

Inci Holding  
30. Yil  
Özel  
Sayısı

# inci'den

Aralık 2012  
İnci Holding A.Ş. Yayınıdır



**Nesilden Nesile El Ele**

*30. Yil*



İNCI HOLDING

## İçindekiler

### **İmtiyaz Sahibi**

İnci Holding A.Ş. adına  
Meral İnci Zaim

### **Genel Yayın Yönetmeni Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**

Ezgi Hıra

### **Yazı İşleri**

Aslı Erdem  
Başak Ertaş Gödek  
Belgin Usanmaz  
Damla Arkan  
Demet Özkeleş  
Ebru Güven  
Eda Alver  
Elif Yılmaz  
Gökşin Akçalı  
Hülya Zengin Gedik  
Merve Yıldız  
Metin Günvar  
Neşe Gök  
Selen Ekinci  
Seher Kaymaz  
Volkan Yeğiner

### **Yayın Türü**

Yaygın Süreli Yayın

### **Baskı Tarihi:**

### **Yönetim Yeri**

İnci Holding A.Ş.  
Akçay Cad. No:64/2  
Gaziemir / İZMİR  
Tel: 0232 265 45 00  
Faks: 0232 265 47 57  
iletisim@inciholding.com  
www.inciholding.com

### **Ön Hazırlık**

3. Boyut Reklam Tan.  
Dan. Hiz. Ltd. Şti.  
Tel: 0232 421 52 58  
3boyut@3boyut.com.tr  
info@3boyut.com.tr

### **Baskı ve Cilt**

Umur Basım ve Kirtasiye  
San. ve Tic. A.Ş.  
Tel: 0216 645 62 00  
Faks: 0216 420 04 35  
www.umur.com.tr

İnci'den İnci Holding A.Ş. tarafından  
dört ayda bir yayınlanan kurumsal  
yaygın yayınıdır. Bu yayının tamamı  
ya da bir bölümü yayıncısının yazılı  
izni olmaksızın çoğaltılamaz ve  
yayınlanamaz.

## **02-06 • Gündem**

İnci Holding "Sürdürülebilir Başarı" İçin  
İnsan Kaynağına Yatırım Yapıyor

## **07-09 • İncitaş**

## **10-12 • İnci Akü**

## **13-16 • HL İnci Alüminyum**

İnci-Maxion Jant Grubu 2. Alüminyum Jant  
Fabrikasını Açtı

## **17 • HL Türkiye Operasyonları**

2. Gelişim Zirvesi

## **18-24 • Kapak Konusu**

Geçmişten Günümüze İnci Holding  
30. Yılına Kutladık

## **25 • İnci Lojistik**

## **26-27 • Bir Konuk**

Cüneyt Evrigen

## **28 • İNCİVAK**

## **29-31 • Fuarlar**

## **32-34 • İnciliyiz Biz**

## **35 • Çimizden Biri**

İncitaş Genel Müdürü  
Serdar Demirdağ

## **36 • ISM**

## **37 • İnci Sigorta**

## **38 • Bayilerimiz**

Ömür Otomotiv ve Petrol Ürünleri Ltd. Şti.

## **40- 41 • Sosyal Kulüpler**

## **42- 43 • Gezi**

Almanya / Ren ve Mosel Nehir Kıyıları

## **44-45 • Bizden Haberler**

İnci Holding Örnek Vaka Olarak Gösteriliyor  
Gönülden İşler Ekibi Fark Yaratmaya Devam  
Ediyor

## **46- 47 • Basında İnci**

## **48 • Kültür Sanat**



“Doğru eğitim ve gelişim programları ile işlendiğinde Türkiye’yi 2023 vizyonuna taşıyacak gücün, insan kaynağımız olduğuna inanıyoruz”

En önemli kaynağımızı geliştirelim!

Türkiye 2010 yılındaki %9, 2011 yılındaki %8.5 büyüme oranıyla dünyanın en dinamik ekonomilerinden birine sahiptir. Büyüme hızının yavaşlamış olmasının ekonomik güçlüklerle neden olmamasını umut ediyoruz. Ülkemiz 2023 yılında dünyada ilk 10 ekonominin arasında olmayı hedefliyor ve gösterdiği ekonomik performans sayesinde, Türkiye’yi vizyona taşıyacak yatırımlar için yatırımcı veya finansman temin etmek çok güç değil. Dünyanın her köşesinden yatırımcılar için Türkiye cazip bir ülke. Yabancı stratejik yatırımların ülkemize akışının önünü açmak için gerçekten değer yaratacak, uluslararası kriterlere uygun projeler üretmek, üretilen projeleri yönetme konusundaki ulusal yeteneklerimizi geliştirmek zorundayız.

Uluslararası pazarlarda ülkemizin pozitif ikliminin devam etmesi, güven ve istikrar ortamının sürdürülmesine ve dünyayla entegre çalışan insan kaynağına bağlıdır.

Yetenekli, genetik olarak öğrenmeye ve değişime açık genç insan kaynağı, Türkiye’nin en değerli kaynağıdır. Doğru eğitim ve gelişim programları ile işlendiğinde Türkiye’yi 2023 vizyonuna ve hatta onun da ötesine taşıyacak gücün bu kaynaktan olduğuna inanıyoruz.

Ekonomik büyüklük olarak, küresel boyutta iddia sahibi bir Türkiye için, ülkenin potansiyeline uygun projeleri yaratabilecek ve

hayata geçirecek liderlerin ve ekiplerin yetiştirilmesi çok önemli. Bunu sağlayabilirsek ülke ekonomisi için yine sevindirici ve dünyada parmakla gösterilecek sonuçlar alabiliriz.

İnci Holding yetenekli, öğrenmeye ve değişime açık gençlerin doğru eğitim ve gelişim programları ile teşvik edilmesini destekliyor. Bu amaçla, üniversiteden yeni mezun gençleri İnci Holding’e kazandırma yönetici yetiştirme programı kapsamında “Genç İnciler” grubu oluşturan İnci Holding, gençlerin gelişimine verdiği önemi ortaya koydu. Ayrıca Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Merkezi ile birlikte ortak bir çalışmaya da imza attık. Çalışanlarımızın satış ve pazarlama konusunda hem teorik hem de pratik bilgisini geliştirme amacı taşıyan İnci Satış Akademisi’ni hayata geçirdik. Burada verilecek eğitimlerden ilerleyen dönemlerde hem İnci Holding ve grup şirketlerinde çalışanların hem de ana ve perakende bayilerinin yararlanmasını hedefliyoruz. Son olarak 2012 yılında İnci Grubu çalışanlarının gelişimi için yeni bir çalışmaya başlayarak Gelişim Merkezi projesini hayata geçirdik. Gelişim Merkezi projesinde, konusunda uzman bir danışmanla birlikte şirketi geleceğe taşıyacak yetkinlikler belirlendi ve değerlendirildi. Şirketin geleceğine yön verecek çalışanların liderlik yolunda gelişimini destekleyecek adımlar planlandı.



İnci Grubu olarak, köklü geçmişimizin getirdiği kurumsal kültüre, geleceğe dönük bir vizyona ve güçlü insan kaynağına sahip bir dünya şirketiyiz. Gelecekte performansımızı hedefler doğrultusunda devam ettirmek için insan kaynağına yaptığımız yatırımlara devam ediyoruz.

Gelişime, kalkınmaya olan azmimiz, inancımızı kuşaktan kuşağa aşılacak nesilden nesile el ele büyüdük. Geleceğe el ele yürüyelim!

**Meral İnci Zaim**  
Yönetim Kurulu Başkanı

## İnci Holding “Sürdürülebilir Başarı” İçin İnsan Kaynağına Yatırım Yapıyor



İnci Holding, grup şirketlerinin üst düzey yöneticilerinden oluşan İnci Holding Sinerji Grubu ile düzenli olarak organize ettiği Sinerji Toplantısı'nı genişletilmiş olarak 19 Eylül 2012 tarihinde İzmir Hilton Otelinde gerçekleştirdi. “2023'e doğru el ele” temasıyla gerçekleştirilen Sinerji Toplantısı'nda hem Türkiye'nin hem İnci Holding'in 2023 hedeflerine ulaşması için en değerli hazinesi olan insan kaynağının katma değerinin artırılması konusu öne çıktı.



Temelleri 1952 yılında kurulan İnci Holding ile atılan ve bu yıl 30. yaşını kutlayan İnci Holding, düzenlendiği Sinerji Toplantısı'nda paydaşları ile bir araya geldi. 30. yıl dolayısıyla genişletilmiş olan Sinerji Toplantısı “Gençlerin yaratıcılık, yönetim kabiliyeti ve bilgilerinin geliştirilmesi” teması ile düzenlendi. TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner, TÜSİAD, TAYSAD'ın Egeli üyeleri ve Egeli iş adamlarının katıldığı toplantıda İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim, konuşmasında insan kaynağının yetkinliklerini artırarak ele ele 2023 hedefine doğru yürüyeceklerini vurguladı.

“ **İnci Grubu olarak hedeflerimize ulaşmak için insan kaynağının yetkinliğinin ve yönetim becerilerinin artırılmasına inanıyoruz** ”

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner yaptığı konuşmada ülke olarak en önemli büyüme kaynağımızın insan kaynağı olduğunu vurgulayarak, hayat boyu eğitimin çok önemli olduğunu belirtti.



İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim'in hoşgeldiniz konuşması ile başlayan Sinerji Toplantısı'nda Zaim: "Bu sene kökleri çok daha gerilere giden holdingimizin 30. yılını kutluyoruz. Aile mensupları olarak açık fikirli olmak ve özveride bulunmak gerektiğine inanıyor, kurumsal yönetim çalışmalarına çok önem veriyoruz. Aile şirketlerinin varlığını sürdürerek başarıyla 3 kuşağa devredilmesi çok kolay gerçekleşmiyor. Dünyada aile şirketlerini incelediğimizde bunu her 10 şirketten sadece birinin başarabildiğini görüyoruz. İnci Holding'e bağlı aile şirketlerimizi 3. kuşağa devrettiğimizde dünyada bunu başarabilen az sayıda aile şirketinden birisi olacaktır. Bizler, birlikte kuvvet doğduğuna, takım çalışmasına, ortak akla ve 'kazan-kazan'a inanırız. Paydaşlarımız ve çevremiz bizim için çok önemlidir. O nedenle başarının sürdürülebilir olması için değer yaratmaya ve öncelikle muhataplarımıza kazandırmaya, sonra kazanmaya inanıyoruz." dedi.



“Ülkemizin iş ve yatırım potansiyelini yenilikçi insan gücü ile gerçekleştirebiliriz”

**Meral İnci Zaim; "İnci Grubu olarak hedeflerimize ulaşmak için insan kaynağının yetkinliğinin ve yönetim becerilerinin artırılması gerektiğine inanıyoruz." dedi.**

Zaim, "Bugün Türkiye'nin gösterdiği ekonomik performans sayesinde, Türkiye'yi 2023 vizyonuna taşıyacak yatırımlar için yatırımcı veya finansman temin etmek zor değil. Dünyanın her köşesinden yatırımcılar için artık Türkiye iştah kabartan bir potansiyele sahip. Yabancı stratejik yatırımların ülkemize akışının önünü açmak için gerçekten değer yaratacak, uluslararası kriterlere uygun projeler üretmek, üretilen projeleri yönetme konusundaki ulusal yeteneklerimizi geliştirmek zorundayız. Ekonomik büyüklük olarak, küresel boyutta iddia sahibi bir Türkiye için, ülkenin potansiyeline uygun projeleri yaratabilecek ve hayata geçirecek liderlerin ve ekiplerin



yetiştirilmesinin önemine inanıyoruz. Yetenekli ve genetik olarak öğrenmeye ve değişime açık genç insan kaynağı, Türkiye'nin en değerli kaynağıdır. Doğru eğitim ve gelişim programları ile işlendiğinde Türkiye'yi 2023 vizyonuna ve hatta onun da ötesine taşıyacak asıl gücün işte bu kaynağa olduğuna inanıyoruz" dedi.

Gelecek ve çalışma hayatı konularında yaptığı sunumları ile tanınan Unilever Satış ve Müşteri Geliştirmeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Cem Tanık Yüksel "Gelecek öngörülerini" başlığı altında bir sunum gerçekleştirdi. Sunumunda teknolojiye yaşanan gelişmeleri ve bunun etkilerini örnekler eşliğinde paylaştı.

## 2. Nesil Genç İnciler



Üniversiteden yeni mezun gençlerin oluşturduğu "Genç İnciler" in 2. nesil grubu, İnci Holding A. Ş. şirketlerinde çeşitli görevlerde çalışmaya başlamak üzere oryantasyon programlarını tamamladı. Bir hafta süren oryantasyon çerçevesinde İnci Holding ve grup şirketleri hakkında bilgi alan ve fabrikaları ziyaret eden Genç İnciler, 24 Eylül 2012 tarihinde ise İnci Holding Yönetim Kurulu ile bir araya gelerek kendilerini ve gelecek hedeflerini paylaştılar.

## Türk - Fransız Zirve Toplantısı

2005 yılından bu yana Avrupa'da süregelen Türkiye algısını olumlu yönde değiştirmek ve Avrupa vatandaşlarının ülkemizin Avrupa Birliği'ne (AB) katılımına desteğini sağlamak amacıyla Almanya ve Fransa odaklı iletişim stratejileri uygulayan TÜSIAD, Türkiye ile Fransa arasındaki ilişkileri güçlendirmek; kültürel etkileşimi, iletişimi ve işbirliğini desteklemek amacıyla Paris'te "Institut du Bosphore" isimli düşünce kuruluşunu kurdu. Her yıl Fransız ve Türk üst düzey katılımcılarla birlikte zirve toplantıları gerçekleştirilen bu kuruluşun bu yılki toplantısı 8-9 Kasım 2012 tarihlerinde Ceylan Intercontinental Otel'inde gerçekleştirildi. İnci Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, TÜSIAD Yönetim Kurulu Üyesi Meral İnci Zaim, TÜSIAD Yurtdışı İletişim Komisyonu Başkanı olarak seminerin açılışında konuşmasında: "Krizdeki Avrupa: Fransa ve Türkiye için Etkiler, Sorunlar ve Fırsatlar" temalı bu seminer, iki toplum arasında sağlıklı ilişkiler geliştirebilmek için önemli bir adım olacaktır." dedi.



## İnci Ailesi Family Business Network International Londra Zirvesi'nde Türkiye'yi Temsil Etti



Teması "Extraordinary Performance" olan 23. Uluslararası Family Business Network (FBN) Londra Zirvesi'ne, dünyanın 28 ülkesinden 815 aile şirketi temsilcisi katıldı.

Aile şirketlerinin kurumsallaşması ve sürdürülebilirliği ile ilgili tecrübelerin vaka sunumları ile paylaşıldığı zirvede, aile kurumsallaşması ile ilgili yaptığı çalışmalarını paylaşmak üzere davet edilen İnci Ailesi de bir sunum gerçekleştirdi.

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci ve ailenin 3. kuşak üyesi Şelale Zaim, Haluk Alacakloğlu moderatörlüğünde gerçekleştirdikleri sunumda İnci Holding'in tarihçesi, gelişim süreci ve faaliyet alanları hakkında bilgi vererek İnci Ailesi'nin kurumsallaşma sürecindeki tecrübelerini katılımcılara paylaştı.

İnci ailesinin zirvede değindiği önemli noktalar şu şekilde oldu:

### **Her 10 Şirketten Biri Üçüncü Kuşağa Devri Başarıyor**

Bugün İnci Ailesi olarak sahibi olduğumuz İnci Holding Şirketleri aracılığıyla otomotiv yan sanayi ağırlıklı olmak üzere lojistikten, atık yönetimine kadar farklı sektörlerde 15 şirketimizle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 60 yıl evvel babamız girişimci Cevdet İnci tarafından kurulan ve İncitaş ile temelli atılan İnci Holding A.Ş., 1982 yılında holding yapısını arak tüm şirketlerini tek çatı altında topladı. 2 bin kişilik istihdam yaratan şirketimiz Türkiye'nin önemli

sanayi gruplarından birisi. 2000'li yıllar Aile Anayasamızın tamamlandığı, Yönetim Kurulu'nun ikinci nesile devrinin gerçekleştiği yıllar oldu. Bu süreçte tüm ailenin katılımıyla oldukça yoğun bir çalışma yürüttük. Her ailenin ihtiyaçları ve yapısı kendine has olduğu için kurumsallıkla ilgili çalışmaların bir formülü yok; her ailenin kendi yolunu çizmek için bu yoğun çalışmayı göze alması lazım. Aile şirketlerinde aile dinamiklerinin iş dinamiklerinden farklı olması nedeniyle gelecek kuşaklara devri için aile, iş ve ortaklık rollerinin iyi belirlenmesi ve birbirinden ayrılması gerekiyor. İşe alımların mutlaka yetkinliklere göre yapılması önem kazanıyor. Araştırmalara göre her 10 şirketten sadece biri 3. kuşağa devrediliyor. İnci Holding'e bağlı aile şirketlerimizi 3. kuşağa devrettiğimizde dünyada bunu başarabilen az sayıda aile şirketinden birisi olacağız.

### **İnci Holding, Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin Kurucu Üyesi**

Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin (TAİDER) kurucu başkanı olan İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şerife İnci Eren, "Aile İşletmeleri Derneği/TAİDER, üyelerinin aile şirketi dinamiklerini anlamaları ve başarı ile yönetmeleri; yönetim, gelişim, organizasyon, kurumsallaşma, gelecek kuşaklara geçiş konularında gelişmelerini ve sürdürülebilirliklerini sağlamak gibi konularında bilgi üretmek, en güncel eğitimleri edinmeleri için ortam ve fırsatlar oluşturmak üzere kuruldu. Özellikle işlerin

60 yıla uzanan tarihi ile Türkiye'nin köklü aile şirketlerinden İnci Holding, Family Business Network International'ın (FBN) Londra Zirvesi'nde aile şirketlerinin gelecek kuşaklara aktarılabilmesi için kurumsallaşmanın önemini vurguladı. Bu yıl 23'üncüsü düzenlenen ve 4-6 Ekim 2012 tarihleri arasında gerçekleşen zirveye İnci Ailesi temsilcileri katıldı.

ikinci ya da üçüncü kuşağa devrinde "sürdürülebilirlik" ilkelerine odaklanacak olan dernek, aile işletmelerinin profesyonel destek edinmelerine, dünyada bu alanda ortaya konan en güncel bilgi ve deneyimlere ulaşmalarına olanak tanıyacak. Derneğimiz merkezi İsviçre'de olan ve 28 ülkeden 5 bin 200 aile şirketinin üye olduğu Family Business Network International'a üyelik başvurusunu yaparak uluslararası aile şirketleri ağı içinde Türkiye'yi temsil etmeye hak kazanmıştır," dedi. Eren, İnci Ailesi ile ilgili çalıştığın katılımcıların ilgisini topladığını, birçok katılımcının zirvenin Türkiye'de de yapılmasını dilediğini ifade etti.

## İNCİVAK Çatısı Altında Yeni Bir Eğitim Girişimi

“İnci Akademi” İçin Yola Çıkılıyor...”

İNCİVAK eğitime katkı hedeflerine, Ege iş dünyasına kaliteli eğitimler sağlamayı da ekleyerek bir eğitim akademisi oluşturma konusunda adımlar atmaya başladı. İnci Holding Grup Şirketleri’nde çalışanlara verilen eğitimlerin yanı sıra bu eğitimleri dışarıya da açarak İNCİVAK, Ege bölgesindeki tüm şirketlerin eğitim ihtiyaçlarını desteklemeyi hedefliyor.



İNCİVAK çatısı altında “İnci Akademi” markası ile verilecek eğitimler için üniversitelerin sürekli eğitim merkezleri, eğitim alanında marka olmuş diğer kişi ve kurumlar ile temaslarda bulunularak, ortak hareket zeminleri oluşturulacak, Ege’deki şirketlerin çalışanlarını İstanbul gibi şehir dışına göndermelerine gerek kalmayarak, iş gücü ve maliyette sinerji yaratılacak.

Grup şirketlerinin üst düzey ve İK yöneticileri 6 Kasım 2012 tarihinde bu konuda bir beyin fırtınası gerçekleştirdiler.

14 Aralık 2012’de yapılacak İnci Akademi tanıtım toplantısında ise ünlü fütürist Ufuk



Tarhan “Gelecek Trendler” hakkında konuşma yapacak. Toplantıya İzmir ve Ege’de yer alan çok sayıda şirketin İK yöneticileri de davet edilecek.

## En Rekabetçi Şirket Başarı Ödülü İnci Akü’nün

Sektörünün ihracat lideri İnci Akü 2012 Yılı'nın En Rekabetçi Şirketi Başarı Ödülü'ne layık görüldü.



İnci Akü, Türkiye'nin Rekabetçi Şirketleri arasında yerini aldı. Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED) ve TÜSİAD Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu (REF) tarafından düzenlenen 8. Rekabet Kongresi'nde Yılın Rekabetçi Şirketi Ödülleri verildi. Sektörünün ihracat lideri İnci Akü 2012 Yılı'nın En Rekabetçi Şirketi Başarı Ödülü'ne layık görüldü. Türkiye'nin

rekabet gücünü artırmak amacıyla 8. Rekabet Gücü Kongresi'nde düzenlenen törende yılın rekabetçi firmaları açıklandı. Finalistler arasında yerini alan İnci Akü, sektördeki farkını bir kez daha ortaya koydu. 15 Kasım 2012 tarihinde İstanbul The Marmara Taksim Otel'i'nde düzenlenen Rekabet Kongresi'ndeki ödül törenine İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı

ve CEO'su Göksel Paker ve Fabrika Müdürü Birol Büyüksivri katıldı.

Göksel Paker, Rekabet Gücü Ödülü ile ilgili yaptığı değerlendirmede: “Sürdürülebilir rekabet için kurumları teşvik eden Rekabet Gücü Ödülleri'nde finalist olmaktan dolayı büyük onur duyuyoruz. Uluslararası arenada var olabilmek için rekabetçi olmanın önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu noktada da fark yaratmanın çok önemli olduğunu bilincindeyiz. İnci Akü, kurulduğu günden bugüne sektöründe birçok ilke imza attı. Bunların başında Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2009 yılında sektörümüzde bir ilki gerçekleştirerek Ar-Ge Merkezi belgesi almaya hak kazanmamız geliyor. İnci Akü, geleceğin enerji depolama teknolojileri üzerine çalışmalarına ara vermeden devam ediyor. İnci Akü global pazarda Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeye devam edecek. 2012 Yılı'nın En Rekabetçi Şirketi Başarı Ödülü'ne layık görülmemiz bizi çok gururlandırdı. Bu başarıda, tüm İnci Akü çalışanlarının emeği var, onlara da buradan ayrı teşekkür etmek istiyorum.” dedi.





## 4445Akü Yol Yardım Hattı ile Yolunuz Hep Açık

Otomotiv yan sanayi sektöründe ana ve perakende bayilerinin gelişimini destekleyecek projeler ortaya koyan İncitaş, 4445Akü yol yardım hattı ile akü değişim hizmeti konusunda araç kullanıcılarına destek oluyor.



İncitaş'ın, araç kullanıcılarına hızlı hizmet ve kaliteli ürün desteği vermek amacıyla hayata geçirdiği 4445Akü (258) yol yardım hattı, İncitaş Akü Bayileri için yeni bir hizmet kanalı oluyor.

4445Akü yol yardım hattı hakkında bilgi veren İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ; "4445Akü, araç kullanıcılarına en kısa sürede en iyi hizmeti vermeyi amaçlıyor. Aracıyla yolda kalan herkes 4445Akü'yü arayarak çağrı merkezimiz aracılığıyla bulunduğu noktaya en yakın İncitaş Akü Bayisi ile iletişime geçiyor.

İncitaş Akü Bayileri sorunu tespit ederek araç kullanıcılarını bilgilendirip ve eğer sorun aküden kaynaklanıyorsa, İnci Akü markasının ürün ve hizmet kalitesini tüketiciye ulaştırarak en yakın satış noktası bilgisini paylaşıyor veya yerinde değişim hizmeti önerisi sunuyor. Akü bayilerimiz ile standart bir fiyat üzerinden yol yardım hizmeti sunmayı amaçladığımız projenin Temmuz ayında İstanbul'da başlayan uygulama kısa sürede tüm Türkiye'ye yayılacaktır." dedi.

### İncitaş 4445AKÜ Projesi ile bayilerini farklılaştırıyor.

Sektörde bayilerini farklılaştıracak bir proje olan ve bayilerini uzmanlaştırmayı hedefleyen İncitaş, araç sahipleri için de güvenilir bir hizmet imkânı sunuyor.

Perakende bayiinin potansiyelini hizmet farklılaştırmasıyla artırmayı hedefleyen İncitaş, otomotiv sektörünün odak noktasının 'enerji' olacağı öngörüsüyle bayilerine farklı bir kimlik kazandırmakla birlikte enerji konusunda da birer uzman olmalarını sağlıyor. Verdiği eğitimlerle de Akü Bayilerini destekleyen İncitaş, tüketiciye satın alımdan servis hizmetine kadar alacağı her hizmet konusunda güven sağlıyor.

4445Akü yol yardım hattı ayrıca; [facebook.com/4445AKU](https://www.facebook.com/4445AKU) ve [twitter.com/4445AKU](https://www.twitter.com/4445AKU) adresleri ile sosyal medyada yerini aldı.

## İncitaş Perakende Bayileri Kiev Seyahati

2012 yılında gerçekleşen satış kampanyası sonucunda hedeflerini gerçekleştiren İncitaş perakende bayileri; 4-7 Ekim 2012 ve 11-14 Ekim 2012 tarihleri arasında Kiev'e seyahat hakkı kazandılar.

Yaklaşık 120 perakende bayisinin katılımı ile gerçekleşen seyahatte panoramik şehir turu ile 2. Dünya Savaşı müzesi turları gerçekleştirildi. Savaş müzesi; açık hava kısmında yer alan ölümsüz ateş, ikinci dünya savaşında kullanılan silah envanteri, vatan ana heykeli, zafer gününde tören yürüyüşünün yapıldığı toplu bataryalı yürüyüş yolu ile bayilerin oldukça ilgisini çekti. Seyahatin son günü şovlar eşliğinde Shehrazad Restaurant'da gerçekleşen Gala yemeğinde bir arada olmanın keyfini çıkaran İncitaş bayileri Kiev gezisinde kiş sezonu için moral depoladı.



## İncitaş Sosyal Medyada

Sosyal medyada en çok kullanıcıya sahip mecralar olan Facebook, Twitter ve YouTube'daki sayfalarımız ile tüm bayilerimiz ve tüketicilerimize artık daha yakınız.



[facebook.com/incitas.as](https://www.facebook.com/incitas.as)



[twitter.com/incitas\\_as](https://www.twitter.com/incitas_as)



[youtube.com/incitas](https://www.youtube.com/incitas)

## İncitaş OYDER'in Bursa ve Silivri'deki Diyalog Toplantılarına Katıldı



İncitaş'ın sponsorları arasında yer aldığı Oyder 10. Diyalog toplantısı 19 Temmuz 2012 tarihinde bölge yetkili satıcıları, sigorta şirketlerinin bölge müdürlükleri ve sponsor firmaların katılımları ile Bursa'da gerçekleşti.

Toplantıya İnci Akü Ana Bayisi Cisan Motorlu Araçlar adına Ahmet Düztepe, Eas Akü Ana Bayisi Hızlıtürk Otomotiv adına Nihat Hızlıtürk, ve bölge satış şefleri Timur Oruç, Sercan Kahraman ve Sadık Bulut katıldı.

Trakya Bölgesi'nde faaliyet gösteren yetkili satıcılar ise 13 Eylül 2012 tarihinde bir araya geldi.

2011 yılında alt sponsor olarak OYDER ile işbirliğine giren İncitaş, 2012 yılında da sponsor olarak verimli çalışmalarına devam etmeyi hedefliyor. Trakya Bölgesi'nde faaliyet gösteren OYDER üyeleri ile bir araya gelme fırsatı yakalayan İncitaş, gerek satış ve pazarlamasını üstlendiği akü, jant ve lastik ürünleri hakkında, gerekse OYDER üyelerine özel yapmış olduğu kampanyalar konusunda bilgiler verdi.

En hızlı büyüme seyrini gösteren otomotiv sektörünün önemli bir parçası olan yan sanayinin başrol oyuncusu olmaya devam eden İncitaş, sektördeki tüm paydaşlarıyla bir araya geleceği tüm platformları en verimli şekilde kullanarak, hizmet sektöründeki ürün ve hizmet kalitesini daha da yukarı taşımayı hedefliyor.

## Kenda Kış Lastikleri ile Otomobiller Kışa Hazır

Kenda ICETEC KR 27 kış lastikleri fren mesafesinin kısalmasını sağlayan taban izi ve omuz blok yapısı ile öne çıkıyor. Özellikle buzlu zeminlerde yola tutunma performansını artıran parçalı blok yapısı ve yüksek diş derinliği sayesinde Kenda ICETEC KR 27 kış lastiklerinin karda tutunma ve aşınma performansı yükseliyor. Yönlü desen tasarımına sahip olan Kenda ICETEC KR 27 kış lastiklerinin karlı zeminlerde yüksek mücadele performansı olduğunu ifade eden İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ; "Kış lastiğinin yalnız kar yağdığında kullanıldığı algısı yanlış. Hava sıcaklığı 7 derecenin altına düştüğü zaman kış lastiğinin kullanılması gerekir. Kış lastiğinin öne çıkan özellikleri; desen tasarımı ve sırt kauçununun kış şartlarında aracın yol tutuşunu arttırması, ayrıca fren mesafesini güvenli seviyede tutmasıdır." dedi.

Demirdağ sözlerine şöyle devam etti: Kenda POLAR TRAX KR 19 da kışın tercih edilecek olan bir diğer lastik modelimiz. Kenda POLAR TRAX KR 19 kış lastiklerimiz zig zag kanal yapısı ile karlı, buzlu ve ıslak zeminlerde üst düzey tutunma performansı gösteriyor. Omuz blok yapısı tasarımı ile karda çekiş ve yüksek tutunma kabiliyetine sahip ve V tipi diş derinliği yapısı ile su tahliyesi ve yüksek sürüş konforu sağlıyor. Sürücüler kışın kaygan yol şartlarında tehlikelerle karşı karşıya kalabiliyor.



**ICETEC**  
KR-27  
WINTER



# KENDA

Araç kullanıcılarında yalnızca karlı havalarda kış lastiği gerekir gibi bir algının olduğunu gözlemliyoruz. Kışın yağmurlu ve çamurlu yol şartlarında zemin kaygan olduğu için kış lastiği büyük bir önem taşıyor. Su tahliyesini maksimize eden kanal yapısına sahip olan Kenda kış lastiklerimiz özel silika içeren sırt karışımı ile ıslak zeminde mükemmel performans sunuyor. Ayrıca ikiz blok yapısı ile yüksek hızda performanslı sürüş keyfi yaşıyorlar. Kış lastiği konusunda araç kullanıcıları her geçen yıl daha da bilinçleniyor." dedi.

"Kış lastiğinin yalnız kar yağdığında kullanıldığı algısı yanlış. Hava sıcaklığı 7 derecenin altına düştüğü zaman kış lastiğinin kullanılması gerekir"

## İncitaş-Saf Holland Bayi İletişim Toplantısı Ankara'da Gerçekleşti

İncitaş, bir süre önce anlaşmaya vardığı uluslararası alanda kabul görmüş Alman Aks – Dingli firması Saf Holland bayi toplantısını 29 Ağustos 2012 Çarşamba günü 12 bayinin katılımı ile Ankara Crowne Plaza otelde gerçekleştirdi.

Toplantı İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ'ın açılış konuşmasıyla başladı. Serdar Demirdağ'ın Türkiye Treylar ve Aks (Dingli) pazarı bilgilendirmesinin ardından, Saf Holland Genel Müdürü Mustafa Kasımlı Saf Holland şirket sunumu ile katılımcılara marka ile ilgili bilgiler aktardı. Öğle yemeğinin ardından İncitaş Jant-Aks Saha Operasyonları Müdürü Oktay Çakıcı'nın bayilerin neden İncitaş ve Saf Holland iş birliğinde olmaları gerektiği ile ilgili detayları projede yer alan bayiler ile paylaştı.

Saf Holland Satış Müdürü Ömer Somyürek satış yapılacak ürünler ile ilgili detayları içeren teknik sunumla toplantıyı sürdürdü. Toplantı bayilerin sorularının cevaplandırılmasıyla son buldu.



## İncitaş Eğitim Aracı Bilgilendiriyor



İncitaş; Eğitim Aracı projesini Türkiye genelinde bulunduğu tüketicilere sunduğu ürünlerle ilgili eğitim vermek, ürünlerin hizmet kalitesi hakkında bilgilendirmek ve teknik gelişmeleri paylaşmak amacıyla hayata geçirdi. İnci Akü tarafından eğitilmiş

ve yetkilendirilmiş uzmanlar aracılığıyla; akü bayileri, kurumsal filo ve kooperatif müşterileri, taksi ve minibüs durakları ile köy ziyaretlerinde bulunduğu tüketicilerle gerek akü ölçümü, gerekse bakımı konusunda pratik bilgiler verdiler.

İncitaş Eğitim Aracı'nın içi ürünlerin teknik kontrolü için gerekli ekipmanlarla; bölgesel uygulamalı bayi teknik eğitimleri, filo eğitimleri, meslek okullarında teknik eğitimler verecek şekilde dizayn edildi. Eğitim Aracı gerçekleştireceği resmi daire, kamu kurumu ve taksi durağı ziyaretleriyle akü ölçüm ve bakımı konusunda genel bilgilendirmeler yapıyor. Filo müşterilerinin yoğun olduğu bölgelerde tanıtım eğitimleri ve akü bakım çalışmaları, bölgesel uygulamalı bayi teknik eğitimleri, meslek okulu teknik eğitim destekleri akü ölçüm ve bakım çalışmaları planlanan çalışmalar arasındadır.



## Eğitim Aracı Sonbahar Etkinlikleri

İncitaş Eğitim Aracı bilgilendirme faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor. Ağustos ayında İstanbul, Eskişehir, Balıkesir, Tekirdağ, Manisa, Edirne ve Ankara'da 10 bayinin katılımı ile 19 filo, 9 kooperatif, 6 taksi durağı ve 1 sanayi sitesi ziyareti gerçekleştirildi.

Eğitim Aracı Eylül ayında Kayseri, Ankara, Kütahya, Bursa ve İstanbul'da 6 bayi ile beraber yapılan çalışmalarda 24 filo, 4 taksi durağı, 2 kooperatif, 3 köy, 1 sanayi sitesi ziyareti gerçekleştirildi.

İncitaş Eğitim Aracı Ekim ayında Adana, Mersin ve İstanbul'da 12 filo, 2 dolmuş durağı, 2 sanayi sitesi, birer taksi durağı, köy ve kooperatif ziyareti gerçekleştirildi. Eğitim aracı 6 ayda toplam 3800'ün üzerinde kişiye akü ile ilgili konularda bilgi aktardı.

# İnci Akü Destekledi, Çoruh Üniversitesi Öğrencileri Elektrikle Çalışan Otomobil Yaptı

Artvin Çoruh Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Elektrik Programı Öğretim Görevlisi Bilgehan Tozlu ve öğrencileri İnci Akü'nün Desteği ve Otomotiv Sanayi Esnafıyla İşbirliği İçinde Elektrikle Çalışan Otomobil Yaptı.

Artvin Çoruh Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Elektrik Programı öğrencileri

Tanıtımda, geliştirilen elektrikli otomobil hakkında bilgi veren proje koordinatörü

inandıkları, çalıştıkları ve birlik oldukları takdirde her türlü başarıyı elde edebilirler" dedi. İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker, Artvin Çoruh Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Elektrik Programı Öğretim Görevlisi Bilgehan Tozlu ve öğrencilerinin geliştirdiği elektrikli otomobille ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "İnci Akü olarak sektörün ilk ve tek Ar-Ge Merkezi'ne sahibiz. Özellikle genç yeteneklerin ileride sektörü etkileyebilecek, geleceğin Ar-Ge projelerinin nüvelerini oluşturan bu tip projelere destek olmaya çalışıyoruz. Destek olurken de bölgesel bir ayırım gözetmiyoruz. Proje için Artvin Çoruh Üniversitesi'ne gönderdiğimiz İnci Battery markalı Gel serisi aküler, Ar-Ge Merkezimiz tarafından geliştirildi ve Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu fabrikamızda üretildi. İnci Akü olarak, mütevazı gibi görünen ama hayata geçiş sürecinde yoğun bir zeka ve emek sürecini içinde barındıran bu tip projelere karşı büyük bir sorumluluk duyuyoruz. Projeyi hayata geçiren öğrencilerle projenin koordinatörü Bilgehan Tozlu'yu tebrik ediyorum."



İnci Akü desteğiyle tasarladıkları elektrikli otomobili Artvin Konuk Evi'nde basına ve kamuoyuna tanıttı. Öğrenciler, Öğretim Görevlisi Bilgehan Tozlu'nun verdiği proje ödevinin ardından İnci Akü Ar-Ge Merkezi ile iletişime geçti. İnci Akü, Bilgehan Tozlu'nun koordinatörlüğünde yürütülen projeye destek olarak, öğrencilere İnci Battery markalı Gel serisi akü temin etti. Öğrenciler Artvin sanayisindeki ustaların da gerek malzeme gerek ustalık konusundaki katkılarıyla, elektrikle çalışan ve saatte 100 kilometre hıza ulaşabilen otomobil yapmayı başardı. 15 beygir (10,5kW) gücündeki elektrikli otomobil, Artvin Çoruh Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Duman'ın yaptığı yaklaşık 1 kilometrelik test sürüşünü başarıyla tamamladı. İnci Battery Gel serisi akülerle yaklaşık 30 dakika yol alabilen otomobil, şarjı bittiğinde 5 saatte hızlı şekilde, 10 saatte ise normal şekilde şarj edilebiliyor. Ayrıca otomobilin üzerindeki güneş panelleri de aküleri 2 günde şarj ediliyor.

Bilgehan Tozlu: "Projenin genç üniversiteli arkadaşlarımıza tecrübe ve özgüven kazandırmasını amaçladık. Gençlerimiz



## İnci Akü Irak Bayileri İle Bir Araya Geldi

“Dünya'nın ilk 10 akü üreticisi arasında olma” yolunda emin adımlarla ilerleyen İnci Akü başarılı satış rakamlarına ulaşan Iraklı bayileri ile Mersin'de buluştu.

Akü sektöründe ihracat lideri olan İnci Akü 21-24 Eylül 2012 tarihleri arasında Irak bayileri ile bir araya geldi. Mersin Hilton Otel'de düzenlenen bayi toplantısına Irak'da bulunan 30 İnci Akü bayisi katıldı. Toplantıda, satışlarını artırarak başarılı performans gösteren Iraklı bayilere İnci Akü'nün gelecek planları ve yeni

ürünleri ile ilgili bilgi verildi. İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Pak: “2003 yılından beri Irak pazarında faaliyet gösteriyoruz. Irak, Orta Doğu'da bizim önemli bir pazar sayına sahip olduğumuz ve sürekli geliştirdiğimiz ülkelerden birisi. Buradaki faaliyetlerimizi sürdürmeye devam edeceğiz” dedi.



## Türkiye'nin İlk Enerji Depolama Blogu, “Blogin” Yayında!

İnci Akü, sektörün ilk blogunu yayına geçirdi. İnci Akü'den haberler, akü sektöründeki yeni teknolojiler, enerji depolama, elektrikli ve hibrit araçlar hakkında paylaşımların yapılacağı İnci Akü blogu Blogin, internette akü ve enerji sektörü ile ilgili referans bir kaynak olacak.

Sektörün ilk blogu Blogin'i yayına geçiren İnci Akü, blogunda İnci Akü dünyasındaki son gelişmelere, akü sektörü, enerji depolama, elektrikli ve hibrit araçlar konularına yer verecek. “Blogin ile hedefimiz sektörün nabzını tutmak” diyen İnci Akü Pazarlama Müdürü Damla Arkan: “Rakamlar Türkiye'de 35 milyon internet kullanıcısı olduğunu gösteriyor. İnternet kullanıcılarının tamamına yakınının bir sosyal ağda hesabı var. Sosyal medya hayatımızın bir parçası olmaktan öteye geçti, hayatımızı şekillendiren yönlendirici bir güç oldu. İnci Akü olarak sosyal medyada yerimizi aldık. Tüketicilerimiz “facebook.com/inciaku” ve “twitter.com/inciaku” hesaplarımızdan bizi takip edebiliyor. Sosyal medyanın önemli bir parçası olduğuna inandığımız blog dünyasına da adımımızı attık ve sektörde bir ilki gerçekleştirdik. Geleceğin enerji depolama alanında söz sahibi olma yolunda emin adımlarla ilerleyen İnci Akü, Blogin sayesinde iş ortakları, müşterileri ve araç kullanıcıları ile olan bağını güçlendirecek. Blogin'de bünyemizde yer alan birçok departmandan çalışma arkadaşımız kendi alanları hakkındaki yazılarını paylaşıyor olacak. Aynı zamanda kurumumuzun çalışmalarını hakkında da bilgileri blogumuzda ele alacak ve konuk yazarlarla blogumuzu renklendireceğiz” dedi. İnci Akü blogu Blogin'e erişmek için: <http://blog.inciaku.com/>

Türkiye'nin  
ilk enerji depolama blogu

İnci Akü  
Blogin

[blog.inciaku.com](http://blog.inciaku.com)

İnci Akü  
Ulusal Enerji Akü

## İnci Akü Üniversitelilere Mezun Olmadan Kariyer Fırsatı Sunuyor

İnci Akü'nün 2010 yılında çalışmalarına başladığı ve 2011 yılında ilk adımlarını attığı "Üniversitelerin İncileri" projesinde ikinci dönem başladı. Proje kapsamındaki ilk marka elçileri İnci Akü'deki eğitimlerini tamamlayarak stajlarını gerçekleştirirken, sıra Üniversitelerin Yeni İncileri'nde.

Üniversite öğrencilerine mezun olmadan iş yaşamı ile tanışma fırsatı sunan İnci Akü'nün "Üniversitelerin İncileri" projesi kapsamında 10 üniversiteden 11 marka elçisi belirlendi. İnci Akü'nün Manisa'da bulunan fabrikasına ilk ziyareti gerçekleştiren "Üniversitelerin İncileri" kariyer yaşamlarına ilk adımı atmış oldu. İstanbul Teknik Üniversitesi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Galatasaray Üniversitesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Celal Bayar Üniversitesi ve Boğaziçi Üniversitesi'nde eğitimlerini sürdüren 11 üniversiteli, İnci Holding ve İnci Akü üst yönetiminden mentörlük desteği ve farklı alanlarda kişisel gelişim eğitimleri alacak. Projenin ikinci dönemini değerlendiren İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker: "Kökleri 1952 yılına dayanan İnci Holding'in bir iştiraki olarak

birinci önceliğimiz insan kaynağına yatırım. İnci Grubu, çalışanlarının gelişimini önemsiyor ve potansiyel çalışanları için de değer yaratıyor. 'Üniversitelerin İncileri' projesini de bu bakış açısı ile hayata geçirdik. Projeimizin ilk döneminde duyduğumuz heyecanla ikinci döneme başladık. Türkiye'nin birbirinden başarılı üniversitelerinde eğitim alan gençler kariyer yaşamlarına İnci Akü'de ilk adımı attı. Biz onların enerji ve heyecanı ile üniversitelilere ulaşıyoruz. Projeimiz kapsamında marka elçilerimiz ile yaklaşık 2 yıl birebir iletişim kuruyoruz, stajlarını grup şirketlerimizde yapıyorlar. Birinci dönemde 8 marka elçimiz, düzenlediğimiz eğitim kampına katıldı. Üst düzey yöneticilerimiz ile bir araya gelme fırsatı buldular ve stajlarını yaptılar. Hedefimiz önümüzdeki üç yılda 20 marka elçisi ile 15 üniversiteye ulaşmak" dedi.



**10 Üniversiteden 11 Marka Elçisi Üniversitelerinde  
İnci Akü'yü Temsil Edecek**

## Ortaklığın 20. Yılında İnci-Maxion Jant Grubu 2. Alüminyum Jant Fabrikasını Açtı

Türkiye jant sektöründe lider İnci Holding ile dünyanın en büyük jant üreticisi Maxion Wheels Grubu ortaklığı olan Maxion-İnci Jant Grubu, açılışı yapılan 4. fabrikanın da devreye girmesiyle 11 milyon 100 bin adet jant üretim kapasitesi ile jant sektöründe Türkiye'deki liderliğini pekiştirdi. Dünyanın da en önemli jant üretim merkezlerinden biri olan Grup, Manisa'da kurulu diğer tesislerinde ürettiği ağır vasıta, kamyon, otobüs jantları ve sactan mamul binek oto jantlarında da yüzde 80'in üzerindeki pazar payı ile Türkiye'de lider konumda olduğu gibi küresel otomotiv ana sanayisinin en önemli jant tedarikçilerinden biridir.



17 Ekim 2012 tarihinde yapılan açılış törenine; Manisa Valisi Sn. Halil İbrahim Daşöz, Ak Parti Manisa Milletvekili Sn. Hüseyin Tanrıverdi, CHP Manisa Milletvekili Sn. Hasan Ören, Ak Parti Manisa Milletvekili Sn. Recai Berber ve üst düzey bürokratlar, İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim, loçhe gurubu CEO'su Dan Ioschpe, Maxion Wheels CEO'su Fred Bentley, HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, HL İnci Alüminyum Jant Fabrikaları Genel Müdürü Hakan Ünlü, iş ortakları, yurtdışı ve yurtiçi müşterileri, HL İnci Alüminyum çalışanları, İnci Grubu ve basın mensupları katıldı.

Açılış konuşmasında aralarında dünyanın çeşitli yörelerinden gelen misafirlerin de bulunduğu katılımcılara teşekkür eden HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim: "Açılan yeni fabrikamızda 200 kişiye ilave istihdam sağladık. Diğer fabrikalarımızla birlikte toplam istihdamımız 1292 kişi olacaktır." dedi. Mustafa Zaim sözlerini şöyle sürdürdü: "Devam eden yatırımlarımız 2013 yılı içerisinde tamamlandığında bu yeni tesisimizde 2 milyon adet alüminyum jant üretim kapasitesine sahip olacağız. Böylece 2006 yılında kurduğumuz 1. alüminyum jant fabrikamızla birlikte, Manisa'da kurulu alüminyum jant kapa-

sitemiz 4 milyon adede ulaşacaktır. Tesiste üretilen alüminyum jantların yüzde 90'u ihraç edilecektir. Ülkemizin en önemli ekonomik sorunlarından biri olan cari açığın kapanmasında katkımızın artmasından dolayı mutluyuz."

Mustafa Zaim: "Uluslararası standartlarda kurumsal yapımız, değerlerimiz ve başarılı yönetim anlayışımız ile 1992 yılından bu yana yabancı ortaklığımızı geliştirerek sürdürüyoruz. Hayes Lemmerz ve Jantaş markalarımız Türkiye pazarında pazar lideri konumunda. Markamız Türkiye'de doğdu, uluslararası ortaklıkla güçlü bir dünya oyuncusu haline geldi.

## HL İnci Alüminyum

Bugün Hayes Lemmerz/Maxion Wheels ve Jantas markaları ile her biri konularında ayrı ayrı lider olan çelikten mamul ağır vasıta ve binek oto jantları ile alüminyumdan mamul binek oto jantlarından oluşan toplam 11 milyon 100 bin adet jant üretimi kapasitesine sahip oluyoruz ve 2014 yılına kadar 400 milyon Dolar ciro ve 300 milyon



Dolar ihracat hedeflemekteyiz.10 ay gibi mucizevi bir süreçte bitirilen yani fabrikamızda devam eden yatırımlarımız 2013 yılında tamamlandığında 45 milyon Euro yatırım tutarına ulaşacaktır ve bu yatırımın tamamı hiçbir kredi veya dış borç kullanılmadan tamamen kendi öz kaynaklarımızdan karşılanmaktadır. Otomotiv sanayinde yarattığımız değer ile global arenadaki başarılarımızla Türkiye'nin gururuyuz." dedi.

Maxion Wheels CEO'su Fred Bentley ise Türkiye'deki jant tesislerinin performansından çok memnun olduklarını, gösterilen performansın küresel başarı kriterlerine göre en üst düzeyde olduğunu söyleyerek, bu sebeple Maxion Grubu'nun son 10 yılda yaptığı en büyük yatırımların Türkiye'ye yapıldığını belirtti. Türk insanının performansından, yönetiminden ve İnci Holding'le olan 20 yıllık ortaklıklarından son derece memnun olduklarını ifade ederek, Türkiye'deki çalışan ve ortaklarına teşekkür etti.

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim açılıшта yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Grubumuzda Jantaş markası ile 1968 yılında başladığımız ilk sineai faaliyetin bugün geldiği boyuttan ve

başarılarından son derece mutluyuz. Jant konusunda dünya lideri Maxion Wheels-Hayes Lemmerz Grubu ile 20 yıl önce ortaklık yaptık ve global bir güce kavuştuk. Ortaklığımızın 20. yılında açtığımız bu tesisimizle jant konusundaki küresel ağırlığımız ve küresel stratejik konumuz daha da önemli bir boyuta ulaşmıştır. Bugün açılışını yaptığımız yeni fabrikamız çok başarılı bir kuruluş evresi geçirmiş ve yatırımların tümünü yalnızca özkaynakları ile yapmış olması nedeniyle daha da büyük bir değer kazandırmaktadır. Tüm



takımımıza, emeği geçen herkese ve Türk insanına güvenerek ülkemizde yatırım yapan ortaklarımıza buradan teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.



lochpe-Maxion CEO'su Dan lochpe, "Ortaklık İnci Holding ve Türkiye'ye güvendiklerini belirtti ve Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde alüminyum jant fabrikasını açıyor olmaktan duyduğu memnuniyeti ifade etti.

Maxion Grubu'nda mevcut teknolojiye alternatif olacak yeni inovasyon ve teknolojilerin hayata geçirilmesinde öncü fabrika olmak istediklerini söyleyen HL İnci Alüminyum Jant Fabrikaları Genel Müdürü Hakan Ünlü: "Kullanılan üretim teknolojileri proses bazında aynı fakat daha güçlü ve daha teknolojik makine parkı ile daha yalın bir yerleşim planı devreye alındı. Müşterilerin özel proses gereksinimlerini karşılayan boyahane kuruldu. Ayrıca lüks



segmentteki müşteri gruplarına bu fabrika ile birlikte daha yüksek hacimlerle üretim yapılacak. İlk fabrikamızdaki 60 milyon Euro'luk alüminyum jant ihracatımızı bu tesis ile bu yıl 110 milyon Euro'ya çıkaracağız.

Alüminyum jant markamız global pazarda daha da güçlenecek. Uluslararası know-how tecrübemiz ve Ar-Ge çalışmalarımızla pazar liderliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz, öntümüzdeki yıl yüzde 60'lık bir büyüme hedefliyoruz, yeni tesisimiz ile Türk ekonomisi için yarattığımız katma değeri daha da artıracacağız." dedi. Ak Parti Manisa Milletvekili Sn. Hüseyin Tanrıverdi açılış töreninde yaptığı konuşmada: "Gelişen Manisamıza dünya firmalarının yatırım yapması çok sevindirici. Bu fabrikada bir kadın eli var. Kadın eli değen her yerde nezaket, estetik, nefaset ve bereket olur. Bu yatırımı Manisa'ya yapan İnci Holding'e ve yabancı ortaklarına teşekkür ediyorum. Onları kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum." dedi.



**İnci-Maxion Jant Grubu 2017 ciro hedefi  
450 milyon dolar-ihracat 350 milyon  
dolar**

Açılış töreninin ardından basın mensupları ile bir araya gelen HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim basın mensuplarının sorularını yanıtladı. Ağır vasıta, otobüs, kamyon jantları ve binek oto jantların da Türkiye'de pazarda açık ara lider olduklarını ve aynı zamanda küresel otomotivin küresel tedarikçisi olduklarını belirtti. Küresel tedarikçi olarak, operasyonlarımızda başarılarımız dünya çapında takdir görmektedir. Küresel bazda her alanda en rekabetçi konumdayız ve bu konuda daha da iyi olacağız.

Mustafa Zaim Yeni Teşvik Paketi ile ilgili yaptığı değerlendirmede "İnci Holding Manisa'yı teşvikten önce de üs olarak seçmişti. Tabii ki teşviklerin yatırımı özendirici bir motivasyonu var ve çok önemli. Burası bizim üretim üssümüz, sanayi evimiz haline geldi. Yeni yatırımlarımızı da buraya yapmaya devam edeceğiz." dedi. Basın mensupları, açılış töreninde işçilerin oldukça coşkulu ve mutlu olduklarını gözlemlediklerini



aktardıktan sonra Mustafa Zaim'e buna nasıl sağladıklarını sordu. Zaim, basın mensuplarının sorusunu: "İşin sırrını size söyleyeyim. Bizim kökenimizde Aile şirketlerinin değerleri var, bu değerleri kayıp etmeden kurumsallaşabilmeyi başardık ve çok önemli ve başarılı bir sentez ortaya koyduk. Özellikle son 12 yılda kurumsal bir aile şirketi olduk. Takım

mantiğiyle çalışıyoruz. Eğitim ve çalışan memnuniyeti konusunu çok önemli görüyor ve insana yatırım yapıyoruz. En büyük gücümüz çalışanların birliği, beraberliği ve iş barışı" diyerek yanıtladı. Mustafa Zaim toplantıda Maxion İnci Jant Grubu 2017 ciro hedefinin 450 milyon dolar olduğunu ifade ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu aslında çok temkinli bir hedef. Çünkü 2013'den sonra ekonomik krizin etkilerinin hızla azalacağına ve küresel olarak ekonominin daha da iyileşeceğine inanıyoruz. Bu hedefi çok rahatlıkla aşacağız biliyorum."

**Ortaklığın 20. yılında 4. fabrika**

Türkiye jant pazar lideri İnci Holding ile dünyanın en büyük jant üreticisi Maxion Wheels Grubu ortaklığının 20. yılında açılış gerçekleşen Hayes Lemmerz (HL) İnci Alüminyum Jant A.Ş.'nin ikinci alüminyum jant fabrikası Avrupa'da tek lokasyonda kurulu en önemli kapasitelerden biri özelliğini taşıyor, tesis aynı zamanda Maxion Wheels Grubu'nun da en büyük alüminyum işletmesi konumunda bulunuyor. 1992 yılından bu yana Türkiye'de İnci Holding'le ortaklığını





sürdüren Hayes Lemmerz firmasını Brezilyalı jant üreticisi Iochpe-Maxion S.A.'nın satın almasıyla otomotiv sektöründe, daha da büyük bir global bir güce kavuşan Iochpe-Maxion ve Hayes Lemmerz yeni yapılanmada 12 ülkede 22 üretim tesisi olan ve toplam 60 milyon jant üretim kapasitesi ile küresel pazarda en büyük pazar payına sahip global jant üreticisi konumundadır. İnci Holding Maxion Wheels Jant Grubu Türkiye'de ağır vasıta, binek ve hafif ticari araçları için çelik ve alüminyum jantı aynı operasyon ve aynı

**“ İnci-Maxion Jant Grubu ortaklığının 20. yılını Swissotel’de yönetici ve çalışanlarının katılımıyla kutladı. Grup açılış töreni ortaklığın 20. yılına denk gelen 4. fabrikanın da devreye girmesiyle toplam üretim kapasitesini yıllık 11 milyon 100 bin adede çıkardı ”**

lokasyon içinde üretebilen tek grup Kökleri 60 yıl öncesine dayanan İnci Holding ile 100 yıllık geçmişe sahip Maxion Wheels ortaklığı, Türkiye’de ağır vasıta, binek ve hafif ticari araçları için alüminyum ve çelik jantı aynı anda üretebilen tek grup olarak öne çıkıyor. İnci-Maxion ortaklığı, yeni açılan fabrikasıyla birlikte 4 üretim tesisinde çelik ve alüminyum toplam 11 milyon 100 bin adet jantı piyasaya sunuyor. Üretimini yaklaşık %80’ini ihraç eden grup, başta otomotiv sanayi devi Japonya, Amerika ve Kore olmak üzere beş kıtaya ihraç ediyor.

Toplamı 45 milyon Euro’ya ulaşacak yatırımla hayata geçen yeni tesis 24 bini kapalı olmak üzere 40 bin metrekare alana kuruldu. İlk etapta binek ve hafif ticari araçlar için yıllık 1 milyon alüminyum jant üretecek olan tesis, devam etmekte olan yatırımın tamamlanması ile 2013 yılında yılda 2 milyon adet alüminyum jant üretecek. Böylece 2013 yılında HL İnci Alüminyum Jant A.Ş.’nin Manisa’da kurulu iki fabrikasındaki alüminyumdan mamul jant üretim kapasitesi 4 milyon adede ulaşacak. Yeni tesis 200 kişilik ilave istihdam sağlarken, jant grubunun diğer 3 fabrikası ile birlikte toplam 1292 kişi istihdam edecek.



## 2. Gelişim Zirvesi



HL Türkiye Operasyonları'nın her geçen gün değişen, gelişen ve farkındalığı yüksek bir organizasyon olma yolunda gelişim yolculuğu devam ediyor. Bu yolculukta, 25 Mayıs 2012 tarihinde 'Kendi Gelişiminizin Sorumluluğunuzu Alın' sloganıyla ilk adım atılmış ve konuşmacı olarak katılan Nasuh

Mahruki, tecrübelerini paylaşarak her bireyin kendisi için yaratabileceği fırsatlar olduğunu göstermişti.

İkinci adım Manisa Anemon Otel'i'nde 20 Eylül 2012 tarihinde 2. Gelişim Zirvesi etkinliği ile atıldı.

2. Gelişim Zirvesi temasının "At Şu Adımı" olduğu etkinlikte Sayın Ahmet Şerif İzgören konuşmacı olarak bulundu.

Keyifli konuşması ile HL Türkiye Operasyonları çalışanlarını derinden etkileyen Sayın İzgören'in konuşmasında öne çıkan başlıklar şunlar oldu:

•Nereye gideceğini bilmiyorsan, hangi yoldan gittiğinin önemi yoktur.

•Hayat amacı ne işe yarar dersseniz; hayat amacı insanın gözüne ışık getirir.

•Fizikte bir kural vardır, bir şey aynı anda iki yerde bulunamaz. Beyniniz olumsuz düşüncelerle kaplıyken olumlu düşüncelere yer yoktur, olumlu düşüncelerle kaplıyken de olumsuz düşüncelere yer yoktur.

•Fikir ile proje arasında çok büyük fark vardır. Ev yapmak fikirdir, bitirmek projedir.

•Evine ekmeğe götüreceksen çaba göster.

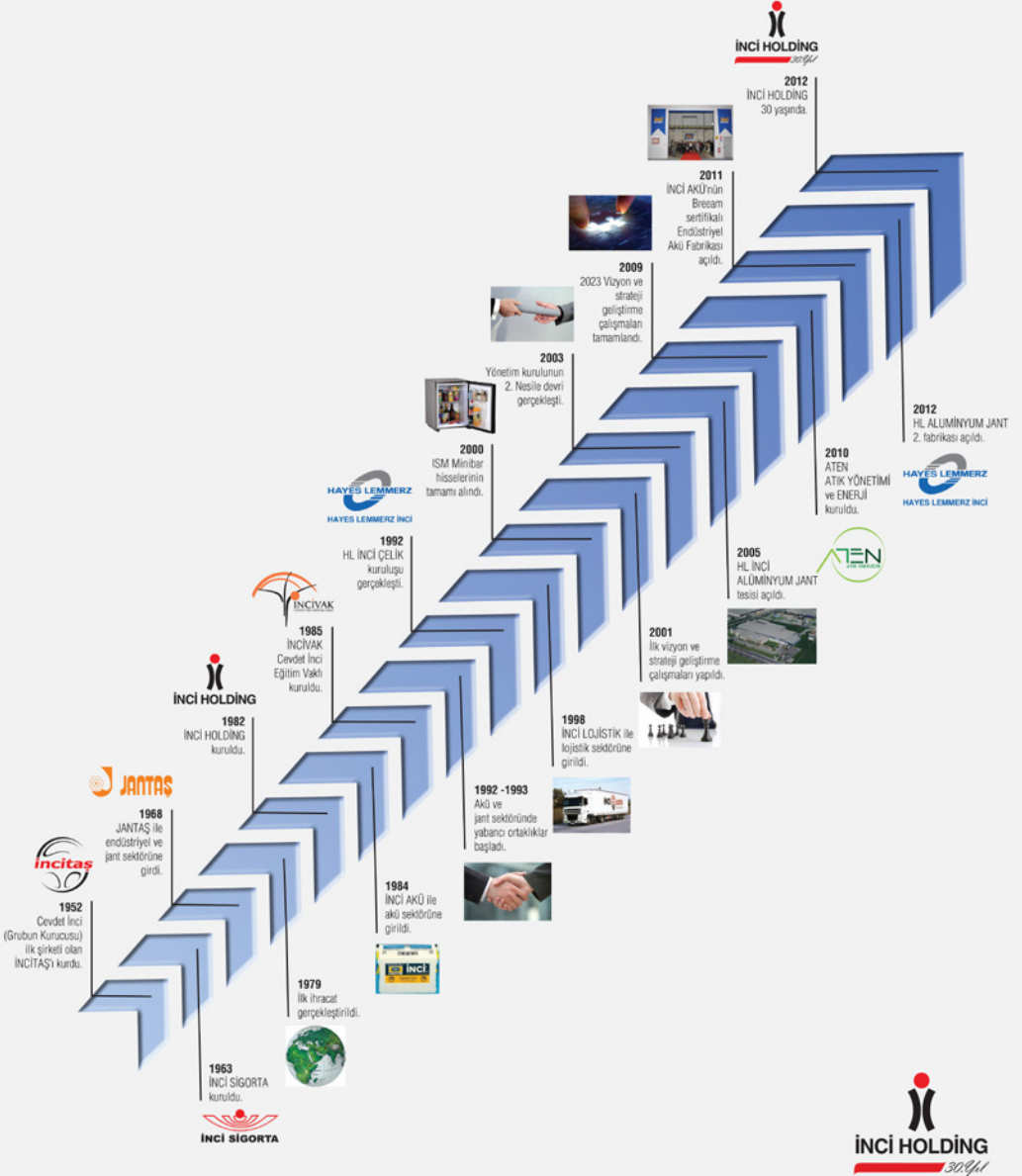
•İnanç; görünmeyene inanmaktır. Görünmeyene inanırsanız başkalarının görmediklerini görürsünüz.

•Neye sahip olduğunuz ne kadar zengin olduğunuzu göstermez. Neye ihtiyacınız olduğu ne kadar zengin olduğunuzu gösterir.

•İş hayatında asansör ile yukarı çıkan adam görmedim. Mutlaka merdivenlerden tırmanmanız gerekir.

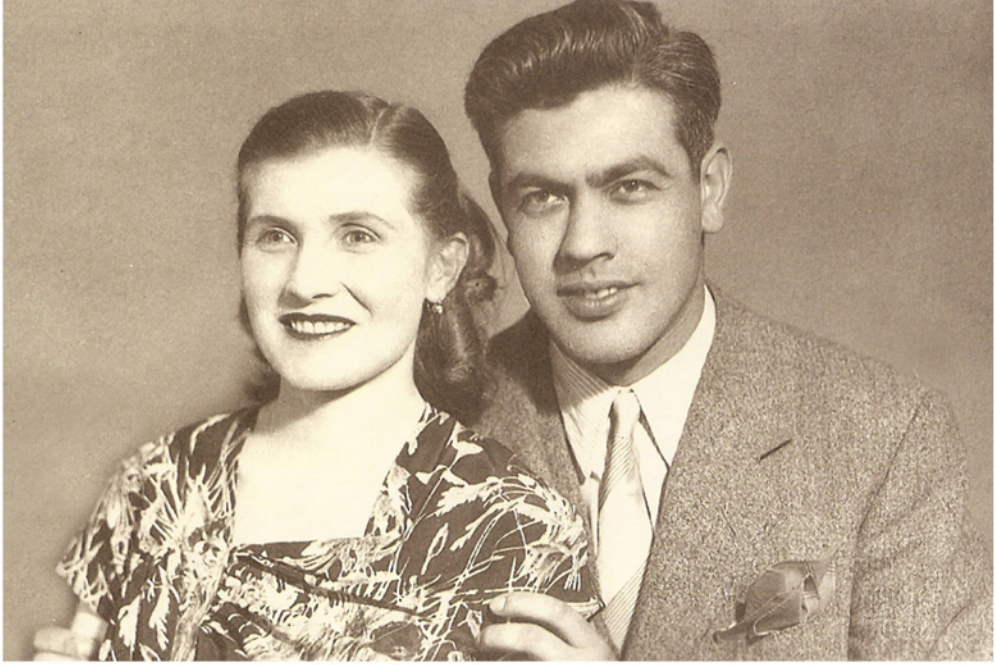


# İnci Holding Kilometre Taşları



## 30. Yılında Geçmişten Günümüze İnci Holding

### Nesilden Nesile Bir Başarı Hikayesi



Memnune Hanım ve Cevdet Bey Nazilli yıllarında

#### Cevdet İnci

Cevdet İnci 24 Mart 1922 tarihinde Aydın'da dünyaya geldi. Doğduğu yıllarda Anadolu yoğun bir karmaşa içindeydi, çocukluğunu ülkenin kabuk değiştirdiği dönemde yaşayan Cevdet İnci beş kardeşin en büyüğüydü.

Zafer İlkokulu'nda eğitim gören Cevdet İnci 1934'te okulunu iyi bir dereceyle bitirdi. Artık okul bitmiş bütünüyle babasını işlerine yardımcı olmaya başlamıştı. Başarılı bir öğrenci olmasına karşın eğitimini sürdürmedi çünkü o yıllarda ortaokul pek yaygın bir eğitim kurumu değildi. Girişimci ruhunun ilk örneğini çocukluk yıllarında veren Cevdet İnci yaşamını biçimlendireceği ticari hayatın içine girmiş oldu.

Nazilli'de ilk ticari girişimlerinde bulunan Cevdet İnci hayat arkadaşı Memnune İnci'yle birlikte bu zorlu yolda ilerlemeye başlamıştı. 1952 yılında İnci Ticaret olarak

faaliyete başlayan İncitaş Oto Lastik Ticaret ile lastik ve jant ticareti yapıyordu.

Kızlarının okulu ve tanıdığı incir tüccarı dostlarından birinin "Sen çok çalışkan ve zeki bir insanın, nerede olsun başarılı olursun ama Nazilli küçük yer." görüşü İzmir'e taşınma düşüncesini perçinlemişti.

Sonuçta karar verildi. Aile İzmir'e taşınacak, İzmir'de bir iş tutulacak ama ilk başlarda Nazilli'deki iş düzeni dağıtılmayacaktı. Cevdet İnci bir süre sonra İzmir'e bir şube açtı, Nazilli'deki işine benzer yeni bir iş ortamı yarattı. süre sonra İzmir'e bir şube açtı, Nazilli'deki işine benzer yeni bir iş ortamı yarattı.

“Cumhuriyetimizle aynı yaşta olan ben, yaşamım boyunca yüce Atamızın aydınlattığı yolda yürüdüm. Memleketime ve aileme bu ışıklı yol sayesinde faydalı oldum. Sizlerin de bu yolda yürüyerek aynı ışıklı hedefe ulaşmanız için hiçbir engel olmadığı kanısındayım. ”



Cevdet İnci İzmir'deki İnci Ticaret adlı mağazasında. (20 Aralık 1966)

### İlk Girişimler ve Sanayiciliğin Başlaması

İzmir'deki ticari çalışmaları süresince Türk ekonomisinin özel şartları konusunda kapsamlı bilgiler edinme olanağı bulan bununla birlikte teknolojik yetersizliği de gören Cevdet İnci İsmail Şima'yla İtalya'ya bir inceleme ve araştırma gezisi yaptı. Öncelikle İtalya'nın ünlü Cinnetti Fergat Fabrikası'na uğrayarak yetkililerle görüştüler. Fabrika yetkilileri Cevdet İnci'yle İsmail Şima'yı pek ciddiye almak istemediler. Cevdet İnci'nin bu olay karşısındaki kararlı duruşu ve çabaları fabrika yetkilileri üzerinde etkili oldu ve



sonuç olarak istedikleri projeyi hazırlayacaklarını bildirdiler ve İtalya'daki üç günün ardından Cevdet İnci ve İsmail Şima projeye Türkiye'ye döndüler. Projeyi inceleme aşamasında görmüşlerdir ki projenin mali portresi 25 milyon lirayı ancak ellerindeki sermaye toplam beş milyon lirayı bile bulmuyordu. Böylece şimdilik ilk iş girişimi bir hayal kırılgılığı ile sonuçlanmıştı.

Bu hayal kırılgılığına karşın Cevdet İnci yine bir şeyler yapabileceğine inanıyordu. Türkiye şartlarına göre kendisini üretim ortamına götürebilecek bir düzen

oluşturulabilirdi. Gazetede gördüğü bir ilanla umutları tekrar yeşerdi ve İstanbul'a gidip Sat Balıkçılık Kooperatifi'ni buldu. Kooperatif yetkililerine satılık presi incelemek istediğini söyledi. Stuttgart'daki incelemeler sırasında jant üretiminde buna benzer preslerin kullanıldığını görmüştü. Cevdet İnci'nin önemli bir özelliği teknik bir bilgisinin de olmamasına karşın kavrama düzeyinin yüksek oluşuydu. Presi incelerken jantın göbek kısmını basabileceğini düşünüyordu. Eksik parçaları Almanya'dan getirebilir, jantı tamamlayıp piyasa sunabilirdi. Karar verdi her türlü olumsuz riske karşı presi satın alacaktı. Geriye presi İzmir'e götürmek ve monte etmek kalyordu fakat böyle bir işlem Türkiye'nin o zamanki şartlarına göre zorluydu. 7,5 tonluk pres İzmir'e götürülecek ve tekrar monte edilecekti. Cevdet İnci bu sorunu da İstanbul'da tanıdığı yedek parçacılarla halletti. Pres bir hafta sonra İzmir'deydi. Pres'in kurulup çalıştırılması için gerekli olan bazı parçaları temin etmek için seyahate çıktı. Londra'daki Freizer Firmasına presin gereksinim duyan parçalarının tarifi yapıldı, çizimleri gösterildi. Firma parçaları hazırladı, nasıl çalıştığı konusunda bilgi verdi. Cevdet İnci pres parçalarıyla birlikte döndükten kısa bir süre sonra jant göbeği piyasaya sürüldü. Bu kez Cevdet İnci jant kasnağını yapmakta kullanılan role makinelerini kendi atölyesinde imal etmek için gece-gündüz uğraşıyordu. 1968 yılında artık jant, kasnağıyla birlikte yapabilecek düzeye ulaştı.



Gaziemir'deki Jantaş Fabrikası



İlk Türk jantlarının üretimi



İlk aküler

Cevdet İnci bunun icad edilmiş icat etmek olduğunu biliyordu ama role makinesini bir Avrupa ülkesinden ithal edip satın alabilmenin mali külfeti, altından kalkamayacağı ölçüde ağırdı. Bu nedenle bütün yeteneğini ve çalışma azmini kullanarak role makinesini kendisi yapmak için uğraşmış ve bunda başarılı olmuştu.

### İlk Türk Jantı Janta'da Üretiliyor

Cevdet İnci'nin sanayicilik yaşamının en büyük aşamasını hiç kuşkusuz Jantaş oluşturmaktadır. 1968 yılında Jant Sanayi Komandit şirketi adıyla kuruldu. İleri görüşlülüğünün örneklerinden olan Jantaş, Cevdet İnci'nin kendi çabaları ve patenti ile küçük bir imalathane olarak kurulmuş kısa süre de dünya teknolojisini yakalayan niteliğiyle Türkiye'nin sayılı tesislerinden



Cevdet İnci başkanlığında ilk İnci Holding Yönetim Kurulu

birisi durumuna geldi. Jantaş ilk ciddi siparişini Arif Alp'in firması olan Genoto'nun Bedford marka küçük kamyonları için aldı.

Aslında hem teknolojinin yenilenmesi hem üretimin artması, hem de yurt içi ve yurt dışı pazarların genişletilmesi yoluyla asıl atılım, Gazimir'deki yeni fabrikada, 1973'den sonra yaşandı. Başta BMC olmak üzere Mercedes, Mitsubishi, Isuzu ve Türk otomotiv sanayinin gereksinim duyduğu ağır vasıta jantları hep burada üretilirdi. Cevdet İnci jant üretiminde önüne büyük hedefler koymuştu, yalnızca Türkiye'deki pazarlara değil yabancı pazarlara da açılmak gerektiğini düşünüyordu. Bu nedenle büyümek esas olmalıydı. Büyümek için de çok kaliteli üretime yönelmek, dünya pazarında yer etmek gerekiyordu...

### İnci Akü'nün Doğuşu

Cevdet İnci jant sanayine atılmadan akümülatör üretimine soyunmuş, mağazasının üzerinde küçük bir atölyede hiçbir teknolojik olanağı yokken el yapımı akü imalatına başlamıştı. 1960'lı yıllar Türkiye'de akümülatör sanayi hemen hemen hiç yok gibiydi. Üstelik tipki jantta olduğu gibi dövize dayalı ithalat da çok güçlüydü. Bu nedenle sürekli tüketimi yapılan bu ekipmana yoğun bir ilgi vardı. İlgi olduğu ölçüde talebi karşılayacak arz yetersizdi.

Cevdet İnci Nazilli'den göç ettiğinde önce akü işine el atmıştı, o günkü koşullara göre el yapımı akücülük da karlı iş sayılırdı. O, basit bir atölyede günde 15-20 akü yapıbiliyor, pazarlaması da o kadar zor olmuyordu. Üstelik benzerleri içinde İnci Akü piyasada aranan bir aküydü.

Jant işine yöneldiğinde Cevdet İnci akü işini yürütmekte güçlük çekmeye başlamıştı ve askıya almaya karar verdi. Büyük boyutlu bir projenin uygulama aşamalarında iki işi birlikte yürütmek gelişmenin ve büyümenin hızını kesebilirdi. Ancak jant sanayinde belli bir başarı trendini yakaladıktan sonra yeniden akü işine alıtmaya karar verdi. Üretilecek akü dar bir çevreye değil, dünyaya pazarlanacak kalitede olmalıydı. Hemen Manisa'da bir fabrika alındı, teçhiz edildi ve 1984 yılında üretime geçildi. Kısa bir süre İnci Akü gerek yurt içinde gerekse yurt dışında hatırı sayılır bir pazar payı yakaladı. Cevdet İnci daha İnci Akü'nün doğuş sancılarının yaşandığı günlerde İnci soyadının aküde imaj için yeterli olacağını düşünmüş, bu görüşündeki haklılığı da kısa bir süre sonra İnci Akü'nün yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da aranır oluşu ile doğrulanmıştı.

### İnci Holding ile Tüm Şirketler Bir Çatı Altında Toplanıyor

Cevdet İnci, jant ve akü üretimine başladığı sanayileşme yolculuğunda uzun uğraşlar sonucu oldukça önemli bir noktaya gelmişti. Bir süre sonra üretilen malların iç ve dış piyasaya satış ve pazarlamasından konut sektörüne, lojistikten minibüs üretimine ve hatta sigortacılığa uzanan pek çok alanda faaliyet göstermeye başlamıştı. 1982 yılında tüm şirketler holding çatısı altında toplandı ve İnci Holding A.Ş. resmen kurulmuş oldu.



İnci Holding Genel Merkezi, Gazimir.

### Grup Şirketleri ve Faaliyet Alanları

#### Üretim

##### İnci Akü:

İnci Akü San. ve Tic. A.Ş., 1984 yılında Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde kuruldu. 2009 yılında Akü sektöründe ilk Ar-Ge merkezini kuran firma, 2010 yılında da sektöründe ilk TURQUALITY belgesini aldı. İstanbul Sanayi Odası'nın 2010 yılı Türkiye'nin en büyük 500 sanayi şirketi araştırmasında 323'üncü, 2011 sonuçlarında ise 17 basamak yükselerek 306'ıncı oldu. Bunun yanı sıra Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan 2011 yılı sonuçlarına göre ilk 1000 ihracatçı firma arasında İnci Akü bir önceki yıla göre yükselerek 221. sırada yer aldı.



"Dünya'nın ilk 10 akü üreticisi arasında olmak" vizyonu ile ilerleyen İnci Akü bugün itibarıyla, Manisa'daki yıllık 4,5 milyon ve Ukrayna Kiev'deki 300 bin adet kapasiteli starter akü tesisine ek olarak, yine Manisa'da İnci Battery markası ile endüstriyel ürünlerini üretmeye başladığı 2. fabrikası ile üç ayrı üretim tesisinde üretimini gerçekleştiriyor. Ayrıca firmanın Romanya Fagaras' da 5.000 m<sup>2</sup> alan üzerine kurulu kurşun izabe tesisi de bulunuyor. İnci Akü bunların yanı sıra, Avrupa'daki müşterilerine daha hızlı ve yerinde hizmet verebilmek için Kasım 2011' de Almanya'nın Duisburg şehrinde İnci Energy Gmbh adı altında yeni şirketini faaliyete geçirdi.

İnci Akü'nün 2010 Temmuz ayında temellerini attığı 100.000 metrekare alan üzerine kurulmakta olan Manisa'daki 2. Fabrikası Türkiye'nin ilk BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) sertifikalı üretim tesisi olma özelliğine sahip oldu. Bu yeni tesiste, endüstriyel akü üretimine başlandı. Global marka stratejisi kapsamında İnci Akü, EAS, Hugel, Blizzaro ve İnci Battery markaları ile hizmet vermeye devam ederken "standartlaşma" ve "yerele adaptasyon" ile hem yurtiçinde hem de yurtdışında birçok yeniliği müşterilerine sunmak için çalışmalarına hız verdi.

İnci Grubu bünyesinde bulunan ve Türkiye pazarında satış ve ticari pazarlama faaliyetlerinin sürdürülen kardeş kuruluş İncitaş Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş. ile beraber 200'ü aşkın ana bayi, 3.500'e ulaşan perakende ve 170 adet yetkili teknik servisi ile starter grupta İnci Akü, EAS ve Hugel, endüstriyel alanda İnci Battery gibi güçlü markalarıyla değiştirme piyasasına, yurtdışında da 90 adet distribütörüyle, 4 kıtada 70 ülkede geniş bir müşteri kitlesine, starter grupta İnci Akü, EAS, Hugel ve Blizzaro, endüstriyel alanda ise İnci Battery markalarıyla hizmet veriyor.

##### Hayes Lemmerz Jantaş:

İnci-Maxion Jant Grubu bünyesinde

sidir. Yılda 2 milyon 400 bin adet jant üretim kapasitesine sahip olan HL Jantaş, üretiminin % 75' ini ihrac ediyor. HL Jantaş Türkiye ağır vasıta, kamyon, otobüs jant pazarında % 85 Pazar payı ile lider konumunda ve sektöründe en çok robotlu otomasyonu kullanan üretim tesisidir.

HL Jantaş, Türkiye'de üretim yapan Mercedes-Benz, MAN, Isuzu, Ford, Temsa, Otokar, Tırsan, Karsan gibi önemli firmaların pek çoğunda tek tedarikçi olarak satış yapıyor. Ayrıca Daimler, Volvo, Renault, Ford, MAN, Iveco, Isuzu ve Mitsubishi gibi Avrupa'nın önde gelen OE üreticilerinin birinci tedarikçisi olarak üretim yapıyor. Volvo ve Renault firmalarının TT jant grubunda dünyadaki tüm fabrikalarının tek tedarikçisi olan HL Jantaş, Japon üretici UD Truck (Nissan Diesel) firmasına Japonya dışından ürün veren ilk Jant üreticisi olma başarısını da gösterdi.

Hayes Lemmerz Jantaş ISO 2011 verilerine göre 328. sırada yer alırken, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 2011 rakamlarına göre 192. sırada yer alıyor.

##### Hayes Lemmerz İnci Jant:

Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde İnci-Maxion Jant grubu bünyesinde faaliyet gösteren HL İnci Çelik jant fabrikası ile iki tesisden oluşan HL İnci Alüminyum fabrikalarından oluşuyor.

Hayes Lemmerz İnci Jant ISO 2011 verilerine göre 254. sırada yer alırken, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 2011 rakamlarına göre 181. sırada yer alıyor.

##### Hayes Lemmerz İnci Çelik:

1992 yılında kurulan Hayes Lemmerz İnci Çelik Jant Sanayi A.Ş. (HL İnci Çelik), otomobil ve hafif ticari araçlar için Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 14 bin metrekareli kapalı, toplam 37 bin metrekarelik





fabrikasında, yılda 4 milyon 700 bin adet kapasiteyle sac jant üretimi gerçekleştiriyor. HL İnci Çelik, bu üretim HL İnci Çelik, Toyota İngiltere, Toyota Afrika, Ford İngiltere, Landrover İngiltere ve Mercedes Amerika, Almanya, Audi Belçika, Audi Almanya gibi OEM ihracat müşterilerine, 2011 yılında ZAZ Ukrayna, GM Avustralya'yı da ekledi. Bugün HL İnci Çelik, Türkiye'den Avustralya'daki General Motors (GMHolden) Fabrikası'na, Kuzey Amerika'daki polislerin kullanımına sunulan, Zeta Polis Aracı'nın üretimi için jant ihraç ediyor. Bunun yanı sıra yurtiçinde de Toyota, Ford Otosan, Hyundai ve Oyak Renault için çelik jant üretimi yapan HL İnci Çelik, Toyota Türkiye ve Hyundai Assan'ın çelik jantta tek tedarikçisidir.

Üretiminin yüzde 60'ını ihraç eden HL İnci Çelik, 2011 yılında 3 milyon 888 bin adet çelik jant satışı gerçekleştirdi. 2012 yılında ise bu satış rakamını yüzde 8 arttırarak 4 milyon 200 bin adet çelik jant satmayı ve 65 milyon Avro'ya ulaşacak bir ciro gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Tüm süreçlerinde mükemmellik hedefleyen HL İnci Çelik, bu yönde yaptığı çalışmaların en somut sonucunu, Toyota, Hyundai, Jaguar-Landrover, Honda ve ZAZ markalarından "En İyi Tedarikçi Ödülü"nü alarak elde etti. Bu markalar arasında ZAZ'dan çalışmaya başlanan ilk yılda bu ödülün alınması HL İnci Çelik için büyük önem taşıyor.

#### HL İnci Alüminyum:

2006 yılında kurulan Hayes Lemmerz İnci Alüminyum Jant San. A.Ş. (HL İnci Alüminyum) Fabrikası'nda 570 kişi çalışıyor. Bugün Manisa'daki 33 bin metrekarelik alan üzerinde 18 bin metrekare kapalı alana sahip birinci fabrikasında, yılda 2 milyon adet jant üretmekte iken, yeni yatırımı olan ikinci fabrikası ile birlikte 4 milyon adet alüminyum jant üretim kapasitesine sahip oluyor.

Yeni alüminyum jant tesisi 24 bini kapalı olmak üzere 40 bin metrekare alana kuruldu. İlk etapta binek ve hafif ticari araçlar için yıllık 1 milyon alüminyum jant üretecek olan tesis, 2013 yılında yapılacak 10 milyon Avro'luk kapasite artırımını yatırımı ile yılda 2 milyon adet alüminyum jant üretecek. Böylece 2013 yılında HL İnci Alüminyum Jant A.Ş.'nin Manisa'da kurulu iki fabrikasındaki jant üretim kapasitesi 3,5 milyon adede ulaşacak. 10 ay gibi çok kısa bir sürece bitirilen yani fabrikada devam eden yatırım 2014 yılında tamamlandığında 45 milyon Euro yatırım tutarına ulaşacaktır ve bu yatırımı tamamı hiçbir kredi veya dış borç kullanılmadan tamamen İnci-Maxion ortaklığı öz

kaynaklarından karşılanmaktadır.

İnci-Maxion Jant Grubu'nun en büyük alüminyum işletmesi olan tesiste üretilen alüminyum jantların yüzde 80'ini ihraç edilecek , böylece Grup cari açığın kapanmasında da önemli rol oynayacak. Yeni alüminyum jant fabrikası 200 kişilik bir istihdam yarattı.

#### ISM

1986 yılında faaliyete başlayan ISM 2000 yılında tüm hisseleri İnci Holding tarafından alınarak İnci ailesine katıldı.

Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesislerinde yıllık 150 bin adet üretim kapasitesiyle, yurtiçinde ve uluslararası pazarlarda sektöründe lider firmalar arasında yerini alan ISM Minibar,



üretiminin yüzde 70'ini beş kıtada 56'dan fazla ülkeye ihraç ediyor. ISM Minibar Avrupa pazarının %20'sine sahip. Absorpsiyon soğutma sisteminde 26 yıllık tecrübesi ile yurtiçi pazar da % 80'lik pazar payı ile sektörün açık ara lideri konumundadır.

#### ATEN

Gelecek nesiller için sürdürülebilir çevre teknolojileri alanında yaptığı çalışmalarında yeni bir adım atan İnci Holding endüstriyel atıkların yönetimi ve çevre danışmanlığı amacıyla ATEN Atık Yönetimi A.Ş.'yi kurdu. ATEN, 2011 yılında tehlikeli atık ara depolama tesisini tamamlayıp, Tehlikeli Atık Ara Depolama lisansını ve yine 2011 yılında Çevre Danışmanlık Yeterlilik belgesini aldı. 1600 m2 üzerine, Manisa Muradiye'de kurulu ATEN Atık Yönetimi A.Ş. ISO 9001 ve ISO 140001 belgelerine sahiptir.

ATEN'nin öncelikli çalışma alanları; Endüstriyel Tehlikeli Atıkların Yönetimi, Tehlikeli Atık Taşımacılığı ve Çevre Danışmanlık Hizmetidir.

#### Satış&Hizmet

##### İncitas:

Otomotiv sektörünün temel parçalarından oluşan ürün gamı ile (akü, jant, lastik) pazarda varlığını sürdüren İncitas, bunun



paralelinde teknolojik gelişim ve yenilikleri takip eden anlayışı ile de gücünü ve farklılığını gösteriyor. 1952 yılında Cevdet İnci tarafından kurulan İncitas, İnci Holding'in temelini oluşturan ilk şirkettir.

İnci Akü San. ve Tic. A.Ş.'nin ürettiği İnci, EAS ve Hugel akü markaları, 250 ana bayisi ve 3500'i aşkın perakende satış noktası ile tüm yurda yayılan İncitas, satış ve pazarlama faaliyetleriyle piyasada öncülüğünü sürdürüyor. Ayrıca İncitas, Hayes Lemmerz Jantaş fabrikasında üretilen Hayes-Lemmerz Jantaş ağır vasıta jantları ile Kenda lastiklerinin içi piyasa satış ve pazarlama faaliyetlerini yürütüyor.

#### İnci Lojistik:

1997 yılında kurulan İnci Lojistik, Türkiye ve dünyadaki yaygın acente ağı ile hem yurtiçi hem de yurtdışında depolama ve dağıtım hizmetleri ile "yaratıcı tedarik zinciri yönetim çözümleri" sunarken, uluslar arası taşımacılık (Deniz-Kara-Hava), proje taşımacılığı, stevedoring, kontrat lojistiği ve demiryolu lojistik hizmeti sağlıyor. Otomotiv başta olmak üzere FMCG (Hızlı Tüketim Ürünleri), Gıda, Sağlık, Perakende, Tekstil, Endüstri, Yapı & Dekorasyon ve Teknoloji sektörlerine lojistik çözümler üretiyor.

#### İnci Sigorta:

İnci Sigorta Acenteliği 49 yıl önce Cevdet İnci'nin kendi adına açtığı sigorta acenteliği ile İNCİTAŞ firmasının içerisinde çalışmalarna başladı. Yıllar içinde gelişen İnci Grup şirketleri ile birlikte İnci Sigorta da sektöründe önemli adımlar attı.

Resmi acenteliğine 1990 yılında Nordstern Sigorta A.Ş. ile başlayan İnci Sigorta faaliyetlerine başladığı ilk dönemde İnci Holding iştiraklerinin sigortacılık faaliyetlerini yöneten kurumsal bir acentecilik olarak çalışıyordu. 1994 yılından itibaren ise Nordstern İmtaş Sigorta A.Ş. Acenteliği olarak faaliyet göstermeye başladı. 1998 yılında gerçekleşen Axa Oyak Sigorta A.Ş. birleşmesi ile birlikte profesyonel acenteliğe geçiş yaptı. İnci Sigorta, halen Axa Sigorta, Axa Hayat Sigorta, Anadolu Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Mapfre Genel Yaşam Sigorta, Somp Japan Sigorta, Yapı Kredi Sigortave ING Emeklilik firmalarının yetkili acenteliklerini sürdürüyor.

# Paydaşlar Kökleri 60 Yıl Öncesine Dayanan İnci Grubu'nu Anlattı

## ŞAHAP KARAGÜL:

**Hayes Lemmerz Jantaş-Disk Hattı Sorumlusu  
(43 Yıllık Çalışan)**

Görüşmemiz sırasında Cevdet Bey bana üç tane jant kaynatırdı. Kaynağını görünce "Tamam evlat, sen bizim işimize yararsın" diyerek iş başı yaptırdı. O senelerde 25-26 kişi kadar çalışıyorduk, 250 m<sup>2</sup> kadar uzun bir atölyeydi. Kendi işimiz gibi gördük, ayrılmadım. Belki kendi işim olsa bu kadar koşturmaz, çalışmazdım. Böyle duygularla çalıştık biz, hala o duyguları, heyecanı taşıyoruz.

## ERTAN KARAGÜL:

**Hayes Lemmerz İnci Çelik-Mekanik Bakım  
(7 Yıllık Çalışan)**

Yaptığımız işten zevk alıyoruz. Bir şeyleri ortaya çıkarmaktan, yeni projeleri devreye almaktan keyif duyuyoruz. Yaptığımız iyileştirmeler verimli işler çıkarmamızı sağlıyor.

## RECEP KARAGÜL:

**Hayes Lemmerz Jantaş Formen  
(15 Yıllık Çalışan)  
(Şahap Karagül'ün oğlu)**

Çok çalışkan bir insandı Cevdet Bey, çalışanlarını çok sever ve korurdu.

## FEVZİ KUNT:

**Fevzi Kunt Otomotiv  
(Bölgesinde En Skı Jant Bayisi)**

Biz Cevdet Bey'den babamızdan korktuğumuz gibi korkar, onu babamızı sevdiğimiz gibi severdik.

## GÖKSEL KARAEVLİ :

**Karaevli Otomotiv  
(İnci Akü 16 Yıllık Trakya Bayisi)**

Biz kendimizi aile olarak görüyoruz. Aile olarak görmemizin manevi birlikteliğimiz kalıcı bir satış artışına ve kaliteye yansıtığını düşünüyorum.

## MUSA ACAR :

**Acar Grup  
(İnci Akü 14 Yıllık Ankara Bayisi)**

İşinize inandığınız zaman yapamayacağınız başaramayacağınız bir iş yok. İnci Akü gibi bir marka, ileriye her zaman görecer hareket ediyor. Bu gün teknolojinin nereye geldiğini, nasıl takip edeceğini iyi bilen bir marka her zaman büyümek zorunda.

## BURHANETTİN KAYA :

**İnci Akü-Kalite Güvence İşçisi  
(20 Yıllık Çalışan)**

20 yıl önce başa dönssem yine bu şirkette 20 yıl daha çalışmayı isterdim, seve seve.



## AHMET YANAR

**Ömür Otomotiv  
(İnci Akü 2 Yıllık Denizli Ana Bayisi)**

Dünyaya yuvarlak diyorlar ama ben dünya üzerinde dünyanın hiçbir zaman yuvarlaklığını hissedemedim. Sürekli düz bir arazi ve ileride dağlar tepeler arkasında düzlükler gördüm. Dağları tepeleri aşip sonraki düzlüğe ulaşmak için süper kahraman olmaya gerek yok başka enstrümanlar kullanarak dağları aşabiliriz. Ticari hayatta da mal satmak için her zaman ucuz fiyat ve yüksek iskonto çözüm değil süreklilik, verilen hizmetin kalitesi ve en önemlisi güvenilirliktir diyerek İnci ailesinin ve okuyucularının hiçbir zaman güvenilirliklerini kaybetmemesini dilerim.

## NURULLAH GÜREL

**Gürel Odun-Kömür-Emlek-Taşımacılık  
(İnci Lojistik Tedarikçisi)**

Yaklaşık bir yıldır yeni almış olduğumuz çekici aracımızla piyasada birçok kişi ve kuruma taşımacılık hizmeti verdik. Son üç ayda sizin Beydağ-Alsancak hattında maden taşıdık. Çalıştığımız birçok kişi ve kuruluşla İnci Lojistik arasında kıyaslanamayacak derecede fark var. Gerek çalışma anlayışınızda gerek ödemelerinizdeki titizliğinizde inanın çok farklı ve iyisiniz. İnci Lojistiğe çalıştığımız 3 aylık dönemde hem ödemelerimizde hem ailemizin geçiminde rahat bir dönem yaşadık. Hepinizden Allah razı olsun.

## YAŞAR ADIGÜZEL

**İnci Sigorta çalışanı  
(15 Yıllık Çalışan)**

37 yıllık iş hayatımda birçok kuruluştta görev aldım. Bu kuruluşların piyasa ve sosyal çevrede bıraktıkları izlenimi hep olumlu olarak gördüm. İnci Sigorta'ya başladığımda da bu intibanın ne kadar doğru olduğunu gözlemledim. Bir çalışanın kurumu ile hissi bağlarının oluşması hem kurum hem de çalışan üzerinde başarının temel koşulu olduğunu bir kez daha İnci Sigorta da kanıtlandığına şahit oldum.

## CELAL TEKİN:

**Tekin Ticaret  
(İncitaş 30 Yıllık Van Bayisi)**

İnci'nin başarısı ne? Bir kere kaliteli ürün anlayışı var işin içinde, bir de bayileriyle bir aile gibi ticaretten çok ziyade akrabalık ilişkileri varmış gibi geliyor bayilerinde kendi aralarında.

## İBRAHİM SAYAR:

**Hayes Lemmerz Jantaş-Malzeme Ambarı  
(20 Yıllık Çalışan)**

Ben de inşallah emekliliğime kadar çalışmak isterim, sağlığım el verdiği sürece çünkü bu şirket çalışanına her zaman sahip çıkmıştır ve sahip çıkacaktır.



## İnci Lojistik Mükemmeliyet Merkezi Çalışmalarına Devam Ediyor

Mayıs 2012'de kurulan İnci Lojistik Mükemmeliyet Merkezi kurulduğu günden bugüne projelerini ve süreçlerini yönetiyor.

İş akışlarını iyileştirmek ve standardize etmek için kurulan proje ekipleri çalışmalarını her geçen gün ilerletiyor. İnci'den dergisinin bu sayısında Mükemmeliyet Merkezi Proje Ekiplerinin projeleri ile ilgili paylaşımları sunulmuştur.

Uluslararası Denizyolu Operasyonları Standardizasyonu proje ekibi; Haziran 2012'den bu yana uluslararası denizyolu operasyonları çalışanlarının iş akışları ve modellerinin incelenip, iyileştirildiğini belirtti. Proje Lideri Güven Türkmen projenin sonunda; "Operasyonlardaki katma değerli adımların ortadan kalkması ve operasyonların standardizasyon kazanması hedefleniyor." dedi.

Satışçının El Kitabı proje ekibi; satış ekibi ve müşteriler arasında gerçekleşen satış aktivitesinin süreçlerini ve bu süreçleri etkileyen faktörleri incelediklerini, geliştirdiklerini belirtti. Buna ek olarak satış ekiplerine, satış etkileyen parametreleri anlatarak süreçlere

geniş perspektiften bakabilme yetkisini kazandırmayı hedeflediklerini paylaştı.

Uluslararası Havayolu Operasyonları Standardizasyonu proje ekibi ve lideri Taner Torun; tüm hava kargo lokasyonları ve operasyonlarındaki süreçleri kapsayan projelerinde, müşteri odaklı lojistik hizmet yaklaşımında farkındalık yarattıklarını paylaştı.

Yurtiçi Kara Nakliye Operasyon Standardizasyonu proje ekibi ve lideri Halil Gökmen; yurtiçi kara nakliye çalışanlarının katılımı ile projede mevcut süreçler üzerinde tartışmaya ve değişime açık şekilde müşteri odaklı çıktılarının olumlu olabileceği bir süreç tasarımı sağlamayı hedeflediklerini belirtti.

Mükemmeliyet Merkezi Koordinatörü Nurullah Ardiçbağ ise; projelerde sonuçlar alınmaya başlandıkça sürekli mükemmeliyeti arama sloganı ile "Başka hangi alanlarda ne gibi iyileştirmeler olabilir?" "Daha mükemmel nasıl olunabilir?" sorularını sormaya ve ekipler ile sürdürülebilir çalışmalar yapmaya devam edeceklerini söyledi.



## Cüneyt Evirgen

“Markalar gerçek başarıyı sahada gösterir”.

**İnci'den okuyucuları için kendinizden kısaca söz eder misiniz?**

Ortaokul ve liseyi Robert Kolej'de okudum. Ardından, Boğaziçi Üniversitesi'nde Elektrik Mühendisliği ile Matematik Bölümlerinde okuyarak çift ana dalda lisans

üniversitenin profesyonel eğitim ve gelişim programları sunan birimi olan Yönetici Geliştirme Birimi (EDU) ile birleşmesi sonucu ise EDU'nun Direktörü görevini üstlendim ve halen bu görevi sürdürüyorum.

mağaza tasarımı danışmanlığı alanlarında da çalışmalarım var. Yoğun tempom nedeniyle bir akademisyen kadar araştırmaya fazla vaktim olmuyor ancak dönem dönem ticari yayınlara da katkı yapıyorum.



eğitimi tamamladım. Lisansın ardından yine Boğaziçi Üniversitesi'nde İşletme Bölümü'nde yüksek lisans programını (MBA) tamamladım. Yüksek lisans eğitiminin ardından pazarlama alanında doktora yapmak üzere Michigan State University, Amerika'ya gittim. Oradaki eğitim hayatım boyunca da birçok firmanın uluslararası projelerinde liderlik yaptım.

Doktoranın ardından 1994 yılında Türkiye'ye döndüm ve özel sektörde çalışmaya başladım. 10 seneye yakın Bileşim International Araştırma ve Danışmanlık firmasında Genel Müdürlük görevini yürüttüm. Bu süre zarfında hem Türkiye'de hem de Azerbaycan, Kazakistan, Romanya ve Özbekistan'da pazar araştırmaları üzerine şirket ve ortaklıklar kurulmasını sağladım. Bu açılımla da hizmetlerimizi yurtdışına taşıdık.

Pazar araştırmaları üzerine geçen 10 yılın ardından Sabancı Üniversitesi bünyesinde Perakendecilik Programı Direktörü pozisyonuna geçtim. Bağlı olduğum birimin

Ayrıca, Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi'nde öğretim görevlisi olarak görev yapıyorum ve fakültenin yüksek lisans programlarında pazarlama, perakende yönetimi ve marka yönetimi dersleri veriyorum. Aynı zamanda perakende sektöründe Teknosa, Carrefour ve Çilek Mobilya'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini yürütüyorum. Tüm bunların haricinde sektörel derneklerde de çeşitli rollerim oluyor.

**Pazarlama, pazar ve perakende araştırmaları konusunda uzmanız. Ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Öncelikle az önce de belirtmiş olduğum gibi Sabancı Üniversitesi bünyesinde yüksek lisans programlarında ders veriyorum. Ayrıca, Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (EDU)'nin uzmanlık alanlarım dahilindeki programlarında hem ders veriyorum hem de projelerde danışman olarak rol alıyorum.

Öte yandan akademik çalışmaların yanı sıra EDU bünyesinde perakende mağazacılık satış performansı yönetimi ve stratejik

Yöneticisi olduğum Yönetici Geliştirme Birimi (EDU)'nin ülkemizdeki belli başlı gruplar ve firmalarla yürüttüğü ve her geçen yıl daha da büyüyen kurumsal akademik ve yönetici gelişim programlarının içinde olmak hem uzmanlık konularımın pekişmesine destek olurken aynı zamanda da farklı sektörlerdeki uygulamaları öğrenme fırsatını veriyor. Sunulan programların dünya klasında olan kurguları ve içeriklerinin şirket yönetiminin ve yönetici gelişiminin tüm unsurlarını içermesi 360 derece bakış açısını da beraberinde getiriyor.

Dolayısıyla EDU bünyesindeki çalışmalarımız ve hizmetlerimiz şirketlerin gelişimini doğrudan destekler nitelikte katkı sağlıyor. Ben de bu ekibin içinde yer almaktan büyük memnuniyet duyuyorum.

**Size gerek perakende sektöründe gerekse diğer sektörler için güçlü bir marka yaratmak için hangi adımlar atılmalı?**

Perakende sektörünü ele alırsak öncelikle perakendede satılan ürün markası ile perakendeci markasının birbirinden ayrışması lazım. Birincisi tüketicinin ne aldığı ile ilgili iken, diğeri nereden aldığı ile ilgili. Bu ayırım çok önemli ve bunun göz ardı edilmesi en fazla hata yapılan alanlardan birisi.

Bir ürün veya hizmetin marka olarak konumlandırılması kendi başına bir konu iken, perakendecinin markalaşması, bir diğer deyişle o perakendecinin alışveriş yapılacak adres olarak konumlandırılması ayrı bir konudur. Birbirleriyle karıştırılmaması gerekir. Bir kere perakende sektöründe alışveriş yapılacak adres olarak markalaşınca sattığınız ürün markaları açısından sadece kendi markalarınız ile sınırlı kalmazsınız ve aynı zamanda tüketici ile aranızda uzun soluklu bir ilişki kurulmuş olur. Tüketici sizi bilir, size güvenir ve bu nedenle alışveriş için size gelir.

Satın alma yapılacak bir adres konumuna gelerek, müşterinin hayat boyu değerini maksimum edebilmek adına müşteriye farklı ihtiyaç noktalarında destek alabileceği bir değer yaratmış olursunuz.

Marka yatırımı uzun soluklu bir yolculuktur ve sürdürülebilirlik esastır. Sadece belli bir zaman dilimi için değil, uzun soluklu bir adanmışlığı beraberinde getirir. Stratejik yol haritası vasıtasıyla yönetilmesi gerekir. Marka konumlamasının ve marka değerinin çok net ifade edilmiş olması gerekir. Bundan sonra ise tüm çalışmalar bunun altını dolduracak şekilde planlanmalıdır. Markalar gerçek başarıyı sahada yani uygulamada gösterir. Aslında marka konumlandırması bir planlamadır ve bütünsel bir yaklaşım içermelidir. Markaların gelişiminin muhakkak suretle sürekli ölçülmesi ve markaların buna göre yönetilmesi, süreç içinde tüm şirket ve iş ortaklarının da marka etrafında kenetlenmesi gerekir.

Marka yönetiminde deneyerek öğrenmek firmalar için çok pahalı sonuçlanır, bu nedenle bir markanın değerlerinin, tüketiciye ne vaat edeceğinin planlanması ve marka yönetiminin buna göre yapılması çok önemlidir ki sonuç kimse için şaşırtıcı ve sürpriz olmasın. Marka inşası, markanın geliştirilmesi ve yönetilmesi döngüsü doğru çalıştığı zaman, marka yönetimi firmalar için çok önemli itici güç, ciro ve kar kaynağı olur.



**Kafkasya ve Orta Asya'da 100'ün üzerinde firmaya bini aşkın proje çalışmanız var. Bu konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?**

Bu bölgelerde sıfırdan şirket kurup, yönetici olmak bana çok fazla deneyim kazandırdı. Öncelikle uluslararası pazarlarda iş yapmak ve büyümek için çok somut stratejik plan yapılması ve bu plana kurumun kendini adanması gerektiğini gördüm. Yerel pazardaki rekabet unsurları ile uluslararası pazardaki unsurlar kesinlikle aynı olmuyor. Bu nedenle yurtdışı pazarlarda iş yapmak kesinlikle yeni bir öğrenme sürecini beraberinde getiriyor. Karşılaşılan problemler çok farklı. Farklı bir kültür ve tüketici yapısını anlamaya çalışmak, şirketlere bambaşka yetkinlik alanlarında kendini güçlendirme imkanı tanıyor. Belirli bir strateji ve plan ile ilerleyen kurumlar ise başarılı oluyor.

Nitekim, yurtdışına açılan veya açılmayı planlayan şirketler ile yaptığımız araştırmalar, sektörlerin yurtdışına açılmalarında birçok sıkıntı ile karşılaştıklarını ve bu alanda yöneticilerinin yetkinliklerini geliştirmeye ihtiyaçları olduğunu gösterdi. Şirketlerin bu alandaki ihtiyaçlarını karşılamak için de EDU olarak Business Beyond Borders (BBB) olarak adlandırdığımız bir dizi eğitim ve gelişim programı tasarladık. Şirketlerin yurtdışı pazarlara girmelerine ve büyümelerine yönelik konuların işlendiği programlar şirketlere çok yönlü bir çözüm paketi sunuyor. Uluslararası işletme yönetimi, yurtdışında görev yapacak çalışanlara yönelik uyum programları, yurtdışındaki stratejik fırsatlar, tedarik zinciri yönetimi, uluslararası pazarlama, yurtdışı pazar analizi ve seçimi gibi birçok başlıkta etkin eğitim programlarımız mevcut.

Açıkça söyleyebilirim ki yukarıda değindiğim yurtdışında iş yapma deneyimini elde ederken ekibimin destek alabileceği böyle programların olmaması bizi düşe kalka öğrenmeye itmişti ve inanın bu çok pahalı bir öğrenme yolu. Yurtdışında kalıcı başarılar elde etmek isteyen şirketlere sahip oldukları insan kaynağına bu alanda yatırım yapmalarını tavsiye ederim. İnanın bu yol şirketler için deneye yanıla öğrenmekten çok daha ucuz mal olacak ve gelişimlerini hızlandıracaktır.



**Son olarak yıllarını pazarlama ve perakende konusuna adanmış bir uzman olarak İnci'den okuyucuları için ne tavsiye edersiniz?**

İnci Grubu gibi büyük ve bayi yapısı güçlü kurumlarda ortak misyona göre çalışmak ve uygulamalarda uyumlu olmak çok önem teşkil eder. Bayiler kurumun temsilcisidir, tüketici ile doğrudan temas noktası olduğu için bayilerin merkez ekibi ile birlikte aynı hedefe yönelik çalışması gerekir. Kurumun tüm birimlerinin bir zincirin halkası olduklarını unutmamaları, müşteriye kadar uzanan yolda çok bir geniş bir ekibin üyesi olarak ortak faaliyetlerin sonucunda herkesin kendi üzerine düşeni yapması gerekliliğinin farkında olması lazımdır. Çünkü zincir bir bütün olarak başarıya ulaşır. Sürdürülebilir başarı için her halka kuvvetli ve birbiryle uyumlu olmalıdır.

Bütünsel bir ekip, müşterinin beklemediği değeri ona sunmak için rollerini paylaştığı bir sistem demektir. Bu sistemde 360 derece tüm paydaşlara yani bayi, hissedar, müşteri, çalışan ve topluma değer yaratmak amacıyla örgütlemiş kurumlar öne çıkıyor ve başarılı oluyor. Yol boyu sürdürülebilir başarı için ise insan kaynağına yatırım yapılması ve bunun sürekliliği kritik önem taşıyor.

# Eğitime Destek, Geleceğe Hizmet

## Açelya Çalışkan

### Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Ben, Açelya Çalışkan. 1990 yılında İzmir'de doğdum. İlköğretimi ve liseyi İzmir'de bitirdikten sonra, 2008 yılında Ege Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümünü kazandım. 2011 yılında Erasmus programı ile Portekiz'e gittim. Bu sayede Portekiz kültürünü keşfedip, aynı zamanda yurtdışında eğitim alma fırsatını yakaladım.



Bir yıl boyunca bol bol seyahat edip birçok yer gördüm, yeni şeyler keşfettim. Şu an Ege Üniversitesi'nde 4.sınıf öğrencisiyim. Sabırsızlıkla mezun olmayı bekliyorum. Mezun olduktan sonra ne yapacağıma tam olarak karar vermemekle birlikte, bir an

önce mesleğimde kendimi geliştirmek ve tecrübe kazanmak istiyorum. Kitap okumak ve seyahat etmek hobilerimdir.

### İNCİVAK'la ne zaman ve ne vasıtayla tanıştınız? Burslardan kaç yıl yararlandınız?

İNCİVAK'la üniversiteye başladığım yıl olan 2008'de tanıştım. Bir hocamın burs duyurusu yapması üzerine başvuruda bulunduğum ve sonrasında bursu almaya hak kazandım. Vakfınızdan 4 yıldır burs almaktayım.

### İNCİVAK'ın burslar dışında size kazandırdıkları nelerdir?

Öğrenim hayatı boyunca aile dışında para desteği almak bir öğrenci için gerçekten güzel bir şey ancak Cevdet İnci Eğitim Vakfı'nı sadece öğrencilere para desteği veren bir kurum olarak görmek yanlış olur.

İNCİVAK'la tanıştıktan sonra kurum kültürü nedir ve iş hayatı nasıldır gibi konularda bir fikirim var artık. Öte yandan yaz stajlarımı İnci Holding bünyesindeki fabrikalarda

yaparak staj bulma konusunda sıkıntı yaşamadım, ayrıca İnci Grubu şirketlerini daha yakından tanıma fırsatım oldu.

Vakıf sayesinde birçok arkadaş edindim. Edindiğim arkadaşlarımın şimdi ve ileride olumlu ilişkiler anlamında sosyal çevre oluşturduklarının farkına vardım.

Ayrıca Vakfın bizi sosyal sorumluluk projelerinde yer alma konusunda teşvik etmesiyle bu projelerin toplumu için ne kadar önemli olduğu bilincine vardım. Mezun olduktan sonra ne kadar yoğun olursam olayım, şu an yaptığım gibi zamanımın bir kısmını sosyal sorumluluğumu yerine getirmek için kullanacağım.

### İleride siz, desteğe ihtiyacı olan gençler için ne yapmayı planlıyorsunuz?

İşimde her türlü tecrübeyi kazanıp iyi bir bilgi birikimine sahip olduktan sonra, ileride kendi özel işimi kurmak ve uzman olacağım alanda üretken olmak istiyorum. Gellirimin ciddi bir bölümüyle gençlere burs verip aynı zamanda onlara geleceğe hazırlanmalarında yardımcı olmayı planlıyorum.

## Mesut Sıdar

### Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

Ben, 1990 yılında Şırnak merkeze bağlı bir köyde geniş bir ailenin çocuğu olarak hayat serüvenime başladım. İlk ve orta öğretim köy okulunda okuduktan sonra devlet parasız yatılı sınavı sonucu Büyükçekmece Lisesi (1.5 yıl) ve Şırnak Çok Programlı Lisesi (1.5 yıl) olmak üzere lise hayatımı tamamladım. ÖSS sınavında İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol ve Doğalgaz Mühendisliği bölümünü kazandım. Aynı zamanda İnşaat Mühendisliği Bölümünde çift ana dal yapma fırsatı buldum. 2012 Haziran'ında Petrol ve Doğalgaz Mühendisliği Bölümünden sınıf birincisi olarak mezun oldum. Bu yıl İnşaat Mühendisliği'den mezun olacağım.

### İNCİVAK'la ne zaman ve ne vasıtayla tanıştınız? Burslardan kaç yıl yararlandınız?

İNCİVAK'la üç sene önce tanışma fırsatım oldu. Arkadaşımdan duymuştum. Tanışma evresini burada özellikle anlatmak istiyorum.

Telefonda İNCİVAK Müdürü Göksin Akçalı ile konuşmuştum, mevcut durumumu anlatmıştım. Karşıdaki insanın bana yaklaşımdan, içtenliğinden cesaret almış olmalıyım ki aile durumumda, eğitim durumuma ve yaşadığım sorunları bir çırpıda anlattığımı hatırlıyorum. Anlattıklarımı sonuna kadar içtenlikle dinlenmişti. Bunu telefonda da olsa hissedebiliyordum.

Bundan olsa gerek beni sonuna kadar dinleyen ve ilgilenen insanı görmek ve temsil ettiği Vakfı daha iyi ve yakından tanımak için İzmir'e gitme zorunluluğu hissettim ve gittim. Böylece İNCİVAK'la tanışmış oldum.

### İNCİVAK'ın burslar dışında size kazandırdıkları nelerdir?

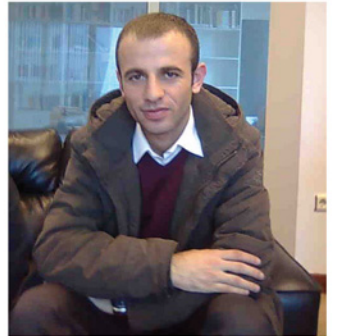
Ben İzmir'de olmadığım için bu konuda kendimi çok şanssız görüyorum. Çok daha fazla şey katabilirdi bana.

Ama herşeyden önce eğitimimle ilgili konularda bana çok yardımları dokundu diyebilirim. Yurt dışında eğitim hayatıma devam edebilmem için adeta bir danışmanlık hizmeti verdikleri ve yeni seçenekler gösterdikleri için kendilerine çok minnettarım. Staj yapma imkanı ve bunun gibi daha birçok konuda bizim önümüzü açtıkları, seçenekler sundukları ve yardımcı oldukları için kendilerine çok teşekkür ederim.

### İleride siz, desteğe ihtiyacı olan gençler için ne yapmayı planlıyorsunuz?

Ülkemizde çok zor şartlar altında okumakta olan birçok genç var. Ben de onlardan biriydim. Onlara yardım edebilmek için önce kendimizi olabildiğince geliştirmeli, çok iyi yerlere gelmeli, iyi de sınır tanımamalıyız. Daha çok insana ulaşmak için ve yardım edebilmek için bence bu şart. Küçükük fandanlara, hayatlara ulaşmak

çin, yarınlara güzel değerler bırakmak, bu küçük ama kocaman yüreklerin geleceğe umutla bakabilmeleri için onların elinden tutmak, daha güv ve filiz verebilmeleri için olması gereken koşulları ve ortamları onlara



sağlamak, herhalde dünyanın en güzel duygusu olsa gerek. Ben de bu konuda elimden geleni yapmaktan isterim.

### Başka eklemek istedikleriniz?

İNCİVAK'a ve İnci Holding ailesinin tüm çalışanlarına bize olan katkı ve desteklerinden dolayı çok teşekkür ederim.

## Sektörünün İhracat Lideri İnci Akü, Automechanika Frankfurt Fuarı'na Katıldı

Otomotiv endüstrisi için dünyanın önde gelen uluslararası fuarlarından olan ve iki yılda bir düzenlenen Automechanika Frankfurt'a İnci Akü pazarlama ve satış ekibinden yetkililer ile İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker'in yanı sıra, kurumun Almanya'da faaliyet gösteren satış ve dağıtım firması İnci Energy GmbH'den de yetkililer katıldı. Sektörün ilk Ar-Ge merkeziyle öne çıkan İnci Akü, fuarda yeni ürünlerini tanıttı.

Gerçekleştirdiği ihracatla sektörünün lideri olan ve "Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun Lider Akü Üreticisi" olma vizyonuna her geçen gün daha da yaklaşan İnci Akü, 11-16 Eylül 2012 tarihleri arasında Almanya'nın Frankfurt şehrinde düzenlenen Automechanika Frankfurt 2012 fuarına katıldı.

Otomotiv endüstrisi için dünyanın önde gelen uluslararası fuarlarından olan ve iki yılda bir düzenlenen Automechanika Frankfurt'a İnci Akü pazarlama ve satış ekibinden yetkililer ile İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker'in yanı sıra, kurumun Almanya'da faaliyet gösteren satış ve dağıtım firması İnci Energy GmbH'den de yetkililer katıldı.

İnci Akü fuarda, bu yıl pazara sunulan İnci Akü NanoGold Start-Stop ELA, İnci Battery Gel ve İnci Akü Formül A Kapalı Sistem Ağır Vasıta serisi başta olmak üzere mevcuttaki tüm ürünlerini sergiledi. İnci Akü, geleceğin enerji depolama alanında söz sahibi olma yolunda ilerleyen yeni imajı ile hazırlanan standı fuarda yerli ve yabancı katılımcıların yoğun ilgisini ve beğenisini topladı. Hem İnci Akü hem de İnci Energy GmbH'dan ortak katılımla gerçekleştirilen fuarda dünyanın önde gelen yedek parça dağıtım firmalarıyla iletişim sağlandı.

İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker Automechanika Frankfurt 2012 ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Automechanika Frankfurt gibi sektörün göz bebeği olan uluslararası bir fuarda,

Türkiye akü sektöründe önemli ikilere imza atmış bir kurum olarak yerimizi aldık. Türkiye pazarına sunduğumuz yenilikçi ürünlerimizi global pazarın beğenisine sunduk ve tam not aldık.

Burada otomotiv ve yan sanayi sektöründe dünyanın farklı ülkelerinden firmalarla yakın temas halindeyiz. Kurulan temasların yatırımını şekillendirecek ve atılacak adımların belirleyicisi olacak. Her önemli fuar bizim için çeşitli fırsatlar barındırıyor. Sektörün önemli temsilcileri ile bir araya geliyoruz, ürünlerimizi sergiliyoruz ve rakiplerimizin faaliyetlerini yakından görme şansı buluyoruz. Bu yüzden İnci Akü olarak Automechanika Frankfurt gibi uluslararası fuarlarda yerimizi alacağız."



## HOTEC Europe

ISM Minibar 1998'den beri her yıl dünyanın farklı ülkelerinde düzenlenen ve sektörün ileri gelen otel zincirlerinin, satın alma şirketlerinin ve tedarik şirketlerinin satın alma, operasyon ve teknik direktörleriyle, yine sektörün ileri gelen ulusal ve uluslararası tedarikçilerinin birebir görüşmelerine olanak sağlayan HOTEC Europe organizasyonuna, 2012 yılında 3-6 Ekim 2012 tarihleri arasında katıldı.

HOTEC, endüstrinin pazar liderlerinin her yıl rağbet ettiği 2.000'in üzerinde iş toplantısının yapıldığı en önemli organizasyondur.

ISM Minibar daha önceki yıllarda katıldığı HOTEC organizasyonlarında yaptığı görüşmeler sonrasında sektörün önde gelen zincir otellerin "tercih edilen tedarikçi" listelerine girmeyi başardı. Bu seneki HOTEC organizasyonunda da diğer zincir otellerin satınalma üst yöneticileri, satınalma şirketleri ile yapmış olduğu olumlu görüşmeler sonrasında bu sayıyı daha da artıracığı

yönünde olumlu tepkiler aldı. Ayrıca yeni nesil peltier minibarın düşük enerji tüketimi ve "0 desibel" ses seviyesi özellikleri katılımcılar tarafından ilgi gördü.



## MANİF Fuarı

İş-Kur tarafından her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen MANİF (Manisa İstihdam Fuarı) bu yıl 9-11 Ekim 2012 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Manisa'da istihdamı artırmak, iş arayanlarla firmaları bir araya getirmek amacıyla yapılan fuara bu yıl da İnci Holding ve şirketleri katıldı.





## İnci Akü, 10-12 Ekim 2012 Tarihleri Arasında Ukrayna'nın Başkenti Kiev'de Düzenlenen "TransUkraine Fuarı"na Katılarak İnci Battery Markalı Endüstriyel Ürünlerini Sergiledi

Sektörünün ihracat lideri İnci Akü, bu yıl 15'si düzenlenen fuarda, Ukrayna, Rusya ve bölge ülkeleri başta olmak üzere çeşitli ülkelerinden gelen katılımcılar ürünlerini sergilediler. Ukrayna Altyapı Bakanlığı'nın ve Ukrayna Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin resmi olarak destek verdiği fuar, Ukrayna'nın lojistik ve transport sektörlerini kapsayan önemli bir fuar olma özelliği taşımaktadır.

İnci Akü'nün Ukrayna'daki iştiraki Metra'nın üzerinde çalıştığı UEAP (Ukrayna Endüstriyel Akü Projesi) kapsamında İnci Battery markalı endüstriyel ürünlerin hedef pazara tanıtılması ve lansmanının gerçekleştirilmesinde önemli bir adım olacağı düşünüldüğü katılımcıların gösterilen fuarda İnci Akü standı endüstriyel ürünleriyle özellikle Rusya ve Ukraynalı ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

Ukrayna'nın başkenti Kiev'de yer alan ve yıllık 300 bin adet üretim kapasitesine sahip olan akü fabrikası Metra'nın 1998 yılında faaliyete geçtiğini ifade eden İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker: "Kiev'de düzenlenen TransUkraine Fuarı'nın bizim için ayrı bir önemi var. Ukrayna'da uzun süredir faaliyet gösteriyoruz ve ülkeyi iyi tanıyoruz. TransUkraine, lojistik ve transport sektörlerini kapsayan Ukrayna'nın en büyük ve en önemli uluslararası fuarlarından biri olma niteliği taşıyor. İnci Battery markalı endüstriyel ürünlerimizin, hedef ülkelerimizden biri olan

Ukrayna'da tanıtımını gerçekleştirme için TransUkraine Fuarı'nın önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan BREEAM sertifikalı ikinci tesisimizde üretimini gerçekleştirdiğimiz İnci Battery markalı endüstriyel ürünlerimiz, endüstriyel alanlar için teknolojiyle sorunsuz kullanım sağlayan uzun ömürlü enerji depolama çözümleri sunmaktadır. Bölgedeki uluslararası fuarlar da bu doğrultuda bize kendimizi daha iyi tanıtmaya fırsatı sunuyor." dedi.



## İnci Akü, Bölgenin En Kapsamlı Fuarı Olan "MIMS Moscow"da

İnci Akü, 27-30 Ağustos 2012 tarihleri arasında Rusya Federasyonu'nun başkenti Moskova'da gerçekleşen uluslararası "MIMS Powered by Automechanika Moscow 2012" fuarında bu yıl pazara sunduğu yeni ürünleriyle yer aldı. Bu yıl 16. kez düzenlenen MIMS Moscow Fuarı'nda İnci Akü NanoGold Start-Stop ELA, İnci Battery Gel ve İnci Akü Formül A Kapalı Sistem Ağır Vasıta serisi başta olmak üzere mevcuttaki ürünlerini sergiledi.



"Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun Lider Akü Üreticisi" olma vizyonuna her geçen gün daha da yaklaşan İnci Akü, Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinin büyük otomotiv yan sanayi fuarı olan "MIMS Powered by Automechanika Moscow 2012" fuarına katıldı.

Bölgenin en kapsamlı fuarı olan MIMS Moscow, oto yedek parça ve aksesuar, akü, motor aksamı ve parçaları, egzoz, dizayn, lastik ve jant, iç dizayn, kaporta onarım, boya, garaj, servis ve güvenlik ekipmanları, alarm ve ses sistemleri, telekomünikasyon, radyatör, havalandırma, bakım ürünleri gibi otomotiv sanayinin tüm sektörlerinden firmaların son ürün ve hizmetlerini sergilediği bir platform olarak öne çıktı.

Bu yıl 16. kez düzenlenen ve 27-30 Ağustos 2012 tarihleri arasında gerçekleşen Uluslararası Automechanika Moscow-MIMS 2012'ye İnci Akü yetkilileri ile birlikte firmanın Ukrayna'daki iştiraki Metra'dan yetkililer katıldı. İnci Akü fuarda, bu yıl pazara sunulan İnci Akü NanoGold Start-Stop ELA, İnci Battery Gel ve İnci Akü Formül A Kapalı Sistem Ağır Vasıta serisi başta olmak üzere mevcuttaki ürünlerini sergiledi.

Hem İnci Akü hem de Metra ekibinden ortak katılımla gerçekleştirilen fuarda, Rusya başta olmak üzere BDT'nin önde gelen yedek parça dağıtım firmalarıyla iletişim sağlandı.

## “Koç Gibi Liderler” Yetiştiriyor

*İnci Holding şirketlerinde görev yapan üst düzey yöneticilerle yürütülen Gelişim Merkezi Çalışmaları kapsamında Pozitif Değişim: Koç Gibi Lider Eğitim Programı Eylül ayında gerçekleşti. İnci Holding Yönetim Kurulu üyelerinin de katıldığı eğitim sonrası, 22 İnci Holding yöneticisi “Koç Gibi Lider” oldular.*

Türkiye’de 2008’den bu yana koçluk eğitimleri ve hizmetleri veren, profesyonel koçlar yetiştiren ve kurumlarda koçluk kültürünün yerleşmesini yöneticilere yönelik koçluk becerileri eğitimleri ile destekleyen, Kanada merkezli Adler Central Europe’dan alınan eğitim 28-29 Eylül 2012 tarihlerinde İzmir Crown Plaza’da düzenlendi.

İnci Holding İnsan Kaynakları Müdürü Başak Ertaş Gödek, hem genel anlamıyla koçluk ve hem de Adler’in Pozitif Değişim: Koç Gibi Lider eğitim programı hakkında eğitimdeki liderlerden Burcu Yalman’la konuştu.

**Koçluk sıkça duyduğumuz, çok bahsedilen bir konu. Koçluk nedir? Temelleri neye dayanır?**

Sizin de belirttiğiniz gibi, koçluk günümüzde sıklıkla bahsi geçen bir konu haline geldi. Koçluk eğitimleri, koçluk hizmetleri özellikle kurumlarda çokça başvurulan alanlardan biri artık. Ancak

maalesef halen bir anlam kargaşası var. Koçluk mentorlukla, rehberlikle, danışmanlıkla karıştırılıyor. Bu noktada tanımı iyi yapmak ve koçluğun ne olup olmadığını net anlatılabilmek önemli.

Koçluk, en basit tanımıyla, bireyin mevcut durumundan, daha çok arzu ettiği duruma ulaşmasını kolaylaştırmak için verilen hizmettir. Dolayısıyla koçluk olumlu yönde değişimle, ilerlemeyle ilgilidir. Koçluğun etkili olabilmesi için öncelikle bu hizmeti alacak kişinin değişmeye istekli ve açık olması şarttır. Ayrıca, değişim anlık olmayıp bir süreç gerektirdiğinden, koçluğun etkili olabilmesi için bir seferlik değil zamana yayılan belli sıklıkta yapılan bir çok koçluk görüşmesinden meydana gelmesi önemlidir. Bu süreçte koçun birincil sorumluluğu, koçluk alacak kişi ile güvene ve açıklığa dayanan bir ilişki kurmasıdır. Ben tüm bu süreci bir yolculuğa benzetiyorum. Olduğunuz yerle, varmak istediğiniz yer farklı. Koçu da kişiye bu yolculukta eşlik eden, onu destekleyen, engeller çıktığında aşması için onu cesaretlendiren bir yol arkadaşı olarak düşünebiliriz.

Koçluk, hedef odaklı bir hizmettir; kişinin ulaşmayı gerçekten arzu ettiği bir hedefin olması gerekir. Bu hedef herhangi bir konuda öğrenme veya performansı arttırmakla ilgili olabileceği gibi, iş ya da özel yaşamdaki doyumu arttırmakla da

ilgili olabilir. Bu değişim sürecinde kişinin yeni beceriler kazanması, bazı alışkanlıklarını geride bırakması, bakış açısını, düşünce kalıplarını değiştirmesi, performansını artırması, ya da bunların tümü gerekebilir.

Örneğin siz herhangi bir konuda; “daha ..... olmak; daha ..... yapabilmek; ..... gibi yönlerinizi değiştirmek/ geliştirmek” isteyebilirsiniz; ya da “iş / özel hayatımda doyum hissimi nasıl artırabileceğimi bulmak ve bu yönde adım atmak istiyorum” diyebilirsiniz. İşte tüm bunlar birer koçluk konusu olabilir. Hedefinize doğru ilerlerken profesyonel bir koçla çalışmayı seçebilirsiniz.

Koçluk temellerini pozitif psikolojiden alır. Benim de bir mensubu ve aynı zamanda eğitmeni olduğum, ismini pozitif psikolojinin öncüsü Alfred Adler’den alan Kanada kökenli Adler koçluk ekolünde herşeyin önde bireyin değerleri ve güçlü yönleri gelir; odak sorun değil hedef ve hedefe giden yoldaki seçenekler / çözümlerdir. Koç, geçmişle ilgilenmez, sorunların kaynağını araştırmak amaçlı geçmişe gitmez. Bugünü ve geleceği ele alır. Ayrıca koç bir sorun giderici, bir tamirci değildir. Koç değişime açık, gelişime istekli, potansiyeli yüksek bireylerle çalışır. Dolayısıyla koçluk, her sağlıklı bireyin hedeflerine ulaşma yolunda yararlanabileceği bir hizmettir.



Koçluk felsefesinin temelinde "Her bireyin değerleri ve güçlü yönleri ile eşsiz olduğu; içinde yaratıcılık barındırdığı dolayısıyla kendisi için en doğru cevap ve çözümleri yine yaratıcılığı ile kendisinin bulabileceği" anlayışı yatar. Bu anlayış doğrultusunda koç değişim sürecini, öncelikle kişinin kim olduğuna (yani güçlü yönlerini, değerlerine, yetkinliklerine, ilgi alanlarına

alanda, kişilerin profesyonel gelişimlerini desteklemek, performanslarını potansiyellerinin seviyesine çekebilmek, iş ortamdaki ilişkilerde daha etkin olabilmelerini sağlamak, kariyerlerini planlamak gibi amaçlarla talep edilen koçluk, kişilerde gerçek davranış/performans değişimini sağlayan en başlıca hizmet olarak kendini göstermekte.

yöneticiler de ekiplerinin gelişimine büyük ölçüde destek olurken, gelişen ekibe daha rahat iş delege edebilmekte ve kendilerini de günlük operasyonel işlerden sıyrıp zamanlarını daha çok stratejik ve yönetsel konulara ayırabilmektedirler. İşte Adler'in yöneticilere yönelik sunduğu 2 günlük Pozitif Değişim: Koç Gibi Lider programı yöneticilere başta bu 3 temel koçluk becerisini kazandırarak, yani dinleme, soru sorma ve takdir, koç vari liderler olmalarını sağlamaktadır. Klasik bir eğitimden çok farklı olarak verdiğimiz bu programı, canlı bir laboratuvar ortamında, gerçek yaşama dair konuların ele alındığı sıkça koçluk uygulamaların yapıldığı bir atölye çalışması olarak tanımlayabiliriz. Katılımcılar bu programda sadece koçluk tanımını, felsefesini, tekniğini, becerilerini öğrenmekle kalmıyorlar, demo koçluklar görüp, kendi aralarında koçluk uygulamaları yapıyorlar. Aslında bu şekilde öncelikle bir nevi ezberi bozup, bakış açılarını değiştiriyorlar. Yani konuşmaktan çok dinlemenin, cevap vermekten ziyade karşı tarafı kendi doğru cevabına götürecek düşündürücü sorular sormanın önemi ve etkisini bizzat kendileri koçluk olarak ve vererek deneyimliyorlar. Bu eğitime katılan kişiler hangi yetkinlikleri kazanıyorlar? Bu eğitime katılan yöneticiler biraz evvel de belirttiğimiz gibi öncelikle aktif ve yalın dinleme, yönlendirmeyen ucu açık etkili sorular sorma ve gelişimi destekleyen etkili geribildirim verme ve kişinin öзде barındırdığı güçlü yönlerini görüp takdir etme becerilerini kazanıyorlar. Güçlü yönlere, olumluya, çözüme odaklı koçluk yaklaşımı bu becerilerle de desteklendiğinde yöneticilere ekipleri ile daha iyi, daha açık, güvене dayalı ilişkiler kurmalarında yardımcı olurken, aynı zamanda koç vari yaklaşım hayatlarının her alanındaki ilişkilerini de olumlu yönde etkilemekte. Eğitimden sonra neler oluyor? Eğitimden sonraki 3 ay boyunca katılımcılarımızla temastan kalıyor ve belli aralıklarla 1er saatlik 3-5 atölye çalışmasında kazandıkları becerileri iş yaşamında kullanmaları yolunda onları teşvik ediyoruz. Aslında bir nevi koçluk sürecinde olduğu gibi öğrenilenlerin hayata yansımaları ve bir davranış değişikliği olması için süreci eğitimle noktalamayıp onlara koç gibi lider olma yolculuklarında yaklaşık 3 ay daha eşlik ediyor, her görüşmede onlarla beraber neleri başardıkları neleri daha iyi yapabilecekleri ve bunu nasıl yapacakları üzerinde duruyor, gelişimlerini destek oluyoruz. Bu şekilde bir takip, eğitimde öğrenilenlerin eğitim salonunda kalmayıp hayata geçmesini sağlıyoruz.



vs) ve gerçekten ne istediğine dair farkındalığını arttırarak, bu farkındalıkla hedefine giden yolda daha çok seçenek üretmesini kolaylaştırarak ve tüm süreçte kişinin özgüvenini pekiştirerek destekler.

Tavsiye veren, cevaplayan, yol gösteren ve bir tecrübeye aktarımı içeren hizmet şekilleri olan mentorluk, rehberlik ya da danışmanlıktan farklı olarak koçluk kişiye kendi doğrularını ve çözümlerini buldurmakta, kişi yaptığı seçim ve verdiği kararları sahiplenmekte, dolayısıyla kendi söylemleri doğrultusunda eyleme geçmekte daha istekli ve istikrarlı olmakta, bu şekilde ilerlediğini gördüğünde de özgüveni pekişmektedir.

### **Pozitif Değişim Koç Gibi Lider eğitim programında ne anlatılıyor? Klasik bir eğitimden hangi yönleriyle farklı?**

Her ne kadar koçluğun temelini aldığı pozitif psikoloji uzun yıllar öncesine dayansa da, başta ABD ve Kanada'da, sonrasında Avrupa ülkelerinde ancak 30-35 yıllık bir geçmişe sahip olan profesyonel koçluk hizmetine olan ilgi ve talebin, sizin de biraz evvel belirttiğimiz gibi, ülkemizde özellikle son yıllarda önemli ölçüde arttığını gözlemliyoruz. Kurumsal

Bu noktada liderlerin ekiplerine yaklaşımları, çalışanların gelişimini, iş tatminlerini ve dolayısıyla iş sahiplenmelerini etkileyen en önemli unsurların başında geliyor. Koç vari bir lideri, klasik bir yöneticiden ayıran başlıca üç özellik; iletişiminde konuşandan çok dinleyen taraf olması; cevap vermek yerine daha çok soru sorması; ve tenkit etmek ve ağırlıklı olarak gelişim alanlarının altını çizmek yerine daha çok takdir eden ve kişilerin güçlü yönlerine vurgu yapan kişi olmasıdır. Ekibini daha iyi anlamak, tanımak için onları dinleyen lider, onların gelişimini desteklemek için her sorunla geldiklerinde cevabı vermek yerine kendi çözümlerini bulmaları konusunda onları sorularıyla düşündüren, destekleyen lider, ve iyi yapılan işi, öne çıkan güçlü yönleri görüp takdir etmekte cömert davranan lider ekiplerin performanslarını potansiyellerine ulaştırmaları yönündeki en büyük unsur, tam tersi durumunda da en büyük engel haline gelebilmektedir. Böyle bir destek, liderin insan odaklı olmasını, çalışana değer vermesini, zaman ayırmasını gerektirir. Kendisine değer verildiğini, güvendiğini hisseden çalışan da işi daha çok sahiplenir, her karşısına çıkan sorunda ya da her karar vermesi gereken durumda yöneticisinin kapsını çalmaz. Böylelikle

## Üniversitelerin İncileri

Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinde marka elçiliği görevini yürüten İnciler, Haziran 2012'de bayrağı ikinci nesile devretti. Birinci nesil Üniversitelerin İncileri, projeyi ve kazanımlarını İnci'den okuyucuları ile paylaştı.

### Ne zaman Üniversitelerin İncileri Projesi'ne dahil oldunuz?

3. sınıfın 2. döneminde, Üniversitelerin İncileri mülakat ve elemeleri sonrasında, birinci nesil sekiz üniversiteli olarak Mart 2011'de projeye dahil olduk.

**Serkan Haşlak:** Hatta 16 Mart, dün gibi aklımda.

### Projede ne kadar süre görev aldınız?

Mezuniyetimizin yaklaştığı Haziran 2012'de yerimizi ikinci nesile bıraktık. Yani yaklaşık bir buçuk yıl görev aldık.

**Hakan Diyar Özen:** 2012 yıl sonuna kadar ikinci nesil Üniversitelerin İncileri'nin mentoru olarak ben ayrıca görevimi sürdüreceğim.

**Serkan Haşlak:** Projedeki en şanslı insan belki de benim. Birinci nesil İnciler'in görev süreleri doldu ve yeni İnciler seçildi. Bense ikinci nesil İnciler'e koordinatör olarak seçildim. Bu sebeple projede hala aktif olarak yer almaktayım.

### Projenin size katkıları neler oldu?

Projeden kazanımlarımızı kişisel gelişim, aile ve vizyon olarak başlıklara ayırmak isteriz. Kamp süresince aldığımız eğitimlerde -ki bu eğitimlerin çoğu birbir eğitimlerdi- kendimizi tanıma fırsatını yakaladık. Bu çok önemli bir nokta. Her insan kendine bir hedef seçebilir, bunun için çabalayabilir ama pek azı potansiyelinin farkında olarak bunları yapar. Biz burada kendimizi tanıdık. Gerçek bir aile ortamını tanıdık ve yaşadık. Kan bağı olmadan bir şirket ortamında nasıl aile olduğunu gördük.

İnci Akü gibi kurumsal bir şirketin bünyesinde yer alma fırsatı edindik. Şirketteki tüm yöneticilerle hatta İnci Holding Yönetim Kurulu ile tanışma ve sohbet etme imkanımız oldu. İnci Akü mühendislerinden, Yönetim Kurulu Başkanı ve Ceo'muz Göksel Pak'er'e kadar firmadaki birçok kişi ile bilgi paylaşımında bulunma fırsatımız oldu. Bir yandan ciddi bir network sahibi olurken diğer yandan da bu deneyimli kişilerden eğitim alma şansına da eriştik. Akü ve otomotiv sektörü hakkında oldukça önemli bilgilerle donatıldık. Manisa'da ve İzmir'de gerçekleştirilen kamplarda kişisel gelişime katkıda bulunurken aynı zamanda yöneticilerimizle sosyal hayatta da keyifli zamanlar geçirdik. Aynı zamanda normal şartlar altında belki de tanışma şansı bulamayacağım seçilmiş kişilerle kurduğumuz dostluklar da bu projenin bize kazandırdığı en önemli avantajlardan biri.

Profesyonel iş hayatını öğrenciyken tanıyarak bizleri nelerin beklediği öğrenmemiz de başka bir artı oldu.

### Projenin sizin açınızdan en önemli farklılığı nedir?

Bu proje her şeyden önce gençlik odaklı bir projedir. Kampa girdiğimiz ilk sabah üst yönetimle tanışma toplantımızdan, ikinci nesile bayrağı devrettiğimiz kampa kadar bize verilen önemi hissettik.

Üniversitelerin İncileri Programı deyince akla ilk gelen şey "samimiyet". Kazan-kazan ilkesi mükemmel uygulanıyor. Ama ilk kazanan şirket değil öğrenci oluyor. Bu program İnci Akü'nün eğitime verdiği önemi de göstermektedir. Öğrencileri eğitiyorlar ve karşı taraftan hiçbir çıkar görmezler. Şimdiye kadar yaptığımız her şey tamamen bizim gelişimimiz içindi.

Projenin en önemli yanı bu projeyi ortaya koymuş bir firmanın tüm çalışanlarıyla bu projeye inanmış olmasıydı. Bu gerçekten etkileyiciydi. Girdiğiniz her ortamda düşünceleriniz, yaptıklarınız ve yapacaklarınız önemseniyor olduğunu hissetmek, sizi özel hissettirmesi, bu projenin en önemli farklılığı.

Üniversitelerin İncileri bilinen kampüs marka yöneticiliğinden farklı hedeflere sahip olup, hiçbir maddi amaç gütmeyen gönüllü bir projedir. Öğrenciler burada maddiyattan çok kişisel gelişim, network, farklı bir sosyal çevre ve şirket organizas-

yonunu tanıma fırsatı kazanırlar. Bu anlamda Üniversitelerin İncileri kampüslerde broşür dağıtmak ve stand açmayı değil üniversite öğrencilerinde marka bilincini yaratmayı hedef alır.

### Proje Nedir?

Henüz mezun olmadan kariyer eğitimi amaçlayan gençlere yönelik "Üniversitelerin İncileri" projesiyle İnci Akü, üniversite öğrencileri ile bir yandan uzun vadeli, kalıcı ve değer yüklü ilişkiler kurarak marka sadakati ve marka bilincini yaratmayı hedefliyor; bir yandan da okul dönemindeki gençlerin iş dünyasını tanımalarına destek oluyor. 2010 yılında Türkiye'nin değişik üniversiteleriyle bağlantıya geçerek başlatılan bu projede, Üniversitelerin İncileri İzmir'de düzenlenen eğitim kampına katılıyor ve üst düzey yöneticilerden mentorluk-koçluk desteği alıyor.

Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinden seçilen birinci nesil 7 Üniversitelerin İncileri, Haziran 2012 itibarıyla görevlerini ikinci nesil İnciler'e devretti. Halen 12 yeni İnci; Üniversitelerinde marka elçiliğini sürdürürken, İnci Grubu üst düzey yöneticilerinden mentorluk desteği alıyor.



Soldan sağa: Hakan Diyar Özen, Cenk Yağız Özçelik, Serkan Haşlak, Gülsev Ergin, Taylan Kazak, Nurettin Sütçüoğlu, Gökçe Kırmacı

## Serdar Demirdağ İncitaş Genel Müdürü

### Kısaca kendinizden söz eder misiniz?

Adana doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi yine Adana'da tamamladım. Daha sonra ODTÜ Kimya mühendisliği bölümünden mezun oldum. İlk işim Ankara'da Sümerbank Genel Müdürlüğünde proje mühendisliğiydi.



Askerlik hizmetimden sonra 1985 yılında o zamanki adıyla Lassa'nın İzmirt'eki fabrikasında işe başladım. Sırası ile proje mühendisliği, ürün geliştirme şefliği görevlerini kapsayan 10 yıllık bir fabrika deneyimim oldu. Üretime ve tasarıma yönelik bu deneyim bundan sonraki iş hayatımda bana çok yardımcı oldu. Bunların yanında toplama kalite yaklaşımı, Kalder ödül süreçleri gibi çalışmaların içinde fiilen görev olarak bu yönümü de geliştirme şansım oldu.

Ardından şirketin Bridgestone-Japonya ile ortaklık kurması sonucunda 1995 yılında İstanbul'a pazarlama bölümüne transfer oldum. Pazarlama uzun süredir aklımda olan bir alandı. Bu görevimde şirket dışına, bayilere, müşterilere yakın çalışmaya başladım ve üretim ve tasarım ile müşteri nasıl evleniyor sürecinin tamamını görme şansım oldu. Daha sonra sırası ile pazarlama ürün müdürlüğü, iş makinasi lastikleri satış müdürlüğü, yurt içi bayi satışları direktörlüğü ve satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevlerinde bulundum. Brisa Ircra Komitesi Üyesi olarak görev yaptığım dönemde uluslararası şirket yönetim deneyimi

kazandım. Brisa'da çalıştığım dönemde Japon kültürünü, iş yapma modellerini, yönetim sistemlerini de yakından tanıma fırsatım oldu. Bu görevlerin ardından Kasım 2011'de İncitaş'taki görevime başladım.

### Uzun bir kariyer geçmişiniz var, mesleğinizi nasıl seçtiniz?

Bizim üniversiteye başladığımız dönemde mesleklerde şimdiki kadar detay kırılımı yoktu. Mühendis olmak, o günlerin en büyük özlemlerinden birisiydi. Ben de bu yolu seçtim ve Kimya mühendisi olmaya karar verdim. Günümüzde ihtiyaçlara göre meslek dallarında ciddi farklılaşma gözleniyor, genç arkadaşlarımız meslek seçmekte güçlük çekiyor. Ancak geçmişe göre öğrencilerin aile isteklerine göre değil ancak daha çok kendi istemleri doğrultusunda branş seçimi yaptıklarını gözlüyorum. Mühendislik eğitimi almamın daha sonraki iş yaşamımda çok faydasını gördüm. Analitik düşünme yöntemleri, sayılarla barışık olmak süreç yönetimleri vb. konular aslında iş yaşamının vazgeçilmezleri diye düşünüyorum.

### Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

İncitaş'ta mevcut deneyimlerimi kullanarak büyümeye dayalı bir model oluşturmak öncelikli hedefim. Bunu yaparken de mevcut süreçleri güçlendirmek, çalışan yetkinliklerini artırmak, organizasyonel iklimi daha da sağlıklı hale getirmek hedeflerim arasında. Bir değişim yönetimi gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de 60 yaşını kutlamış şirket sayısı çok az bu nedenle çalıştığımız kurumun sürekliliğini sağlamak, hesaplanmış risklerle yola devam etmek, yeni iş olanakları yaratmak da önceliklerimiz arasında. Ayrıca benimle beraber çalışın tüm arkadaşlarımızın deneyimlerimden faydalanmasını sağlamak için yaşanmış gerçek iş vakalarını kendileri ile paylaşıyorum. Bunun yöneticilerin bir mentorluk görevi olduğuna inanıyorum.

Kendimle ilgili olarak yeni eğitim fırsatlarını mutlaka kullanıyorum. Örneğin bu yıl ortasında Cornell Üniversitesi'nin web tabanlı eCornell eğitimine başladım ve liderlikle ilgili olan "Executive Leadership" programını tamamladım. Burada amacım hala öğrenilebilecek bir şeylerin varlığını keşfetmekti ve bana çok faydalı olduğuna inanıyorum.

Sosyal yaşamdaki hedefim topluma faydalı olabilecek hizmetlerde bulunmak, bununla ilgili olarak da çalışmalarım devam ediyor. Hobi olarak da yurt dışında uzun tren yolculuğu merak ediyorum ve bunu gerçekleştirmek üzere araştırma yapıyorum.

### Genç çalışanlara neler söylemek istersiniz?

Kendi kariyerimde geriye dönüp baktığımda her zaman "hazır" olduğumu gördüm. Yani yükselmek, ileri gitmek için eğitim şart ancak tek öncelik değil önce hazır olmak gerekiyor. Burada hazır olmakta kastım bilgi ve deneyim torbanızın dolu olması. Emin olunlar ki yönetimler hazır arkadaşları mutlaka göreceklidir çünkü onlar fark edilir.

“Türkiye'de 60 yaşını kutlamış şirket sayısı çok az bu nedenle çalıştığımız kurumun sürekliliğini sağlamak, hesaplanmış risklerle yola devam etmek, yeni iş olanakları yaratmak da önceliklerimiz arasında”

İş hayatı boyunca mesleki ve kişisel gelişim de mutlaka düşünülmesi. EQ örneğin eğitilerek artırılabilir bir özellik. Duygusal zekanın insan kariyerinde ve özel yaşamında çok çok gerekli ve ayırtıcı bir özellik olduğunu gördüm.

Bir diğer önerim de kendi güçlü alanlarını keşfedip bu alanda yetkinliklerini daha da artırmak ve başkalarından farklı olmak. Emtialaşmak olarak tanımlanan birbirine benzeme olayı mal ve hizmetler için nasıl geçerliyse çalışanlar içinde en büyük tehditlerden birisi, işte bu yüzden sizi farklı kılabacak özelliklerinizi ortaya çıkartın.

Günümüzün çok hızlı ilerleyen teknoloji dünyasını yakından takip etmek de gerekliliklerden bir diğeri ve gelecekte teknoloji günümüzdekinden çok daha fazla hayatımızın içinde olacak diye inanıyorum. Çok yoğun iş hayatı insana hobi kazanma konusunda maalesef çok fırsat vermiyor. Bu konuda genç arkadaşlarımızın mutlaka birkaç alanda hobi sahibi olmalarını öneriyorum.

## Sessiz ve Titreşimsiz Yeni Nesil Peltier Minibar

ISM Minibar'ın yeni ürünü Peltier Minibar 24 saat çalışan minibarlar içerisinde en az tüketime sahip olan minibar.



ISM Minibar Yurt içi ve Yurt dışı distribütörlerine "Yeni Nesil Peltier Minibar" in lansmanını Ekim ayı içerisinde gerçekleştirdi. 56 ülkedeki ISM Minibar distribütörleri, çevreci, yenilikçi, düşük enerji tüketimli ve "0 desibel" ses seviyesi ile çalışan Yeni Nesil Peltier Minibar'a yoğun ilgi gösterdi. Yeni Nesil Peltier Minibar, günümüzde her geçen gün önemi daha da artan enerji tüketimi konusunda müşteriler için önemli bir çözüm oldu. Ayrıca yeni ürünü ile ISM, rakiplerinde mevcut olmayan teknolojiye sahip bir ürün piyasaya sunarak rakiplerinden bir adım öne geçti. ISM Minibar Genel Müdür Yardımcısı Niyazi Şencan konu ile ilgili şunları söyledi: "ISM Minibar olarak bu proje ile bir kez daha yenilikçi ve lider bir üretici olduğumuzu gösterdik. 30 lt. hacimli modelimizde 0,26 kwh/24h gibi bu teknoloji ile ulaşılması çok güç bir enerji tüketimine ulaştık ki bu ürün dünyada 24 saat çalışan minibarlar içerisinde en az tüketime sahip minibar olması açısından da bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu." dedi.

“Yeni ürünümüzün tamamen sessiz ve titreşimsiz çalışması otellere müşterilerinin konforunu bozmadan da enerji tasarrufu sağlanabileceğini gösterdi. Bu ürün sayesinde sektörümüzde minibarın bir maliyet değil müşteri memnuniyetine etken bir yatırım olarak görülmeye başlandı.”

## ISM Yalın Üretime Geçti

ISM A.Ş.'de "Yalın Dönüşüm" projesi üretimin yalınlaşmasına yönelik yaklaşık 8 hafta süren tasarım aşamasının ardından Ağustos 2012'de uygulamaya başladı.



Sac bölümünde makine çevrim sürelerini azaltmak için köşe boşaltma makinesi ve abkant otomasyonları geliştirilmiş olup kalıp değişim süreleri 15 dk.'dan 10 sn.'nin altına indirildi.

Poliüretan bölümünde yarı mamul servis kanalları, alüminyum kalıplar, layout değişikliği ile daha hızlı ve daha esnek üretim yapılmaya başlanmıştır. Montaj hattında; montaj hücreleri yapılarak, model değişim esnekliği sağlanmış, taşıyıcı konveyörler ile yapılarak daha ergonomik bir çalışma ortamı yaratıldı.

Performans test odası kapasitesi %45 artırılarak daha stabil modern test odası kuruldu. Üretim ve malzeme akışını kontrol etmek amacıyla tüm bölümlerde kanban yöntemi uygulanmaya başladı. Yapılan uygulamalar üretimde hız, kalite ve işçilik getirilerinde olumlu sonuçlar vermeye başladı.



## Güney Amerika'ya İlk İhracat

ISM Minibar Güney Amerika pazarına girme çalışmalarının neticesini olarak Ekim ayında Şili ve Brezilya'ya ilk ihracatını gerçekleştirdi. ISM Minibar Satış ve Pazarlama Müdürü Cemil Uysalıcı özellikle Brezilya sertifikasyon sürecinin beklediklerinden çok daha uzun sürdüğünü belirterek: "2011 Ekim ayından bu yana Brezilya'daki distribütörümüz ile işbirliği içerisinde INMETRO belgesinin alınması için yoğun çaba harcadık. Nihayetinde iki ay önce Brezilyalı yetkililer tarafından gerçekleştirilen fabrika denetimimizin başarı ile neticelenmesi ile süreç az da olsa hızlandı. Meksika ve Panama'dan sonra Şili ve Brezilyaya ihracatımızın başlaması bizleri çok mutlu etti. Bu bölgedeki distribütörlerimiz ile süreklilik arz eden uzun vadeli işbirliğimizi geliştirerek bölgedeki pazardan maksimum pay almaya çalışacağız." dedi.

## İnci Sigorta Prim Üretiminde Ege Birincisi

İnci Sigorta Axa Sigorta 2011 yılı değerlendirmesinde prim üretiminde Ege Bölgesi'nde İl Birincisi seçildi. 5-7 Ekim 2012 tarihleri arasında Kıbrıs Artemis Otel'de düzenlenen törende İnci Sigorta ayrıca Türkiye genelinde karlılık değerlendirmesinde Türkiye üçüncüsü, prim üretiminde ise Türkiye dördüncüsü oldu.

### Axa Sigorta ile 25 Yılı

İnci Sigorta, Axa Sigorta'nın ilk kez bu yıl düzenlenmiş olduğu "Axa Sigorta ile 25 yıl" birliktelik ödülünü de almaya hak kazandı.



6 Ekim 2012 tarihinde Kıbrıs'ta düzenlenen geleneksel acenteler toplantısında İnci

Sigorta Genel Müdürü Z.Şebnem Korkut'a bu özel ödülü, AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Sayın Cemal Ezerdi verdi.



## İnci Sigorta Konut Sigortaları Hakkında Bilgilendiriyor



İnci Sigorta, 8 Eylül 2012 tarihinde İzmir Soyak Siesta konutlarında gerçekleştirilen "Sonbahara Merhaba" partisinde yeni dönem DASK ve Konut sigortaları konusunda site sakinlerini bilgilendirdi ve sorularını yanıtladı. İnci Sigorta Genel Müdürü Şebnem Korkut konuyla ilgili şunları söyledi: "Konut sigortası çok önemli, çünkü konutta ilgili kayıpların telafi edilmesi olanağı daha zor. Tüketiciler kendilerine ait bir risk haritası çıkarmalı ve en yüksek riskin olduğunu belirlemeli. Bir bütçe yaparak, bu bütçeye göre hangi risklerini sigorta şirketine devredebileceklerini tüketicilerin değerlendirmesi öncelik olmalıdır." dedi. Korkut ayrıca, sigorta konusunda bilinçlendirme ve bilgilendirme çalışmalarını sürdüreceğini ifade etti.

## BES Ekibi Büyümeye Devam Ediyor



İnci Sigorta Bireysel Emeklilik ekibi, yeni düzenlenen BES kanunu kapsamında büyümeye devam ediyor. İnci Sigorta yeni ekip üyeleri ile birlikte dokuz kişi oldu. Ekibin başarısıyla Eylül ayı içinde gerçekleştirilen aylık üretim sonuçlarına göre İnci Sigorta, İNG Emeklilik Ege Bölge değerlendirmesinde ilk on acente arasına girmeyi başardı. Bu başarısından dolayı İNG Emeklilik Bölge Yönetimi İnci Sigorta BES ekibi ve yöneticilerine Alsancak Sisim Restaurant'da kutlama yemeği düzenledi.



Denizli İnci Akü Bayisi

## Ömür Otomotiv ve Petrol Ürünleri Ltd. Şti. İnci Akü Denizli bayisi Ömür Otomotiv ve Petrol Ürünleri Ltd. Şti. sahibi Ahmet Yanar, İnci'den dergisinin sorularını yanıtladı



### **Bize kısaca kendinizden ve faaliyet alanınızdan bahseder misiniz?**

Ahmet Yanar, 1958 Acıpayam doğumluyum ve 3 çocuk babasıyım. Büyük kardeşim ve aynı zamanda ortağım olan Ömer Yanar ile Denizli 1. Sanayi Sitesinde 1976 yılında Ömür Ticaret adında firmamızın kuruluşunu gerçekleştirdik. 1978 yılından bu yana da fiili olarak beraber devam etmekteyiz.

Firmamız 1976 yılında oto lastik ticareti olarak işe başlamış olup, 1984 yılında ikinci iş olarak toptan madeni yağ işine girdi. 1997 yılına kadar şahıs firması olan işletmemiz, 1997 yılında kurumsal kimliğini gerçekleştirip Ömür Otomotiv ve Petrol Ürünleri Ltd. Şti. ünvanı altında hizmet vermeye başladı. 2002 yılına kadar bölgemizde ülkenin önde gelen madeni yağ markalarının bayiliğini yaptı. 2002 yılında sektörde oluşan distribütörlük sistemiyle BP ve CASTROL madeni yağlarının Aydın, Denizli ve Muğla illerindeki bölge distribütörlüğüne başladık ve bu distribütörlükleri günümüzde de devam ettirmekteyiz. Ayrıca 2011 yılının başından itibaren İnci Akü bölge bayiliğini yürütmekteyiz.

### **Kaç yıldır İnci Akü bayiliği yapıyorsunuz?**

Ömür Otomotiv olarak biz İnci Akü ailesinde çok yeniyiz. Yaklaşık 2 yıl gibi diyebiliriz ama amacımız ailenin 'ÖMÜR'lüsü' olup uzun yıllar boyunca ve beraber bir şekilde büyük başarıları sağlamak.

“ **Amacımız ailenin 'ÖMÜR'lüsü' olup uzun yıllar boyunca ve beraber bir şekilde büyük başarıları koşmak** ”

### **Sizce başarının sırrı nedir? Çalışmalarınızda başarılı olmak için nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Bence başarı sır değil, başarı takım ve ekip birlikteliğidir. Çalışma arkadaşlarıyla bir bütün olunabiliyor, aynı dili konuşup aynı teli vurabiliyorsanız başarı kendiliğinden geliyor demektir.

Satışta dünyada tüm odaklanmalar müşteri memnuniyeti üzerine kurulmuşken, biz hem müşteri hem de çalışan memnuniyeti prensibini benimsiyoruz. Müşteri aldığı üründen ne kadar memnun olursa o markayı o kadar çok savunur, çalışan ekip de çalıştığı iş yerinde ne kadar huzurlu olursa o kadar başarılı olur ve o kadar da işyerine sahip çıkar. Biz başarıyı bu kriterlerle yakalıyoruz.

### **İş hayatınızda hedefleriniz nelerdir?**

Bu güne kadar biriktirdiğimiz güven ve itibarımızı zedeleden bizden sonrakilere devredip, onların aynı şekilde bunu devam ettirmesidir. Ömür Otomotiv 3 yıl sonra 40. yılına ulaşacak. Müşterilerimiz ve çalışanlarımızla; 'sanki' değil, gerçekten 40 yıllık dost olmayı hedefliyoruz.

### **Perakende bayilerinizi geliştirme konusunda nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Satış ekibime perakende bayileri geliştirme konusunda bayinin her zaman menfaatlerini ve kazançlarını ön plana çıkaracak sunumlar yapmasını, onun yanında bir satış temsilcisi gibi davranmasından ziyade, aileden biri olarak onun olası problemlerinde çözüm kişisi olarak bir danışman veya lider gibi davranarak ona yön vermesini öneririm. Ayrıca hastalık, sağlık ve özel günlerinde sürekliliğin yanında olduğumuzu hissettirmelerini ve firmamızın güvenlerinin hiçbir zaman eksilmemesini sağlamlarını öneririm.

### **İncitaş Haberci okuyucularına iletmek istediğiniz bir notunuz var mı?**

Dünyaya yuvarak diyorlar ama ben dünya üzerinde dünyanın hiçbir zaman yuvaklığına hissedemedim. Sürekli düz bir arazi ve ileride dağlar, tepeler arkasında düzlükler gördüm. Dağları tepeleri aşım sonraki düzliğe ulaşmak için süper kahraman olmaya gerek yok, başka yollar kullanarak dağları aşabiliriz. Ticari hayatta da mal satmak için her zaman düşük fiyat ve yüksek iskonto çözüm değil. Süreklilik, verilen hizmetin kalitesi ve en önemlisi güvenirliliktir diyerek, İnci ailesinin ve okuyucularının hiçbir zaman güvenirliliklerini kaybetmemesini dilerim.



# 444 5 AKÜ Yol Yardım Hattı ile yolunuz hep açık!



## Akü değişimi yolda da m¼mk¼n

Bulunduğunuz yerde, aracınızda ak¼ değişimi gerektiğinde, hızlı, kaliteli ve güvenli hizmet garantisi ile **7/24** Ak¼ Yol Yardım Hattı yanınızda.



## Ege Orman Vakfı Gelecek Kuşaklar Orman Yok Demesin

görkemli çalışmanın bir önemli tarafı da İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı merhum Ahmet Piriştina adına Hatıra Ormanı olarak yapılması.

• Otoyol kenarı ağaçlandırmalarına önem veriyoruz. Bornova'dan Aydın otoyoluna kadar önemli ağaçlandırmalar yaptık. Tesis ettiğimiz ormanda en büyük başışı 2000 yılında İnci Akü yapmıştı. 15 bin ağaçtan oluşan İnci Akü Ormanı otoyoldan geçenlerin için ferahlatıyor.

•Şirince'de 10 Temmuz 2008 tarihinde yanan 700 dekarlık orman alanına 100 bin fidan dikimini gerçekleştirdik.

•Seferihisar Doğanbey'de 10 Ağustos 2009 tarihinde meydana gelen büyük orman yangını sonrasında "Biz Yandık Siz Yanmayın" projesi kapsamında belediye ile işbirliği yaparak ormanları koruma bilincini

### Zeytin Ağaçlandırması

Vakfımız, tek projede Türkiye'nin en büyük Zeytin plantasyonunu 2002 yılında İzmir – Menderes Oğlanası Beldesi hudutları içinde 900 dekarlık alanda 30 bin adet Gemlik ve Ayvalık çeşidi zeytin fidanı dikerek gerçekleştirmiştir.

Ege Bölgesi'ndeki Tansaş Mağazaları Ege Orman Vakfı'nın zeytinini herhangi bir kar almadan tüketicilerine sundu. Zeytinler çok beğenildiği gibi Ege Orman Vakfı her kavanoz zeytin için bir orman ağacı fidan dikimine de söz verdi.

21 bin fidan TC Orman ve Su İşleri Bakanlığı, Ege Orman Vakfı işbirliği ile İzmir Torbalı Arslanlar mevkinde tesis edilen ağaçlandırma sahasına dikildi. Böylece İzmir 140 dekarlık bir orman kazandı.

Ağaç dikmek, ormanları korumak, yeşil bilincini yaygınlaştırmak yalnız devletin değil, bu ülkede yaşayan her bireyin görevidir. Bu düşünceden hareketle 1995 tarihinde Cem Bakioğlu başkanlığında kurulan Ege Orman Vakfı'nın amacı; ağaçlandırma çalışmalarını ile sel baskınlarını ve erozyonu önleyici çalışmalar yapmak, ormanların her türlü tehlikeye karşı korunması için katkılarda bulunmak, ağaç, orman ve çevre bilincini yaygınlaştırmaya yönelik eğitim faaliyetleri yapmaktır.

İnci'den Dergisi için İnci Çevre Kulübü Başkanı Volkan Yeğiner sordu, Ege Orman Vakfı Genel Müdürü Metin Gençol yanıtladı.

### Projelerinizden söz eder misiniz?

#### Ağaçlandırma çalışmasını nasıl yapıyoruz?

Vakfımız, T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı ile ağaçlandırma protokolleri imzalıyor. Protokole göre Ege Orman Vakfı ağaçlandırılacak alanı iş makineleriyle teraslayıp fidan dikilecek hale getiriyor. Etrafına tel örgü çekiyor. Ağaçlandırma projesine uygun olarak Orman Mühendisleri nezaretinde fidan dikimlerini yapıyor. Ağaçlandırma bununla da bitmiyor. Beş yıl süreyle her fidanın Nisan – Mayıs aylarında çapası yapılıyor. Kuruyan fidan olursa değiştiriliyor. Beş yıl sonra fidanlar ağaç olup ormana karışıyor. Ege Orman Vakfı tüm bu hizmetleri T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı'na karşılıksız veriyor.

#### Ağaçlandırma çalışmalarımızdan örnekler

• İzmir'in Menderes İlçesi'ndeki en önemli içme suyu kaynağı Tahtalı Barajı Mutlak Koruma Alanı'na 438 bin fidan dikip bakımını yaptık. İçme suyunun kalitesi artarken erozyon önlendi.

• Aydın otoyolunda, 1998 yılında diktiğimiz fıstık çamları kozalak verirken konaklayan yolculara da görsel bir şölen sunuyor.

• Çeşme'de İzmir Valiliği ile işbirliği yaparak 382 bin fidan dikimini gerçekleştirdik. Bu



geliştirmek için eğitim ve koruma programını uygulamaya başladık.

•Doğanbey'de yanan alanda 293 bin fidan dikimi gerçekleştirdik.

•İnci Holding ile birlikte her sene kurucuları Cevdet İnci'yi anmak adına bu mevkide ağaçlandırma çalışmaları yapmaktayız. Askeri Birliklerle de ağaçlandırma çalışmalarımız devam ediyor.

### Ege Orman Vakfı HediyeLik Kutuları

Kendisine duyulan güven ve verilen desteği hizmetleriyle pekiştiren Ege Orman Vakfı; ağaçlandırma faaliyetlerine kaynak sağlayan kişisel ve kurumsal fidan bağışları, kutlama ve taziyeler için çiçek-çelenkler ve kartlarının yanı sıra doğal, lezzetli ve hijyenik ürünlerini de tüketicilerin beğenmesine sunarak elde ettiği geliri yine ağaç dikme faaliyetlerine yönlendirmektedir.

**Hediyesi Fidan Olan Ege Orman Vakfı Ürünleri İçeren Her Bir Yeni Yıl Armağanı Kutusu İçin Göndereceğiniz Kişinin Adına Sizin Armağanınız Olarak Ege Orman Vakfı Tarafından 10 Adet Fidan Dikilecektir.**

#### Kırsal Kalkınma Projeleri

Ege Orman Vakfı yöre orman köylüsünü kalkındırma amacıyla Fıstık Çamı, Badem yetiştirilmeyi amaçlayan ağaçlandırma projelerini destekliyor. Orman köylüsünü



fidan dikimi ve bakımında çalıştırarak onlara destekliyor ve istihdam sağlıyor.

Ayrıca, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından, "Sosyal Kalkınma Mali Destek Projeleri" kapsamında, Ege Orman Vakfı'nın Menderes ilçesinde Çatalca ve Yeniköy'de yaşayan orman köylülerini fidan yetiştirme, fidan dikimi ve bakımı konusunda eğiteceği proje kabul edildi ve tamamlandı.

#### Toplum Yararına Çalışma Projeleri

Türkiye İş Kurumu İzmir İl Müdürlüğü ile yaptığımız protokoller çerçevesinde "Toplum Yararına Çalışma Projeleri" gerçekleştiriyoruz. Milli gelirden en az pay alan orman köylülerini belirli süreler içinde ağaçlandırma, orman bakımı, yangın riskini azaltıcı işlerde çalıştırıyoruz.

#### Eğitim çalışmaları

Ege Orman Vakfı gönüllü öğretmenleriyle her yıl binlerce öğrenciyi görsel konfe-

rans veriyor, kırsal kesimi de köy toplantıları yaparak özellikle orman yangınları konusunda dikkatlerini çekiyor. 2011-2012 Eğitim döneminde 203 okulda 20 bin öğrenciyi gönüllü öğretmenlerimizle eğitim verdik.

#### Okuyucularımıza son olarak neler söylemek istersiniz?

Hepimiz üretirken, tüketirken doğadan alıyoruz. Doğadan aldıklarımızı geri vermenin bir yolu da ağaçlandırma çalışmalarını desteklemek. İnci Holding ve şirketleri kurumsal olarak "Küresel Isınma" ile ilgili pek çok teknolojik yenilikler yapıyor. Ayrıca her yıl Ege Orman Vakfı'na fidan başlatabiliriz yeni ormanların kurulmasına katkıda bulunuyor. Önemli bir ayrıntıda çalışanlarını fidan dikmeye özendiren Ege Orman Vakfı'nın "Gelecek kuşaklar orman yok demesin" sloganına sahip çıkıyor.

## Bozdağ-Eselli Tepesi Yamaç Paraşütü

İnci Doğa Sporları Kulübü (Eski adı İnci Extreme Sporlar Kulübü) kulüp üyelerinden Gökşin Akçalı, Demet Özkeleş, Belgin Usanmaz, İzzettin Altun ve Bertan Ergüç'ün katıldığı, yamaç paraşütü tutkunlarının da müdavimi olduğu Ödemiş'in Kaymakçı beldesinin doğusunda bulunan Eselli Tepesi'nde adrenalin dolu bir Pazar günü geçirdi. Hava akımı ve eğimin yamaç paraşütü için son derece uygun olduğu bu bölgede yeni merak salan herkes yamaç paraşütünü öğrenebilir.

Kulüp üyelerinin kendi arasında gerçekleştirdiği kura sonucunda Bozdağ'dan, yaklaşık 1200 rakımlı alandan tek atlayışı ise İnci Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Demet Özkeleş gerçekleştirdi.

Yöre halkından bu spora gönül vermiş olan sekiz kişinin, sabahın erken saatlerinden kulüp üyelerinin ayrılacağı saate kadar son derece misafirperver davranmaları ise mutluluk veriydi.



# Ren ve Mosel Vadileri

## Almanya

Yazan: Neşe Gök



Ren nehri kıyısında otelimiz Rheintotel Schultz - 120 yıllık bir otel.

2011 yılının yaz aylarında, ailece İzmir sıcağından bunalmış olarak bir yaz tatili planlamaya başladık. Çok şükür, her hafta sonu deniz, güneş, kum tatili yapabildiğimizin yanı sıra dünyanın sayılı şanslı bölgelerinden birinde yaşadığımız için bundan farklı, doğa, kültür ve ağız tadı peşinde ve en önemlisi, serin bir tatil için rotamızı Almanya'nın Ren ve Mosel vadilerine çevirdik. Bu bölgeyi özel yapan, Almanya'nın klasik bira kültüründen çok farklı olarak, Riesling üzümünden yapılan beyaz şarapları. Hele bir de Ağustos'un son haftası ve Eylül'ün ilk haftasına denk getirirseniz, bağbozumu şenlikleri, festivaller, sokak karnavalları ve binbir damak hoşlukları ile geçen bir tatili garanti edersiniz. Ren nehri, 1320 km boyunda, İsviçre'de başlayıp, Avrupa'yı boydan boya kat ederek, Hollanda Rotterdam'da denize dökülüyor. Nehrin en göz alıcı güzelliğe sahip bölümleri Almanya'da Bonn ve Mainz arasındaki kısım.

Bu bölgeyi gezmenin iki güzel yolu var. Karadeniz arabası ile ya da nehir turları ile...

Biz araba ile gezmeyi tercih ettik ama nehir turlarına katılanlar da çok methediyorlar.

Yolculuğumuz Düsseldorf havaalanına varış ve aracımızı teslim aldıktan sonra mini bir Köln gezisi ile başlıyor. Tipik bir Avrupa kenti muhteşem bir katedral, eski meydan, nehir kıyısında yürüyüş yerleri... Kısa bir yürüyüş turu ve nehir kıyısında yemek molasının ardından otelimize doğru yola çıkıyoruz. Otelimiz Ren nehri kıyısında küçük bir köy olan Unkel'de. Hayes Lemmerz'in Almanya'da Königswinter fabrikasına birkaç kilometre uzaklıkta Rheintotel Shultz. Bina 200 yıllık bir malikane, 120 yıldır da otel olarak işletiliyor. Dekorasyonu, servisi ve yemekleri ile o günleri yaşamamızı sağlıyor.

Eğer sizinle birlikte gezen ilkokul çağında bir çocuğunuz varsa, Avrupa'da nereye giderseniz gidin, bir gününüzü temalı parklardan birine mutlaka ayırın. Biz de seyahatimizin bir gününü otelimize 50 km mesafede Brühl şehrindeki, Avrupa'nın en büyük Tema Parkı Phantasialand'e ayırdık.

Fantasi, Afrika derinlikleri, 1920'lerin Berlin'i, Meksika, Mystery ve Çin olmak üzere altı ayrı temalı alandan oluşan parkta tüm aktiviteleri yapabilmek için iki gün ayırmanız gerekir. Biz biraz seçici davranarak bir günde



Mosel Nehri kıyısında Alken'de bir pencere



Phantasialand'de 1920'lerin Berlin'i

elimizden geldiğince gezmeye çalıştık. Yorucu, ama bir o kadar da zevkli bir gün için ideal bir parktı.

Yolculuğumuzun üçüncü günü otelimizden güneye doğru Ren nehri kıyısını takip ederek Koblenz'e gittik. Koblenz, Mosel ve Ren nehirlerinin birleştiği noktada kurulmuş çok güzel ve yeşil bir şehir. Tarihi eski şehir bölümünde güzel bir yürüyüşün ardından kıyıda dizi dizi gezi tekneleri dikkatimizi çekti. 1 saatlik, 2 saatlik, 3 saatlik ya da yarım günlük turlardan işinize hangisi gelirse katılabilir, nehir kıyısında başka bir köyde, ya da şato da inebilir, orada birkaç saat geçip, bir sonraki tekne ile geri dönebilirsiniz. Yol boyunca her tepenin üzerinde yer alan şatolar seyri daha da keyifli hale getiyor. Koblenz'de ayrıca, teleferek ile muhteşem manzaranın keyfini çıkararak nehrin öte yakasına geçebilirsiniz. Akşamüstü, nehrinden gördüğümüz köyleri, bir de yakından görmek için, arabamızla ren nehri kıyısından ayrılmadan biraz daha güneye doğru yola devam ettik. Hem hafta sonu, hem de bağbozumu zamanı olduğundan, her 3-5 köyde bir panayır alanı bizlerle karşıladı. "Eğer bir büfenin önünde uzun kuyruk varsa, kesin güzel ve zararlı bir yiyecek satıyorlardır" prensibi ile girdiğimiz kuyruklar bizi açıkçası hiç haksız çıkarmadı. Nefis soslu patates kızartmaları, sarımsaklı ekmeğe, kurabiye ve peynir çeşitleri Riesling şaraplarına eşlik ettiler.

Bir sonraki gün hedefimiz Mosel nehri kıyıları ve Trier... Dün olduğu gibi bugün de hayran hayran köyleri ve evleri seyrederek nehir kıyısından arabamızla ilerliyoruz.

Gönül her köyde durmak, gezmek istiyor ama ne mümkün. Gene de dayanmayıp, Alken adlı bir kasabada, Apfelstrudel (elmali tart) tabelasına karşı koyamıyoruz. Sıcak Apfelstrudal üzerine kaymak ve vanilyalı dondurma, yanında mis kokulu kahve, karşımızda gene yeşillikler içinde nehir manzarası... E yenilenleri bir de eritmek lazım, köyde kısa bir yürüyüş, küçük hediyelik dükkanlarından alışveriş yapıp, yola devam ediyoruz. Gene kıyı kıyı gezerken, yolumuz Cochem'den geçiyor. Bir kalabalık, bir curcuna, her taraftan müzik sesleri. Hemen arabamızı park edip, kalabalığın akışına kendimizi bırakıyoruz. Kasabanın her köşe başında ya bir müzik grubu, ya da bir bando, karşısında kurulmuş uzun masalar, geleneksel kıyafetlerini giymiş Almanlar, ellerinde gene Riesling şarapları. Tam yedik, içtik, doyduk, eğlendik artık gidelim diyeceğimiz sırada bandolu bir geçit töreni başlıyor. Gönümüzü Cochem'de bırakıp Trier'e geçiyoruz. Trier, büyükçe bir şehir, Lüksemburg sınırına yakın bölgede. Eski şehir meydanı, kiliseleri, şarap evleri ile tipik bir Batı Almanya şehri.

Ertesi gün otelimizden ayrıyoruz. Rotamız Utrecht üzerinden Hollanda. Dört gün de orada geçireceğiz, ama o kısım başka bir yazının konusu.

#### Meraklısına önemli notlar:

• Restoran bulmak her zaman kolay olmuyor. Önceden araştırma yapmak ve büyük şehirlerde iseniz, özellikle Cuma ve Cumartesi akşamları için rezervasyon yapmak gerekli. Öğlen yemekleri için de yemek

saatleri önemli. 15:00 - 18:00 arasında restoranların çoğu servis vermiyor. Dolayısı ile saat 14:00'den önce bir restorana oturmuş olmak lazım. Yoksa aç kalabilir, ya da kötü bir yemek yemek zorunda kalabilirsiniz.

- Yabancı dil konusunda hiç problem çekmezsiniz. Her yerde bir Türk ile karşılaşmanız kaçınılmaz.
- Pazar günleri büyük şehirler tenha ve sıkıcı oluyorlar. Seyahat programınızda dikkate almakta fayda var.
- Müzeler genelde Pazartesi günleri kapalı.
- Kitap önerim: Eyewitness serisinin Almanya kitabı.
- Phantasialand için hafta sonu olmayan bir günü tercih etmelisiniz, yoksa çok fazla sıra beklemek durumunda kalabilirsiniz.



## İnci Holding Örnek Vaka Olarak Gösteriliyor



20. Peryön İnsan Yönetimi Kongresi'nde İnci Holding örnek vaka olarak ele alındı. 3-5 Ekim 2012 tarihleri arasında İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleşen kongrede; İnsan kaynakları konusunda firmalara danışmanlık hizmeti veren Unida ile projeler gerçekleştiren danışman Maria Gardner örnek vaka olarak İnci Holding'i anlatırken, İnci Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Neşe Gök de projeleri hakkında kısa bir bilgilendirme yaptı.

## İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde Workshop

İnci Holding Kurumsal İletişim Yöneticisi Ezgi Hıra, İzmir Ekonomi Üniversitesi Reklam ve Halkla İlişkiler Bölümü son sınıf öğrencilerinin "Workshop" dersinde misafir eğitmen olarak katıldı. 12 Ekim 2012 tarihinde gerçekleşen dersin ilk bölümünde Hıra, İnci Holding ve kurumsal iletişim uygulamalarından söz ederken, ikinci bölümünde ise öğrencilerin sorularını yanıtladı.



## Hugo Boss 8. Operasyonel Mükemmellik Günleri



Hugo Boss Türkiye tarafından bu yıl sekizincisi düzenlenen "Operasyonel Mükemmellik Günlerine" Hayes Lemmerz Jantaş Süreç Geliştirme Müdürü Emine Uslu ve İnsan Kaynakları Müdürü Ece Kaya konuşmacı olarak davet edildiler.

Bu yıl için belirlenen "Değişim Yönetimi" teması kapsamında; Emine Uslu "Kültür Değişimi Yolculuğu" başlığıyla 2004 yılında başlayıp devam eden Operasyonel Mükemmellik yolculuğundaki Yalın 6 sigma ve TPM uygulamalarının tarihçesi, uygulanan sistemler, kazanılan başarılar, karşılaşılan zorluklar ve sekiz yıllık süreçteki değişim yönetimi ile ilgili tecrübelerini konuklarla paylaştı.

Ece Kaya ise kültürel değişim sürecini destekleyen Hayes Lemmerz Jantaş İnsan Kaynakları uygulamaları hakkında sunum yaparak tecrübelerini konuklarla paylaştı. 200 farklı firmadan 400 kişinin konuk olarak katıldığı organizasyonda Hayes Lemmerz Jantaş sunumları oldukça ilgi gördü.

## Yeni Asır Gazetesi CV Tasarım Yarışması

Yeni Asır Gazetesi tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen CV Tasarım Yarışması'nda İnci Holding Kurumsal İletişim ve Sosyal Medya Elemanı Metin Günvar, jüri özel ödülünü almaya hak kazandı. İnci Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim, jüri üyesi olarak katıldığı yarışmada katılımcılara haksızlık olmaması için Metin Günvar için oy kullanmadı. İnci Holding A.Ş.'de çalışma hayatına yarışmaya katıldığı CV ile başlayan Metin Günvar'ı kutlar, başarılarının devamını dileriz.



## İnci Lojistik Çalışanları Lösemi Hastaları İçin Gönüllü Kök Hücre Vericisi Oldu

İnci Lojistik çalışanları, lösemi hastalarının tedavilerine destek olmak adına 11-14 Haziran 2012 tarihleri arasında İzmir Alsancak Devlet Hastanesi Kan Alım Merkezi'nde lösemi hastaları için kan bağışında bulundu.

Sosyal sorumluluk bilinci ile bu tür desteklerin kurumsal firma çalışanlarından geldiğini gören hasta yakınları, memnuniyetlerini İnci Lojistik çalışanları ile paylaştılar.



## "Gönülden İşler" Ekibi Fark Yaratmaya Devam Ediyor



sine öğrencilerin eğitim ve gelişim gelişimine yönelik birçok kitap bağışlandı.

Öğrencilerin sosyal ve fiziksel gelişimlerine yönelik etkinlikler bu yıl ve gelecek yıl boyunca da devam edecek. Bunların arasında gençleri spora teşvik amaçlı yaptırılan ve direklerini bizzat HL Türkiye Operasyonları'nın diktiği voleybol sahası, tiyatro kulübü, dans kulübü gibi onların hayatına zenginlik ve fark katmayı hedefleyen birçok farklı etkinlik bulunmaktadır. Gönülden işler ekibi dünyada herkes için eşit derecede yaşam hakkı bulunduğu düşüncesi ile yola çıkarak Manisa hayvan barınaklarındaki bakıma muhtaç hayvanları

Kan acil değil,  
sürekli ihtiyaçtır



Haydi Türkiye, insanımız için "Sürekli Kan Bağışçısı" olmasın.



"Gönülden işler" ekibi; bireysel motivasyon, karşılıklı güven ve takım ruhuyla hayat bulan "gönüllülük" kavramının çalışma hayatının doğal bir parçası haline gelmesi için emeklerini, zamanlarını, tecrübe ve bilgilerini ortaya koyarak bir çok güzel etkinliğe imza atıyor.

Şimdiye kadar HL Türkiye Operasyonları ekibinin koordinasyonunda ve çalışanlarının katılımıyla gerçekleşen hayata anlam katan projeler arasında; Kızılay'ı yapılan kan bağışı kampanyası, Van depreminde zarar gören vatandaşlara gönderilen maddi destek ve Kısıkköy anaokuluna yollanan 8 koli oyuncak gibi bir çok proje bulunuyor.

Bu yılın ortalarında aktivite planına alınan kardeş okul TOKİ Çok Programlı Lisesi'nde ise yine HL Türkiye Operasyonları ekibinin ve çalışanlarının katılımıyla birçok güzel proje gerçekleştirildi. Kardeş okula tertemiz boyanmış, içinde gerekli tüm eşyalarıyla güzel bir "Çocuk Gelişimi Eğitim Odası" kazandırıldı, ayrıca okul kütüphanesi-



İN de halen devam etmekte olan "Gazete Toplama Kampanyası"na başlandı. Geniş katılımı bu kampanyada toplanan eski gazeteler barınak yetkilileri tarafından teslim alınarak ihtiyaçlar doğrultusunda değerlendirilecektir.



# Avrupa'nın en büyüğü



İnci Holding-Maxion Wheels ortaklığı ile ikinci jant fabrikasını Manisa'da hizmete açtı. Tesis 45 milyon euroya mal oldu

**HERKESE TEŞEKKÜR ETTİ**

**YÜZDE 90'I YURTDIŞINA**

OSİFDEKİ fabrikasının Avrupa'nın en büyük alüminyum jant işletmesi olduğunu söyleyen İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meral İnci Zaim, emeği geçen herkese teşekkür etti.

YENİ tesiste 200 kişinin istihdam edildiğini, ürünlerinin yüzde 90'ının yurtdışına satılacağını açıklayan Mustafa Zaim ise, "Toplam çalışan sayımız 1292 kişiye ulaştı" dedi. 7DE

## Yeni Asır



Manisa OSİF'de düzenlenen açılış törenine Manisa Valisi İbrahim Dağöz, milletvekilleri, Meral İnci Zaim, Dan İoşoçpe, Fred Bentley, Mustafa Zaim, Hakan Ünlü ve iş ortakları katıldı.

## İnci'den büyük yatırım

ALİ RÜZKAN MANİSA

İnci Holding'in, dünyanın en büyük jant üreticisi Brezilyalı Maxion Wheels Grubu ile ortaklaşa Manisa'da kurduğu alüminyum jant fabrikası, Manisa Olgazın Bölgesi'nde İnci Holding'in 4. ortak yatırım olan 2. alüminyum jant fabrikası 45 milyon euroya mal oldu. Yeni işletmelerde 200 kişi istihdam ediliyor. Yatırımın Avrupa'nın en büyük alüminyum jant fabrikası olma özelliğini taşıdığı belirtiliyor.

Manisa OSİF'deki açılış Vali İbrahim Dağöz, milletvekilleri, Dan İoşoçpe, Maxion Wheels CEO'su Dan İoşoçpe, Maxion Wheels CEO'su Fred Bentley, H.İ. Jant ve H. İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim, H. İnci Alüminyum Jant Fabrikaları Genel Müdürü Hakan Ünlü, iş ortakları, sendikası ve yerel misyonerleri de katıldı. Maxion-İnci Jant Grubu,

İnci Holding, dünyaca ünlü jant üreticisi Maxion Wheels ortaklığıyla, 45 milyon euroya Manisa'da kurduğu fabrikasını açtı

MOSİF'deki 4. fabrikasının da devreye girmesiyle 11 milyon 100 bin ağırlık jant üretim kapasitesine ulaştı. Grup, Manisa'daki diğer tesislerinde ürettiği jantlar ve sacdan mamul binalık etno jantlarında da yüzde 90'ın üzerindeki pazar payı ile Türkiye'de lider konumda yer alıyor. Mustafa Zaim, "200 kişiye ilave istihdam sağlandı. Toplam istihdamımız bin 292 kişi olacak. Yatırımımız tamamlanışında yeni tesisimizde 2.2 milyon alüminyum jant üretim kapasitesine ulaşacağız. Tesiste üretilen alüminyum jantların yüzde 90'ın ihracat edilecek. 2014'e kadar 400 milyon dolar ciro ve 300 milyon dolar ihracat hedefliyoruz" dedi. Meral İnci Zaim ise, "Grubu-

muza Jantaş markası ile 1998'de başladığımız ilk sinai faaliyetin bugün geldiği boyuttan çok mutluyuz. Jantaş dünya lideri Maxion Wheels-Hayes Lemmerz Grubu ile 20 yıl önce ortaklık yapıp ve global bir gruba kavuştuk. Tüm takasımıza, emeği geçen herkese ve Türk insanına güvencere ölkemizde yatırım yapar ortaklarımıza teşekkürlerimi sunarım" dedi.

İoşoçpe-Maxion CEO'su Dan İoşoçpe, İnci Holding ve Türkiye'ye güvenciklerini belirtti ve MOSİF'de alüminyum jant fabrikasının açılır olmalarını duyduğunda memnuniyetini ifade etti. H. İnci Alüminyum Jant Fabrikaları Genel Müdürü Hakan Ünlü de, "Alüminyum jant markamız global pazarlarda daha da güçleniyor. Ürünlerimiz know-how tecrübeniz ve Ar-Ge çalışmalarınızla pazar liderliğimizi sürdürüyoruz. Üretimimiz yıl içinde 9784 bin beyazın hedefliyoruz, yeni tesisimiz ile Türk ekonomisi için yaratığımız katma değeri daha da artıracağız" açıklamasında bulundu.

**İNÇİ AKÜ**  
Uzun Ömürlü Akü

**"UNİVERSİTELERİN İNCİLERİ" SÜRÜYOR**

İnci Akü'nün 2010 yılında çalışılmaya başlatıldığı ve 2011 yılında ilk adınımlarını attığı "Üniversitelerin İncileri" projesinde ikinci dönem başladı. Üniversite öğrencilerine mezun olmadan iş yaşamı ile tanışma fırsatı sunan proje kapsamında, 10 üniversiteden 11 "marka elçisi" belirlendi.

İnci Akü'nün Manisa'da bulunan fabrikasına ilk ziyareti gerçekleştiren gençler kariyer yaşamına ilk adımı atmış oldu. Öğrenciler, İnci Holding ve İnci Akü üst yönetiminden mentörlük desteği ve farklı alanlarda kişisel gelişim eğitimleri alacak. ■ İZMİR/DHA

**HİZMETİX**  
Şirketlere hizmet veren şirketlerin dergisi

İnci Holding  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Meral İnci Zaim**  
"İnci Holding dünyada ilk bine girmeyi hedefliyor"

"YESİDEF Üniversitesi" 2013'te hizmete girecek  
İstanbul'un yeni iş merkezi: Anadolu Yakası!  
DOD'dan 2013 öngörüler  
GESİDER: Ev güvenliğine ilgi artıyor



**makina tek**  
Kasım 2012/11 Fiyatı 6 TL SAĞI 181

**DOSYA  
MADENİ  
YAĞLAR**

En yeni  
5 işbirliği  
talebi

Makina  
teşviğinde sınıır  
düşürülmeli

TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı  
**ŞERİFE İNCİ  
EREN**

BİLESİM 2012

EGE  
**Hürriyet**



## Londra Zirvesi'nde İnci'yi anlattılar

60 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin köklü aile işletmelerinden İnci Holding, Family Business Network International'ın (FBN) Londra Zirvesi'ne katılıp, aile işletmelerinin geleceği konularında aktarılabilecek için kurumsallaşma sürecini vurguladı. Bu yıl 23'üncüsünü gerçekleştirilen ve dünyanın dört bir yanından gelen aile işletmelerinin 815 temsilcisi ile katıldığı zirvede, aile işletmelerinin global başarıya nasıl ulaşacakları masaya yatırıldı. Zirvede İnci Holding'in aile işletmesi, gelişim süreci ve faaliyet alanları ile ilgili katılımcılara bilgi veren Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci ve 3. Kuşak İyicel Şahin, Hakkın Akca'ca'yla bir moderasörlüğünde gerçekleşen oturumun moderatörlüğünde bir söyleşiyi gerçekleştirdi.

### COK CALISMAK SART

Açıklamalarda, şöyle denildi: "Nabihah o'dağımız İnci Holding şirketleri aracılığıyla otomotiv yan sanayi sektörüne odaklanarak, aile işletmelerinin geleceği konusunda derinleşti. Bu yıl 23'üncüsünü gerçekleştirilen ve dünyanın dört bir yanından gelen aile işletmelerinin 815 temsilcisi ile katıldığı zirvede, aile işletmelerinin global başarıya nasıl ulaşacakları masaya yatırıldı. Zirvede İnci Holding'in aile işletmesi, gelişim süreci ve faaliyet alanları ile ilgili katılımcılara bilgi veren Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci ve 3. Kuşak İyicel Şahin, Hakkın Akca'ca'yla bir moderasörlüğünde gerçekleşen oturumun moderatörlüğünde bir söyleşiyi gerçekleştirdi.

Yapılan kendine has olduğu için kurumsallaşma için çalışmaları, aile işletmelerinin geleceği konusunda derinleşti. Bu yıl 23'üncüsünü gerçekleştirilen ve dünyanın dört bir yanından gelen aile işletmelerinin 815 temsilcisi ile katıldığı zirvede, aile işletmelerinin global başarıya nasıl ulaşacakları masaya yatırıldı. Zirvede İnci Holding'in aile işletmesi, gelişim süreci ve faaliyet alanları ile ilgili katılımcılara bilgi veren Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci ve 3. Kuşak İyicel Şahin, Hakkın Akca'ca'yla bir moderasörlüğünde gerçekleşen oturumun moderatörlüğünde bir söyleşiyi gerçekleştirdi.

3. Kuşak başla Aile işletmelerinde aile işletmelerinin geleceği konusunda derinleşti. Bu yıl 23'üncüsünü gerçekleştirilen ve dünyanın dört bir yanından gelen aile işletmelerinin 815 temsilcisi ile katıldığı zirvede, aile işletmelerinin global başarıya nasıl ulaşacakları masaya yatırıldı. Zirvede İnci Holding'in aile işletmesi, gelişim süreci ve faaliyet alanları ile ilgili katılımcılara bilgi veren Yönetim Kurulu Üyesi Perihan İnci ve 3. Kuşak İyicel Şahin, Hakkın Akca'ca'yla bir moderasörlüğünde gerçekleşen oturumun moderatörlüğünde bir söyleşiyi gerçekleştirdi.

## GÖZLEM

### "İnci Ailesi" 2023 yılı hedefine el ele ilerliyor

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi.

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi. İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi. İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi.



**BOYNERDEN EĞİTİM SEFERBERLİĞİ ÇAĞIRISI**  
İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi. İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Meriç İnci Zaim, beşinci 30. yılını kutladığı toplantıda, "2023'te atırdada ilk bir 'de ölmeyi" ve "gnc" şirketlerini 3. kuşaka devretmeyi" hedeflediklerini söyledi.

SABAH

Büyüklen en iyi gazetesi.

**EGELİ**

SABAH AKADEMİSİ

## 4445Akü Yol Yardım Hattı

Otomotiv yan sanayi sektöründe ana ve paralarında bayirlerin gelişimini destekleyecek projeler ortaya koyan İnci, 4445Akü yol yardım hattı ile akü değişim hizmeti konusunda araç kullananlar destek oluyor.

İnci'nin, araç kullananlara hızlı hizmet ve kaliteli ürün desteği sağlamak amacıyla hazırladığı 4445Akü (258) yol yardım hattı, İnci Akü Bayileri için yeni bir hizmet kanalı olacak. 4445Akü yol yardım hattı hakkında bilgi veren İnci Genel Müdürü Serdar Demirel, "4445Akü, araç kullananların en kısa sürede en iyi hizmeti alması için hazırladığımız Aracılık yolda Kalkan hizmet. 4445Akü'yi arayarak çağrı merkezimize ulaşılabilecek durumda olan ve yakın İnci Akü Bayisi ile iletişime geçebilir. İnci Akü Bayileri sorunu tespit edince araç kullananları bilgilendirerek ve diğer sorun aküden kaynaklıyorsa, İnci Akü markasının ürün ve hizmet kalitesini tüketiciyle ulaştırarak ve yakın satış noktaları bilgilendirilerek veya yarıdan diğerleri özenerji sunacak. Akü bayilerinin de standart bir fiyat üzerinden yol yardım hizmeti sunması amaçladığımız projemiz

Temmuz ayında İstanbul'da başlayan uygulama kısa sürede tüm Türkiye'ye yayılacaktır" dedi. İnci 4445Akü Projesi ile bayileri destekliyor. Sektörde bayilerin faaliyetleri için proje olan ve bayilerin uzmanlaşmalarını hedefleyen İnci, araç sahipleri için de garantiler bir hizmet imkanı sunuyor. Herkesin de bayilerin potansiyelini hizmet faaliyetleri için destekleyen İnci, otomotiv sektöründe otokarın "İnci" olarak çağrı merkezine bayilere farklı bir hizmet kalitesinde birlikte enerji konusunda da birer uzman olmalarını sağlıyor. Verdiği eğitimlerle de Akü Bayilerini destekleyen İnci, tüketiciye satın almadan önce hizmete kadar alacağı her hizmet konusunda güven sağlıyor.



## Çevre dostu tekne, ödül getirdi

İnci Akü, çevre dostu, elektrikli motorlu tur teknelerinin geliştirildiği "mavi deniz, özgür caretta" projesiyle, 10. yılını kutlayan Agora Rotary Kulübü'nden ödül aldı. Ödülü, İnci Akü adına Pazarlama Müdürü Damla Arkan aldı. İnci Akü'nün teknoloji sponsoru olduğu proje, Agora Rotary Kulübü'nün "meslek hayatı" projesi kapsamında gerçekleştirildi. İnci Akü, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Dayan Belediye'si, tekne kooperatifi ve özel tekne sahiplerinin çalışmalarıyla birçok alanda iyileştirme yapımından arındırıldı. Dayan'da temiz kalmaya ve gülerimden arındırılması için "mavi deniz, özgür caretta" projesi'ni geliştirdi, 6 teknenin motoru dizelden aküye dönüştürüldü. Pazarlama Müdürü Arkan, "4 yıl süren Ar-Ge çalışmalarımızla enerjisinin aküden alan, çevre dostu, elektrikli motorlu tur teknelerini geliştirdik. patentimiz oldu. Dayan'ın temiz kalmasını sağlamak ve caretta caretalları yaşam alanını korumak için tüm teknolojileri elektrikli motorluya dönüştürülmesini hedefliyorduk. Elektrikli motorlar özgül ağızla çalışmıyor, sınırsız sürebiliyor ve çok daha sessiz" dedi. Arkan, dönüştürüldükleri "caretta bot'u", Dayan Tekne Kooperatifi'ne devrettiklerini de söyledi. "Bu teknenin sağlığıyla kazandı, yeni teknolojilerin dönüştürülmesi için oluşturduğumuz fons aktarıcağız. Dönüştürdüğümüz 4 tekne, Brilliant Turizm'e aile gez tekneleri" dedi.

İnci Akü adına ödülü, Pazarlama Müdürü Damla Arkan aldı.



## Yaban Kuğuları

**Kitap Adı:** Yaban Kuğuları  
**Yazarı :** Jung Chang  
**Yayınevi :** İnkılap  
**Sayfa Sayısı:** 520  
**Özetleyen / Öneren :** Duygu Yenigün – Muhasebe sorumlusu, İnci Holding A.Ş.

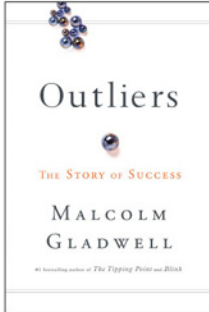
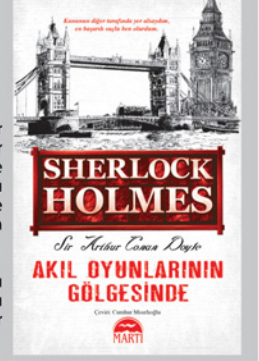
Bu kitap aslında bir nevi yazarın otobiyografisi. Kitap, Çin'de biri komünist devrim öncesinde, diğeri devrim esnasında ve sonucusu da devrimin sonrasında yaşayan, aynı aileden üç kadının gözünden ve yaşam öykülerinden hareketle, uzunca bir dönemde irdeliyor. Bir halkın, bir ülkenin geçirdiği dönüşümü anlatıyor ve maalesef tüm bu dönüşüm sürecinde her dönemin halkı kendi acılarını, zorluklarını yaşıyor. Üç kuğudan ilki, yazarın büyükannesidir. İki yaşından itibaren, ayakları büyümesin diye bağlanmış (Çin'de eski bir gelenek, kadının ayakları ne kadar küçük ise o kadar makbuldür, bu yüzden çocukluktan itibaren ayaklar bağlanır, büyümesi engellenir ve bu süreç çok acıdır) fakir bir ailenin kızı. Kendi babası tarafından güçlü bir generale metres olarak satılır. Generalin bir eşi ve birçok daha metresi vardır. Genç kız altı yıl boyunca bir evde yalnız başına, hizmetçilerle yaşar. Ailesini bile ziyaret edemez. Ama bu arada bir kızı olur. General altı yıl sonra onu ziyarete gelir, kızına isim verir ve gene gider... İkinci kuğu generalin kızı ve yazarın annesidir. Babasının erkek mirasçısı olmadığı için,

generalin ölümünden sonra kızının başına gelecek olanlardan endişelenen annesi onun öldüğü yalanını söyler. Kızı ailesinin yanında büyütür. Bu arada Çin'in çehresi değişmektedir. Kızı, annesinin tam tersi bir yaşam benimser ve Komünist Parti'ye ve Mao Zedung'un Kızıl Ordusu'na üye olur. Komünizme büyük bir ümit bağlanmıştır. Ülke halkı yoksulluktan kurtulacak ve eşitlik olacak umudunu taşırlar. Bu arada yazarın babası ile evlenirler ama parti onları tüm hayatları üzerinde egemendir. Kendi hayatlarını bile yaşayamazlar. Ayrıca partiyeye yaranmak isteyen birçok üye, birbirleri hakkında asılsız söylentilerle ihbarlarda bulunurlar. Aile arkasını kollayarak ve korku ile yaşar. Üçüncü kuğu ise yazarın kendisidir ve bambaşka bir nesildir. Bir korku ve baskı ortamında büyür. Komünizme bağlanan umutlar çökmektedir ve anneannesi ile annesinden daha az değerli yaşadığı acılar. Kültür devrimine ve Mao'nun ani ölümü ile dengelerin değişmesine tanık olur.

**Kitap Adı:** Sherlock Holmes-Akıl Oyunlarının Gölgesinde  
**Yazarı :** Sir Arthur Conan Doyle  
**Yayınevi :** Martı Yayınları  
**Sayfa Sayısı:** 400  
**Özetleyen / Öneren :** Metin Günvar - İnci Holding, Kurumsal İletişim ve Sosyal Medya Elemanı

"İnsan beyninde çözülemeyecek kadar zor, tahmin edilemeyecek kadar karmaşık duygular ve arzular vardır. O arzuların karanlık olanlarına gelince; işte onlar oldukça soğuktur ve kişiyi adeta buzdan bir kütleye çevirir. Gözleri kör eden bu ürkütücü ruh halleri, insanın aklının ucundan bile geçiremeyeceği şeyleri yapmasını sağlar. Benim için, karanlıkta kalmış bu insanların yol açtığı kötülükleri sona erdirmek. Suçluları ayrı ayrı çözümlenemeyip, her kılığa bürünebilme yeteneğimle doğru izlerin peşinden gittiğime inanıyorum. Uyguladığım yöntemler ise, en az izini sürdüğüm suçlular kadar farklı. Ve şunu bilmenizi isterim ki, kesinlikle hepsi işe yarıyor..." Sherlock Holmes.

Dünyaca ünlü dedektif Sherlock Holmes, kendine özgü karakteri ve yaşadığı birbirinden farklı maceralarıyla uzun yıllardan beri siz okurları etkisi altında tutmaya devam ediyor. Toplam 56 çarpıcı hikâyeden oluşan eserin bu "İk" kitabı, sizi insan zekâsını zorlayan tuhaf suçlar ve cinayetler dünyasında gezdirirken, gerçeğe giden bir yolda yalnız olmadığınızı da hissettiriyor...



**Kitap Adı:** Outliers (Çizginin Dışındakiler)  
**Yazarı :** Malcolm Gladwell  
**Yayınevi :** MediaCat  
**Sayfa Sayısı:** 224  
**Özetleyen / Öneren :** Aşşe Merve Yıldız - İnci Lojistik, Kurumsal İletişim ve Pazarlama Sorumlusu

Amerika'da en çok satılan listesinde ilk sıralara geçen "Outliers", "Bazı insanlar neden daha başarılı olur?" sorusunun cevabını veriyor.

Başarılı insanların zeki ve hırslı oldukları söylenir... Outliers'da başarının gerçek hikâyesinin bundan çok farklı olduğu ve bazı insanların neden başarılı olduklarını anlamak için, bunların çevrelerine daha dikkatli bakmamız gerektiği iddia ediliyor. Mesela kişilerin aileleri, doğum yerleri ve hatta doğum tarihleri... Başarının hikâyesinin görüldüğünden daha karmaşık ve çok daha ilgi çekici olarak işlendiği bu kitapta; ne kadar IQ sahibi olursanız olun, ne kadar yetenekli ve konunuzda bilgi sahibi olursanız olun başarılı olabilmek için bunların yanında çok daha farklı etkenlerin olduğu vurgulanmaktadır. Yazar, bu etkenlerin çok çalışarak ve farklı bakış açıları yakalayarak elde edilebileceğini dünyaca ünlü çizginin dışındaki örneklerle açıklıyor.

# LOJİSTİK ÇÖZÜMLERDE EN GÜÇLÜ HAMLENİZ!

Uluslararası Taşımacılık

Proje Lojistiği

Tedarik Zinciri Çözümleri

Müşteri Odaklı Hizmet

Depolama ve Dağıtım

**İNCI AKÜ®**  
Uzun Ömürlü Akü

**Enerjinizin hep yüksek olduğu  
güzel bir yıl geçirmeniz dileğiyle...**

SMP

FORMUL  
A

En Güçlü  
Uzun Ömürlü  
Akü  
Her İklimde

En İyi Akü  
Her İklimde  
Her İklimde  
Her İklimde

EN İYİ  
AKÜ



  
İNCI HOLDİNG

  
[www.inciaku.com](http://www.inciaku.com)  
[www.incitas.com.tr](http://www.incitas.com.tr)