



GELECEĞE ODAKLANIYOR, ÇİTAMIZI HEP DAHA YÜKSEĞE KONUMLANDIRIYORUZ

KOÇ TOPLULUĞU, 24. ANADOLU BULUŞMALARI'NDA
BİR KEZ DAHA BAYİLERİYLE BİR ARAYA GELDİ.

KALPLER BU YIL DA AYGAZ'LA TUTUŞTU

Aygaz en beğenilen tüpgaz markası seçilerek "Altın Heykel" aldı.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre Türkiye bu yıl da en çok Aygaz'ı beğendi. Üstelik üç yıl üst üste, toplamda beş kez bu ödüle layık görerek "Altın Heykel" ile onurlandırıldı. Kaliteli hizmet anlayışımız ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemi karşılıksız bırakmayan tüm Türkiye'ye, başarımızın arkasındaki büyük güç olan bayilerimize, çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza teşekkür ederiz.



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



AYGAZ

TMME
Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi



Aygaz, TMME 2014 LPG Distribütörleri Sektörü markaları arasında 84 puanla birinci olmuştur.



SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEYE DEVAM

Koç Topluluğu'nun değerli üyeleri;

Kuruluşundan bu yana, ülke ekonomisine katkı yapan ve istihdam sağlayan Topluluğumuz, 90. yılına ilerlerken çalışanları ve bayileriyle kurduğu güçlü bağları korumaya devam ediyor. Bölgelerinde üstlendikleri sorumluluklarla Koç ismini ve markalarımızı başarıyla temsil eden bayilerimizle bir araya geldiğimiz Anadolu Buluşmaları toplantımız da, bu güçlü bağın en önemli sembollerinden biri. Mayıs ayında ülkemiz ve Koç Topluluğu şirketleri için çok önemli bir şehir olan Antalya'daydık. Burdur, Isparta ve Muğla'dan gelenlerle birlikte 450'yi aşkın bayinin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz 24. Anadolu Buluşmaları toplantımızda, bir kez daha bayilerimizle işlerimizle ilgili gelişmeleri paylaştık, onların fikirlerini aldık.

2015 yılının ilk çeyreğinde aldığımız finansal sonuçlar Topluluk olarak risk yönetimi ve sürdürülebilir büyümeye verdiğimiz önemin somut bir göstergesi oldu. Umuyorum ki yılın geri kalanında da büyük ölçekli yatırımlarımız, küresel bakış açımız, esnek ve hızlı iş modelimiz ile olumlu sonuçlar almaya devam edeceğiz.

Cari açığın kalıcı olarak azaltılması ve büyüme hızının artırılması için en önemli unsurun Ar-Ge ve inovasyon alanında gerçekleştirilen yatırımlar olduğuna inanıyoruz. Bu inançla hareket ederek sanayimizin yüz akı olmayı, dünya standartlarında üretim yapmayı, Ar-Ge ve inovasyon becerilerimiz ile teknoloji geliştirip ihraç ederek Türkiye'ye katma değer yaratmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan "Ford Otosan Ar-Ge Merkezi"ni ülkemize kazandırmaktan da mutluluk duyduk. Ford Otosan bünyesinde pek çok yeniliği barındıran ve 1350 mühendisin bilgisi ve birikimiyle donatılan bu merkezle, bir aracı sıfırdan ticari bir ürün haline dönüşene kadar, tasarlayacak, geliştirecek ve test edecek yetenek ve altyapıya sahip bir otomotiv şirketi haline geldi.

Yaz aylarını ve toplumsal birlikteliğin canlandığı Ramazan'ı karşılarken, çalışanlarımız ve bayilerimizle birlikte tüm Koç Ailesi'ne ve ülkemize esenlikler diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Levent Çakıroğlu
CEO

İmtiyaz Sahibi
Koç Holding A.Ş. Adına
Levent ÇAKIROĞLU (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

Direktör
Emin GÖRGÜN

Editörler
Aynur ŞENOL ALTUN
Nesrin KOÇASLAN
Cenk SARIOĞLU

Art Direktör
Aziz KOCABAŞ

Fotoğraf Editörü
Şeref YILMAZ

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 belirtilmek suretiyle
kullanılabilir.



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



İÇİNDEKİLER



12

04 Gündem

Koç Holding'in Konsolide Ciro
İlk Çeyrekte 13,8 Milyar Lira Oldu

Koç Üniversitesi'nden
İpek Yolu İçin Stratejik Adım

Otokar, IDEF 2015'te Gövde
Gösterisi Yaptı

Koçtaş 44. Mağazasını Açtı

Koç Topluluğu'nun Vizyonu:
Küresel Bakış Açısı, İnovasyon ve
Yurtdışı Açılımlar

2015 Autoshow'a Koç Topluluğu
Markaları Damga Vurdu

12 Koç Topluluğu Bayileriyle Antalya'da Buluştu

Koç Topluluğu'nun, Türkiye'deki
bayileri ile bir araya geldiği
Anadolu Buluşmaları'nın
24'üncüsü Kasım ayında
düzenlenecek G20 Zirvesi'ne
de ev sahipliği yapacak olan
Antalya'da gerçekleştirildi.

18 Geleceğe Büyük Yatırım: Ford Otosan Ar-Ge Merkezi

Ford Otosan, Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin resmi açılışını gerçekleştirdi.



18

24 Koç Fest 10. Yıl Coşkusu

Gençlere birçok branşta kendilerini geliştirme, sosyalleşme ve eğlenme fırsatı sunan Koç Fest, 10. yılında finallerini Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nin ev sahipliğinde yaptı.



24

30 Kendinizi Yönetin Evanjelizm Sanatı

Sosyal çağda evanjelizm her yöneticinin görevi.



30

38 "Sınırları" Aşan Desenler

ARTER karma sergi Spaceliner ile yaz sezonunu açıyor. Temelinde desenin yer aldığı bir düşünce tarzından beslenen Spaceliner bu yaklaşımıyla ortaya koyduğu sanatsal üretimi diğer mekânsal yerleştirmelerden farklı kılıyor.

44 Zeliha Berksoy: "Afife Jale Ödülü Kozmik Bir Hediye Oldu"

Bu yıl 19. kez düzenlenen, Türkiye'nin en prestijli ve uzun soluklu tiyatro ödülü Yapı Kredi Afife Jale Tiyatro Ödülleri'nde Muhsin Ertuğrul Özel Ödülü'nü alan Zeliha Berksoy, sanatla dolu geçen yaşamını Bizden Haberler Dergisi'ne anlattı.



44

KOÇ HOLDİNG

Koç Holding'in Konsolide Ciroosu İlk Çeyrekte 13,8 Milyar Lira Oldu

KOÇ HOLDİNG YILIN İLK ÇEYREĞİNDE 13,8 MİLYAR TL KONSOLİDE CİRO, 459 MİLYON TL ANA ORTAKLIK PAYLARI NET DÖNEM KÂRI ELDE ETTİ. KOÇ HOLDİNG CEO'SU LEVENT ÇAKIROĞLU, "İLK ÇEYREKTE İNOVASYON VE AR-GE ODAKLI ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM ETTİK. YILIN GERİ KALANINDA DA BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLARIMIZIN OLUMLU SONUÇLARINI ALMAYI SÜRDÜRECEĞİZ" DEDİ.



Koç Holding, 2015 yılının ilk çeyreğinde konsolide bazda toplam 13,8 milyar TL gelir elde ederken, 459 milyon TL ana ortaklık payları net dönem kârı gerçekleştirdi. Koç Holding'in ilk çeyrek finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu şöyle konuştu: "2015 yılının ilk çeyreğinde Koç Topluluğu faaliyetlerini başarıyla sürdürdü. Yılın geri kalanında da büyük ölçekli yatırımlarımızın olumlu sonuçlarını almayı sürdüreceğiz. Tüpraş'ın, 3 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihimizin tek seferde gerçekleşen en büyük yatırımı olan, ülkemiz cari açığını yılda 1 milyar dolar azaltacak Fuel Oil Dönüşüm Tesisi'nde test üretim çalışmaları

devam ediyor. Diğer yandan Tüpraş, yılın ilk çeyreğinde Akdeniz rafineri marjındaki olumlu gelişmeler ve artan talep paralelinde üretimini geçen yıla oranla yüzde 25 artırdı. Yılın ilk çeyreğinde güçlü seyreden yurtiçi ve yurtdışı otomotiv talebi, Koç Holding otomotiv şirketlerinin satışlarını da olumlu etkiledi. Ford Otosan'ın iç pazar satış adetleri ürün gamının tamamlanması ile büyük bir sıçrama göstererek, geçtiğimiz yıla göre yüzde 181 artış gösterdi. Tofaş'ın iç satış adetlerindeki büyüme ise yüzde 57 seviyesinde oldu. Diğer taraftan Ocak-Mart döneminde, Avrupa ticari araç pazarının senelik yüzde 14 büyümesi ihracat adetlerimizi de olumlu etkiledi. Ford Otosan'ın ihracatı yüzde 64, Tofaş'ınki yüzde 19 artış gösterdi. Arçelik, yurtiçi satış gelirlerini 2015 yılının ilk çeyreğinde yüzde 14,5 artırırken, Avrupa'da pazar payını güçlendirmeye devam

etti. Yapı Kredi'nin büyüme stratejisine paralel olarak yatırımları birinci çeyrekte de devam ederken, şube sayısı 5 yeni açılış ile 1007'ye ulaştı."

TEKNOLOJİ VE İNOVASYONA ÖNCELİK

Levent Çakıroğlu, Koç Topluluğu'nun, temkinli bir yaklaşımla risk yönetimine ağırlık verirken, sürdürülebilir büyüme stratejisini sürdürdüğünü, inovasyon ve Ar-Ge odaklı çalışmalara odaklanmaya devam ettiğini belirtti. Levent Çakıroğlu şöyle devam etti: "Ne mutlu ki, 2014 yılı Türk Patent Ödülleri'nde ilk 5 şirket sıralamasında Arçelik, Ford Otosan ve Otocar şirketlerimiz yer alırken, En Çok Uluslararası Patent Başvurusu Yapan Şirket ödülünü de Arçelik aldı. Teknolojik gelişmelerin dünya düzenini şekillendirdiği günümüzde, inovasyon odaklı her yatırımın Koç Topluluğu'nun öncü rolünü pekiştireceğine ve ülkemizin geleceğinin şekillenmesine önemli bir katkı sağlayacağına yürekten inanıyoruz. Bu inançla faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerde teknoloji ve inovasyona öncelik vererek, hem ülkemiz hem de uluslararası arenada rekabet gücümüzü yükseltmeye gayret ediyoruz. Yaklaşık yüzde 10'luk bir pay ile, ülkemizin özel sektörde en çok Ar-Ge harcaması yapan grubuyuz. Geçtiğimiz günlerde açılışını gerçekleştirdiğimiz Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi de Türkiye'nin tek çatı altındaki en büyük Ar-Ge merkezi olma unvanını gururla alırken, Topluluğumuzun bu alandaki gücüne güç kattı."

TEKNOLOJİ ODAKLI BÜYÜME

Koç Holding'te gerçekleştirilen yatırımların olumlu sonuçları sürecektir.

13,8

Milyar TL
2015 YILI İLK ÇEYREK
KONSOLİDE BAZDA ELDE
EDİLEN GELİR

459

Milyon TL
ANA ORTAKLIK PAYLARI
NET DÖNEM KÂRI

Koç Üniversitesi'nden İpek Yolu İçin Stratejik Adım

KOÇ ÜNİVERSİTESİ İLE HONG KONG MERKEZLİ DÜNYACA ÜNLÜ FUNG GRUBU'NA AİT VICTOR & WILLIAM FUNG VAKFI ARASINDA AKADEMİK BAĞLARIN GÜÇLENDİRİLMESİNİ SAĞLAYACAK BİR ANLAŞMA İMZALANDI.



Koç Üniversitesi, Hong Kong merkezli dünyaca ünlü Fung Grubu'na ait Victor and William Fung Vakfı'yla, Çin'den Türkiye'ye araştırmacı beyin göçü sağlayacak işbirliği anlaşması imzaladı. Victor and William Fung Vakfı tarafından hayata geçirilen "İpek Yolu'nu Yeniden Canlandırma Girişimi'nin en önemli adımlarından biri olarak değerlendirilen "Eğitim İşbirliği Anlaşması Töreni", Koç Holding Şeref Başkanı ve Koç Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Rahmi M. Koç ile Fung Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Victor K. Fung'ın katılımıyla, Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirildi. Anlaşma, Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Umrhan İnan ve Victor and William Fung Vakfı Başkanı Dr. Lap Chee Tsui tarafından imzalandı.

RAHMI M. KOÇ: "İPEK YOLU, HEM KARADAN HEM DENİZDEN ÇİFT TARAFLI OLARAK ÇALIŞACAKTIR"

Törende gerçekleştirdiği konuşmada işbirliği anlaşmasının önemine dikkat çeken Rahmi M. Koç, şöyle konuştu: "Koç Üniversitesi'ne umumiyetle batıdan talebe alıyorduk. Bu defa William Fung Vakfı Çin'den üç öğrencinin Koç Üniversitesi'nde okumasını finanse etmektedir. Bu üniversitemiz için enteresan bir adımdır. İpek Yoluna gelince; vaktiyle tek taraflı ve karadan çalışan İpek Yolu, bu defa hem karadan, hem de denizden çift taraflı çalışacaktır. Böylece Uzak Doğu ve Batı her açıdan birbirine yaklaşmış olacaktır ki, bu kısa vadede ekonomik bakımdan çok olumlu bir gelişmedir."

İpek Yolu'nu Yeniden Canlandırma Girişimi'nin hedeflerini aktaran Victor K. Fung şöyle konuştu: "Bu girişim, İpek Yolu üzerindeki ülkeleri, ekonomi politikalarını uyumlaştırarak yüksek standartlara sahip daha geniş ve daha derin bir bölgesel işbirliği yürütmeye teşvik etmeyi; herkese fayda sağlayan, açık, kapsayıcı ve dengeli bir bölgesel ekonomik işbirliği yapısı oluşturmayı amaçlamaktadır."

PROF. DR. UMRHAN İNAN: "BU ANLAŞMA İKİ ÜLKE AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR BAŞLANGIÇ"

İmza töreninde konuşan Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Umrhan İnan, "Biz bu anlaşmanın çok önemli bir başlangıç olduğuna inanıyoruz. İpek Yolu, sadece ticari bir girişim değildir; aynı zamanda sosyal, kültürel ve ekonomik bir paylaşım ve işbirliği platformudur. Bu nedenle oldukça kapsayıcı bir yapısı vardır. Eminim ki bu vesile ile iki kültür arasında kurulacak güçlü akademik bağlar, uzun soluklu ve derinlikli bir ilişkiyi tetikleyecek" dedi.

Koç Üniversitesi ile imza attıkları bu anlaşmanın önemini vurgulayan Dr. Lap Chee Tsui ise, "İpek yolunu yeniden canlandırmanın temellerini bu eğitim anlaşmasıyla atmış bulunuyoruz. Koç Üniversitesi'ne gelecek genç araştırmacılar, İpek Yolu'nun kültürel ve bilimsel zenginliğini artırarak yıllar boyu sürdürülmesini sağlayacak mimarlar olacaklar" diye konuştu.

İki ülke arasındaki akademik bağların güçlendirilmesini sağlayacak anlaşma kapsamında; Çin'den Koç Üniversitesi'ne doktora yapmak üzere gelecek öğrencilere fon sağlanacak.

DİĞER OTOMOTİV

Otokar, IDEF 2015'te Gövde Gösterisi Yaptı

TÜRKİYE'NİN MİLLÎ ANA MUHAREBE TANKI ALTAY'IN SERİ ÜRETİME GEÇECEK TASARIMI İLK KEZ IDEF'TE KAMUOYUNA TANITILDI.

İstanbul'da Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen 12'nci IDEF Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'na katılan Otokar, ana yükleniciliğini üstlendiği Türkiye'nin milli ana

muharebe tankı ALTAY'ın son prototipini ilk kez IDEF 2015'teki standında sergiledi. Fuar sırasında Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç da yan yana alanlarda katılan Otokar, RMK

Marine ve Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri şirketlerinin standlarını ziyaret ederek sergilenen ürün ve sistemlerle hakkında detaylı bilgi aldı.

OTOKAR ARAÇ AİLESİNİ GENİŞLETİYOR

Otokar, 21. yüzyılın gereksinimleri doğrultusunda geliştirdiği paletli zırhlı araç ailesinden TULPAR-S ve Arma 8x8 Kimyasal, Biyolojik, Radyolojik ve Nükleer (KBRN) Keşif Aracı'nı da ilk kez IDEF 2015'te sergiledi.

Otokar'ın paletli zırhlı araç ailesinin yeni kompakt üyesi TULPAR-S, modern savaş sahasının gereklerine sahip bir araç olarak tasarlandı. Otokar, Arma 6x6 keşif aracını 2011 yılında ürün ailesine eklemişti. Bu yıl şirket, KBRN alt sistemleri ve araç entegrasyon konusundaki birikimini ARMA 8x8'e taşıdı.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, fuarda ALTAY Tankı hakkında bilgi aldı.



FİNANS GRUBU

Koçfinans'tan "iPad'imle Eğleniyorum, Öğreniyorum"

Koçfinans, "Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" Projesi kapsamında İstanbul Göztepe'de bulunan Hamit İbrahimiye Özel Eğitim Uygulama Merkezi bünyesinde, iPad'imle Eğleniyorum, Öğreniyorum" uygulamasını hayata geçirmişti. Otizimli çocukların eğitimine destek olmak üzere iPad ile eğitim içeriği geliştirilmesi konusunda destek veren Koçfinans'ın bu uygulaması başarıyla uygulandı. Eğitimci öğretmenlerin projenin uygulanışını değerlendirdiğinde, iPad'in görme, işitme ve dokunma gibi duylara hitap etmesi sebebiyle otizimli çocuklarda dikkat süresini artırdığı ve çocukların eğitimde daha hızlı yol aldığı saptandı. Bu uygulama için Hamit İbrahimiye



Özel Eğitim Uygulama Merkezi'nde düzenlenen bir davet ile Koçfinans Genel Müdürü Pınar Kitapçı'ya teşekkür plaketi sunuldu. Ayrıca TRT Haber'de yayınlanan "Can'da Engel

Olmaz" program içeriğine dahil olan proje Milli Eğitim Bakanlığı bünyesinde "Eğitimde İyi Örnekler" kapsamında değerlendirilerek poster olarak sunuldu.

Koçtaş 44. Mağazasını Samsun'da Açtı

TÜRKİYE GENELİNDE 3 BİNİ AŞKIN KİŞİNİN ÇALIŞTIĞI KOÇTAŞ, YATIRIMLARINA YENİSİNİ EKLEYEREK, 44. MAĞAZASINI SAMSUN'DA HİZMETE AÇTI.

Koçtaş Karadeniz'de Trabzon'dan sonraki ikinci mağazasını Samsun'da açıyor. Koçtaş'ın Samsun'daki ilk mağazası olan ve yaklaşık 6 bin 500 metrekarelik alan üzerine kurulu yeni mağazası ile birlikte Türkiye genelindeki toplam satış alanı da 240 bin metrekarenin üzerine çıktı. 75 kişilik istihdam yaratılan yeni mağazanın ardından, 2015 sonuna kadar Türkiye'nin değişik illerinde en az 2 yeni mağaza daha hizmete açılması planlanıyor. Tüketicinin tüm ihtiyaçlarını tek bir çatı altında, en uygun fiyatlarla bulabileceği yeni nesil mağazacılık anlayışı ile geliştirilen Samsun Koçtaş mağazasında, 'Daha kolay ve rahat alışveriş' formatıyla müşterilerin 35 bin ürün içinden kendilerine en uygun olanı kolaylıkla seçebilmeleri amaçlanıyor.

Mağazanın açılışını yapan Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu, Koçtaş'ın özellikle genç ve kadın istihdamında Türkiye'nin öncü kuruluşları arasında yer aldığını vurguladı. Haşimoğlu konuyla ilgili

şunları söyledi: "Koçtaş mağazalarında yüzde 16 gibi bir oranda 25 yaş altı genç istihdam var. Bu oran sektör ortalamasının üzerinde. Kadın çalışan oranlarına baktığımızda ise merkez ofisimizde kadın çalışan oranımızın yüzde 55, üst kademedeki kadın yönetici oranımızın ise yüzde 50 olduğunu görüyoruz. Perakende

gibi oldukça hareketli ve dinamik bir sektörde, vardiyalı çalışma sisteminin olduğu mağazalarımızda, bu yapıya rağmen kadın çalışanlarımızın oranı yüzde 32. Yani Koçtaş, kadınların ve gençlerin iş hayatına katılımını destekliyor ve bu oranlar Koçtaş açısından son derece gurur verici bir tabloya sahip."



Koçtaş Samsun mağazasını Koç Holding Turizm, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu açtı.

"İlham Perisini Beklemeyin Koçtaş'a Gelin"

KOÇTAŞ, 'İLHAM PERİSİ' REKLAM KAMPANYASINDA, TÜKETİCİLERİN EVLERİNİ GÜZELLEŞTİRMEK İÇİN BEKLEMEK YERİNE KOÇTAŞ'A GELMESİNİ TAVSİYE EDİYOR.

Koçtaş'ın 'İlham Perisi' isimli yeni reklam kampanyası, televizyon, radyo, billboard, internet gibi farklı mecralarda yer almaya başladı. Koçtaş yeni reklam kampanyasında eğlence programı 'Güldür Güldür Show'un sevilen oyuncularından Çağlar Çorumlu'nun canlandığı İlham Perisi karakteriy-

le; yenilik isteyenlere İlham Perisi'ni beklemek yerine, Koçtaş'a gitmelerini tavsiye ediyor.

Reklam kampanyasında eviyle ilgili yenilik yapmak isteyenlere en doğru çözümleri Koçtaş'ın sunduğunu anlatan reklam kampanyası, tüm tüketicilere

"İlham Perisi'ni beklemeyin, Koçtaş'a gelin." çağrısında bulunuyor. Sosyal medyada oldukça aktif olan Koçtaş, kampanyanın sosyal medya ayağını da unutmadı. İlham Perisi'nden gelecek zihni sinir önerilere gülmek isteyenler, Twitter'da @ilhamperisi74 hesabını mutlaka takip etmeli.

Koç Topluluğu'nun Vizyonu: Küresel Bakış Açısı, Inovasyon ve Yurtdışı Açılımlar

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, toplantıda küresel bakış açısının önemini vurguladı.



Koç Topluluğu'nun her yıl yinelenen stratejik plan süreci, Holding ve Topluluk şirketlerinin üst düzey ve stratejik plan sürecinden sorumlu yöneticilerinin geniş katılımıyla yapılan toplantı ile başladı. Toplantıda önümüzdeki yıllarda hedeflenen stratejik açılımlar ve dikkat edilmesi gereken global ve yerel trendler ortaya kondu; makro ekonomik gelişmeler ve varsayımlar tartışıldı. Topluluk şirketlerinin bu yönlendirmeler doğrultusunda hazırlayacakları planlar, Haziran sonuna kadar incelenip tartışılacak.

YENİ CEO'NUN ÖNCELİK VE BEKLENTİLERİ

Toplantının açılış konuşmasını Nisan başında CEO'luk görevini devralan Levent Çakıroğlu yaptı. Çakıroğlu'nun konuşması, yeni dönemde öncelik verilecek stratejik konuların geniş katılımlı bir toplantıda ilk kez dile getiriliyor olması nedeniyle ilgi ve merak ile izlendi. Çakıroğlu, stratejik plan sürecinin çıktılarında birinin 5 yıllık iş planları ve bunların rakamsal göstergeleri olduğunu, ikinci çıktının ise bu rakamları destekleyen vizyon ve bunu gerçekleştirmede izlenecek stratejik

yol olduğunu hatırlattı. Söz konusu ikinci çıktının yeni göreve başladığı bu dönemde kendisi açısından son derece önemli olduğunu vurguladı. Şirketlerin vizyonlarını çizerken, faaliyetleri yerel pazarla sınırlı bile olsa küresel bakış açısını ve global trendleri göz ardı etmemeleri gerektiğini vurguladı. Teknolojinin ürünle sınırlı olmadığını, üretim teknolojisi, süreç yönetimi gibi konularda da teknoloji ve buna ilişkin Ar-Ge'nin çok etkili olduğunu, başta Koç Üniversitesi olmak üzere üniversiteler ve araştırma kuruluşları ile işbirliğinin yararlarına inandığını açıkladı. Çakıroğlu, her fırsatta inovasyon konuşulması gerektiğini, ürüne yönelik inovasyonun yanında, süreç ve maliyet inovasyonunun da önemle takip edilmesi gerektiğini hatırlattı. Tamamlayıcı (incremental) inovasyonun yanı sıra, radikal (disruptive) inovasyonun da iş dünyasına önemli değer kattığını, ancak bu değerlerin geleneksel finansal getiri hesaplamaları ile ölçülmesinin pek mümkün olmadığını, bakış ve değerlendirme açımızı genişletmemiz gerektiğini vurguladı. Marka sahipliği ve gücünün önemini hatırlatan Çakıroğlu, gerektiğinde yatırım ve satın

almalar ile Koç Topluluğu markalarını arzu ettiğimiz konuma getirmemiz gerektiğini bildirdi.

Topluluk şirketlerinin yurtdışı faaliyetlerine özel önem verdiğini açıklayan Çakıroğlu, Koç Topluluğu'nun ağırlıklı olarak yerel bir topluluk olduğunu, bunun portföy yönetimi açısından değiştirilmesi gerektiğini vurgulayarak şirketlerden beklentilerini dile getirdi. Yeni pazarlara ve yeni iş alanlarına girme konusunda daha girişimci bakış açısının kurumsallaştırılması yönünde çaba sarf edilmesinin gerekliliğini vurguladı.

Tüm faaliyetlerin temelinde güçlü bir insan kaynağının yattığını hatırlatan Çakıroğlu, bu konuda varsa eksiklerin ve çözümlerin net şekilde ortaya konmasını talep etti. Şirketlerde ciro büyümesi hedefinin kaçınılmaz ve önemli olduğunu, ancak buna sürdürülebilir karlılık, nakit yaratma ve temettü ödeme kapasitesinin de eşlik etmesi gerektiğini hatırlattı.

MAKROEKONOMİK GELİŞMELER VE BEKLENTİLER

Makroekonomik görünüm ve varsayımlar konusunda Koç Holding Ekonomik Araştırmalar Koordinatörü Dr. Ahmet Çimenoglu, sunumunda dinleyicileri kapsamlı bir dünya gezisine çıkardı. Global kriz sonrasında oluşan yeni ekonomik düzende, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelerin üzerinde, ancak eskisinden daha düşük büyüme hızlarının olacağını, Türkiye'deki beklentilerin de aşağı çekildiğini hatırlattı. ABD'de faizlerin Avrupa'dan çok daha önce artacağı düşüncesiyle ABD Doları'nın Euro'ya karşı değerlenmeye devam etmesinin; zayıf talep ve güçlü arz koşullarının emtia fiyatlarını baskı altında tutmasının; jeo-politik gelişmelerin piyasalar üzerindeki etkisinin sürmesinin beklendiğini dile getirdi. Çimenoglu, World Economic Forum tarafından orta ve

uzun vadede önemli olması beklenen temalara vurgu yaptı ve özellikle gelir eşitsizliğinin ve istihdam yetersizliğinin önemli sorunlar olarak öne çıkacağına inanıldığını söyledi. Türkiye'deki ana sorunu "orta gelir tuzağı" olarak özetleyen Çimenöğlu, son 4 yıldır potansiyelin altında büyüme olduğunu ve 8 yıldır ABD Doları bazında kişi başı gelirin aynı seviyede kaldığını hatırlattı. Büyüme için işgücü, sermaye ve teknoloji/bilgi girdilerinin önemini hatırlatarak, Türkiye'de nüfus ve işgücü arzı açısından önümüzdeki 20 yılda sorun olmadığını, yapılması gerekenin, daha yüksek teknoloji ve bilgi ile çok daha verimli bir üretim modeline geçebilmek olduğunu vurguladı.

RADİKAL İNOVASYONLARA YOL AÇAN MEGA TRENDLER

Global bazda inovasyonu ele alan Frost&Sullivan araştırma şirketinin kıdemli ortaklarından ve "Yeni Mega Trendler" kitabının yazarı Sarwant Singh, her toplumun ve ülkenin kendine özgü dinamikleri olduğunu, buna rağmen tüm ülkelerin farklı düzeylerde de olsa bazı "mega trendler"den er veya geç etkilendiğini hatırlattı. Yaşam şeklimizi değiştiren trendlerin başında iletişimin geldiğini, 2020'de 5 milyar internet kullanıcısı ve 80 milyar ağı bağlı cihaz öngörüldüğünü belirtti. Böylelikle oluşan dev iletişim ağını etkin olarak kullanma yeteneğini geliştirenler, ezber bozan ve başarılı iş modelleri ile piyasada etkili olabilecek. 2011'de dünya perakende ticaretinin %5'ini oluşturan on-line satışların 2025'de

%19 seviyesine çıkmasının beklendiğini açıklayan Singh, bu gelişimi yakalayan başarı örnekleri sundu. Birçok ürün ve hizmette hayatımıza girmekte olan "smart" (akıllı) kavramına özellikle vurgu yaptı. Sosyal trendlere de değinen Singh, Türkiye'nin demografik yapısının yeniliklere açık olduğunu, ancak kadınların hayata katılımının gelişmiş ülkelerin gerisinde olduğunu hatırlattı. Otomotiv sektöründe uzmanlaştığı için bu alandan zengin örnekler sunan Singh, "dijital showroom"dan kişiselleştirilmiş araçlara, kullan-bırak kiralama modellerine ve sürüş alışkanlıklarına uygun sigorta ürünlerine kadar çeşitli yenilikçi iş modellerinin otomotiv pazarında radikal değişikliklere yol açtığını anlattı. Koç Topluluğu şirketlerine de sürekli bu gibi modellerin arayışı içinde olmayı önerdi. Strateji oluşturma aşamasında şirketlerin makro düzeyde mega trendlerden yola çıkarak kendi iş alanlarını etkileyen önemli alt trendleri saptamalarını; bunların gelecekteki gelişmelerini öngörerek senaryolar yapmalarını ve yeni ürün/teknolojilerini belirlemelerini, pazardaki fırsat ve henüz karşılanmayan ihtiyaçlara cevap vermek hedefiyle yeni iş modelleri ve stratejiler geliştirmelerini salık verdi.

DEĞİŞEN TÜKETİCİ TERCİHLERİ VE YAŞAM RİTMİ
İngiliz reklam, medya ve iletişim grubu WPP'nin Ülke Müdürü Demet İkiler Türkiye'de değişen tüketici tercihlerini anlattı. İkiler ilginç videolarla zenginleştirdiği sunuşunda iletişim araçları



Küresel mega trendler ve ülkemize yansımaları hepimizi etkileyecek; radikal inovasyona ihtiyaç var.

sayesinde tüketicinin satıcı karşısında çok güçlü ve aynı zamanda daha az toleranslı hale geldiğini, beklenmedik tercihler yapabildiğini anlattı. Türkiye'de tüketicilerin segmentlere dağılım oranının son yıllarda sayıca çok değişmediğini, ancak tüketim yaklaşımı ve kadının tüketim tercihleri konusunda daha fazla söz sahibi olmaya başlaması ile bir değişim yaşandığı, bu yeni eğilim doğrultusunda yeni alternatif ürün ve hizmetlerin ortaya çıktığını açıkladı. Yeni hayat ritminin ve hızla gelişen iletişim teknolojisinin yeni bir kuşak yarattığını, bu "Z" kuşağının beğenisini kazanmak için marka hikayesi oluşturmak, toplumsal fayda sağlamak, sürekli, hızlı ve interaktif iletişim sunmak gibi yeni unsurların göz önüne alınması gerektiğini anlattı. On-line satış kanallarının da işin içine girmesi ile karmaşılaşan, fakat aynı zamanda çok sayıda veri sunan alışveriş yolculuğunda veri analizi ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ile önemli kazanımlar sağlanabileceğini vurguladı. Yoğunlaşan şehir yaşamına ve önemi artan aileye yönelik çözümlerin geleceğin trendleri olacağını anlattı.



Sarwant Singh konuşmasında, tüm ülkelerin "mega trendler"den er veya geç etkilendiğini söyledi.

2015 Autoshow'a Koç Topluluğu Markaları Damga Vurdu

KOÇ TOPLULUĞU MARKALARI FIAT VE FORD, OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ ARENASI NİTELİĞİNDEKİ İSTANBUL AUTOSHOW 2015'İN YILDIZI OLDU. FIAT'IN YENİ KOMPAKT SEDANI, ÆGEA PROJE İSMİYLE TÜM DÜNYAYA TANITILDI. FORD STANDININ YILDIZI İSE 50 YILLIK EFSANE MUSTANG'IN YENİ NESLİ OLDU

Beylikdüzü'ndeki TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen İstanbul Autoshow 2015'in yıldızı Koç Topluluğu markaları Fiat ve Ford oldu. Fiat'ın merakla beklenen yeni kompakt sedanının dünya ön gösterimi, İstanbul Autoshow'da gerçekleştirildi. Ford ise 9 Türkiye prömiyeri ile büyük şovun yıldızı oldu.

DÜNYA İLE AYNI ANDA ÆGEA
Fiat'ın yeni kompakt sedanı Ægea proje ismiyle tüm dünyaya aynı anda tanıtıldı. Projenin ismi, Türkiye'yi batıya bağlayan Ege Denizi'ne atıfta bulunuyor. FCA Stil Merkezi tarafından tasarlanan ve Tofaş Ar-Ge ile birlikte geliştirilen yeni kompakt sedan, üç yıl süren geliştirme sürecinin ürünü. İki binden fazla kişiden oluşan bir ekip ta-

rafından geliştirilen yeni sedanın Fiat'ın Türkiye'de bu sınıftaki liderliğini daha da güçlendirmesi hedefleniyor. Kasım ayından itibaren Türkiye'de satışa sunulacak olan yeni Fiat kompakt sedan, EMEA bölgesindeki 40 ülkede de satışa sunulacak. Bu nedenle yeni kompakt sedan, EMEA bölgesinde varlığını güçlendirmek isteyen Fiat için anahtar niteliğinde stratejik bir rol üstleniyor. Otomobilin konforu, bagaj hacmi, motor gamı ve etkileyici stili sayesinde Fiat, Türkiye'de kompakt sedan sınıfındaki liderliğini daha da güçlendirecek. Göz alıcı tasarımı, zengin donanım seçenekleri, iddialı kabin genişliği ve yük kapasitesiyle de ön plana çıkan yeni kompakt sedan, İtalyan tarzı konfor, verimlilik ve teknolojinin muhteşem bir kombinasyonu olarak Fiat'ın bu hedefinde başrolü üstleniyor.



Otomotiv sektörünün en önemli arenası olan Autoshow 2015'e Koç Topluluğu markaları imza attı. Ford 9 Türkiye prömiyeri yaparken Fiat'ın merakla beklenen yeni kompakt sedanının dünya ön gösterimi, 2015 İstanbul Autoshow'da gerçekleştirildi.

YENİ MUSTANG'IN TÜRKİYE PRÖMİYERİ YAPILDI

İstanbul Autoshow 2015'te birçok yenilikle sahne alan bir başka Koç Topluluğu şirketi de Ford Otosan oldu. Ford standının yıldızı, 50 yıllık Amerikan spor otomobil efsanesi Mustang'ın yeni nesli oldu. Avrupa'da satışa sunulacağı haberinin ardından Ocak ayından bu yana 2 bin 600'ü aşkın sipariş alarak kendi alanında bir rekor kıran ve Amerika'da üretilen yeni Mustang yılın üçüncü çeyreğinde Türkiye'de satışa sunulacak. Çarpıcı bir şov ile Türkiye prömiyeri yapılan yeni Mustang 0-100 km/s hızlanma-



AUTOSHOW'UN YILDIZ GEÇİDİ

Bu yıl Autoshow'a Koç Topluluğu markalarından Ford ve Fiat'ın araçları imza attı. Dünya ile aynı anda prömiyeri yapılan yeni Fiat Aëgea ve Yeni Mustang yıldızı oldu.

SINIFININ ZİRVESİ

Yeni Fiat Aëgea 4,5 metrelik uzunluğu, 178 santim genişliği, 148 santim yüksekliği ve 264 santimlik aks mesafesi ile mükemmel iç genişliği hakkında fikir veriyor. Tüm bu boyutlar 5 yetişkini konforla ağırlayabilen yaşam alanı ve 510 litre aşıyan bagaj hacmini aynı çatı altında buluşturuyor. 95-120 HP arasında güce sahip, hem manuel hem de otomatik şanzımanla tercih edilebilecek iki Multijet II turbo dizel ve iki benzinli motor, yeni sedanının kaputu altında görev yapacak. Özellikle dizel motor seçenekleri 100 km'de ortalama 4 litre altındaki yakıt tüketimiyle son derece tutumlu bir performans ortaya koyuyor.

50 YILLIK EFSANE YENİ NESLİ İLE TÜRKİYE'DE

Yeni Mustang, Fastback ve Convertible gövde seçeneklerinde 2,3 litre EcoBoost 317 PS ve 5,0 litre Ti-VCT V8 421 PS'lik motorlarla sunulacak. Mustang, Normal, Sport+, Pist ve Kar/Isıslak olarak 4 ayrı moda sahip Seçilebilir Sürüş Modları (Selectable Drive Mode) sayesinde virajlı toprak yollardan pist şartlarına kadar her türlü koşula mükemmel uyum sağlıyor. Yarım asrı aşkın ömrü boyunca 9 binden fazla video oyunu, müzik klipi ve TV programında kullanılan Mustang, Will Smith, Nicholas Cage, Jason Statham, Tom Cruise ve Steve McQueen'e gibi Hollywood yıldızlarına eşlik etti. 1964 yılından günümüze 9 milyonu aşkın satış rakamı ile kendi türünün en fazla satılan aracı olan Mustang kullanıcıları arasında Bill Clinton, Jim Morrison, Jay Leno ve Kelly Clarkson gibi isimler bulunuyor.

sını 4,8 saniyede gerçekleştirerek Avrupa'da satılan seri üretim Ford modelleri arasında gelmiş geçmiş en hızlı model unvanını kazandı. Ford, pazara sunacağı yeni nesil aile otomobilleri C-MAX ve Grand C-MAX modellerini de ilk defa İstanbul Autoshow 2015'de sergiledi. Ailelerin daha konforlu yolculuklar gerçekleştirmesi için akıllı çözümler sunan C-MAX modelleri, akıllı bagaj kapağı ile donatılarak sınıfında bir ilki gerçekleştiriyor. Yeni 5 kişilik C-MAX ve 7 kişilik Grand C-MAX'te ayrıca paralel park yanında dikey olarak park etmeye de imkan tanıyor.

VIGNALE'NİN YENİ ARAÇLARI GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Ford'un lüks araç segmentine kattığı yeni konsepti Vignale'nin Mondeo Vignale ve S-MAX Vignale Concept modelleri de Türkiye'de ilk kez görülcüye çıktı. Üst seviye konfor ve seçkin tasarım sunan Mondeo Vignale, ısıtmalı, soğutmalı ve aktif masaj fonksiyonlu koltukları ile sınıfında bir ilki gerçekleştiriyor. Tamamen yeni bir platformda üretilerek pazara sunulacak olan yeni nesil

S-MAX Vignale Concept ise özel tasarımı çok katmanlı aktif masaj fonksiyonlu deri koltuklarında ısıtma ve soğutma özelliği ile de sınıfında ilk olmayı başarıyor. Focus ST ve Fiesta ST performans araçların rüzgârının da estiği Ford standında; EcoSport ve Edge, SUV segmentinde görülcüye çıkan yeni modelleri olarak dikkat çekti.

FORD'UN OTOMOBİL YILI

Ford standında düzenlenen toplantıda konuşma yapan Ford Otosan Pazarlama, Satış ve Satış Sonrası Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yüçetürk, "Otomobil Yılı" ilan ettiğimiz 2015'te Türkiye otomotiv sektörü önemli rekorlara imza atıyor. Büyüyen pazar içerisinde biz de satışlarımızı bir önceki yıla göre iki katından daha fazla büyüttük. Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörü olan otomotive inancımızı koruyor ve yatırımlarımıza devam ediyoruz. 2011-2014 yılları arasında 1,6 milyar doların üzerinde yatırım hamlemizi tamamladık. 'Ticari Araç Yılı' ilan ettiğimiz 2014'te ticari araç ürün gamımızı tamamen yeniledik ve Türkiye'nin en genç ticari araç ürün gamına sahip olduk. "Türkiye'nin Ford"u diyoruz. Çünkü Ford Otosan bu ülke topraklarına yatırım yapmaya, büyümeye ve büyütmeye devam ediyor" dedi.





Koç Topluluğu Bayileriyle Geleceğe Yürüyor

TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR YANINDA KURULAN BAYİ AĞI SAYESİNDE ANADOLU’DA DA VARLIĞINI GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE SÜRDÜREN KOÇ TOPLULUĞU, 24. ANADOLU BULUŞMALARI TOPLANTISI’NI GENİŞ BİR KATILIMLA ANTALYA’DA GERÇEKLEŞTİRDİ. TOPLANTIDA BAYİLERE SESLENEN KOÇ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA V. KOÇ VE KOÇ HOLDİNG CEO’SU LEVENT ÇAKIROĞLU 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 24'üncüsü, Kasım ayında düzenlenecek G20 Zirvesi'ne de ev sahipliği yapacak olan Antalya'da gerçekleştirildi. Koç Topluluğu'nun Antalya ve çevre illerdeki bayilerinin katıldığı toplantıya Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu ve Koç Holding üst yönetimi de katıldı.

Toplantının açılış konuşmasında Antalya'da bulunmaktan dolayı duyduğu mutluluğu dile getiren



Mustafa V. Koç: "Bayilere doğrudan temas etme ve ülkenin nabzını tutma olanağının bulunduğu Anadolu Buluşmaları vasıtasıyla Topluluğa ilişkin gelişmeleri sizlerle paylaşıyor sizlerin görüşleriyle stratejilerimizi şekillendiriyoruz."

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, bayilere 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.

Mustafa V. Koç, bayilere seslendiği toplantıya dünyadaki gelişmeleri değerlendirerek başladı. Tüm dünyayı etkileyen global krize değinen Mustafa V. Koç, global krizin başladığı Amerika'da konut ve istihdam piyasasından gelen olumlu sinyallerin krizden çıkış yolunda önemli bir aşama kaydedildiğine işaret ettiğini belirtti. Fed'in bundan sonraki aşamada neredeyse sıfır düzeyinde olan politika faizini artırmaya başlamasının beklendiğini söyleyen Mustafa V. Koç, "Avrupa Merkez Bankası'nın başlattığı Fed benzeri bir tahvil alım programıyla, parasal genişlemenin hızlandığı görülüyor. Ancak Yunanistan ekonomisiyle ilgili sıkıntıların henüz giderilememiş olması ve seçimler sonrası kurulan yeni hükümetle Avrupa Merkez Bankası ve IMF arasındaki çözüme yönelik görüşmelerin beklenenden yavaş ilerlemesi endişe yaratıyor." dedi. Daha önceki

yıllarda dünya ekonomisinin motoru olan gelişmekte olan ülkelerin büyüme performansının ise bu dönemde hayal kırıklığı yarattığına değinen Mustafa V. Koç, "Çin'de iç talebin bir türlü canlandırılmaması, büyüme hızının kademeli bir şekilde azalarak %7-%7.5 bandına gerilemesine yol açtı. IMF, 2015 için Çin'de %6.8 büyüme beklerken, 2016 için büyüme tahminini %6.3'e indirdi. Bu ülkedeki yavaşlama, Çin'e yoğun bir şekilde mal satan birçok diğer ülkeyi de olumsuz etkiledi. Bu gelişme, emtia piyasalarında fiyatların düşmesindeki en önde gelen faktörlerden birisi oldu. Bu gelişmeler sonucunda başta Brezilya, Rusya, Güney Kore ve Güney Afrika olmak üzere birçok ülkede büyüme oranları, uzun yıllardır gördüğümüz ortalamaların oldukça altına düştü."

2015 yılında Avrupa'da gerek hükümetlerin gerekse Avrupa Merkez Bankası'nın büyümeyi destekleyici politikalar izleyeceği beklentisinin güçlendiğini hatırlatan Mustafa V. Koç, "Bu yönde atılacak adımlar, işlerimize yansiyabilecek olumlu etkileri bir yana, krizle birlikte artan gelir dağılımı eşitsizliğine ve genç işsizliğine çözüm olması açısından da önem taşıyor" dedi.

"TÜM DÜNYADA JEO-POLİTİK RİSKLER SÜRÜYOR"

2014 yılında gündemin önemli bir diğer maddesinin artan jeo-politik riskler olduğunu söyleyen Mustafa V. Koç, maalesef 2015 yılında da bu risklerin devam edeceğinin gözlemlendiğini söyledi. Rusya- Ukrayna gerilimi ve ardından Batı dünyasının Rusya'ya yönelik yaptırımlarını anımsatan Mustafa V. Koç, "Kuzey komşularımızdaki sorun sürerken bu kez de güneyde IŞİD adı altında yeni bir tehdit kapımıza dayandı. Tüm bu sıkıntıların içerisinde İran'ın ABD liderliğindeki ülkelerle sürdürdüğü nükleer programına ilişkin müzakerelerin bir çözüme yaklaşması olumlu bir gelişme olarak öne çıkıyor. Ayrıca, Kuzey Irak bölgesel yönetimi ile Bağdat'ın petrol

Koç Topluluğu CEO'su Levent Çakıroğlu, Anadolu Buluşmaları'nda bayilere Koç Topluluğu şirketleri hakkında bilgi verdi.



gelirlerinin paylaşımı konusunda anlaşması, ülkemiz açısından umut verici bir diğer gelişme oldu.”

“Jeo-politik olarak dünyadaki bu gelişmelerin Türkiye’nin refahı, istikrarı ve güvenliği için komşularımızın da istikrarlı, demokratik ve sınır bütünlüğünü koruyabilen ülkeler olmalarının ne kadar kritik olduğunu bize bir kez daha gösteriyor” diyen Mustafa V. Koç, “Görülüyor ki, bölgedeki huzursuzluklar ve problemler yakın gelecekte bitmeyecek. Bizler de bunun hem ekonomik hem de siyasi sonuçlarını yaşamaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.

“TÜRKİYE’NİN GELECEĞİ İÇİN ÇALIŞMAYA DEVAM EDİYORUZ”

Toplantıda hem global arenada hem de Türkiye’de yaşanan zorlu döneme rağmen 2014 yılında Koç Topluluğu’nun Türkiye’nin performansına paralel başarılı sonuçlar elde

ettiğini vurgulayan Mustafa V. Koç, başarıları şu şekilde sıraladı: “Öncelikle 133,5 milyar TL ile Topluluğumuz, Türkiye milli gelirinin %8’ine eş değer kombine ciro yaratmıştır. Elde ettiğimiz gelirler sonucu, Topluluk olarak ödediğimiz vergiler, ülkemizin vergi gelirlerinin %8,7’sine tekabül etmektedir. 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 üyesi olmasının gururunu yaşadık. Şirketlerimiz, ülkemiz ihracatının %9’unu gerçekleştirmiş ve bu yıl da, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından verilen ödüllerde en ön sıralarda yer almışlardır. Yurtdışında ve yurtiçinde yaşanan ekonomik dalgalanmalara rağmen, Topluluğumuz geçtiğimiz üç yılda toplam 20 milyar TL’ye yakın yatırıma imza atmıştır. Topluluk olarak, ülkemizdeki özel sektör Ar-Ge yatırımlarında, Ar-Ge merkezi sayısında ve Ar-Ge personeli istihdamında açık

ara öncüyüz. Bu alanda da Türkiye’nin geleceği için çalışmaya devam ediyoruz. Son olarak da tüm bu gelişmelerin, Koç markasına ve itibarına da olumlu etkisini görüyoruz. 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.”

KOÇ HOLDİNG CEO’SU LEVENT ÇAKIROĞLU: “BU TOPLANTI BENİM İÇİN ÖZEL”

Antalya’da, Muğla, Isparta ve Burdur’den katılan bayilere seslenen Koç Holding CEO’su Levent Çakıroğlu sözlerine, “Bu toplantı, Koç Holding CEO’su olarak yaptığım ilk Anadolu Buluşmaları olması açısından benim için ayrıca özel” diyerek başladı.

Bayilere “Ülke ekonomisinin nabzının attığı çok önemli bir bölgeyi temsil ediyorsunuz” diyen Levent Çakıroğlu, Antalya, Muğla, Isparta ve Burdur’un Türkiye’nin gayri safi milli hasılası içerisindeki payının %5.5 civarında olduğunu belirtti.

Toplantıda dünya ekonomisine de değinen Levent Çakıroğlu, küresel ekonomideki gelişmelerin Koç Topluluğu’nun faaliyette olduğu sektörlerle etkisine değinerek konuşmasını sürdürdü. Enerji sektöründe kaya gazının keşfi ile birlikte küresel anlamda sektörün yeniden yapılanma süreci yaşadığını belirten Çakıroğlu, petrol fiyatlarının düşmesinin dünya enerji sektöründe kaya gazı dahil tüm enerji yatırımlarının tekrar gözden geçirilmesine neden olduğunu söyledi. Koç Topluluğu’nun da değişen bu dinamikleri göz önünde tutarak yatırımlarını sürdürdüğünü söyleyen Levent Çakıroğlu: “Tüpraş’ın rafine sektöründeki konumunu daha da güçlendiriyoruz. Üretimimizi geçen yıla göre yüzde 25 artırdık. 3 milyar dolar maliyetle Türk özel sektörünün tek kaleminde gerçekleştirdiği en



**Koç Holding CEO'su
Levent Çakıroğlu:
"Antalya, Muğla, Isparta
ve Burdur Türkiye'nin
gayri safi milli hasılası
içerisindeki %5.5
civarında bir paya sahip.
Bu nedenle sizler de ülke
ekonomisinin nabzının
attığı bir bölgeyi temsil
ediyorsunuz."**

yüksek sanayi yatırımı olan, Fuel Oil Dönüşüm Tesisi'nin açılışını Aralık ayında gerçekleştirdik. Bu yeni yatırımımız sayesinde ülkemizin enerji ithalatının net 1 milyar dolar azalmasını sağlamış ve ülke ekonomimize çok önemli bir katkıda bulunmuş olacağız." dedi.

Akaryakıt dağıtım sektörünün ikinci büyük şirketi olan Opet'in bugün geldiği noktada 1420 Opet ve Sunpet markalı istasyonu ile sektördeki konumunu yükseltmeye devam ettiğini belirten Levent Çakıroğlu, yıllardır pazarının açık ara lideri olan Aygaz Grubu'nun da 1.665 otogaz, 2250 tüplü gaz bayi ile Türkiye'deki en yaygın dağıtım ağına sahip olduğunu söyledi.

"OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE ÖNCÜ ROLÜMÜZÜN HAKLI GURURUNU YAŞIYORUZ"

Koç Topluluğu'nun faaliyette olduğu önemli sektörlerden biri olan otomotiv sektörünü de değerlendiren Levent Çakıroğlu, Koç Topluluğu'nun otomotiv sektöründeki mühendislik gücü, mükemmellik seviyesindeki üretim merkezleri ve dünyaya ihraç edilen modellerle öncü rolünün haklı gururunu

yaşadıklarını söyledi. Ford Otosan'ın geliştirdiği Yeni Ford Courier'nin Gölçük'teki ikinci fabrikasını 2014 yılı Mayıs ayında açıldığını hatırlatan Çakıroğlu, bu fabrikayla 330 bin araçlık toplam kapasitenin 415 bine çıktığını ayrıca Kocaeli Fabrikası'nda üretilmekte olan Transit'lerin yeni modellerinin devreye alınmasıyla, 1.6 milyar dolarlık yeni model ve fabrika yatırımlarının tamamlanmış olduğunu söyledi. Ford Otosan'ın iç pazar satışlarında geçtiğimiz yıla göre yüzde 181'lik bir artışla büyük bir sıçrama gösterdiğini söyleyen Çakıroğlu, "Ayrıca 1.350 mühendisin çalıştığı; Türk otomotiv endüstrisinin en büyük mühendislik merkezinin resmi açılışını, Nisan ayında gerçekleştirdik. Ford Otosan dünya otomotiv sektöründe önemli bir Ar-Ge merkezi oldu.

Konuşmasında Koç Topluluğu'nun bir diğer otomotiv markası Tofaş hakkında da bilgi veren Çakıroğlu, "İç satış adetlerinde geçen seneye göre yüzde 57 artış gösteren Tofaş, 2014 sonunda ABD ve Kanada'ya Doblo ihracatına başladı. Toplam 360 milyon dolar tutan bu yatırım ile aracın proje ömrü 2018'den 2021'e uzadı. Türkiye'de üretilen Doblo'nun gerçek bir başarı olduğunu söylemek mümkün. Bu sadece üretim gücümüzü değil ve izlediğimiz stratejinin de doğruluğunu gösteriyor" dedi.

Otokoç Otomotiv'in otomotiv perakendeciliğinde önemli bir oyuncu olarak Türkiye otomotiv satışlarının yüzde 8'ini gerçekleştirdiğini söyleyen Çakıroğlu, oto kiralama işinde Avis ve Budget markalarıyla, yurt dışı açılımların devam ettiğini söyledi.

Konuşmasında Otokar'a da değinen Levent Çakıroğlu: "Ülkemizin ilk milli tank projesi Altay'ın üçüncü prototipi de tamamlandı; dördüncünün üretimi ve testler sürüyor. Küçük ve orta boy otobüs satışlarında yurt içinde liderliğini koruyan Otokar, Avrupa'daki satışlarını da büyütüyor."

6 BAŞLIKTAKI KOÇ TOPLULUĞU'NUN 2014 SONUÇLARI

01

Koç Topluluğu, 133,5 milyar TL ile Türkiye milli gelirinin %8'ine eş değer kombine ciro yarattı.

02

Koç Topluluğu'nun elde ettiği gelirler sonucu ödenen vergiler, Türkiye'nin vergi gelirlerinin %8,7'sine tekabül ediyor.

03

Koç Topluluğu şirketleri Türkiye ihracatının %9'unu gerçekleştirmiş ve bu yıl da, Türkiye ihracatçıları Meclisi tarafından verilen ödüllerde en ön sıralarda yer aldı.

04

Koç Topluluğu geçtiğimiz üç yılda toplam 20 milyar TL'ye yakın yatırıma imza attı.

05

Koç Topluluğu Ar-Ge yatırımlarında, Ar-Ge merkezi sayısında ve Ar-Ge personeli istihdamında Türkiye'deki özel sektörde açık ara öncü durumda.

06

Tüm bu gelişmeler çerçevesinde Koç Markası ve itibarı da güçleniyor. Bağımsız kuruluşlarca yapılan araştırmalarda, Koç Holding itibarının Türkiye'deki diğer önde gelen kurumlarla arasındaki farkı artırdığı ve bu konuda liderliği koruduğu görülüyor.



RMK Marine ve Türk Traktör'ü de değerlendiren Levent Çakıroğlu: "RMK Marine, sahil güvenlik gemileri projesinde son geminin kesin teslimini Mayıs ayında gerçekleştirdi ve böylelikle 4 gemilik bu proje başarıyla tamamlanmış oldu. 60'ıncı yılını kutlayan Türk Traktör ise Adapazarı Erenler'deki tesisleri geçen yıl açıldı. 105 milyon Euro yatırım ile kapasitesini 2 vardiyada 50 bin traktöre çıkartarak Avrupa'nın en büyük traktör tesislerinden biri konumuna geldi" dedi.

"TÜRKİYE'DE İNOVASYON VE YENİLİK DENDİĞİ ZAMAN İLK AKLA GELEN ŞİRKETLERDEN BİRİ ARÇELİK"

Koç Topluluğu şirketlerinin durumunu özetlediği konuşmasında Arçelik ve Beko markasına da değinen Levent Çakıroğlu: "Bugün 5 ayrı ülkede 14 üretim tesisinin yanında, 26 ülkede satış ve pazarlama şirketleriyle faaliyette bulunan Arçelik,

ulusal, bölgesel ve küresel markası ile 130'dan fazla ülkede ürün ve hizmet sunuyor. Ülkemizi birçok ilkle buluşturan ve 60. yılını kutlayan Arçelik Türkiye'de Arçelik ve Beko markalarıyla %50 seviyesinde pazar payıyla güçlü liderliğini sürdürüyor. Defy markası ile Güney Afrika'da, Arctic markası ile Romanya'da liderliğini koruyor. Küresel markamız Beko son 7 yılda Avrupa'da pazar payını en çok artıran ve en hızlı büyüyen beyaz eşya markası oldu. Böylelikle Avrupa'nın ikinci büyük beyaz eşya markası konumuna yükselen Beko; İngiltere ve Polonya'da pazar lideri, Fransa ve İspanya'da üçüncü sırada. Almanya'da son beş yılda, en hızlı büyüyen beyaz eşya markası."

FİNANS GRUBU İSTİHDAM VE ALTYAPI ÇALIŞMALARINA HIZLA DEVAM EDİYOR
2015'e binin üzerinde şube ile gi-

ren Yapı Kredi'nin bu sene de büyüme stratejisi doğrultusunda istihdam ve altyapı çalışmalarına hızla devam ettiğini belirten Çakıroğlu, bankanın yenilikçi ürünleri ve her gün büyüyen hizmet ağı ile müşteri memnuniyetini de artırmaya devam ettiğini söyledi. Bu yılın ilk üç ayı neticesinde (mart 2015) sektörden daha hızlı kredi ve mevduat büyümesi elde eden Yapı Kredi'nin bu başarı sayesinde özel bankalar arasında toplam kredilerde 3'üncü büyük banka olurken, müşteri mevduatında da yine 3'üncü büyük banka konumuna yükseldiğini belirtti. Finans Grubu için gerçekleştirdiği konuşmasında Koç Finans'a da değinen Levent Çakıroğlu, "Koç Finans taşıt kredilerindeki uzmanlığının yanı sıra, dayanıklı tüketim, eğitim ve konut kredileriyle de büyümeyi hedefliyor. Yeni ürünleriyle, bayilerin stoklarına aldıkları malların finansmanını da yaparak, tüm değer zincirinde fayda yaratmaya odaklanıyor." dedi.

“TURİZM, GIDA VE PERAKENDEDE BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRÜYORUZ”

Koç Topluluğu'nun içinde bulunduğu sektörler için gerçekleştirdiği konuşmanın sonunda Turizm, Gıda ve Perakende sektörünü de değerlendiren Levent Çakıroğlu Koçtaş'ın büyüme stratejisini rakiplerinin Türkiye'deki faaliyetlerini durdurması ile oluşan fırsatları ve yeni lokasyonları devreye almasıyla sürdürdüğünü söyledi.

2014 yılının Tat Gıda için son derece verimli ve stratejik hamlelerin yapıldığı bir yıl olduğunu hatırlatan Çakıroğlu, “Tat gıda, belirlemiş olduğu odaklı büyüme stratejisine paralel olarak önemli portföy değişiklikleri yaptı ve et işinden çıktı. Diğer taraftan da peynir ürün portföyünü genişletme planları çerçevesinde bu alanda faaliyet gösteren Moova A.Ş.'yi satın aldı. Şirketimiz, gençlere ve sağlıklı yaşama yönelik yeni ürünler ile ürün gamını çeşitlendirmeye ve pazar payı kazanmaya devam ediyor.”

Konuşmasında Setur Duty Free, Setur Marinaları ve Divan Grubu faaliyetlerine de değinen Çakıroğlu konuşmasını şu şekilde tamamladı: “Setur Duty Free iş kolunda, 2014 sezonunda Ayvalık mağazası açıldı. Setur marinaları, biri İstanbul Pendik'te, ikisi Göcek'te olmak üzere üç marinanın işletme haklarını aldı. Satış süreçlerinin tamamlanmasına yönelik çalışmalar devam ediyor. Divan Grubu 2015 yılı ilk çeyreğinde, Bomonti'de yeni bir rezidans ile faaliyet göstermeye başladı. Divan Adana, Divan Mersin ve G Marin 2015 yılı içerisinde açılması planlanan diğer projeler arasında yer alıyor. Böylece yeni imzalanan ve inşaat aşamasındaki projeler ile birlikte toplam otel ve rezidans sayımız 27'ye ulaşacak.”

SOLİ ÖZEL: “ALISTIĞIMIZ DÜNYA DEĞİŞİYOR”

Anadolu Buluşmaları Toplantısı'nda bayilere dünya ve Türkiye projeksi-



**Dünyadaki kapitalist
sistemde ekonominin
örgütlenmesi ve dünyanın
ekonomik merkezinin
kayması gibi iki yapısal
değişiklik yaşanıyor.**

yonuna ilişkin bir sunum yapan Kadir Has Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Görevlisi ve Haber Türk Gazetesi Dış Haberler Müdürü Soli Özel, “Alıştığımız dünya değişiyor” diyerek sözlerine başladı. Dünyayı tasarımı henüz herkes tarafından kabul görmemiş inşaatla benzeten Soli Özel, tüm bunların nedeninin 2008 yılında gerçekleşen kriz olduğunu söylüyor.

Dünyadaki kapitalist sistemde iki şekilde; teknoloji ve ekonomik merkezin kayması kaynaklı değişim yaşandığını söyleyen Soli Özel, teknolojinin etkisinin tüm dünyada istihdam yaratmak noktasında sorunlar ortaya çıkardığını belirtti. Özel, “Teknoloji devriminden çok büyük beklentiler varken buna paralel olarak istihdam meselesinin nasıl bir çözüme ulaşacağı belli değil. Çünkü bu yeni teknolojiler geçmiş dönemlerden farklı olarak yeni istihdam alanları açmıyorlar, insan faktörü dışlanıyor.” dedi. Bu sorunun gelir dengesizliği konusunu gündeme getirdiğini söyleyen Özel, dünyadaki yüzde 1'in elinde tuttuğu servet ya da gelirin dünyanın yüzde 50'sinin elinde tuttuğu servetten fazla olduğunu söyledi. Gelir dengesizliğine ilişkin Türkiye'de benzer bir durum olduğunu söyleyen Özel, “Türkiye'de son 12 yılda en tepedeki yüzde 1'in elinde tuttuğu servet, yüzde 37'den yüzde 54'e çıkmış. Bu da Türkiye'de eşitsizliğin başka ülkelerde olduğu gibi artmakta olduğunu gösteriyor” dedi. Bu durumun başta Amerika ve gelişmiş ülkeler olmak üzere ama on-



Soli Özel, konuşmasında bayilere dünya konjonktüründeki gelişmeleri aktardı.

larla sınırlı olmadan Çin ve Hindistan gibi yerlerde bile eşitlik kaygısı, gelirin ve servetin daha eşit dağıtılması konularının sorun olacağını söyleyen Özel, hali hazırda bu sorunun siyasi bir mesele olarak tüm ülkelerin masasında olduğunu belirtti.

DÜNYANIN EKONOMİK MERKEZİ KAYIYOR

Toplantıda bayilere, önümüzdeki dönemde dünyanın ekonomik yapısının kim tarafından şekilleneceğine ilişkin de bilgi veren Soli Özel, “Gelecekte neresi büyüyecek diye baktığımızda ister istemez Doğu'ya bakmak gerekiyor. Bugün Amerika'nın tasarlamış olduğu liberal ekonomik düzenden en kazançlı çıkan ülke Amerika'nın kendi değil, Çin. Son 35 yıldır elinde bulundurduğu bu gücü iyi değerlendiren Çin, bundan sonraki dönemde ekonomik gücünü siyasi güçle tahkim edilmesini isteyecek” dedi. Dünyadaki tüm kurumların özellikle Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ve IMF'nin bu değişime ayak uydurması gerektiğini söyleye Soli Özel, kurumların bunu başaramaması durumunda Çin'in kendi kurumlarını hayata geçirmesiyle yeni bir döneme girilmesinin kaçınılmaz olduğunu altını çizdi.



Geleceğe Büyük Yatırım Ford Otosan Ar-Ge Merkezi

FORD OTOSAN, SANCaktepe AR-GE MERKEZİ'YLE TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNE BÜYÜK BİR YATIRIM DAHA GERÇEKLEŞTİRDİ. 68 MİLYON TL YATIRIM İLE HAYATA GEÇEN YATIRIM TÜRKİYE'NİN TEK YERLEŞKEDEKİ EN BÜYÜK AR-GE MERKEZİ OLMA ÖZELLİĞİ TAŞIYOR. MERKEZDE TÜRKİYE'NİN İLK "SANAL GERÇEKLİK" LABORATUVARININ YANI SIRA YAZILIM GELİŞTİRME LABORATUVARI VE TASARIM STÜDYOSU BULUNUYOR. BU MERKEZLE BİRLİKTE FORD OTOSAN, AR-GE'DE KÜRESEL BİR OYUNCU OLARAK DÜNYANIN EN İYİLERİ ARASINDA YERİNİ ALMAK İSTİYOR.

Türkiye'nin özel sektörde Ar-Ge'ye en fazla yatırım yapan şirketi olan Koç Topluluğu, büyük bir yatırıma daha imza attı. Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin resmi açılış törenine Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın yanı sıra Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel

Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Yönetim Kurulu Üyeleri, Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam ve Ford Otosan çalışanları katıldı. Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde 1.350 çalışan görev alacak. 38 bin metrekarelik bir alan üzerine inşa edilen merkezde; Türkiye'de bir ilk olan Sanal Gerçeklik Laboratuvarı'nın (CAVE) yanı sıra motor yazılımı yapılan HIL Laboratuvarı ve Tasarım Stüdyosu ile tüm dünyaya Türkiye'den araç ve motorlar geliştirilebilecek.

BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI FİKRİ IŞIK: "FORD OTOSAN'IN KAZANCI TÜRKİYE'NİN KAZANCI"

Açılış töreninde konuşma yapan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık konuşmasına, "Türkiye'nin bir çatı altındaki en büyük Ar-Ge merkezini kuran Koç ailesini ve Ford Otosan'ı tebrik ediyorum." diyerek başladı. Konuşmasının devamında Koç Topluluğu'nun gerçekleştirdiği bu yatırımın Türkiye'nin 2023 vizyonu çerçevesinde çok büyük bir anlam taşıdığına değinen Bakan Işık, "Türkiye'nin

2023 vizyonu çerçevesinde bilgi toplumuna ulaşması ve bilgi ekonomisine geçmesi için önündeki yol belli. Bu yol nedir? Bugün Ford Otosan'ın bize sunduğu yoldur. Ar-Ge ve inovasyona dayalı yeni bir üretim anlayışı. Bilgiyi sadece kullanan tüketen değil, aynı zamanda bilgiyi üreten ve o bilgiden de para kazanmayı beceren yeni anlayış. Bu nedenle AR-GE ve inovasyon eko sistemimizi güçlendirmek için son derece önemli adımları hayata geçirdik ama bu hayata geçirdiğimiz adımları da yeterli görmeyip daha da güçlü destekle yolumuza devam edeceğiz.” dedi. Türkiye'nin kurtuluşunun Ar-Ge ve inovasyonda olduğuna değinen Fikri Işık, bu inançla oluşturulan Ar-Ge Merkezleri Kanunu'nun şirketlerin önünü açtığını belirtti. Işık: “Ford Otosan'ın Ar-Ge çalışanı sayısına baktığınızda, 2009 – 2010 arasında neredeyse ikiye katlandığını görüyoruz. Her yıl belirli oranda artarken, 2009'dan 2010'a geçişte bir sıçrama görüyoruz. Bunun sebebinin Ar-Ge Merkezleri Kanunu olduğunu düşünüyorum. Biz bu kanun ile şirketlere eğer Ar-Ge Merkezi kurarsanız yapılan masrafların yaklaşık %40'ını devlet olarak biz finanse edeceğiz dedik. Vergi avantajı sağla-



Bakan Işık: “Ford Otosan kazanınca Türkiye kazanacak. Ford Otosan'ın kazancı Türkiye'nin kazancıdır.”

cağız, değişik avantajlar sağlayacağız ve seni destekleyeceğiz. Neden bunu söylüyoruz? Çünkü biliyoruz ki Ford Otosan kazanınca Türkiye kazanacak. Ford Otosan'ın kazancı Türkiye'nin kazancıdır.”

“HEDEFİMİZ 500 AR-GE MERKEZİ”

Türkiye'nin kazanacağı bir anlayışla yola çıktıklarını belirten Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık; “Bu anlayışla bugün 180 Ar-Ge merkezine ulaşıldı. 180 Ar-Ge merkezi Türkiye'nin 7 yılda aldığı mesafe açısından son derece önemli ama biz bunu da yeterli görmüyoruz. Hedefimiz 500 Ar-Ge merkezi.” dedi. Konuşmasına Ford Otosan'a özel bir teşekkür etmek istiyorum diyerek devam eden Fikri Işık, “Bakınız, her şirket kendi Ar-Ge ve inovasyon ekosistemini güçlü şekilde oluşturursa ulusal ekosistem güçlenir. Ulusal Ar-Ge ve inovasyon ekosisteminin şirketlerden bağımsız şekilde gelişmesini düşünmek akla uygun değildir. Bugün Ford Otosan, kendi bünyesinde 1350 Ar-Ge personeli çalıştırıyor. Bu Türkiye için son derece gurur verici bir rakamdır. Ama inanıyorum ki en az bu kadar da Ford Otosan'a ayrıca hizmet veren Ar-Ge mühendisleri var. İstiyoruz ki her Ar-Ge merkezi etrafında küçük şirketleri barındırsın, küçük şirketleri kümelenIRSİN, bu küçük şirketler Ar-Ge merkezlerine Ar-Ge hizmeti versin. Eğer bunu başarırsak inanın Türkiye Ar-Ge'de çok daha hızlı yol alacaktır.” Türkiye'nin 2023 için gayrisafi yurt içi

hasılatının %3'ü kadar Ar-Ge hedefi olduğunu söyleyen Fikri Işık, “Bunun anlamı 60 milyar dolarlık Ar-Ge ve bir başka hedefimiz bunun en az 40 milyar dolarını özel sektörün yapması. Elbette kamu olarak biz buradaki öncü rolümüzden vazgeçmeyeceğiz. Elbette kamu olarak biz desteğimizi esirgemeyeceğiz, hatta artırarak sürdüreceğiz. Hatta bu konuda çok büyük bir avantaja sahip olduğumuzun en güçlü göstergesi Ford'un bize sunduğu Ford Otosan'ın bir motoru bütünüyle Türkiye'de dizayn edip, üretip fikri mülkiyet haklarını kendisinde tutup lisansını satmaktır.” diyerek sözlerini tamamladı.

ALİ Y. KOÇ: “ÖZEL SEKTÖRDE EN ÇOK AR-GE HARCAMASI YAPAN TOPLULUĞUZ”

Törende konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, “Teknolojinin hızla ve sınır tanımadan gelişip değiştiği, rekabetin giderek yükseldiği günümüzde, hem ülkemizin hem de şirketlerin başarılı olabilmesinin en önemli araçlarından birinin inovasyon olduğunu yaşayarak görüyoruz.” diyerek sözlerine başladı.

Ali Y. Koç; “Ford Otosan, bugün bir aracı sıfırdan ticari bir ürün haline dönüştürecek yetenek ve alt yapıya sahiptir.”



Samardzich, "Ford Otosan, Ford'un global ürün geliştirme ekibinin ayrılmaz bir parçası olarak büyük bir sorumluluk üstlenmiş durumda."



Ar-Ge ve inovasyona yapılan yatırımın daha rekabetçi ve daha katma değeri yüksek ürün demek olduğunu vurgulayan Ali Y. Koç, "Bu da ürettiğimiz ve ihraç ettiğimiz her bir birimin daha büyük bir yüzdesinin ülkemize değer olarak kalması demek. Bu değer de çarpan etkisiyle, daha büyük nitelikli istihdam, daha az genç işsizliği ve daha hızlı büyümeye olanak veriyor. Geleceğin teknolojisini tasarlarken geleceğin insan kaynağını da tasarlamamız gerekiyor. Giderek artmasını hedeflediğimiz Ar-Ge ve inovasyona yönelik sahalarda çalışacak nitelikli insan gücünün stratejisinin de bugünden çok doğru şekilde belirlenmesi ve bu strateji ile yol haritasının oluşturulması sürecine özel sektör de dahil etmek son derece isabetli olacaktır." diye konuştu.

Ar-Ge kavramı henüz Türkiye'de yokken, Koç Topluluğu'nun kurucusu merhum Vehbi Koç'un, ülkeleri ve şirketleri geleceğe taşıyacak yolun araştırma ve geliştirmeden geçtiğini kavrayarak, yatırım planlarına Ar-Ge çalışmalarını da dâhil etmeye başladığını vurgulayan Ali Y. Koç şöyle devam etti: "Bugün de Topluluğumuz, faaliyet gösterdiği her sektörde uzun vadeli bir bakış açısı ile teknoloji ve inovasyona yatırım yaparak, ülkemiz için yarattığı katma değeri sürekli artırmayı ve rekabet gücümüzü geliştirmeyi hedeflemektedir. Yaklaşık yüzde

İLKLERİN BULUŞTUĞU BİR TEKNOLOJİ ÜSSÜ

AR-GE MERKEZİ,
DOĞAL IŞIK
KULLANIMI SAYESİNDE
DÜŞÜK AYDINLATMA
VE ISINMA GİDERİYLE
ÇEVREYLE UYUMLU,
DOĞA DOSTU BİR BİNA
OLARAK TASARLANDI.

1.500

KİŞİ

AR-GE MERKEZİNİN
KAPASİTESİ

2.300

m²

LABORATUVAR
ALANLARI, "TASARIM
STÜDYOSU", "YAZILIM
GELİŞTİRME"
LABORATUVARI VE
TÜRKİYE'NİN İLK
"SANAL GERÇEKLİK"
LABORATUVARI

10'luk bir payla, ülkemizin özel sektörde en çok Ar-Ge harcaması yapan grubuyuz. 2007-2014 yılları arasında Topluluğumuz, Ar-Ge'ye yaklaşık 4,5 milyar TL yatırım yapmıştır. Bünyemizde bulunan 14 Ar-Ge merkezimizde 3.000'i aşkın mühendisimiz görev yapmaktadır. Bu rakam, ülkemizdeki Ar-Ge merkezlerinde çalışan, tescil edilmiş mühendis ve doktoralı mühendisin yüzde 20'sini teşkil etmektedir. Tüm bu yatırımlarımızın sonucu olarak, geçen yıl 563 yeni patent başvurusu

yaptık. Koç Topluluğu olarak bugüne kadar yaptığımız gibi gelecekte de ülkemize olan sonsuz inancımızla, kendi yeteneklerimize de güvenerek, yatırım yapmaya kararlıkla devam edeceğiz."

"TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA 300 MİLYON DOLARI AŞAN MÜHENDİSLİK İHRACATI YAPTIK"

Ford Otosan'ın 1959 yılında lisans alarak başladığı faaliyetlerine bugün lisans vererek ve know-how üreterek devam ettiğini belirten Ali Y. Koç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Ford Otosan, bugün bir aracı sıfırdan ticari bir ürün haline dönüşene kadar, motoru da dahil olmak üzere; komple tasarlayacak, geliştirecek ve test edecek gerekli tüm yetenek ve altyapıya sahip tek Türk otomotiv şirkettir. Motor geliştirme ve üretme konusunda uzmanlığıyla sektöründe önderlik yapmaya çalışmaktadır. Ford Otosan sadece Türkiye'ye değil, Avrupa ve Kuzey Amerika dahil potansiyel ihracat pazarlarının tamamına rekabetçi ürünler sunabilmek için tüm mühendislik gücüyle, ileri teknolojiler üzerinde çalışmaktadır. Ford Otosan hali hazırda Ford Avrupa'nın ticari araç üssüdür. Son 5 yılda Türkiye'den dünyaya 300 milyon doları aşan mühendislik ihracatı yaptık. Bu rakamın önümüzdeki yıllarda giderek artacağını öngörüyoruz. Zira Türk mühendisi ve işçisinin gücüyle tasarlanıp üretilen, fikri mülkiyet haklarının yüzde yüzüne sahip olduğumuz Cargo kamyon ve Ecotorq motorumuzun dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de üretilmek üzere Çin'in JMC firması ile lisans anlaşması imzaladık. Böylelikle Ford Otosan, Türkiye otomotiv sektörünün bu ölçekte "teknoloji ihracatı" gerçekleştiren ilk şirketi olmuştur. Hükümetimizin 2023 hedefleri arasında bulunan, "Cironun yüzde 3'ü kadar Ar-Ge harcaması hedefi"ne de, 2013 yılı itibarıyla ulaşmış bulunuyoruz. Şirketimizin Ar-Ge ve ürün geliştirme kabiliyetleri geliştiçe, ülkemize yeni proje çekme potansiyelimiz de artıyor.



Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde görev alan 1350 çalışan Türkiye'ye katma değer yaratmaya devam edecek.

FORD AVRUPA OPERASYONLAR BAŞKANI BARB SAMARDZICH: "FORD OTOSAN'DA, DÜNYANIN EN YETKİN MÜHENDİSLERİ GLOBAL FORD İÇİN ÇALIŞIYOR"

Törene katılan Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich da törende bir konuşma gerçekleştirdi. Samardzich, "Sancaktepe Ar-Ge Merkezi, 'One Ford' stratejisi doğrultusunda şirketimizin global ürün geliştirme yaklaşımı için büyük önem taşıyor." dedi. Hafif ticari araç modellerinin tamamının son 2 yıl içinde yenilendiğini, ürün gamına yeni modellerin eklendiğini ve bunda en büyük payın Ford Otosan'ın olduğunu da hatırlatan Samardzich, "Ford Otosan, Ford'un global ürün geliştirme ekibinin ayrılmaz bir parçası olarak hafif ve ağır ticari araçlarımız ile motor sistemlerinin geliştirilmesinde büyük bir sorumluluk üstlenmiş durumda. Ford Otosan, üstün kaliteli araçları zamanında ve öngörülen maliyetlerle geliştirip üretebilmektedir. Bunu da mühendisliği Türkiye'de yapan ve Yeniköy Fabrikası'nda üretilen Transit Courier ve Tourneo Courier projesinde bir kez daha göstermiştir.

Bu muhteşem Ar-Ge Merkezi'nde çalışan ve gelecekte çalışacak olan mühendisler dünyanın en iyi eğitilmiş ve yetkin mühendisleri arasında yer alıyor. Bu mühendisler, araç ve motor sistemlerini tasarlayıp, geliştirip test edebilecek yetkinliği ve deneyime sahip bu takımın bir parçası olarak, yeni Ar-Ge merkezinde daha da iyisini başaracak. Ford 3 yıl önce Avrupa'nın 7'nci en büyük ticari araç markası iken 2015'te birinciliğe yükseldi. Yeni modellerimizin katkısıyla Avrupa'nın ikinci en çok satan otomobil markası konumumuzu da pekiştirdik. Bu büyük başarıda Ford Otosan ve çalışanlarının önemli katkıları bulunduğunu belirtmek isterim."

FORD OTOSAN GENEL MÜDÜRÜ HAYDAR YENİGÜN: "TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK AR-GE ÜSSÜNÜ İNŞA ETTİK"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise konuşmasına, "Türkiye'de en fazla mühendisi tek çatı altında toplayan, bugüne kadar inşa edilmiş en büyük Ar-Ge üssünü, Ford Otosan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin açılışını yapmaktan büyük mutluluk duyuyorum."

ruz." diyerek başladı. Yenigün: "Ford Otosan'ın bugün bir sanayi şirketi olmasının yanı sıra bir mühendislik şirketi olarak anılmasını, 1961 yılında otomotiv sektöründeki ilk Ar-Ge çalışmalarını başlatmasına borçluyuz. Bugün Ford Otosan, Ford Motor Company'nin Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezidir. Yılda 415.000 araç üretim kapasitesi ile Türkiye'nin en büyük otomotiv şirkettir" dedi.



Haydar Yenigün; "Ford Otosan, yaptığı yatırımlarla Türkiye'nin en büyük yatırımcısı olma gururunu taşımaktadır."

FLEXTRA ile hayatına fayda kat

KOÇ HOLDİNG İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRLÜĞÜ YENİLİKÇİ UYGULAMALAR KAPSAMINDA ESNEK YAN FAYDA PROGRAMINI DEVREYE ALIYOR. PROGRAM, KOÇ TOPLULUĞU ŞİRKETLERİNDE FLEXTRA İSMİYLE HAYATA GEÇİYOR.

bilecekleri online platform kullanıma hazır hale getirildi.

FLEXTRA'da yer alacak ürünler belirlenirken Koç Topluluğu çalışanlarının görüşleri alındı. En fazla ilgi göreceği beklenen ürün ve hizmetler için tedarikçiler belirlendi. Ürün ve hizmetler farklı jenerasyondaki tüm çalışanlara hitap edecek çeşitlilikte düzenlendi. Çalışanlar 15 yeni seçenek arasından tercih yapabiliyor.

FLEXTRA'da çalışanlar bireysel emeklilikten alışverişe, sigortadan seyahate, akaryakıt kartından teknoloji ürünlerine kadar birçok farklı ürüne avantajlı fiyatlardan erişim imkanı buluyor.

İlk seçimler Ford Otosan ile 25 Şubat 2015 tarihinde yapılmaya başlandı. Devamında sırasıyla Zer, Tofaş ve Arçelik seçimlerini yaptı. Tüpraş'ta seçimler devam ediyor. 2015 Şubat – Mart aylarında 1. faz kapsamında Arçelik, Ford Otosan, Tofaş ve Zer şirketlerinde devreye alınan sisteme dahil olma oranı ise yaklaşık %90 olarak gerçekleşti.

YAN FAYDA TANITIM GÜNLERİ

Mevcut yan faydalarla birlikte FLEXTRA'da sunulan yeni yan faydaların tanıtılması amacıyla Yan Fayda Tanıtım Günleri düzenlendi. 5 şirketimizde 48 seans olarak düzenlenen toplantılara yoğun katılım gerçekleşti.

Bu tanıtımlarda çalışanlar Emekli Vakfı, Sağlık Sigortası gibi temel yan faydalarıyla ilgili detaylı bilgi alırken, FLEXTRA hakkında da bilgi sahibi oldu. Tanıtım toplantılarının ardından erişime açılan seçim portalı sayesinde ise kendileri ve aileleri için en uygun yeni yan faydalarını seçtiler.

FLEXTRA, çalışanlara yan faydalarını kişisel ihtiyaç ve beğenilerine göre seçme fırsatı sunuyor. Çalışanlar, mevcut yan faydalarına ilave olarak geniş bir yan fayda havuzundan yıllık olarak seçimlerini yapabiliyor.

Sisteme intranet üzerinden erişim sağlamanın yanı sıra, ofis dışından ve mobil cihazlardan da girilebiliyor. Uy-



2014 yılında 5 şirket ile başlanan Esnek Yan Fayda Projesi, 2015 yılında yaygınlaşarak daha fazla çalışana ulaşacak.

gulamanın devreye alındığı şirketlerin çalışanları www.kocflextra.com adresinden sisteme erişerek yıllık seçimlerini belli bir takvim içinde yapabiliyor.

FLEXTRA İLK FAZDA %90 KATILIMA ULAŞTI

Topluluk çalışanlarımızın farklılaşan beğeni ve ihtiyaçlarına yanıt verebilmek ve esneklik sağlamak amacıyla 2014 Mayıs ayında başlatılan projede, öncelikli olarak mevcut yan faydalar incelendi.

Projenin fazlar halinde yürütülmesi planlandı ve bu kapsamda ilk faza dahil olacak şirketler belirlendi. Sekiz ay süren program tasarım çalışmalarının sonucunda, 2015 Ocak ayında çalışanlarımızın yan faydalarını seçe-



Üstatlar Deneyimlerini Paylaşıyor

TOPLULUĞUN FARKLI ŞİRKETLERİNDE GÖREV YAPAN, UZMANLIĞINI VE TECRÜBESİNİ PAYLAŞMAYA İSTEKLİ ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER, ÜSTAT'TAN ÖĞREN PROGRAMI İLE KOÇ TOPLULUĞU ÇALIŞANLARININ GELİŞİMLERİNİ DESTEKLİYOR.



2014 yılının Ekim ayında başlayan bu programda 42 üst düzey yönetici gönüllü mentor olarak yer alıyor ve hali hazırda mentorluk görüşmeleri sürüyor. Mentee'ler ise yönetici rollerinde olan ve uzun vadeli bireysel gelişim planları doğrultusunda mentorluk hizmetinden yararlanması öngörülen kişiler olarak belirleniyor.

Program ile liderlik gelişiminin yanı sıra farklı şirket yapıları ve işleyişlerinin öğrenilmesi, Topluluk kültürünün yaygınlaştırılması, iletişimin artırılması gibi faydalar sağlamak hedefleniyor. Program süresince mentee'ler, mentorun şirketi/fonksiyonu hakkında bilgi sahibi olabiliyor. Kendisinin önerilerini alarak deneyimlerinden faydalıyor ve ileride yöneticilik pozisyonlarında kendilerini neler beklediğini şimdiden gözlemleme fırsatlarını yakalayabiliyorlar.

Yaklaşık 6 ayda tamamlanması öngörülen süreçte, ayda 1 kere olmak üzere 6 görüşme gerçekleştiriliyor. Bu görüşmelerde mentee'ler kariyer hedeflerinin netleştirilmesi ve gelişim



planlarının etkinliği yönünde mentorlarından destek alıyor ve aldıkları görüşler ile yeni bakış açıları kazanıyorlar. Bu çerçevede yapılandırılan 6 görüşmenin içeriğinde ayrıca mentee'nin mentoru ile birlikte katılabileceği toplantı, müşteri veya seyahat organizasyonları da organize ediliyor. Toplantıların ve ziyaretlerin mentee'nin kariyer hedefine uygun olan, mentorunu gözlemleyebileceği toplantılar olmasına önem veriliyor.

Programın başlangıcında mentor olmak için gönüllü olan üst düzey yöneticiler ile mentee'lere "Koç Topluluğu'nda Mentorluk Yaklaşımı"

konulu eğitimler verildi. 14 Ekim 2014 tarihinde Koç Holding'te düzenlenen toplantının devamında gerçekleştirilen tanışma aktivitesinde mentee'ler üst düzey yöneticileri yakından tanıma fırsatını yakaladılar. Tanışma sonrasında yapılan tercihler doğrultusunda mentor ve mentee eşleşmeleri gerçekleştirildi.

İlerleyen süreçle ilgili olarak tüm katılımcıların görüşlerini almak ve paylaşımlarda bulunmak amacı ile ara dönemde mentee ve mentorların katılımı ile takip toplantısı gerçekleştirildi.

ÖZGÜR BURAK AKKOL

Koç Holding
İnsan Kaynakları Direktörü

Topluluğumuzda sahip olduğumuz deneyim, bilgi birikimi ve uzmanlıkların paylaşıldıkça daha büyük bir faydaya dönüşmekte olduğunu görmekteyiz. Bu düşünceden hareketle Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörlüğü olarak düzenlediğimiz birçok organizasyonda birbirinden öğrenme ve paylaşım ortamlarını mümkün olduğunca yaratmaya çalışıyoruz. Bu düşünceleri farklı bir bakış açısı ile ele alarak 16 Nisan 2015 tarihinde mentor ve mentee'lerin katılımı ile gerçekleştirdiğimiz takip toplantısında "Tersine Mentorluk" etkinliğini gerçekleştirdik. Keman çalma sanatı ile bir metafor yaratarak kısa sürede keman öğrenen mentee'ler edindikleri bilgi ve deneyimi mentorlarına aktardılar. Oldukça keyifli geçen organizasyonda birbirinden öğrenmenin yaş, ünvan gibi hususların ötesine geçebildiğini; önemli olanın öğrenmeye açık olan bireyler ile sahip oldukları uzmanlığını gönüllülükle aktaracak bireylerin bir araya gelmesi olduğunu gördük. "Üstat'tan Öğren Programı" çalışanların bireysel gelişim ihtiyaçlarına göre şekillenebilen kişiye özel bir gelişim programı. Şirketimizin bireysel kariyer planlarına ve bireysel gelişime önem verdiği ölçüde bu gibi kişiye özel programların da yaygınlaşarak Topluluğumuzda daha büyük faydalar yaratacağına inanıyoruz.

KOÇ FEST 10. YIL COŞKUSU

GENÇLERE BİRÇOK BRANŞTA KENDİLERİNİ
GELİŞTİRME, SOSYALLEŞME VE EĞLENME
FIRSATI SUNAN KOÇ FEST, 10. YILINDA
FİNALLERİNİ ISPARTA SÜLEYMAN DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ'NİN EV SAHİPLİĞİNDE YAPTI.



Spora ve gençliğe yatırım yapmanın önemine inanan Koç Topluluğu yıllardır devam eden ve üniversitelerin sabırsızlıkla beklediği Koç Fest'i bu yıl yine öğrencilerle buluşturdu. Büyük bir coşkuyla dopdolu bir şekilde gerçekleşen festivalde öğrenciler, 46 farklı branşta spor müsabakasına katılıp yarışma şansı yakaladı. Her durağında heyecanın dorukta olduğu müsabakalar toplamda 7 üniversitede gerçekleştirildi. Her üniversitede farklı branşlarda yapılan müsabakaların ilki Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde idi. Öğrencilerin kıyasıya mücadele ettiği müsabakalarda badminton ve basketbol burada yapıldı. Müsabakaların ikinci durağı olan Balıkesir Üniversitesi'nde, voleybol ve bir; üçüncü durağı Karabük Üniversitesi'nde futbol tenisi ve okçuluk; dördüncü durağı Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde spor tırmanışı ve hentbol; beşinci durağı Gaziantep Üniversitesi'nde bilardo ve hokey; altıncı durağı Akdeniz Üniversitesi'nde triatlon ve basketbol; yedinci ve son durağı olan Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde ise atletizm, basketbol, jimnastik, dağ bisikleti, futbol, hentbol, squash, voleybol ve yüzme müsabakaları yapıldı. Müsabakaların yanı sıra Koç Fest'in bulunduğu tüm kampüslerde Semih Sayginer, izleyicilere muhteşem gösteriler sergilerken, Muğla'da Kaan Sezyum ve Mesut Süre, Gaziantep'te Coşkun Aral ve Antalya'da ise yine Mesut Süre öğrencilerle keyifli söyleşiler gerçekleştirdi. Ardından, öğrenciler kampüslerde kurulan birçok Koç Topluluğu markasının oyun standında da yarışma şansı yakalayarak çeşitli ödüller kazandı. Festival akşamlarında Athena, final ilinde ise Athena'nın yanı sıra Mor ve Ötesi de üniversitelerle buluştu.

FİNAL HEYECANI SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ'NDE
Koç Fest'in 2015 şampiyonlarını belirleyecek büyük finaller Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. 17 Mayıs'ta sonuçlanan müsabakaların açılış töreni ise Süleyman Demirel Üniversitesi Atatürk Spor Salonu'nda yapıldı. Açılışta konuşma yapan Koç Holding

FESTİVALLE HER YER CAPCANLI

HER YIL KOÇ FEST'İ SABIRSIZLIKLA BEKLEYEN ÖĞRENCİLER EĞİTİM YILI BOYUNCA YAŞADIKLARI TÜM STRESİ BU FESTİVALLE BİRLİKTE ATABİLİYOR. SPOR MÜSABAKALARININ YANI SIRA, TEKNOLOJİ, MÜZİK, EĞLENCE VE REKABETLE DE BULUŞAN ÖĞRENCİLER KOÇ FEST HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYOR VE KOÇ FEST'TE EN ÇOK NEYİ SEVİYORLAR?



BURCU ÖZÇELİK

Ekonometri Bölümü İkinci Sınıf Öğrencisi

Koç Fest etkinlikleri hepimizi sporla buluşturmanın yanı sıra çok eğlendiriyor, diğer üniversitelerden gelen arkadaşlarla da kaynaşma fırsatı yakalıyoruz. Ben mesela sporla ilgilenmediğim halde Koç Fest'teki müsabakaları izledikten sonra spora ilgilim ve sporun içerisinde yer alma isteğim arttı. Koç Fest'te yer alan spor müsabakaları ve oyun standları etkinliklerini çok seviyorum.



YILDIZ DOĞRU

Çalışma Ekonomisi Bölümü Birinci Sınıf Öğrencisi

Koç Fest benim için eğlence, hoş ortam ve yeni arkadaşlıklarını ifade ediyor. Festivalde beni en çok konserler eğlendiriyor. Basketbol ve atletizm müsabakalarında görevliydim ve bunları izlemek bana büyük keyif verdi. Öğrencilerin sosyalleşmesi için çok güzel bir organizasyon. Renkli ve capcanlı.



İSMET ÖRMECİ

Fitness Eğitmeni

Koç Fest öğrenciler için de bizler için de süper bir organizasyon. Bu sayede hem üniversitemizi tanıtmış oluyoruz hem diğer üniversitelerden arkadaşlarla tanışmış oluyoruz. Spor müsabakaları öğrenciler için çok faydalı etkinlikler. Çok zor da olsa atletizm ilgimi çekiyor. Keşke bu etkinlikler sürekli olsa.

Kurumsal Marka Müdürü Okyar Tunnel, Koç Fest'in 10. yılında Isparta'da olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirtti. Branş sayısını sürekli artırdıklarını ve bugün 46 branşta mücadele edildiğini söyleyen Okyar Tunnel, "İlk başladığımızda branş sayımız 12 idi, 9 yıl içinde branş sayısını 4 kat artırdık. Çünkü Türkiye'de az sayıda branşa odaklanmış spor anlayışını kırmak istedik. Dünyada yeni yeni mücadele edilen branşları da Koç Fest çatısı altına alarak, bu alanda sporcularımızın yetişmesini amaçladık ve bunda da başarılı olduğumuzu





düşünüyoruz. 9 yılda 100 bin kilometre yol kat ederek 32 şehirde 33 üniversite ziyaret ettik ve 82 festival düzenledik. Konserler, etkinlikler ve spor salonlarındaki müsabakalar ile 2 buçuk milyondan fazla gence ulaştık.

Sosyal medya aracılığıyla dokunduğumuz kişi sayısı yaklaşık olarak 20 milyona ulaştı.

Yıl boyunca 185 üniversitenin katıldığı Koç Fest'te bugüne kadar 160 bin üniversiteli sporcumuz sahada mücadele etti" dedi. Konuşmaların ardından tören, büyük finalde yarışacak olan sporcuların kortej yürüyüşüyle devam etti ve Süleyman Demirel Üniversitesi Türkiye Koç Fest Üniversite Spor Oyunları resmi bayrağını gelecek yıl finallere ev sahipliği yapacak olan Akdeniz Üniversitesi'ne devretti. Isparta'da büyük finallerin Dünya Engelliler Haftası'na denk gelmesi nedeniyle üniversitede özel bir etkinlik programı düzenlendi. Beşiktaş RMK Marine Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı oyuncuları izleyenler için keyifli bir gösteri maçı düzenledi. Programın ardından Türk bilardusunun dünyaca tanınmış ismi Semih Sayginer yaptığı



Her yıl birbirinden renkli etkinlikler gerçekleştiren ve birçok alanda öğrencilere eğlence imkanı sunan Koç Fest bu yıl da gittiği kampüslerde öğrencilere müzik, spor ve eğlence ile buluşturdu.

bilardo gösterisiyle izleyicilere eğlenceli dakikalar yaşattı.

ÖĞRENCİLER ARASINDA TATLI REKABET

Koç Fest'in üniversitelerde oluşturduğu şenlik alanında ise öğrenciler tatlı bir rekabet içerisindeyken, hem eğlendi hem de Koç Topluluğu markalarını yakından

MÜSABAKALARDA BİRİNCİ OLANLAR KOÇ FEST HAKKINDA NE DİYOR?

KOÇ FEST VASITASIYLA BİRÇOK ALANDA MÜSABAKAYA KATILIP, KENDİ YETENEKLERİNİ GÖSTEREBİLME FIRSATI YAKALAYAN GENÇ SPORCULARIN KIYASIYA MÜCADELESİ, 17 MAYIS'TA SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ'NDE SONA ERDİ. MÜSABAKALARDA BİRİNCİ OLAN GENÇ SPORCULARIN İSE HEYECANI DAHA BİTMEDİ; ÇÜNKÜ ONLAR TÜRKİYE'Yİ YURT DIŞINDA TEMSİL ETMEYE DEVAM EDECEK.



ŞEYMA ERCAN

Bilgi Üniversitesi - Voleybol
En Değerli Oyuncu

Koç Fest'e geçen yıl da katılmıştık ve 3. olarak bitirmiştik. Koç Fest çok yararlı ve keyifli bir organizasyon. Festivalde, spora ilgisi olan öğrencilerin hem eğlenebildiği hem de güzel müsabakalar çıkarabileceği bir ortam var. Ben Koç Fest'e katılmaktan çok keyif alıyorum ve seyirciler için de çok keyifli maçlar oynanıyor.



RANA DERİN

Bahçeşehir Üniversitesi - Basketbol
En Değerli Oyuncu

Basketbol branşında Koç Fest müsabakalarına 3 yıldır katılıyorum. Daha önce Koç Fest müsabakalarında mücadele edip Süper Lig'e çıkma şansını kazanmıştık. Koç Fest organizasyonları hem gittiğimiz şehirlerde sporun gelişmesine hem tüm branşlardaki sporcuların kendilerini göstermelerine büyük ölçüde yardım ediyor.



CEREN DEMİRÇELEN

Kastamonu Üniversitesi - Hentbol-
En Değerli Oyuncu

Bu yıl 4'üncü kez Koç Fest'e Hentbol branşı ile katılıyorum. Takım olarak geçen sene 2'nci, önceki sene ise 4'üncü olduk. Koç Fest sporla eğlencenin bir arada olduğu sosyal bir aktivite. Yeni arkadaşlarla tanışma imkanı yaratan ve başka branşları izleme şansı veren eğlenceli ve sporcuları dinlendiren bir etkinlik.



tanıma şansını elde etti. Ayrıca gençler markalardan çeşitli hediyeler kazandılar. Öğrenciler Arçelik standında fotoğraf eşleştirme oyunu oynarken Yapı Kredi Play'de Greenbox standında, kendilerini bir müzik grubunun solisti olarak görüp, Yapı Kredi'nin jingle'i ile birlikte şarkıyı söylediler. Sonrasında öğrencilerin hazırladığı bu videolar arasında kazananlar, Athena ile kuliste tanışma şansı yakaladı. Setur standında hazırlanmış olan bir dijital parkurda kayak yapan öğrenciler, Grundig standında yer alan "Şarkını Seç" etkinliğinin müzik dinlerken ödül kazanmanın tadını çıkardı. Ford Trucks ise; çektiği fotoğraflarla adını dünyaya kazıyan Fotoğrafçı Coşkun Aral'ı öğrencilerle buluşturarak, birçok kişinin hayalini gerçekleştirdi. Gençlere sürprizleri bu kadarla bitmeyen Ford Otosan'ın standında ise iki farklı aktivite vardı. Öğrenciler bu stantlarda "CoPilot Sensin" etkinliği ile ünlü rallicisi Murat Bostancı'nın kullandığı Ford Fiesta Black'i kullanarak CoPilot'luk ve başka bir etkinlikte ise ralli tecrübesini yaşadılar. Koç Fest 2015'e Dart Futbol oyunu ile katılan Beko standına gelen katılımcılar futbol kalesi içine yerleştirilmiş olan hedef görseline şutlar atarak puan kazanmaya çalıştılar. Oyuna katılım gösteren yarışmacılar Beko'dan hediyeler kazandı. Bilkom ise Türkiye dağıtımını üstlendiği The Witcher III: Wild Hunt oyunu karakterlerinin canlandırıldığı Cosplay aktivitesi ile Koç Fest 2015 etkinliği alanında yer alırken, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde

Bilkom'un dijital yaşam koçu Kaan Sezyum söyleşileri ile üniversiteli gençlerle bir araya geldi. Koçtaş ise Koç Fest küçük sahnede Karaoke etkinliği gerçekleştirdi. Öğrenciler listede yer alan şarkılar arasından beğendikleri şarkıyı seçip seslendirerek sahne performanslarını sergiledi. Fiat öğrencilerle Fiat 500 Pong oyunu ile yer aldı. Fiat standında konumlandırılan iki adet Fiat 500 araç ile oynanan oyunda katılımcılar, araçları ileri geri hareket ettirerek dev LED ekranda Pong oyununu oynadılar. Paro ise 'Kariyer Başlasın' programı ile yer aldığı Koç Fest 2015'te, öğrencilere stantta Wii Tennis oyunu deneyi yaşattı. Aygaz, Opet ve Tüpraş'ın oluşturduğu Enerji Grubu stantlarında ki Dürbünlü Futbol oyunu sayesinde ise öğrenciler keyifli vakit geçirdiler.

ENERJİ DOLU MÜSABAKALARIN RENKLİ SONUÇLARI

Birçok öğrencinin rüyasını gerçekleştiren ve sınav öncesinde gençlerin enerjisini yükselten Koç Fest'in müsabaka sonuçları da açıklandı. Toplamda 7 üniversitede gerçekleşen yarışmalarda pek çok öğrenci final heyecanını yaşama şansı yakaladı.

KOÇ FEST HEYECANININ İLK AYAĞI MUĞLA'DA

Koç Fest, 10'uncu yıl coşkusunun ilkinin Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde yaşadı. Öğrencilerin kıyasıya mücadele ettiği Basketbol ve Badminton



müsabakalarında heyecan dolu anlar yaşandı. Üniversitede bayanlar basketbolda Ege Üniversitesi, erkeklerde ise İzmir Gediz Üniversitesi birinci oldu. Badminton müsabakalarında ise takımlar sıralamasında Uludağ Üniversitesi birincilik elde etti.

BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ'NDE BRİÇ VE VOLEYBOL HEYECANI

Festivallerin ikinci durağında yer alan Balıkesir Üniversitesi'nde bu kez de öğrenciler arasında bric ve voleybol heyecanı yaşandı. 5 gün boyunca öğrencilerin devam ettiği müsabakalarda voleybolda Dumlupınar Üniversitesi hem bayanlar hem de erkekler

Türkiye'yi dünyada başarıyla temsil eden ve spor kariyeri ile önemli rol modellerinden biri olan Semih Saygıner yaptığı bilardo şov ile gençleri kendine hayran bıraktı.



kategorisinde Süper Lig'e yükselmeye hak kazanırken, brifte kadınlar kategorisinde Anadolu Üniversitesi, açık kategoride ise Koç Üniversitesi birincilik ipini göğüsledi.

KARABÜK ÜNİVERSİTESİ'NDE FUTBOL TENİSİ VE OKÇULUK

Koç Fest'in üçüncü durağı Karabük Üniversitesi'ydı. Yine diğer üniversitelerdeki gibi 5 gün boyunca devam eden müsabakalarda öğrenciler, Türkiye Futbol Tenisi ve Türkiye Okçuluk Şampiyonası için mücadele etti. Okçulukta Aksaray Üniversitesi farklı kategorilerde 4 kez şampiyonluğa ulaştı. Futbol Tenisi müsabakalarında Single kategorisinde kadınlarda Ankara, erkeklerde Karabük Üniversitesi; Double kategorisinde kadınlarda Ankara, erkeklerde Karabük Üniversitesi; Triple kategorisinde kadınlarda Akdeniz, erkeklerde Kocaeli Üniversitesi; Mix Kategorisinde ise Piri Reis Üniversitesi birinciliği göğüsledi.

SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ'NDE HENTBOL VE SPORU TIRMANIŞI

Her üniversitede bir öncekini aratmayan hatta daha farklı ve daha renkli bir atmosferle devam eden festivalin dördüncü durağı Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde düzenlendi. Beşiktaş Hentbol takımından gelen profesyo-

neller ile gençler buluştu ve müsabaka öncesinde enerjik sporculara güzel bir motivasyon oldu. Türkiye Spor Tırmanışı Şampiyonası ile Hentbol 1. Lig müsabakalarında şampiyonlar belli oldu. Spor Tırmanışı kadınlarda Akdeniz Üniversitesi öğrencileri ilk üç sıraya yerleşerek rakiplerine geçit vermedi. Hentbol 1. Lig müsabakalarında ise erkeklerde Çukurova Üniversitesi şampiyon olurken, kadınlarda ise Aksaray Üniversitesi birincilik kupasını kaldırdı.

GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ HOKEY VE BİLARDO

Koç Fest'in beşinci durağı Gaziantep Üniversitesi'ndeydi. Bilardo Türkiye Şampiyonası ile Hokey Türkiye Şampiyonası'nın kazanları belli oldu. Türkiye Hokey Şampiyonası'nda Abant İzzet Baysal Üniversitesi kadın ve erkek hokey takımları oynadıkları tüm maçları kazanarak şampiyonluklarını ilan etti. Türkiye Bilardo Şampiyonası erkeklerde, Anadolu Üniversitesi sadece iki puan farkla Gaziantep Üniversitesi'ni geçip şampiyon olurken, kadınlarda ise ODTÜ şampiyonluk kupasını kaldırdı.

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ'NDE TİRLATLON VE BASKETBOL

Koç Fest'in sona yaklaştığı altıncı durağı Akdeniz Üniversitesi'nde gerçekleşti. Öğrencilerin enerjisini

sürekli yüksek tuttuğu Triatlon Türkiye Şampiyonası ve Basketbol Süper Lig'e yükselme müsabakalarının şampiyonları belli oldu. Triatlonda, kadınlar kategorisinde Yaşar Üniversitesi'nden Ece Bakıcı birinci olurken, erkeklerde Akdeniz Üniversitesi'nden Eren Akdağ ilk sıraya adını yazdırdı. Basketbolda ise kadınlar kategorisinde Uludağ Üniversitesi, erkeklerde de İstanbul Arel Üniversitesi üstün başarı göstererek süper lige yükselmeye hak kazandı.

BÜYÜK FİNALLER İSPARTA'DA

Koç Fest'in 2015 şampiyonlarının belirlendiği büyük finalleri Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde yapıldı. Türkiye Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nda büyük finallere katılan 5 bin sporcu Süleyman Demirel Üniversitesi'nde kıyasıya rekabet etti. Basketbol erkeklerde Fatih Üniversitesi, bayanlarda Bahçeşehir Üniversitesi birinci olurken; voleybolda Gazi Üniversitesi; futbolda Anadolu Üniversitesi; dağ bisikletinde Başkent Üniversitesi; cimnastikte Dokuz Eylül Üniversitesi; hentol erkeklerde Aksaray Üniversitesi, bayanlarda Kastamonu Üniversitesi; yüzmede Yeditepe Üniversitesi; squashta ise Anadolu Üniversitesi birinciliği elde etti. Aynı zamanda bireysel branşlarda da birçok şampiyon belirlendi. Birincilik kazanan tüm genç sporcular Türkiye'yi yurt dışında da temsil etme hakkı kazanmış oldu.

“Koç Fest Şimdiye Kadarki Festivallerden Farklıydı”

FİNALİ İSPARTA'DA GERÇEKLEŞEN KOÇ FEST'İN SON ETKİNLİĞİ OLAN ATHENA KONSERİ ÖNCESİNDE GRUP ÜYELERİYLE KISA BİR SÖYLEŞİ GERÇEKLEŞTİRDİK.

Athena ilk 1987 yılında kuruldu ama grubun kitlesel olarak tanınırlığı 1998 yılında Skalonga albümünün çıkışıyla gerçekleşti. Bu dönemde belli bir hayaliniz var mıydı ileriye yönelik?

Hep bir hayalimiz vardı. Zaten kafada bir hayal oluşmazsa, hiçbir şeyi gerçekleştiremezsin. İlk önce bir hayalin olacak ve o hayalin pesinden koşup, onu gerçekleştirmek için elinden gelen her şeyi yapacaksın. Hayalin zaten gerçeğe dönmeye başlıyor ve sonunda oluveriyor.

İlk trash metal ile müziğe başlayıp, albüm çıkardığınız dönemde ska - punk çalıyor olmanızın, bu müzikal geçişin sebebi nedir?

Tamamen müzikal zevkimizin değişimiyle alakalı bir durumdu. Hangi dönem, hangi müziğe daha yakın hissediyorsak onu çalıyorduk.

Sizce müzikte olgunlaşma diye bir şey söz konusu mu?

Müzikte olgunlaşma diye bir şey yok. Hayatta olgunlaşma var ve bu da yaptığın müziğe yansıyor.

En son albüm Altüst... Bu albüm grubun yeni elemanlarıyla birlikte hazırlandı. Peki neler değişti?

Bu albüm bu ekiple birlikte yaptığımız ilk albüm. Aynı zamanda 5 kişinin aynı anda canlı olarak çalarak kaydettiği de ilk albümümüz. Aslında değişen bakış açısı... Müzikal bakış açısı her albümde farklı yönde değişebiliyor. Bu 5'linin de ortaya çıkardığı müzik Altüst'ü oluşturdu.

Bu yıl Koç Fest'te ilk kez sahne aldınız. Gençlerle hem sahnede, hem de basketbol finallerinde bir



Koç Fest şimdiye kadar yapmış olduklarımızdan çok farklıydı bizim için. Spor ve müziğin birleşmesinin uyumu bizi farklı bir yere götürdü.

araya gelme fırsatı buldunuz. Biliyorsunuz Koç Fest, spor, müzik ve eğlenceyi barındıran bir festival. Bunun uyumlu bir birliktelik olduğunu düşünüyor musunuz? Sizce Koç Fest'i farklı kılan ne?

Koç Fest festival olarak şimdiye kadar yapmış olduklarımızdan çok farklıydı bizim için. Spor ve müziğin birleşme-

sinin uyumu bizi de, seyirciyi de çok farklı bir yere götürdü. Koç Holding ekibi, tamamen spor kökenli dostlarımızdan oluşan ajans ve saha ekibi ve tüm katılımcıların yarattığı atmosfer, hayata bakış açısı, müziğe bakış açılan o kadar enerjisi yüksekti ki, bu sezon ferdi yaptığımız tüm konserlerde o tadı arar olduk. Athena'nın müzikle sporu birleştiren ciddi de bir geçmişi var. Bu nedenle de çok uyumlu bir ikili olduğumuzu düşünüyoruz Koç Fest'le. Bugüne kadar çok fazla üniversite turnesi yapmamıza rağmen, Koç Fest'in seçtiği üniversiteler içinde bugüne kadar hiç gitme fırsatı bulamadığımız Karabük, Sivas, Muğla gibi yerler de vardı. Bu da bizi ayrıca çok memnun etti. Sahnesi, seyircisi her şeyiyle çok güzel bir turne oldu bizim için. Herkes çok teşekkür ediyoruz.

KENDİNİZİ YÖNETİN EVANJELİZM SANATI

SOSYAL ÇAĞDA EVANJELİZM HER YÖNETİCİNİN GÖREVİ.

GUY KAWASAKI

Evanjelizm” 1990’lardaki internet balonu döneminde iş dünyasında en çok konuşulan konulardan biriydi. Aslına bakarsanız Apple’ın ikinci evanjelisi olarak benim de bu kavramın popülerleşmesine katkımda oldu. Aslında fikir çok basit: Genel anlamıyla “iyi bir haberi yaymak” anlamına gelen Yunanca bir kelimeden türetilen evanjelizm, ürün veya hizmetinizin insanların hayatlarını nasıl geliştireceğini anlatmaktır.

Apple’daki işim, Macintosh’un herkesi nasıl daha yaratıcı ve verimli kılacağına dair iyi haberleri yaymaktı. Sadece bir bilgisayar pazarlamıyordum, o ürüne o kadar inanıyordum ki diğerlerinin de onu deneyimlemesini istiyordum. Şimdi, Canva’nın baş NEARCHOS NTASKA Sevanjelisti olarak görevim, tasarımı demokratikleştirecek olan bir platformu paylaşmak. Evanjelistler gerçekten de diğerlerinin ihtiyaçlarını yürekten hissediyor ve paylaşıyor.

Birçok kurum, müşterilerinin potansiyel evanjelistler olduğu fikrini benimser, bu müşteriler içinden en coşkulu olanları herhangi bir ücret almadan şirketinizin ürün ve hizmetleriyle ilgili bilgileri yayarlar. Ancak şunu da akılda tutmalıdır ki yöneticiler de—hatta pazarlama bölümü dışındakiler bile—evanjelist olabilir. Teknoloji sektörün-



**Harvard
Business
Review**

TÜRKİYE

www.hbr.org www.hbrturkiye.com

Bu makale Harvard Business Review Türkiye’nin Mayıs 2015 sayısında yayımlanmıştır. Copyright © 2014 Harvard Business School Publishing Corporation. Tüm hakları saklıdır.

deki onlarca yıllık çalışmalarım ve diğer sektörlerde danışman olarak verdiğim hizmetler sonucunda herhangi bir görevdeki yöneticilerin bu uygulamayı hayata geçirebileceğini ve şirketlerine ve kariyerlerine önemli katkı sağlayabileceklerini gördüm.

Eğer bir liderseniz organizasyonunuz ve sunduklarınız için evanjelizm yapmak zorundasınız ve bu rolü şirket içinde (molalarda, işbirliği platformları üzerinde e-postalarda) ve dışında, sektörel etkinliklerde, LinkedIn, Facebook ve Twitter üzerinden oynamak konusunda kendinizi rahat hissetmelisiniz. Sosyal çağda evanjelizm herkesin işi ve görevidir.

Eğer şirketiniz beklentileri tamamen karşılayan ürünler ve hizmetler üretiyorsa ve siz de buna uyumluysanız bu işi yapmak çok daha kolaydır. Benim kelimelerimle ifade edersem iyi bir şirket derin (kullanıcı ihtiyaç duyacağı tüm özellikleri öngörebilen), zeki (sıkıntıları azaltmak veya keyfi artırmak için yeni ve akıllıca yollar ortaya koyan), bütünsel (doğru bir destek sunan), güçlendiren (insanların kendi kendilerine yardım etmesine imkan sağlayan) ve şık (fonksiyon ile biçimi birleştirebilen) olmalıdır.

Ancak Mac, Breitling, Tesla veya Virgin America uçşaları satmıyor olsanız bile şirketiniz değerli ve farklılaştırıcı şeyler sunuyordur ve bu evanjelizm yapmaya değer. Bu, ürün ve hizmetler olmak zorunda değil. Şirketinizin değerleri, çok gelişmiş muhasebe uygulamaları veya esnek evden çalışma politikası da olabilir.

Etkin bir evanjelist haline geldiğinizde sadece şirketinizi tutundurmakla kalmayacak diğer çalışanlar için bir örnek oluşturacaksınız. Tutkulu, kararlı bir takım oyuncusu olduğunuzu gösterirsiniz. İş arkadaşlarınıza ilham kaynağı olursunuz. Ayrıca liderlik yeteneğinizi de sergilersiniz. Ofisinize şöyle bir göz atın, her yerde evanjelistler göreceksiniz. Konferanslarda, sık sık panellerde konuşmacı olan başkan yardımcısı, sektörel araştırmalarla



Etkin bir evanjelist olduğunuzda diğer çalışanlar için bir örnek oluşturursunuz. Tutkulu ve kararlı bir takım elemanı olduğunuzu gösterirsiniz. İş arkadaşlarınıza ilham kaynağı olursunuz ve liderlik becerinizi gösterirsiniz.

ilgili twit atan takım arkadaşınız, yeni ürünlerin fotoğraflarını kişisel Pinterest hesabına koyan yönetici asistanı, hepsi birer evanjelisttir. Bunlar şirketlerin sahip olmak istediği türde liderlerdir. Bu nedenle bu klübe katılmak için gerekli becerileri edinmelisiniz. Benim deneyimim, etkin biçimde evanjelizm yapmak için üç yol olduğunu gösterdi: Eski moda geyik muhabbetleri, topluluklara konuşma ve sosyal medya.

Zaten tanıdığınız veya sizi halihazırda tanıyan kişilere evanjelizm yapmak çok daha kolaydır. Bu tür sosyal bağlantılar kurmaya geyik muhabbeti yapmak diyoruz. Eğer utandığınız veya bunu hakaretimiz veya yönlendirici bulduğunuz için tereddüt yaşıyorsanız bu kafa yapınızı değiştirmelisiniz. Darcy Rezac, The Frog and Prince: Secrets of Positive Networking to Change Your Life adlı kitabında ilişki kurmayı "başkaları için neler yapabileceğinizi keşfetmek" olarak tanımlıyor. Bu

**120
BİN KİŞİ**

İŞ STRESİ ABD'DE 120 BİN KİŞİNİN ÖLMESİNE VE SAĞLIK MALİYETLERİNİN YILDA YÜZDE 5-8 ARTMASINA NEDEN OLUYOR.

bonkör yaklaşım, insanların şirketiniz hakkında söylediklerinize inanması için gerekli olan güvene dayalı, kapsamlı ve uzun vadeli ilişkinin kurulmasında kilit öneme sahiptir. Bu noktadan yola çıkarsak daha fazla insanın sizi tanıması için şunları yapabilirsiniz:

Dışarı çıkın: Geyik muhabbeti, temas işidir. Masanızda oturarak yapamazsınız bu nedenle kendinizi ofiste dolaşmaya, farklı katları ve yönetim birimlerini ziyaret etmeye, ticari etkinliklere, seminerlere, konvansiyonlara, konferanslara ve kokteyl partilerine katılmaya zorlayın.

Soru sorun: İyi bir geyik muhabbetçisi tüm konuşmayı ele geçirmez. Genelde konuşmayı başlatır ve sonra çenesini kapatarak dinler.

Tutkularınızı gösterin: Eğer sadece işinizle ilgili konuşuyorsanız sıkıcı birisiniz demektir. Başarılı geyik muhabbetçileri çoklu ve detaylı ilgi alanlarına sahiptir. Bu tutkunun faydası insanlarla farklı bir noktadan ilişki kurmaya imkan vermesidir. Hokeyi kullanarak birçok iş bağlantısı yaptım ve birçok iş bağlantısı üzerinden hokeyle ilgili bağlantılar yaptım.

Takip edin: Biriyle tanıştıktan 24 saat içinde onu arayın veya bir e-posta gönderin. Çok az kişi takip eder, bu nedenle takip eden kişiler bilinmesi gereken kişiler içinde kendilerini farklılaştırır.

E-postaları etkin kullanın: E-posta kilit bir araçtır. Başlık kısmını optimize ettiğinizden emin olun (Bende işe yaran örnekler: "Kitabından Çok Hoşlandım" ve "Bay X'in referansı ile size yazıyorum"), mesajlarınızı kısa ve basit tutun, cevap alamadığınız e-postaları bir kez daha gönderin ve mutaka 48 saat içinde cevap yazın.

Kolay erişilebilir olun: Harika geyik muhabbetçileri olmak isteyen kişiler başarısız olur çünkü cep telefonu numaralarını kartvizitlerine yazmazlar veya iletişim bilgilerini e-postalarının altında imza bölümüne koyarlar.

Bağlantı kurmanın önündeki engelleri kaldırın.

Jest yapın: İnsanlar için yaptıklarınızı takip eden karmik bir tablo olduğuna inanıyorum. Eğer geyik muhabbetinde en iyilerden olmak istiyorsanız bu tablodaki puanınızın yüksek olduğundan emin olun.

TOPLULUKLARA KONUŞMAK 1983 yılında Apple'da çalışmaya başladığımda topluluklara konuşmaktan çekinirdim. Kim Steve Jobs'dan sonra konuşma yapmak ister ki? Ancak bir evanjelist olarak başarılı olmak istiyorsanız bu beceriyi geliştirmek zorundasınız. Konuşma yapmak evanjelizmin önemli bir kısmıdır; zira uyumlu bir mesaj ortaya koymak ve bunu geniş kitlelere yaymak için size imkan verir. Sahnede rahat olmak 20 yılını aldı. Sadece durumu idare etmek değil alkış yağmuru altında kalmak için yaptıklarımın bazıları:

Kaliteli içerik sunun: Eğer iletişimini yapacağınız bir malzemeniz varsa harika bir konuşma yapmak daha da kolaylaşır. Eğer söyleyeceğiniz bir şey yoksa konuşma teklifini reddedin. Eğer reddetmek istemiyorsanız biraz araştırma yapın ve söyleyecek bir şeyler bulun. Bu savaşın yüzde 80'i'dir.

Reklam yapmayın: Kendinizin veya organizasyonunuzun reklamını yapmak veya rakipleri kötülemek için zaman harcamayın. Yapabileceğiniz en kötü konuşma insanların bir satış reklamı olarak algıladıkları konuşmadır.

Özelleştirin: Yapacağınız her konuşmanın ilk 3 ila 5 dakikasını o gün konuştuğunuz kitleye özel olarak tasarlayın. Bu, dersinize çalıştığınızı, özel ve iyi bir deneyim sunmak için çabaladığınızı gösterir. Dinleyiciler ile kişisel bir bağlantı bulmaya çalışın. Örneğin ben SC Johnson çalışanlarına konuşma yaparken onlara kendi evimin temizlik dolabındaki ürünlerinin fotoğraflarını göstermiştim.

Eğlendirmeye bakın: Birçok konuşma koçu bu sözüme itiraz edebilir an-



Bir konuşmanın amacı eğlendirmektir. Eğer insanlar eğleniyorsa araya birkaç bilgi de sıkıştırabilirsiniz. Ancak konuşmanız sıkıcıysa ne kadar bilgi verdiğinizin hiçbir önemi kalmayacaktır.



cak muhtemelen onlar benim gibi yılda 50 kez konuşma yapmıyordur. Benim teorim, bir konuşmanın asıl amacının eğlendirmek olduğudur. Eğer insanlar eğlenirse araya biraz bilgi de sıkıştırabilirsiniz. Fakat konuşmanız sıkıcı ise ne kadar bilgi katarsanız katın bir sonucu olmayacaktır.

Hikaye anlatın: Bir konuşma yaparken rahatlamamanın en iyi yolu, kendi gençliğiniz, çocukluğunuz, müşterileriniz, okuduğunuz şeyler gibi konularda hikaye anlatmaktır. Bir hikaye anlatırken kendinizi hikayeye kaybedersiniz ve artık bir konuşma yapmıyorsunuzdur. İyi konuşmacılar iyi hikaye anlatıcılar, harika konuşmacılar ise mesajlarını destekleyen hikayeler anlatanlardır.

Dinleyiciler arasında gezin: Konuşma öncesinde dinleyicilerle bir araya gelerek ilgi çekme şansınızı artırın. Onlarla konuşun. Özellikle ilk sıralarda oturanların sizinle iletişim kurmasına imkan sağlayın. Ardından sahneye çıktığınızda dost yüzler ve gülümsemeler göreceksiniz ve bu sizi daha da rahatlatıcak.

Kontrol edebileceğinizi kontrol edin: Eğer imkanınız varsa bir etkinliğin en başında konuşun ve küçük bir odada konuşma yapmayı isteyin. Yerine yeni oturmuş bir dinleyici kitlesi sizi dinleme, şakalarınıza gülme konusunda daha heyecanlı olacaktır ve kalabalık görünen bir salon çok daha duygusal bir ortam oluşturur. 200 kişilik bir salonda 200 kişi olması 1000 kişilik bir salonda 500 kişi olmasından daha iyidir.

Alıştırma yapın ve konuşun: Bir konuşmada mükemmelleşmek için o konuşmayı en az 20 kez yapmalısınız.

SOSYAL MEDYA

Macintosh için evanjelizm yaptığım dönemde en güçlü pazarlama araçları telefon, faks ve uçaklardı. Kaldıraç etkisinin anlamı bir otelin balo salonunda birkaç yüz kişiyi toplamaktı. Bugün Google+, Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest ve Twitter evanjelizmi

hızlı, ücretsiz ve her yerden yapılabilir kılıyor ve bu işe ilgisi olan herkes bu avantajlardan yararlanabiliyor. Geyik muhabbetleri bir yılda yüzlerce kişiye erişmenize imkan sağlarken, topluluklara konuşma sizi yılda birkaç kez kalabalıkların önüne çıkarsa da sosyal medya birkaç hafta içinde binlerce kişiye erişmenize imkan verir. İşte bu hedefe ulaşmanın yolları:

Değer sağlayın: Sosyal medyada başarının en temel kuralı çok basittir: İster siz üretin ister bir araya getirin ama iyi bir içerik paylaşın. İyi bir içeriğin dört temel biçimi vardır:

İlginç olun: Birçok kişi takipçilerinin sınırlı bir paylaşım skalasında bilgi okumak istediğine dair hatalı bir önyargıya sahiptir. Sadece girişim, teknoloji veya inovasyonla ilgili içerik mi paylaşmalıyım? Bir Motorola yöneticisi sadece Motorola ile ilgili haberler mi paylaşmalı? Bu sıkıcı bir yaklaşımdır ve sosyal medyada çalışmaz. Daha geniş düşünmelisiniz.

Şansınızı deneyin: Sosyal medya cesurları ödüllendirir, bu yüzden duyularınızı ve ajandanızı açıklamaktan çekinmeyin. Sizi, organizasyonunuz ve müşterilerinizi ilgilendiren konularda güçlü bir duruş sergileyin. Örneğin, daha fazla sayıda kadın CEO olması gerektiğini düşünüyorsanız bu perspektifinizi destekleyen bir makale paylaşın. Amerikalı bir teknoloji yöneticisi, yabancılar için çalışma vizesi konusunda güçlü bir duruş sergileyebilir örneğin.

Kısa tutun: İnsanlar anlık kararlar verir ve eğer ilgilerini çekemezseniz sizden hemen uzaklaşırlar. Benim tecrübeme göre bir araya getirilmiş içerik için en vurucu biçim, Google+ ve Facebook'da 2 veya 3 cümle ve Twitter'da 100 karakterdir. Sizin oluşturduğunuz içerik için 500-1000 kelimedir.

İnsancıl olun: İnsancıl kişi doğru şeyleri doğru zamanda yapan saygın kişidir. Diğerlerinin yazdıklarını payla-

PANELİ SALLAYIN

PANELLER KOLAY GÖRÜLEBİLİR. UZUN SÜRMEZ VE SİZİNLE BİRLİKTE BİRÇOK KİŞİ DAHA VARDIR. ANCAK PANELLER KONUŞMALARDA DAHA ZORDUR ZİRA ONLARI KONTROL EDEMEZSİNİZ VE DAHA AZ VAKTİNİZ OLACAKTIR. YİNE DE YILDIZ GİBİ PARLAMANIN BİRKAÇ YOLU VARDIR:

- Konu başlığınızı bilin.
- Moderatöre üç cümlelik bir özgeçmiş verin ve okumasını isteyin.
- Konuşun. Dudaklarınızla mikrofona arasındaki en ideal mesafe 3 santimdir.
- Gerçeği söyleyin. Zor bir soruyla karşılaştığınızda gerçeği ortaya koyma şansını kullanın.
- Sorulan soruyu cevaplayın ama ardından konuyu istediğiniz noktaya getirin.
- Yalın, basit ve kısa olun. Karmaşık konuları sıradan birinin anlayacağı şekilde indirgeyin.
- Diğer panelistlere ilgi gösterin. Onlar sıkıcı ve jargonsal konuşmalar bile.
- Dinleyicilere bakın, panelistlere değil.
- "Katılıyorum" deyip kalmayın. Farklı bir şeyler söyleyin.

şın, pozitif ve akılcı yorumlar yapın ve kaynak ve çözüm önerilerinde bulunun. Eğer başkalarının içeriğini kullanıyorsanız her bir paylaşım bir bağlantı içermelidir. Böylelikle kaynağa bir minnettarlık ifadesi olarak trafik oluşturur, okuyucuların daha detay öğrenmesine imkan verir ve bloggerlar ve web siteleri arasındaki görünürlüğüünüzü ve popülaritenizi artırır.

Kurgu ekleyin: Her paylaşım fotoğraf, grafik veya video biçiminde "göze hoş gelen" bir unsur içermelidir.

Eğer dörtten fazla fotoğrafınız varsa bir bülten veya sıralı iste kullanmayı deneyin. Ben paragraf paragraf bir metin gördüğümde hemen okumayı bırakıyorum. Eğer bir roman okumak isteseydim bir e-kitap satın alırdım.

İlgi çekici başlıklar: "Nasıl...", "En İyi 10", "En İyi Yolu" gibi başlıklar bana dayanılmaz çekici geliyor. Bunların içinde pratik ve kullanışlı şeyler olacağını düşünüyorum.

Hashtag kullanın: Hashtag'ler dünyanın her yerinden insanların paylaşımlarını bir araya getirir ve bir ekosisteme yapısal katar. Paylaşımınıza hashtag eklediğinizde paylaşımınızın ortak bir konu başlığına uygun olduğunu söylemiş olursunuz. Örneğin Google+'da #sosyalmedyatutuyoları, sosyal medya ile ilgili paylaşımları bağlantıya geçirir.

Aktif olun: "Aktif" demekle günde 3 ila 20 (tekrar olmayan) paylaşım demek istiyorum. Bu bir çerçevedir. Eğer paylaşımlarınız iyiye bundan daha fazla da paylaşabilirsiniz. Ancak günde 1-2 tane garip paylaşım yapıyorsanız bu bile fazla olabilir. Buffer, Do Share, Friends+Me, Hootsuite, Post Planner, Sprout Social, Tailwind ve TweetDeck gibi otomasyon araçları, tüm bir günün paylaşımlarını 30 dakika içinde oluşturup planlamanıza ve dağıtmanıza yardımcı olur.

EVANJELİZM kendinizin reklamını yapmak değildir. Sizin, şirketinizin ve takımınızın, diğerlerinin faydalanması için yaptığı en iyi şeyleri paylaşmaktır. Bu bir sorumluluk ve fırsattır ve İK'dan BT'ye, finanstan operasyona, tepe yönetimden satış temsilcisine kadar herkesin görevidir. Haftada bir tane evanjelizm aktivitesi ile işe başlayın ve daha sonra bunun sayısını artırın. Bunun bir sanat olduğunu unutmayın ve alıştırmaya yapmaya devam edin.

Guy Kawasaki, Canva'nın baş evanjelisti, UC Berkeley Haas School of Business'da öğretim görevlisi ve The Art of Start 2.0 (Portfolio, 2015) kitabının yazarıdır.



Doğan Cüceloğlu ile Çocuk, Aile ve Toplum Üzerine

YAZDIĞI ONLARCA KİTAP, MAKALE VE KATILDIĞI PROGRAMLAR ARACILIĞIYLA TOPLUMA GÜZEL YAŞAMANIN İPUÇLARINI VEREN İLETİŞİM PSİKOLOJİSİ UZMANI DOĞAN CÜCELOĞLU, BU AYKİ BAKIŞ AÇISI BÖLÜMÜMÜZÜN KONUĞU OLDU. CÜCELOĞLU; ÇOCUK PSİKOLOJİSİNDEN AİLE YAŞANTISINA, ÖZGÜRLÜKTEN KADINA ŞİDDETE KADAR PEK ÇOK FOTOĞRAFI BİZDEN HABERLER DERGİSİ İÇİN YORUMLADI.

Toplum

KADINA ŞİDDET OLAYI KENDİ BAŞINA ELE ALINDIĞI ZAMAN ANLAŞILAMAZ

Şiddet nedir? Şiddet iznini almadan bir insanın sınırlarını ihlal etmektir. Bu insan çocuk olabilir; çocuğun iznini almadan onu kucaklamak, zorla ona yemek yedirmek bir şiddet örneğidir.

Kaldırımlara park eden arabalar aslında toplumsal bir şiddet olgusuna örnek olarak verilebilir. Yayanın hakkını ihlal etmektedir. Kırmızı da durmayan, bindiğiniz arabada telefonda küfürle koşan, asık suratlı ve öfkeli şoför, hepsi uygar bir yaşam için sınır ihlalidir ve şiddete örnek teşkil eder.

Güçlü olanın, gücünü kullanarak güçsüzün sınırlarını ihlal etmesi şiddete örnektir. Araba kullanan yayanın hakkını ihlal edince, burada şiddet vardır. Öğretmen öğrencisinin yüzüne küfür eder gibi bakınca burada şiddet vardır; ağaçlar kesilerek yürünecek yeşillik alan bırakma-

mak bir şiddet olayıdır. Sınırların ihlal edildiği her yerde şiddet vardır. Söylemek istediğim odur ki, kadına şiddet olayı kendi başına ele alındığı zaman anlaşılabilir; toplumsal yapı ve kültür içinde ele alınması gerekir. Bağırta çağırta, zorla çocuğuna dört köfte yediren anne şiddet uygula-

maktadır. Kadına şiddet, toplumsal yapı ve yasalar tarafından güçsüz bırakılan insanlara yapılan sınır ihlallerine bir örnektir.

Kadına şiddeti anlayabilmek için önce toplumumuzu yöneten korku kültürünü anlamak gerekir. Bu konuda benim Korku Kültürü kitabımı okuyabilirsiniz.



Aile

MUTSUZ AİLELERİN ÇOCUK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE ÇÖZÜM YOLLARI

Mutsuz ailede durumdan en derinden ve kalıcı olarak etkilenen çocuk-
tur. Çocuğun yaşı küçüldükçe etki
büyük olur. Bu çocuk ilerde kendi
gelişimine ilgi gösteren ve öğrenerek
gelişen bir şahsiyet olmakta zorlanır,
küçüklükten getirdiği olumsuzlukları
kendi ailesine ve çocuklarına aktarır;
nesilden nesile devam eden 'bitme-
miş işler' sürer gider.

Anne ve babanın bilmesi ve yapması
gerekenler ne? Her ailede gerginlik-
ler, tartışmalar, çatışmalar olacaktır;
olmaması mümkün değil. Anne
baba arasında çatışma olduğu
gibi, ana baba çocuklar arasında
olacaktır. Bu gerginlik ve çatış-
maların nasıl yönetileceğini bilmek
önemlidir. Olgun, yetişkin insan ile
'mış gibi yetişkin' insan arasındaki
fark çatışma yönetiminde kendini
gösterir. Öfkelenen, gerginleşen,
kaygılanan anne/baba, önce bu
öfkenin, kaygının kendi yaşamındaki
öyküsünü, köklerini keşfetmeye
yönelmeli sonra diğeriyle muhatap
olmalıdır. Bu zordur ama yapabilen
insan sürekli gelişir. Ve bu tür ana
babaların çocukları sağlıklı gelişir.
Genellikle değerlerdeki köklü fark-



lılıklar, güven eksikliği, adam yerine
konmama kaygı ve öfkeye yol açar.
Bu çatışmalar ailede temel değerler
üstüne kurulu bir uzak görüşlülük ol-
madığının işaretidir. Ailenin yaşayan
temel değerlerini keşfetmek ve onları
yaşatmak anne ve baba için aile ha-
yatının en önemli konusudur. Temel
değerlerden sapan, örneğin gerçeği
olduğu gibi söylemeyip güveni
zedeleyen, özür dilemeli ve karşılıklı
güven değerini canlı, yaşayan değer
haline getirmelidir. Daha sonra ana

baba çocuğa çatışma konusu ile ve
nasıl çözüldüğü ile sohbet etmeli,
kısaca bilgi vermelidir.
Sürekli tartışan, gergin aile sağlıklı,
mutlu çocuk yetiştirir. Hiç tartış-
mayan, sürekli canım cicim ilişkileri
içinde olan aile de sağlıklı değildir;
çünkü gerçek değildir; onlar da
mutlu çocuk yetiştirir.

*Bu konuyla ilgili, Gerçek Özgürlük
ve Başarıya Götüren Aile kitabımı
okumanızı tavsiye ederim.*

Bireysel Yaşam

ÖZGÜRLÜK, DÜŞÜNCESİYLE, DUYGULARIYLA DAVRANIŞLARIYLA BİR VAROLUŞ HALİDİR

Kişinin sahip olduğu şeyler, onun
özgürlüğünün garantisi değildir; mal,
mülk, mevki, bilgi, güç, insanın öz-
gürlüğüne katkıda bulunabilir ya da
ket vurabilir. Evet, özgürlük bir varol-
uş halidir. Ve anne baba çocuğunun
özgür olmasına ya katkıda bulunur,
ya da onu engeller. Birçok anababa
farkına varmadan çocuğunu robot
olarak yetiştirir, kültür robotu.
Neden?

Çünkü kendileri de kültür robotudur;
çocuğun özgür bir yaşam yolculuğu
yapmasını engellediklerinin farkında
değildirler. Kendileri de kendi ana

babaları tarafından kalıplanmış,
gelişimleri engellenmiştir. Kendini
geliştirmiş, şahsiyet olmuş anne ve
baba, çocuğunu da şahsiyet olarak
yetiştirir: Varoluşunu kendi değer-
leri üzerine inşa eden, sınırlar ve
sorumluluklarının bilincinde, gözüne
hesap veren, elinden gelenin en
iyisini coşkuyla yapan insanlar. Ana
babalar özgür bir insan yetiştirmede
en güçlü etkenlerdir.

*Kültür robotu ve şahsiyet
olma konusu Gerçek Özgürlük
kitabımda okuyabilirsiniz.*



Çocuk Dünyası

ÇOCUKLARDA HAYAL GÜCÜ

Çocuklarda doğuştan merak ve hayal gücü vardır. Bugünlerde çok konuşulan ve ekonomik bir kaynak olarak gösterilen 'inovasyon'un temelinde hayal gücü vardır. Çocuğun doğuştan getirdiği hayal gücü bir potansiyeldir; ortama göre gelişebilir ya da dumura uğrayabilir. Geliştiren aile ortamında, çocuğun zihninin, duygularının ve hayal gücünün bir potansiyel olarak var olduğu ve onun geliştirilmesinin anne baba olarak en önemli uğraşı olduğu bilinir. Peki, anne baba çocuğu geliştirmek için nasıl bir tavır içinde olmalı, neleri bilmelidir? Bu önemli soruya şimdilik şöyle cevap verelim: Anne baba geliştirici bir tavır içinde olmalı ve çocuğuyla ilişkisinde neye tanıklık yaptığının bilincinde olmalıdır. Ne demek 'neye tanıklık yaptığının bilincinde olmak?'



İnsan ilişkilerinde sürekli birbirimize tanıklık yapıyoruz ve bu tanıklık süreci içinde var oluyor ya da yok oluyoruz. Anne baba neye tanıklık yapıyorsa çocuk o yönde gelişmeye özen gösterir. Çocuğun sınavda aldığı notlar mı önemli, çalıştığı konuyu anlaması mı? "Sınavda

kaç aldın?" sonuca tanıklık yapar. "Konuyu kavradın mı?" sorusu anlamaya tanıklık yapıyor. Hayal gücüne tanıklık yapan ailede çocuğun hayal gücü gelişir.

İlgili duyanlar İletişim Donanımları kitabımda konuyu okuyabilirler.

Çocuk Yetiştirmek

SAĞLIKLI VE ANLAMLI BİR AİLE HAYATI İÇİN EVDE DİSİPLİN ŞARTTIR

Disiplin nedir? Disiplin, davranırken sınırlar ve sorumluluk bilincinde olmaktır. Aile, kurum, kent ve toplumda sağlıklı yaşam için disiplin vazgeçilmezdir. Disiplinin dıştan ve içten olmak üzere iki türü vardır; 1- Dıştan disiplin korkuya dayanır; 2- İçten disiplin saygı ve güvene. Korku kültüründe insanlara güvenilmediği için sürekli korkutularak disiplin sağlanır; anne ve baba çocuklarını korkutarak büyötmeye inandığı için onlar uyurken öper, onlara hiç güler yüz göstermez. Bu disiplin hiç disiplinsizlikten iyidir, ama çocuğun zihinsel ve duygusal gelişimi bakımından korku sağlıklı bir ortam oluşturmaz. Ailede mutluluk konusunu konuşurken söylediğimiz ailede yaşayan değerler konusu disiplinin kaynağı olunca çocuk için en sağlıklı gelişim ortamını oluşturur. Çocuk korktuğu



için değil, 'doğru' olduğu için yapması gerekeni yapar. Değerlerden kaynaklı disiplinin kaynağı çocuğun içindedir; bu çocuk yaşamı boyunca doğru olanı yapmaya çabalar. Korku kaynaklı disiplinin kaynağı çocuğun dışındadır; korku kaynağı olan baba, ya da başka bir otorite orada değilse disiplin kaybolur.

Bir yeni topluma gittiğiniz zaman ortamın, yolların, parkların temizliğinden, trafiğin düzeninden bu toplumdaki ailelerin çocuklarına dış kaynaklı mı yoksa iç kaynaklı mı disiplin verildiğini hemen anlarsınız.

Bu konuyla ilgili irdeleme yapmak isteyenlere iki kitabımı öneririm: 1- İçimizdeki Çocuk; 2- Korku Kültürü.

Çocuk Yetiştirmek

Çocuk ya dikkati çekip var olmak ya da gücünü denemek için şımarıklık yapar. Bazı durumlarda da çocuk ne kadar sevildiğini, sınırlarının ne olduğunu test etmek için şımarıklık yapar. Anne ve baba ve çocuğun çevresindeki diğer büyükler sevgi ve güven ilişkisi içinde bu tür şımarıklıklara belirli derecelerde hoşgörülü davranırlar; ve bu doğru bir davranıştır. Sevdiği ve güvendiği insanların yanında çocuğun biraz şımarmaya hakkı vardır.

Çocukta şımarıklık devam eden bir durum haline geldiği zaman ruhsal yönden bazı eksikliklere, aksaklıklara işaret eder. Çocuk gelişim için ihtiyacı olan gerekli dikkati, ilgiyi ve etkileşimi görmüyor olabilir. İlişkide yer alması gereken altı tanıklık

ÇOCUKLARDA ŞIMARIKLİK VE ÇÖZÜMÜ

boyutu vardır: 1- ait olma-birey olma dengesi; 2- önemsenme; 3- kabul edilme-yargılanmama; 4- değer verilme; 5- güvenilme; 6- sevilmeyle layık olma. Bu boyutların her biri bir ruhsal ihtiyacı belirtir ve hep birlikte işliyor olması gerekir; bir ya da birkaçı ilişkide yer almadığı zaman çocuk ruhsal olarak sağlıklı gelişemez. Diyelim, küçük kardeşi doğduktan sonra bir köşeye itilen ve eskisi gibi önemsenmeyen çocuk geceleri altını ıslatmaya ya da arsızlık ve şımarıklıklar göstermeye başlayabilir.

Çocukla ilişkide altı tanıklık boyutunu sağlıklı ve işlevsel tutmak sorunu çözecektir. Bu konuyu 'İletişim Donanımları' kitabımda daha ayrıntılı okuyabilirsiniz.



Çocuk Yetiştirmek

Klasik deyiştir, "düşük notu öğretmen verir, yüksek notu çocuk alır!" Bu sözün arkasındaki düşünüş tarzını incelediğinizde karşınıza dengesini yitirmiş, sağlıksız, hakkaniyet ve güven ilişkisini kaybetmiş bir değerlendirme sistemi çıkar. Çocuklarımızı hakkaniyet ve güven ilişkisi içinde yetiştirmeden şirketlerimizde, ailelerimizde, ülkemizde hakkaniyet ve güven ilişkileri oluşturamayız.

Çocuğun karnesinde aldığı not, aslında, bir basket takımının skoru gibi, bir takım skorudur. Çocuğun karnesinde görülen not bir ekibin sağlıklı bir ekip olup olmadığının göstergesidir. Hangi ekipten söz ediyorum? Evet, karne çocuğun karnesi, ama ana baba (aile), çocuk (öğrenci), öğretmen ve okul yönetimi o skoru etkileyen takım oyuncularındır. Ana baba ailede değerler bilincini canlı tutuyor mu? Bu değerler arasında sınırlar ve sorumluluk bilinci bir değer olarak ailede

KARNEDEKİ NOTLAR KİMİN SORUMLULUĞU?



yaşatılıyor mu? Yaşamın bir gereği olarak oyunda, günlük yaşamda 'keyifle çalışmak' ve 'zaman kullanımı,' 'planlama' ve 'verimlilik,' 'geribildirim' aile sohbetinde yer alıyor mu? Evet, yer alıyor, diyorsanız, sizi kutlamak gerek. Öğretmen, 'öğretmenlik yapmak'la, 'öğretmen olmak' arasındaki farkı biliyor mu? İlgi olmadan sürdürülebilir bilgi kazanılamayacağını anlamış durumda mı? Çocuklarla ve onların ana babalarıyla aynı ekip içinde yer aldığı biliyor ve ona göre davranıyor mu? Çocuğun bilgisine mi önem veriyor,

yoksa çocuğun niyetinin saflığı içinde içten gayretine mi? Biliyorum, sizler öğretmen değilsiniz, ama tanıdığınız bir öğretmen bu konuyu işlediğim, Öğretmen Olmak, Bir Can'a Dokunmak kitabından yararlanabilir. Okul yönetimi 'öğrencilerini seven, şevkle elinden gelenin en iyisini yapan öğretmen' ile 'sıradan öğretmeni' ayırt ediyor mu? 'Öğretmenin şevkini kırmayan, onu daha iyi bir öğretmen olmaya heveslendiren bir okul yönetimi' oluşturmaya özen gösteriyor mu? Evet, yeniden söyleyelim: Çocuğun karnesinde aldığı not, aslında, bir basket takımının skoru gibi, bir takım skorudur. Çocuğun karnesinde görülen not bir ekibin sağlıklı bir ekip olup olmadığının göstergesidir.

İster evde, ister okulda, ister işte olsun yaşam bir takım, bir ekip içinde oluşur ve gelişir. İlgilenenler içimizdeki Biz kitabında konuyu daha ayrıntılı ve derin irdelleyebilirler.

“SINIRLARI” AŞAN DESENLER ARTER’DE

ARTER KARMA SERGİ SPACELİNER İLE YAZ SEZONUNU AÇIYOR. TEMELİNDE DESENİN YER ALDIĞI BİR DÜŞÜNCE TARZINDAN BESLENEN SPACELİNER BU YAKLAŞIMIYLA ORTAYA KOYDUĞU SANATSAL ÜRETİMİ DİĞER MEKÂNSAL YERLEŞTİRMELERDEN FARKLI KILIYOR.



Küratörlüğünü Barbara Heinrich’in yaptığı Spaceliner, çizgi ve desenin bulunduğu mekânda özgürleştiği bir sergi... Bu sergi kapsamında Peter Anders, Gözde İlkin, İnci Eviner, Monika Grzymala ve Harry Kramer gibi sanatçıların bulunduğu 17 sanatçının eserleri sunuluyor. Küratör Barbara Heinrich 15 Mayıs’ta açılan serginin fiziksel mekânı, üretilen imgeler için bir sınır işlevi göreceğini söylüyor. Böylece, duvarları, yeri ve pencereleri tanımla-

yan çizgiler sergide yer alan eserlerde yankılanırken, eserler de kendi yankılarını sergilendikleri mekânda bulacaklar.

Spaceliner’in ana fikri nedir?

Sergi kavramının başlangıç noktası, desenin başlıca unsurlarından biri olan çizginin kendini sayfanın fiziki desteğinden ayırması halinde ne olacağı sorusudur. Desen fikrinin 1960’ların minimal ve kavramsal sanatlarını kapsayacak şekilde genişletilmesiyle diğer türler ve ortamlar ile çapraz etkileşime girdiği aşikâr. Bu durumun sonucunda ise desen; enstalasyon, heykeltcilik, video, sinema ve fotoğrafçılık ile birlikte çevresel sanatlarla benzerlikler göstermeye başladı. Ayrıca, sanat malzemeleri ve araçlarındaki seçenekler de son derece genişledi. Desenler iğne, iplik, maskeleye bandı, tel, çamaşır ipi, at kılı, kömürleşmiş odun kullanarak katlama, kesme, ışık kullanma yoluyla yapılabiliyor. Sergi, desenin fiili olarak üretilmesindeki çok yönlü niteliğe odaklanmasının yanı sıra desenin modern bir ifade aracı olarak yeni görsel fikirlerin olağandışı yöntemler ve malzemelerle ileriye taşınabileceğini ortaya koymaya çalışacak.

Bize kısaca Spaceliner sanatçıları nı anlatabilir misiniz?

Ana araçlarından biri olarak desene odaklanan 17 uluslararası sanatçıyı Spaceliner’a katılmak üzere davet ettim. Sergide sunulan çalışmaların hepsi desene odaklanan bir düşünme biçimine dayanıyor. Bu durum genel olarak sanatsal çalışmaların sonuçlarını mekânsal yerleştirmelerden farklılaştırıyor. Bu yaklaşım, malzemelerin seçiminde ve seçilen



Sergi, desenin fiili olarak üretilmesindeki çok yönlü niteliğe odaklanmasının yanı sıra desenin modern bir ifade aracı olarak yeni görsel fikirlerin olağandışı yöntemler ve malzemelerle ileriye taşınabileceğini ortaya koymaya çalışacak.

malzemelerin kullanımında kendini gösteriyor. Özellikle de çalışmaların grafik yoğunluğuna ve mekân içinde çizgilerin nasıl kullanıldığına yansıyor. Sergideki çalışmaların çoğu Arter’deki sergi alanının mimari/fiziksel yapısı dikkate alınarak mekâna özgü bir şekilde üretildi. Arter’in ön cephesine kesik bir hat halinde ışıklar yerleştiren Hans Peter Kuhn veya deseninin konusu İstiklal Caddesi olan Pauline Kraneis gibi bazı sanatçılar ise dış mekâna değinir. Ulrike Mohr malzemelerini İstanbul’da ki akarsu kıyıları ve plajlardan toplamış, Peter Anders da giyim mağazalarını gezmiştir. Nic Hess tüm İstanbul futbol kulüplerinin logolarını kullanırken, Gözde İlkin dikişli ve kolajlı desenleri ile bizi Boğazda bir tura çıkartır. Serginin izleyiciler için son derece ilgi çekici olacağına inanıyorum.

Sanatçıların yetenekleri veya vizyonları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Söz konusu kişilerin her biri büyük sanatçı. Onları tercih etmemdeki en büyük etken tabii ki yetenek ve vizyon-



ları. Ayrıca sanatçıların çalışmaları çok kapsamlı yani eski-yeni birçok görüşü ve hissiyatı barındırıyor. Mesela sosyal ilişkiler ve kimliğin oluşturulması, kadın rol modellerinin yaratılması ve bunların güçlükleri aşma becerisi, algılama şeklimizi oluşturan mekânsal ve zamansal boyutlar, hafızanın öznel ve kolektif alanları (kısaca yaşamımızın varoluş koşulları ve olasılıkları) gibi güncel konuları ele alıyorlar.

Sanatsal deseni, çizgiyi ve yeri tarif edebilir misiniz? Sanatsal desen, çizgi ile mekân arasında nasıl ayırım yapıyorsunuz?

Geleneksel desenin temel yönlerinden biri düzlem ile olan ilişkisidir. Düzlemsellik diğer unsurların yanı sıra konturlar, çizgiler çizme veya içyapı oluşturma, koyu-açık kontrastlar, kesişmeler ve örtüşmeler, oyuklar ve çıkıntılar kullanarak modellenir. Kağıt üzerindeki desen mekâna ilişkin savlarda bulunur ve böylelikle üç-boyutluluğu çizgi kullanımı ile iki boyutlu hale çevirir. Mekân ve mekânsal ilişkiler düz bir yüzeye yansıtılır. Desen fiili alana uzandığı zaman, çizgiler hacim yaratır ve desen üç boyutlu hale gelir. Bu şekilde neyin ne olduğunu farklı perspektiflerden ve görsel açılardan algılamak mümkün olur. Mekânsal desenlerde, desen sürecin kendine dönüşür ve hareketin niteliği büyük önem kazanır. Özne-

nesne ilişkisi çarpıcı bir şekilde değişir çünkü artık izleyici çalışmanın içine girer ve bu esnada çalışmayı her zaman bir suret olarak görür ancak aynı zamanda onun bir parçası olur.

Günümüzde teknoloji günden güne geliyor ve bu gelişme günlük hayatımızı doğrudan etkiliyor. Bu açıdan, söz konusu gelişme ve sanat hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu fikre göre 'sanat gelecekte evrim geçirecek' diyebilir misiniz?

Sanat her zaman evrim geçirmektedir ve gelecekte de buna devam edecektir. Çünkü evrimin yaratıcıları olan sanatçılar, içinde yaşamakta oldukları dünyanın gelişiminin bir parçasıdır. Bence sanatın evrim geçirmesine katkıda bulunan en önemli unsur teknolojik gelişme değildir. Bir anlamda, sanat, sanatçıların kullandığı tekniklerden bağımsız olarak, sosyal gelişmelere eşlik etmekte, sosyal gelişmeyi sorgulamakta ve insanların düşünmesini sağlamaktadır.

Sanat noktasından bakıldığında Türk-Alman ilişkisini nasıl tanımlıyorsunuz?

Edindiğim izlenime göre sanat konusundaki Türk-Alman ilişkileri son yıllarda başarılı bir şekilde gelişmiş olup, yerleşik programlardaki sanatçı-



Spaceliner modern bir "desen" sergisi olup desen ve uzay arasındaki ilişkiyi inceliyor.



lar veya üniversiteler arasında kurulan ortaklık sayesinde karşılıklı alışverişin artmasına yol açmıştır. Berlin'deki proje alanı TANAS, Vehbi Koç Vakfı ile yakın işbirliği sonucunda kurulmuş. Bu sayede Türk sanatçı ve küratörler ile Alman ve uluslararası izleyiciler arasında devamlı bir diyalog, düzenli bir etkileşim sağlanmıştır. Diğer taraftan, İstanbul Bienali yerel ve uluslararası nitelikte bir ağin oluşmasına ön ayak olmasının yanı sıra giderek daha fazla önem kazanmaktadır.

ŞİRKETLERİ ETKİLEYECEK 8 TEKNOLOJİ TRENDİ

HIZLA DEĞİŞEN TEKNOLOJİLERİN İŞLETMELERDE NE GİBİ ETKİLERE YOLA AÇACAĞINI KESTİRMEK ARTIK ÇOK DAHA ÖNEMLİ. DANIŞMANLIK ŞİRKETİ DELOİTTE, ÖNÜMÜZDEKİ 18 İLA 24 AYLIK SÜREDE TEKNOLOJİ ALANINDA ŞİRKETLERİ ETKİLEME OLASILIĞI BULUNAN 8 TRENDİ BELİRLERDİ.



İşletmeler her geçen gün çok farklı alanlarda yeni teknolojileri kullanmaya başlıyor ve bu teknolojiler sürekli yenileniyor, değişiyor. Yeni teknolojiler hakkında gelişme sürecinden haberdar olmak, kısa zamanda uyum sağlamak, hatta yeni teknolojilere yön vermek; firmaları rekabette bir değil birkaç adım öne geçirecek unsurlar. Sürekli gelişen teknolojinin görünümünü inceleyen danışmanlık şirketi Deloitte, Teknoloji Trendleri 2015 raporu ile önümüzdeki 18 ila 24 aylık sürede teknoloji alanında şirketleri etkileme olasılığı bulunan 8 trendi belirledi. Bu yılki raporda, Nesnelerin İnterneti, yazılım tanımlı içerikler ve geleceğin BT çalışanları gibi trendler incelendi. İşte şirketlerin işletme modellerini ve hatta endüstrileri etkileme potansiyeli olan 8 trend...

1- CIO: ENTEGRASYON BAŞKANI OLARAK MİSYONU ARTIYOR

Teknoloji mevcut işletme modellerini dönüştürüp yeni gelişmelere ön ayak oldukça CIO'nun rolü de misyonun merkezinde entegrasyonla birlikte hızla geliyor. CIO'ların işletmelere düzeni aksatıcı yeni teknolojileri getirme ve aynı zamanda günümüzün operasyonel gerçekleriyle gelecekteki ihtiyaçları dengeleme gereklilikleri her geçen gün daha da artmaktadır. CIO'lar dijital, mantıksal analiz ve bulut teknolojilerinin departman veya işlevsel bölümler bünyesinde gereksiz, çatışmaya yol açan veya riskli yatırımlar olarak görülmemesi için kendi sorumluluklarını işletme penceresinden bakarak değerlendirmelidir. Değişen bu fırsat ve zorluklar çerçevesinde CIO'lar bilişim ağırlıklı girişimlerde hem birleştirici hem de ayırıcı bir rol üstlenmektedir.

2- API EKONOMİSİ

Uygulama programlama arayüzleri (API'ler) bir gelişim tekniği olmanın çıkıp işletme modeli tetikleyicisi pozisyonuna geçiş yaparak yönetim kurullarınca dikkate alınmaya başladı. Bir kurumun temel varlıkları, mevcut hizmetlerin erişimini genişletebilen veya yeni gelir akışları sağlayabilen API'ler vasıtasıyla yeniden kullanılabilir,

paylaşılabilir ve değer kazandırılıp paraya dönüştürülebilir. Bu nedenle API'lerin bundan sonraki dönemde, elde bulunan ve üçüncü parti sistemlerini ve verilerini kapsayan potansiyel olarak karmaşık bir teknik kapsama alanının en üst katmanında yer alan bir ürün olarak yönetilmesi gerekir.

3- ÇEVRESEL ZEKA

Evde, işte ve dünya genelinde yerleşik sensörlerin ve bağlı cihazların muazzam gelişiminden kaynaklanan pek çok olasılık mevcut. Bu olasılıkları, işletmeyi etkileyecek şekilde dönüştürmek için odaklanmak ve bunu yaparken daha akıllı "nesneleri" birbirinden farklı parçaların uyum içinde çalışmasını sağlamak için mantıksal analiz, güvenlik, veri ve entegrasyon platformlarıyla bir araya getirmek gerekir.

4- BOYUTSAL PAZARLAMA

Pazarlama son beş yılda önemli ölçüde değişim gösterdi. Birbirine dijital olarak bağlanan müşterilerin ortaya çıkışı bunun temelini oluşturuyor. CMO'lar ve CIO'lar pazarlama otomasyonu, yeni nesil çok kanallı yaklaşımlar, içerik geliştirme, müşteri analizi ve ticari girişimler için teknolojiye yatırım yaptıkça pazarlama çerçevesinde yeni bir vizyon oluşturuluyor. Bu modern pazarlama çağının müşteri bağlılığı, bağlayıcılık, veri ve anlaşılma boyutlarında yeni mücadeleleri doğurması muhtemel görünüyor.

5- YAZILIM TANIMLI HER ŞEY

Dijital, mantıksal analiz ve bulut teknolojisini çevreleyen hareketliliğin ortasında altyapı ve operasyonlar alanındaki ilerlemeleri görmezden gelmek olmaz. Sunucu, depolama ve ağ gibi işletme ortamının bütünü artık sanal ve otomatik hale getirilebiliyor. Geleceğin veri merkezi hem maliyetleri azaltma hem de teknoloji kapsama alanlarının sağlanması, uygulanması ve sürdürülmesindeki karmaşıklığı azaltma ve hızı önemli ölçüde geliştirme potansiyeline sahip. Bu yüzden yazılım tanımlı şeyler, maliyetli donanımdan rekabetçi farklara kadar her şeyi geliştirebilir.



Yeni teknolojiler hakkında gelişme sürecinden haberdar olmak, kısa zamanda uyum sağlamak, hatta yeni teknolojilere yön vermek; firmaları rekabette bir değil birkaç adım öne geçirecek unsurlar.

6- TEMEL YENİLİK

Kurumlar çekirdek sistemlerini hem kendileri oluşturarak hem de satın alarak önemli yatırımlar yapıyorlar. Bu varlıklar işletmenin ana noktasını oluşturmanın da ötesinde, standart veri ve otomatik işletme süreçlerinin üzerine bina edilen büyüme ve yeni hizmet geliştirme için temel teşkil edebiliyor. Bu bakımdan pek çok kurum, teknik maliyet yükünü azaltmak için sistemlerini modernize ediyor, engelleri ortadan kaldırıp performansı artırıcı çözümleri oluşturuyor, yenilikçi hizmetleri ve sunumları güçlendirerek mevcut altyapılarını geliştiriyorlar.

7- GÜÇLENDİRİLMİŞ ZEKA

Mantıksal analiz tekniklerinin karmaşıklığı arttıkça şirketler de büyük çaplı ve karmaşık veri setleri için yapay zeka ile öğrenmeyi ve öngörücü modellemeyi her geçen gün daha fazla uyguluyorlar. Yapay zeka artık bir gerçeklik halini aldı. İşçilerin yerini alması da kapasitelerini geliştiren ve gelecek vaat eden bir uygulama olarak göze çarpıyor. İnsanların bilgisini artırmak üzere tasarlandığında ve işletmeyi etkileyecek noktalara sorunsuzca uygulandığında gelişmiş mantıksal analiz, daha etkili karar verirken zekamız üzerinde güçlendirici bir rol oynuyor.

8- GELECEĞİN BT ÇALIŞANI

Teknik yetenek eksikliği pek çok endüstride büyük bir endişe kaynağıdır ve bazı kurumlar farklı alanlarda bu yetenek eksikliğiyle karşı karşıyadır.

GELECEĞİN BT ÇALIŞANI “SANAT” İLE FARK YARATACAK

Organizasyonlarda değişim, özellikle de yarının talepleriyle bugünün gerçeklerini dengelemek zorunda olan BT departmanlarında ürkütücü olabilir. Geleceğin BT çalışanını tanımlamak zorsa, organizasyonu bu kaçınılmaz değişime yönlendirmek neredeyse imkansızdır. Geleceğin BT çalışanlarını yetiştireceği ortamın oluşturulmasına üst kademelerden başlamak gerekir. Rol modeller organizasyon şemasını takip ederek liderlik pozisyonuna yükseltilmeli ve çevrelerini nasıl harekete geçirdikleri ölçülmelidir.

YÜKSELEN DEĞER: TASARIM

Geleceğin BT çalışanını işe almak için bugün birçok firma alışılmadık yöntemlere başvuruyor. Bazı firmalar bir gün ya da bir hafta sonu süren kod yazım maratonları düzenliyor. Hem kurumun kendi elemanlarının hem de dışarıdan çalışan uzmanların katıldığı bu maratonlarda katılımcılar hızlıca yeni prototipler ve fikirler geliştiriyorlar. Üstelik bu maratonlar artık sadece teknoloji odaklı startup şirketlerin ya da teknoloji devlerinin alanı olmaktan çıkarak köklü şirketlerin, hatta devlet kurumlarının inovasyonlar için başvurduğu bir yöntem haline geldi.

Son dönemde işe alma kararları ayrıntılı özgeçmişler ya da derinlemesine görüşmeler yerine artık gözlemlenebilir sonuçlara göre yapılabiliyor. Bu yöntemle işverenlerin yüzde 38'i bugün BT departmanlarındaki pozisyonlar için özgeçmişinde hiçbir teknik arka planı olmayan adaylara şans veriyor. Grafik tasarım, sanat, kültürel antropoloji ya da davranışsal psikoloji ile donatılmış bir özgeçmiş, kullanıcı



Geleceğin BT çalışanlarının yetişeceği ortamın oluşturulmasına üst kademelerden başlamak gerekir. Rol modeller organizasyon şemasını takip ederek liderlik pozisyonuna yükseltilmeli ve çevrelerini nasıl harekete geçirdikleri ölçülmelidir.

deneyimi, veri bilimi ve ihtiyaç duyulan diğer beceriler için fantastik yapı taşları haline gelebiliyor. BT departmanlarında tasarımın yükselen değeri olarak öne çıktığı bir dönemde, “sanat” fark yaratan bir anahtar olarak öne çıkıyor. Öte yandan, mevcut çalışanların yeni ya da gizli kalmış becerilerini ortaya çıkarabilecekleri ortamlar oluşturmak da enerjilerini daha verimli kullanmak açısından önemli bir yol olabilir. Her organizasyonun yapısı Google ya da

Netflix gibi kesintisiz inovasyon için çalışanlarına ucu açık bir zaman ayırma-ya elverişli olmasa da bütün şirketlerin yeni fikirlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlayacak mekanizmalar geliştir-mesi gerekiyor. Fikir yarışmaları ya da pazaryeri uygulamaları, çalışanların işlerine daha heyecanlı sınırlarını sağlayacak yolları oluşturabilecek yöntemler olarak öne çıkıyor.

ŞİRKET “KÜLTÜRÜ”
ARTIK DAHA ÖNEMLİ

Günümüz iş dünyasında esnek çalışma yöntemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte şirketler çok çeşitli sözleşme türlerine sahip farklı çalışan profillerinden oluşan bir istihdam yapısına sahip olmaya başladı. Bu yeni dönemde tam zamanlı, yarı zamanlı ve freelance çalışanlar arasında iletişimi kuvvetlendirecek, özellikle uzaktan çalışanları da kapsayacak araçların geliştirilmesi önem kazanıyor. Bunun da ötesinde bir “kültür” oluşturmak kaçınılmaz hale geliyor. Kurum kültürünün devamını sağlayacak yöntemlerden biri olarak eski çalışanların deneyimlerinden yararlanmayı sağlayacak farklı sözleşme türlerinin geliştirilmesi bir yöntem olarak öne çıkıyor.



BODRUM'DAKİ EVİNİZ YOUR HOME IN BODRUM



Residence



Site Apart



Bitez Apart



Datça Camping

REZERVASYON **444 30 45**

Fax: 0 (252) 343 14 27

Apart 3 Tesisleri 1317 Sok. No:16 48410 Bitez - Bodrum / MUĞLA

Tel: 0 (252) 724 61 68 Faks: 0 (252) 724 61 67

Aktur Datça Tatil Sitesi Camping Tesisleri





Zeliha Berksoy: “Afife Jale Ödülü Kozmik Bir Hediye Oldu”

BU YIL 19. KEZ DÜZENLENEN, TÜRKİYE’NİN EN PRESTİJLİ VE UZUN SOLUKLU TİYATRO ÖDÜLÜ YAPI KREDİ AFİFE JALE TİYATRO ÖDÜLLERİ’NDE MUHSİN ERTUĞRUL ÖZEL ÖDÜLÜ’NÜ ALAN ZELİHA BERKSOY, SANATLA DOLU GEÇEN YAŞAMINI BİZDEN HABERLER DERGİSİ’NE ANLATTI.

RÖPORTAJ NESRİN KOÇASLAN

Türkiye'nin ilk kadın opera sanatçısı Semiha Berksoy'un kızı olarak hayata gözlerini sanatla açan Prof. Dr. Zeliha Berksoy bu yıl sanat hayatının 50. yılını kutluyor. Bu yıl Afife Jale Ödülleri'nde Muhsin Ertuğrul Özel Ödülü'nü alan Berksoy, ödülün 50. sanat yılına denk gelmesini ise kozmik bir armağan olarak görüyor. "Sanatla iç içe geçmiş bu 50 yılın ardından ne düşünüyorsunuz, hiç pişmanlık yaşadınız mı?" diye sordüğümüzda ise şu cevabı veriyor Berksoy: "Karşımda bir genç kız görüyorum. Meraklı bakıyor ve bana soruyor benim hayatım ne olacak diye? Şimdi o kıza şu yaşimde cevabı çok gönül rahatlığıyla veriyorum. Hey küçük kız senin hayatını ben çok güzel kurguladım. Senin hayatında en ufak bir pişmanlık, en ufak bir yalan yok."

Sizin hayatınıza baktığımızda sanatın içinde yaşanmış bir çocukluk görüyorsunuz. Semiha Berksoy ile sahnelerde, operalarda, provalarda geçen bir çocukluğun ardından o çocuğun başka bir alana yönelmesi gibi bir seçeneği olur mu sizce?

Annemin etrafında çok farklı işler yapan kişiler de vardı. Ama hemen hepsi sanat dünyasındandı. Çocukken insan çok etkileniyor elbette. 5-6 yaşlarında bale seviyordum. Ardından resim yapmaya başladım ve sonra piyano dersleri almaya başladım. Bu durum 13 yaşına kadar bu şekilde sürdü. Aslında bir arayış gibi. Annemin arkadaşlarından biri Arkeolog Halet Çambel idi. Onunla tanışınca arkeolog olmak istedim. Etrafımda bu denli değerli insanlar olunca bir çocuğun kendine rol model seçmesi de kolay oluyor ve ufkunuz hep çok açık oluyor. Ama sahne sanatları sanırım benim biraz kanıma işlemiş. Oysa annem benim kesinlikle opera artisti olmamı isterdi. Bu yüzden biz annemle yıllarca büyük mücadeleye verdik. Ben tiyatro okuluna girdim ve bitirdim. Ondan sonra o beni opera eğitimine zorladı, o zorladıkça ben kaçtım. Tiyatro benim inatla tercihim



Operaya çok hayranım ama onu açıkçası çok gerçekçi bulmuyorum. Oysa tiyatrunun ayağı yere basan insana ve topluma dokunan bir yanı olduğunu düşünüyorum.

oldu. Bu konuda aslında dik başlı bir çocuktum. Kendi istediğimi yapardım.

Çok önemli bir özelliğim bana göre, etrafımı çok dinler ve gözlerdim. Annemin ahabları gelir, akşam yemeklerinde oturur neler konuşuluyor hepsini dinlerdim. Hatta daha geçenlerde Adalet Ağaoğlu söyledi: "Sen dirseğini masaya dayar, büyükler ne konuşur diye gözünü kırpmadan dinlerdin." Çünkü şiir, edebiyat, opera, roman, tiyatro hep o masanın güncel konularıydı. Düşünsenize bir çocuğu nasıl besleyen bir yer. Masal gibi dinlerdim tüm bunları. Tüm bunları dinleye dinleye demek ki bilinçaltına işlemiş.

Neydi peki buradaki itici güç. Neden anne mesleği değil de tiyatroyu seçtiniz?

Tiyatro hayatını son derece gerçekçi buluyordum. Sahnede seyirci ile bir ilişki kurulabiliyor. Hikâyeler çok gerçek.

Operaya çok hayranım ama onu açıkçası çok gerçekçi bulmuyorum. Oysa tiyatrunun ayağı yere basan daha insana ve topluma dokunan bir yanı olduğunu düşünüyorum. Hayat opera gibi değil, tiyatro gibi bana göre...

Anneniz hem isim olarak çok güçlü bir kadın hem de anladığım kadıyla karakter olarak da güçlü bir rol model aslında. Hiç çatıştınız mı?

Aslında tek çatışmamız benim opera sanatçısı olmamı istediği için olmuştu. Onun dışında hiç çatışmadık. Şimdi dönüp baktığımda çok modern bir aile ve eğitim sisteminin içerisinde düşmüşüm ben. Çünkü bana evde küçük insan muamelesi yapılırdı. İkincisi asla bana bir şeyin iyi ya da kötü olduğu doğrudan dikte edilmezdi. Şimdi düşününce hatırlıyorum. Hep başka örnekler üzerinden iyi-kötü anlatılıyordu. O dönem Türk ailesinde demek ki böyle bir örf vardı. Üçüncüsü; asla şımartılmadım. Bu şımarma meselesi bizim ailede çok önemliydi. Şimdi daha iyi anlıyorum. Durup dururken şımarıklık üzerine konuşmalar olurdu. Asla şımarılmayacak, bu çok önemliydi. Annem beni son derece gerçekçi yetiştirdi. Bana sorumluluk almayı öğretti. Hep farklı bir öğretme biçimi oldu. Şunu anladım ki, annem benim bu hayatta kimseye muhtaç olmamam için elinden ne gelirse yaptı. Çocuk yetiştirme anlayışı bu oldu.



Zeliha Berksoy'un sahneye koyduğu oyunlardan biri de Matmazel Julie idi.



Zeliha Berksoy, Türkiye'nin ilk kadın opera sanatçısı Semiha Berksoy'un kızı olarak sanatla iç içe bir çocukluk yaşadı.

Tiyatro eğitim hayatınız nasıl başladı?

Ben konservatuari bitirdikten sonra ardından hemen Devlet Tiyatrosu'nda stajyer olarak çalıştım ve ardından bir sınava girdikten sonra kadroya girdim. Bu arada da çok önemli roller oynadım. Zaten en başından beri yurt dışına gitmek istiyordum. Devlet Tiyatrosu'na başvurumu yapıp, burs alarak Berlin'e gittim. Berlin tabi benim için inanılmaz bir deneyimdi. Orada ben iki yıldan fazla çalıştığım tiyatronun bir asistanı gibi çok çalıştım. Tabi o dönemde Berlin'de duvar var. Her gün duvardan pasaportla geçip işe gidiyordum. Arada sadece bir duvar olmasına rağmen pek çok şey de farklı. Bu atmosfer benim yaşamdaki bir genç için çok güzeldi. Çok önemli tiyatrolarda çok önemli yönetmenlerle çalıştım. Berlin'de tam bir öğrenci gibi çalıştım. Burada dünyada çok üst düzey bir tiyatro anlayışıyla eğitildim aslında. Sonra döndüm.

Döndükten sonra yeniden Berlin'e gitmek istediniz. Adapte problemi mi yaşadınız?

Tabi ben Berlin'de mesleki anlamda çok değişmişim. Orada gördüğüm pek çok şeyi burada uygulamak istedim ama maalesef buna gücümün yetemediğini anladığımda hayal kırıklığına uğradım. Burada sanki kariyerimde frene basıp o iki yılı geri geri gitmem gerekiyor diye düşünüp, Devlet Tiyatrosu'ndan istifa ettim. Ondan sonra da hiç girmedim Devlet Tiyatrosu'na. O zaman hatırlıyorum anneme bunu söylediğimde hiçbir şey sormadan bana; "Evet seni çok iyi anlıyorum. Sen bilirsin" demişti.

Bu kariyerinizde bir kırılma noktası oldu sanırım.

Evet. Tam olarak böyle oldu. Aslında benim gibi genç bir tiyatrocu için o dönemde çok radikal bir karardı. Çünkü önünüzde hiçbir şey yok mesleki olarak. Tamamen bir boşluk. Ancak o dönemde tesadüfen 'Asiye Nasıl Kurtulur' oyunu karışma çıktı. Vasıf Öngören'in senaryosu... Bu tabi çok efsane bir oyun oldu. Vasıf Öngören geldi ve çaldı kapıyı, kendisini hiç tanıımıyordum. "Bu oyunu okumanızı istiyorum" dedi. İçeri girmeden kapıdan verdi metni. Bir de "Zehra rolünü annenizin oynamasını istiyorum" dedi. Sonra reddettiğimizi söylemek için görüşmeye gittik TRT'ye. Orada onun arkadaşları vardı. "Aman yapmayın etmeyin bunu oynayın" diye ısrar ettiler. Sonunda peki dedik çıktık. "Ne olacak üç ay oynar Berlin'e giderim" diye düşünüyordum. Fakat ne mümkün? "Asiye Nasıl Kurtulur" bir başladı Türkiye birbirine girdi. İki sene matine suare oynadım. Kıyamet kopuyordu. En popüler oyunum oldu. Ankara Birlik Sahnesi'nde oynadım, Anadolu turneleri yaptım. Ertesi sene Dostlar Tiyatrosu Genco Erkal'ın rejisiyle sahneye koydu. Orada da bir sene oynadım. İlk başta çok üzerinde durmuyordum. Fakat 20-30 seneyi aşım da hala böyle Asiye denince herkes anlatıyorsa "Demek bu bir efsane" diye kabul ettim. Asiye'den sonra çok güzel oyunlar oynadım.



Bugüne kadar pek çok oyun oynasamda, bunlar arasında en popüler olanı 'Asiye Nasıl Kurtulur?' oldu. Kariyerimde bir kırılma noktasıydı ve bu oyundan sonra Türkiye'de kalmaya karar verdim.

Genco Erkal ile Dostlar Tiyatrosu'nda oynadık. Tek kişilik oyunlarım oldu. Lola Blau'yu oynadım. Daha sonra da Türkiye'de ilk Brecht konserleri vermeye başladım. Konserleri Almanca veriyordum. 1979'da Genco bunları Türkçe olarak bir proje haline getirdi. "Brecht Kabare"yi yaptık. Dostlar Tiyatrosu'nda çok güzel projelerde çok iyi yönetmenlerle çalıştım.

Oyunlarınızda da hep çok seçici olduğunuzu görüyoruz. Bu bireysel bir tercih miydi?

Daha çok belli bir konsept ve çizgi içerisinde oyunlar oymayı tercih ettim. Kendi kendime eğer Devlet Tiyatrosu'nda bunları yapamadıysam, bireysel imza attığım projelerde çıtayı yüksek tutmam gerekiyor dedim. Ticari işler değil, kendi doğru bulduğum işleri yapmaya çalıştım.

Popüler kültürün sanatın tüm dallarına ne denli hâkim olduğu bir dönemde siz ciddi bir duruş sergilediniz. Bu bir mücadele miydi?

Tabi ciddi bir mücadele idi. Hem maddi hem de manevi anlamda. Açıkçası bu tür oyunların izleyicileri de az oluyor. Bunların içerisinde en popüler olanı 'Asiye Nasıl Kurtulur?' idi... Eğer çok popüler bir oyun oynuyorsanız bunun 15 bin seyircisi var ise benim de tüm oyunlarımda aşağı yukarı 7 bin seyircim oldu. Aslında Türkiye'nin durumu o kadar da kötü değil. İzleyici kimin ne yaptığını biliyor ve bu noktada bir tercih şansı var bana göre.

Sinemaya bakınca çok az da olsa sinema filmi çektiniz. Biz biliyoruz ki sizin bir işe evet demeniz için kendi ifadenizle 'metne aşık olmanız gerekiyor'. Neydi bu filmlerde sizi çeken?

Üç filmde oynadım. İkili Oyunlar, Film Bitti ve Güz Sancısı... Aslında ayırmak gerekirse 'İkili Oyunlar' benim için o anlamda farklıdır. Hem çok severek yaptım hem de hikâye olarak benim düşünce yapıma çok uyan bir film. Güz Sancısı etkileyici bir hikâyeydi. 6-7 Eylül olaylarında ben Ankara'daydım ama çok yakından takip ettiğimizi iyi hatırlıyorum. Senaryoyu okuduğumda, o dönemi yaşayan bir oyuncu olarak bu filmde oynamam gerektiğini düşündüm. Oradaki babaanne, zor bir roldü. O rolü oynayacak oyuncunun dönemi bilmesi gerekiyordu. Ben senaryoyu okuduğumda birdenbire o kadını gördüm. Her şeyiyle... Kostümü, takısı... Hatta bana kostümler geldi. İtiraz ettim. Çünkü etrafımızda bir sürü Rum kadın vardı. Bu şekilde giyinmediklerini, bu tarz takılar takmadıklarını gözlemiştim. Annemin kıyafetlerinden, takılarından örnekler getirdim ve ona göre giyeceğim kostümleri yeniden diktirdim. Ona göre makyaj yaptım, saçımı başımı hep ben yaptım. Sonrasında kimse beni tanımadı ancak senaryoda bana okutulan kadın da tam olarak böyle bir kadındı.

Sinema bundan sonra devam edecek mi?

Sinema enteresan bir şey. Gençliğimde hiç ilgimi çekmemişti sinema. Her zaman tiyatro daha önde geldi benim için. Tiyatronun çalışma şekli, kulis, sahne tozu, sıcaklık, bir rolün orada oynanışı, her seferinde aynı rolü bir daha bir daha oynamak. Bu beni daha çok ilgilendiren bir şeydi. Sinemada replik replik konuşuyorsun. Ben orada kendimi bulamıyorum. Ben şu anda neredeyim sorusunu soruyorum. İzledikten sonra kendimi tuhaf buluyorum. Yabancılaşıyor insan kendine. Hâlbuki tiyatro evim gibi.

Sinemada bir oyunu kayda geçirmek var. Tiyatroda ise bu yok. Bir akşam oynadığınız siz ile diğer

akşam oynadığınız siz aynı siz mi?

Asla. Ancak profesyonel bir oyuncu olduğunuz için yüzde 95'i aynı olur, yüzde 5 o andaki yaratı oluyor. Ben mizansenin pek değiştirmem oyunda. Neye karar verildiyse oyunda ona saygı duyarım ancak yüzde 5 oranında mimik ya da laflarda oynamaya olur.

50. yılın sonunda neler düşünüyorsunuz? İyi ki bu mesleği yapmışım diyor musunuz?

Karşımda bir genç kız görüyorum. Meraklı bakıyor ve bana soruyor benim hayatım ne olacak diye? Şimdi o kızı cevabı şu yaşta çok rahat cevap veriyorum. Senin hayatını ben çok güzel kurguladım. Küçük kız senin hayatında en ufak bir pişmanlık yok. En ufak bir yalan yok. Ben gönül rahatlığıyla gençliğime bunu diyebilirim. Bu da benim en büyük mirasım.

Peki ya ödüller? Afife Jale Ödülleri'nde Muhsin Ertuğrul Özel Ödülü'nü aldınız.

Evet Afife Jale Ödülü tesadüfen 50. Yıla denk geldi. Çok güzel bir rastlantı oldu. Bunu da büyük kozmik bir armağan olarak kabul ediyorum açıkçası. Muhsin Ertuğrul da Türkiye'de tiyatroya dönemin çağdaş projeleriyle hayat vermiş bir isim. Çok önemli. Ayrıca Afife Jale çok onurlu bir kadın. Tarihte kendini sanatın ateşine fırlatmış. Kendini o dönemde o alevine içine atmış bir kadın. O devirde kolay mı? Bu yüzden benim için kutsal bir durumu var Afife Jale'nin ben de. Onun adına bir ödül konması çok değerli. Bunu da Yapı Kredi yapıyor ve bunu da devam ettirecektir. Çünkü bizim sanat hayatımızda çok önemli bir yeri var.

YAPI KREDİ AFİFE JALE TİYATRO ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

BU YIL 19. KEZ DÜZENLENEN, TÜRKİYE'NİN EN PRESTİJLİ VE UZUN SÖLÜKLÜ TİYATRO ÖDÜLÜ YAPI KREDİ AFİFE JALE TİYATRO ÖDÜLLERİ'NDE MUHSİN ERTUĞRUL ÖZEL ÖDÜLÜ PROF. ZELİHA BERKSOY'A, YAPI KREDİ ÖZEL ÖDÜLÜ ŞAHİKA TEKAND'A, CEVAT FEHMİ BAŞKUT ÖZEL ÖDÜLÜ İSE FİRUZE ENGİN'E VERİLDİ. ÖDÜL ALAN DİĞER İSİMLER İŞE ŞÖYLE;

YILIN EN BAŞARILI PRODÜKSİYONU

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Şehir Tiyatroları
Bir Yaz Gecesi Rüyası

YILIN EN BAŞARILI YÖNETMENİ

Alexandar Popovski
İmparatorluk Kuranlar Yahut Şümürz

YILIN EN BAŞARILI ERKEK OYUNCUSU

Tuğrul Tülek - İki Kişilik Yaz

YILIN EN BAŞARILI KADIN OYUNCUSU

Ash Yılmaz - Tesir

YILIN EN BAŞARILI SAHNE TASARIMI

Sven Jonke

YILIN EN BAŞARILI İŞİK TASARIMI

Yakup Çartık-Hamlet Makinesi

YARDIMCI ROLDE YILIN EN BAŞARILI ERKEK OYUNCUSU

Yavuz Şeker -
Bir Yaz Gecesi Rüyası
Bir Yaz Gecesi Rüyası

YARDIMCI ROLDE YILIN EN BAŞARILI KADIN OYUNCUSU

Tomris İncir
Kral (Soytarım) Lear

YILIN EN BAŞARILI GİYSİ TASARIMI

Candan Seda Balaban
Kral (Soytarım) Lear

YILIN EN BAŞARILI SAHNE MÜZİĞİ

Orhan Enes Kuzu
Paşa Paşa Tiyatro
Yahut Ahmet Vefik Paşa

YILIN BAŞARILI GENÇ KUŞAK SANATÇISI

Edip Tepeli-Sırça Hayvan
Koleksiyonu

5 Adımda Sosyal Medyayı Etkili Kullanın

ARTIK DİLEDİĞİMİZ AN İLETİŞİM KURABİLECEĞİMİZ KİŞİLER, SADECE TELEFON REHBERİMİZDE KAYITLI OLAN KİŞİLERDEN İBARET DEĞİL. SOSYAL MEDYA ÜZERİNDEN AYNI ANDA TÜM ARKADAŞLARIMIZA ULAŞABİLİYOR, GÜNCEL OLAYLARI TAKİP EDEBİLİYOR, FİRMALARLA İLETİŞİME GEÇEBİLİYORUZ. PEKİ SOSYAL MEDYADA ETKİLİ OLMAK İÇİN NELER YAPMAK GEREKİYOR. İŞTE SİZE BİR KAÇ İPUCU...

01

ZAMANLAMAYI DOĞRU AYARLAYIN

Facebook genellikle hafta sonları yoğun olarak kullanılıyor. Facebook'ta içerik paylaşırken haftanın günlerine ve paylaşım saatlerine dikkat etmekte fayda var. En çok aksiyon alabileceğiniz saatler ise 18:00-21:00 arası.

02

TRENDLERİ TAKİP EDİN

Instagramda güzel fotolar paylaşmanıza rağmen yeterli takipçi sayısına ulaşamıyorsanız, öncelikle Instagram hesabınızı diğer sosyal medya hesaplarınızla bağlantılı hale getirin. Fotoğraflara hikayeler yüklemeyi öğrenin. “#tbt” (Throwback Thursday) gibi herkesin kullandığı hashtag'leri kullanarak trendlerden geri kalmayın.

03

PROFİLİNİZİ GÜNCEL TUTUN

İş hayatınızda kullandığınız LinkedIn profilinizi güncel tutarak, ağınıza kendinizi hatırlatmayı unutmayın. Ancak LinkedIn profilinizi güncel tutmak da yeterli değil. LinkedIn arama sonuçlarında ön sırada yer almak istiyorsanız, profilinizde kullandığınız anahtar kelimeleri doğru seçmeniz gerekiyor.

04

MİZAHA YER VERİN

Twitter'da popüler olmanın yolu bilgi vermek ya da mizah kullanmaktan geçiyor. Eğer aynı anda hem farklı bir bilgi verir hem de mizah kullanırsanız, tweetlerinizin popülerliği daha da artacaktır. Instagram'da olduğu gibi Twitter'da da hashtag kullanımının önemi büyük ancak hashtag kullanımını abartarak takipçilerinizi bıktırmamakta fayda var. “@” işaretini doğru kullanın. Eğer @ işaretini tweetinizin başında kullanırsanız, attığınız tweeti sadece gönderdiğiniz kişi ve gönderdiğiniz kişiyi takip eden arkadaşlarınız görebilir. Bu anlamda tüm takipçilerinize ulaşamazsınız.

05

DİĞER SOSYAL MEDYA HESAPLARINIZDAN YARDIM ALIN

Kişisel blog sahibi olan herkesin hayali, blogunun popüler olmasıdır. Yazılarınızı Facebook ve Twitter hesaplarınızda da paylaşarak, daha fazla insanın ilgisini blogunuza çekebilirsiniz. Blogunuzda size özgü ancak ziyaretçilerin gözünü yormayacak bir tema tercih etmek ve yazıları belli bir düzen içinde yazmak da büyük önem taşıyor.

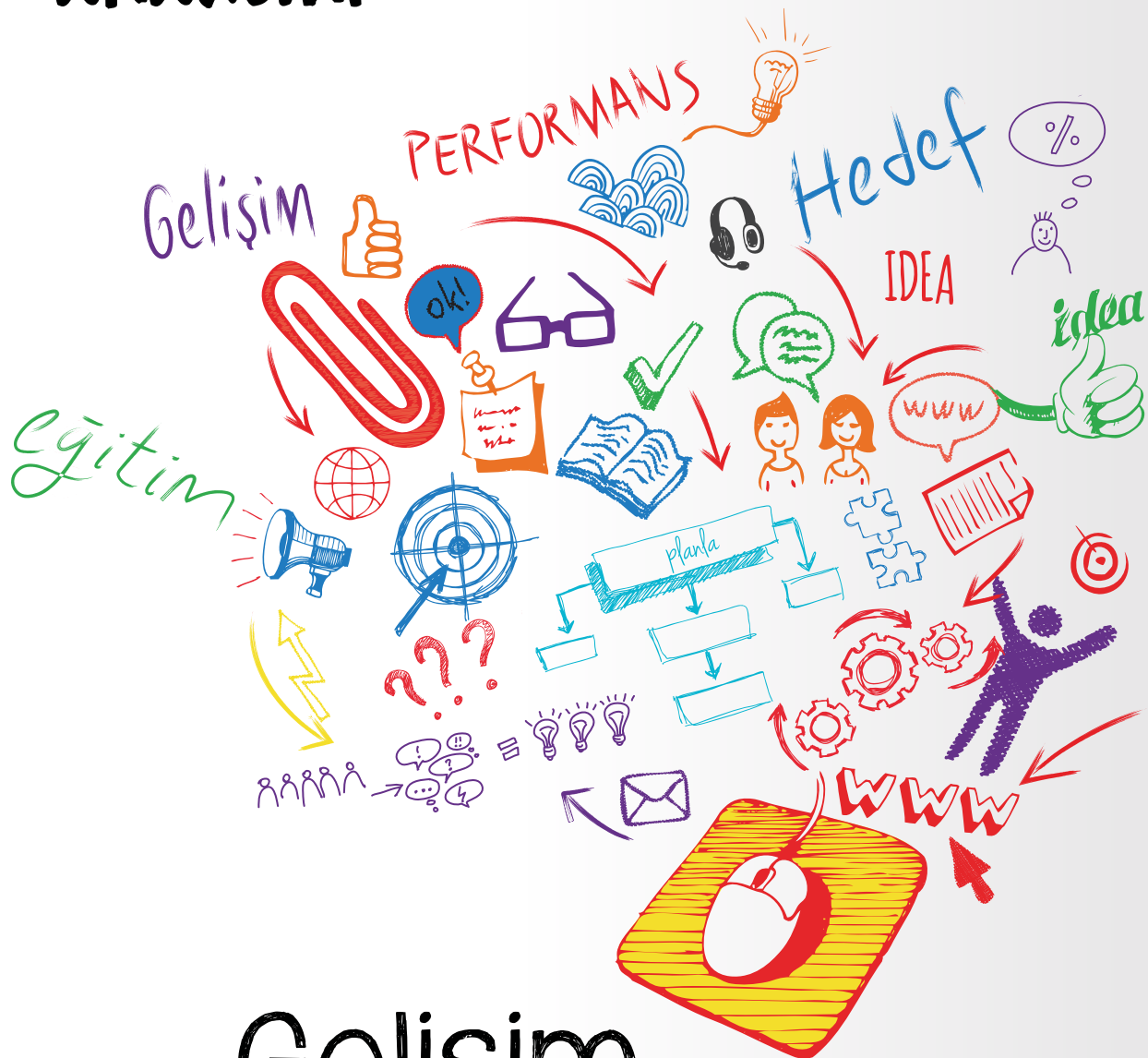


EDWARDS

Young & Contempo

www.edwards.com.tr

Yeni Konseptimiz ve İlk Mağazamız ile Akmerkez'deyiz!



Gelişim Elinizin Altında...

Eğitici videolar
Makaleler
Online dergiler
Yabancı Dil Eğitim Programları
Sosyal mecralar ve
çok daha fazlası

Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörlüğü