

# inci'den

Aralık 2013  
İnci Holding A.Ş. Yayınıdır



ORTAK HEDEFİMİZE DOĞRU İLERLİYORUZ

## İçindekiler

### İmtiyaz Sahibi

İnci Holding A.Ş. adına  
Perihan İnci

### Genel Yayın Yönetmeni

Ezgi Hıra

### Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Metin Günvar

### Yazı İşleri

Başak Ertaş Gödek

Belgin Usanmaz

Damla Arkan

Demet Özkeleş

Ebru Güven

Eda Alver

Elif Yılmaz

Ezgi Kesimli

Füsun Toros

Gökşin Akçalı

Hülya Zengin Gedik

Kerem Çomoğlu

Neşe Gök

Özlem Arkan

Suna Demirörs

Volkan Yeğiner

### Yayın Türü

Yaygın Süreli Yayın

### Baskı Tarihi:

### Yönetim Yeri

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

### Ön Hazırlık

Fikirhane Grafik Atölyesi  
Tel: 0232 421 52 58  
3boyut@3boyut.com.tr  
info@3boyut.com.tr

### Baskı ve Cilt

Umur Basım ve Kırtasiye  
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.

## 02-03 • Gündem

Automotive News Europe  
Sinerji Toplantısı

## 04 • İNCİVAK

İncivak Bursiyerleri Yaşam Yolunda  
CV Hazırlama ve İş Görüşme Teknikleri  
Semineri

## 05 • İnci Akademi

Trafikte Dikkat= Uzun Hayat

## 06-09 • İnci Akü

İnci Akü Hayata Enerji Kattı  
İnci Akü Web Sitesine Üç Uluslararası Ödül

## 10-12 • HL Türkiye Operasyonları

Hayes Lemmerz Türkiye Operasyonları  
Kuruluş Yemeklerinde Buluştu

## 13-15 • İncitaş

OYDER Diyalog Toplantısı  
İnci Akü Anraka Bayisi Musa Acar

## 15 • ISM

22. Kış Olimpiyatları'nda ISM Minibarlar  
Kullanılacak

## 16 • İnci Sigorta

İnci Sigorta'ya Axa Sigorta'dan Ödüller

## 17 • İçimizden Biri

İnci Holding A.Ş. Merkezi Satınalma Müdürü  
Yalçın Yarenci

## 18 -19 • İnci Lojistik

İnci Lojistik'de BİZ Yaparız

## 20 • Sosyal Sorumluluk

Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi

## 22-23 • Bir Konuk

Semih Yalman

## 24-25 • Sosyal Kulüpler

Sıra Dışı Bir Hafta Sonu- Cehennemdere Vadisi

## 26-27 • Gezi

Kalimeral



"Mutluluk; yaşamak, yaşatmak ve paylaşmaktır"



## Yeni Ufuklara Yelken Açmak İçin Önce Demir Almanız Gerekir

Zaman içinde çevre şartlarını, süreçlerimizi, rakiplerimizi, tedarikçilerimizi çok iyi bildiğimiz, uzmanlaştığımız işlerimizde, iş yapış şeklimizde bir yetkinlik geliştiririz.

Neredeyse o işleri gözümüz kapalı halde yaparız. O alanla ilgili her şeyi bildiğimizi düşünürüz. Her şeye hakimizdir. Kendimize sonsuz güveniriz.

Kendimize bir konfor alanı yaratırız. Dışarıdan gelen uyarılar, değişiklik ihtiyacı sinyalleri bu alanı geçemez; geçseler de o sorgulamayan sistemin içinde erirler, etkileri olmaz, kaybolur giderler.

Günümüz çevre şartları her an, her saniye değişiyor. Yeni teknolojiler, sosyal alışkanlıklar, hızlanan iletişim nedeniyle her gün iş yapış tarzımızı gözden geçirmemiz gerekiyor.

### “ Yeni Ufuklara Yelken Açabilmek İçin Konfor Alanlarımızı Terk Etmeliyiz...”

Değişen şartları ve ortaya çıkan yeni fırsatları göz ardı ederek bulunduğumuz konumu korumamız mümkün değil.

Yaratılan konfor alanını terk etmek çok zordur. Rakiplerin kullandığı yeni yöntemleri görmek istemeyiz.

Bir gün bir bakarız ki, ayaklarımızı bastığımız o sağlam toprak parçası kaymaya başlamış, elden gidiyor. Bunun farkına vardığımızda, üstüne gökdelenler inşa ettiğimiz o toprak parçasını kurtarmak için çok geç kalmış olabiliriz.

Bir gemi demir almadan, bulunduğu limanı terk edip yeni ufuklara yeni keşiflere yelken açamaz.

Bir gemi için limanda bulunmak ne kadar emniyetli, ne kadar konforlu ve huzur doludur. Mürettebat kendini güvende hisseder. Fırtına, endişe, zorlayıcı yeni şartlar, bilinmezlik yoktur.

Limanda demir atmış halde durmak iyidir de, orada fazla kaldığınızda gemi köhnemeye başlar, mürettebat tembelleşir, kaptan sefahate alışabilir.

Oysa liman bir durak olmalıdır. Limana yanaşmak; yeni rotayı, hedefi belirlemek; lojistik ikmalini yaparak, yeni rotada olası riskleri hesaplayıp buna göre gereksinimleri tespit etmek için olmalıdır. Eldaki kaynaklara göre ne kadar uzağa gidilebileceğini öngörmek, menzile göre ihtiyaç duyulabilecek yeni kaynakları yaratmak gerekir. Durduğumuz yere yeni ufukların toprakları gelmeyeceğine göre, limandan demir alıp bu topraklara ulaşmalıyız.

İnci Holding olarak yeni işler, yeni kazançlar, yeni müşteriler için, şimdiye kadar kazandıklarımızı, kaynaklarımızı, tecrübelerimizi, mürettebatımızı bordamıza alarak yeni yol haritamızı, stratejimizi planladık.



Rotamızı yeniden gözden geçirdik, olası riskleri, gereksinim duyduğumuz kaynakları saptadık.

Şimdi cesaretle yöneticiler ve çalışanlar olarak konfor alanlarımızı terk etmek zamanıdır.

Yeni yeteneklerle büyüyen, tecrübeli ve yetkin insan kaynağımızla yaptığımız işlere yeni bir gözle bakıyor, yeni iş yapış tarzları, yeni yaklaşımlar geliştiriyoruz.

2023'te Cumhuriyetimizin 100. yılında ilk binde olma vizyonumuza giden yol haritamız kuşkusuz zor ve meşakkatli!

“ Şimdi limandan ayrılma zamanı !  
Rüzgarımız bol, fırtınamız az,  
gözümüz ve görüşümüz açık, kalbimiz  
cesaret, inanç ve güvenle dolu olsun !  
Hep birlikte yolumuz açık olsun...”

Perihan İnci  
Yönetim Kurulu Başkanı

**Automotive News Dergisi bu röportaj ile ilk defa Türkiye'den bir firmaya yer veriyor. Aralık sayısında yayınlanan röportaj İnci Holding'in ilk uluslararası sektör röportajıdır. Amacımız, bu röportajlarla uluslararası platformlarda varlık göstermektir.**

AUTOMOTIVE NEWS EUROPE

SUPPLIERS

## 'Ready to run'

Turkey's İnci aims to be top 100 supplier by 2023

Turkish conglomerate İnci Holding aims to be one of the world's top 100 automotive suppliers by 2023 with sales of \$2 billion, up from the equivalent of \$496 million in turnover last year. Through its partnership with lochpe-Maxion, İnci already contributes to the global leader in steel and aluminum wheels. The company, which also makes starter batteries primarily for the after market, plans to grow through automotive and non-automotive acquisitions starting in 2014 and by offering affordable engineering services. İnci President Perihan İnci, daughter of company founder Cevdet İnci, outlined the company's plans during an interview in Izmir, Turkey, with Automotive News Europe Managing Editor Douglas A. Bolduc.

What does İnci have planned for 2014?

This year we've worked hard on organizing, planning and developing an investment strategy. We are like an athlete training for a competition because now we are really ready to run. We want to stay ahead of our competitors and for that we have to make some mergers and acquisitions. Some of them will happen before the end of 2014. These mergers and acquisitions will be in sectors we are currently as well as new business areas and they'll take place in Turkey as well as in other countries.

Automotive currently accounts for about 90 percent of your annual sales. Is that too much?

We're aware that this is risky so we are looking for opportunities in other areas. We are already looking to expand our businesses in logistics and waste management because both of these areas fit well with our automotive business. We export nearly 80 percent of what we produce in Turkey so we can also transport goods for other companies.

What about automotive deals?

We are looking to produce more sophisticated parts as well as do the engineering for these parts because that provides even more added value. In order to reach our targets, we need these types of products and services.

Where are you looking?

The crisis in Europe has left some companies in financial trouble. We are looking at companies there to see if there is something we can do or whether it makes more sense to make an acquisition. We're not looking at small companies. The key things we're looking at are the company's turnover, industrial know-how and customer list. We can also move the production here, where labor costs are cheaper.

What is the hourly wage in Turkey?

It's 4 euros to 7 euros per hour for a blue-collar worker.

Is İnci profitable and will it be profitable in 2014?

Yes, İnci is profitable and we aim to be profitable in 2014, but it's really getting harder, especially in the auto sector. This is because of the competition with other suppliers as well as other countries.

Are your auto operations profitable?

Yes. But we need this to be sustainable because there is a very thin line between profitable and unprofitable.

What's being done to help boost margins in your automotive businesses?

We've spent the last decade concentrating on r&d and innovation. Compared with Europe, the cost of engineering is very competitive in Turkey. This gives us the chance to provide more added value for our customers.

What is the average cost for engineering services?

It is 10 euros to 12 euros an hour.

What convinced İnci to move from being a low-cost producer to a company that also offers r&d expertise?

Turkey had a geographic advantage because we are close to Europe and we have a trade agreement with the EU. In the past, China seemed so far away for many and communication was more difficult. That advantage no longer exists so we must offer something more to our customers, such as engineering skills and innovation.



### Meet the boss

■ NAME: Perihan İnci

■ TITLE: President, İnci Holding

■ AGE: 50

■ MAIN CHALLENGE: Boosting profit margins in automotive business by winning more r&d and engineering work from customers.

What percentage of your wheel business is original equipment and what percentage is aftermarket?

For aluminum wheels it is 100 percent OE and for steel wheels it is 95 percent.

Who are your top auto customers?

Ford, Toyota, Renault, Honda and Hyundai.

What percentage of the battery business is OE vs. the aftermarket?

It's about 80 percent aftermarket and the rest is OE.

When and why did you leave the original equipment business for batteries?

It was around 2000 to 2004. We left because we didn't see a chance to survive. The margins were too thin. We focused on the aftermarket and on boosting our r&d and we've built up the OE business again. Also, if you don't have any after market share, you cannot survive during a crisis like in 2008 and 2009. [ANI](#)



## Sinerji Toplantısı

İnci Holding Sinerji Grubu 4 Kasım 2013 tarihinde İnci Holding Gaziemir Merkez Binası'nda bir araya geldi. 2013 yılı değerlendirmesi ve yılsonu tahminlerinin yapıldığı toplantıda İnci Holding CEO'su Hakan Göral 2014 yılı için ön plana çıkan gündem maddelerini Sinerji Grubu ile paylaştı.



İnci Holding Sinerji Grubu 4 Kasım 2013 tarihinde İnci Holding Gaziemir Merkez Binası'nda bir araya geldi. 2013 yılı değerlendirmesi ve yılsonu tahminlerinin yapıldığı senenin son Sinerji Toplantısı'nda İnci Holding CEO'su Hakan Göral 2014 yılı için ön plana çıkan gündem maddelerini Sinerji Grubu ile paylaştı. İnci Holding Kurumsal Yönetim ve Strateji Yöneticisi Özlem Arkan'ın strateji çalışmalarının son durumuyla ilgili bilgi verdiği toplantı İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci'nin kapanış konuşmasıyla sona erdi.

Perihan İnci konuşmasında tüm yöneticilerin, "Cumhuriyet'in 100. yılında dünyada ilk 1000'de olmak" vizyonuna ulaşmak için, üzerlerine düşen sorumluluk, ihtiyaç ve eldeki kaynakları tanımlayarak doğru ve etkin adımların atılması için organize olmalarını istedi. Perihan İnci şöyle devam etti: "Neyi, nasıl yaparsak vizyonumuza ulaşıyoruz senaryoları üzerinde sürekli ve yeniden çalışmalıyız. Her gün güne başlangıç sorumuz; "Neyi, nasıl ve hangi zaman dilimi içinde yaparsak vizyonumuza ulaşıyoruz; bugün vizyonumuz için ne yaptık?" soruları olmalıdır."

## İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci DEU'da



İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci; Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi'ne 25 Kasım 2013 tarihinde konuk konuşmacı oldu. Her hafta iş dünyasından başarılı bir kadının katıldığı "İş Yaşamında Kadın" dersinde konuşan Perihan İnci, gençlerle kendi kariyer yolculuğunu ve iş yaşamıyla ilgili tecrübelerini paylaştı.

Üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencilerin seçmeli olarak aldığı derste Perihan İnci: "Son beş yıllık verilere göre kadınlar daha çok orta düzey yönetici olarak şirketlerde yer alıyor. Ayrıca Türkiye'de CEO pozisyonundaki kadın oranı yüzde 12, Finlandiya yüzde 13'lük oranıyla kadın CEO oranlarında birinci sırada. Dünya ortalamasında kadın CEO oranı rakamı yüzde 5 iken Türkiye'de böyle bir seviyeye

gelmiş olması sevindirici görünse de kadın istihdamı açısından dünyanın pek çok gelişmiş ülkesinin gerisindeyiz." dedi. Credit Suisse sonuçlarına da değinen Perihan İnci: "Credit Suisse'in 2500 şirket üzerinde yaptığı araştırmada 2005'ten bu yana Yönetim Kurullarında 1 kadın üye bulunan şirketlerin, kadın üye bulunmayanlara göre %26 daha iyi performans gösterdikleri belirlenmiş. Çünkü kadınlar organizasyonel etkinlikte daha iyi skorlara sahipler, tartışmalara daha açık olma eğilimindedir ve varlıkları farklı fikirlerin ortaya konmasını sağlayarak daha iyi kararlar alınmasını sağlıyorlar. Kadın liderler tarafından yürütülen şirketler %4 daha iyi büyüme ve özkaynak karlılığı sağlamaktalar." dedi.

Girişimci olma konusunda da önemli noktalara değinen Perihan İnci, konuşmasının sonunda öğrencilerle yaptığı soru-cevap ile dersi sonlandırdı.



## Cevdet İnci Eğitim Vakfı – İncivak’a Bağış Yapmak

Toplumsal hayatımızda çok önemli yeri olan vakıf kurumunun işlevlerini yerine getirebilmesi için gelirin olması ve bağış alabilmesi gerekir. İNCİVAK, kurucumuz Cevdet İnci'nin bağışladığı arazilerden gelen gelirler ve grup şirketlerinden gelen bağışlarla eğitime destek olmaktadır.

Aslında, isteyen her kişi İNCİVAK'a bağış yapabilir. Önemli olan bağışın miktarı değil, arkasında yatan iyi niyettir. "Damlaya damlaya göl olur" atasözünün söylediği gibi, ufak bağışlar birikir ve kayda değer bir rakam olur. İNCİVAK'ın önemli gelir kaynaklarından biri de "Özel Burs Havuzu"na yapılan özel kişi bağışlarıdır. Özel Burs Havuzu'na katkıda bulunan kişi, isterse, kendi belirlediği bir öğrenciye burs verilmesini talep edebilir; ya da verdiği paranın başvuru yapan herhangi bir ihtiyaç sahibi başarılı öğrenciye verilmesini isteyebilir. Aynı şekilde, okul ya da yurt yapımı için şartlı bağışlar yapılabilir.

*İNCİVAK'a bağış yapabilmek için:*

Türkiye İş Bankası Ege Kurumsal Şubesi TR87 0006 4000 0013 3990 0248 63 no.lu hesaba isminizi ve dileğinizi belirterek bağış yapabilirsiniz...



*İNCİVAK, her yıl Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinde okuyan gençlere burs vererek, onların yaşamlarında dokunmaktadır. Bu gençlerin okullarından gelen teşekkür sertifikaları, eğitime olan desteğin bu kurumlar tarafından da takdir edildiğini göstermekte...*

## İYTE 11. Ne Üretelim Proje Yarışması



İNCİVAK, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nün 10 yıldan bu yana, üniversitelerde bilimsel çalışmalarını desteklemek amacıyla düzenlediği "Ne Üretelim" proje yarışmasına uzun yıllardır katkıda bulunmakta, Cevdet İnci'nin İNCİVAK bursları ve ödülleri yönetmeliğine koyduğu "Cevdet İnci Başarı Ödülü"nü hayata geçirmek amacıyla, söz konusu yarışmaya geçen yıl, lisansüstü çalışmalar alanında eklenen "Cevdet İnci Başarı Ödülü", bu yıl ilk kez sahibini buldu. İnci Akü işletmesinden Sibel Eserdağ ve Sinan Yılmaz'ın proje değerlendirme jürisinde bulunduğu, lisansüstü çalışmalar alanında katılan 6 proje içinde 1'liği "Gümüş Nanoparçacık Katkılı Su Arıtım Membranı Üretimi" projesiyle kazanan Koray Eren, Büşra Burcu Yılmaz ve Başak Keskin'e toplam 5,000 TL'lik para ödülü verildi.

### İncivak Bursiyerleri, Yaşam Yolunda

Çiçeği burnunda İYTE Başarı Burslusu Emine Tokmak, profesyonel yaşama adım atar atmaz "Daha fazla ihtiyacı olan öğrencilere verebilirsiniz" diyerek İNCİVAK bursunu iade etti. Emine Tokmak, dürüstlüğü ve ince düşüncesi ile yaşamda her zaman başarılı olacak ve takdir edilecektir.

*İNCİVAK mezunlarından*

- İdris Albayrak, FAGA İnşaat A.Ş.'de Mimar,
- Burcu Kılıçkap, Ford Otosan'da Ürün Planlama Mühendisi,
- İlhan Bulut Türk Telekom'da Uzman,
- Ozan Canpolat, Bigi Tekstil'de Mühendis
- Mesut Sidar, yabancı bir firmada petrol mühendisi olarak iş yaşamına adım attılar.

### ADÜ Karacasu Memnune İnci Meslek Yüksek Okulu'nda Etkinlik: "CV Hazırlama ve İş Görüşmeleri Teknikleri Semineri"



İnci Holding YK Üyesi Neşe Gök ve İnci Holding İK Müdürü Başak Ertaş'ın konuşmacı olarak katıldığı "CV Hazırlama ve İş Görüşmeleri Teknikleri Semineri", 15 Kasım Cuma günü gerçekleşti. Öğrencilerin büyük ilgi gösterdiği eğitime 238 öğrenci katıldı.



## İnci Akademi Yeni Eğitim Dönemine Hızlı Bir Başlangıç Yaptı



Değişim ve gelişimin süreklilik arz ettiği modern dünyada eğitimin ve kişisel gelişimin önemine inanan İnci Akademi Kasım ayında da dopdoluydu. İnci Holding grup şirketleri çalışanlarının yanı sıra AKG-Gazbeton, Schneider Elektrik, Eldor, Güres Tavukçuluk ve Data Gümrükleme şirketlerinden çalışanlar da eğitimlerimize katıldı.

Eğitimlerde verilen teorik bilginin yanı sıra yapılan uygulamalar ile katılımcılar bir yandan öğrendiklerini pekiştirme imkânı bulurken diğer yandan da oldukça keyifli ve eğlenceli saatler geçirdiler.

Proje Yönetimi, Müşteri Odaklı Satış, Yönetim Simülasyonu gibi eğitimlerle orta kademedeki görev alan yönetici ve çalışanlar yönetim becerilerini geliştirirken; Katma Değer ve Kaizen Kültürü eğitimi ile de katılımcılar kişisel farkındalıklarını arttırmışlardır. Bunların yanı sıra değişimi yönetebilme ve mevcut durumu daha iyiye taşıyabilme yeteneklerini geliştirmeleri hedeflenmiştir.



*İş Sağlığı ve Güvenliği, e-posta yazma teknikleri, temel ve ileri düzey Excel Eğitimleri de Kasım ayı eğitimleri arasında yer aldı.*

## Trafikte Dikkat= Uzun Hayat

Ülkemizde her gün yaklaşık 600 trafik kazası oluyor ve 20'den fazla insanımız hayatını kaybediyor. İnsan faktörünün kazalara olan etkisi %85. 10 kazadan 9'u ise, sürücülerin trafik kurallarına ve işaretlerine uymamasından kaynaklanıyor.

İnci Holding, sürücü belgesi'ne sahip İnci Grubu çalışanlarının trafik işaretleri, uygulamaları, defansif ve güvenli sürüş gibi konular hakkındaki bilgilerini tazelemek ve trafikte güvenli sürüşe dikkat çekmek için "Trafikte Dikkat=Uzun Hayat" adlı eğitim projesini hayata geçirdi.

Bu eğitim ile sürücülerin bilgilerini tazelemek ve güncellemek, trafikteki son gelişmeler ve uygulamalar hakkında farkındalık yaratmak hedeflendi.

27 Eylül 2013 tarihinde İnci Holding çalışanlarının katılımı ile İnci Akademi'de gerçekleştirilen "Trafikte Dikkat=Uzun Hayat" adlı eğitimde, "Trafikte Defansif ve Güvenli Sürüş Teknikleri" ile "AB ile uyumlu Trafik İşaretleri Uygulamaları" konularına değinildi. 2918 sayılı yeni Trafik Kanununda yer alan son değişikliklerle "Trafik levhaları, cezalar ve uygulamalara" dair bir çok teorik ve pratik bilgi uygulamalı olarak aktarıldı. Özel hazırlanan parkurda, katılımcılar



alkol gözlüğü takıp yürümeye, oturmaya ve topa vurmaya çalıştı. Eğitimin başında yapılan testte katılımcıların, soruları %50 oranında yanlış yanıtladığı görülürken bu oranın eğitim sonunda %80'e çıktığı gözlemlendi.

Trafikte Dikkat=Uzun Hayat eğitimlerinin 2014 yılında tüm İnci Grubu şirketlerinde yaygınlaştırılması planlanıyor.



## İnci Akü Hayata Enerji Kattı

Geliştirdiği enerji depolama çözümleri ile sektörde öncü bir rol üstlenen İnci Akü, "gülümsemek için küçük bir neden yeter" dedi ve Hayata Enerji Kat projesiyle günün yoğunluğundan bunalan İstanbullular'ı gülümsetebilmek için harekete geçti. Enerji dolu bir marka olan İnci Akü, proje kapsamında 400'den fazla kişiye ulaştı.

İnci Akü, Hayata Enerji Kat projesi kapsamında İstanbul Bağdat Caddesi'nde İstanbullular'ı gülümseten bir etkinliğe imza attı.



Hayatın yoğun temposu ve stresi arasında gülümsemek için küçük bir nedenin yeterli olacağını düşünen sektörün enerji dolu markası İnci Akü, etkinlik kapsamında Hayata Enerji Kat proje ekibi ile sokağa çıktı. "GÜLÜMSEYİN" kelimesini oluşturan harfler ve gülen yüz ikonları bulunan tişörtler giyen ekip, aniden İstanbulluların karşısına çıkarak "GÜLÜMSEYİN" yazısı oluştururken, aynı zamandan canlı müzik ve jonglör gösterileriyle enerjinin doruğa çıktığı anlarda patenli ekip üyeleri de içerisinde araç kokusu,

anahtarlık ve çikolatanın yer aldığı üzerinde Hayata Enerji Kat ve gülen yüz bulunan zarfları dağıttı.

Trafikten, metropolde yaşıyor olmanın verdiği stresten bunalan İstanbullular'ı gülümseten sektörün en enerjik markası İnci Akü, etkinlikte 400'den fazla kişinin gülümsemesi sağlayarak hayata enerji kattı.

**Etkinlik videosu için:**



## İnci Akü, İnci Battery Traksiyoner Aküleriyle "Materials Handling Middle East" Fuarı'nda

Akü sektöründe hayata geçirdiği ilklerle sektörün gelişimine öncülük eden İnci Akü'nün, Dubai'de düzenlenen Materials Handling Middle East Fuarı'nda açtığı standı yoğun ilgi vardı. İnci Akü'nün bu yıl ilk kez katıldığı Materials Handling Middle East Fuarı'nda forkliftler, taşıma bantları ve temizlik makinelerinde kullanılan İnci Battery Traksiyoner akülerinin yanı sıra ani güç kesintilerinin sebep olabileceği duruşları engellemek için kullanılan İnci Battery Stasyonier aküleri katılımcıların beğenisine sundu. İnci Akü, kesintisiz güç sistemlerinde, enerji kaynağı olarak hazırda duran ve gerektiği an devreye girerek kesintiyi sisteme hissettirmeyecek şekilde özel dizayn edilmiş İnci Battery Stasyonier akülerle birlikte telekomünikasyon, kesintisiz güç kaynakları ve yenilenebilir enerji gibi, kısa sürede yüksek akım gerektiren yük profillerine sahip sistemlerde kullanılıyor. Derin deşarj ve yüksek çevrim sayısına sahip İnci Battery VRLA AGM aküleri de Fuar'da yerini aldı. Sektörünün ihracat lideri İnci Akü, bu yıl ilk kez katıldığı Fuar'da açtığı standında starter akü markaları İnci Akü, EAS, Hugel, Blizzaro hakkında da bilgi verdi.

İnci Akü'nün Materials Handling Middle East Fuarı'nda yerini almasına ilişkin değerlendirmede bulunan İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker, "Enerji depolama alanında yatırımlarına devam eden İnci Akü, son teknoloji ile üretim yapmaktadır. Tüm markalara uygun, istenen güç ve ölçülerde forklift, transpalet, istif makineleri, çekici, yer temizleme makineleri, golf arabaları ve lokomotifler için traksiyoner aküler ile, telefon santralleri, enerji üretim santralleri, DC enerji santralleri, kesintisiz güç kaynağı ve tekneler için stasyonier akü üretiyoruz. Bu Fuar İstif Makineleri Fuarı olduğu için traksiyoner akü grubundaki ürünlerimize daha yoğun bir ilgi vardı. Ayrıca Fuar'ın Dubai'de gerçekleştirilmesi nedeniyle tekneler için özel olarak tasarladığımız ve Marin grubunda da önerdiğimiz Gel serimize olan ilgi de yoğundu. Fuar'da İnci Battery markası ile endüstriyel ürünlerimizden, traksiyoner ve stasyonier aküleri, VRLA ve gel akülerimizi ve starter akülerimiz olan İnci Akü, EAS, Hugel, Blizzaro'yu da sergiledik" dedi.



## İnci Akü Paris Fuarı'nda Enerji Depolama Çözümlerini Uluslararası Sektöre Tanıttı



Akü sektörünün ihracat lideri İnci Akü, 1975 yılından beri iki yılda bir Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlenen Uluslararası Otomotiv Ekipmanları Fuarı'nda (The Equip Auto 2013) yerini aldı. 16-20 Ekim 2013 tarihleri arasında düzenlenen, binlerce kişinin katıldığı sektörün en önemli organizasyonlarından biri olan fuara İnci Akü, İnci Battery Gel serisini ve geliştirdiği enerji depolama çözümlerini anlattı.

İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker, "Uluslararası arenada gerçekleştirilen en büyük otomotiv yan sanayi fuarlarından biri olan The Equip Auto 2013'te İnci Battery Gel (Jel) Serimiz başta olmak üzere tüm ürünlerimizi uluslararası sektör temsilcilerine tanıtmaya fırsatı bulduk. Ar-Ge merkezinde geliştirdiğimiz İnci Battery Gel (Jel) serimiz; başta tekneler olmak üzere, karavanlar, golf araçları, yer temizleme makineleri, tekerlekli sandalyeler ve yenilenebilir enerji santralleri gibi oldukça geniş bir alanda kullanılabilir. Yüksek sıcaklıklarda bile uzun çevrim ömrüne sahip olan İnci Battery Gel (Jel) serisi ile telekomünikasyon

sistemlerinin, robotların, güvenlik sistemlerinin ve acil destek ünitelerinin de enerji ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Geliştirdiğimiz enerji depolama çözümleri ile ilgili çalışmalarımızın dünya otomotiv yan sanayi sektörünün ilgisi bizi memnun etti" dedi.



## İnci Akü, Çin'de Düzenlenen Tek Uluslararası Otomobil Parçaları Fuarı'nda Türk Otomotiv Temsilcileri Arasında Yerini Aldı

Akü sektörünün teknoloji lideri İnci Akü, 2007'den bu yana her yıl Çin'in Pekin şehrinde düzenlenen Uluslararası Otomobil Parçaları Fuarı'nda (CIAPE 2013) yerini aldı. 13-15 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen fuara otomobil, ticari araç, motosiklet, karavan, parça ve aksesuar sektörü temsilcileri katıldı.

İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker, "Bugün yılda 18 milyon adet araç üreten Çin'in 2017 yılında 26 milyon adet 2023 yılında ise 34 milyon adet araç üretmesi bekleniyor. Burada gelişmeye oldukça açık bir pazar var. CIAPE fuarı, Çin Ticaret Bakanlığı destekli Çin'de organize edilen tek uluslararası otomotiv yedek parça, ekipman, servis ve aksesuar fuarı. Fuarda Türkiye'nin "Focus Country" - "Odak Ülke" statüsünde olmasından ve Çin'de bu yıl Türk kültür yılının kutlanmasından dolayı fuarda bir Türk firması

olarak yer almaktan gurur duyduk. Fuar, Çin pazarında Türk otomotiv yan sanayinin temsil edildiği önemli bir platform ve Çin'de iş yapmak ya da Çin firmaları ile Türkiye ya da alternatif pazarlarda işbirliği yapma fırsatlarının değerlendirilmesi amacıyla önemli bir faaliyet alanı. Standımızdaki yoğun ilgi ve verimli işbirlikleriyle markamızı ve ülkemizi temsil etmek de bizi ayrıca sevindirdi" dedi.



## İnci Akü 'Müşteri Hizmetleri Bölümü'nü Yeniledi

İnci Akü Müşteri Hizmetleri Bölümü ile hem müşterilerden hem de bayilerden tam not alıyor.



Geride bıraktığı 29 yılda müşteri memnuniyetini birinci öncelik olarak gören İnci Akü, yenilediği 'Müşteri Hizmetleri Bölümü' ile yüzde yüz müşteri memnuniyeti için çalışıyor. Müşteri Hizmetleri Bölümü'nde garanti kapsamında ürünlerde karşılaşılan sorunlar çözümleniyor ve teknik bayi eğitimleri yapılıyor.

"Müşteri Memnuniyeti" ni kuruluş ilkesi olarak benimseyen İnci Akü, 'Müşteri Hizmetleri Bölümü'nü yeniledi. 2012 yılının Şubat ayında yüksek müşteri memnuniyeti uygulamaları ile ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyet Yönetimi Sistemi belgesini almaya hak kazanan İnci Akü, Türkiye akü sektöründe ISO 10002:2004 belgesine sahip ilk ve tek firma olarak faaliyet gösteriyor.

Türkiye pazarında garanti kapsamında değişim yapılan aküleri bu bölümde inceleyen İnci Akü, inceleme sonuçlarını ise rafa kaldırmıyor. Kalite, üretim ve Ar-Ge departmanlarında bu sonuçları ele alarak süreç iyileştirme projeleri geliştiriyor. Yurt dışındaki bayilerinde ise çeşitli teknik ziyaretlerle garanti değişim sürecini inceleyerek sonuçları takip ediyor. Teknik bayi eğitimlerini de bu bölümde gerçekleştiren İnci Akü, yılda 100'e yakın bayisini eğitim amacı ile 'Müşteri Hizmetleri Bölümü'nde eğiliyor.

"Müşteri Hizmetleri Bölümü'nde incelenen akülerde en sık gözlenen sorun akünün hatalı kullanımından kaynaklı deşarj uğratılması" diyen İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker, "Starter aküler deşarj-şarj döngüsünde çalışan ürünler. Bu anlamda aracın şarj-marş-elektriksel tüketim değerlerinin uygunluğu çok önemli. Ayrıca aracın tüm sistemleri uygun olsa dahi, kullanıcının bilinçli olması, park halindeyken aküyü gereksiz deşarj etmemesi gerekiyor. Hatalı kullanımlarla deşarja uğratılan akünün kullanımına devam edilmesi aküdeki marş basmama, kapasite performansının beklenenden az bir sürede bitmesine neden oluyor" dedi.

"Müşteri Hizmetleri Bölümü'nde bayilerine verdikleri teknik eğitimleri de değerlendiren Paker sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğitimin sonunda; eğitim ve eğitimcinin değerlendirilmesi, eğitim öncesi-sonrası bilgi düzeyi ile ilgili oranı ölçmek için düzenlediğimiz anketler gösteriyor ki eğitim ve eğitimciden genel memnuniyet oranı %88 gibi oldukça yüksek bir seviyededir. Bayinin eğitim öncesi bilgi düzeyi ise yaklaşık %52 gibi orta seviyelerde iken eğitim sonrası %88'e yükseliyor. Bu veriler de verdiğimiz eğitimin verimliliği ve önemi konusunda bize bilgi veriyor" dedi.

## İnci Akü, İştiraki Metra ile TransUkraine Fuarı'nda Yerini Aldı

İnci Akü, Ukrayna'nın başkenti Kiev'de düzenlenen TransUkraine Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Fuarında yerini aldı. Bu yıl 17'si 9-11 Ekim 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilen fuara iştiraki Metra ile katılan İnci Akü, İnci Battery markalı endüstriyel ürünlerini sergiledi. Yurtdışında İnci Battery markasının bilinirliğini artırmayı hedefleyen İnci Akü'nün standına yoğun ilgi vardı.

"TransUkraine, Ukrayna ulaşım sanayisinin lojistik teknolojisini ve hizmetlerini sunduğu tek Uluslararası Fuar konumunda bulunuyor" diyen İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Paker sözlerini şöyle sürdürdü: "Ukrayna bizim en önemseydiğimiz pazarlardan biri. 1998 yılında bu yana Ukrayna Kiev'de kurduğumuz 5 bin 800 m<sup>2</sup> alana yayılan ve yıllık 300 bin üretim kapasitesine sahip tesisimizle faaliyet ediyoruz. Ayrıca Ukrayna pazarında ilk 3 akü markası arasında yer alıyoruz. Bu pazardaki pazarlama faaliyetlerimizi yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Fuar hem mevcut müşterilerimizle bir araya gelmek hem de yeni iş birlikleri için fırsat oldu. İştirakimiz Metra, İnci Battery traksiyon akülerin Ukrayna pazarında satışında önemli bir ivme yakaladı" dedi. Paker İnci Battery traksiyon akülerle ilgili de: "Uzun ömürleri, güvenli kullanımları, kısa sürede şarj olmaları ve daha



düşük enerji maliyetiyle, elektrik enerjisiyle çalışan araçlar için en uygun çözümü İnci Akü kalitesiyle sunuyoruz. İnci Battery traksiyon aküleri; forkliftler, taşıma bantları ve temizlik makinelerinde de kullanılabilir." dedi.



## İnci Akü Web Sitesine Yaratıcılıkta Mükemmellik Alanı'nda Üç Uluslararası Ödül

İnci Akü web sitesi, Uluslararası Görsel Sanatlar Akademisi tarafından düzenlenen W<sup>3</sup> Awards'de iki, "Davey Awards'de de bir adet olmak üzere toplam üç Uluslararası ödülle layık görülerek sektöründe yine bir ilke imza attı.

İnci Akü web sitesi Uluslararası Görsel Sanatlar Akademisi tarafından düzenlenen ve web dünyasının günümüzdeki en prestijli ödülleri arasında gösterilen W<sup>3</sup> Awards 2013'ten ve "Davey Awards'tan ödülleri kazandı. Geçtiğimiz aylarda dijital dünyanın en prestijli uluslararası ödülleri IMA Ödülleri'nde üretim kategorisinde "Sınıfının En İyisi" ödülüne layık görülen İnci Akü web sitesi, W<sup>3</sup> Ödülleri'nde üretim kategorisinde "En İyi Web Sitesi" ve tüm kategorilerde "En İyi Ana Sayfa" gümüş ödülleri aldı. IAVA'nın düzenlediği ve bu yıl 4.000'in üzerinde başvurusunun gerçekleştiği Davey Awards'ta da üretim kategorisinde "Gümüş Ödül"e layık görülerek yaratıcılığın "Adem"leri arasında yerini aldı. Yaratıcılıkta mükemmeliyeti ödüllendirmek amacıyla düzenlenen Davey Awards'ta kazananları, aralarında Theory, Condé Nast, Disney, GE, Keller Crescent, Microsoft, Monster.com, MTV, Push, Publicis, Sesame Workshops,



The Marketing Store, Worktank ve Yahoo! gibi uluslararası kuruluşların üst düzey yöneticilerinin bulunduğu akademinin üyeleri belirliyor. Bu akademinin üyelerinin puanlandırması sonucu 70-89 puan arası alanlar "Gümüş Ödül", 90 puan üstünde alanlar ise "Altın Ödül"ün sahibi oluyor.

"İki ayrı yarışmadan toplam üç ödül ile dönmenin ve sektörümüzde yine bir ilke imza atmanın heyecanını yaşıyoruz" diyen İnci Akü Pazarlama Müdürü Damla Arkan, "Tüketici trendlerini yakından takip eden bir marka olarak, dijital iletişim yatırımına çok önem veriyoruz. Biz dijital dünyaya markamızın performansını taşıyoruz. Müşterilerimizin yaşam biçimleri ve medya kullanım alışkanlıklarına göre, markamızı onlarla buluşturuyoruz. Yaratıcılıkta mükemmeliyeti ödüllendirmeyi amaçlayan bu ödüller bizim markamızın vizyonunu tescilledi.

Web sitemizle uluslararası arenada aldığımız ödüllerin sayısını dörde çıkardık. Haziran ayında da dijital dünyanın en prestijli uluslararası ödülleri IMA'da (Interactive Media Awards), üretim kategorisinde "Sınıfının En İyisi" ödülünü almanın gururunu yaşamıştık. Bu ödüller dijital arena'da yaptığımız doğru yatırımların bir sonucu" dedi.

## Moskova'da İnci Akü Rüzgârı Esti

Akü sektörünün ihracat lideri İnci Akü, Moskova'da düzenlenen ve Rusya otomotiv sektörünün en önemli organizasyonlarından biri olan 17. Uluslararası MIMS Powered By Automechanika Moskova fuarına katıldı. 26-29 Ağustos 2013 tarihleri arasında organize edilen fuara bu yıl 30 ülkeden 600 kurum katıldı. Rusya otomotiv endüstrisi hakkında da katılımcılara fikir sunan Fuar'da seminerler ve sunumlar sektöre ışık tuttu.

"Otomotiv ve otomotiv yan sanayinin önemli temsilcilerinin katıldığı fuarda bu yıl da yerimizi aldık" diyen İnci Akü Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Göksel Parker, "Rusya'da düzenlenen, sektörün en önemli organizasyonlarından Uluslararası MIMS Powered By Automechanika Moskova fuarında hem ürünlerimiz hakkında bilgi verme hem de sektöre ilişkin vizyonumuzu anlatma fırsatı yakaladık. 72 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat ile sektörümüzün ihracat lideriyiz. Rusya önem verdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor, fuarlar yeni iş birlikleri için önemli fırsatlar sunuyor" dedi.





## Hayes Lemmerz Türkiye Operasyonları Kuruluş Yemeklerinde Buluştu Hayes Lemmerz Jantaş 45 Yaşında



Hayes Lemmerz Jantaş, 08 Kasım 2013 tarihinde İzmir Kaya Termal Otel'de 45. Kuruluş Yılı'nı kutlarken Cumhuriyet'in 90. Yılında 90 milyonuncu jantı üretmenin de gururunu yaşadı.

Geçmişten bugüne videosunun ardından açılış konuşmalarını sırayla Genel Müdür Cemal Aydoğan, İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci ve HL İnci ve HL Jantaş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim yaptı.

Konuşmaların ardından Biz Bir Aileyiz videosu paylaşıldı. Gecede 10, 15, 20 ve 25 yıllık çalışanlara plaketleri verildi. 45. Kuruluş yılı pastasının kesilmesiyle birlikte, HL Jantaş ailesi Grup Yankı orkestrası eşliğinde oldukça keyifli bir gece geçirdi.

Genel Müdür Cemal Aydoğan, HL Jantaş'ın, Maxion Wheels global yapısı içinde belli kriterlerde birinci fabrika olduklarının altını çizdi. Ayrıca Kalder "Yılın Başarılı Ekibi" ödülünü aldıkları içinde tüm çalışanlarıyla gurur duyduğunu söyledi. İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci, HL Jantaş'ın kurulduğu günden bu yana hem ihracatta hem de yurtiçi ana sanayinde açık ara lider olduğunu vurguladı. HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Zaim ise, dünyanın dört bir yanında HL Jantaş'ın ürettiği jantların kullanılmasından dolayı büyük bir memnuniyet duyduğunu ve son 10 yılda İnci-Maxion Jant Grubu'nun yüzde 400 büyüdüğünü ifade etti.



## Hayes Lemmerz İnci Alüminyum Büyümeye Devam Ediyor



HL İnci Alüminyum, 7. yaşını İzmir'de Kaya Termal Otel'de düzenlenen etkinlikle kutladı. Genç bir şirket olmasına rağmen kısa sürede birçok başarıya imza atan HL İnci Alüminyum, ürün yelpazesini geliştirerek daha üst segment araçlar için seri üretime de başladı. Mercedes A, B, E, S Class, BMW Mini Cooper x1, x3, 3 ve



5 serisi, Land Rover Evoque, Jaguar, Volkswagen Passat, Golf, Honda Civic'i ürün gamına ekledi. Tanıtım videosunun ardından açılış konuşmalarını Genel Müdür Hakan Ünlü, İnci Holding YKB Perihan İnci ve HLTO YKB Mustafa Zaim yaptı.



Konuşmaların ardından Biz Bir Aileyiz videosu paylaşıldı. Gecede 10, 15 ve 25 yıllık çalışanlara plaketleri verildi.

Gecede konuşan HL İnci Alüminyum Jant Fabrikaları Genel Müdürü Hakan Ünlü HL İnci Alüminyum'un sadece 7 yıl önce 50 kişi ile başladığı yolculuğunda, şu an 650 kişiye istihdam sağladığını, 2012 yılına göre ciroasal olarak dolar cinsinden yüzde 60 büyüdüklerini ifade etti. Her geçen yıl ana sanayilere entegrasyonlarını arttırarak, bu yıl 17 ana sanayiye ürün verebilen bir fabrika haline geldiklerini ve tüm çalışanları ile gurur duyduklarını belirtti.

İnci Holding Yönetim Kurulu Başkanı Perihan İnci ise üretim miktarının son 2 yılda 2 katına çıktığını, yeni müşteriler, yeni pazarlar ile dünyanın her tarafında HL İnci Alüminyum'un ürettiği jantların döndüğünü dile getirdi.

Üretime 2006 yılında başlayan ilk HL İnci Alüminyum tesisinin, 100 yıllık Hayes Lemmerz tarihinde "En Başarılı Kuruluş Projesi" unvanını aldığını ifade eden HL Jantaş ve HL İnci Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa



Zaim, mucizevi bir başarı ile 2. alüminyum fabrikasını 1 yıldan kısa bir sürede, başarıyla sıfırdan kurulum üretime geçtiklerini vurguladı. 7. Kuruluş yılı pastasının kesilmesiyle birlikte, HL İnci Alüminyum çalışanları, aileleriyle birlikte Monalisamuzik'ten Ceren Niron ve Şenay Gökdemir sahnesi eşliğinde oldukça keyifli bir gece geçirdi.



## Hayes Lemmerz İnci Çelik 20 Yaşında



Hayes Lemmerz İnci Çelik, 06 Aralık 2013 tarihinde Manisa Anemon Otel'de 20. Kuruluş Yılı'nı kutladı. İnci Holding-Maxion Wheels jant grubunun ilk yabancı ortaklığı olan tesis %80 pazar payı ile Türkiye'de lider konumda.

Geçmişten bugüne videosunun ardından açılış konuşmalarını Genel Müdür Cemal Aydoğan, İnci Holding YKB Perihan İnci ve HLTO YKB Mustafa Zaim yaptı. Cemal

Aydoğan konuşmasında HL İnci Çelik'in 2013 yılında verimliliğinin %40 arttığına ve Avrupa'daki sac fabrikaları içinde üretim adedini artıran tek fabrika olduğuna değindi.

Perihan İnci ise Türkiye'de %80 pazar payı ile lider olduklarını ifade etti ve konuşmasına şöyle devam etti: "İzmir'de doğduk, Türkiye'de büyüdük, dünyada güçleniyoruz."

Son olarak söz alan Mustafa Zaim grubun ilk yabancı ortaklığının 20.kuruluş yılını kutladıklarını dile getirdi ve o gün atılan bu doğru adımın bugün Türkiye'deki jant operasyonlarının tüm dünyada lider ve örnek kuruluşlar haline getirdiğini vurguladı. Mustafa Zaim tüm HL İnci Çelik çalışanlarına özverili çalışmalarını için teşekkür ederek konuşmasını bitirdi.

Konuşmaların ardından Biz Bir Aileyiz videosu paylaşıldı ve gecede 10, 15 ve 20 yıllık çalışanlara plaketleri verildi.

20. Kuruluş yılı pastasının kesilmesinin ardından, Grup Yankı orkestrası sahne aldı.





## Hayes Lemmerz Jantaş, "Yalın Dönüşüm"ü Anlattı



Makine Mühendisleri Odası İzmir Şubesi, 4 - 6 Ekim 2013 tarihleri arasında İzmir Tepekule Kongre Merkezi'nde 6. Endüstri Mühendisliği Bahar Konferansları kapsamında "Yalın Dönüşüm / Uygulama Paylaşımı" konulu konferansı gerçekleştirdi. Konferansta; Hayes Lemmerz Jantaş ve Hayes Lemmerz İnci Çelik Genel Müdürü Cemal Aydoğan "Üretim Yönetiminde Yeni Tazlar" konulu bir sunum yaptı. Aydoğan, sunumda özellikle Hayes Lemmerz Jantaş ve Hayes Lemmerz İnci işletmelerinde üretim izleme ve yönetme amaçlı kullanılan Doruk Otomasyon firmasına ait Proview programından ne şekilde yararlandığı üzerine örnekleri ve elde edilen sonuçları paylaştı.

Aynı oturumda yer alan diğer konuşmacılar ise;

- Onur Demirtürk / CMS Jant
- Aylin Özden / Doruk Otomasyon

Kongre boyunca düzenlenen paralel oturumlarda şirketler; Yalın Organizasyon, Yalın Üretim, Yalın Ürün Geliştirme, Yazılımda Yalın, Yalın Düşünce-Eğitim, Hizmette Yalın, Yalın Girişim, Yalın Ofis, Yalın Tedarik Zinciri-Lojistik, Yalın Muhasebe, Enerjide Yalın, Sağlıkta Yalın, Yalın Yönetim ve Yalın Üretim-Yönetim konuları hakkında deneyim paylaşımlarını ve akademik bildirimlerini sundular.

Sunumların içeriklerinde en dikkat çekici konu; üretimde başlayan yalın uygulamaların; tüm destek süreçlerinde de yaygınlaştırılmasıydı. "Yalın" felsefesinin kurum kültürü olarak benimsenmesiyle tüm süreçlerdeki katma değer nasıl artırılabilirine dair uygulamalar ve metodolojilerin paylaşıldığı konferansta, katılımcılar geniş bir yelpazede içerik dinlemiş oldular.

Makine Mühendisleri Odası son olarak da bu uygulamaları yerinde göstermek üzere Manisa'da faaliyet gösteren firmalara teknik geziler düzenledi.



## Çin, İlgi Çekmeye Devam Ediyor



Hayes Lemmerz Jantaş ve Hayes Lemmerz İnci Çelik Genel Müdürü Cemal Aydoğan, 09 - 11 Eylül tarihleri arasında Çin'deydi. İnci Holding CEO'su Hakan Göral ve Cemal Aydoğan, Jilin yerel idaresi tarafından organize edilen EU-Çin (Jilin eyaleti) Ticaret günleri etkinliğinde, Türkiye'yi, TAYSAD (Taahhüt Araçları Yan Sanayicileri Derneği) adına temsil etti.

İkili görüşmelerde Çin'in en büyük araç üreticisinin tedarikçilerinin, gelişen bir ekonomi olan Türkiye'ye olan ilgileri ve iş geliştirme istekleri oldukça dikkat çekiciydi. Seyahat sırasında Çin'in en büyük araç üreticisi konumunda olan FAW firması ziyaret edildi. FAW 1953 yılında kurulmuş ve günümüzde 130.000 çalışana sahip bir firmadır. Başta VW grubu ve Toyota olmak üzere dünyaca bilinen birçok OEM ile ortaklığını sürdürmektedir. Afrika ve Rusya'da yeni yatırımlarına devam etmektedir.



## Gaziantep ve Ankara OYDER Diyalog Toplantısı

İncitaş Gaziantep'teki OYDER "DİYALOG" toplantısında yerini aldı.

Sektörün en itibarlı derneklerinden biri olan Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) 15. "DİYALOG" Bölge İletişim Toplantısı 12 Eylül 2013 tarihinde Gaziantep'te ve 21 Kasım 2013 tarihinde Ankara'da düzenlendi. Derneğin kurumsal sponsoru olan İncitaş toplantıda yerini aldı ve açtığı İnci Akü standı ile katılımcıları



bilgilendirdi.

İnci Akü Manisa Fabrikası'nda üretilen İnci Akü, EAS ve Hugel akü markalarının iç piyasaya satış ve pazarlama faaliyetlerini yürüten İncitaş, İnci Akü standı ile OYDER'in 12 Eylül 2013 tarihinde Gaziantep'te organize ettiği 15. "DİYALOG" Bölge İletişim Toplantısı'na katıldı. Otomotiv sektörünün en köklü sivil toplum örgütlerinden biri olan OYDER, bu toplantılarla sektör temsilcilerini bir araya getiriyor ve sektörü masaya yatırıyor. İncitaş'ın İnci Akü markası ile kurumsal sponsoru olduğu OYDER, her toplantıda belirlenen farklı bir konu ile ilgili otomotiv yetkili satıcılarını bilgilendiriyor.

Toplantıyla ilgili değerlendirmede bulunan İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ, "İncitaş olarak kurumsal sponsoru olduğumuz OYDER derneği sektörün nabzını tutan birbirinden önemli projeler hayata geçiriyor. Bizim İnci Akü standımızla yer aldığımız ve sektör temsilcileri ile bir araya gelme fırsatı bulduğumuz bölge toplantılarını önemsiyoruz. Gaziantep, Kahramanmaraş, Adıyaman, Urfa, Hatay, Osmaniye, İçel, Adana, Diyarbakır, Mardin illerini kapsayan OYDER "DİYALOG" Bölge İletişim Toplantısı sektör temsilcileri için çok verimli geçti" dedi.

## PERYÖN 6. Yönetim Zirvesi

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ve PERYÖN Güney Marmara Şubesi tarafından bu yıl 8 KASIM 2013 tarihinde 6'sı düzenlenen Yönetim Zirvesi, bir kez daha farklı sektörlerden başarılı yöneticileri bir araya getirdi.

Bu yıl "Yönetmek Sanattır" teması ile düzenlenen zirvede İncitaş YK Başkanı Selim Baybaş, başarılı yöneticiliğin sırlarını verdiği, şirketlerin uzun ve kısa vadeli hedeflerine ulaşmasında, uzman ve tecrübeli ekiplerden en yüksek verimin alınmasını da yöneticinin üstlendiği kilit role odaklanan gerekliliğini vurgulayan bir sunum gerçekleştirdi.

Diğer konuşmacılar arasında Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan, BE-LIVE IN kurucusu NLP Uzmanı ve kitap yazarı Burcu Ünsal gibi isimler de yer aldı.



## İNCİTAŞ Perakende Bayileri Kişinev ve Kıbrıs Gezisi

İncitaş Bayileri arasında düzenlenen seyahat kampanyası sonucunda kazananlar, 3-6 Ekim ve 24-27 Ekim 2013 tarihlerinde gerçekleşen Kişinev seyahatine katılma şansı yakaladılar. Katılımcılar; ilk gün panoramik şehir turu ile bu gezimizde büyük Stephen Anıtı, parlamento binası, ulusal tarih müzesini ziyaret ettiler. İkinci gün ünlü şarap mahzenleri turuna katıldılar. 3.gün gala yemeğine katılarak seyahatlerini sonlandırdılar. Kıbrıs gezisi ise 4-7 Ekim tarihlerinde gerçekleşmiştir. Bayilerimiz 2. gün şehir turuna katılarak şehrin güzelliklerini izleme fırsatı yakaladılar.







## 1. Bayi Yönetim Zirvesi

İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirdağ 30 Kasım 2013 tarihinde Le Meridien Otel Etiler'de gerçekleşen 1. Bayi Yönetim Zirvesi'ne konuk konuşmacı olarak katıldı.

Bayi kanalı, bayi teşkilatının kurulması, motivasyon ve yönetim sorularına cevap veren etkileyici bir sunum gerçekleştiren Serdar Demirdağ katılımcıların büyük ilgisini gördü.

### Bayilerimiz

## İnci Akü Ankara Bayisi Acar Grup - Musa Acar

İnci Akü Ankara Bayisi Acar Grup sahibi Musa Acar,  
İnci'den dergisinin sorularını yanıtladı.

#### **Bize kısaca kendinizden ve faaliyet alanınızdan bahsedermisiniz?**

1971 Ankara / Bala doğumluyum. Evli ve üç çocuk babasıyım. Faaliyetimize daha önceleri akü imalatında kullanılan parçaların ticareti ile başladık. 1998 yılından itibaren ise sektörün lider markası İnci Akü'nün Ankara Bölge Bayiliğini yaparak devam etmekteyiz.

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

1998 Yılından bu yana... Yani 15 yıldır İnci Akü Ana Bayiliği yapmaktayız.

#### **Sizce başarının sırrı nedir?**

- \* İnanmak
- \* Dürüstlük
- \* İstikrar
- \* Sağlam Duruş

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

Kendi alanımda artan ve gelişen teknolojiyle birlikte sürekli büyümek, aynı zamanda gelişmek ve bölge pazarında lider olmak. Bununla birlikte yeni istihdamlar meydana getirip ülke ekonomisine az da olsa katkı sağlamak.

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

Faaliyet alanımızdaki gelişmeleri ve yenilikleri yazılı, görsel ve planlı ziyaretler içerisinde sözlü olarak kendilerine aktarıyoruz.

Bunun dışında artan rekabet ortamında karlılıklarını gözetip bu ortamdan maksimum fayda ile çıkmaları için çalışıyoruz. Planlı ziyaretlerimizde pazarın sıkıntılarını, son kullanıcıların isteklerini ve



önerilerini dikkate alıp bu sorunları İnci Akü ile de paylaşıp çözüm üretmeye çalışıyoruz.

#### **İnci'den okuyucularına iletmek istediğiniz bir notunuz var mı?**

Ne iş yaparsanız yapın kendinize inanın. Başarılı olmanın en önemli ilkesi yapabileceğinize inanmaktır.



## İzmir Autoshow Fuarı Konuklarını Ağırladı

22-27 Ekim tarihleri arasında 8'inci kez gerçekleşen İzmir Autoshow - Otomobil, Hafif ve Ağır Ticari Araçlar Fuarı'na Fiat, Ford, Hyundai, Kia, Mercedes, Peugeot, Seat, Skoda, Suzuki, Toyota, Volkswagen gibi dünyanın önemli otomobil markaları ve bu markaları pazarlayan firmalar katıldı.

6 gün süreyle açık kalan İzmir Autoshow Fuarı'nda, İZFAŞ tarafından Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) ve Ege Otomotiv Derneği'nin(EGOD) destekleriyle düzenlenen fuar, hafta içi 11.00 - 20.00 hafta sonu ise 11.00 19.00 saatleri arasında ziyaret edildi.

İzmir Autoshow Fuarı, son tüketici ve profesyonel ziyaretçiye yönelik olarak planlandı. Fuarı ziyaret edenler, otomobil dünyasının en yenilerini görme, haklarında detaylı bilgi edinme, karşılaştırma ve satın alma olanağına sahip oldular. Autoshow'da binek, hafif - ağır ticari araç ve oto yedek parça ürünleri yer aldı. Giriş ücreti bu yıl da değişmeyen ve 5 TL olarak belirlenen İzmir Autoshow - Otomobil, Hafif ve Ağır Ticari Araçlar



Fuarı, İzmir Uluslararası Fuar Alanı 2, 3 ve 4 no'lu hollerde düzenlendi. İzmir Eas Akü Bölge Bayisi İduğ Petrol, fuarda ürünlerini sergileyerek Eas Akü'nün de tanıtımını gerçekleştirmiştir.

## Bölgesel Fabrika Teknik Eğitimi



Satış Sonrası Hizmet ağını genişletmek adına belli periyotlarda ve bir hafta süreli olarak İnci Akü Manisa fabrikasında düzenlenen İncitaş "Yetkili Servis" eğitimleri Kasım ayında Akdeniz Bölgesi'ne düzenlendi. 4 gün boyunca teknik eğitim alan katılımcılar, bir gün süre ile de bölge satış şefi tarafından "Satış Teknikleri" eğitimi aldılar.

11-14 Kasım 2013 tarihleri arasında gerçekleşen eğitime katılan 15 noktanın % 85 i "Yetkili Servis" ünvanı almaya hak kazandı.

ISM

## Olimpiyat Köyü'nde "Yeni Nesil Peltier" Minibar 22. Kış Olimpiyatlarında ISM Minibarlar Kullanılacak

İnci Holding grup şirketlerinden ISM'nin ürettiği minibarlar, 7-23 Şubat 2014 tarihinde Rusya'nın Soçi şehrinde düzenlenecek 22. Kış Olimpiyatları Köyünde kullanılacak. ISM



Minibar, yeni nesil Peltier minibarı sporcuların kullanımına sunacak. Olimpiyat Köyünde sporcuların konak layacağı odalarda kullanılacak yeni nesil Peltier minibarlar, düşük enerji tüketimi ve ses seviyesi ile dikkat çekiyor. 22. Kış Olimpiyatları'nın en önemli

projesinin 2013 yılı projesinin altını çizen ISM Genel Müdürü Niyazi Şencan, "2008 yılında yeniden yapılanmaya gittiğimiz Rusya pazarında vermiş olduğumuz kararın pozitif sonuçlarını izliyor olmak bizler için gurur verici. Rusya'da her yıl biraz daha büyüyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm ISM ekibini kutluyorum" dedi.



## Seatrade Europe Cruise & River Cruise Fuarı 24 - 26 Eylül 2013 Hamburg Messe, Almanya

ISM Minibar 24 - 26 Eylül 2013 tarihleri arasında Hamburg'da düzenlenen Seatrade Europe fuarına katıldı. Her iki yılda bir Almanya'nın Hamburg kentinde düzenlenen fuar, bu yıl 250 katılımcı ile kapılarını açtı. 4.000'in üzerinde ziyaretçi sayısına ulaşılan fuarda ISM Minibar da katılımcı olarak yerini aldı. Cruise dernekleri, cruise limanları ve cruise terminal tedarikçileri başta olmak üzere gıda tedarikçileri, otel ekipman ve tedarikçileri, iç dekorasyoncular, gemi acenteleri, gemi inşaatçıları, turizmciiler, tur operatörleri gibi ana ürün gruplarına dahil firmaların katılımlarıyla gerçekleşen fuarda ISM ürünlerine gösterilen ilgi yüksekti.



## İzmir Fuarı Sigorta Grubu Standı



İnci Sigorta BES (Bireysel Emeklilik Sigortası) satış ekibi İzmir Enternasyonal Fuarı süresince İTO Sigorta Grubu standında görev aldı.

## İnci Sigorta; Rotary Sağlık Şenliği, Soyak Siesta 1. Bölge Yaza Veda Partisi ve Sonax Karşıyaka Aktiviteleri



İnci Sigorta; 22 Eylül 2013 tarihinde Atatürk Kültür Merkezi'nde Dokuz Eylül Rotary Kulübü'nün Sağlık Şenliği'nde, 30 Eylül 2013 tarihinde Sonax Karşıyaka ve Soyak Siesta 1. Bölge yaza veda partisinde bilgilendirme aktiviteleri yaparak, BES ve Hayat ürünleri hakkında ziyaretçilerine bilgilendirmeler yaptı.



## İnci Sigorta - İpek Dijital Toplantısı



İnci Sigorta, İnci Grubu tedarikçi firmalarından İpek Dijital çalışanlarına Eylül ayında Tamamlayıcı Sağlık Sigortası bilgilendirme toplantısı düzenledi ve İpek Dijital çalışanları İnci Sigorta'nın Tamamlayıcı Sağlık sigortası müşterisi oldu.

## İnci Sigorta'ya Axa Sigorta'dan Ödüller

Axa Sigorta Geleneksel Acenteler toplantısı 3 - 6 Ekim 2013 tarihleri arasında Maritim Pine Beach Otel Antalya Belek'te gerçekleşti. 2012 yılı prim, karlılık ve verimlilik kategorilerinde yapılan değerlendirmeler sonucunda İnci Sigorta, prim üretiminde Türkiye ikincisi ve Ege Bölge birincisi oldu. İnci Sigorta Genel Müdürü Z. Şebnem Korkut, İnci Sigorta adına ödülünü Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu üyesi İşil Aksoy'dan aldı.



## Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi ve TOBB Girişimci Kadın Kurulu Protokolü



Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi ve TOBB Girişimci Kadın Kurulu arasında imzalanan protokol ile genç kızlara girişimci olabilmeleri için rol model olabilecekleri girişimcilik dersi eklendi. Ekim ayında imzalanan protokolda İnci Sigorta Genel Müdürü Z. Şebnem Korkut da yer aldı.



## İnci Holding A.Ş. Merkezi Satınalma Müdürü Yalçın Yarenci



### **Kısaca kendinizden söz eder misiniz?**

1958 yılında Nazilli'de ailenin üçüncü erkek çocuğu olarak doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Nazilli'de tamamladıktan sonra lise öğrenimime İzmir Atatürk Lisesi'nde devam ettim. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünü 1981 yılında bitirdikten sonra babamın ısrarı üzerine aile şirketinde çalışmaya başladım. Bu şirkette ilk ihracatı, ilk yurtdışı fuara katılımı gerçekleştirdim. 1991 yılında ailevi nedenler ile firmayı kardeşlerime bırakarak, İnci Holding şirketlerinden Cineks Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş.'nde Depo ve Servis Sorumlusu olarak çalışmaya başladım. 1993-1995 yılları arasında aynı firmada Lojistikten Sorumlu Satış ve Pazarlama Md. Yardımcılığı, 1995-1998 yılları arası Cineks Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş., İncitaş Motorlu Araç. San. Ve Tic. A.Ş. ve Jantaş Jant San. Ve Tic. A.Ş.'nin Satış ve Pazarlama Müdürlüğünü yaptım. 1998 yılında yeniden yapılanma çerçevesinde Cineks Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş. Genel Müdür yardımcılığına, 1999 yılında aynı firmanın Genel Müdürlüğü ile Vizyon Ağaç San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürlüğüne atandım. 2001 yılı sonlarına kadar sürdürdüğüm bu görevimden sonra kısa bir dönem İnci Exide Akü Sanayi A.Ş.'nde Satış, Pazarlama ve Lojistik Direktörlüğü yaptım. 2002 yılında, yeni kurulmuş bulunan İnci Endüstriyel Akü San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürlüğüne atandım. 2004 yılına kadar sürdürdüğüm bu görevime İnci Akü Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nde otomotivden sorumlu Sektörel Satış Müdürü olarak devam ettim. 2005 yılında pozisyonun İnci Akü Sanayi ve Ticaret A.Ş. İç Satışlar Müdürlüğü'ne dönüştürülmesi ile İnci Akü San. ve Tic. A.Ş. İç Satışlar Müdürü oldum. Bunun yanında Cimak Makine ve Ziraat Ekipman San. ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne atanarak ikisini beraber yürüttüm. Mart 2009 tarihinde İnci Akü Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ndeki görevimden ayrılarak aslı olarak, büyümekte olan Cimak Makine ve Ziraat Ekipman San. Ve Tic. A.Ş. Genel Müdürlüğüne devam ettim. 2011 yılı Temmuz ayında İnci Akü A.Ş.'nin Romanya'da bulunan geri dönüşüm tesisine direktör olarak atandım. Gelişen

koşullar nedeniyle Nisan 2013'de tarihinde İnci Holding Merkezi Satınalma Müdürlüğüne getirildim, bu görevime Temmuz 2013 tarihinde Aten A.Ş. Genel Müdür vekilliği eklendi. Şu anda her iki görevi de yürütmekteyim. 23 yılımı doldurduğum grubumuzda ağırlıklı olarak jant, akü, lastik satış ve pazarlaması yanında, beko-loader, kamyon, kamyonet satıcılığından, palet üreticiliğine kadar birçok farklı sektördeki işlerde görevimi yapmaya çalıştım. Bu tecrübelerin bana çok şey kazandırdığına inanıyorum. Evliyim, en büyük beklentim, şu anda Celal Bayar Tıp Fakültesinde okumakta olan oğlumu, okulunu bitirmiş, dürüst ve iyi insan olarak görmek. Hobim, okumak ve bahçe işleri ile uğraşarak kendi ürettiğim doğal ürünleri yemek diyebilirim.

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

Üniversite sınavlarına hazırlanırken bir akrabamın önerisi ve baba mesleğine katkısı olabileceği düşüncesi ile işletme dalında eğitim almaya karar verdim. Okulu bitirdikten sonra babamın arzusu üzerine kardeşlerimle birlikte onun işini büyütme çalıştım. Buradaki çalışma hayatım bana çok şey kazandırdı ama 11 yıllık bir çalışma hayatından sonra profesyonel olarak çalışmaya başladığımda gördüğüm, kazandıklarımın kaybettiklerim yanında çok küçük kaldığı. En büyük şansım ise, bilgi sahibi olmadığım çok farklı alanlarda bana çalışma imkanı sağlayan, destekleyen ve tecrübelerini aktarak işlerin üstesinden gelmeye yardımcı olan, her zaman rahmetle andığım Sayın Cevdet İnci ile bire bir çalışmaktı. Bu uzun süreçte beni her zaman gururlandıran, grubumuzun sürekli gelişerek büyümesi ve istihdamını artırması olmuştur. Fabrikalarımızdan herhangi birisini ziyaret ettiğimde, en azından bir tuğlasını benim koyduğumu hissetmek, benim için kişilerin takdirinden daha büyük bir anlam taşımaktadır.

### **Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?**

Kısa dönem için, her zaman olduğu gibi, yapmakta olduğum işi layığı ile yapabilmek, uzun dönemde ise daha önce belirttiğim gibi oğlumun okulu bitirmesi, benim de okumaya ve bahçeme daha fazla vakit ayırabileceğim, sosyal projelere ağırlık verebileceğim düzeyde çalışmak diyebilirim.

**“Amacımız çocuklarımıza güçlü, saygın, dünya ekonomisi için vazgeçilmez olan bir ülke bırakmak olmalı”**

### **Genç çalışanlara neler söylemek istersiniz?**

Öncelikle, her çalışanın yaptığı işi sevmesi ve bulunduğu pozisyonun hakkını verebilmek için elinden gelenin en iyisini yapması gerektiğine inanıyorum. Günümüzde bir meziyet haline gelen dürüstlüğü şiar edinmek, beraber çalışılan arkadaşlara karşı adaletli olmak, gelişime açık olmak, eğitimin yaşı ve sınırı olmadığına inanarak sürekli kendisini geliştirmek üzere okumak, sabırlı olmak, iyi bir dinleyici olmak, bilgileri paylaşmak kişileri süreç içerisinde iyi bir yere getirecektir. Ayrıca şu unutulmamalıdır ki bizler sadece kendi geleceğimiz için değil, büyük İnci Ailesinin bireyi olarak kabul ettiğimiz tüm grup çalışanlarımız için çaba sarf etmeliyiz. Amacımız, firmalarımızı büyütme, teknolojilerini geliştirmek, karlı ve sürdürülebilir bir gelişme ile, daha fazla istihdam yaratarak, ülkemizin büyümesine katkıda bulunmak ve çocuklarımıza daha güçlü, saygın, dünya ekonomisi için vazgeçilmez olan bir ülke bırakmak olmalıdır.



## İnci Lojistik Logitrans Transport Fuarı'nda

1-23 Kasım tarihlerinde düzenlenen 7.Logitrans Transport Lojistik Fuarı İstanbul CNR merkezinde yapıldı. Üç gün boyunca 53 ülkeden 15.000'den fazla kişiyi ağırlayan 7.Logitrans Transport Lojistik Fuarına İnci Lojistik ikinci kez katıldı. Tedarik zincirinde müşteri ihtiyaçlarına uygun çözüm üreten ve katma değerli hizmet sağlayan İnci Lojistik, fuarda yerli ve yabancı şirketler ile bir araya geldi. Hızla büyüyen taşımacılık ve lojistik pazarının ulusal ve uluslararası platformlarda yapılacak işbirliklerine zemin hazırlayan Logitrans Fuar açılışını yapan, Letonya ve Türkiye Ulaştırma Bakanlığı Heyeti, İnci Lojistik standını ziyaret ederek, İnci Lojistik'in farklı taşıma metodları ile ilgili bilgiler aldı.



## İnci Lojistik Sıvı Taşımacılığında Hacmini Arttırdı



İnci Lojistik Türkiye temsilcisi olduğu JF Hilleybrand & Transocean ile birlikte yürüttüğü uluslararası flexitank sıvı ve paletli içecek taşıma iş hacmini 70% oranında artırdı. Bu artışın önemli kısmını kimyevi ürünler

oluşturmaktadır. Flexitank sıvı taşımacılığında, malzemeler, 20'lik konteynerlere yerleştirilen flexi içinde tedarikçiden alıcıya kadar verilen komple hizmetle taşınmaktadır. 10,000 litre ve 24,000 litre arası çeşitli kapasitelerde tank çeşitleri mevcuttur. Tehlikeli olmayan sıvı kimyasallar, kozmetik, endüstriyel yağlar, meyve suyu, zeytinyağı vb. ürünlerin taşınması yapılabilmektedir.

## Kaizen Projeleri



İnci Lojistik'de Kaizen projeleri hızla devam ediyor. Son 4 ayda 18 yeni Kaizen çalışması yapıldı, gün geçtikçe Kaizen çalışmalarında görev alan çalışan sayısı artıyor. Son dönemde yapılan kaizen çalışmalarında 5.170 adam/saat ve 29.200 adet kağıt tasarrufu yapıldı.

## www.incilojistik.com Yenilendi

İnci Lojistik yenilenen web sitesinde, uzmanlığındaki hizmetleri aktarırken, görsellerini yenileyip sitenin yalın ve anlaşılır olmasını sağladı. Özellikle geliştirmek istediği tedarik zinciri yönetimi ve tedarik zinciri danışmanlığı hizmetlerinin üzerinde durup grafiklerle destekledi. Sitede insan kaynakları bölümünde, açık pozisyonların takibi ve iş başvurularını kolaylaştırmak için "kariyer formu" eklendi. "Müşterinin Sesi" bölümünde "müşteri geri bildirim formu" ile müşteriler İnci Lojistik'e kolayca ulaşım taleplerini iletebilecekler.




## Norbert İşbirliği


Dünya'da 4 Milyar Euro /yıl ciro ile bir çok ülkede faaliyet gösteren lojistik firması Norbert Dentressangle ile İnci Lojistik Arasında Ağustos ayında Acentalık sözleşmesi imzalandı. Bu sözleşme ile Türkiye, Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya'da karşılıklı iş geliştirme ve acenta hizmetleri konusunda işbirliği yapılması planlanmaktadır.




## İnci Lojistik'de



- \* Müşterilerimize değer yaratırız
- \* Tutkuyla çalışan bir takımız
- \* Sürekli öğrenir ve kendimizi geliştiririz değerleri ile İnci Lojistik'de  kültürü oluşturuluyor.

Tüm çalışanların birlikte çekildiği fotoğraflarla oluşturulan değerler afişi ve  logolu rozetlerle İnci Lojistik çalışanları takım olmanın ve birlikte başarmanın keyfine varıyorlar.



 projesinin lansmanı 3.çeyrek değerlendirme toplantısında tüm çalışanlara, İnci Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Sn. Cihan Elbirlik tarafından yapıldı. Cihan Elbirlik değerlendirme toplantısında şunları söyledi: "Kültür, bir şirketi, kağıt üzerindeki bir olgudan yaşayan bir yapıya dönüştüren en önemli faktör. Kültürü oluşturan da insanlar, dolayısı ile "BİZ" leriz. Şirketler, herşey gibi kültürlerini de sürekli geliştirmeli. Bu sebepten "BİZ" olarak bilincimizi ve birlikteliğimizi güçlendirmek, bizim sürekli gelişimimiz için önemli olurken, aynı zamanda bizleri daha güçlü yarınlara da taşıyacaktır."

## İnci Lojistik Bowling Turnuvası



İnci Lojistik Bowling turnuvası tüm çalışanların katılımı ile İstanbul ve İzmir olarak 2 lokasyonda gerçekleşti. İnci Lojistik üst yöneticilerinin de katıldığı çekişmeli turnuvalarda; İzmir'de; en yüksek skoru yapanlar erkeklerde Aytaç Demirci, bayanlarda Elif İçingür, Şampiyon Takım; Işıl Deliktaş, Cihan Elbirlik, Hilmi Bilgin, Aytaç Demirci olmuştur. İstanbul'da; en yüksek skoru yapanlar erkeklerde Cihan Elbirlik, bayanlarda Beste Şaşmaz, Şampiyon Takım; Özlem Ayhan, Cihan Elbirlik, Koray Ülker, Gülçin Bozdağ, Kutay Özgöncü olmuştur.



Türkiye’de aile şirketlerinin sürdürülebilir başarısı ve kurumsallaşması için çalışmalar yürüten Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) ilk ulusal zirvesini gerçekleştirdi.

# Aile Şirketleri, Ailede Birlik ve İşletmede Sürdürülebilirlik İçin Toplandı



TAİDER Yönetim Kurulu



Üyelerinin sağlıklı ve rekabetçi büyümeleri ile sürdürülebilirlikleri için ihtiyaçları olan bilgi, deneyim, eğitim ve paylaşımın gerçekleşeceği bir ortam yaratmak amacıyla Ağustos 2012’de kurulan Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER), ilk “Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi”ni Büyük Tarabya Oteli’nde gerçekleştirdi. “Ailede Birlik, İşletmede Sürdürülebilirlik” temasıyla düzenlenen zirveyi, işletme sahiplerinden, genç nesil üyelerine, konusunda uzman danışmanlardan akademisyenlere 200’ün üzerinde katılımcı izledi.

TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Şerife İnci Eren, açılış konuşmasında “Aile şirketleri, ülkemiz toplam GSMH’nin en az %75’ini yapmakta ve istihdamın % 85’ini sağlamakta. Etkin bir aile şirketi kurmak ve onu kurumsallaştırmak sadece ailemize değil, ülkemizin de hedeflerine ulaşmasına destek olacak en büyük katkıdır” dedi.

Zirvenin ana konuşmacısı olan ECU Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Mehmet Dudaroğlu, “Patronculuk mu, Profesyonellik mi?” başlıklı konuşmasında ailenin; tepe yönetiminin tavir entegrasyonuna, devir planlamasına, profesyonelleşmeye ve şirketin performans etkisi üzerine görüş ve tecrübelerini paylaştı. Dudaroğlu, konuşmasını “tarlanız varsa içinde, tekneniz varsa dümende ve işiniz varsa mutlaka başında durun” sözleriyle tamamladı.

### **Aile kültürü şirketin geleceğine yön veriyor**

Dr. Mehmet Dudaroğlu’nun konuşmasından sonra zirve paralel oturumlarla devam etti. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi’nin ilk günü TAİDER Yönetim Kurulu Üyesi Şükrü Ünlütürk’ün yaptığı değerlendirme konuşmasıyla sona erdi. Uluslararası FBN zirvelerini aratmayacak düzeyde etkili ve verimli bir zirve gerçekleştirildiğini belirten Şükrü Ünlütürk; “Aile şirketlerinde genç nesillere bu kadar tecrübenin aktarıldığı bir platform bu güne kadar olmadı. Bu anlamda oldukça faydalı olduğunu düşünüyoruz” dedi.

Zirvenin ikinci gününde ise aile işletmelerinin gelecek nesillere özel bir çalıştay gerçekleştirildi.





## İnci Holding Genel Merkez Çalışanları ve Aileleri Bowling Turnuvası'nda Eğlenceli Dakikalar Geçirdi



*Eğlenceli bir gecenin sonunda, tüm katılımcılarda hoş tebessüm vardı...*



İnci Holding Genel Merkez Çalışanları ve aileleri 30 Ekim 2013 tarihinde Hilton Fame City'de düzenlenen bowling turnuvasında eğlence dolu dakikalar geçirdi.

Öncelikle akşam yemeği olarak leziz bir hamburger menüsü yiyen turnuva katılımcıları, yemeğin ardından bir süre sohbet ettiler.



Sonrasında turnuva takımları oluşturularak, (5 yetişkin takımı ve 1 çocuk takımı) heyecanlı dakikalar başladı.

10 oyun üzerinden değerlendirilen turnuva sonucunda birinciliği İzzettin Altun, ikinciliği Ender

Keleş, üçüncülüğü ise Bertan Ergüç elde etti.



## HLTO Balıkçıları Foça'da Olta Attı

Geleneksel olarak her yıl yapılan balık tutma organizasyonu bu yıl yine Foça'da 17 Kasım 2013 Pazar günü sabaha karşı gerçekleşti. HL Türkiye Operasyonları'ndan katılan 240'dan fazla kişi, 10 tekne ile açıldı. Oldukça bereketli bir av geçiren balıkçıları, Mercan'dan Karagöz'e birçok balık çeşidi vurdular. Etkinliğe damgasını vuran ise oltalarına takılan 3 adet köpekbalığıydı.





## Marka... OLABİLİR Mİ?

Öncelikle bir terim kargaşasını düzeltmek istiyorum. Marka, pazarlama, iletişim, pr, reklam, algı, itibar aynı şeyler değil.



Marka, herhangi bir kurum için bir ürün ya da hizmetin içerdiği faydayı ileten ve kurumun algısını paydaşlarda şekillendiren, geliştiren en önemli yüklenicidir. Kurumlar aslen değer yaratma işindedir. Marka, birincil yarar göstergesidir ve çoğu zaman şirketin tek algı yapımcısıdır. Algıyı inşa etmek ve yönetmek marka değerinin maksimizasyonu için elzemdir.

İnsanoğlu duyguları ile yönlendir. Mantiğin etkisi kararlarımızda zannedildiğinden daha azdır. Pazarlama aslen bir marj yaratma sanatı olup sonuç verdiği alan ürünlerin değil algıların savaşıdır. Dolayısıyla, kurum, ülke ya da birey fark etmeksizin, algı en değerli varlığımız. Var olabilmek için, marka olabilmek için önce algılanmamız gerekiyor. Algılanmamız içinde anlamlaşmamız şart.

Algı sürecinde iki seçenek var. Kendi arzu ettiğiniz biçimde algılanabilmek ya da paydaşlarınızın, kontrolünüz dışında sizin adınıza bu algıyı sübjektif oluşturmaları. Bugün ürün, hizmet, ülke, topluluk ve/veya bireylerin benzer şeyleri amaçladığı fakat farklılaşmaya çalıştıkları kalabalık dünyamızda, algı ve kapsamının (markalar, pazarlama, iletişim, sadakat, deneyim, tutum ve itibar gibi) sürdürülebilir değer denklemi açısından yönetilmesi gerekiyor.

Burada sonuç alabilmek için algı gelişimine yatırım yapmak şart. Yani hem algılanalım, hem markamız değerlensin ama para harcamayalım. Yok böyle bir dünya. Fabrika yaparken, makina alırken, prim verirken iyi marka için yatırım yapmaya kalkıldığında cimrileşiliyor. Hatta burada çoğu kez yatırım yerine gider kelimesi kullanılıyor. Tüm üst yönetimlere buradan sevgi, saygı ancak markalarına yatırım yapmadıkları sürece algı gelişimlerini sürdürülebilir kılamazlar. Sürdürülebilirliğin yanı sıra, risk kalkanlarının oluşabilmesi için bu yatırım devamlılık gerektirir.

Uzun bir süreç ve bolca emek sonunda inşa edilebilen bu hazinenin bir saniyede yerle bir olabileceği gibi bir gerçek her

daim örnekleriyle karşımıza çıkıyor. Algı bir kere çöktüğünde ya da zarar gördüğünde bu hasarı onarmaya yetecek miktarda paranız olsa dahi zaman parametresine rağmen bu yeniden yapılandırmayı gerçekleştirmekte çok zorlanıyoruz. Zarar gören algının yapılandırılması para ile değil zaman ile doğru orantılı bir husustur. Algının zedelendiği yer sadece zihin değildir ve duygusal izlerin tamiri daha güçtür.

Daha da ileri gidelim. Marka paydaşlara verilen bir sözdür. Sözün tutulması beraberinde müşteri sadakatini ve sürdürülebilirlik karlılığı getirecektir. Marka değeri kurumun gelecekteki satışlarının bir güvencesidir. Marka imajını çoğu kez ürün ve ilanlarımızın şekillendirdiğini düşünürüz. Son yıllarda bunlara müşteriye karşı tutum ve sosyal sorumluluk duyarlılığı da dahil oldu. Ancak marka imajını sadece bu üç-dört alan belirlememekte. Burada kurumun tüm süreçleri, etkileşim ağı, hizmet, ürün ve çalışanları da önemli rol oynamakta. Ancak duygu ve fonksiyonel faydanın bir bileşkesi olan vaat burada çok önem taşıyor. Olay aslında çok basit. Karşınızdaki bir insanın önce kim olduğunu bilmek istersiniz, sonra vaadini ve daha sonrada neden nefes aldığını yani yaşam sebebini, gayesini. Bir marka içinde aynı sıralama mevzu bahis. Burada çok net olan markalar zaten hak ettikleri yerlerde.

Kurumlar, marka vaadi ya da sözünün sadece nihai tüketiciye karşı olduğunu düşünerek, bu yolda attıkları adımlarda, üçüncü partilerle olan ilişkilerinde, iş etiğine sığmayan davranış ya da usulsüzlükleri kimi zaman meşru görebilmekte. Halbuki bir kurumun çevresinde, ona iş yapan irili ufaklı tüm müesseseler bu kurumun önemli paydaşları, hatta imaj elçileri.

Markalaşabilmenin beraberinde sürekliliğe ve sürekliliğin de belli bir kalite standardına ihtiyaç duyduğunu düşünüyorum. Sonuçta marka ürüne/hizmete verilen ruhtur. Marka hemen olunmaz. Hızlı marka olmanın sırrı yok çünkü hızlı marka olunmaz. Hızlı tanınma vardır. Tanınma sizin marka olduğunuz anlamına gelmez. Marka olmak duygusal etkileşim ve taraftarlık öğelerinin süreklilik arz edecek noktaya gelerek algınızı beslemesi demektir; bir sonuç değil süreçtir. Bir yolculuktur. Reklam, logo yada pazarlamanın işi değildir. Markanın hikayesi ve vaadi olmalıdır. Pozitif enerji ve eğlence yaymalıdır. Süreçtir, sabır gerektirir. Artık lokal değil, global düşünülmesi gereken bir etkileşim alanı vardır. Sadece olduğu alana değil, şehre hatta ülkeye katma değer oluşturur. Paydaşlar arasında en temel ve en asgari buluşturucu ortak değerdir. Duyguları tetikler, hayalleri kovalatır.

Geçmiş itibar açısından bu yolculukta muhakkak önemli ancak markaların mutlak suretle en önemli paydaşlarının arasına gençliği de almaları şart. Gelecek için kahin olmak gerekmiyor. Yuvaya, okula, üniversiteye gidiniz. Gelecek orada. Gençliğe yönelim, markaların yayılım, bilinirlik, tavsiye ve beğeni ölçümlerini müspet olarak etkileyecektir. Bu yaz patlayan olaylardan çok önce, 2012'de bir gazetede ki köşeme şöyle yazmışım:

"Aslında fırsat çocuklar ve gençlik. Gençlik, bir markayı kucakladığı anda parmaklarının altındaki kanallardan tüm dünyaya yayacak bir potansiyele sahip. Ancak gençliğin artık sosyal eğilimi olan markaları alkışladığını markalar gözden geçiriyor. Sponsorluk değil, samimi sosyal bilinç ve aktif yardımdan bahsediyorum... Peki bu markalarımızı ya da daha doğru bir deyim ile değerlerimizi nasıl





gençlerimiz ile buluşturacağız? Burada iş yenilik, gelenek ve sosyal aktivizm dengesine bakıyor. Gençlerin olaya seyirci kalması değil; esas çözümün içerisinde yer alması gerekiyor."

Hizmet ya da ürünü temsil eden markalar o kadar birbirinin tıpa tıp aynı işler yapıyorlar ki artık algıda seçicilik diye bir şey kalmıyor. Aynı yere sponsor olmaları, aynı kişiler üzerinden iletişim yapmaları, uzun reklamlar, dönemsel ucuz promosyonlar, genç ve çocukları göz ardı etmeler, sadece gençler ile işlerine geldiğinde ya da onların özel günlerinde onlara "mış" gibi yaparak yaklaşım iletişim kurmaları...

Bir ailede hiç kavga olmasa bile çocuklar, ebeveynler arasında oluşan gerginliği hissedermiş... İşte burada da gençler ikinci plana atıldıklarının bilincindedir. Bu yüzden birçok yabancı marka hatta Türkiye'de temsil edilmeyenler dahil gençler tarafından daha fazla el üstünde tutulmaktadır. Ben her daim algı araştırması yapan firmalara bu paydaşı ayrıca ölçümlenmeleri gerektiğini vurguluyorum.

Burada ilginç olan çocuklar ve gençler toplumda samimi ve oldukları gibi yer bularak markalaşan şahısları kendilerine daha yakın hatta onlardan biri gibi görüyorlar. Onlara dokunabildiklerine inanıyor ve "iyi insan" sıfatı ile taçlandırıyorlar. Bu kimliklerin yapmış olduğu diğer işleri alkışlıyor ve taraftarı haline geliyorlar. Böylelikle onları yayıyor ve koruyorlar.

Markalaşma yolunda olan şirketlerin yaptıkları yanlışların başında makyaj ile temel altyapı maliyetlerinden ve metriklerden kaçmak, reklam ajanslarına teslim olmak, ehil ekipler çalıştırmamak, yönetimin konuyu anlamaması ya da önceliklendirmemesi geliyor.

Türkiye'nin hâlâ bir dünya markası çıkaramamasının sebebi küçük düşünmek ve görgüsüzlük. Adı üstünde görgü, görüp tecrübe edip sindirerek oluşur. Zaman ve yaşam gerekir. Bir dünya markası çıkaramamanın nedeni, süreci değil sonucu düşünüp kestirme hareketlere, içi dolu olmadan "mış gibi yapma" gayretine, dünya ölçeğinde gusto olmayışımıza, fark yaratma işinde yer almamamıza, tasarım ve değer bütünlerinin hizmet ve ürünler ile buluşamamasına, aile şirketlerinin kurumsallaşmamasına, patron yapısının atılım ve gelişime engel oluşuna, müteşebbislerin az olmasına dayanır.

Kurum ve ülkeleri oluşturan insan. Sonuçta markalarda insan konuşulduğundan, ruhundan, titreşimlerinden parçalar taşımakta. Toplumun, ülkenin hatta dünyanın geçirdiği sürece paralel olarak kimlikte oluşacak değişim kaçınılmaz hale gelebilmekte. Değişimlere adaptasyonla beraber, kimlik ne kadar sağlam temeller ve yön üzerine oturtulur ise, o denli uzun ömürlü bir marka itibarı avantajı yakalanacaktır. Burada asıl olan her daim markanın özü olacaktır. Bu özü değerlerin beslemesi şarttır. Tüm bu yapının ise herkesin bildiği, kendi işinin katkısını ve anlamıştığını görebildiği bir strateji cümlesi tutkal niteliğinde birleştirici olacaktır. Vizyon ve misyon dokümanları sadece duvar dekorasyonundan öteye gitmezken bu kısa cümle adeta bir şah damarı görevi görecektir.

Ancak tüm bunların anlamlı olabilmesi için marka değerinin ölçülmesi ve şerefiye olarak defterlere yazılabilir hale getirilmesi konusunu hatırlatmak istiyorum. Ölçemediğiniz hiç bir şeyin değeri yoktur. Bu ölçtüğünüzü de mutlaka anlatabiliyor olmanız gerekir. Düşünün Harvard Üniversitesi'nde bir eğitime gittiniz. Solunuzda P&G sağınızda GE gibi kurumlardan temsilciler var. Size ilk beş soru içerisinde marka değerini sorduklarında ne diyeceksiniz? Falan derginin ölçümüne göre... İşte bu sizi her daim yerel bir marka olmaya, M&A gibi zamanlarda fiyatınıza katma değer olarak etki edecek bir ana çarpandan mahrum bırakmaya mahkum edecektir.

Ama?!?!... diye düşünüyorsanız şu anda, bu yazıyı bir daha okuyun. Hatta daha iyisi etrafınızda kullandığınız ve bile bile o ekstra fahiş marjı ödediğiniz markalara bakın. O hayallerinizi süsleyen ve sahip olmak adına borçlandığınız markaları, hayalini kurduğunuz size katacağını zannettiğiniz durumu tekrar düşünün.

Sizin markanız orada mı?  
Değil mi?  
Olabilir mi?

### Semih Yalman Kimdir?

Semih Yalman, algı stratejisti, akademisyen ve yazar olarak Türkiye ve yurtdışında görev yapmaktadır. Koç, Işık, EADA Barcelona, USB Capetown Üniversitelerindeki görevlerinin yanı sıra başkanlığını yaptığı The Perceptionist | Algıcı platformu ile yerli ve yabancı markalara yönetim kurulu seviyesinde danışmanlık hizmeti veren Yalman, Campaign ve HBR Türkiye dergilerinde de köşe yazarlığı yapmaktadır.

Geçmişte Gillette, Boyner ve Doğu gibi firmalarda üst düzey yöneticilik yapan Yalman Trafik Hayattır, Doğu Çocuk gibi sosyal platformların oluşumuna öncülük etmiştir. Birçok yerli ve yabancı markanın algı gelişiminde görev almıştır. Ambrosetti, Clinton Initiative ve World Economic Forum gibi platformlarda Türkiye'yi temsil eden Yalman Harvard, Darden, Insead, Emerson ve Hacettepe Üniversitelerinde eğitim görmüştür.

Araştırma, felsefe, şiir, anı türlerinde algı, aşk, iç bilinç gibi konularda yayınlanmış 11 kitabı olan Yalman'ın aynı zamanda müziği ve sözleri kendisine ait olan 8 albümü bulunmaktadır. Yalman sanatsal içeriğini Augbug | Ağustos Böceği adlı kurduğu yayın platformunda paylaşmaktadır.

Birçok üniversite ve TEDx gibi platformlarda konuşmacı olarak yer alan Yalman funDreams adlı gençlerin hayallerini dinleme ve destek amaçlı kurduğu yardım platformunun da başkanlığını yapmaktadır.



## Sıra Dışı Bir Hafta Sonu- Cehennemdere Vadisi



Muğla Akköprü Baraj Gölü'ndeki deniz kayağı aktivitesinin ilk duyuru mailini almamızdan bugüne hepimiz için zaman sanki geçmez olmuştu... Çünkü aktivite şu şekilde planlanıyordu: Kanolar ile baraj gölü üzerinden Cehennemdere Vadisi'ne gidilip ve vadi keşif turu, çadır olmaksızın uyku tulumlarının içinde bir gece konaklama ve aynı güzergâhtan geri dönüş. Bu süreçte elektrik vb. modern hayata dair hiçbir yardımcının bulunmadığını ise altını çizmek gerek...

### **Yolculuk**

Aktivite katılımcıları olarak toplamda 12 kişi (3 araba) 21 Eylül Cumartesi sabahı saat 07:00'de Aydın Otoyolu üzerindeki Altı Piramit Restoran'da buluşarak, gevrek-boyoz-çay üçlüsü eşliğinde kahvaltımızı yaptık. Grubun enerjisinin yüksekliği sabah erken saatlerde bile kendini belli etmişti.

Kahvaltının devamında yaklaşık 3.5 saatlik yolculuktan sonra Muğla Akköprü Barajı'nın kıyısına vardık.

### **İlk Hazırlıklar**

Rehberimiz Vedat ve cana yakın ekibi Seda ve Engin ile göl kenarında buluştuğumuzda, onların enerjisiyle bizim enerjimiz hemen uyum sağladı.

Kanolara binmeden önce güçlü olmamız şart olduğu için ekip; has undan yapılmış gözlemeler, litrelerce ayran, domates ve kan kırmızı karpuz ile bizlerin karnını bir



güzel şekilde doyurdu. Yemek konusunda da başarılı bir aktivite olacağının sinyallerini burada vermişler ancak bunu biz sonradan fark ettik :)

Vedat, kanoların temel kullanım bilgilerini bizlere aktardıktan sonra, iki kişilik kanolardan toplam 6 kano biz, 3 kano da rehber ekibimiz olmak üzere 9 kano yola koyulduk.

### **Cehennemdere Vadisi'ne Ulaşım**

Kanolarımız ile -arada suya girme molası da vererek- bir buçuk saat gibi sürede Cehennemdere Vadisi'nin giriş noktasına vardık. Ancak kamp yapacağımız yer vadinin iç kısımlarında olduğu için, eşyalarımızı kanolarımızdan alarak 20 dakikalık bir yürüyüş sonunda mutlu sona ulaştık.

### **Cehennemdere Vadisi'ni Keşif**

Eşyalarımızı kamp alanına bıraktıktan sonra liderimiz Vedat'ın önderliğinde vadinin iç kısımlarına doğru keşfe başladık. Yürüyüşün başında ayakkabılarımızın

islanmamasına dikkat ederken, ilerleyen dakikalarda boyumuzu aşan sulardan geçeceğimizi Vedat'ın dışında hiçbirimiz bilmiyorduk. Ayrıca sular o kadar soğuktu ki, istisnasız suya her giren kişiden çığlıklar ve kahkahalar yükseliyordu. Ancak vadi boyunca su kaynaklarından içtiğimiz suların lezzeti, şu ana kadar hiçbir suda yoktu...

### **Akşam Yemeği ve Kamp Alanımız**

Yaklaşık iki buçuk saat süren vadi keşfinden sonra kamp alanına döndüğümüzde; Engin ve Seda tavukları çevirmeye başlamış, Müge ve Ezgi ise odun ateşinde közlenmiş patlıcanlardan mezemizi hazırlamışlardı. (Müge ve Ezgi vadi keşfindeki suyun soğukluğuna dayanamayıp kamp alanına erken döndüler.) Asıl güzellik ise bu noktadan itibaren başladı. Kamp ateşinin içine büyük büyük taşları niye attığını anlayamadığımız Vedat, taşlar yeterli sıcaklığa eriştikten sonra bu taşların üzerinde bonfile etleri pişirdi. Böyle bir lezzet cidden yok... Fırsat bulduğunuzda mutlaka denemenizi öneririm. Ayrıca 2 adet tavuk da ateşin üzerinde yavaş yavaş pişerek nar gibi





kızardıktan sonra Vedat'ın maharetli ellerinin yardımıyla bizlere sunuldu. Közlenmiş patlıcan ve yoğurtlu mezemiz ile beraber yemeğimizi bitirdikten sonra, -ilk söz kimden çıktı bilmiyorum ama- ağızdan ağıza bir tatlı kelimesi dolaşmaya başladı. Bu konuda da bizleri şaşırtmayı başaran Vedat'ın tarifini ise hemen veriyorum: Dışı yıkanmış muz, kabuklarını soymadan alüminyum folyonun üzerine koyuyoruz. Üzerine istediğimiz tarz çikolatayı da koyduktan sonra, folyoyu çikolata ile beraber muzun etrafına sarıyoruz. Biz kamp ateşinin kenarına koyduk tabi ama evlerde fırına konulabilir. Çok fazla süre geçmeden ateşin yanından aldık ve yerken hissettiklerimizi kelimelerle tarif edebilmem imkansız. Hele bu lezzet, ateşten başka ışığın olmadığı bir mahrumiyet ortamında olunca keyif katsayısı katlanıyor da katlanıyor...



Uzuluuunca süren yemek faslımızı bitirdikten sonra, çiğdemlerimizi çitleyerek ateşin başında oturduk ve hep bir ağızdan şarkılar söylemeye başladık. Gerek sabah erken kalkmanın verdiği uykusuzluk gerek de yoğun geçen bir günün ardından saat 23:00 civarı uykularımız geldi. Çadırsız bir şekilde hepimiz uyku tulumlarımızın içerisine girerek 10 milyon yıldız otelimizde derin bir uykuya daldık.

### Ertesi Gün

Sabahın ilk ışıkları ile beraber yavaş yavaş uyanmaya başladık ve karınlarımız haliyle acıkmaya başlamıştı. Uykulu gözlerle tulumlarımızın içinden etrafımıza bakarken hepimizin dikkatini çeken şey, Vedat ve ekibinin kahvaltı hazırlıkları oldu. Domates ve salatalık eşliğinde başlayan kahvaltı; patates ve yumurta omleti ile devam etti. Bu sırada yediğimiz ev yapımı reçel ve köy balı da cabası tabi ki...

Kahvaltı sonrasında eşyalarımızı da toparlayarak dönüş yoluna koyulduk. Yolda gördüğümüz hayvan ayak izlerinin taze oluşu, gece kaldığımız yere çok yakın kısımlarda domuzların dolaştığının bir göstergesiydi. Kanolarımıza kadar olan zorlu yolu yürüyerek aldıktan sonra eşyalarımızı tekrar yükledik ve kürek çekmeye başladık. Yalnız dikkatimi çeken şöyle bir durum vardı; sanki herkesin kürekleri geri geri gidiyordu. Kimse bu aktivitenin bitmesini istemiyordu...

### Sonuç

Yaklaşık bir saatlik kano yolculuğu sonucu başlangıç noktamıza ulaştık. Eşyalarımızı kanolarımızdan indirdikten sonra Vedat, Seda ve Engin ile teker teker vedalaşarak arabalarımızla İzmir'e dönüş yoluna koyulduk.



### Aktivitenin En'leri

**En cengâver:** Bertan. Gerek kanoda gerek de vadi keşfinde yaptığı deli dolu hareketleri takdire şayandı.

**En cesur:** İzzet. Suyla çok barışık olmamasına rağmen böylesi bir aktivitenin her anında yer aldı.

**En pot kıran:** Metin. Kanodaki çifti Bertan'a "Berna" diye seslenmesi, ekip arasında eğlence konusu oldu.

**En enerjik:** Gökşin. Ekibin geneline nispeten büyük yaşına rağmen her suya atladı, her kayaya tırmandı.

**En ateş seven:** Tartışmasız Umut :) Ateşi o kadar seviyordu ki, gece uykusundan bile kalıp ateşi odunla besledi.

**En şanssız:** Şimal. Kanolardan kamp alanına doğru yürürken ayak parmağını incitmeyle kalmayan Şimal, bir de kolunu iki kano arasına sıkıştırdı...

**En paparazzi:** Aslı. Aktive boyunca çektiği birçok fotoğrafı, hepimiz hemen silmek istiyoruz ;)

**En yanık sesler:** Cengiz ve Ömür. Kamp ateşinin etrafında söyledikleri türküler ile gönüllere taht kurdular.

**En iyi düet:** Ezgi ve Müge. Yumuşak tondaki sesleri ve iyi uyumları sayesinde birçok şarkıyı hakkını vererek okudular.

**En stratejik yiyecek:** Midye. Yemeğin başında iştah açıcı olarak yediğimiz midyelerin kabuklarını, yemek sırasında kaşık olarak kullandık.

Böyle bir organizasyonu düzenleyen ve koordine eden Outdoor Sporlar Kulübü Başkanı Bertan'a ve enerjik rehber grubumuz Alternatif Outdoor'a sevgilerimizi sunar, bizlere bu olanakları sağlayan İnci Holding'e teşekkür ederiz. Bir sonraki sıra dışı aktivitemizde bir başka yazıda görüşmek üzere...





## Kalimera!

Yazan: Ezgi Kesimli



Pirgi

Kalimera! "Kalimera", Yunan Adaları'na ayak bastığımda ilk duyduğum kelime. Yunanlar bu kelimeyi "Günaydın, Merhaba, İyi günler" anlamında kullanırlar. Benim Yunan Adaları'na ilk ziyaretim 2012 yazında Sakız Adası'na oldu. Daha sonra 2013 yazında bir kez daha gittim. Çeşme'den kalkan farklı firmalara ait feribotlarla 45 dakika gibi bir sürede Sakız Adası'na (İngilizcesi'yle Chios (Kios) ya da Yunanca okunuşuyla Hios (Xioç)) ulaştık. Bizim gittiğimiz tarihlerde hem denizde fırtına hem de adada büyük yangın vardı. Adanın geçim kaynağı olan sakız ağaçlarının %80'den fazlası yanmıştı. Bazılarını yanarken bile gördük. Genci yaşlısı ada halkının nasıl ağladıklarına bizzat şahit oldum. Konumuza geri dönersek, feribot dediğime bakmayın, İzmir Körfez vapurlarından bile küçük bazıları.

Bu arada önemli bir anımsatma, Yunan Adaları'na mutlaka Schengen vizesi gerekiyor. Ayrıca, 15 TL yurtdışı çıkış harcını da unutmamak gerek.

Sakız Adası'nın merkezdeki sahili İzmir'in kordonuna çok benziyor. Sadece çok daha küçük... Ada halkı Türk insanına karşı oldukça sıcakkanlı. Türklerin ada ekonomisine yaptıkları katkı o kadar büyük ki, bir çok restoran ve dükkan Türkçe yazılarla, münüleriyle sizi

karşılıyor. Hatta bazı çalışanlar sadece bu yüzden Türkçe öğrenmiş. Bizim otelimiz Karfas denilen, adanın doğusunda yer alan bölgedeydi. Adanın tek kumlu plajının bulunduğu yer burası. Karfas, uzun kumsalı dışında çok da özelliği olmayan bir bölge. Adanın kuzeyinden güneyine doğru bir güzergah çizersek, Kardamila denilen küçük balıkçı köyünde mutlaka Frappe içmenizi öneririm. Yunan Adaları'nda su yerine frappe içiliyor. Ama en güzel frappe'yi burada içeceğinizi de garanti ederim. Kardamila'dan







güneye devam ettiğimizde Lagada denilen küçük kasaba ekonomik fiyatlı ve büyük porsiyonlu balık restoranlarıyla ünlü. Burada Pasha Restaurant en meşhurları. Izgara ahtapot, Yunanlılara özgü Feta peynirli Grek salata, caciki ve Uzo mutlaka denenmeli. Kalamarı siz halka halka kesin demezseniz bütün olarak getiriyorlar. Çok hoş bir görüntü olmuyor ama tadı güzel. Karfas'ı geçip merkeze geldiğimizde sizi neredeyse günün her saati dolu, kafeler ve barlar karşıyor. Sakız'ın merkezindeki çarşıda dükkanlar her zaman olduğu gibi saat 14:00'te kapanıyor, Pazar günleri de hiç açılmıyor.

Sadece eğlence mekanları açık oluyor. Ada halkı siesta sonrası sabahın ilk ışıklarına kadar bu barlarda eğleniyor desem yalan olmaz. Dükkanların açık olduğu zamanlarda sakız reçeli ve likörünü tadıp, alabilirsiniz. Merkezde tarihi bölgelerde Osmanlılar'dan kalma mezarları, çeşmeleri de görmek mümkün. Adanın güneyine doğru indiğinizde meşhur Pírgi Köyü'ne ulaşıyorsunuz. Pírgi daracık sokaklı, ikişer katlı taş evlerden oluşan bir köy. Yunanistan'da başka hiçbir yerde bulunmayan bir mimariye sahip. Evlerin dış cepheleri geometrik şekillerdeki mozaiklerle süslenmiş. Evlerin pencere ve balkonlarında kuruması için ard arda ipe dizilmiş domateslerde ayrıca ilgi çekiyor. Köy meydanında asırlık ağaçlarla doğal bir gölge alan oluşmuş. Kafeler de bu alanda konumlanmış. Burada bir kafeye oturup Sakız Adası'na özel sakızlı gazoz olan "Mast"ten tatmanızı tavsiye ederim. Ağır olmaz dersanız, 6'lı kutularda alıp, evinize götürebilirsiniz. Pírgi'ye kadar gitmişken, denize girmeyi tercih ederseniz, Emporio denilen bölgede volkanik plaj ilgi çekici. İki koy yan yana kum yerine sadece siyah volkanik taşlardan oluşuyor. Deniz ise bir o kadar berrak ve sakin. Eğer deniz yerine karayı tercih ederseniz de Mesta'ya mutlaka gitmenizi öneririm. Burası kale şeklinde, surların içinde bir yerleşim birimi. Şehre arabayla giremiyorsunuz. Arabalar

şehrin dışında park ediliyor ve sadece bir kapıdan girilebiliyor. İnanılmaz bir mimari. Eskiden korsan saldırılarından korunmak için bütün evlerin çatıları birbirine bağlanmış. Kaçmak gerekirse, kolay olsun diye. Burada da köy meydanında oturup, soğuk bir şeyler içebilirsiniz. Yunan kahvesi diye getirdikleri kahveler bizim Türk kahvesinin yanından geçemez. Deniz için gittiğiniz plajlarda ülkemizde alışık olduğumuz gibi tesisler yok. Her şeyinizi yanınızda götürmelisiniz. Adada en çok dikkatimi çeken şeylerden biri de yol kenarlarına yapılmış küçük anıtlar. Öğrendiğime göre bu anıtların olduğu yerlerde ölümlü trafik kazaları olmuş ve kaybedilen kişilerin anısına yapılmış. Anıtların içinde ölen kişiye ait eşyalar bulunuyor. Sakız Adası'nda yolların çok güvenli olduğu söylenemez. Araba, motor, atv vb. kullanırken ekstra dikkatli olmakta fayda var. Zaten adım başı görülen anıtlar da size bunu



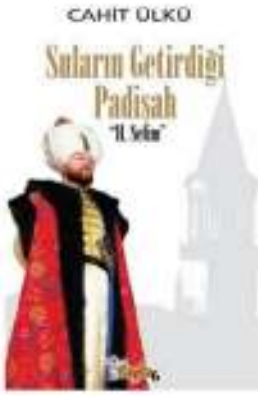
Emporio

sürekli hatırlatıyor. Adada genel olarak araba kiralarak çok rahat bir şekilde gezilebilir. Feribot sayesinde kendi özel aracınızla da gidebilirsiniz ama aracınız büyükse dar yollarda sıkıntı yaşarsınız. En iyisi oraya gittiğinizde küçük model arabalardan kiralamak. Son olarak da Turkcell, Avea, Vodafone gibi operatörler adada çok net çekiyor. Akıllı telefonunuzla internete bağlanarak check-in yapıp, anında fotoğraf paylaşabilirsiniz. Tabii ki manuel olarak operatörünüzü seçtikten sonra Samos ve Kos adalarından bahsetmeyi düşünürken bana ayrılan sayfaların sonuna geldiğimi görüyorum. Sevgiyle kalın.



Glaroi





**Kitap Adı:** *Suların Getirdiği Padişah*  
**Yazar Adı:** *Cahit Ülkü*  
**Yayınevi:** *Sayfa6 Yayınları*  
**Sayfa Sayısı:** *456*  
**Özetleyen/Öneren:** *Gökşin Akçalı / İNCİVAK Vakıf Müdürü*

Aleviler Hazaryalı Musevi Türklerin ardılları mı? Osmanlı Anadolu'ya geldiğinde Alevi miydi? Padişahlar kardeşlerini katlederken haklı mıydılar? Osmanlı, ne zaman ve neden Müslüman oldu? Ve II. Selim sarhoş, sefih birisi miydi; yoksa Osmanlı Tarihi'nin en büyükstrateji dehası mı? Bunlardan başka daha pek çok sorunun üzerine cesaretle eğilen Cahit Ülkü, hepsine çarpıcı ve gündem sarsıcı yanıtlar veriyor. Denebilir ki bu romanı okumadan Osmanlı'yı anlamak olanaksızdır. Bu romanda, aynı zamanda Resmi Tarih in bizleri ne denli aldattığını görerek yüzleştiğiniz gerçeklerle allak bullak olacaksınız. Suların Getirdiği Padişah başlı başına bağımsız bir roman olduğu kadar yazarın çok tartışılan, uzun süre en çok satanlar listelerinde yer alan "Son Hazaryalı" adlı romanının ayrılmaz devamı niteliğinde Üstelik dil açısından Türk edebiyatına damgasını vurmaya aday bir yapıt. Bu romanla gerçek Hürrem'i yakından tanıyacak, şehzadeler arasındaki kanlı savaflara, evlât katillerine yüreğiniz yanarak tanık olacak; en görkemli çağında Osmanlı'nın içten içe nasıl çürümeye başladığını görerek hüzünleneceksiniz.

**Kitap Adı:** *Her Şey Beyinde Başlar*  
**Yazar Adı:** *Mümin Sekman*  
**Yayınevi:** *Alfa Yayın Evi*  
**Sayfa Sayısı:** *240*  
**Özetleyen /Öneren:** *Kerem Çomoğlu, İnci Akü Kurumsal İtibar Sorumlusu*

Çaresizlik öğrenilmiştir.  
 Başarılı olmak da öğrenilebilir.  
 Sende sandığından fazlası var!  
 Gelebileceğin en iyi yerde değilsin.  
 Yeni bir hayat için gereken, yeni bir akıldır.  
 Doğru şeyi yapmak için yanlış zaman yoktur.  
 Rüzgârı suçlamayı bırak, yelkenleri kullanmayı öğren!  
 Seyirci koltuğundan sıkıldıysan, sahneye çık.  
 Zirvede her zaman bir kişiye daha yer var.  
 Her şey seninle başlar!  
 Başkaları yapabiliyorsa, sen de yaparsın.  
 Hayatta ya tozu dumana katarsın,  
 Ya da tozu dumani yutarsın.  
 Seçim senin!



Beyin vücudun % 2'si olsa da, geri kalan % 98'i yönetiyor" söyleminden hareketle İnsan beyninin yapısını, fizyolojik çalışma metodu tanımak, bilinç ve bilinç altının hayatımıza etkisi anlamak ya da diğer bir deyişle beyne beyni öğreten bir kitap.

**Kitap Adı:** *Açlık Oyunları Serisi (3 Kitap)*  
**Yazar Adı:** *Suzanne Collins*  
**Yayınevi:** *Pegasus Yayınları*  
**Sayfa Sayısı:** *1200*  
**Özetleyen/Öneren:** *Hülya Zengin Gedik, İncitaş Pazarlama Uzmanı*



Etkileyici bir fantastik dünya, bitmek bilmeyen bir aksiyon... Açlık Oyunları'nda bir sonraki sayfaya geçmek için sabırsızlanacaksınız. Etrafınızdaki başka herkes sabahı göremeyeceğinizden eminken vahşi bir ortamda kendi başınıza hayatta kalabilir misiniz? Kazanmak ün ve talih, kaybetmek ise kesin ölüm anlamına gelir. Bu oyunun galibinin karnı doycak, kaybeden ise ölümlerle tanışacak... Açlık Oyunları başlasın...

İddia ediyoruz Açlık Oyunları'nın bağımlısı olacaksınız ve bir sonraki kitabı sabırsızlıkla bekleyeceksiniz....







**İNCI AKÜ**<sup>®</sup>  
Uzun Ömürlü Akü

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

2014

