık ara öncü olan Koç Topluluğu'nun bu alanda da Türkiye'nin geleceği için çalışmaya devam ettiğini dile getirdi.

#### “GELECEĞE YATIRIM YAPARAK BİRLİKTE BÜYÜYÖRÜZ”

Tüm bu gelişmelerin, Koç markasına ve itibarına da olumlu etkisinin görül-



**Koç Topluluğu 2013 yılında  
123,5 milyar TL ile  
Türkiye milli gelirinin  
yüzde 8'ine eş değer  
kombine ciro yarattı,  
toplam vergi gelirlerinin  
yüzde 8,7'sini ödedi.**

düğünü vurgulayan Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bağımsız kuruluşlarca yapılan araştırmalarda, Koç Holding itibarının ülkemizdeki diğer önde gelen kurumlarla arasındaki ciddi farkı artırdığını ve bu konuda da liderliğini koruduğunu gururla ifade etmek isterim. Ne mutlu ki, kuru cumuzun hayallerinin de ötesinde bir başarı yakalayan Topluluğumuz, proaktif ve uzun vadeli bakış açısı ile bundan sonra da başarılarını perçinleyerek ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edecektir. Topluluğumuzun 88 yıllık geçmişinde, ülkemiz için yarattığımız katma değeri, ticari alanda elde ettiğimiz başarıların yanında toplumsal ve sosyal konulardaki çalışmalarımızla destekliyoruz. Bu bakış açısıyla, Vehbi Koç Vakfımız 1969 yılında Türkiye'nin ilk özel vakfı olarak kurulmuş ve ülkemizde birçok saygın vakfın kurulmasında örnek teşkil etmiştir. Vakfımız bu 45 yılda, Türk insanının hayatına dokunma, ışık tutma ve geliştirme arzusuyla birçok başarılı proje gerçekleştirdi. Hayatlarına dokunduğumuz bur-siyerlerimizden, mezunlarımızdan, hastanelerimizde şifa bulan hastalarımızdan, müzelerimizin ziyaretçilerinden duyduğumuz güzel cümleler, yeni büyük projelere imza atmamız için bize güç veriyor.”

#### “BAYİLERİN STAJ VE KOÇLUK DESTEĞİ ÖĞRENCİLERE GÜÇ KATIYOR”

Türkiye'nin gündemine mesleki eğitimi yeniden yerleştirmeyi başaran “Meslek Lisesi Memleket Meselesi” projesinde mezun sayısının 8.110'a





ulaştığını belirten Mustafa V. Koç, bayilerin özellikle staj ve koçluk desteğinin öğrencilere güç kattığını belirtti ve bayilerden bu gençlere istihdamda da öncelik vermelerini istedi. Koç Topluluğu şirketlerinin, çalışanlarını ve bayilerini, Türkiye'ye değer yaratacak farklı uygulamalar etrafında birleştiren bir diğer projenin de "Ülkem için" olduğunu hatırlatan Mustafa V. Koç şu görüşleri dile getirdi: "Ben de Ülkem için gönüllüsü olarak projemizi önemsiyorum, tüm çalışmaları yakinen takip ediyorum. Bildiğiniz gibi projemizin 2012-2015 yılı temasını 'Engel Tanımlıyorum' olarak belirlemiştik. Engellilik konusunu bütünsel bir bakış açısıyla ele alarak, engelli bireylerin hayatında 'kalıcı bir etki yaratmak' üzere çalışıyoruz. Tesis ve işletmelerimizde fiziki şartların iyileştirilmesinin yanı sıra, engelli dostu ürün ve hizmetler geliştirmeye odaklandık. Bu bilinci yerleştirmek için başlattığımız 'Engelliğe Doğru Yaklaşım' eğitimlerine desteğinizle bugüne kadar 100 bin kişi katıldı. Ülkemizde engellilik konusundaki farkındalığın artmasında küçük de olsa bir dalga etkisi yaratmayı başardıysak ne mutlu bize."

Koç Topluluğu'nun başarılarında, güçlü bayi teşkilatının büyük payı bulunduğu dikkat çeken Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşteri beklentilerini karşılayanın her geçen gün daha da zorlaştığı günümüzde; yenilikçi, yaratıcı, kaliteli, güler yüzlü ve çözüm üreten bir anlayışla hizmet verme konusunda bayilerimizden yana şanslı olduğumu biliyorum. Modern tesisleriniz ve hizmet kaliteniz ile markalarımızın imajını ve müşteri memnuniyetimizi çok daha ileri seviyelere taşıyoruz. Siz değerli bayilerimizle birlikte geleceğe yatırım yaparak hep birlikte büyüyoruz ve gücümüze güç katıyoruz. Sizlerle birlikte, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da başarılarımızı çok daha ileri



**Mustafa V. Koç:**  
**"Ülkemizde engellilik konusundaki farkındalığın artmasında küçük de olsa bir dalga etkisi yaratmayı başardıysak ne mutlu bize."**

noktalara taşıyacağımıza gönülden inanıyorum."

#### **"BAŞARIMIZIN ARKASINDA BİRLİK OLMANIN GÜCÜ VAR"**

Koç Topluluğu'nun Kurucusu Merhum Vehbi Koç'un bayileri her zaman Koç Ailesi'nin birer ferdi olarak gördüğünü hatırlatarak konuşmasına başlayan Koç Holding CEO'su Turgay Durak da içinde yetiştikleri bu kültürü sürdürdüklerini söyledi. Türkiye'nin dört bir yanındaki bayilerinin Koç ismini başarıyla temsil ederek Topluluğa güç kattığını vurgulayan Turgay Durak, "Bizler büyük bir aileyiz ve tüm başarılarımızın arkasında bir olmanın, birlik olmanın gücü ve motivasyonu var" diye konuştu.

Anadolu Buluşmaları toplantılarının, Koç Topluluğu'nun hedeflerini ve stratejilerini bayileriyle şekillendirip, birlikte sahiplenilmesinde daima belirleyici olduğunu vurgulayan Turgay Durak, "Sizlerin, bölgelerinizdeki kanaat önderleri olarak düşünceleriniz ve fikirlerinizle bizlere yol göstermeniz Koç Topluluğu için çok değerli" dedi.

Koç Topluluğu'nun yurt içinde pazar paylarını geliştirmeye, dış pazarlarını çeşitlendirmeye ve rekabet gücünü artıracak, fark yaratacak yatırımları planlı ve uzun vadeli bir bakış açısıyla gerçekleştirmeye devam ettiğini belirten Turgay Durak, Topluluğun faaliyet gösterdiği sektörlerdeki gelişmeleri bayilerle paylaştı.

#### **"AR-GE YATIRIMLARINDA LİDERLİĞİMİZİ KORUDUK"**

Topluluğun 88 yıllık tarihinde her zaman uzun vadeli bir bakış açısı ile yatırımlarını gerçekleştirirken, ülkemiz için yaratılan katma değeri sürekli artırmayı hedeflediğine dikkat çeken CEO Turgay Durak, "Bu hedefle, şirketlerimiz faaliyet gösterdikleri sektörlerde teknoloji ve inovasyona öncülük ederek, hem ülkemizde hem de uluslararası arenada rekabet gücünü daima geliştirmiştir. Bu kapsamda bu yıl da Ar-Ge yatırımları ve patent geliştirme konusundaki liderliğimizi koruduk. Topluluğumuz, Türkiye'nin özel sektör Ar-Ge harcamasının yaklaşık yüzde 10'unu gerçekleştiriyor. Şirketlerimizin Ar-Ge yatırım harcamaları 2010-2013 arasında yıllık ortalama yüzde 21 artarak 2013'te 677 milyon TL'ye ulaştı, toplam Ar-Ge personeli sayısı 3 bini aştı" dedi.

Teknoloji ve inovasyona öncülük ederek yenilikçi, farklı, çevreye duyarlı, enerji verimliliği yüksek ürünler için Ar-Ge harcamalarına hız verildiğini anlatan Turgay Durak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu ürünlerle sizlere daha da güç kazandıracağımıza, satışlarınızı artıracacağımıza ve markalarımızın hem yurt içi hem de küresel rekabette daha da başarılı olacağına inanıyoruz."

Türk Patent Enstitüsü tarafından açıklanan "2013 yılında en çok yerli patent başvurusu yapan firmalar" verilerine göre ilk 10'da Arçelik 1. sırada yer alırken, Ford Otosan'ın 2., Tofaş'ın 6. ve TürkTraktör'ün 9. olduğunu kaydeden Turgay Durak, "Arçelik ayrıca, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından ikinci kez "en inovatif şirket" ödülünü kazandı" dedi.

#### **"TEK ODAĞIMIZ YATIRIMA VE İSTİHDAMA DEVAM ETMEK"**

Koç Topluluğu'nun uzun vadeli stratejilerini sürdürülebilir büyüme üzerine kurguladığını belirten Turgay





Durak, finansal sağlamlık ile birlikte müşterilerin, çalışanların ve tüm paydaşların kalıcı memnuniyeti, marka değeri, teknoloji gücü, sosyal yatırımlar gibi önemli unsurların bir bütün olarak ele alındığını dile getirdi. Turgay Durak, bu çerçevede gelecek stratejisini oluşturan temel ilkeleri şu şekilde sıraladı: “Küresel bir oyuncu ve bölgesel bir güç olmak; stratejik önemi olan sektörlerde lider olmak; değişime önderlik ederek verimliliği, rekabet üstünlüğünü ve kârlılığı artırmak; teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak markaları dünya piyasalarında üst sıralara taşımak; riskleri ve fırsatları en iyi şekilde yönetmek.”



**Turgay Durak: “Teknoloji ve inovasyona öncülük ederek yenilikçi, farklı, çevreye duyarlı, enerji verimliliği yüksek ürünler için Ar-Ge harcamalarına hız verdik.”**

Toplantıda konuşan CEO Turgay Durak bayilere seslendi: “Sizlerin, bölgelerinizdeki kanaat önderleri olarak düşünceleriniz ve fikirlerinizle bizlere yol göstermeniz Koç Topluluğu için çok değerli.”

Koç Topluluğu’nun tek odağının tüm iş ortaklarıyla birlikte yatırımlarına ve istihdam yaratmaya devam etmek olduğunu vurgulayan Turgay Durak, sözlerini şöyle sürdürdü: “Birbirimize olan bağlılığımız ve birlikteliğimizden aldığımız güç ve güvenle, ülkemizi daha ileri taşımak için, üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirerek, ulusal ve uluslararası planda konumumuzu güçlendirmeye ve her koşulda lider olmaya devam edeceğiz. Birlikte elde ettiğimiz ticari başarıların yanı sıra, özellikle “Ülkem İçin Engel Tanımlıyorum” ve ‘Meslek Lisesi Memleket Meselesi’ projeleri, tek yürek olduğumuz zaman ülkemize ne kadar büyük katkı yaratabileceğimizin kanıtıdır. Bu projelerimizde, sizlerin sahiplenmesi ve katkıları olmadan bu başarılar elde edilemezdi. Verdiğiniz destek için hepinize teşekkür ediyorum. Vehbi Bey’in her bayi toplantısında söylediği gibi: hep beraber çok çalışalım, çok kazanalım, devlete de çok vergi verelim!”

Turgay Durak, konuşmasına son verirken, başta ülkemiz olmak üzere içinde yaşadığımız topluma ve Topluluğumuza katkıları nedeniyle bayilere teşekkür ederek işlerinde başarı diledi.

Anadolu Buluşmaları, Mustafa V. Koç ve Turgay Durak’ın ardından yeni dünya düzeni, Ortadoğu ilişkileri, uluslararası dengeler konusunda konuşma yapan Kadir Has Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Soli Özel’in sunumunun ardından sona erdi.



# Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç

## “Bayilerimiz En Önemli Rekabet Gücümüzdür”

YAYGIN BAYİ AĞININ TOPLULUĞUN EN ÖNEMLİ REKABET GÜCÜNÜ OLUŞTURDUĞUNU BELİRTEN MUSTAFA V. KOÇ, “GELECEK STRATEJİLERİMİZİ BAYİLERİMİZDEN ALDIĞIMIZ GÜÇ VE ONLARIN İLHAM VEREN GÖRÜŞLERİYLE ŞEKİLLENDİRİYORUZ” DİYOR.

Bugün Türkiye’de 19 milyon ailenin tümünde en az bir Koç Topluluğu ürünü bulunuyor. Bu başarıda büyük payı bulan bayi teşkilatı, Topluluğun hedeflerinin belirlenmesinde de önemli rol oynuyor.

Koç Topluluğu’nun Kurucusu Merhum Vehbi Koç, bayilerle süreklilik arz eden açık ilişkiler kurmayı kalıcı başarının bir parçası olarak kabul ederek, 1951 yılında şirketler bazında bayi toplantıları düzenlemeye başladı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ise Vehbi Bey’in yerleştiği bu kültür ve anlayışı hem bayi toplantıları hem de Anadolu Buluşmaları ile bugün de sürdürüyor. Türkiye’nin dört bir tarafına yayılan bayi teşkilatı Koç Topluluğu içindeki önemini korurken, Mustafa V. Koç bu önemi şu sözlerle açıklıyor: “Bayilerimizi Topluluğumuzun temel taşlarından biri olarak niteliyor ve büyük bir aile olduğumuza yürekten inanıyorum.”

**Bayi yapılanmasının Koç Holding ve Koç Topluluğu içindeki yeri nedir? Bölgelerinde saygın iş adamları ve kanaat önderleri olan bayiler,**



### **Topluluğun gelecek stratejilerin- de nasıl bir yer tutuyor?**

Her gün tüketicilerle birebir temas halinde olan bayi teşkilatı, halkımız nezdinde bizim en önemli temsilcilerimizdir. Yaygın bayi ağı, Topluluğumuzun en önemli rekabet gücünü oluşturuyor. Bugün tüketici nezdindeki gözümüz ve kulağımız haline gelen bayi teşkilatımız sayesinde Türk halkının taleplerini hatta beklentilerini anlama konusunda çok önemli aşamalar kaydettik, onlar sayesinde toplumun nabzını tutma fırsatını yakalayabiliyoruz. Geleceğe dönük stratejilerimizi bayilerimizden aldığımız güç ve onların ilham veren görüşleriyle şekillendiriyoruz. Bu nedenle bayilerimizi Topluluğumuzun temel taşlarından biri olarak niteliyor ve büyük bir aile olduğumuza yürekten inanıyorum. Biz şirketlerimize yatırım yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede hep birlikte büyüyoruz.

### **Koç Topluluğu şirketleri bayileri nasıl seçiyor? Bayi seçiminde belirlenmiş kriterlerden söz edilebilir mi?**

Bugün Türkiye'de 19 milyon ailenin tümünde en az bir ürünümüzün bulunmasını, markalarımızın pazardaki üstün konumlarını hep bayilerimiz kanalı ile sağladık. Bu büyük başarı elbette ki tesadüfi değil. Bayi teşkilatının oluşturulmasında öncelik verdiğimiz değerlerin başında iş ahlakı geliyor. Topluluğumuzu temsil edecek bayilerimizin iş yapış biçimlerinin Koç Topluluğu ile uyumlu olması, bunun da ötesinde iş ahlakını özümsemiş olması kaçınılmaz bir zorunluluk. Bunun yanı sıra büyümeye, yatırım yapmaya açık ve hevesli olmalarını önemsiyoruz.

Türkiye'nin en büyük satış ve servis teşkilatının oluşturulmasında ve bu yapının uzun yıllar başarıyla sürdürülebilmesinde insan ilişkilerinin önemi çok büyük. Bu zor ulaşılır başarının sırrının bayilerimizle kurduğumuz yakın ilişki ve işbirliği kültüründe yattığına inanıyorum. Bayi teşkilatı ile sağlıklı, süreklilik arz eden ve gelişime açık ilişkiler kurma ve geliştirme, Koç Topluluğu'nun geleneğidir. Geçmişten aldığı güç ile yüzünü geleceğe, daha

ileriye ve gelişime dönmüş bir topluluk olarak amacımız, bayilerle daima bu verimli diyalog ve sıcak ilişkiyi sürdürmektir.

### **Koç Topluluğu şirketlerinin bayileri ile uzun soluklu ve nesilden nesile devam eden iş birliklerinin söz konusu olduğunu görüyoruz. Bunun sırrının ne olduğunu düşünüyorsunuz? Sizce bayiler ve Topluluk şirketleri arasında nasıl bir uyum var?**

Vehbi Koç, bayilerimizi her zaman Koç Ailesi'nin birer ferdi olarak gördü. Onlarla yakın ilişkisini ömrü boyunca sürdürdü. Gezilerinde, bayileri işyerlerinde ziyaret etmeyi ve onların görüşlerini almayı, düşüncelerine kulak vermeyi işinin bir parçası olarak gördü. Yıllarca süren bu ilişkiler kalıcı dostluklara dönüştü. Üçüncü kuşak olarak biz de bu kültür ve anlayışla büyüdük. Bu geleneği, gerek şirketlerin bayi toplantıları gerekse Anadolu Buluşmaları ile bugüne kadar sürdürdük. Bu toplantılar sayesinde bayilerimize tek tek ulaşma fırsatına ve Koç Topluluğu olarak stratejilerimizi belirlerken onların değerli görüşlerine başvurma imkânına sahip olduk. Karşılıklı güven ve saygı temelinde kurduğumuz ilişkilerimizde bayilerimizin verdiği geri dönüşlere her zaman özen gösterdik ve onlarla iletişimi her zaman sıcak tutmaya gayret ettik. Aramızdaki bu sıcak iletişim sayesinde bugüne kadar onlarla birlikte büyüdük ve bundan sonra da onlarla büyümeye devam edeceğiz.

### **Etkin bayi teşkilatı sayesinde oluşturulan tüketiciye yakınlık, Koç Topluluğu için rekabetin en etkili araçlarından biri. Siz iş süreçlerinizde müşteri memnuniyetini bu anlamda nerede konumlandırıyorsunuz?**

Tüm dünyada; marka, ürün ve hizmet ile müşterinin ilişkisi değişiyor. Müşteri beklentileri her geçen gün daha yükseliyor. Türk tüketicisi de artık satıcıdan alıcıya giden tek yönlü bir ilişki istemiyor. Tüketicuyu daha aktif ve duygusal hale getiren bu ilişkiyi kaliteli ve verimli kılmak bizim temel görevimiz haline geldi. Bunun bir parçası olarak, grup şirketlerimizin mal ve hizmetleri arasında da sinerji, yani bir

güç birliği yaratmaya önem vermeliyiz. Bu sinerji, markalarımızı güçlendirmede önemli bir katkı sağlayacaktır.

Bayi teşkilatımız, modern tesisleri ve hizmet kalitesi ile markalarımızın imajını ve müşteri memnuniyetimizi daha ileri seviyelere taşımamızda çok önemli bir rol oynuyorlar. Müşteri beklentilerini karşılamanın her geçen gün daha da zorlaştığı günümüzde; bayilerimiz bizi tüm Türkiye'de yenilikçi, yaratıcı, kaliteli, güler yüzlü ve çözüm üreten bir anlayışla temsil ediyor. Bu denli güçlü ve başarılı bir bayi ağına sahip olduğumuzdan dolayı oldukça şanslı olduğumuzu düşünüyorum.

Tüm başarılarımızın arkasında bu büyük ailenin yarattığı birlik, güç ve motivasyon vardır.

### **Her dönem bayilerle iletişime bu denli önem veren Topluluk çatısı altında, sizin bayilere tavsiyeleriniz neler olur?**

Öncelikle her zaman değişimi takip etmek, her zaman planlı ve programlı olarak hareket etmek, bir de her zaman rakipleri yakından izlemek gerekiyor. İş yaşamında başarılı olmak için bunlar asgari olarak yerine getirilmesi gerekenler. Tesis ve hizmetlerde dünya standartlarını yakalamak, kaynakları ve sermayeyi akıllıca kullanmak ve kurumsal bir yapıya kavuşmak... Bu üçünü de kurumlarımızı, şirketlerimizi bir adım ileri taşımak için yapılması gerekenler olarak sıralayabiliriz.

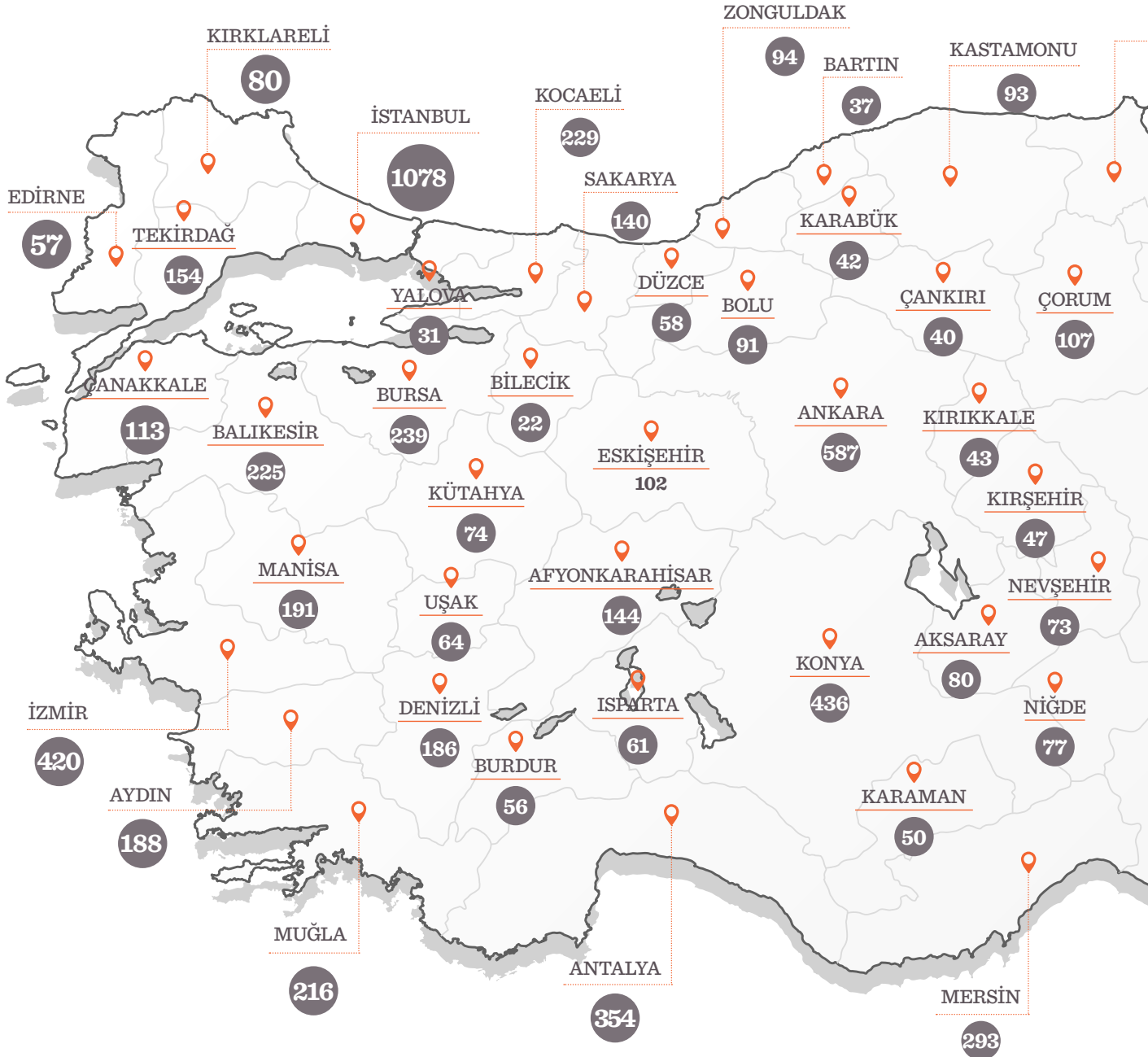
Ancak kalıcı başarının yolu geleceğe yatırımdan geçiyor. İnsan kaynağına önem vermek, ikinci ve üçüncü nesilleri iyi yetiştirmek sadece şirketlerimizin değil, ülkemizin gelişmesi için de muhakkak yerine getirmemiz gereken yatırımlar. En kıymetli sermayemiz çalışanlarımızdır, bunu hiçbir zaman aklımızdan çıkarmamalıyız. Onlara yapacağımız yatırım hiçbir zaman boşa çıkmayacaktır.

Son olarak, Topluluğumuza güvenen, her zaman yanımızda olan, sayıları on bini aşan tüm bayilerimize buradan sevgi ve saygılarımı sunuyorum.



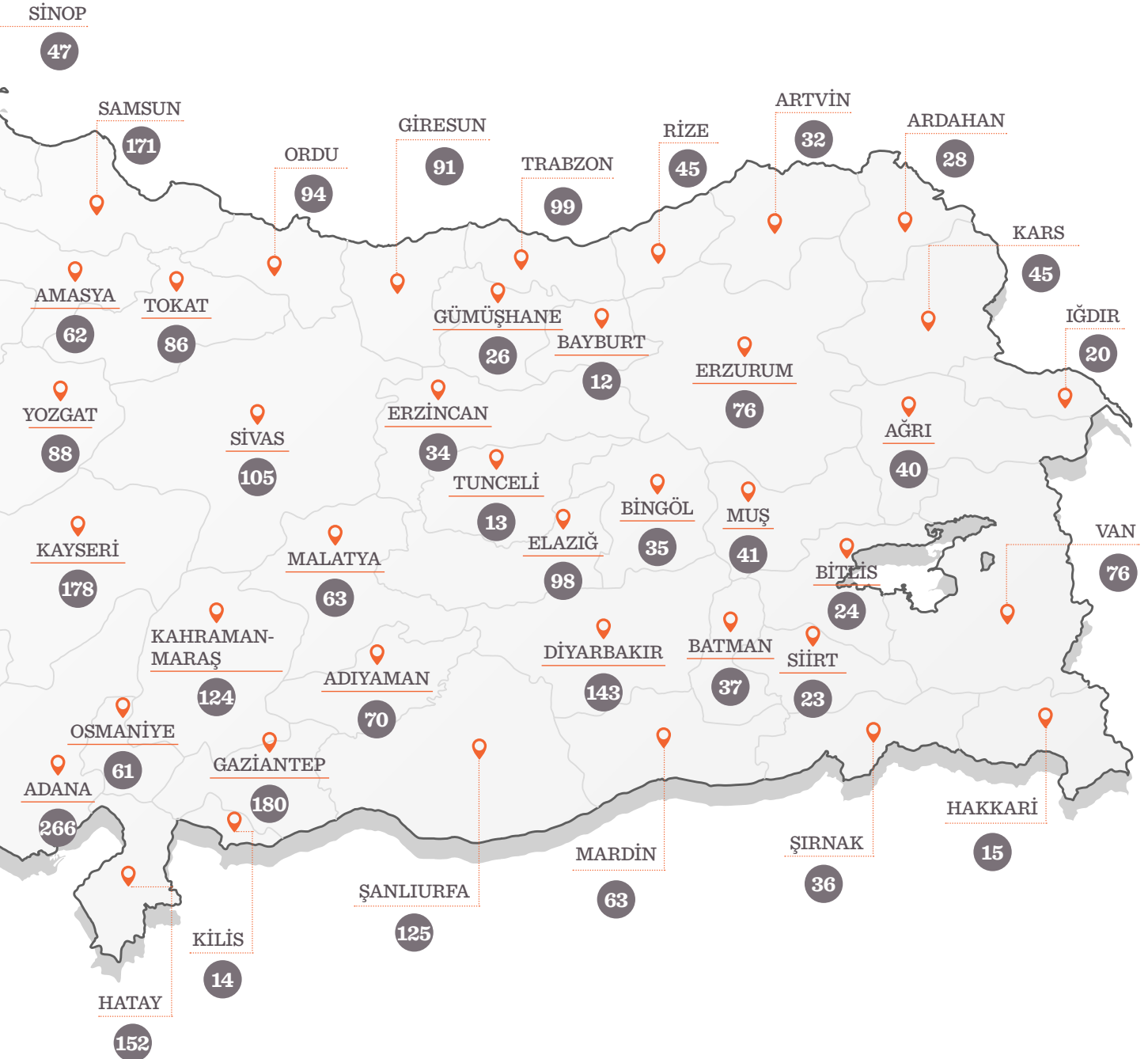


# KOÇ TOPLULUĞU BAYİLERİYLE TÜRKİYE’NİN HER YANINDA



ARÇELİK | AYGAZ GRUBU OTOGAZ | AYGAZ GRUBU TÜPGAZ | BEKO | FORD  
OPET | OPETFUCHS | OTOKAR | SUNPET | TOFAŞ | TÜRKTRAKTÖR

KOÇ TOPLULUĞU 10 BİNİN ÜZERİNDE BAYİSİYLE TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR KÖŞESİNDE TÜKETİCİSİYLE BULUŞUYOR. BAYİLERİNDEN ALDIĞI GÜÇ İLE HEDEFLERİNİ BELİRLEYEN VE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜREN KOÇ TOPLULUĞU’NUN BAYİ AĞI GENİŞLEMeye DEVAM EDİYOR.





# “Bayiler ve Koç Topluluğu Ayrılmaz Bir Bütünün Parçaları”

MELEK TİCARET ARÇELİK TRABZON BAYİSİ, KOÇ AİLESİ'NİN EN ESKİ ÜYELERİNDEN BİRİ. BAYİNİN SAHİBİ HASAN FAHRİ MELEK, 60 YILA YAKIN SÜREDİR DEVAM EDEN KOÇ TOPLULUĞU İLE ARASINDAKİ BAĞI BİZDEN HABERLER DERGİSİ'NE ANLATTI.



Melek Ticaret Arçelik Trabzon Bayisi, yaklaşık 60 yıldır Arçelik bayiliği yapıyor. 1955'ten bu yana Koç Topluluğu ile ilgili birçok anı biriktirmiş olan bayi sahibi Hasan Fahri Melek, Koç Topluluğu'na inandığı ve güvendiği için bu bayiliği aldığını ifade ederken bunca yıl başarılarla geçen işbirliğinin sırrını ise şu sözlerle açıklıyor: “Yaptığınız işi severek yapacaksınız. Hizmet ettiğiniz kişiye daima açık ve dürüst olacaksınız. Bir de onların dükkânınızdan mutlu ayrılmasını sağlayacaksınız.”

**1955'te kurulan Arçelik'in neredeyse kuruluşundan bu yana yanındasınız. Uzun yıllara dayanan bu ticari ilişkinin başladığı günleri sizden dinleyebilir miyiz? Arçelik bayisi olmaya nasıl karar verdiniz, bu seçimde neler etkili oldu?**

Ben o dönemde beyaz eşya, büro malzemeleri ve elektrik malzemeleri ticaretiyle uğraşıyordum. Arçelik ise kuruluşunda Sütlüce'deki bugünkü Genel Müdürlük yerinde çelik eşya ile işe başlamıştı. Aynı alanda çalışıyor olduğumuz için Arçelik ile ilişkimiz

oldu. Tabi benim Arçelik bayisi olmaya karar vermemde daha önce Koç Topluluğu ile çalışmış olmamın da etkisi oldukça büyük. O dönemde de Koç Topluluğu'nu tanıyor ve şirkete büyük bir güven duyuyordum. Bugünlere geldiğimde ve geçmişe dönüp baktığımda ne denli doğru bir karar verdiğimi anlıyorum. Neredeyse 60 yıldır birlikte çalışıyoruz ve bugün bayim çocuklarım tarafından da çalıştırılmaya devam ediyor. Bu benim için büyük bir mutluluk kaynağı.

**Koç Topluluğu ile geçirdiğiniz 60 yıl içerisinde pek çok anı biriktirdiniz. Sizin için en önemli olanı bizlerle paylaşır mısınız?**

Vehbi Bey daima büyük düşünürdü. Trabzon'da kendilerini misafir ettiğimde o gün için bir gezi programı düzenlemiştim. Sabah kahvaltıda sonra limana gitmek istediler. Ben de liman müdürüne telefon ederek haber verdim. Limana gittik ve Vehbi Bey, liman müdüründen detaylı bilgiler aldı. Sonrasında üniversiteye uğradık, orada rektörü ziyaret ettik. Vehbi Bey, rektörden de üniversite hakkında gerekli bilgileri aldı. Bu görüşmelerden sonra, bölgeyi tanıması ve rahatlamış gözüküyordu. Takip ettiğim kadıyla hemen hemen bütün bayi ziyaretlerinde bölgeyi tanımak adına farklı ziyaretler gerçekleştirir, her şey hakkında bilgi sahibi olmak isterdi. Bu da onun çalışma biçimiydi.

**Vehbi Bey, her zaman bayilere değer vermiş ve onları Koç Ailesi'nin bir ferdi olarak gördüğünü sık sık dile getirmiştir. Siz bu bakış açısını geçmişten günümüze kadar hissedebiliyor musunuz? Sizce bu anlayışın iş yapış biçimlerinizde ve Koç Topluluğu ile bu denli uzun ilişkiler kurmanızda nasıl bir etkisi var?**

Evet, bizler bayiler olarak bunu hep hissettik. Vehbi Bey bayi ilişkilerinin sıcak tutulmasını isterdi ve kendisi de buna büyük bir özen gösterirdi. Bu nedenle düzenlenen her bayi toplantısına bizzat katılır, toplantılarda bayilerin

konuşmalarını ister ve onları büyük bir dikkatle dinlerdi. Bayi ile iletişimi sadece toplantılar özelinde kalmazdı üstelik. Yurt içi gezilerine çıktığında gittiği bölgelerdeki bayileri de ziyaret ederdi. Bize bir ailenin ve bu bütünün bir parçası olduğumuzu hep hissettirirdi. Bu da bayiler ve Koç Topluluğu arasında güven ve saygı oluşmasını sağlarken, aynı zamanda tabi tüketici-mize de yansırı.

**Uzun yıllardır iş yaşamı içerisinde-niz ve parçası olduğunuz Topluluk bugün Türkiye'nin ve dünyanın sayılı şirketleri arasında yerini aldı. Siz de tüm bu gelişmeleri ilk yıllarından beri takip etme şansına sahip oldunuz. Koç Topluluğu'nun bugün hem Türkiye'de hem dünyada geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Koç Topluluğu çok sağlam temeller üzerine kurulmuş bir şirketler topluluğu. Koç Topluluğu'ndaki bütün şirketler daime hizmet verdikleri insana saygı duymuşlar, onları hiç aldatmamışlardır ve daima insanlara en kaliteli malı sunmak istemişlerdir. Bu şekilde Koç Topluluğu şirketleri halkın güvenini kazanarak bugünlere gelmişlerdir. Bizler bayiler olarak halkla ile hep bir arada olduk. Tüketici-mizde de bu güveni gözlemlene şansına sahip olduk. Bu da bizim için büyük bir şans oldu elbette.

**Bayisi olduğunuz marka da başarılarıyla Türkiye'nin en önemli markalarından biri haline geldi. Özellikle dünyada yakaladığı başarı grafiğini takip ediyor musunuz?**

Arçelik'in dünü ve bugünü hayal edilemeyecek kadar farklı. Bunun nedeninin de iyi yönetilerek dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmesi, onları hızla bünyesine alması olduğunu düşünüyorum. Arçelik, Ar-Ge'ye yaptığı büyük yatırımlar ve dünya markalarıyla yarışmak için yaptığı yurt dışı yatırımları ile bu denli başarılar kazandı.

**Koç Topluluğu bayilerine verdiği değeri gerçekleştirdiği etkinliklerle de göstermeye gayret ediyor. 1950'li yıllardan bu yana gerçekleştirilen bayi toplantıları da bunun en güzel örneklerinden biri. Siz bu buluşmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bayi toplantılarının çok faydalı olduğu kanısındayım. Bayi toplantılarında, bayiler birbirleriyle tanışıp dostluklar kuruyorlar. Bu şekilde aile büyümüş oluyor. Bu toplantıların Türkiye'nin değişik bölgelerinde yapılmasının yararlı olduğunu düşünüyorum.

**Bölgenizin hatta Topluluğun en eski bayilerinden birisiniz. Sizce bu denli uzun süren ticari ilişkilerin sırrı nedir? Sizin gibi uzun yıllar bayilik yapmak isteyen yeni bayilere nasıl tavsiyelerde bulunursunuz?**

İşte başarı sağlamanın sırrı şu: Yaptığınız işi severek yapacaksınız. Hizmet



**Vehbi Bey bayi ilişkilerinin sıcak tutulmasını isterdi. Her bayi toplantısına katılır, toplantılarda bayilerin konuşmalarını ister ve onları büyük bir dikkatle dinlerdi.**

ettiğiniz kişiye daima açık ve dürüst olacaksınız. Bir de onların dükkânınızdan mutlu ayrılmasını sağlayacaksınız.

**Önümüzdeki dönemde hedefleriniz neler? Ailenizin ikinci-üçüncü kuşak temsilcilerinin de işlerinizin devam ettirmesini istiyor musunuz? Bunun için kendilerine ne tür tavsiyelerde bulunuyorsunuz?**

Batıdaki gibi bizde 200 yıllık işletmeler maalesef yok. Bu aile yapısından kaynaklanıyor. Oğlum bu işi yürütüyor. Torunlarım aldıkları eğitimden sonra bu işi ne kadar sever ve yaparlar bilemiyorum.

**Uzun yıllar süren iş hayatınızda, temponuzu düşürmek ve işin yoğunluğundan biraz uzaklaşmak için neler yapıyorsunuz?**

Ben 1980 yılında işi oğullarıma bıraktım. Şu anda küçük oğlum Semih Melek işin başında. Ben, ülkem için sosyal faaliyetlerle meşgulüm. 1990 yılında Vehbi Bey bana Türk Eğitim Vakfı'nın (TEV) Trabzon Şubesi'nin açılmasını istediğini belirtmişti. Ben de bu isteği gerçekleştirerek o günden bu güne kadar eğitimde büyük mesafeler kat ederek TEV'i olması gereken yerlere taşımaya çalışıyorum. Bu arada bir defa daha Vehbi Bey'in ne kadar ileriye iyi gördüğünü fark ediyorum çünkü ülkelerin geleceğinin insanların göreceği eğitime bağlı olduğunu anlıyorum. Bu bakımdan Vehbi Bey'in bu düşüncelerine layık olmak için ilerlemiş yaşıma rağmen zevkle bu işte çalışmaya devam ediyorum.



Arçelik'in en eski bayilerinden biri olan Hasan Fahri Melek, Vehbi Koç'un bayilere büyük bir değer verdiğini söylüyor.





# Şiddet Mağduru Kadınlar İçin Üretilen Araçlar Teslim Edildi

AİLE VE SOSYAL POLİTİKALAR BAKANLIĞI'NIN ŞİDDETE MARUZ KALAN KADINLARIN KORUNMASI VE GÜÇLENDİRİLMESİ AMACIYLA YÜRÜTTÜĞÜ PROJEDE KULLANILACAK 135 ADET FORD TRANSİT MİNİBÜS, BAKANLIĞA TESLİM EDİLDİ. AB TARAFINDAN FONLANAN İHALEYİ KAZANAN FORD OTOSAN, OTOKOÇ OTOMOTİV, RAM DİŞ TİCARET KADINLAR İÇİN GÜÇ BİRLİĞİ YAPTI.

Kadına yönelik şiddet haberlerinin hızla arttığı bu dönemde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı şiddete maruz kalan kadınların korunması ve güçlendirilmesi amacıyla pek çok proje yürütüyor. Koç Holding, bu projelerden birinde Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın yanında yer alarak 135 adet Ford Transit minibüsü Bakanlığa teslim etti. AB tarafından fonlanan ve Merkezi Finans ve İhale Birimi'nce açılan ihalede; Koç Topluluğu Şirketleri'nden imalatçı olarak Ford Otosan, tedarikçi olarak Otokoç Otomotiv ve satıcı olarak ise Ram Dış Ticaret, güçlü bir işbirliği oluşturdu.

Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda yapılan teslimat törenine, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Ayşenur İslam, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyon Baş-

kan Yardımcısı Bela Szombati, TBMM Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu (KEFEK) Başkanı Azize Sibel Gönül, Kocaeli Valisi Ercan Topaca, Kocaeli ve Sakarya Milletvekilleri ile Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Koç Holding, Ram Dış Ticaret, Ford Otosan ve Otokoç Otomotiv yöneticileri katıldı.

**AYŞENUR İSLAM: "KADINA YÖNELİK ŞİDDET KABUL EDİLEMEZ"**

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Ayşenur İslam, araç teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Ulusal ve uluslararası tüm gelişmelere rağmen, kadına yönelik şiddet tüm dünyada 21'inci yüzyıla taşınan en önemli sorunlardan

biridir ve bu şiddet, bir insan hakkı ihlalidir. Bakanlığımız; kadına yönelik şiddetin kabul edilemez olduğuna dair inançla, çalışmalarını çok geniş bir yelpazede, tüm tarafların kapsamlı işbirliği, koordinasyonu ve ortak duruşuyla



sürdürmektedir. Medeni Kanun, İş Kanunu ve Türk Ceza Kanunu gibi temel kanunlarda yapılan eşitlikçi reformlarla, Türkiye’de tüm mevzuat, kadın erkek eşitliği ilkesini gözeten ve kadına yönelik şiddete sıfır tolerans tanıyan bir yapıya kavuşturulmuştur” dedi.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Aşenur İslam, teslimatı yapılan araçlarla ilgili olarak; Avrupa Birliği desteği ile gerçekleştirilen ve yaklaşık 3 milyon Avro bütçeli “Şiddete Maruz Kalan Kadınlar İçin Koruyucu Önlemlerin Geliştirilmesi Projesi” kapsamında bu araçların satın alındığına değindi. Aşenur İslam sözlerini, “Bakanlığımıza bağlı 77 ildeki kadın konukevlerine ve şiddet önleme ve izleme merkezlerine 135 adet (14+1) minibüs tedarik edilmiştir. Bugün burada sizlerle birlikte 77 ili temsilen İstanbul, Bursa, Bolu, Düzce, Yalova, Kocaeli ve Sakarya olmak üzere 7 İl Müdürlüğümüze 25 adet aracın teslimatını yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Ülke genelinde teslimatı ay sonuna kadar gerçekleştirilecek araçların hizmete alınması ile şiddet mağduru kadınlara ve beraberindeki çocuklara sağlık ve eğitim başta olmak üzere her türlü ihtiyaçlarına daha kolay ve hızlı şekilde erişim imkânı sağlanacaktır” diyerek noktalandı.

#### ALİ Y. KOÇ: “TOPLUMSAL BİR YARANIN ÇÖZÜMÜNE KATKIDA BULUNACAK BİR PROJE”

Ford Transit’in toplumsal bir yaranın çözümüne katkıda bulunacak önemli bir projede kullanılmasından duydukları memnuniyeti dile getiren Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, “Şiddete maruz kalan kadınlarımızın korunması amacıyla kullanılacak 135 Transit minibüs; Edirne’den Kars’a, Sinop’tan Hatay’a, 77 ilimizde görev yapacak ve inanıyorum ki bu yönde atılan adımların önemli bir parçası olacak. Bakanlığımıza bu önemli ve anlamlı projede markalarımıza ve ürünlerimize duyduğu güven için teşekkür ediyoruz” dedi. Kadına şiddetin 21’inci yüzyılda hâlâ ülkemizin kanayan yaralarından biri olduğunu sürdürdüğüne dikkat çeken Ali Y. Koç sözlerini şöyle sürdürdü: “Oysa ki, ekonomik ve toplumsal



– 01 –

“Bu araçlarla şiddet mağduru kadınlara ve beraberindeki çocuklara daha kolay ve hızlı şekilde erişim imkânı sağlanacaktır.”



– 02 –

“Araçlarımızın toplumsal bir yaranın çözümüne katkıda bulunacak bir projede kullanılmasından memnuniyet duyuyoruz.”



– 03 –

– 03 –  
Aşenur İslam, teslim töreninin ardından kadın çalışanlarla fotoğraf çekti.



**Bakanlığın kadınlar için yürüttüğü projede kullanılmak üzere 135 adet Ford Transit minibüsün teslimi düzenlenen törenle gerçekleştirildi.**

hayatta kadın erkek eşitliğini sağlama-ya yönelik pek çok yasayı 1930’larda çıkartan, kadına seçme ve seçilme hakkını pek çok Avrupa ülkesinden önce tanıyan ülkemiz, bu yüzyılda bu görüntüleri hak etmiyor. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığımız halihazırda bu konuda önemli çalışmalar yapıyor ve birçok projeye öncülük ediyor. Bakanlığımızın liderliğinde, ekonomik, sosyal

ve kültürel alanda eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek projeler ile kadınlarımızın kalkınmasında ve güçlenmesinde önemli gelişmeler sağlanacağına inanıyorum.”

Konuşmasında “Topluluğumuzun 88 yıllık geçmişinde, ülkemiz için yarattığımız katma değeri, ticari alanda elde ettiğimiz başarıların yanında toplumsal ve sosyal konulardaki çalışmalarımızla da destekledik ve destekliyoruz” diyen Ali Y. Koç, bu çerçevede, kadınların ekonomik ve toplumsal hayatta güçlendirilmesi konusuna da büyük bir hassasiyet gösterdiklerine dikkat çekti. Ali Y. Koç; “Bizler de hem iş hayatında hem de aile hayatında hak ettikleri saygınlık ve eşitliği kazanmaları için kadınlarımızın yanında olmak üzere elimizden geleni yapacak; devletimizin bu yöndeki çalışmalarını desteleyeceğiz” diyerek sözlerini tamamladı.





Ofis | Konut | Otel | Alışveriş



## Yeni Başlangıçların Yeni Merkezi

Türkerler İnşaat'ın tüm Ankara'ya sunduğu karma proje Mahall Ankara, alışveriş, otel, konut ve ofis karmasıyla Eskişehir Yolu'nda yükselmeye başladı.

140 kule ofis, 86 yatay teras ofis, 246 konut, 129 odalı business hotel, 117 adet home office, 42 farklı mağaza, kafe ve restoranıyla farklı beğenilere ve ihtiyaçlara seslenen Mahall Ankara tüm sinerjisiyle hareketli bir yaşam vaat ediyor. Profesyonel yaşamın ve de günlük yaşamın yeni adresi olmaya kararlı olan Mahall Ankara, teknolojik desteği yüksek modern ofisleri ve zarif mimarisiyle geniş bir yelpazeye sesleniyor.

Ankara'nın en iddialı karma projesi Mahall Ankara'yı günde  
10.000 kişinin ziyaret etmesi bekleniyor.



## Üst Düzey Bir Mahalle Kültürü

2+1'den 4,5+1'e değişen farklı konut tipleri; özel peyzajlı yeşil alanları, çocuk oyun alanları, yürüyüş parkurları, açık hava kortları, yüzme havuzu ve çok amaçlı spor alanları Mahall Ankara'nın sakinlerine sunduğu ayrıcalıklardan sadece birkaçı. Yeni bir mahalle kültürü yaratmayı hedefleyen proje, 148-244 m<sup>2</sup> arasında değişen alan seçenekleriyle geniş ve konforlu bir yaşamın adımlarını atıyor. Profesyonel güvenlik birimleri ve tek bir noktadan giriş sağlayan güvenli yapılanmasıyla Mahall Ankara, mutlak güvenlik sağlıyor.



%1 peşinat ödeyenler;  
60 ay vadeli, aylık %0,75 özel faizli krediyle  
dinamik bir yaşamı seçiyor.

### Canlı ve Renkli Bir Yaşam

Mahall Ankara'nın en hareketli noktası Mahall Meydan, keyifli bir gün geçirmek isteyenlerin tercih edeceği renkli ve hareketli bir alan sunuyor.

**Mahall Ankara 2016 yılının ilk çeyreğinde tamamlanıyor!**



**MAHALL**  
ANKARA

Ofis | Konut | Otel | Alışveriş



**444 36 12**

[www.mahallankara.com](http://www.mahallankara.com)

[f](https://www.facebook.com/MahallAnkara) [i](https://www.instagram.com/MahallAnkara) [t](https://www.twitter.com/MahallAnkara) /MahallAnkara



# Türkiye, İkinci Çeyrekte İhracatla Büyüdü

**ANALİZ**  
EKONOMİ EDITÖRÜ  
CENKSARIOĞLU



TÜRKİYE EKONOMİSİ YILIN İKİNCİ ÇEYREĞİNDE REEL OLARAK YÜZDE 2,1 ORANINDA BÜYÜDÜ. İLK ALTI AYLIK BÜYÜME ORANI DA YÜZDE 3,3 OLDU. BÜYÜMEYE EN ÖNEMLİ KATKI NET İHRACATTAN GELİRKEN, İÇ TALEPTEKİ YAVAŞLAMA VE YATIRIMLARDAKİ DARALMA DİKKAT ÇEKTİ.

Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla yüzde 2,1, cari fiyatlarla yüzde 9,7 oranında büyüme kaydetti. Büyüme oranının beklentilerin altında açıklanmasında iç talepteki yavaşlama ile özel sektör yatırımlarındaki daralma etkili oldu. Daha önce yüzde 4,3 olarak açıklanan yılın ilk çeyreğindeki büyüme oranının yüzde 4,7 olarak revize edilmesiyle yılın ilk yarısındaki büyüme oranı da yüzde 3,3 oldu. Böylece kesintisiz büyüme dönemi 19 çeyreğe ulaştı.

Üretim yöntemiyle gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) tahmini, 2014 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre sabit fiyatlarla yüzde 2,1'lik

artışla 30 milyar 803 milyon TL oldu. Üretim yöntemiyle GSYH tahmini, 2014 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre cari fiyatlarla yüzde 9,7'lik artışla 423 milyar 921 milyon TL olarak hesaplandı.

Takvim etkisinden arındırılmış sabit fiyatlarla büyüme ikinci çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 2,4 artış gösterirken, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış oranlar bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,5 oranında küçülmeye işaret etti. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH en son 2012 yılının ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,5 oranında gerilemişti.

## BÜYÜMEYE EN BÜYÜK KATKI İHRACATTAN GELDİ

Yılın ikinci çeyreğinde büyüme net ihracat 2,9 puan, yurt içi tüketim 0,3 puan, devletin nihai tüketim harcamaları 0,3 puan yukarı çekerken, özel yatırımlar büyüme 0,9 puan, stok değişimleri ise 0,4 puan aşağı çekti. Devletin yatırım harcamaları ise katkı sağlamadı.

Büyümenin yılın ikinci çeyreğinde ilk çeyreğe göre yarıdan fazla düşmesine neden olarak iç talepteki yavaşlamayı gösteren uzmanlar, talebin daralmasında ise sene başında iç talebi yavaşlatmaya yönelik olarak alınan bazı önlemlerin etkili olduğu görüşünü paylaştılar. Bunun yanı sıra yaz aylarında yaşanan kuraklık, tüketici güvenindeki zayıflık ve jeopolitik gerginlikler de ikinci çeyrekte büyüme ivme kaybetti.

İktisadi faaliyet kollarına göre ikinci çeyrekte cari fiyatlarla finans ve sigorta faaliyetleri, dolaylı ölçülen mali aracılık



hizmetleri ile vergi-sübvansiyon dışında tüm sektörlerde artış görüldü. Sabit fiyatlarda da tarım, ormancılık ve balıkçılık ile hanehalklarının işverenler olarak faaliyetleri dışında tüm sektörlerde artış yaşandı.

TÜİK, bir önceki yılın tüm çeyreklerinde ve 2014 yılının birinci çeyreğine ilişkin GSYH verilerinde revizyona gitti. Buna göre daha önce yüzde 4 olarak açıklanan 2013 yılı büyümesi yüzde 4,1 olarak revize edildi.

2014 yılının 2. çeyreğinde dolar cinsinden cari fiyatlarda GSYH geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,8 oranında azalışla 200 milyar 367 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti. Revize rakamlarla 2014 yılı birinci çeyreğinde dolar cinsinden GSYH yüzde 7,2 oranında azalışla 184 milyar 683 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmişti. Böylece 2014 yılının ilk 6 ayında dolar cinsinden cari fiyatlarda GSYH geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında gerilemeyle 385 milyar 50 milyon dolar oldu.

### ASYA EKONOMİLERİ YİNE İLK SIRALARI KAPTI

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma teşkilatı OECD tarafından yayınlanan mevsim etkilerinden arındırılmış ikinci çeyrek



büyüme oranları sıralamasında ilk üç sırayı Asya ülkeleri aldı. Çin yüzde 7,5 büyüme oranıyla ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi yüzde 5,9 ile Hindistan, yüzde 5,1 ile Endonezya takip etti. Avrupa'da ilk sırayı yüzde 3,3 ile Polonya alırken, bu ülkeyi İngiltere 3,2, Estonya 2,9, Çek Cumhuriyeti 2,7 ve Türkiye 2,5 büyüme oranıyla takip etti.

OECD ülkelerinin ortalama büyüme oranı yüzde 1,9, Avrupa Birliği ortalaması yüzde 1,2, Euro Bölgesi ortalaması ise yüzde 0,7 oldu. Mevsim etkisinden arındırılmış büyüme oranı Japonya'da "0,0" olarak gerçekleşirken, İtalya ekonomisi yüzde 0,2, Brezilya ekonomisi ise yüzde 0,8 oranında daraldı.

| Harcamalar Yöntemiyle Büyüme*      | 1.Ç  | 2.Ç  |
|------------------------------------|------|------|
| Yerleşik hanehalklarının tüketimi  | 3,2  | 0,4  |
| Devletin nihai tüketim harcamaları | 9,2  | 2,4  |
| Gayri safi sabit sermaye oluşumu   | -0,2 | -3,5 |
| Mal ve hizmet ihracatı             | 11,1 | 5,5  |
| (Eksi) Mal ve hizmet ithalatı      | 0,7  | -4,6 |
| Gayri Safi Yurtiçi Hasıla          | 4,7  | 2,1  |

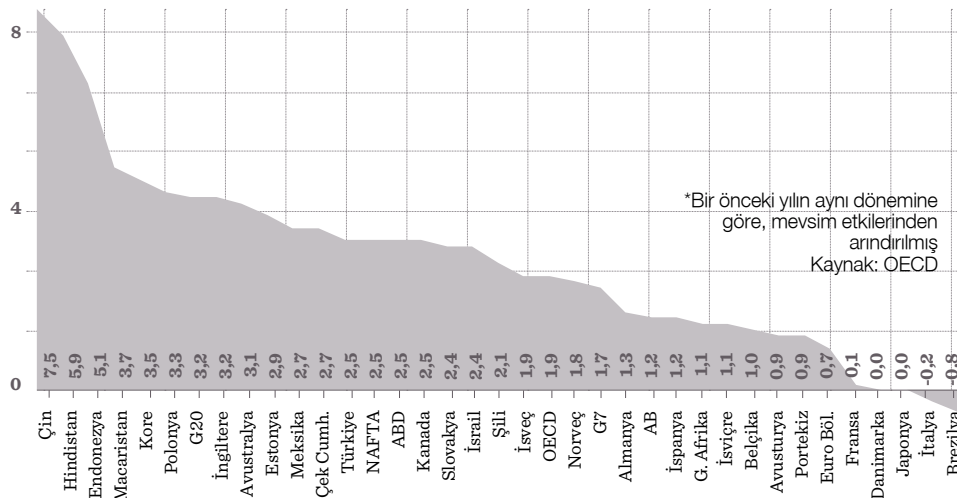
Hane halkı tüketimindeki hızlı düşüş büyümeyi olumsuz etkiledi.

### "BÜYÜME HEDEFİN ALTINDA KALACAK"

Prof. Dr. Burak Saltoğlu  
Boğaziçi Ün. Öğretim Üyesi

2014 büyümesi %3'lü seviyelerde ve OVP'deki %4 hedefinin altında kalacakmış gibi görünüyor. 2015 için de şu an için iyimser olmak zor, %3'lere gelmesi düşünülebilir. Bu zayıf büyümenin nedenleri olarak dünya ekonomisinde yavaşlamanın devam etmesi; AB ekonomilerinin zafiyeti ve bunun sonucunda ihracatımızın düşmesi, jeopolitik riskler nedeniyle Ortadoğu ve Afrika'ya azalan ihracatımız ve iç piyasanın da azalan bu dış talebi karşılayamaması sayılabilir. Bu oran bir yandan ülkenin 15 yıldır devam eden %5'lik oranının altında kalması nedeni ile olumsuzdur. Diğer yandan özellikle daralan ve büyüyemeyen gelişmiş ve gelişmekte olan Avrupa ekonomilerine oranla yüksektir. Dış konjonktür ya da jeopolitik risklerde azalma dışında büyümenin aniden sığraması zor görünüyor. Asıl önemli olan, 2015 sonrası yapısal önlemlerle ekonominin daha sürekli bir büyüme yakalaması için çaba gösterilmesi.

## DÜNYADA İKİNCİ ÇEYREK BÜYÜME ORANLARI\*



# “OPET AKARYAKIT SEKTÖRÜNE HAYAT GETİRDİ”

OPET, SOSYAL SORUMLULUK ALANINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ UZUN SÖZLÜKLÜ PROJELERLE DİKKAT ÇEKMEYE DEVAM EDİYOR. PROJELERİYLE TOPLUMSAL SORUNLARA YÖNELİK ÇÖZÜMLER GELİŞTİRMEYİ AMAÇLAYAN OPET YÖNETİM KURULU KURUCU ÜYESİ NURTEN ÖZTÜRK, MARKANIN SOSYAL SORUMLULUK ANLAYIŞINI, PROJE GELİŞTİRME SÜREÇLERİNİ VE BU ALANDA TÜRKİYE'YE KATKILARINI BİZDEN HABERLER DERGİSİ'NE ANLATTI.

14 yıldır gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle büyük başarılarla imza atan Opet, bu alanda çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Temiz Tuvalet Kampanyası, Yeşil Yol Projesi, Tarihe Saygı Projesi, Örnek Köy Projesi, son olarak da Trafik Dedektifleri Projesi'yle toplumsal sorunlara çözüm getirmeye çalışan Opet'in, bu alandaki başarısını Opet Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, projelerin işe yaramasına, uygulanabilir ve sürdürülebilir olmasına ve müşterilerin desteğiyle yürüten projeler olmasına bağlıyor.

**Opet, Türkiye'de sosyal sorumluluk anlamında fark yaratan projelere imza atıyor. Şirketin sosyal sorumluluk anlayışından ve prensiplerinden bahsedebilir misiniz?**

Opet olarak biz, kendimizi ticari bir firma olarak görmüyoruz. Bir taraftan ticari olarak varlık gösterirken diğer taraftan da Türkiye'ye katma değer sağlayalım istiyoruz. Bir başka deyişle, kazandığımız her kuruşu, Türkiye'nin de yararlanabileceği birtakım projelerde harcayalım istiyoruz. Bu nedenle de 2000 yılından bu yana kurum olarak sosyal sorumluluk projelerine bütçeler ayırıyoruz, zaman harcıyo-





ruz ve emek veriyoruz. Bütün şirket genelinde adeta bir sosyal sorumluluk şirketi gibi çalışıyoruz ve projeleri yaşıyoruz.

**Temiz Tuvalet Kampanyası ile çok büyük başarı elde ettiniz ve çok uzun soluklu bir proje gerçekleştirdiniz. Bu projenin bugüne kadarki gelişim sürecini anlatabilir misiniz?**

2000 yılında Türkiye'nin çok ihtiyacı olduğunu gördüğümüz tuvalet ve hijyen bilinci konusunda kolları sıvadık. O günden beri bu konuda çok çaba harcıyoruz. Özellikle insan sağlığı açısından son derece önemli olan ve medeniyet göstergesi olan tuvaletleri temiz tutmaya çalışıyoruz ve insanlara buradan gelebilecek olan mikrop ve hastalıkların neler olduğunu anlatıyoruz. Hem temizliyoruz, hem temizlemenin önemini anlatıyoruz, hem de temizlenen bir şeyin temiz tutulmasının bir vatandaşlık görevi olduğunu söylüyoruz.

Temiz Tuvalet Kampanyası ile çok geniş kitlelere ulaşmayı başardık. Tuvalet ve hijyen konusunda bu projeyi hazırlayıp toplantıda gündeme getirdiğimde bana Türkiye için önemli bir konu olduğu ancak çözümünün çok zor olduğu söylenmişti. Fakat Türkiye'nin her tarafına programlar yaparak, eğitim, uygulama ve denetim faaliyetlerini birlikte gerçekleştirerek ve projeyi çok ayaklı düşünerek başarıya ulaştık. Projenin ilk senesinde 25 bin teşekkür mektubu aldık. Teşekkür mektubu yazan kişilerden bizi denetlemelerini istedik ve fahri denetim sistemi kurduk. Böylece halkın ve müşterilerin de desteğiyle projeyi hep canlı tuttuk ve üzerine hep bir şeyler katarak bugünlere geldik.

Şu anda Türkiye'deki bütün istasyonlarımızda belirli bir standart yakalandı ve bütün istasyonlarda tuvaletlerle ilgili her türlü yenilik takip edilerek proje uygulanmaya çalışılıyor. Bu projenin sağlıklı yürütmesi için bir çağrı merkezi kurduk, 60'ın üzerinde kişi bu çağrı merkezinde 24 saat gelen teşekkürleri ve şikâyetleri değerlendiriyor. Artık bu proje kendi kendini denetleyen bir



**Opet olarak biz, kendimizi ticari bir firma olarak görmüyoruz. Bir taraftan ticari olarak varlık gösterirken diğer taraftan da Türkiye'ye katma değer sağlayalım istiyoruz.**

proje haline geldi ve Türkiye'nin, halkın projesi oldu.

**Opet'in gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri Opet markasını tüketici nezdinde farklı bir marka haline getirdi. Bununla ilgili neler yaptınız ve tüketicilerden ne tür geri dönüşler aldınız?**

Bizim şirket felsefemiz, önce hizmet ama kaliteli hizmet. "Hijyen olmayan yerde, hizmet olmaz" diyoruz. Dolaşısıyla hangi hizmet verilirse verilsin, hizmetin kalitesinin o işteki hijyen derecesiyle belli olacağını düşünüyoruz. Ayrıca yapılan projenin uygulanabilir ve sürdürülebilir olması da bizim için çok önemli. Bir de projelerimizin toplumsal sorunların çözümüne yönelik olması bizim için önem arz ediyor. Projelerimizi bu şekilde seçtiğimiz için Opet'in projeleri ses getiriyor.

Biz projelerimizin bir yerlere dokunması, sorunlara çözüm olması ve işe yaraması için çalışıyoruz. Projelerimize destek isteyerek insanları da içine katıyoruz. Onun için projeler seviliyor. İstasyonlarımız 11 kanaldan denetleniyor. Müşterilerimiz memnun olmadıkları konuları bildiriyorlar, onlara teşekkür ediyoruz, sorunları en kısa zamanda çözüyoruz ve onlardan bizim takipçilerimiz olmalarını istiyoruz. Böylece gönüllü kusursuzluk elçilerimiz oluyor. Geçen hafta itibarıyla kusursuzluk elçisi sayımız 7682'ye ulaştı. Onlar bize destek oluyorlar, raporlarını, gözlemlerini bizimle paylaşıyorlar. Biz de onlardan gelen görüşleri çok

önemsiyoruz çünkü onlar hem Opet'e gönül veren kişiler, hem şirketten olmadıkları için şirket gözüyle bakmayıp müşteri gözüyle bakabiliyorlar. Bizim daha geniş bir perspektifle nasıl görüldüğümüzü en iyi onlar gözlemliyor, en objektif şekilde paylaşıyorlar. Kusursuzluk Elçilerimiz'in sayısını artırmaya çalışıyoruz. Böylelikle şikâyetleri memnuniyete dönüştürebiliyoruz. Bu da bize yeni müşteriler, yeni Opetli dostlar kazandırıyor.

**Temiz Tuvalet Kampanyası çok önemli bir kampanya ama onun yanında birçok önemli projeniz var. Örneğin dünyada yeşilliklerin azalmasına dikkat çektiğiniz Yeşil Yol Projesi. On yıl süreli olarak yapmayı planladığınız bu projenizden bahsedebilir misiniz?**

Bu projede 10 yılda yarım milyon yetişkin ağaç dikmeyi planladık. Ama bizim projelerimizin hiçbirini bitmiyor, hep devam ediyor. Şu ana kadar hedefimizi çoktan geçtik.

Temiz Tuvalet Kampanyası devam ederken küresel ısınma konusu çok konuşuluyor ama kimse elini taşın altına koymuyor ve bu soruna da inanmıyordu. Biz 2004 yılında bu projeyi hazırlarken "Biz de karbon emisyonumuzu hesaplatalım ve üzerimize düşen ne varsa yapalım" dedik.

Akaryakıt elbette doğayı kirleten bir madde ve araç kullananlar da zehirli gazların salınımına neden oluyor. Hiç değilse, diktiğimiz o ağaçlarla, müşterilerimiz adına doğaya verdiğimiz zararın minimize edelim. Böylece Karayolları Genel Müdürlüğü'nün izin verdiği alanlarda ve istasyonlarımız çevresinde ağaçlandırmalara başladık. İstasyonlarımız çevresindeki 1,5 km'lik alanları ağaçlandırıyoruz. Ağaçların bakımını da bayilerimiz üstlendiler. Yeşillikleriyle istasyonlarımız müşterilerimizi çeksın istedik. Bunda da başarılı olduk. İstasyonunu iyi yeşillendiren, yeşili iyi koruyan istasyonları da ödüllendirdik. Onların çevresindeki alanları daha çok ağaçlandırdık. Böylece bayilerimizi de teşvik ederek hem yeşilin korunmasında hem de çoğaltılmasında katkıda bulunduk.

**Opet, bayi ağı çok büyük bir marka ve sosyal sorumluluk projelerindeki başarısında bayileriyle birlikte çalışmasının da payı büyük. Bayilerinizin sosyal sorumluluk projelerine bakışını anlatabilir misiniz?**

Sosyal sorumluluk projelerinin ülke yararına geliştirilmesi, uygulanması, bu konuda el birliği ile çalışılması zaten Opet'in vizyonunda bulunuyor. Dolayısıyla bize bayi olarak gelen birisi bunu biliyor, hatta takdir ederek geliyor. Örneğin Temiz Tuvalet Kampanyası bayi çaba harcamazsa yürütülebilecek bir proje değil. Yeşil Yol Projesi de öyle. Onun için Opet bayisi olmak da zor. Aslında gerçekten bilinçli ve ülkeye katkı sağlamak isteyen insan Opet bayisi olabilir.

**Örnek Köy Projesi'nde bugüne kadar neler gerçekleştirildi?**

Türkiye'nin köyleri benim üzüldüğüm noktalardan biridir. Maalesef köylerimiz son derece ihmal edilmiş durumda. Eskiden köylerimizde okullar vardı, o okullar kapatıldı. Dolayısıyla insanlar çocuklarını okutabilmek için köyleri de bırakmak zorunda kaldılar. Taşıma- lı sistemle çocuğunu göndermek istemeyen veya çocuğunu daha iyi okullarda okutmak isteyenler bir de kırsal kesimdeki iş olanakları kısıtlanınca köyleri boşaltmaya başladılar ve köyler boşalmaya devam ediyor. Bu açıdan baktığımızda köylerimiz için bir şeyler yapmak gerekiyor. Biz yaşayan köylere gitmek, o köyleri daha yaşanabilir kılmak ve ekonomik açıdan kalkındırmak istedik. Onun için her şeyden önce Örnek Köy Projesi'nde köyleri seçerken köylerin turistik, tarihi, fiziksel özelliklerine baktık, nasıl değerlendirebileceğimizi düşündük. Her köye göre ayrı proje hazırladık. Köyleri onardık, tuvaletler, yollar, halk evleri yaptık. Her şeyden önce işe halkı eğiterek başlıyoruz. Kısacası köy halkının daha iyi yaşamasını, gidenlerin orayı doğru tanımlarını ve görmelerini sağlayacak şekilde köylere katkı sağlamaya çalışıyoruz.

**Bugüne kadar bu proje ile hangi köylere katkıda bulundunuz?**

İlk olarak Mardin'in Dara Köyü'ne git-



**OPET'İN BAŞARIYLA YÜRÜTTÜĞÜ SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ**

**01**

**Temiz Tuvalet Kampanyası**

2000 yılından bu yana devam ediyor.

**02**

**Yeşil Yol Projesi**

2004 yılından bu yana devam ediyor.

**03**

**Örnek Köy Projesi**

2005 yılından bu yana devam ediyor.

**04**

**Tarihe Saygı Projesi**

2006 yılından bu yana devam ediyor.

**05**

**Trafik Dedektifleri Projesi**

2013 yılının Kasım ayında başladı, halen devam ediyor.

tik. Daha sonra Gaziantep Yesemek Köyü ve oradaki Açık Hava Müzesi'ni olduğu gibi elden geçirdik. Bolu'ya bağlı Pazarköy Beldesi tamamen doğal güzelliği olan bir yerd. Orada doğa turizmini işlemeye çalıştık. Isparta İncesu Köyü, çok verimli toprakları olan eko-köy olmaya uygun bir köydü ve çalışmalarımızı bu doğrultuda yaptık. Demre Üçağz Köyü tam deniz kıyısında tarihi özellikleri olan bir köy, orayı da tarihi ve turistik açıdan geliştirmeye çalışıyoruz.

**Tarihe Saygı Projesi'nin hem bölge halkına hem de turizme çok büyük katkıları oldu. Projenin çıkış aşamasından başlayarak bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Temiz Tuvalet Kampanyası kapsamında Çanakkale'ye bir eğitime gitmiştik, orada neden Çanakkale'de Örnek Köy faaliyetlerinde bulunmadığımızı sordular. Ben de bu konuda bizi yönlendirmelerini istedim. Vali ile görüştük ve o bize, Alçıtepe Köyü'nden başlamayı önerdi. Bu arada Gelibolu Yarımadası'nın kötü durumda olduğunu gördük ve bütün bu yarınadaya ilgili bir proje yapmayı düşündük ve Tarihe Saygı Projesi'ni hazırladık.

Şu ana kadar geldiğimiz nokta, Milli Park sınırları içerisinde kalan tüm köyler elden geçirildi, gereken yerler restore edildi, köy meydanları yapıldı, kültür merkezleri yapıldı, müzeler yapıldı, anıtlar yapıldı. 57. Alay Şehitliği yenilenecek ziyarete açıldı. Akbaş Şehitliği ise bölgenin en büyük iki hastane şehitliğinden biri olarak yeniden düzenlendi ve bölgeye kazandırıldı. Halk eğitimleri devam etti. Kısacası Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin yapmış olduğu araştırma, projenin çok başarılı olduğunu ve ekonomik açıdan halka ciddi bir katma değer sağladığını gösterdi. Bu bölgeye gelen ziyaretçi sayısı da arttı. Halkımız da yaptığımız her şeyi takdir etti.

**Bu projeler dışında bir de Trafik Dedektifleri Projeniz bulunuyor. Bu projenin amacından ve şu anki durumundan bahsedebilir misiniz?**

Trafik Dedektifleri Projesi yeni başla-



Opet istasyonlarında tuvaletler el değmeden açılıyor.



Opet bayileri, Yeşil Yol Projesi kapsamında istasyon çevrelerini ağaçlandırıyorlar.



Opet, Temiz Tuvalet Kampanyası için eğitimlerini öğrencilerle birlikte gerçekleştiriyor.



Opet, Trafik Dedektifleri Projesi kapsamında binlerce öğrenciyi eğitiyor.



**Opet, akaryakıt sektörüne hayat getirdi. Çok ticari görünen bir sektördeki kalıplaşmış yapıyı kırarak insana dokunan bir marka olmayı başardık.**

diğimiz çok geniş bir proje. 3 ila 17 yaş arasındaki bütün çocukları trafik konusunda bilinçlendirmeyi amaçlıyoruz. Böylece bu proje sayesinde hem kendileri trafiğe çıktıklarında daha bilinçli olabilecekler hem de bu konuda ailelerini etkileyebilecekler, kurallara uymayanları uyaracaklar. Şu ana kadar 800 bin öğrenciyi ulaştık. Trafik Eğitim Daire Başkanlığı ile birlikte okullarda ve trafik eğitim parklarında bu eğitimleri veriyoruz. Son 30 yılda trafik kazasında 350 bin insanımız ölmüş, 10 milyon üzerinde insanımız sakat kalmış. Bunlar çok ciddi rakamlar. Dolayısıyla bu sorunu da çözmemiz lazım.

#### **Koç Holding'in gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleri, Türkiye'de çok önemli noktalara geldi. Bu anlamda Holding ile aranızda nasıl bir etkileşim söz konusu?**

Bizim toplumsal sosyal sorumluluk projelerimiz 2000 yılında başladı. Biz Koç Topluluğu ile 2002 sonunda ortak olduk ve sosyal sorumluluk anlayışımız, duyarlılığımız ortaklığımızda çok etkili oldu. Hatta Rahmi Bey, gittiği her



Opet, Örnek Köy Projesi kapsamında bugüne kadar pek çok köye katkıda bulundu.

yerde Temiz Tuvalet Kampanyası'nın takipçisidir. "Gördüğümüz en medeni kampanya" derler ve teşekkür ederler. Onlar bizi, biz onları bu konuda çok iyi anlıyoruz. O yüzden yaptığımız bütün projeleri takdirle karşılıyorlar.

#### **Özellikle sosyal sorumluluk alanında Opet olarak bu sektörde nasıl bir fark yarattığınızı düşünüyorsunuz?**

Opet'i kurduğumuzda sektörde tamamen yabancı şirketler vardı ve çoğu yüz yılı aşkın şirketlerdi. Bir Türk şirketinin bu kadar başarılı olacağı kimsenin aklına gelmiyordu. Ama şu an sektörde 9 senedir üst üste müşteri memnuniyeti lideri oluşumuzdan da herkes kabul ediyor ki Opet farklı ve lider bir şirket.

Biz aslında Opet olarak akaryakıt sektörüne hayat getirdik diye düşünüyorum çünkü çok ticari görünen bir sektör. Biz bu kalıplaşmış yapıyı kırdık. Bu bakış açımız bizi farklı bir yere koydu. Sosyal sorumluluk projeleriyle hem sempati kazandık hem de halkımıza yararı olan çalışmalar yaptık.



# “Koç İnovasyon Programı” Başladı

İNOVASYONU SÜREKLİ AKTİF TUTMAYA ÖZEN GÖSTEREN KOÇ TOPLULUĞU, KOÇ İNOVASYON PROGRAMI'NI ŞİRKETLERİNDE UYGULAMAYA BAŞLADI.

“Koç Holding 2013 yılında inovasyon stratejisini gözden geçirdi ve yeni-ledi. Koç Holding'in konuya verdiği önem sayesinde bu stratejiyi hayata geçirebilmek için Koç Holding Hukuk Müşavirliği liderliğinde Koç İnovasyon Programı başlatıldı” diyen Koç Holding İnovasyon ve Fikri Haklar Yöneticisi Samir Deliormanlı, inovasyon konusundaki gelişmeleri Bizden Haberler Dergisi'ne değerlendirdi.

## Genel bir soru ile başlayalım. İnovasyon neden hayatımızı bu kadar meşgul ediyor?

İnovasyon, kullanıcısı için değer yaratan yenilik demek. Eğer müşteri, ürününüzle sunduğunuz değer teklifini kabul ediyorsa, ürününüzü satın almaya başlıyor. Şirket olarak gelirleriniz artmaya başlıyor. Anlaşılacağı üzere inovasyon, hem müşterisine hem de sağlayıcısına değer katıyor. Böyle olunca konu hem kullanıcılar hem de şirketler açısından önemli hale geliyor. İnovatif ürünler yeni Ar-Ge alanları, üretim ve istihdam imkânları yarattığı için devletler de inovasyonu destekliyor. Bu nedenlerle inovasyon herkes açısından önemli.

Yurt dışındaki şirketler inovasyonu genlerine kazıyabilmek için yatırımlar yapıyor, devletler bunları destekliyor. Konu Türkiye'de de çok popüler. Konuyu anlayarak hareket eden şirketler olduğu gibi bunu bir moda akımı olarak gören ve bir şeyler yapmaya çalışanlar da var. Öyle ya da böyle konu toplumun gündeminde yer buluyor, bu olumlu. Devlet şirketlerin inovasyon kapasitesini artırmak için Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı üzerinden teşvikler veriyor. Birçok şir-



ket daha inovatif hale gelebilmek için yatırımlar yapıyor. Ancak gözlemimiz inovasyonun en can alıcı bileşeni olan girişimciliğin geliştirilmesi gerektiği yönünde. World Economic Forum tarafından yeni yayınlanan Global Competitiveness Report'a göre Türkiye “inovasyon” kategorisinde 144 ülke arasında 56. sırada. Girişimciliğe daha fazla önem verildiği takdirde bu sıralamalardaki yerimizin iyileşeceğini düşünüyoruz.

Özellikle belirli bir iş modelini uygulayan kurulu şirketlerde tekrar girişimcilik ruhunun uyandırılması ve yeni iş modellerinin aranması önemli. Kurulu bir şirket içerisinde çalışan ve girişimci vasfı taşıyan çalışanlara “kurumiçi girişimci” (“intrapreneur”) deniliyor. Gözlemimiz şirketlerin fikir fakiri olmadıkları, aksine çok sayıda fikir ve proje sahibi olduğu ancak bunları hayata geçirmekte bocaladıkları. Bunu mümkün kılacak şey kurumiçi girişimciler.

## Peki, Topluluk olarak bu resmin neresindeyiz?

Koç Topluluğu şirketleri kendi alanlarında birçok ilke imza atmış yenilikçi şirketler. Aslında inovasyon Koç Topluluğu'nun sahip olduğu önemli yetkinliklerden. Tabii ki, sürekli inovasyon yaparak rekabetin her zaman önünde olabilmek, rekabetten farklılaşabilmek gerekiyor. Bu yetkinliğin üstünde durulup güçlendirilmesi gerekiyor, aynen bir kas gibi. Biz de bu kapsamda geçtiğimiz yıl inovasyon yönetim yetkinliklerimiz konusunda bir değerlendirme yaptık. Sonuç olarak, üst yönetimin desteği ile Holding seviyesinde bir İnovasyon Stratejisi oluşturduk. Bu stratejiyi hayata geçirebilmek için Koç İnovasyon Programını başlattık. Tüm bu faaliyetlerin ortaya çıkmasında Koç Holding üst yönetiminin büyük desteği oldu. CEO'muz Sayın Turgay Durak Programın sponsoru oldu ve yayılımı için bizzat çaba gösterdi. Keza Baş Hukuk Müşavirimiz Sayın Kenan Yılmaz programın diğer destekçisi. İnovasyonda başarı için üst düzeyde sahiplenme kritik başarı faktörü. Üst yönetimin desteğine sahip olmak tüm işimizi kolaylaştırıyor, hızımızı artırıyor.

## Koç Topluluğu İnovasyon Stratejisi hakkında bilgi verir misiniz? Koç İnovasyon Programı'nın bu strateji içerisindeki yeri ve önemi nedir?

İnovasyon Stratejimiz 5 temel alanda odaklanıyor. Bunlar;

1. İnovasyon kültürü ve uygun çalışma ortamını oluşturmak,
2. Kurumiçi girişimcileri desteklemek,
3. İnovatif faaliyetleri sadece ürün veya hizmetlerle sınırlamamak, tüm süreçlere yaygınlaştırmak,
4. Açık inovasyonu iş yapış biçimleri-mizden birisi haline getirmek ve
5. İnovasyon yönetimi konusunda süreçleri ve alt yapıyı oluşturmak.

Koç İnovasyon Programının amacı ise; Koç Topluluğu İnovasyon Stratejisini hayata geçirmek. Program bir Koç Holding inisiyatifi olarak başladı. Program kapsamında, Koç Holding, her yıl seçilen şirkette, şirket ile birlikte çalışarak inovasyon yönetim altyapıla-

## TAT'TA İYİ FİKİRLER SINIF ATLAYACAK

Tat Gıda, "İyi Fikir" inovasyon platformunun tanıtımını 12 Eylül tarihinde düzenlediği bir lansman ile yaptı.

2014 yılında başladığı çalışmaların sonucu olarak inovasyon stratejisini, hedeflerini, süreçlerini, inovasyon komitesini ve çalışanları dahil edebilmek için eğitim programını ve ödül sistemini kuran Tat Gıda, inovasyon platformuna "İyi Fikir" adını verdi. Tat Gıda yaptığı lansmanda, "İyi Fikir" sayesinde çalışanların yenilikçi fikirlerini hayata geçirmek için çalışanlara sunduğu imkânların, eğitim programının, ödül mekanizmasının ve süreçlerinin tanıtımını yaptı.

Etkinliğin açılış konuşması Koç Holding CEO'su Turgay Durak tarafından yapıldı. Topluğun kârlı büyüme hedefi için inovatif olunması gerektiğine vurgu yapan Turgay Durak, yenilikçi ürünlerin belirli bir sıklıkta müşterilerimiz ile buluşturulması gerektiğinin altını çizdi. Apple'ın iPad ile yaptığı gibi yeni pazarlar yaratabilmenin önemine dikkat çeken Turgay Durak, gıda ve ilintili alanlarda yeni pazarlar yaratma imkânlarının araştırılmasını tavsiye etti. Kurum içi girişimciliğin önemine vurgu yapan Turgay Durak, Üst Yönetim olarak bu konunun üzerinde durduklarını ve çalışanların kurum içi girişimcilik yetkinliklerinin geliştirilmesi için İyi Fikir'i çok önemsediklerini ifade etti. Turgay Durak konuşmasında, inovasyonun sadece Ar-Ge ya da pazarlama birimlerinin işi olmadığını, herkesin kendi alanında yenilik yapması gerektiğini ve Tat Gıda'nın bu şekilde rekabet gücünü daha da artıracığını



ifade etti. Şirketlerin, kendi dışındaki dünya ile çalışmasının inovasyonun önemli kaynaklarından olduğunu hatırlatan Turgay Durak, "açık inovasyon" konusuna önem verilmesi ve dış dünya ile daha fazla işbirliği yapılması gerektiğinin altını çizdi. Instagram, Airbnb ve Uber gibi, faaliyet gösterdiği sektörlerde yaratıcı-yıkım yapan iş modellerini geliştiren şirketlerin iyi incelenmesi gerektiğini vurgulayan Turgay Durak, gıda sektöründeki yaratıcı-yıkımı Tat Gıda çalışanlarının yapmasını temenni ederek konuşmasını tamamladı.

Tat Gıda olarak, müşterilerine "inanılmaz" dedirtecek ürünler yapmayı istediklerini belirten Tat Gıda Genel Müdür Arzu Aslan, bunu mümkün kılabilmek için İyi Fikir'i tasarladıklarını belirtti. Aslan, "İyi Fikir"

sayesinde çalışanlara sunacakları imkânları, Tat Gıda inovasyon stratejisini ve altyapısını tanıttı. Sunumu esnasında platformun nasıl çalıştığını, çalışanların bakış açılarını nasıl değiştirebileceğini anlatan Arzu Aslan, ödül sistemi ve eğitim programını da tanıttı. Arzu Aslan, çalışanlarından imkansızın başarılabilir olduğuna inanmalarını ve bunu yapmalarını beklediğini belirterek konuşmasını tamamladı. Tat Gıda'da inovasyon yönetiminden sorumlu Ürün Geliştirme ve Kalite Güvence Grup Yöneticisi Elif Belbez ise İyi Fikir'in nasıl işleyeceğini şirket çalışanları ile paylaşmış ve heyecanlı çalışanların iyi fikirlerini beklediklerini belirtti.

"İyi Fikir", Tat Gıda'da inovasyon kültürünün oluşturulması için önemli bir başlangıçtır.

rını kurmakta ya da inovasyon yönetim altyapısı olan şirketlerde bu altyapıların geliştirilmesi için çalışmaktadır. Bu altyapılar sayesinde; şirketlerin inovatif ürünleri, hizmetleri ve iş modellerini hızla hayata geçirmesi, bu sayede yeni pazarlara girerek büyümenin sağlanması, ayrıca şirketlerde inovasyon kültürünün oluşturulması ve kurum içi girişimcilerin yetiştirilmesi hedefleniyor.

Şirketlere verdiğimiz en önemli destek proje yönetim süreçlerinde uygulamaya aldığımız yeni yöntemler. Geleneksel proje yönetim metodlarında müşteri sürece geç dahil ediliyor, başarısızlık ürün pazara çıktığında öğreniliyor. Getirdiğimiz yeni yöntem sayesinde inovasyon projelerini hızlandırıyoruz. Müşteriyi sürecin içerisine çok erken aşamada dahil ediyoruz. Başarısızlığı erken görüyoruz ya da başarılı olacağına daha fazla inandığımız, bildiğimiz ürün-

lerle pazara çıkarak riskleri azaltıyor ve işi hızlandırıyoruz. Uygulamaya aldığımız bu yeni yöntemin adı "Yalın Girişim" (Lean Start-up). Esasında başlangıç şirketleri (start-up) için geliştirilmiş olan bu yöntem, çok başarılı sonuçlar vermesinden dolayı başta GE, Toyota, Intuit gibi büyük şirketler tarafından da hızla kullanılmaya başlandı. Biz de Program kapsamında inovasyon projelerinde bu yöntemin uygulamasını yaygınlaştıracğız.

### Program her yıl seçilecek şirketlerle gerçekleştirilecek dediniz. Şirketleri nasıl seçiyorsunuz?

Şirketlerin belirlenmesinde ilk etapta Koç Holding Hukuk Müşavirliği'nin Turgay Durak Bey ile istişaresi sonucunda bu tür bir programı hayata geçirmekte istekli olan ve bundan en çok yararlanabilecek şirketler belirleniyor. İnovasyonda üst düzeyde sahiplenme

en kritik başarı faktörü. Bu nedenle; bir sonraki adım, ilgili şirketlerin bağlı olduğu Başkanlar ve Genel Müdürler ile yapılan görüşmeler oluyor. Program kapsamında çalıştığımız ilk şirket Tat Gıda oldu. Tat Gıda'nın seçilmesinde de bu yoldan geçtik. Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanımız Sayın Tamer Haşımoğlu'nun sahiplenmesi ve Tat Gıda Genel Müdürü Sayın Arzu Aslan'ın sponsorluğu sayesinde programın Tat Gıda'dan başlaması kararlaştırıldı.

### Önümüzdeki hedefler neler?

Önümüzdeki yıllarda programın yayılımını artırarak, daha fazla şirkette inovasyon yönetim altyapılarını kurmayı ve geliştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca, Topluluk çapında inovasyon kapasitesini artıracak farklı mekanizmalar üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda bunları da duyuracağız.



# Kurumsal Koçlukla Hedefe Yaklaşmak

KOÇ TOPLULUĞU, BİR YANDAN ÇALIŞANLARINI ÇEŞİTLİ EĞİTİMLERLE GELİŞTİRİRKEN, DİĞER YANDAN ONLARA BİREBİR KOÇLUK HİZMETİ SUNUYOR. KURUMSAL İÇ KOÇLUK UYGULAMASINA KATILANLAR HEM KENDİLERİNİ KEŞFEDİYOR HEM DE HEDEFLERİNE BİR ADIM DAHA YAKLAŞIYORLAR.

Koç Holding İnsan Kaynakları tarafından 2012 yılında başlatılan Kurumsal Koçluk uygulaması, bireylerde ve şirketlerde pozitif değişim yaratarak çalışanları ileriye taşımaya devam ediyor. Teknik eğitimler, beceri eğitimleri ve e-eğitimlerin de bir adım ötesine geçerek birebir koçluk yaklaşımını devreye alan Koç Topluluğu, bu hizmeti dışarıdan almak yerine aynı uzmanlıkta kendi bünyesinde iç koçlarını yetiştirmeye başladı. "Bu yaklaşım ile kişisel gelişimin yanı sıra Topluluk kültürümüzün yaygınlaştırılması, şirketler arası işbirliğinin artırılması gibi faydalar da sağladık" diyen Koç Holding İnsan Kaynakları Yöneticisi/Kurumsal Koç Burcu Berker Kanber, bu uygulamayla ilgili olarak "Odak noktamız, çalışanlarımız" diyor ve ekliyor: "Bugün sayısı 100'ü aşan Koç Topluluğu İç Koçları sayesinde koçluk yaklaşımının daha da yaygınlaştığını ve yöneticiler tarafından

sıklıkla kullanılan bir yönetim aracı haline geldiğini görüyoruz."

İç Koçluk uygulaması için kendi modelini oluşturan Koç Topluluğu, öncelikle işe İç Koçları'nı belirlemek ile başlıyor. Koç Topluluğu'nun farklı şirketlerinde görev yapan gönüllü yöneticiler belli kriterler doğrultusunda İç Koç adayı olarak seçiliyor. Sonrasında Uluslararası Koçluk Federasyonu (ICF) tarafından yetkilendirilmiş koçluk okullarının üç haftalık profesyonel koçluk eğitim programlarını tamamlıyorlar. Belirlenen danışanlarla farklı şirketlerden iç koçların çapraz eşleştirmeleri yapılarak koçluk süreci başlıyor. Koç Topluluğu şirketleri koçluk yaklaşımını yaymak ve daha fazla çalışanın bu yaklaşımdan yararlanmalarını sağlamak için kendi bünyelerinde yöneticilerine koçluk yaklaşımı ile liderlik konulu eğitimler düzenliyorlar.

## İÇ KOÇLUKTA TEMEL İLKELER: GÖNÜLLÜLÜK VE GİZLİLİK

Kurumsal İç Koçluk programının en başında İç Koç, koçluk hizmeti alacak kişi ve yöneticileriyle bir araya gelerek bir gelişim planı oluşturuyor. Kurumsal koçlar danışanları ile iş, kariyer ve kişisel gelişim gibi alanlarda birebir çalışıyorlar. Toplam 12 görüşmede kullanılan koçluk teknikleriyle çalışanın kendi gelişimi için harekete geçmesi sağlanıyor.

Kurumsal İç Koçluk hizmeti veren kişilerin bu süreç boyunca dikkat etmeleri gereken birkaç nokta bulunuyor. Gönüllülük ve gizlilik en önemli iki prensip olma özelliğini taşıyor. Bunlarla birlikte danışanları karşısında nelere dikkat ettiğini Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Kurumsal İç Koç Güven Özyurt şu sözlerle açıklıyor: "Danışanımın gündemine ve duygularına odaklanmaya çalışıyorum. Görev ve etiketleri görüşme dışında bıraktığımızdan emin olmamız önemli. Doğru tabirle danışanı kapıda karşılamaya çalışıyorum diyebilirim."

## İÇ KOÇLAR, DANIŞANLARININ GELİŞİM SÜRECİNE TANIK OLUYOR

Toplam 9 ayda tamamlanması öngörülen İç Koçluk sürecinde, danışanlar hem bireysel koşullara hem de koç-danışan ilişkisinin başarısına bağlı olarak bir süre sonra uygulamanın meyvelerini görmeye başlıyorlar. Arçelik'te İthalat-Lojistik Yöneticisi olarak çalışan Kurumsal İç Koç Erkan Olgan, başarılı bir koç-danışan ilişkisinin sonuçlarının 2-3 görüşme sonrasında ortaya çıktığını dile getiriyor. "Danışan önce kendi ile ilgili farkındalıklarını artırıyor, ileride olmayı arzu ettiği konumu ve durumu daha net tarif ediyor ve bunun için yapılması gerekenleri buluyor" diyen Olgan, sürecin danışanın bunları nasıl hayata geçireceğine dair plan yapması ve uygulamaya dökmesiyle devam ettiğini ifade ediyor.

Peki İç Koçlar, danışanlarının kendileriyle bir şeyler paylaştığını ve bu sayede ilerleme gösterdiklerini görünce ne hissediyorlar? Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Güven Özyurt, konuyla ilgili düşüncelerini şu sözlerle açıklıyor: "Benim bir İç Koç ve lider olarak vizyonum





### BURCU BERKER KANBER

Koç Holding İnsan Kaynakları  
Yöneticisi ve Kurumsal Koç

Uygulamayı 2012 yılında hayata geçirdik. İlk iki dönem bu hizmetten sadece 70 kişi yararlanabilirken İç Koçluk Uygulamasının da devreye alınması ile Topluluğumuzda bireysel olarak koçluk hizmetinden yararlanan çalışanlarımızın sayısı hızla arttı. Bugün geldiğimiz noktada 105 İç Koç'umuz var. Bu güne kadar bu hizmetten 150'ye yakın çalışanımız faydalandı. Bir sene sonrasında toplamda 200'den fazla çalışana en az 2.500 saat koçluk hizmetini vermiş olmayı hedefliyoruz.



### GÜVEN ÖZYURT

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı  
ve Kurumsal Koç

İç Koçluk hizmetinin sonuçlarını tamamen danışanların durumlarına bağlı olarak görebiliyoruz. Kimi zaman "kendime yolculuk" ile başlayan içe dönük keşif görüşmelerinde, kimi zaman daha sonra sonuçlar ortaya çıkıyor. Bazı görüşmelerde derin farkındalıklarla yüz yüze gelmelerine rağmen gündemin sadece kendileri olduğu koçluk görüşmelerine önem verdiklerini ve keyif aldıklarını görüyorum. Koçluğun, danışanda farkındalıklardan beslenen bir iç sorgulama sürecini tetiklediğine inanıyorum.



### ERKAN OLGAN

Arçelik İthalat-Lojistik Yöneticisi  
ve Kurumsal Koç

Danışan-koç ilişkisi sırasında yaşananlar ve sonuçta elde edilen başarıların yarattığı mutluluğu tarif etmek güç. Buna tanıklık eden üst yöneticilerin, insan kaynakları çalışanlarının ve en önemlisi danışanın süreçle ilgili olumlu geri bildirimleri her türlü zorluğu bir anda unutturuyor. Hem kişilere hem de ait olduğumuz Topluluğa bu şekilde hizmet etmek son derece gurur verici.

fayda sağlamak ve kolaylaştırıcı olmak. Bu süreç beni bu anlamda besliyor. İnsanlarla derin paylaşımlarda bulunmak ve onları özde tanımak samimi ilişkilerin kurulmasına hizmet ediyor. Bunu kurum içinde geliştiriyor olmanın bir diğer muhteşem yanı, ikinci ve altıncı görüşmelerde kişinin yöneticisi ve insan kaynakları temsilcisiyle tanışmamız ve ilişki geliştirmemiz. Türkiye'nin ve dünyanın en büyük Toplulukları'ndan biri olarak bunu hep istemiştir. Koçluk buna da hizmet ediyor."

İşlerinin dışında bir de İç Koç olarak hizmet veren Koç Topluluğu çalışanları sadece danışanlarına ve kuruma yarar sağlamakla kalmıyor, bu uygulamayla kendilerine de çok şey katıyorlar. Arçelik'te İthalat-Lojistik Yöneticisi olarak çalışan ve Kurumsal İç Koçluk yapan Erkan Olgan, bu programın bir çeşit karşılıklı öğrenme ortamı yarattığını dile getirirken aynı zamanda Topluluk bünyesinde çalışanlarla tanışma ve görüşme fırsatı yarattığının da altını çiziyor.

## KURUMSAL İÇ KOÇLUK UYGULAMASINDAN YARARLANAN ÇALIŞANLAR NELER DÜŞÜNÜYOR?

● En çok şaşırdığım şeylerden biri, koçluğun sadece yapılan birebir görüşme ile sınırlı kalmaması. Koçluk görüşmesinde yanan bir ışık, sonrasında kendini gösteriyor ve o konudaki farkındalığınız günden güne artıyor.

● Liderlik özelliklerimi ve bu alandaki hatalarımı kavradım. Bunları bilgelikle kullanma yolunda ilerlemeye başladım. Çevreme karşı empati düzeyimi artırdım. Beklentilerimi ve tepkilerimi daha açıkça ifade etmeye başladım.

● Dinleme, karşı tarafa ilham verme ve harekete geçirme becerim arttı. Bazı davranışlarımın kökeninde ne olduğunu ve neyin tetiklediğini keşfettim. Daha sakin ve olumlu düşünen bir birey oldum.

● Koçluk sürecini yaşayarak öğrenmek ve öğrendiklerimi olabildiğince uygulamaya şansına sahip oldum. İç Koç olmayı da çok arzu ederim.

● Çalışanlarımın kişisel gelişimleri için faydalı olacak birçok koçluk aracını görüşmelerde öğrendim ve kendi ekibime uyguladım.

● Başkalarının benim için bir şey yapmalarını beklemek yerine, kendi gelişime sahip çıkmaya başladım. Sürecin bana kazandırdığı en önemli nokta, bekleyen değil harekete geçen tarafta olma güdüsü. Kendi hayatımla ilgili anahtarın ben olduğumu, bana hatırlattı.

● Daha fazla hoşgörülü olma konusunda ilerleme kaydettim. Kendimi tanımama yardımcı oldu. Bu konuda edindiğim tecrübeyi diğer arkadaşlarıma ve çocuğuma aktarmak beni mutlu ediyor.

● Soru sormanın pratikte sağladığı faydaları farkettim. Kendim ile ilgili sistematik düşünme ve daha iyisini arama alışkanlığı kazandım. Bir tek işyerinde değil, çocuklar ve eşimle iletişimimde daha çok dinleyen biri oldum.

● Geribildirim becerimin artmasına katkısı oldu, ekip yönetimi becerimi pekiştirdi. Güçlü olduğum yönlerimin de daha çok farkına vardım. Koçluk süreci, hedefime ilerlemek noktasında bu güçlü yönlerimi daha çok kullanmama yardımcı oldu.

● Koçluğun en önemli faydası sürekli öğrenme tutkumu arttırması oldu.



## Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan'ın Gözünden Dünya Meseleleri

İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ MÜTEVELLİ HEYETİ ÜYESİ PROF. DR. DENİZ ÜLKE ARİBOĞAN, DÜNYA GÜNDEMİNDEKİ FOTOĞRAFLARIN YORUMLARINI ALDIĞIMIZ BU AYKİ BAKIŞ AÇISI BÖLÜMÜNDE TÜRKİYE'Yİ YAKINDAN İLGİLENDİREN KONULARI İRDELİYOR. AYNI ZAMANDA GAZZE, BİRLEŞMİŞ MİLLETLER VE AVRUPA İNSAN HAKLARI MAHKEMESİ GİBİ FOTOĞRAFLARI DA YORUMLAYAN ARİBOĞAN, SURİYELİ MÜLTECİLERİN BİR AN ÖNCE TÜRKİYE'YE ADAPTE EDİLMESİ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

### Gazze

#### “İSRAİL GAZZE'Yİ AÇIK HAVA HAPİSHANESİNE DÖNÜŞTÜRDÜ”



Filistin'de yaşanan olayların insani boyutu uluslararası topluluğun sadece bir bölümü tarafından fark edilebiliyor maalesef. Özellikle olayı siyaseten yorumlayanlar dünya üzerindeki İslam imajının yıpranmasından da faydalanarak konuyu bir güvenlik problemi halinde okuyorlar. Gazze, İsrail yönetimi tarafından bir açık hava hapishanesine dönüştürülmüş durumda. Buradaki insanlar hiçbir uluslararası norm, insani değer ve etik prensip ile tanımlanamayacak düzeyde ağır bir baskı altında yaşıyorlar. Dünya ile irtibatları kesik. Tabi bu aşırı mağduriyet orada tek temsilci konumundaki

örgüte yapışma ihtiyacını pekiştiriyor. Yani mağduriyet Hamas'ın liderliğini tahkim eden bir durum. Halen süren çatışmada İsrail'in zamanlaması ise çok önemli. Çünkü Hamas ile El-Fetih arasında bir birlik anlaşması yapıldı ve Filistin'in ayrılmış olan siyasi örgütlenmesi birlikte davranarak Birleşik Filistin için çalışma kararı aldı. Netanyahu buna çok şiddetli tepki gösteriyor ve Batı Şeria ile Gazze'nin yan yana yürütmesini istemiyor. 3 gencin öldürülmesiyle ortaya çıktığı iddia edilen konu aslında bu birliğin dağıtılmasına da yönelik. Hamas ise İsrail yönetiminin ekmeğine yağ sürüyor. Gazze'de ev yapımı füzeler yapıyorlar ve İsrail'in savunma sistemini geçemeyeceği bilindiği halde fırlatıyorlar. Bu da İsrail'in karşı hamlelerine sürekli olarak uluslararası meşruiyet sağlıyor. İsrail'in PR gücü Yahudilerin tarafına atılan ama hedefine ulaşmayan füzeleri, Filistin tarafına atılan ve 2000'den fazla can kaybına yol açan füzelerden daha tehlikeli olarak tanımlayabiliyor. Son olarak, Gazze açıklarında ciddi enerji rezervlerinin bulunduğunu da belirtmek isterim. İsrail'in asıl projesi; Gazze'yi Mısır'a, Batı Şeria'yı da Ürdün'e eklemleyip, orada bir Filistin problemi bırakmamak olsa da, iki devletli bir çözüm için hala zemin var diye düşünüyorum.

## Suriyeli Mülteciler

### NE GELENLER MEMNUN NE DE KARŞILAYANLAR



Suriyeli mülteciler benim de özel olarak duyarlılık gösterdiğim bir konu. Gerçekten çok zor bir durumdalar. Bu insanlar, Türkiye güvenli bir ülke olduğu için geliyor. Lakin hiç kimse keyfinden memleketini bırakıp gelmez. Orada çok ağır güvenlik şartları var ve

Suriye'de 200 bin insan hayatını kaybetti. Buna karşın dünyanın en güçlü, en zengin en barış dolu ülkesi bile olsanız 1 milyon 200 bin göçmenin yükü çok fazla. Bu kadar büyük çaplı bir göç dalgasını Türkiye daha önce tecrübe etmemişti. Gelen sayısı her ge-

çen gün artıyor. Yeni çatışma alanları yeni göç dalgaları yaratıyor. Türkiye'nin bir Göç ve Göçmen Bakanlığı olmadığı için 4 milyar dolar harcamış olsanız da insanları memnun edemiyorsunuz. Yani ne gelen memnun ne de onları karşılayanlar memnun. Göç alan şehirlerin yerli halkı huzurunu kaybetmiş durumda ve çok tepkililer. Bu gelen insanlar ülkelerinden getirdikleri ağır travmalar dolayısıyla şiddete meyilliler, hayata tutunmaya çalışıyorlar. Devletin hızla nüfusu düşük olan yerlerde bu insanları istihdam edebileceği yeni yerleşim yerleri kurması lazım. Sınır şeridinden alıp içlere doğru yerleştirmek gerekiyor. Bu insanların yarısı barış sağlandığında geri gitse bile yarısı Türkiye gelişmiş batılı bir ülke olduğu için kalır. Gelenlerin içinde yetenekli, meslek sahibi olanların hızla hayata adapte edilmeleri ve çocukların okullara alınması lazım. Yani stratejik davranmalı ve yerel halkı rahatsız etmeyecek şekilde mahalleler kurup, yavaş yavaş entegre etmeliyiz.

## Futbol

### FUBOLDA ŞİDDET NORMALLEŞTİ

Kötü örnekler Türkiye'de maa-  
lesef çok popüler hale geliyor.  
Bir kabadayılık ortamı, bir orman  
kültürü, medya üzerinden geliştirilen  
yalan yanlış imajlar bazı insanlara  
prestij sağlıyor. Şiddet kanıksanıyor.  
İnsanların birbirine saygı duymadığı  
bir ortamda şiddet normal kabul edi-  
liyor. Burada adrenali yüksek 40-50  
bin insan aynı anda hareket ediyor  
ve şiddet normalleştirilmiş durumda.  
Diyorlar ki toplumda zaten kontrol-  
lü bir durum söz konusu, burada  
insanlar düdüklü tencerenin emniyet  
supabı gibi bağırсын, çağırсын ama bu  
ortamın dışında bir yerde yapmasın.  
Bu nedenle de tribün insanların  
küfrettiği, taşkınlık yaptığı bir yere  
dönüşüyor. Bir anlamda yönlendirili-



yorlar da... Ancak şiddetin bu dozu  
bir süre sonra insanları kaçırarak ve  
sistemin ekonomik olarak sıkıntıya

girmesine yol açacaktır. Türkiye'de  
futbol konusunda var olan yasalar da  
maalesef uygulanmıyor.



**Kadın****TÜKETİM ROLLERİ KADINLAR ÜZERİNDEN DAĞITILIYOR**

En çetrefilli problem de bu aslında. Kadınlık her yerde zor. Türkiye’de de kadınların hem yönetim kademe-lerinde hem de iş dünyasında yeri ve rolü çok sınırlı. Tarihsel gelişime bakacak olursak 19. yy’ın sonlarına doğru sosyalist hareketin canlanma-sı ve iki dünya savaşında erkeklerin cepheye savaşması nedeniyle, kadın, bir üretici güç olarak sisteme giriyor. Yani sanayi toplumunda kadının rolü üretim alanında. Daha az maaş alıyor, daha çok çalıştırılıyorlar ama varlar. Sanayi sonrası toplumda ise, daha az iş olduğu için kadının eve dönerek tüketici olması teşvik ediliyor. Yani kadının 21. yy’daki yeni rolü bir çantayı üreten tasarlayan de-ğil de onu talep eden, masrafı sürekli artırmaya yönelik olan bir kadın pro-fili. Önümüzdeki dönemde istihdam olanakları sayısal olarak da azalacağı için geleceği kadınlar için pek iç açıcı görmüyorum. Daha çok konfor ve daha çok tüketim talep ede-cekler ama üretimden yavaş yavaş dışlanacaklar. Sadece çok yetenekli olanlar, erkek egemen ortamda belli meslek gruplarında kalacaklar. Zaten rakamlar da dünyanın her yerinde kadınların evine doğru döndüğünü ortaya koyuyor.

**BM****BM’NİN GÖREVİ STATÜKOYU KORUMAK**

Birleşmiş Milletler, 2. Dünya Savaşı sonrasında kurulan ve temel amacı barışı sağlamak olan bir örgüt. Ancak bana göre şu anki tanımı, galiplerin korunduğu ve statükonun devam etmesinin sağlandığı bir organizasyon. Bütün yapısı 2. Dünya Savaşı’nın galipleri tarafından oluşturulduğundan, bu ülkelerin çıkarlarına olum-suzca dokunacak bir durumda BM’yi harekete geçirmek mümkün değil. Büyük aktörlerin çıkarlarının çatıştığı meselelerde insani dramlar olsa da örgütü kullanmak çok zor. ABD ve Rusya gibi iki büyük devlet, veto gü-



cüyle, bütün sistemi kilitleyebiliyor. Bu açıdan BM daha çok bir konuşma ve diyalog platformudur diyebiliriz. Yine de iyi kötü bir istikrar sağladığını da

unutmayalım. Öte yandan küçük sa-vaşlar sistemin devamlılığı için gerekli görülüyor. Küresel askeri endüstriyel kompleksin savaş ekonomisi üzerin-den hayat bulduğunu biliyoruz. Bu çark savaşı bir dünyada çöker ve ekonomik olarak büyük kayıplar olur. Bunun sonucunda sokaklardaki aç sefil insanlar başka bir güvenlik tehdidi oluştururlar. Bu bakımdan küçük savaşlar aslında sistemin supaplarıdır. Ekonomi buraya doğru akar, petrol fiyatları belirli bir düzeyde tutulur. BM de bu sistemin güvenlik aygıtıdır ve sonuç olarak dünya barışını sağlamaz.

# ENGELLERİ KALDIRMAYA, HAYATI YAŞANIR KILMAYA DEVAM...

Farkındalık eğitimleri ile elde ettiğimiz başarıyı  
“Engelli Dostu Ürün/Hizmet Geliştirme”

ve

“Fiziki Şartları İyileştirme”  
hedeflerimizle de yakalamak istiyoruz.

**DURMUYORUZ!**  
**“ÜLKEM İÇİN” ENGELLERİ KALDIRMAYA**  
**DEVAM EDİYORUZ!**



**ÜLKEM İÇİN!**  
ENGEL TANIMİYORUM!

[www.ulkemicin.com.tr](http://www.ulkemicin.com.tr)

# “Yazmak Sürekli Bir Merak, Belki Bir Tutku, Belki Bir Hastalıktır”

TÜRK EDEBİYATININ YAŞAYAN ÖNEMLİ İSİMLERİNDEN BİRİ OLAN DOĞAN HIZLAN, 60 SENEDİR SÜREKLİ YAZIYOR. YAZMAK, ONUN HAYATININ VAZGEÇİLMEZLERİNDEN BİRİ, BELKİ EN ÖNEMLİSİ... YAYIMLADIĞI 20 KİTABI VE HÜRRİYET GAZETESİ'NDE YAZDIĞI KÖŞE YAZILARIYLA TÜRK EDEBİYATINA KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDEN DOĞAN HIZLAN, EDEBİYATA VE YAZMAYA OLAN TUTKUSUNU BİZDEN HABERLER DERGİSİ'NE ANLATTI.

Bundan tam 77 sene önce İstanbul'da doğan Doğan Hızlan'ın edebiyata ilgisi çok küçük yaşlarda başladı. Çocuk kitaplarını da okudu, büyükler için olanları da okudu. Okuduklarını, gördüklerini insanlara aktarmak içinse yazmayı seçti. Henüz 17 yaşındayken ilk yazısını yayımlayan Doğan Hızlan, 60 senedir sürekli yazıyor. “Yazmayı düşündüğüm o kadar çok kitap var ki, İstanbul’u yazmaktan tutun, dinlediğim müziklere kadar her şeyi yazmak istiyorum” diyen Doğan Hızlan yazmayı bırakmak gibi bir düşüncesi hiç bulunmuyor çünkü ona göre “Yazar, her zaman yazar”.

**Çocukken iç dünyanızda yaşadıklarınızın ve ailenizin bu mesleği seçmenizde etkisi oldu mu?**

Tabii, iç dünyanın ve ailemin bu mesleği seçmemde etkili olduğunu söyleyebilirim. Çok dışa dönük bir hayat yaşamadım. Ama ailem bütün





meraklarımı ve eğilimlerimi destekledi. Beni bütün konserlere götürdüler, istediğim bütün kitapları aldılar. Hatta annem yurt dışından istediğim tüm İngilizce kitaplara ulaşmamı sağladı. Teyzem bana ben küçük yaştayken çok pahalı bir kalem aldı. Bu da bende çok büyük bir merak uyandırdı ve bağımlılık yaptı. Dolayısıyla kitaba, kırtasiyeye çok düşkün bir çocuktum.

Kısaca, çocukluğumu oynayarak zıplayarak ya da spor yaparak değil, kitap okuyarak geçirdim. İnsanın çocukluğu bütün yaşamını belirliyor. Arkadaşlarımla da edebiyattan ve müzikten konuşurdum. Şimdi nasıl yaşıyorsam, aslında belli bir yaştan itibaren hep böyle yaşadım. Kitap okumaktan çok zevk alırdım, çocuk kitaplarının yanı sıra büyük kitapları da okurdum.

**Eleştirmen olmaya nasıl karar verdiniz? Bu alan aynı zamanda çok eleştiriye maruz kalan bir alan. Sizce eleştiri nedir ve bugün Türkiye’de eleştirinin geldiği nokta nasıldır?**

Bizde eleştiriye hep kötü bir şeymiş gibi kullanırlar ama aslında eleştiri birtakım ölçütlerle bir eseri değerlendirmektir. Ben okuduklarımın ve beğendiklerimin hepsini başkalarına iletmeyi, başkalarıyla paylaşmayı istedim. Bu yüzden yazı yazmaya ve eleştiriye yöneldim.

Rahmetli Fethi Naci, eleştiriyle ilgili şöyle der: “Övdüğünüz anda sizi beğenirler, övmediğiniz anda sanatçıların ilk lafı “Bizde eleştiri yok” demektir. Eleştiri birini, bir eseri, çeşitli ölçütler çizelgesinden geçirmek anlamına geliyor. Bu, kolay bir iş değildir. Ben bu noktada analitik eleştiriye tercih ediyorum. Bir şeye “İyi”, “Güzel”, “Çirkin” demek pek bir bilgi vermiyor, ben bir kitabın, akımın, kişinin eserinin analitik eleştirisini yapmayı tercih ediyorum. Sonrasında okuduğum kitapta “Bu unsurlar var” diyorum ve bunların doğrultusunda bir şeyi beğeniyorum. Bu noktada karşıya da özgürlük hakkı veriyorum. Bu unsurlar benim bir kitabı, bir eseri beğenmem için yeterli sebepler olabiliyor ama bir başka insan “Bu benim ölçütlerim değil”



**Ben okuduklarımın ve beğendiklerimin hepsini başkalarına iletmeyi, başkalarıyla paylaşmayı istedim. Bu yüzden yazı yazmaya ve eleştiriye yöneldim.**

diyebiliyor. Ben de ona karşı fikrini oluşturma özgürlüğü tanıyorum.

Eleştiri bence bugün iyi bir noktaya geldi. Akademik eleştiriler, dışarıda yapılan eleştiriler var. Ama Türkiye’de eleştiri şu anda okurlara en azından seçecekleri kitap ve yazar konusunda ayrıntılı ve tatmin edici bilgi verir düzeyde yapılıyor. Diğer yandan üniversitelerde ve üniversite dışı kurumlarda bu alanda toplantılar yapılıyor, sempozyumlar düzenleniyor. Bu da gerçekten çok güzel bir şey çünkü eserlerin hepsi hem eleştiri süzgecinden hem de edebiyat tarihi süzgecinden geçiyor. Burada bizim de görevimiz, okura iyi olanı okutmak, nasıl okuyacağına yardımcı olmak, seçeceği kitaba bir tür danışmanlık yapmak oluyor.

**Yazarlık bitmek bilmeyen bir yolculuk. Siz bu yolculuğa çıkalı neredeyse 60 yıl oldu. Bu süreçte 20 kitap yayınladınız. Hala yazacak çok şey var mı?**

Yazarlık bitmez, hep devam eder. Nurullah Ataç’ın şöyle bir sözü vardır: “Bir adam 24 saat edebiyattır.” Dolayısıyla, yazarlıkta hep yazacağınız şeyi düşünürsünüz. Gittiğiniz sergiyi, dinlediğiniz müziği, seyrettiğiniz filmi, hepsini yazıya dökeceğiniz için onları yazıya nasıl aktaracağınızı düşünürsünüz. Yazıya dönüştürmek, kitaplarda, uzun eleştirilerde farklıdır ama gazetelerde yazıyorsanız, günceli izleyeceksiniz. Ama bir haberci, bir muhabir gibi değil, bir yazar gibi günceli köklerine bağlayarak anlatacaksınız. Bir resim nereden gelmiş, hangi aşamalardan geçmiş, hangi akımlardan ve hangi ressamlardan etkilenmiş, bunları ifade edeceksiniz. Aynı şey edebiyat için de geçerli. Dolayısıyla bu noktada yazarın bir rolünün de güncel ile kalıcı olanı birleştirmek olduğunu söyleyebiliriz.

Bunca yıldır yazan biri için yazılan her şey insana eksik gelir. Sürekli “Bunu da yazmalıydım” denir. O yüzden sürekli yazıyorum. Beni alanım eleştiri, özellikle de şiir eleştirisi. Edebiyat devam ettikçe, yeni kuşaklar oldukça ben de yazmaya devam edeceğim. Yeni kuşaklar oldukça eleştirmenin görevi devam edecek çünkü eleştirmenin görevlerinden biri de eski kuşaklar ile yeni kuşaklar arasında bağ kurmak ve bu bağı okura anlatmak. Yazmayı düşündüğüm o kadar çok kitap var ki, İstanbul’u yazmaktan tutun, dinlediğim müziklere kadar her şeyi yazmak istiyorum. Ne kadar yazabilirsem yazacağım, zaten sürekli de yazıyorum. Ailem, çocuğum da olmadığı için yazmak dışında vakit ayırdığım başka bir şey yok.

**Yazarken nasıl bir ruh hali içinde bulunuyorsunuz?**

Hep yazdığım için değişmeyen bir ruh halim var. Bir şeye aklımın takıldığı zamanlarda biraz beni huzursuz yapar, biraz da fiziksel olarak karın ağrıları yapar. Ama yazı bittiği anda da sanki yeniden dünyaya gelmiş gibi müthiş bir

“Benim emekliye ayrılmak gibi bir planım yok” diyen Doğan Hızlan’ın bundan sonraki planı sadece yazmak.



ferahlık duyarım. Çok emek verdiğiniz, çok kendinizi adadığınız yazı bittiğinde kendinizi büyük bir iş başarmış gibi hissedersiniz. Kendiniz için tabii... Okur için daha farklı olabilir. “Bunca zamanda bunu mu yazdı” diye düşünebilirler ama bu noktada yazar her şeyden evvel kendi kendini tatmin eder.

**Bir yazınızda hayat yetmişten sonra başlar diyorsunuz. Bu 70 yaşın sırrı nedir? Hayata karşı gelişen bu olgunluk hali mesleki anlamda sizi nasıl besliyor?**

Bazı yazarların, bazı orkestra şeflerinin 70 yaşından sonra başarılı şeyler yaptıklarını görüyoruz. Behçet Necatigil’in “Bekler bazı şiirler bazı yaşları” diye çok sevdiğim bir dizesi vardır, tam da bunu anlatır. Yaş 70 olduktan sonra yaşanan deneyimlerden insanlar bir şeyler kazanmış oluyorlar. Böylece her yeniliğin doğrultusunu da değerlendirebiliyorlar. Burada önemli olan değerlendireme yapabiliyor olmak. Geçmiş bilen yazar, yenileri de takip etmeli ve eskiden bildiklerini hem okurlarına hem de yeni yazarlara aktarabilmeli.

Yeni kuşaklar ise kendi kuşağının yazarlarını, şairlerini, ressamlarını değerlendirmeli çünkü her kuşağın başka bir beğenisi var. Bu beğenin toplamında onlar değerlendirir, biz de o değerlendirmelerden yararlanırsınız.

**Okuyucularınız sizin yazdıklarınızdan besleniyor, siz de mutlaka hâlâ bir yerlerden besleniyorsunuzdur. Doğan Hızlan’ı edebiyata başladığı ilk günden bu yana besleyen şeyler neler? Bu kaynakların sayısı günümüzde artıyor mu yoksa azalıyor mu?**

Bu soru, biraz “Hangi yemekler size iyi geliyor?” demek gibi. Romandan eleştiriye kadar ama özellikle eleştiride birçok kitaptan çok yararlandım. Her okuduğunuzun sizde bıraktığı bir iz, her konunun sizde bıraktığı bir birikim oluyor. Onun için benim beslendiğim kaynakları saymam mümkün değil, her kaynaktan yararlandım. Birçok şeyi izlediğiniz, incelediğiniz için belki zamanla daha seçici olabiliyorsunuz ama ben seçicilikte bile kötücül bir tavır almıyorum.

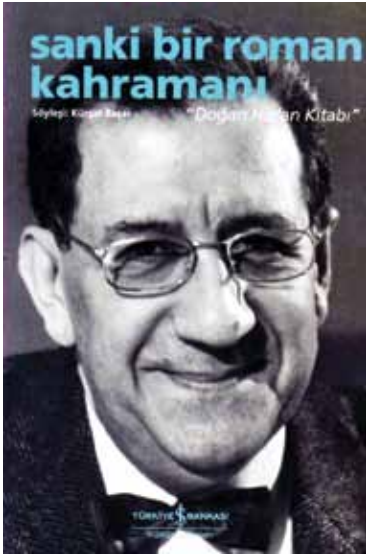


**Türk edebiyatı çok canlı, çok ileriye dönük bir edebiyat. İleride bu alanda çok önemli isimlerin çıkacağından kuşku yok.**

**Günümüzde dünyada ve Türkiye’deki edebiyatı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dünyada da Türkiye’de edebiyatın iyi bir durumda olduğunu düşünüyorum. Dünya edebiyatına açılmak için dil engeli var ama günümüzde dil engelini aşan teşebbüsler olduğunu görüyoruz. Bazı yazarlarımız, dünyada okunuyor, eserleri çeşitli dillere çevriliyor. Hatta kitabınız dışarıda yayımlanacağı zaman devlet bir ölçüde yardımda buluyor. Günümüzde artık yapılan edebiyat çok iyiye zaten dünyada yayılıyor. Türk edebiyatı git gide yayılıyor

Doğan Hızlan,  
Antalya Atatürk  
Kültür Parkı içinde  
adına açılan  
kütüphaneye  
20 bin kitap  
bağışladı.



**Bunca yıldır yazan biri  
için yazılan her şey  
insana eksik gelir. Sürekli  
“Bunu da yazmalıydım”  
denir. O yüzden sürekli  
yazıyorum.**

ve dünya ölçeğinde daha değerli bir  
edebiyat haline geliyor.

Genç jenerasyonların bu alanda çok  
iyi olduğunu düşünüyorum çünkü  
yeni kuşak gerçekten iyi yazarı çok  
iyi özümüyor ve birçok geleneği  
biliyor, eleştiriyor, ondan ayrı bir şey  
yapıyor ama mutlaka biliyor. Gerek  
şiiirde, gerek diğer türlerde genç kuşak  
yeni anlatımıyla yeni seçimiyle çok iyi  
bir kuşak. Birçok başarılı genç şair,  
romancılar var. Türk edebiyatı çok  
canlı, çok ileriye dönük bir edebiyat.  
İleride bu alanda çok önemli isimlerin  
çıkacağından kuşku yok.

**Antalya Atatürk Kültür Parkı içinde  
adınıza bir kütüphane açıldı ve  
buraya 20 bin kitap bağışladınız.**

**Bu, sizin için ne ifade ediyor?**

Kitaplarım sadece Antalya Atatürk  
Kültür Parkı içindeki kütüphanede değil,

birkaç yerde daha var. Kitaplarımın bir  
bölümü Mimar Sinan Güzel Sanatlar  
Üniversitesi'nin Türk Dili ve Edebi-  
yatı Bölümü'nde, bir başka bölümü  
TÜYAP'ta ayrı bir kütüphanede ve çalış-  
ma odamda bulunuyor. Ayrıca Fatih'te  
bir evim var. Orada da her zaman  
okumam gereken kitapları tutuyorum.

Kütüphanelerde ismimin bulunma-  
sından çok, orada kitapların yararlan-  
maya açık olmasından ve insanların  
istifade edebiliyor olmasından dolayı  
mutluyum. Tabii ki, adı geçtiği için her  
insan teşekkür eder, memnun olur,  
onur duyar ama asıl önemli olan insan-  
ların orada kitapları okuyabilmesi diye  
düşünüyorum.

**Sizce edebiyatta emekliye ayrılmak  
diye bir şey var mı? Ya da sizin  
böyle bir planınız?**

Yazmak sürekli bir meraktır. Her zaman  
“Keşke şunu da yazsaydım” dersiniz.  
Belki bir tutkudur, belki bir hastalıktır  
ama bir şeydir. Sait Faik'in bir öyküsü  
vardır, ormanda çamliklarda gezerken  
“Aklıma bir şey geldi” der, üstünde  
hiçbir şey yokken, bir dosya kağıdı alır,  
bir kurşun kalem alır, çakısıyla yontar  
ve yazmaya başlar. Yazmak böyle bir  
şeydir. Benim emekliye ayrılmak gibi  
bir planım yok. Bundan sonraki planım  
sadece yazmak, başka bir şey yok. Bir  
yazar sürekli yazar, yazarlıkta emeklilik  
mümkün değildir.



# “Bizim İçin Önemli Olan Şarkılarımızın Dinleyiciye Bir Anlam İfade Etmesi”



TÜRK ROCK MÜZİĞİNİN VE GENÇLİK FESTİVALLERİNİN EN ÖNEMLİ GRUPLARINDAN BİRİ OLAN MOR VE ÖTESİ, GRUBUN LİSE YILLARINDAN BAŞLAYAN MÜZİK YOLCULUĞUNU, BUGÜN GELDİĞİ NOKTAYI VE BAŞARISININ SIRRINI BİZDEN HABERLER DERGİSİ'NE ANLATTI.



Mor ve Ötesi'nin hikâyesi, bundan tam 20 yıl önce "bir grup lise öğrencisinin Türkçe sözlü Rock şarkıları yapma kararıyla" başladı. 2004 yılında büyük başarı elde eden "Dünya Yalan Söylüyor" albümünün ardından gelen stüdyo albümleri, single'lar, yurt içi ve yurt dışı turneleriyle birlikte Mor ve Ötesi, bugün Türk Rock müziğinin önemli ve kalıcı gruplarından biri haline geldi. Gençlik festivallerinin de en çok tercih edilen gruplarından biri olan Mor ve Ötesi, seslerini genç kitlelere duyurabilmelerindeki başarısını "doğru zamanda, doğru yerde bulunup, doğruluğuna inandıkları müziği yapmak" olarak açıklıyor.

**Kendi bestelerinizden oluşan ilk albümünüz "Şehir" ile müzik piyasasına 18 yıl önce giriş yaptınız. Mor ve Ötesi nasıl kuruldu ve nasıl bugüne kadar geldi?**

**Kerem Kabadayı:** Mor ve Ötesi, 1994 yılında bir grup lise öğrencisinin Türkçe sözlü Rock şarkıları yapma kararıyla doğdu. O zamana kadar lise konserlerinde yabancı Rock gruplarından şarkılar yorumlayan Decision adlı grubumuz, sıradan bir okul gününün sabah saatlerinde dağıtıp, aynı günün öğleden sonrasında "Mor ve Ötesi" adıyla yeniden bir araya geldik. Bu değişikliği yaptığımız sırada elimizde "Uyku" adın-

da, Türkçe sözlü tek bir şarkımız vardı ve o zamana kadar yaklaşık dört beş tane de İngilizce sözlü şarkı yapmıştık. 1995 yılında, yansı Türkçe sözlü, yansı İngilizce sözlü şarkılardan oluşan ilk albümümüz "Şehir"i kaydettik. Bir sene gecikmeyle yayınlanan bu albümle beraber, Mor ve Ötesi'nin kayıtlı macerası da başlamış oldu.

Lise mezuniyetinin ardından bu kurucu kadrodan önce bas gitaristimiz Alper Tekin, yerini Burak Güven'e bıraktı, ondan iki yıl sonra da Derin Esmer'in yerine Kerem Özyeğen gruba katıldı. Böylece Mor ve Ötesi'nin son 16 yılı ve beş albümünde imzası bulunan kadro ortaya çıkmış oldu.

1998 ile 2004 yılları arasında bir yandan başta büyük şehirler olmak üzere Türkiye'nin farklı yerlerinde konserler verdik, bir yandan da kendi bestelerini çalan gruplara sahnesini açan Kemancı, (eski) Peyote ve Bronx gibi mekânlarda düzenli olarak sahne aldık. 2004 yılında "Dünya Yalan Söylüyor"un yakalamış olduğu başarı sayesinde o güne kadar ulaşamamış olduğumuz yerlere ve insanlara erişme fırsatımız oldu. "Dünya Yalan Söylüyor"un yayınlanmasından bu yana geçen 10 yıla üç stüdyo albümü, iki single, bir Eurovision macerası, iki Avrupa turnesi, bir Amerika turnesi ve çok sayıda konser sığdırdık.

**Grup içinde nasıl bir dinamığınız var, birbirinizi tamamlayıcı noktalarınız neler?**

**Burak Güven:** Grup olarak müzik yaparken herkesin rolü, aslında bir yere kadar çaldığı enstrüman tarafından belirleniyor. Bizim grupta da böyle bir rol dağılımı olduğunu söyleyebiliriz. Birlikte geçirdiğimiz yıllar sonucunda bunun da ötesine geçen bir beraber müzik yapma pratiği gelişti artık. Bir şarkının bestesi, düzenlemesi ve sözü her birimizin



Bir şarkının bestesi, düzenlemesi ve sözü her birimizin etkisi ve katkısıyla son haline geliyor. Bu sebeple de albümlerimizi "Söz/Müzik: Mor ve Ötesi" olarak imzalıyoruz.

etkisi ve katkısıyla son haline geliyor. Bu sebeple de albümlerimizi “Söz / Müzik: Mor ve Ötesi” olarak imzalıyoruz.

**Şarkılarınızda müziği sanat olarak kullanmanın yanı sıra eşitlik, özgürlük, adalet gibi kavramları da savunuyorsunuz ve sosyo-politik arenaya taşıyorsunuz. Bu kapsamda müzik sizin için ne ifade ediyor?**

**Harun Tekin:** Müzik, her birimizin hayatının bir noktasında seçmiş olduğu bir ifade biçimi. Müziğimizin içeriği ise grubun ortak hislerinden beslendiği kadar, dönem dönem dile getirmek istediğimiz fikirler ve eşitlik, özgürlük, adalet gibi üzerinde ortaklaştığımız değerler bütününden de izler taşıyor.

Belli bir politik söylemi, kupkuru bir şekilde slogan atarcasına müziğimize yansıtmak gibi tavrımız hiç bir zaman olmadı. Hayatın her alanında aynı anda var olan aşk, öfke, umut ve mücadeleyi kapsayan, hem kişisel hem de toplumsal varoluşumuza dair bir müzikal dil geliştirmeye çabaladık. Belki de bu yüzden, Mor ve Ötesi şarkılarının hangilerinin kişisel hikâyeler, hangilerinin siyasi meselelere değindiğine dair net bir ayırım ortaya koymak çoğunlukla mümkün olmuyor.

**Söz yazarken, beste yaparken, şarkılarınızı seçerken nasıl çalışıyorsunuz, nelere önem veriyorsunuz?**

**Kerem Özyeğin:** Bir şarkının ortaya çıkışı çok farklı yollarla gerçekleşebiliyor. Bazen stüdyoda öylesine çalarken beliren bir müzik parçası, bazen de Burak veya Harun’un ortaya attığı birkaç satır söz, tam teşekküllü bir Mor ve Ötesi şarkısına dönüşüyor. Bu dönüşüm elbette kendiliğinden olmuyor. Her bir şarkıyı birlikte defalarca çalarak, kaydedip tekrar tekrar dinleyerek, aramızda tartışarak, müziğimize son şeklini veriyoruz.

Yeni bir şarkıyı ele alırken sözlerin müzikle uyumuna dikkat ettiğimiz kadar müziğin, sözlerle hâkim olan duyguyla uyumlu olması için de çalışıyoruz. Bizim için önemli olan teknik ayrıntılardan çok, şarkılarımızın dinleyiciye bir anlam ifade etmesi.



Söz konusu yeni bir albüm yaratmak olduğunda, iş burada da bitmiyor. Albümün prodüktörünün katkılarına ek olarak, menajerimiz ve hatta beraber kayıt yaptığımız ses mühendisimize kadar, çevremizde fikrine değer verdiğimiz birçok dostumuzun görüşlerini de değerlendirmeye çalışıyoruz.

**Alternatif Rock müzik kariyerinizde büyük kitleleri, özellikle gençleri peşinizden sürüklediniz. Bunu neye bağlıyorsunuz?**

**Kerem Kabadayı:** Biz grupça doğru zamanda, doğru yerde bulunup, doğruluğuna inandığımız müziği yapmış olmamızın karşılığında sesimizi geniş kitlelere duyurmayı başardığımıza inanıyoruz. Beraber müzik yaparak geçirdiğimiz yıllar boyunca dinleyici kitlemizi hep bizimle bir macerayı paylaşan yol arkadaşlarımız olarak gördük. Hiç bir zaman “Dinleyicilerimiz ne der?”



2006 yılında “Büyük Düşler” albümündeki yepyeni şarkılarımızı, Koç Fest sayesinde hayalimizdeki sahne görselliği ve teknik olanaklarla Türkiye’nin dört bir yanındaki on binlerce genç dinleyicimize ulaştırmayı başardık.





Müziğimizin içeriği,  
grubun ortak hislerinden  
beslendiği kadar, dönem  
dönem dile getirmek  
istediğimiz fikirler ve  
eşitlik, özgürlük, adalet gibi  
üzerinde ortaklaştığımız  
değerler bütününden de  
izler taşıyor.

veya” Kitlemizi kaybeder miyiz acaba?” diyerek kendimizi veya müziğimizi kısıtlamadık ama bir kulağımız da hep bizi seven ve takip edenlerde oldu. Şimdi, 1995 yılından bu yana bizimle beraber büyümüş yaştlarımızdan olduğu kadar, daha ilkokul yıllarında Mor ve Ötesi ile tanışmış genç bir nesilden de dinleyicilerimizin olmasını biraz da dinleyicilerimizle aramızdaki bu etkileşime bağlıyoruz.

**Türkiye’de uzun yıllardır müzik yapan müzik grupları var. Fakat son dönemde grupların sayısı oldukça arttı. Bunu Türkiye’de müziğin gelişimi ve gençlerin müziğe olan ilgisi açısından nasıl değerlendirirsiniz?**

**Kerem Özyeğen:** Türkiye’de bulunan genç müzik dinleyicileri açısından grup müziğinin ayrı bir yere sahip olduğuna inanıyoruz. Bir grup insanın bir araya gelerek, beraberce bir şeyler üretmek ve başarıya ulaşmak için verdikleri mücadelenin sahiciliği, bugün hâlâ grup müziğini solo sanatçılardan ayıran belki de en önemli unsur.

Sadece Rock müzik de değil, müziğin farklı kollarlarında üretimde bulunan grup sayısının artması, herkes için sevindirici bir gelişme olmalı. Zira üretimin artması, beraberinde kültür alanında zenginliği de getiriyor. Bu açıdan grup sayısı arttıkça, birçok müzik grubu dinleyiciye ulaşabilmek için birbirleriyle rekabet içerisindeymiş gibi gözükse de, aslında bu zenginlik, grup müziğinin

Türkiye’de yeniden bir gelenek olarak kök salması için biricik şans.

**Gençlik festivallerinin ve üniversite festivallerinin en çok talep gören gruplarındansınız. Bu festivallerde gençlerle birçok şey paylaşıyorsunuz. Türkiye’nin en büyük gençlik festivali Koç Fest’te gençlerle olan etkileşiminizi, oradaki yaşanan tecrübeyi anlatır mısınız?**

**Harun Tekin:** Koç markası ile Mor ve Ötesi’nin yollarının ilk kesişmesi aslında Koç Fest’in neredeyse 10 yıl öncesine dayanıyor. İstanbul’daki üniversitelerde ilk konserlerimizi vermeye başladığımız 1997 yılı civarında sahneye çıktığımız sayılı üniversiteden bir tanesi de, o yıllarda bateristimiz Kerem Kabaday’ının öğrencisi olduğu Koç Üniversitesi’ydi.

Müziğimizi canlı olarak dinleyicilerimizle paylaşmamızı sağlayan her platform bizim için çok değerli. Ancak, bugüne dek katılmış olduğumuz sayısız üniversite şenliği ve gençlik festivali içerisinde Koç Fest kapsamında çıktığımız turnelerin her zaman ayrı bir anlamı oldu. 2006 yılında Koç Fest ile yola çıktığımızda, “Dünya Yalan Söylüyor”u takip eden dördüncü stüdyo albümümüz “Büyük Düşler” henüz yeni piyasaya çıkmıştı. Albümde en iyi şekilde kayıt altına almaya çalıştığımız yepyeni şarkılarımızı, Koç Fest sayesinde hayalimizdeki sahne görseiliği ve teknik olanaklarla Türkiye’nin dört bir yanındaki on binlerce genç dinleyicimize ulaştırmayı başardık.

2009 yılında bir kez daha Koç Fest sahnesinde yer aldığımızda, geçen üç yıl zarfında Koç Fest’in Türkiye’nin her yerindeki üniversite gençliğine ulaşma konusunda ne kadar ilerlemiş olduğunu da gözlemleme fırsatı bulduk. 2009 Koç Fest turnesindeyken çekmiş olduğumuz birçok canlı video ve konser kaydı halen grubun arşivinin önemli birer parçası olarak duruyor. İnternetin farklı mecralarında bir kısmını paylaştığımız bu kayıtların, aradan geçen beş yılın ardından halen dinleyicilerimiz tarafından izlenip paylaşılmaya devam ediyor olması da bizi memnun ediyor.

# Ufak Değişikliklerle Evinizi Yenilemek Çok Kolay

EV DEKORASYONUNDA FAZLA VAKİT VE PARA HARCAMADAN DEĞİŞİKLİK YAPABİLİRSİNİZ. BUNUN İÇİN DUVARLARINIZI TABLOLARLA SÜSLEYİN, BANYO AKSESUARLARINIZI DEĞİŞTİRİN, HALILARINIZI KALDIRIN, EVİNİZE AYNALARLA MODERN BİR GÖRÜNÜM KAZANDIRIN VE ETRAFI KİTAPLARLA DONATIN.



01

## DUVARLARINIZI TABLOLARLA SÜSLEYİN

Boş duvarlarınıza tablo asmak, evinizi en kolay süsleme yollarından biri. Bu, evinizi hem daha canlı gösterir, hem de evinizin kişiselleşmesini sağlar. Duvarlarınıza renkli ya da siyah-beyaz fotoğraflar asın. Çocuklarınızın yaptığı resimler de duvarlarınızda çok hoş durabilir, bunu deneyin. Ünlü ressamların çizdiği sanat eserlerini de evinizi dekore etmek için kullanmayı unutmayın.

02

## BANYO AKSESUARLARINI DEĞİŞTİRİN

Banyonuzu yenilenmiş gibi göstermek için banyodaki aksesuarları değiştirin. Kontrast renkleri barındıran banyo halılarından alın, banyonuza koyun. Başka bir alternatif de aynanızın önüne dekoratif çiçekler ya da mumlar koymak. Küçük bir sepetin içine el havlularınızı da koyarsanız, banyonuz çok hoş bir görünüme sahip olabilir.

03

## HALILARINIZI KALDIRIN

Evinizin büyük bir bölümünü kaplayan halılarınızı kaldırın. Tabii, bunu yapabilmeniz için zeminin temiz ve kullanışlı olması gerekiyor. Bunu yapınca evinizin bir anda değiştiğini, genişlediğini, ferahladığını fark edeceksiniz.

04

## EVİNİZ AYNALARLA MODERN BİR GÖRÜNÜM KAZANSIN

Evde mobilyalarınızın stiline göre vintage tarzda ya da modern görünümlü birkaç ayna ile odalarınıza farklılık katın. Böylece odanızın havasının anında değiştiğini göreceksiniz.

05

## ETRAFI KİTAPLARLA DONATIN

Evinizi süslemenin ufak ve çarpıcı yollarından biri de evinizi kitaplarla donatmak. İlgi alanınıza göre, moda, sinema, müzik, mimari gibi birçok farklı konudaki ciltli kitaplarla evinize daha ağır ve şık bir görünüm kazandırın. Hem de bu sayede boş zamanlarınızda okuyacak bolca kitap edinmiş olun.



Sebzesiz olmaz  
diyen annelerin,  
ketçapsız olmaz  
diyen çocuklarına.





Gözlerinizi sağlıklı bir  
şekilde dünyaya açmışken,  
bir gün her gün  
yaptığınız sıradan işleri  
artık yapamadığınızı  
düşünün. Dünyada  
420.000, Türkiye’de  
8.000’den fazla  
kişi bu şekilde  
ALS hastalığı ile  
mücadele ediyor.  
Onlara destek  
olun, onların  
mucizesi olun.

**ALS’NİN  
FARKINDA  
OLUN!**

**ALS MNH Derneği Bağış Hesapları**

Ziraat Bankası, Atrium Şubesi - İstanbul Şube No: 1672 Hesap No: 11364083-5001  
IBAN: TR320001001672113640835001 - \$ IBAN: TR050001001672113640835002  
€ IBAN: TR750001001672113640835003 - £ IBAN: TR480001001672113640835004  
PTT POSTA ÇEKİ HESABI : 5400876  
[www.als.org.tr](http://www.als.org.tr)

\*ALS MNH DERNEĞİ, Bakanlar Kurulu’nun 15.06.2012 tarih ve 2012/3324 sayılı kararı ile “Kamu yararına çalışan dernek” statüsündedir.