



mu .c nc t

v v y ş m n h r ş y

www.mu c nc t m.i

İçindekiler

Küresel Vizyon

4

• Devlet Bakanı Ali Babacan, Avrupa Birliği yolunda, özellikle uluslararası firmalarla ortaklığı olan Koç Holding gibi büyük şirketlerin kamuoyu yaratma konusunda çok önemli rol üstleneceklerini söyledi.

• Koç Topluluğu Geleneksel Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda Koç Holding'in yeni vizyonu açıklandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, "Oyun alanımız dünya. Omuz omuza tırmanacağız" dedi.

• Koç Holding Rusya'da St. Petersburg ve Moskova'da iki yeni Ramstore daha açtı.

Aynı Gündemi

16

• Uluslararası arenada Koç Holding'e olan güven bir kez daha yeni işbirlikleri getirdi. İngiltere, vize merkezinin yönetimini Setur'a verdi. Setur Genel Müdür Vekili Üstün Özbey bize merkezi ve hizmetleri anlattı.

• "2005 II. BT Günü"nde konuşan Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, dünyayı zorlayan Koç Holding'in teknolojiyi geliştirerek kullanmasının önemini vurguladı.

Sosyal Sorumluluk

24

• Mutlu aileler ve kalkınan bir Türkiye için en önemli kavramlardan biri olan aile planlamasını TAP Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Caroline Koç'la konuştuk.

Kültürel Vizyon

32

Sadberk Hanım Müzesi'nde "Asırlar Sonra Bir Arada" sergisi.

Dünya liginde oynamak



Bir yılı daha geride bıraktık. 2005 Koç Topluluğu açısından çok önemli satın alımlarla tamamlandı. 9 Aralık'ta yaptığımız Koç Topluluğu Geleneksel Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda da gündem 2006 hedeflerimiz oldu. Koç Holding üç büyük satın alımla artık gözlerini dünyaya çevirdi. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda da ana tema "Global Oyuncu Olmak" başlığında şekillendi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, toplantıda yaptığı konuşmada, Topluluğun yeni satın alımlarla çitasını yükselttiğini belirterek, "Oyun alanımız dünya. Bu oyun alanında, omuz omuza, her gün yeni basamakları tırmanacağımıza yürekten inanıyorum" diyerek Topluluk yöneticileri ve çalışanlarına 2006 hedefini anlattı.

Dünya markaları yaratmak

Sorularımızı yanıtlayan Devlet Bakanı **Ali Babacan** da Koç Holding'in önemli markalarıyla dünyada tanınan global bir şirket olduğunu vurguladı. Babacan, Avrupa'da uluslararası önemli firmalarla ortaklıkları olan Koç Holding gibi büyük şirketlerin Avrupa Birliği sürecinde, özellikle Avrupa kamuoyunun üzerinde çok önemli rol oynayacaklarının da altını çizdi.

Mustafa V. Koç'tan yeni yıl mesajı

Çok yoğun geçen 2005'i tamamladık ve yeni hedefimizle 2006'ya başladık. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç da tüm Topluluk çalışanları ve bayilerimize yayınladığı mesajında yoğun geçen 2005'in ve 2006'daki yeni başlangıçlarımızın altını çizdi: "Oldukça hareketli bir yılı geride bıraktık, şimdi umut dolu beklentilerle yeni bir yılı karşılamaya hazırlanıyoruz. Her yeni yıl, taze bir başlangıçtır. Yıldönümleri çoğunlukla ertelediğimiz düşleri gerçekleştirme, yeni başlangıçlara ilk ve en zor adımı atma gü-

cü verir... Biz 2005'te tüm bir yıl boyunca birbiri ardına önemli başlangıçlara imza attık. Topluluk olarak çok dinamik, çok başarılı bir performans sergiledik. Önemli yatırımlar yaptık, üç büyük satın alma ile başarılarımızı taçlandırdık. Hep birlikte durmaksızın çalıştık ve yorulduk, ama aynı zamanda kazandık ve mutlu olduk. Şimdi, bize çok güzel ve yeni başlangıçlar vaat eden 2006'ya ilk adımımızı atmadan hemen önce, küçük bir mola verme zamanı... Yeni yılın mutluluklarınızı çoğaltmasını, sağlık ve huzuru yaşamınızdan hiç eksik etmemesini diliyorum..."

Bülend Özaydınlı'nın yeni yıl mesajı

Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı** da yeni yıl mesajında Topluluğun yeni hedeflerine vurgu yaptı: "2005 yılı Koç Topluluğumuz için önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Faaliyet gösterdiğimiz alanlarda ciddi atılımlar gerçekleştirdik. Gücümüzü yeni yatırımlarla daha da sağladık. Başarılarımızın ardında sizlerin, Topluluğumuzun tüm üyelerinin çabası, emeği, enerjisi ve vizyonu var. Biliyorsunuz, artık 'Oyun Alanımız Dünya'. Bu perspektif ile dünya ölçeklerinde büyüklüğe kavuşmakta olan Koç Topluluğu'nu dünya şirketi hedefine ulaştırmak için daha çok çalışacak, tasarrufa daha dikkat edecek ve daha verimli olacağız. Size aileleriniz ve sevdikleriniz ile birlikte her şeyin gönlünüzce olduğu, tüm beklentilerinizin gerçekleştiği, sağlıklı, başarılı, mutlu bir yıl diliyorum..."

"Global Oyuncu Olma" yolunda ilerleyeceğimiz 2006'nın hepimiz için sağlık, huzur ve başarı dolu bir yıl olması dileğiyle.

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yönetim Yeri: Bizden Haberler

Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 03 86

Faks: (0 216) 343 15 37

İnternet: <http://www.koc.com.tr>

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Yayın Türü: Yerel Süreli

Ocak 2006 Sayı: 334

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Bülend Özaydınlı

Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü

Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Esra Yener **Sanat Yönetmeni:** Murat Kaspar

Yayın Kurulu: Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoglu, Arın Saydam, Kadriye Çalışkan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 337 51 99

Renk Ayrımı ve Baskı: Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.
Dereboyu Cad. Özgür Sok. Çali Binası Halkalı-İstanbul

Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Devlet Bakanı Ali Babacan:

“Global markalarımızla dünya bizi daha iyi tanıyor”

Devlet Bakanı Ali Babacan, Koç Holding gibi markaları tüm dünyaca tanınan, büyük uluslararası şirketlerle ortaklığı olan holdinglerin, Türkiye'nin tam üyelik sürecinde Avrupa'da kamuoyu yaratılmasında çok önemli bir yer edineceklerini söyledi

Türkiye 3 Ekim'de tarihi bir dönüm noktasına girdi. Avrupa Birliği ile müzakerelerin başlamasıyla birlikte özellikle iş dünyasına büyük görevler düşüyor. Avrupa Birliği ile müzakere sürecinde Başmüzakereci olarak atanan Devlet Bakanı **Ali Babacan** da tam üyelik yolunda özellikle TÜSİAD, TOBB gibi kuruluşlarla birlikte çalışacaklarını söyledi. Babacan, Avrupalı şirketlerle ortaklığı olan Koç Holding gibi büyük firmaların Türkiye lehine kamuoyu yaratılması açısından çok önemli olduğunu da sözlerine ekledi. Babacan, Avrupa Birliği ilişkileri ve ekonomi hakkında sorularımızı yanıtladı:

“Kayıtdışı çalışan rekabet edemeyecek”

Devlet Bakanı Ali Babacan, bankacılık kesiminin yeni rasyolarıyla kayıt dışı çalışan sektörlerin artık piyasada kalamayacağını vurguladı. Hükümet olarak Kurumlar Vergisi indirimi ile kayıt dışı ekonomiyle mücadele edildiğini belirten Babacan, şirketleri de uyardı. Babacan şunları söyledi:

“Reel sektörümüz için bazı önemli değişiklikleri getirecek. Bunların en başında da kayıt dışı çalışan firmaların işi zora girecek, bu kaçınılmaz. Hem bankalarla olan ilişkileri açısından hem de dışa açılma konusunda kayıt dışı çalışan firmalarımız gittikçe zemin kaybedecekler. Türkiye artık dışa açılıyor. İthalat-ihracat toplam GSMH'imizin yüzde 50'sini geçti. Üç yılda ihracatımız ikiye katlandı. 36 milyar dolardan bu sene 72 milyar doları geçiyoruz. Türkiye'nin tarihinde daha önce böyle bir gelişme yok. Artık şirketler arasında, Avrupalı şirketler ve Türk şirketleri arasında stratejik birliktelikler, ortaklıklar başlıyor. İşte bu noktalarda Avrupalılar Türk muhataplarında pek çok şart arıyorlar. Bunlardan bir tanesi de firma kayıt dışı çalışıyor mu, çalışmıyor mu? Kayıt dışı çalışan bir firmayla bir Avrupa firması birlikteliği zaten düşünülemez. Onun için uzun vadeli düşünen çocuklarına, torunlarına iyi müesseseler bırakmak isteyen işadamlarının bu kayıt dışını bir an önce unutmaları gerekiyor. Zaten çok da ileri adımlar atık. Kurumlar Vergisi iki sene önce yüzde 36 iken şimdi yüzde 20'ye indi. Gelir Vergisi'nin üst dilimi 45'ti, geçen sene yüzde 30'a indirdik. Şimdi 2 bin YTL'nin altına kadar yüzde 35'e indirdik. Gerisi de gelebilir, şu anda söz vermek mümkün değil ama biz kayıt dışından kayıt içine geçişi somut bir şekilde gördüğümüz zaman vergi oranlarında daha da indirimler sağlanabilir. Yeter ki bu konuda işadamlarımız, kuruluşlarımız artık o eski alışkanlıkları, eski zihniyeti bir kenara bırakıp Türkiye'nin gitmekte olduğu bu yeni ortama uyum sağlayabilsinler. Önemli olan bu.

3 Ekim'in ardından Avrupa Birliği ile yeni bir döneme girildi. Siz önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye'nin görünümünün nasıl değişmesini bekliyorsunuz? Türkiye Avrupa ya da ABD ve diğer ülkeler açısından nasıl bir pazar olacak? Ne oranda yabancı yatırım ve sabit yatırım bekliyorsunuz?

Yabancı yatırımların gelmesinin, ülkenin kendi insanının ya da küresel sermayenin ülkeyi yatırım alanı olarak tercih etmesinin en önemli şartlarından biri istikrardır. Yani yatırımcılar, işadamları öngörülebilir bir ortam isterler her zaman. Türkiye ile Avrupa Birliği ilişkilerinin bu noktaya gelmiş olması, yani 17 Aralık kararı, arkasından da 3 Ekim'den sonra bizim artık fiilen katılım sürecine başlamış olmamız, Türkiye'yi öngörülebilir bir ülke haline getirdi. Yani bundan 10 sene sonra, 20 sene sonra, 30 sene sonra nasıl bir Türkiye olacağını artık insanlar kafalarında canlandırabiliyor. Bu iş dünyası için çok önemli bir konu. İşadamları hesabını yaparken, hele hele yatırım kararlarını verirken böyle bir yıl, iki yıl, üç yıl ileri bakarak değil, 10 yıl, 20 yıl ileriye bakarak kararını veriyorlar. İşte yatırım kararlarını verirken de bir ülkenin gelecekte nasıl bir yöne doğru gideceğini, istikrar anlamında ilerde sorunlar olup olmayacağını bilmek istiyorlar. O ülkenin demokrasisi, insan hakları, özgürlükleri, hukuk sistemi; bunlar iyileşecek mi yoksa geri dönme ihtimali var mı? Bunlara bakıyorlar. Yine ekonomik anlamda gidiş hep daha istikrarlı, daha sağlam bir yapıya mı gidiyor, yoksa geri dönüş ihtimalleri var mı? Bütün bunlara bakarak kararlarını veriyorlar. Türkiye de AB ile olan ilişkisi gelecekle ilgili soru işaretlerini, belirsizlikleri önemli bir ölçüde ortadan kaldırdı. Ben bunu

biraz da sisli havada araba kullanmayla, açık ve güneşli bir havada araba kullanmak arasındaki farka benzetiyorum. Yol ne kadar düzse, hava ne kadar açıksa, şoför ne kadar ileriye görebiliyorsa arabasını o kadar rahat kullanır ve normal hız limitleri çerçevesinde belli bir hızla arabasını kullanabilir. Ama düşünün ki sis basmış, beş metreden ilerisini göremiyor, ne kadar otobanda gidiyor olsa da, hız yapamaz, çok yavaş ve itinayla gitmek zorunda. Çünkü önünü göremiyor. Karşısına ne çıkacak, bir araba mı çıkacak, bir engel mi çıkacak, duran bir şey mi var? Korkusundan yavaş yavaş gider ve gereği kadar hızlı gidemez. İşadamlarının yatırım kararları ve iş ortamında aldıkları diğer kararlar da bu öğeleri görüp görmemeyle son derece ilgili. Şimdi artık Türkiye ekonomisinin sisleri dağılmış, bulutları dağılmış durumda. Ara sıra belki yağmur atıştırır, biraz sıcak olur, biraz soğuk olur. Belki devamlı güneşli bir yolda gidilmez, ama artık o eski yoğun sis bulutları tamamen dağılmış durumda ve bu süreç de artık geri dönülmez bir süreç. Yani yapmış olduğumuz reformlar, bundan sonra yapacağımız reformlar, belki zaman zaman hızlı ilerler, zaman zaman yavaşlar,

AB ile ilişkilerimiz inişli çıkışlı olabilir ama geriye dönüşü artık yok bu işin. İşte bu da Türkiye'yi yatırım ortamı açısından son derece elverişli ve öngörülebilir bir ülke haline getiriyor.

Peki siz 10 yıllık dönemde ekonomide nasıl bir vizyon görüyorsunuz önümüzde? Belki biraz da rakamsal boyutta konuşabiliriz.

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde bizim bütçemiz, borç rasyomuz, bunlar artık AB kriterlerini tutturan rakamlara inecek. Hatta bütçe açığımız bu sene, en geç

“Adı dünyada bilinen, güvenilir büyük firmaların, güçlü markaların varlığı Türkiye’nin büyük kazancıdır, büyük varlığıdır. Kaldı ki AB ilişkilerinde de iş dünyamızın çok etkin bir rolü var.”

bir-iki yıla kadar da bu kriterleri tutturacak şekilde tamamlamış oluyor. Bu çok önemli değil yani. Daha dört sene önce tarihinin en büyük ekonomik krizini yaşamış bir ülkenin sadece AB'ye üyelik için değil, para birliği için de gereken kriterleri yerine getirebilecek bir noktaya gelmesi. Üyelikten sonra Euro Bölgesi'ne girmenin kriterleri bunlar. Yani çok daha ağır şartlar var. Bunu yerine getiren bir ülke olmaya başlanması tabii çok sevindirici bir gelişme. Artık Türkiye'nin mali disiplini sağlandı. Para politikaları konusunda, bağımsız bir Merkez Bankası'yla, çalışan bir Merkez Bankası'yla belli bir ekonomik istikrarı yakalamış ülke. Artık kamu borç sorunu hızla gündemden çıkmakta ve büyüme hızında –önümüzdeki 10 yıl boyunca farklı



hesapladım ama- nereden baksanız yüzde 6 ile yüzde 7 arasında bir ortalama artış öngörülüyor Türkiye için. Bunun hesaplarını yaptığınızda bakıyorsanız ki 10 yıl sonra Türkiye ekonomisi toplam gayri safi milli hasılası (GSMH) olarak 1 trilyon doları geçmiş, kişi başına düşen mülle gelir 10 bin doları geçmiş -ne kadar geçmiş onu şu anda kestirmek zor ama- bir ülke haline gelecek. Avrupa'nın o gün üye sayısı artık 29 mu olur 30 mu olur, bütün bu ülkeler arasından da altı numaralı ekonomi olacak. Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere ve İspanya'dan sonra altıncı büyük ekonomi olacak ve yine nüfus açısından da Avrupa'nın en büyük ülkesi olacağız. Çünkü diğer büyük ülkelerin nüfusu sabit. Bizim her sene yaklaşık 1 milyon artıyor nüfusumuz. Dolayısıyla nüfus açısından bir numaralı ülkesi olacağız ve yine 10 yıl içerisinde artık tüm bu müzakereleri, bu teknik uyum sürecini de tamamlamış olmayı bekliyoruz. O tarihte üyelik olur mu olmaz mı? Onu o günkü siyasi ortam belirleyecek. AB'nin farklı ülkelerinde, ne tür bir siyasi ortam olacak? Bilirsiniz bazı ülkeler referanduma gidecekler. Ancak biz o gün ne olacağının çok derdinde değiliz. Biz Türkiye'yi bu müzakereler boyunca içinden geçeceğimiz reform süreci açısından ele alacağız. Yani ülkemiz reform sürecinden geçmiş olmakla zaten çok şeyler kazanacak. 10 sene sonra ne olacağını o gün göreceğiz. Çok da oraya takılmamak lazım. Eğer bizim yapacağımız reformlar, değişimler halkımız için iyiye, halkımızın daha yüksek standartları yakalamış bir ülkede yaşamasını sağlayacaksa bu reform sürecinden geçmeyi biz zaten tercih ettik, hızlı bir şekilde de bu ortamdan geçeceğiz.

0 zaman bakkaldan holdinglere, çok büyük gruplara kadar sandığımızdan daha köklü bir değişim bekliyor bütün şirketleri.

Öyle ama yine de nereden bakarsak bakalım biz Türkiye olarak özel sektör olarak AB'ye pek çok ülkeden çok daha hazırız. Onun için çok da böyle "AB geliyor, işimizi mi kaybedeceğiz, farklı bir şeyler mi olacak?" diye kimsenin endişeye kapılmasına gerek yok. Herkes işini gücünü yapmaya devam edecek, herkes kendi işini en iyi şekilde yapma-



ya çalışacak; kaliteli malı mümkün olduğunca ucuza satmaya çalışacak ama bunları yaparken de kayıtlı çalışacak ve kurumsal yapıyla bu işi götürecektir. Zaten bizim dünyaya açılmış, dünyaya iş yapan uluslararası bilinirliği, tanınırlığı yüksek olan kuruluşlarımızın daha da çoğalmasını çok arzu ediyoruz. Çünkü ülkeler artık sadece kamu temsiliye, başkanlarıyla ya da hükümetleriyle değil aynı zamanda firmaları ve markalarıyla tanınır hale geliyor hızlı bir şekilde. Türkiye dendiği zaman Türkiye'den adı dünyada bilinen, güvenilir büyük firmaların, güçlü markaların oluşması Türkiye'nin büyük kazancıdır, büyük varlığıdır. Kaldı ki AB ilişkilerinde de iş dünyamızın çok etkin bir rolü var. Sanayici ve işadamları dernekleriyle, AB ülkelerinden gelen bu kuruluşlarla da çok yakın temas içindeyiz. TÜSİAD gibi TOBB gibi iş dünyasını temsil eden kuruluşlarla da yine sivil toplum kuruluşlarıyla da çok güzel çalışmalar ortaya koyuyoruz. Bundan sonraki dönemde de iş dünyası bu süreçte çok etkin rol alacak. İletişim açısından çok önemli olacakları rol. Yani Türkiye'nin gerçeklerini Avrupalılara daha iyi anlatabilmek açısından onların Türkiye'ye daha sıcak

bakabilmesini sağlamak açısından önemli işler düşecek bu şirketlere. Aynı zamanda iş ilişkilerimizi de kuvvetlendirmek, karşılıklı yatırım, birliktelik, ticaret hacminin genişlemesinde de yine bu ilişkiler oldukça önemli. Kaldı ki bizim müzakere sürecimizde müzakere çalışmalarımızda iş dünyamızın temsilcileri de işin içinde olacak. TOBB, TÜSİAD gibi kuruluşlarımız da bu çalışmaların içerisinde olacaklar, katkı verecekler. Bizim bu etki-analiz raporlarımızın uygulanmasında da, müzakere pozisyon belgelerinin hazırlanmasında da onlarla hep beraber çalışacağız. Dolayısıyla Türkiye'nin bu AB projesi daha önce de söylediğim gibi bir kişinin ya da sadece hükümetin işi değil; Türkiye'nin topyekûn işi, iş dünyamız da bu işin içinde olacak. AB'de iş dünyasıyla hükümetlerin ilişkisi oldukça kuvvetli ve hükümetler üzerinde iş dünyasının etkisi oldukça büyük. Kaldı ki kamuoyu oluşturma açısından da yine iş dünyasının Türkiye'ye sıcak bakıyor olmasının yeri çok büyük. Biz Türkiye'deki belli başlı kuruluşlarımızın AB'deki karlılıklarıyla ilişkilerinde ne kadar kuvvetli olursak o kadar Türkiye'nin lehine olacağını düşünüyorum.



“Kur sistemi cari açığın güvencesi”

Devlet Bakanı Ali Babacan, cari açık tartışmaları konusunda da şu değerlendirmeyi yaptı: “2000 yılıyla şu anda bulunduğumuz ortam ekonomik açıdan çok farklı. Birincisi o gün sabit kur var, devletin kontrolünde bir kur var, piyasanın serbestçe belirleyeceği rakamlardan çok farklı bir noktada belki de. Devlet tarafından sabit tutulan bir kur var ve bu defalarca başka ülkelerde denenmiş, defalarca pek çok ülkede krizlere yol açmış. Şimdi ise serbest kur var. Bu tamamen ayrı bir kur rejimi, ayrı bir ekonomik ortam. İkincisi, yine o tarihte bankacılık sistemimize baktığımızda mali bünyesi zayıf pek çok özel banka var; yine kamu bankaları görev zararları nedeniyle sermayelerini kaybetmişler, likidite olarak da her gece yüklü miktarlarda borçlanarak ancak idare edebiliyorlar ve kamu bankalarının gecelik borçlanma ihtiyacı o kadar yüksek ki bütün piyasanın faizlerini yukarı doğru iten faktör kamu bankaları. Yine bankacılık sisteminin 15 milyar dolar açık pozisyonu var. Bugüne bakıyoruz, bugün kamu bankalarımız sermaye yeterlilik rasyosu açısından sektörün zirvesindeler. Özel bankalar sermaye açısından güçlenmiş, zayıf olanlar sistemden çıkmış, kalan bankalar da şu anda OECD içerisinde sermaye yeterlilik rasyosu açısından 1 numarada. Şimdi açık pozisyona gelince, açık pozisyon neredeyse ‘sıfır’. Dolayısıyla bankacılık sektöründe kriz rejimi açısından mukayese edilmeyecek durumdayız. Diğer bütün konuları bırakın bu iki konu bile, serbest kur rejimi ve bankacılık sisteminin sağlam bir zemine oturması bizim zaten cari açık değerlendirmemizde kendimizi rahat hissetmemizi sağlıyor.”

Siz bazı Türk şirketlerinin sadece Avrupa’da değil, dünyada da tanındığını düşünüyor musunuz?

Kesinlikle dünya şirketlerimiz var. Bakın ben iki hafta önce Avustralya’ya ve yeni Zelanda’ya gittim. Orada –ki uçakla 24 saat sürüyor- Türkiye’de üretilen otomobil ile minibüslerin sokaklarda dolaştığını, galerilerde satıldığını gördüm. Bu beni çok sevindirdi. Fas’a gittiğimde baktım ki Beko önemli bir marka orada. Satılıyor ve halk benimsiyor. Artık bundan sonra çok daha fazla sayıda Türk kuruluşunun, çok daha global aktör haline geleceğini ve tüm dünyada iş yapan firmalar haline geleceğini göreceğim hep birlikte.

Biz bugüne kadar hep AB ile müzakerelerin başlayıp başlamayacağı tartışmaları yaptık. Tartışmalar Ankara merkezli ve siyasi olarak alınan kararlar ile yapısal reformlar konusundaydı. Ama şimdi öyle bir sürece girdik ki Türkiye’de her şey değişecek. Müzakere sürecinde özel sektör kuruluşları ve meslek örgütlerine nasıl görevler düşüyor?

Şimdi biz öncelikle, tüm bu katılım süreci içerisinde yaptığımız bütün çalışmaları, attığımız bütün adımları sivil toplum kuruluşlarımızdan meslek örgütlerimize

paylaşarak götüreceğiz. Türkiye müzakere pozisyonu belgesini hazırlanırken de sivil toplum kuruluşlarından, meslek örgütlerinden taktikler alacağız. Dolayısıyla bütün bu çalışmalarda bu yasaları Meclis’ten geçirmek tabii ki hükümetin görevi, yasama organının görevi, o noktaya gelmeden önce zaten geniş kesimlerle, iş

Devlet Bakanı
Ali Babacan, dünyaca
bilinirliği olan Koç
Holding’in markalarının
artık Fas’da,
Avustralya’da bile
vitrinlerde olduğunu
belirtti.

dünyamızla biz bunları paylaşmış olacağız. Artık sadece hükümetin değil ilgilenen tüm kesimlerin bir çalışması olarak gidecek Meclis’e. Bu konuda geniş katılımı çalışacağımız için bu bir Türkiye projesi olacak. Yani sadece hükümetin bir kaç bakanı değil Türkiye’nin topyekûn bir projesi olacak. Ancak şunu söyleyeyim ki bütün sektörlerimiz, bankacılık sektörü dahil olmak üzere bütün sektörlerimiz aslında, şu yeni üye olan 10 ül-

keyle de mukayese edilecek olursak AB’ye çok daha hazır bulunacak. Niye dersiniz biz 1996 yılından bu yana tam bir Gümrük Birliği Anlaşması içindeyiz AB ile. Bizim AB ile olan ticaretimizde kota yok, gümrük yok, tamamen serbest ticaret ilişkisi var ve bunca yoğun rekabet ortamına rağmen bunca korumasız bir yaklaşıma rağmen bizim sanayicimiz malını üretiyor ve Avrupa standartlarında üretiyor, ambalajını Avrupa standartlarında yapıyor ve bu malları çatır çatır ihraç ediyor. Hem de çok yüksek miktarlarda ihraç ediyor. Bugün Avrupa da satılan her iki televizyondan bir tanesi biliyorsunuz Türk malı. Yine elektronik ihracatımız çok güçlü. Tekstil, konfeksiyonu saymıyoruz, zaten orada yıllardır çok güçlüyüz ama artık daha yüksek teknoloji içeren ürünlerde bile etkili olmaya başladık. Yine otomotiv de öyle artık. Türkiye otomotivde önemli bir üretim merkezi olarak geliyor. Yani aslında Avrupa Birliği konusunda bizim sektörlerimiz diğer o 10 ülkeden daha hazırlar. Bankacılık sektörü de buna dahil. 2001 krizinden sonra bankacılık sektörümüz çok ciddi bir reforma tabi tutuldu, biliyorsunuz. Mali durumu zayıf olan bankalar zaten sistemden çıktı. Geriye kalan bankalar şu an çok güçlü. Hatta tüm OECD ülkeleri arasında sermaye yeterlilik rasyosu en güçlü bankacılık sistemi Türkiye’de. Hani biraz süttü ağzı yanan yoğurdu üfleterek yemiş. Şu andaki bankacılık sistemi sermaye yeterlilik rasyosu konusunda çok çok güçlü bir noktada. Yine bankalarımız kayıt dışılığın en az olduğu sektörlerden biri. Belki de bu yüzden yabancı sermayenin daha çok ilgi gösterdiği bir sektör. Biliyorsunuz yüzde 50 oranında ortaklıklar çok sayıda oluyor bankacılık sektöründe. Ya da diyelim Avrupalı bankalar Türk bankalarını satın alabiliyorlar. Biliyorlar ki her şey düzgün. Resmi defterler ne gösteriyorsa gerçeği o bankaların. Bu tabii güzel bir gelişme. Kaldı ki biz artık BASEL-II çerçevesinde gidiyoruz hızlı bir şekilde. Bu bakımdan da artık bankalarımızın denetlenmesi, gözetlenmesi, bankalarımızın reel sektörde kredi kullandırken baktığı kriterler de, uygulamalar da çok daha rafine edilmiş, çok daha ciddi bir şekilde kurgulanmış bir çerçevenin içine giriyor.

■ Esra Yener



Koç Topluluğu çitayı yükseltti: “Oyun Alanın Dünya”

Koç Topluluğu 19. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın bu yılki ana teması “Global Oyuncu Olmak”tı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, toplantıda yaptığı konuşmada, Topluluğun yeni satın alımlarla çitasını yükselttiğini belirterek, “Oyun alanımız dünya. Bu oyun alanında, omuz omuza, her gün yeni basamakları tırmanacağımıza yürekten inanıyorum” dedi.

Koç Topluluğu'nun her yıl düzenlediği Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın 19'uncusu, 9 Aralık'ta Çırağan Sarayı'nda “Global Oyuncu Olmak” ana temasıyla gerçekleştirildi.

Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın açılış konuşmasını yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, sözlerine önce dünyadaki gelişmeleri analiz ederek başladı. Berlin Duvarı'nın yıkılmasının ardından, Körfez Savaşı, Yugoslavya'da yaşa-

nan olaylar ve ABD'nin Haiti'ye müdahaleyle ABD'nin “tek kutup” olarak görülme-ye başladığını belirten Mustafa V. Koç, 11 Eylül olayları, ABD'nin Irak'a müdahalesi, Avrupa Birliği içindeki siyasi gelişmelerle ve oluşan yeni risklerin analizini yaptı. Ortadoğu'daki karışıklıklar, Avrupa Birliği ülkelerindeki siyasi tartışmalar ve ABD kamuoyundaki gelişmelere değinen Mustafa V. Koç, ülke olarak da, topluluk olarak da, risklerin iyi analiz edilmesi gerektiğini be-

lirtti. Koç, “Fırsatları dikkatle takip ederek, gelişme imkânlarından azami ölçüde yararlanacak bir yol izlememiz gerektiğini düşünüyorum. Özellikle dünya ekonomisinin seyrine yakından baktığımızda önümüzdeki imkânlar daha belirgin biçimde ortaya çıkıyor” dedi. Türkiye'nin önünde çok önemli fırsatlar bulunduğunu belirten Mustafa V. Koç, bu fırsatların kullanılabilmesi için öncelikle içte ve dışta barış ortamına şiddetle ihtiyaç olduğunu altını çizdi.

“DÜNYA LİGİNDE OYUN SAHAMIZ GENİŞLEDİ”

Büyüme için önce barış

2006'da gelişmekte olan ülkelerin ticaret hacimlerindeki büyümenin, gelişmiş ülkelerin iki katına ulaşmasının beklendiğini vurgulayan Mustafa V. Koç, büyümenin sürdürülmesi için gereken koşulları da şöyle sıraladı: “Birincisi küreselleşme süreci kesintiye uğramamak zorunda. Terör, savaş, iç karışıklık gibi siyasi istikrarsızlık yaratıcı gelişmelerin tüm dünya için minimumda seyretmesi lazım. İkincisi, büyümeyi destekleyecek miktarda enerjinin, uygun maliyetle kesintisiz sağlanması şart. Üçüncüsü, büyümenin finansmanının da yine uygun maliyetle ve kesintisiz olarak temin edilebilmesi gerekli...”

Pek çok tartışmaya konu olmasına ve bazı tıkanıklıklar yaşanmasına rağmen, küreselleşmenin dinamiklerinin önümüzdeki yıllarda etkisini koruyacağını söyleyebiliriz. Bunu, bu tıkanıklıkları yaratırların başında bazı gelişmiş ülkelerin geldiğini bilerek söylüyoruz. Son iki yılda, dünya ekonomisi son 30 yılın en yüksek büyüme hızlarını yakaladı. Bunun rüzgârı hâlâ sürüyor. Ancak, Dünya Ticaret Örgütü, dış ticaretin serbestleşmesini bir halka daha geliştirmeyi başaramazsa, bunun, yalnız gelişmekte olan ülkelerde değil, bazı gelişmiş ülkelerde de büyüme sıkıntısı yaratacağından da endişe duyuluyor.”

Enerji fiyatlarına dikkat

Konuşmasını ekonomideki diğer önemli gelişmelerle sürdüren Mustafa V. Koç, petrol fiyatlarındaki artışa dikkat çekerek, “TÜPRAŞ'ın Topluluğumuz tarafından satın alınmasıyla da, ilk adımda rafineri gelirlerinin önemli ölçüde yurtiçinde kalması, ikinci adımda da rafineriden ülkenin döviz kazanması imkânı sağlanmış oldu” dedi.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkilere de değinen Mustafa V. Koç, Avrupa Birliği ile müzakere sürecinin kazandırdığı ivme ile hızlanan reformların, Türkiye'nin uzun dönemli rekabet gücünün artmasına yol açacağını belirtti. Mustafa V. Koç, şöyle devam etti: “Biliyoruz ki, tam üyelik bir kenara, birçok aday ülke daha müzakere- lere başlar başlamaz yabancı sermaye akınına uğradı. Bulgaristan ve Çek Cumhuriyeti'nde yabancı sermaye artış hızı dörde,



“Artık oyun sahamız genişledi. Bu geniş sahada hem değişen kuralları takip etmek, hem de yeni oyun stratejileri geliştirmek zorunda olacağız. Bunu, yalnızca şirketimize, Topluluğumuza karşı değil, ülkemize karşı da bir sorumluluk olarak görüyoruz.”

Romanya'da ikiye katlandı. Türkiye'de de böyle bir süreci yaşamaya başladık. Yaşanan hızlı değişimi kendi pozisyonları için bir kayıp olarak görenlerin yarattığı “taviz veriyoruz” patirtisi altında yatan gerçekler bunlardır. Eğer durum böyleyse, o zaman öncelikle, gösterdiğimiz bu çabanın üyelikten bağımsız olarak bize kazandırdıklarını göz önünde tutmalıyız. Bugünün Avrupası'na değil on yıl sonrasının Avrupası'na bakmamız gerekir.”

“Oyun sahamız genişledi”

Mustafa V. Koç konuşmasını şöyle tamamladı: “Artık oyun sahamız genişledi. Bu geniş sahada hem değişen kuralları takip etmek, hem de yeni oyun stratejileri geliştirmek zorunda olacağız. Bunu, yalnızca şir-

ketimize, Topluluğumuza karşı değil, ülkemize karşı da bir sorumluluk olarak görüyoruz. Çünkü biz lideriz. Bu yıl Topluluk olarak gerçekten başarılı bir yıl geçirdik. Önemli yatırımlar yaptık. Üç büyük satın alma ile başarılarımızı taçlandırdık. Dünyadaki gelişmeler, stratejilerimizin doğru, operasyonlarımızın yerinde ve zamanında olduğunu gösteriyor. Dünya manzarasına bakınca global rekabetin ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. İşte bunun için, lider olduğumuz bir sektörde, perakendede, liderliğimizi pekiştirmek için Tansaş'ı satın aldık. Çünkü meseleye dünya ölçeğinde bakıyoruz. Diğer taraftan, büyümenin desteklenmesi için finansmanın ne kadar önemli olduğunu görüyoruz.

“Oyun alanımız dünya”

Biz de, Türkiye'deki büyümeyi destekleyecek olan finans sektöründe gelişmeyi stratejik bir gereklilik olarak saptadık. Koç Finansal Hizmetler mevcut haliyle de başarılı ve kârlıydı. Ama biz, ölçeğimizi büyütme ve finans sektöründe liderlik konumuna oturmak için harekete geçmeye karar verdik. Bunun sonucu olarak da Yapı Kredi Bankası'nı bünyemize kattık. Dünyanın en önemli stratejik girdisi olan enerjide zaten çok başarılı ve çok kârlı bir seyir izliyorduk. Aygaz ve Opet ile Türkiye'de enerji sektörünün liderliğini elimizde tutuyorduk. Ama enerji küresel bir oyun. Bu küresel oyunda kendimize iyi bir yer tutmazsak ve stratejik sektör olarak seçtiğimiz enerjide dünya ölçeklerine göre hareket etmezsek, Topluluğumuzu global oyuncu yapma hedefine ulaşamayacağımızı gördük. Önümüzdeki fırsatı iyi değerlendirerek Türkiye'nin en büyük şirketi olan Tüpraş'ı satın aldık. Topluluğumuz bu büyük satın alımları hiç kuşkusuz sizlerin sayesinde gerçekleştirdi... Topluluk olarak ayağımızı yere sağlam bastığımıza inanmasaydık, bu operasyonlara girişmeye cesaret edemezdik. Şimdi de, yine sizlerin kendi alanlarındaki başarılarınıza, sahip olduğunuz global vizyona güvenerek diyoruz ki ‘Oyun alanımız dünya’. Bu oyun alanında, omuz omuza, her gün yeni basamakları tırmanacağımıza yürekten inanıyorum.”

Ekonomide yeni terim: “Koç gibi”

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**’un ardından kürsüye Koç Holding CEO’su **Bülend Özaydınlı** geldi. Konuşmasına “2005 yılı renkli, dinamik, çok boyutlu, heyecan verici, 15 yıllık iddialı hedeflerimize beş yıllık dönemde ulaşma şansını yakaladığımız bir yıl oldu” cümlesiyle başlayan Özaydınlı, “2005 yılında kârlılık ve satışta 2007 yılı için öngördüğümüz hedeflerimizi şimdiden aştık, 2006 yılında ise 2010 yılı hedeflerimizi aşmayı planlıyoruz. 2005 yılındaki gelişmelerden cesaret alarak Avrupa’nın lider şirketleri arasında yer alma vizyonumuzu, global oyuncu olma boyutuna taşımak istiyoruz. Planlarımızı, stratejilerimizi ve hedeflerimizi bunun üzerine kuruyoruz. Bu nedenle de bugünkü toplantımızı ‘Oyun alanın dünya’ kavramı içinde gerçekleştiriyoruz.” Özaydınlı, “Global oyuncu olmanın farklılığı, sahaya çıkıp oyunu kurallarına göre oynamakta değil, bunun ötesinde, oyunun gidişatını etkilemekte, belirlemekte yatıyor. Bunun için hem sizlerde fazlasıyla bulunduğuna inandığımız yönetim becerisine, liderlik kapasitesine, hem de bu kapasitenin ardında, onu destekleyen, onun yolunu açan bir kurumsal gücün varlığına ihtiyaç var” dedi.

Ekonomi literatüründe yeni terim: “Koç gibi”

2005 yılının Topluluk açısından çok önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl olduğunun altını çizen Özaydınlı şöyle devam etti: “Türkiye gündemine damgasını vuracak ve Topluluğumuzun geleceğini şekillendirecek önemde üç büyük satınalmayı bu yıl içinde gerçekleştirdik. Yapı Kredi, Tansaş ve Tüpraş’ın alınması sadece bu alımların ekonomik katkısı açısından değil, Topluluğumuzun gücünü, liderlik imajını herkesin gözünde perçinlemesi açısından da önemlidir. ‘Koç gibi’ benzetmesi gazete manşetlerine birkaç kez taşındı bu yıl.”

Konuşmasına 2005 yılında Koç Holding şirketlerindeki gelişmeleri anlatarak devam eden Bülend Özaydınlı, Yapı Kredi Bankası’nın yüzde 57.4 oranında hissesinin satın



Koç Holding CEO’su
Bülend Özaydınlı:
“Çalışmalarımızın
arkasında yatan temel motif,
sahip olduğumuz en değerli
varlığımızın, ‘Koç’ adının,
‘Koç’ markasının değerini
kesintisiz biçimde daha
yükarıya taşımaktır...”

alınmasıyla sektörde liderliğe doğru önemli bir hamle yapıldığını vurguladı. Koç Topluluğu’nun Tansaş’ın çoğunluk hissesinin alınmasıyla perakende sektöründeki liderliğini pekiştirdiğini belirten Özaydınlı, şöyle devam etti: “Enerji sektörü uzun yıllardır faaliyet gösterdiğimiz ve büyüme alanlarımızdan biri olarak belirlediğimiz dünya ekonomisine yön veren bir sektör. Tüpraş ise bu sektörde faaliyet gösteren, Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşu. Biz de Türkiye sanayinde lider topluluk, global piyasalarda da bir oyuncu olma iddiamız doğrultusunda Tüpraş’ın özelleştirilmesi ihalesine girdik ve kazandık.”

Özaydınlı, bu alımın Türkiye’de özel bir Türk şirketinin bir çırpıda 4.3 milyar dolar

yatırım yaptığı ve bu boyutta finansman sağladığı ilk proje olacağını altını çizdi.

“Koç” markası

Konuşmasının son bölümünde teknoloji ve yatırımcı ilişkilerinin önemini altını çizen Özaydınlı, şöyle devam etti: “Sizler çok değerli markaları yönetiyorsunuz. Marka itibarının iş sonuçlarına etkisinin ne kadar önemli olduğunu yakından biliyorsunuz. Bu olumlu etkinin en üst düzeyde sağlanabilmesi için iki noktaya dikkat etmemiz gerekiyor: Birincisi, Topluluğumuzun liderleri olan sizlerin, itibar yönetiminin bir üst düzey yönetim fonksiyonu olduğunu unutmayarak, bu faaliyet alanına hak ettiği zamanı ayırmanızdır. İkinci-

si ise, ‘Koç’ adının yönettiğiniz kurum ve markalara kattığı değeri sürekli göz önünde bulundurarak, tüm faaliyetlerinizi ‘Koç’ adına ve onun marka değerine yapacağı katkı açısından da değerlendirmektir. Bütün bu çalışmaların arkasında yatan temel motif, sahip olduğumuz en değerli varlığımızın, ‘Koç’ adının, ‘Koç’ markasının değerini kesintisiz biçimde daha yukarıya taşımaktır...”

Özaydınlı sözlerini şöyle tamamladı: “Topluluk olarak, kamuoyu önünde sergilediğimiz bu performansın, ülkemizin ihtiyaç duyduğu atılımın gerçekleştirilmesinde rol alması beklenen diğer kurumlara cesaret veren bir yönü de olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Özellikle bu yıl içinde stratejik planlarımız doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz faaliyetleri sıralayıp, alt alta koyduğumuzda vardığımız nokta, toplam hanesinde gördüğümüz rakamların ötesine geçiyor. Topluluk olarak, Türkiye’den Avrupa’ya, Avrupa’dan dünya ölçeklerine yelken açmamızın haklı zeminini ortaya koyuyor. Bu kabına sığmayan Topluluğun, ‘oyun alanım dünyadır’ diyebilmesinin maddi temelini ortaya koyuyor. Her zamanki gibi ölçülü, dikkatli ve temkinliyiz. Ama farklı olarak, hayallerimize, hedeflerimize ve başarılarımıza sınır koymak istemiyoruz. Her geçen gün Türkiye’ye biraz daha mal olan ‘Koç gibi’ tanımlamasını, yarın global iş dünyasının literatürüne yerleştirmek istiyoruz.”

“ D Ü N Y A L İ G İ N D E O Y U N S A H A M I Z G E N İ Ş L E D İ ”

Özel çocuklardan anlamlı ödüller

Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda günün en önemli programlarından birini de Vehbi Koç Vakfı'na en çok bağış yapan şirketlere verilen ödül töreni oluşturdu. 2005 yılında Vehbi Koç Vakfı'na en büyük ödülü yapan şirketler şöyle sıralandı: “Arçelik, Ford Otosan, Aygaz, Türk Traktör, Koçbank.”

Bağış yapan şirketlere ödülleri ise bu bağışlarla okuyan ve hayata dönen çok özel isimler verdi. Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** ve Arçelik Genel Müdürü **Gündüz Özdemir** ödülleri şimdi 1 yaşında ve sağlıklı bir çocuk olan “**Umut Bebek**”den aldılar. 12 Ocak 2005'de 5 aylık doğan ve umut kalmamışken Amerikan Hastanesi'nde vakıf korumasında Yeni Doğan Ünitesi'ne yatırılan **Umut Öz**, hastane-deki dört aylık özel bakımla hayata döndürülmüştü. Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**'ye ise ödülünü Koç Üniversitesi'nde burslu okuyan ve halen Coca Cola'da Marka Müdür Yardımcısı olarak çalışan **Rıza Demirbaş** verdi.

Türk Traktör Genel Müdürü **Hakkı Akkan**, ödülünü Koç Üniversitesi Sağlık Meslek Yüksek Okulu'nda burslu okuyan ve mezun olduğundan bu yana Amerikan Hastanesi'nde çalışan **Meryem Kaplan**'dan aldı. Koçbank'ın ödülünü ise Koçbank Yönetim Kurulu Üyesi **Halil Ergür**, Koç Özel Lisesi'nde burslu okuyan ve okulun en yardımsever öğrencisi seçilen, yedinci sınıf Öğrencisi **Saffet Alpan**'dan aldı

Önemli konuklar, gurur veren ödüller

19. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda 20-25-30-35 ve 45 yılını dolduranlara “Hizmet Ödülü” verildi. 25 yılını dolduranlar ödülleri Koç Holding CEO'su Bülend Özyıldırım'dan aldılar. 30 ve 35. yılını dolduranlara ise ödülleri Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç verdi. Koç Holding'de 45. yılını dolduran isim ise Koç holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Suna Kıraç** oldu. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda ayrıca “Yaratıcı ve Girişimci Yıldızlar”, “İşbirliği Geliştirenler”, “Müşteri Mutluluğu Yaratıcılar” kategorilerinde “kapsam içi” ve “kapsam dışı” seçilen projelerin sahiplerine “En Başarılı Koçlular” ödülleri dağıtıldı. “Tüketiciye En Yakın Topluluk” olma hedefi doğrultusunda sürdürülen “Koç CRM” projesi çerçevesinde Migros'a “CRM Öncüsü Ödülü” verildi.

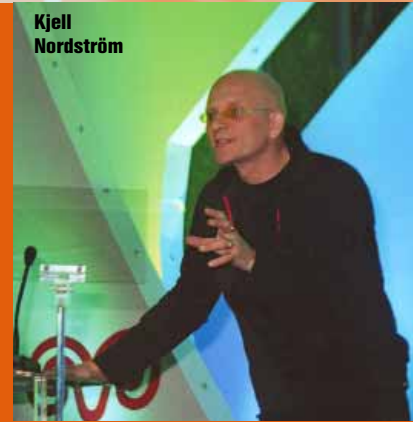


45. yıl ödülü Suna Kıraç'ın

Koç Holding'de 45 yılı dolduran isim ise Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Suna Kıraç** oldu. Suna Kıraç'ın “Hizmet Ödülü”nü kendisi adına eşi **İnan Kıraç**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**'tan aldı.



Richard Holbrooke



Kjell Nordström

“Türkiye ABD için vazgeçilemez bir ülke”

Koç Topluluğu 19. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'na konuk olarak katılan ABD Dışişleri Bakanlığı eski Müsteşar Yardımcısı ve Bosna'da barışı sağlayan Dayton Antlaşması'nın mimarı **Richard Holbrooke**, yaptığı konuşmada Türkiye'nin “vazgeçilemez” olduğunu vurguladı. Holbrooke konuşmasında, “Washington ile gelecek adına yoğun bir diyaloga girin. Çünkü çok duyarlı bir süreç var. Irak'ın geleceği çizilmekte. Irak'ın geleceği, Türkiye için çok önemlidir. Ankara, Washington'a görüşlerini iyi anlatabilmelidir” dedi.

Koç Topluluğu 19. Geleneksel Yıllık Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'na konuk olan diğer ünlü isim; uluslararası iş danışmanı **Kjell Nordström**, farklı ülkelerden insanları kabul ederek eritme potasında başarıyla bütünleştiren ABD'nin, göç politikası sonucu dünyanın en iyi 10 üniversitesinden dokuzunun, Nobel ödülleri alanların yarısının sahibi olduğunu söyledi. Nordström, şöyle konuştu: “Bu salondaki herkes Amerikan vatandaşı olabilir. Avusturya'dan gelip terminatör, vali olabilirsiniz. Finlandiya vatandaşı olmak için üç nesil beklersiniz. Başarının sırrı burada. Ülkelerin kaymak tabakasını toplayıp dünya kadar Nobel ödülü alıyorlar. En iyi hokey oyuncuları, Formula 1 sürücüler, top modeller ABD'ye gidiyor.”

Uluslararası iş danışmanı Nordström, konuşmasına şöyle devam etti:

“Ucuz çağı başladı. Her şey ucuzladı. Dünya ekonomisinin yüzde 50 ila yüzde 70'i ucuz segmentten oluşacak. Müşteri ilişkileri yönetimi teknoloji ile birlikte müşterinin yönettiği ilişkiye dönüştü. Müşteri, Saddam Hüseyin'dir, yani diktatördür. Toleransı sıfıra kadar düşürdü. Bu devam edecek. Her şeyin sonuna 'lence' eklenecek. Kadınlar her yerde harekete geçti. Kadınlardan gözünüzü ayırmayın. Ticari açıdan ilginç olmaya başladılar. Volvo ilk kadın otomobilini yarattı. Dört kadın tasarımcı, baş desteğine kadın sürücülerin at kuyruğu saçlarını koyacak yerler yaptılar.”



Hizmet Ödülleri Koç Holding'de 30. ve 35. yılını dolduranlara Hizmet Ödülleri'ni Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç verdi. Koç Holding Muhasebe Müdürü Emine Alangoya ve New Holland Trakmak Genel Müdürü Ateş Arsan 2005'te Koç Holding'de 35. yılını dolduran iki isim oldu.

küresel vizyon

"En Başarılı Koçlular"

Yaratıcı ve Girişimci Yıldızlar (Kapsam Dışı)

Ekolojist Bulaşık
Makinesi Projesi

Yaratıcı ve Girişimci Yıldızlar (Kapsam İçi)

Elektrodmak Projesi

İşbirliği Geliştirenler (Kapsam Dışı)

Opet Kart, Migros
Club Card İşbirliği

İşbirliği Geliştirenler (Kapsam İçi)

Parça Hurdası Azaltma

Müşteri Mutluluğu Yaratıcılar (Kapsam Dışı)

KoçAilem

Müşteri Mutluluğu Yaratıcılar (Kapsam İçi)

Kayar Kapı üst makara yağmur oluğu
altı çiziklerinin azaltılması

2005 Yılı Koç Topluluğu Hizmet Ödülleri

Ödül Alan Yöneticiler	Unvanı	Hizmet Yılı
Suna Kırar	Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili	45
Emine Alangoya	Koç Holding Muhasebe Müdürü	35
Ateş Arsan	New Holland Trakmak Genel Müdürü	35
Kudret Önen	Koç Holding Diğer Otomotiv Grubu Eşbaşkanı	30
Hasan Bengü	Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı	30
Yaylalı Günay	Döktaş Genel Müdürü	30
Murat Menemenli	Beko Ticaret Genel Müdürü	30
Cihat İlkbaşaran	Oltaş Genel Müdürü	30
Emre Görgün	Koç Holding Endüstri İlişkileri Koordinatörü	30
Tuncay Selçuk	Ford Otosan Finansman Genel Müdür Yardımcısı	30
Olgun Altuntaş	Entek Elektrik Üretim Genel Müdür Yardımcısı	30
İlhan Baltacı	Döktaş Genel Müdür Yardımcısı	30
Cengiz Kabatepe	Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı	30
Yaşar Onay	Ford Otosan Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Müdürü	25
Ahmet Şatıroğlu	Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı	25
Adnan Tüfekçi	Beko LLC Rusya Genel Müdürü	25
Mehmet Ali Neyzi	Aygaz Genel Müdürü	25
İsmail Hakkı Sağır	Arçelik Ürün Direktörü	25
Ernur Mutlu	Ford Otosan Ürün Geliştirme Direktörü	25
Durmuş Aras	Migros Ankara Şube Müdürü	20
Serhat Alan	Migros Gıda Dışı Ürünler Pazarlama Grup Müdürü	20
İhsan Çatmaner	Arçelik LG Klima Üretim ve Lojistik Direktörü	20
Sinan Varol	Döktaş Genel Müdür Yardımcısı	20
Erkin Yılmaz	Migros Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı	20

**K yl r,
y n yıl k z l yric likl rl r y r**



K yl r nny n yıll r nı k z l fy ılırl kutluy ruz.
c l n, h y l n z k l f m ly s h l m firs t n k rm y n.*

uk m n y n fy l m k n www.kcy.com/y s l m n z r k m k t r.
E r y l n z y k s w l s t n n h m n y l k l m l r n z t m m l y l r n z.

*uk m n y l n z 2  l t 2  y k r n d r



Ramstore'lar Rusya'yı sardı

Koç Topluluğu, Rusya'yı Avrupa'ya bağlayan St. Petersburg ve başkent Moskova'da birer Ramstore Alışveriş Merkezi daha açtı. Böylece beş ülkedeki Ramstore sayısı bir yılda 44'ten 62'ye çıktı; satış alanı yüzde 52 oranında arttı

küresel vizyon

Hızla büyüme ve yaygınlaşma atagında olan Ramstore'ların açılışları birbirini takip ediyor. Koç Topluluğu 19 Aralık'ta St. Petersburg'da, 20 Aralık'ta da 650 kilometre uzaklıkta Moskova'da iki Ramstore Alışveriş Merkezi daha açtı.

2004 sonunda, dört ülkede 44 Ramstore'u bulunan Migros, 2005 yılı sonunda mağaza sayısını, beş ülkede toplam 185 milyon dolar yatırımla 62'ye çıkardı. Rusya'da 50 mağaza ve 10 alışveriş merkezi, Kazakistan'da beş mağaza ve bir alışveriş merkezi, Bulgaristan'da üç mağaza, Azerbaycan'da üç mağaza, Makedonya'da bir mağaza ve alışveriş merkezi bulunuyor. Migros, mevcut mağazalarla 2005 sonunda, yurtdışı net satış alanını yüzde 52 oranında artırarak 142 bin metrekareye çıkardı.

Şirket; başta Rusya olmak üzere, Kazakistan, Azerbaycan, Bulgaristan ve Makedonya'daki yatırımlarını genişletirken, Balkanlar ve Ortadoğu'da yaygınlaşmayı hedef alıyor. Ukrayna ve Suriye gibi ülkelerde yatırım olasılıklarını inceleyerek yeni ülkelere adım atmaya hazırlanan Migros, bulunduğu ülkelerde de liderlik ve markalaşma pozisyonunu



pekiştirdi. 2007 yılında, Migros'un kombine satışlarının üçte birinin yurtdışı operasyonlarından kaynaklanması hedefleniyor. Migros hızla Ramstore yatırımlarını gerçekleştirerek, kısa sürede

yurtdışında 1.2 milyar dolarlık ciroya ulaşmayı hedefliyor. 2004 sonunda yurtdışında toplam 493 milyon dolar kombine ciro elde eden Ramstore'ların, 2005 sonunda 600 milyon dolar civarında ciro yapması bekleniyor.

İki yeni Ramstore daha

Rusya'nın Avrupa kapısı olarak da adlandırılan St. Petersburg'daki ikinci Ramstore Alışveriş Merkezi Udelny Park 19 Aralık'ta resmi törenle açıldı. Migros, St. Petersburg'da bulunan Ramstore sayısını 2007 yılında 4'ten 10'a çıkarmayı hedefliyor. 41 bin 400 metrekare kapalı alana sahip Ramstore Alışveriş Merkezi "Udelny Park" için 30 milyon dolarlık yatırım yapıldı. Merkez içinde yer alan 25 kasalı, 6 bin 600 metrekarelik Ramstore mağazası kapılarını, yılbaşı için 35 bin çeşit ürünle açtı.

Ramstore'un 19 Aralık'taki resmi açılışını St. Petersburg Primorsky Belediyesi Başkan Vekili **Aleksey Pestsov**, Türk Büyükelçisi **Kurtuluş Taşkent** ile Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Semahat Arsel** gerçekleştirdi. Resmi açılış törenine Koç Holding Yönetim

“DÜNYA LİGİNDE OYUN SAHAMIZ GENİŞLEDİ”



Kurulu Başkan Vekili **Temel Atay**, Koç Holding Gıda, Perakende ve Turizm Başkanı **Ömer Bozer**, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı **Bülent Bulgurlu**, Migros Yönetim Kurulu üyeleri **Dr. Nüsret Arsel**, **Uğur Çatbaş** ve **Oktay Irsidar**, Migros Genel Müdürü **Aziz Bulgu**, Rus üst düzey yetkilileri, iş dünyasının ileri gelen isimlerinin yanı sıra, Türk-Rus ve uluslararası basın temsilcileri de katıldı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç açılışta yaptığı konuşmada: “Rus ekonomisinin her yıl yüzde 6 büyüdüğünü ve Çin’den sonra dünyaya örnek olarak gösterilen bir model olduğunu söyledi. Rahmi M. Koç konuşmasını şöyle sürdürdü: “Biz bu cazibeyi 1997’de hissettik; kriz döneminde moralimiz bozulmadı, ülkeyi terk etmedik. Yeni kuşak Rus gençliği değişime çok süratli ayak uydurdu. Rusya’ya ilk geldiğimizde mevcut ürünlerin evsafı, çeşidi ve ambalajı çok farklıydı. Bugün 35 bin çeşit ürünü rekabetçi fiyatlarla, en iyi kalitede sunabiliyoruz. St. Petersburg’da ilk mağazamızı 2004’te açtık, bugün dördüncüsü hizmete giriyor; iki senede 10 mağazaya ulaşılacaktır.”

Moskova’da 31. Ramstore

Moskova’daki mağaza ve Alışveriş Merkezi sayısını 31’e çıkaran Ramstore, St. Petersburg’un ardından, 20 Aralık’ta da Moskova’daki Ramstore Alışveriş Merkezi Sevastopolsky’yi resmi törenle hizmete soktu. 55 bin metrekarelik kapalı alanıyla Rusya’nın ikinci en büyük Ramstore’u olan Sevastopolsky, 40 milyon dolarlık yatırımla gerçekleştirildi.

“Kuzeydeki Venedik” St. Petersburg

Kültür ve sanatın beşiği, Rusya’nın Avrupa’ya açılan kapısı, kimilerine göre de “Kuzeydeki Venedik” olarak anılan şehir St. Petersburg, UNESCO tarafından “Dünya Mirası Listesi”ne alındı. Büyük nüfusa sahip olmasına rağmen tarihi merkezdeki yapıtlarını bu denli koruyabilen Avrupa’daki tek şehir olarak kabul edilen St. Petersburg, Rusya Federasyonu’nun ikinci büyük kenti. Finlandiya körfezinin doğusundaki Neva ırmağının deltasında yer alan şehir, Novgorod, Vologda, Pskov bölgeleri ve Karelya Cumhuriyeti ile komşu. 350 köprüyle birbirine bağlanan 42 ada üstüne yayılan kent, başkent Moskova’ya 650 km. uzaklıkta yer alıyor. Rusya’nın Avrupa Birliği ülkelerine en yakın stratejik merkezi olması nedeniyle, Rusya’nın Avrupa’ya açılan kapısı olarak da kabul edilen kent, 12 demiryolu ve 11 karayolu hattı-



nın kesiştiği bir noktada bulunuyor. St. Petersburg’un en büyük doğal zenginliği su kaynakları. Rusya’nın ikinci en büyük sanayi şehri olan St. Petersburg’da 600’den fazla geniş ve orta ölçekli sanayi işletmesi bulunuyor. 1999’dan itibaren krizin etkilerini azaltan şehir, sanayi, perakende, yatırım, inşaat, taşımacılık ve iletişim sektörlerinde büyüme eğiliminde. Yapılan özelleştirmeler sonucu bugün üretimin yüzde 90’lık bölümü özel sektör tarafından yürütülüyor. St. Petersburg taşımacılık sistemini Avrupa ulaştırma sistemine bağlamayı planlıyor. Telekomünikasyon kentin en hızla gelişen sektörlerinden biri. Şehir mobil ve sabit hat sayısı bakımından Rusya Federasyonu içerisinde ilk sırada yer alıyor. Turizm alanında dünyanın en fazla ziyaret edilen sekizinci şehri olan St. Petersburg’u yılda 3 milyon yabancı, 1 milyon yerli turist ziyaret ediyor.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç Moskova’daki açılışta yaptığı konuşmada, konuklara şöyle seslendi: “Sekiz senedir her sene Moskova’ya geliyorum. Bir seneden diğer seneye gördüğüm değişim, dinamizm, ilerleme ve istikrar beni etkiliyor. Bugüne kadar Rusya’daki ortağımız ile birlikte 450

milyon dolar yatırım yaptık. 2006’da da 120 bin metrekarelik alanı ile Ramstore’ların en büyüğünü açacağız.” Dünyanın ünlü ve seçkin giyim markalarından elit koleksiyonlar sunan Edwards da, Rusya’daki ilk mağazasını yine 20 Aralık’ta, bir başka Ramstore Alışveriş Merkezi olan Marino Roşa’da açtı.



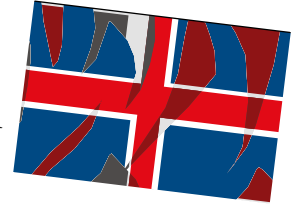
Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi, 14 Aralık'ta İngiltere'nin Türkiye Büyükelçisi Peter Westmacott ile Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç tarafından açıldı.

Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi'nin yönetimi Setur'da

İngiltere'ye vize için Setur hizmet verecek

ayın gündemi

İngiltere, Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi'nin yönetimini Setur'a verdi. Setur Genel Müdür Vekili Üstün Özbey, vize gibi bir ülkenin güvenlik açısından çok önem verdiği bir hizmet konusunda Setur'un seçilmesinin ardında Koç Holding'e duyulan büyük güvenin bulunduğunu söyledi



s tur

Türkiye'de ilk kez, yabancı bir ülke vize işlemleri için özel sektörden bir kuruluşla anlaştı. Setur tarafından yönetilen Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi 14 Aralık'ta İstanbul'da açıldı. İngiltere Başkonsolosluğu bundan sonra vize için başvuruları kabul etmeyecek. Başvurular, bu merkez tarafından başkonsolosluk vize bölümüne gönderilecek. İngiltere'nin Türkiye Büyükelçisi **Peter Westmacott**, açılışta yaptığı konuşmada İngiltere veya Birleşik Krallık'a gitmek isteyen Türk vatandaşlarına daha modern ve hızlı hizmet vermek amacıyla Koç Holding ortaklığında Birleşik Krallık Vize Başvuru Merkezi'ni hizmete açtıklarını bildirdi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**'un da katıldığı Altunizade'deki merkezin açılış resepsiyonunda konuşan İngiltere'nin

Türkiye Büyükelçisi Westmacott, bundan sonra İstanbul ve Ankara dışında İzmir, Antalya, Marmaris ve Gaziantep'te bulunan toplama merkezlerinden de başvuruların alınarak İstanbul ve Ankara'ya gönderilebileceğini anlattı. Westmacott, "Bundan sonra herhangi bir şekilde kapı önünde bir kuyruk oluşmayacak. Kişiler, bu toplama merkezlerine başvurularını verip buradan tavsiye de alabilecekler" diye konuştu. Setur Genel Müdür Vekili **Üstün Özbey**, konu hakkında sorularımızı yanıtlarken, İngiltere'nin Setur'la böyle bir işbirliğine girmesinin ardında Koç Holding'e olan büyük güvenin bulunduğunu vurguladı.

Türkiye'de ilk kez bir özel sektör kuruluşu, İngiltere gibi büyük bir ülkenin vize işlemlerini yönetmekle görevlendirildi. Bize önce, bu uy-

gulamayı anlatır mısınız?

Aslında biz vize veren birim değiliz. Vize için gereken işlemlerin yapıldığı merkezi yönetiyoruz. Bizim yaptığımız iş, yani vize başvuru merkezlerinin görevi, vize evraklarının konsolosluğa -vize verip vermemek onların yetkisinde- hazır halde gitmesi. Çünkü vize problemini insanlarımız en çok nasıl yaşıyor? Getiriyor evrakları, zarfı bırakıyor, gidiyor. Ondan sonra konsolosluk onu incelerken diyor ki, "kardeşim resmin yanlış, yanlış kalemle doldurmuşsun, evrağın eksik vs..." Ne oluyor? Bu tekrar geri gidiyor, tekrar geri geliyor. Aynı pasaport için iki-üç işlem yapılıyor ve süreç geçiyor. Bizim görevimiz pasaportu başvuruda alırken içeriğe, -konsolosluğun standartları belli; ki, web sitemizde var- o standartlara uyuyor olduğundan emin olmak. Aslında biz, doğru başvuru yapılma-

sına yardım eden bir merkeziz. Böylece yalnız başvuru yapıldığı için gidip gelmeler ve eksik evraktan, şundan bundan dolayı oluşan gecikme ile bürokrasiyi ortadan kaldırıyoruz. Süreç kısalıyor. Daha kısa sürede vizenizi alabiliyorsunuz. Bir de tabi büyükelçilikler, konsolosluklar güvenlik açısından öyle yüzlerce kişiyi içeri alıp bekletip bu işlemi yürütecek durumda değil. Ama bizim başvuru merkezi belki de şu anda -hem İstanbul, hem de Ankara'daki dünyadaki dışarıya ihale edilmiş vize başvuru merkezlerinden en mükemmeli. Hem teknolojik açıdan, hem fiziksel açıdan, hem de işleyiş açısından.

En mükemmeli derken nasıl bir teknoloji, güvenlik ve hizmetten bahsediyorsunuz?

Dediğim gibi, diğer ülkelerdeki yerleri de gittim, gezdim. Oradaki yapılara, binalara, IT teknolojilerine baktığımız zaman biz bunun son gelişmişini kurabildik. İyi bir IT yapısı kurabildik. Biliyorsunuz hem KoçSistem var hem de KoçNet. Yani Koç Grubu'nun yetkinlikleri. Bu işle ilgili özel bir programlar yazıldı. Uygulanan şey, güvenlik derecesi, gizlilik derecesi gibi yüksek bilgilerin bulunduğu bir sistem. Güvenlik çok önemli bu hizmette. Zaten bu işi belki de bizim yürütüyor olmamızın bir nedeni de Koç Grubu'nun güvenilirliği ve düzgün çalışmasıdır. Çünkü bir sürü şirket ihaleye girdi. Belki onlarca ihaleye giren şirket oldu, bunlar en son beş taneye indirildi. Beş taneye indirildikten sonra bu kazananlar ikinci bir ihaleye girdiler. Bu yazılı ihalenin sonunda da sözlü bir mülakat sisteminden sonra bu işi verdiler. Yani, bu ihale, öyle girip en iyi rakamı verip alabildiğiniz bir ihale değil. O projeyi nasıl yürüteceğinizi hem anlatmanız, hem de ispat etmeniz lazım. Biz fiziksel olarak da biz bunların hepsini çok düzgün şekilde yaptık. Ofislerde, mükemmel bir güvenlik ağından geçiyorsunuz ve insanlar o güvenlikten, sorgulanıyor hissi verilmeden medeni bir şekilde geçip hizmeti aldığı bir ortama giriyorlar.

Bu başvuru merkezi bireysel, kurumsal tüm vize başvurularının geleceği bir nokta mı? Bize çalışma sistemini anlatır mısınız?

Burada biz son başvuru merkeziyiz. Siz isterseniz herhangi bir seyahat acentesine gidip başvurabilirsiniz. O şirket sizin



Setur Genel Müdür Vekili Üstün Özbey, merkezin teknik güvenlik sistemini Setur IT Bölümü'nün hazırladığını anlattı.

evraklarınızı bu merkeze getirecek. Zaten burası Birleşik Krallıklar Vize Başvuru Merkezi aslında. Başvuru merkezinin logosunda "Birleşik Krallık Vize Mürakat Merkezi'ndeki hizmetler Setur tarafından yürütülmektedir" ibaresi var. Yani bu bizim İngiliz Hükümeti adına yürüttüğümüz bir görev. Setur olarak yürütüyoruz fakat tüm Türk vatandaşlarına, Türkiye'deki yabancılara hizmet veren bir yer burası. Şimdi kişiler, turizm acenteleri, kurumlar, vize almak için başvuruda bulunmak üzere bu merkeze geliyor. Burada hizmetleri Setur yürütüyor. Yani bu merkez İngiltere vizesi almak isteyen tüm Türk vatandaşlarına, Türkiye'deki yabancılara hizmet veren global bir ofis.

Son vize işlemini yine İngiltere Başkonsolosluğu yürütüyor değil mi?

Kural şöyle; siz gittiniz, direkt veya acenteler aracılığıyla başvurduunuz. Size, "Evraklarınız tamam, bunu büyükelçiliğe veya konsolosluğa gönderiyoruz" deniliyor ve ne zaman bununla ilgili cevap alacağınız söyleniyor. Mesela 20'sinde evraklarınızı verdiniz ve başvurunuzu tamamladınız. Biz size "Aynı 24'ünde bunu size iade edeceğiz" diyoruz. Ama vize alınmış mı, alınmamış mı? Nasıl bir yanıt geleceğini söyleyemiyoruz. Aynı 24'ünde pasaportları konsolosluktan ya da büyükelçilikten teslim aldıktan sonra görüyoruz ki, orada vize verilmiş veya verilmemiş veya randevu talep edilmiş. Biz de yanıtı bize başvurana bildiriyoruz. Ona göre devam ediyor prosedür.

Yani daha medeni ve hızlı bir sistem.

Çok daha medeni ve hızlı. Yani bir kere, bazen konsoloslukların önüne gidin; sabah 05.30-06.00. kuyruklar, yağmuru var, çamuru var, insanlar içeri giriyor, giremiyor... Bizde öyle değil. Mesela İstanbul ofisinde bir kerede yaklaşık 65-70 kişinin oturduğu, klimalı bir salonumuz var. Randevuyla çalışıyoruz. Örneğin web sitemizde çalışma saatleri var vize başvuru merkezinin. Örneğin, web sitemizde bir duyuru yayımlıyoruz ve diyoruz ki, "Sabah 08.00 ile 14.00 arası." O süreçler içerisinde de mesela, diyoruz ki, "08.00-10.00 arası acenteler", "10.00-12.00 arası münferit başvurmak isteyenler", 12.00-14.00 arası da şirketler ve kurumlar başvuruda bulunabilir". Böylece orada da düzen sağlanıyor. Ne zaman geleceğinizi, ne zaman gideceğinizi biliyorsunuz.

Bu sistem İngiltere'ye nasıl bir avantaj sağladı?

Bir kere bu iş için nereden baksanız yaklaşık 20-25 kişilik kadro İstanbul'da, 10-15 kişilik kadro da Ankara'da istihdam ediyoruz. Yani bu kadar bir istihdamı biz sağlamış oluyoruz. Artı burada bizim insanımıza, bizim insanımız hizmet veriyor. Bunun verdiği bir rahatlık var. Bir de fiziksel olarak çok ciddi, resmi bir binaya girmektense, hizmet aldığınız bir firmaya girmek daha bir rahat; insanlar kendini daha rahat hissediyor. Burası tamamen insanlara daha iyi, daha güzel hizmet verebilmek için yapılmış bir ofis.

Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı:

“Dünya sınırlarını zorlarken en iyi teknolojiyi kullanmalıyız”

Koç Holding'in geleneksel hale getirdiği Koç Topluluğu BT Günleri'nin dokuzuncusunda gündem, gelişen teknolojinin tüm Topluluk şirketleri arasında paralel paylaşım ve kullanımının nasıl sağlanacağı üzerinde geliştirdi



Koç Topluluğu'nun bilgi teknolojilerinin paylaşımı, aktarımı ve geliştirilmesi için 2002'den bu yana düzenlediği “Bilgi Teknoloji (BT) Günleri”nin dokuzuncusu Kuruçeşme Divan'da düzenlendi. Artık bilişim sektöründe bir gelenek haline gelen ve diğer firmaların da bilgi paylaşımında sağladığı faydalar nedeniyle örnek toplantılar yapmaya başladığı organizasyonun “2005 II. BT Günü”ne Koç Holding şirketlerinin yanı sıra, Topluluğun bu alanda iş ortakları olan uzman firmalardan da üst düzey katımlar oldu.

Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu'nun Avrupa'da lider ve dünya sınırlarını zorlayan bir büyüme içinde olduğunun altını çizdi. Topluluk olarak yaşanan son dönemdeki heyecanlı gelişmelerin tüm Koç Ailesi tarafından gururla hissedildiğini belirten Özaydınlı, gelişmelerle birlikte yaşanan yüzde 50'ye varan büyümeye paralel olarak, Topluluk şirketleri arasında ortak bir teknolojik gelişmenin sağlanması, ortak iletişimin bu teknolojiyle belli bir standarda getirilmesi gerektiğini söyledi. Özaydınlı, şöyle ko-

nuştı: “Gücümüzün büyüklüğü artık sadece Türkiye ve Avrupa sınırlarını değil, dünya sınırını zorlar noktaya geldi. Ancak büyüklük iyi bir olay olmakla beraber yeterli değildir. Büyüklüğün yararlarından da hepimizin bir çıkar sağlaması gerekmektedir. İşte bu beraberliklerimizin nedenlerinden bir tanesi de budur. Şirketlerimizi ve Topluluğumuzu bilgi işlem konusunda güç birliği içerisinde, tek bir standart anlayış içerisinde kolaylıkla iletişim kurabileceği



bir noktaya getirmeliyiz. Heyecan verici gelişmelerin yaşandığı Koç Ailesi olarak, Topluluğumuza, büyüklüğümüze yakışır seviyede en yüksek teknolojiyi taşıyabiliyor olmamız gerekecektir. İşte bu beraberliklerimizin nedenlerinden bir tanesi de budur.”

Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü **Alper Göğüş** de yaptığı konuşmada, bilişim teknolojilerinin hızlı değişim nedeniyle her yıl güncellenmesi gerektiğini vurgulayarak, “Standartlarımızı sizlerin de katkılarıyla güncel tutmaya çalışıyoruz” dedi. Bu yılın ikinci BT Günü'nde, 2006'da yapılacak çalışmalara yön verecek konuların seçileceğini anlatan Göğüş, 9. BT Günü'ne olan yoğun katılımın bu bilgi paylaşımının doğru bir strateji olduğunu ortaya koyduğunu söyledi. Toplantıda Koç Sistem, Koç.net, Bilkom'un yanı sıra, Microsoft, IBM, AVAYA, HP, SAP ve Cisco firmalarından üst düzey yetkililer de son bilgi teknolojileri hakkında bilgi verdiler. Turkcell ve Avea da stand kurarak son hizmetlerini tanıttılar. Toplantının kapanışında Bersay İletişim Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Saydam** “BT olmazsa ne olmaz?” konulu renkli bir sunum yaptı.



Koç Topluluğu'nda ortak teknolojik paylaşım

Koç Topluluğu dokuzuncu BT Günü dolayısıyla sorularımızı yanıtlayan **Alper Göğüş**, BT Günleri'nin temel amacının, teknolojik gelişmeleri tüm Koç Topluluğu şirketleriyle paylaşmak ve bilgileri yenilemek olduğunu belirtti.

2002 yılında Koç Topluluğu tarafından ilki düzenlenen BT Günleri hangi amaç ve ihtiyaçlar doğrultusunda başladı? Dört yıldır devam eden ve en son dokuzuncusu yapılan bu toplantılar hakkında genel bir değerlendirmede bulunabilir misiniz?

8 Temmuz 2002 tarihinde ilkinin yaptığımız BT Günü'nde e-dönüşüm projesi neticelerinin paylaşılması hedeflenmiş, aynı zamanda Koç BT çalışanlarının birbirini tanıması için bir network oluşturulması amaçlanmıştı. Dört yıl içinde dokuz kez yaptığımız BT Günleri, zaman içerisinde BT çalışanlarımızın yoğun ilgisini çeker hale geldi. BT Günlerimize eğitsel ve bilgilendirme amaçlı davet ettiğimiz tedarikçi firmalardan ürünleri ve hizmetleri hakkında çok detaylı bilgiler almayı hedefledik. BT Günü değerlendirme anketlerinden aldığımız neticeler bu yönde yaptığımız çalışmaların çok başarılı olduğunu gösteriyor. BT Günlerimize katılımcı firmaları, özellikle BT stratejilerimize ve Koç Topluluğu ortak projelerimize katkısı olacak konulara göre seçiyoruz. 2005 yılında BT Günlerimiz için bir konu seçmeyi uygun gördük ve daha çok ilgi görmesi nedeni ile gelecek üç BT Günümüzde "BT Güvenliği", "Mobil İletişim ve RFID Teknolojisi" ve "Yazılım Teknolojileri" konularını işlemeye karar verdik.

BT Günleri'nde paylaşılan bilgiler Topluluğa nasıl bir fayda sağlıyor?

Topluluk şirketlerinde yapılan ve başarılı olan projeleri, başarı öyküsü olarak BT Günleri'nde sunum halinde tüm katılımcılarla paylaşıyoruz. Diğer şirketlerimiz de bu projeye benzer bir çalışma yapacaklarsa bilgi edinmiş oluyorlar ve mümkünse yapacakları proje için bu şirketimiz ile ortak çalışma ortamı doğmuş oluyor. Böylece Topluluk içinde aynı amaca yönelik çalışma grup-

ları oluşabiliyor. İlgili grupların çalışmalarından doğan sonuçlar tüm Koç Topluluğu'nda BT standartları arasına giriyor. Bu bilgi paylaşımının diğer bir önemli faydası da yeterli kaynağı olmayan küçük şirketlerimizin diğer büyük şirketlerimizin yaptığı çalışmalarını kendilerine örnek alabilmeleridir. Böylece Topluluk içinde bir BT sinerjisi oluşuyor.

Teknolojinin, Koç Topluluğu'nun büyüme hedefindeki önemli rolü düşünüldüğünde BT Günleri'nin önemi de artıyor. 2006'da BT Günleri hangi vizyonla devam edecek?



BT Günleri Koç Topluluğu BT çalışanları için artık vazgeçilmez bir iletişim platformu haline geldi. Bu nedenle BT Kurulu'nda aldığımız karar ile gelecek yıllarda BT Günlerimizin seçilen bir konuda yapılmasına karar verdik. Aynı zamanda katılımcı firmaların katma değerli sunumlar yapmalarını ve bilgilendirme amaçlı konuşmacılar getirmelerini talep eder olacağız. Daha önce de belirttiğim gibi günümüzün sıcak konuları olan "BT Güvenliği", "Mobil İletişim ve RFID Teknolojisi" ile "Yazılım Teknolojileri" 2006 yılının konuları olacak.

Ayrıca BT Günlerimizin tüm Topluluk BT çalışanlarını kaynaştıran sosyal hedeflerini de geliştirmeyi arzuluyoruz. Topluluğumuz içinde tüm BT çalışanlarının ortak bir hedefe doğru gittiklerini, farklı şirketlerde çalışıyor olsak da aynı yönde ilerleyen bir Topluluk olduğumuz bilincini pekiştiriyoruz.

Koç Topluluğu tarafından geleneksel hale getirilen BT Günleri'nin şirketler arasında yarattığı teknolojik paylaşım, diğer büyük gruplar için örnek oluşturdu mu?

Koç Topluluğu'nun Türkiye'de gerçekleştirdiği ilklerden biri olan ve ilgi odağı haline gelen BT Kurulu ve BT Günlerimizin, diğer Holding şirketlerine de örnek teşkil ettiğini duyuyoruz. Özellikle yerli ve yabancı tedarikçi firmaların her BT Günü'nde yer almak istediklerini ve diğer Holdinglere ve şirketlere bu tür bir organizasyon yapmaları için BT Günümüzü örnek gösterdiklerini biliyoruz.

Hayatı kolaylaştıran “elma”

Apple ürünleri pek çok özelliğiyle son yıllarda geniş kitleler tarafından ilgi görmeye başladı. Apple'ın son dönemlerdeki ürünlerini, İstanbul'da açtığı iki Apple Center'ı, Apple Center Strateji Müdürü Erkan Kayat'la konuştuk

Caddebostan Apple Center Myra açılalı üç aydan biraz fazla bir süre oldu. Genel olarak Apple ürünlerine ilgi nasıl?

Bizim beklediğimizden çok daha fazla. Apple'ın aslında en büyük sıkıntısı çok geniş kitlelere yayılmış bir ürün olmaması. İnsanlara biz Apple'ın virüs girmeme ya da çökmeme gibi özelliklerini anlattığımız zaman, insanların çok hızlı bir biçimde mevcut yapıdan ayrılıp Apple ürünlerine geçmesini sağlayabiliyoruz. Fakat bunu anlatmak için hem görsel açıdan hoş, hem de ev sahipliği açısından iyi bir yer hazırlamanız lazım. Diğer yandan da insanlara ürünleri gösterebilmeniz ve kullanmalarını sağlamanız gerekli. Apple Center'ların asıl amacı bu. Burada biz bunu yaptığımız zaman inanılmaz güzel geri dönüşler aldık. Uzun vadede, mevcut ortamdaki yapıdan Apple'a geçen çok fazla yeni müşteri elde ettik. Bu açıdan müşterilerimizin ürünlerimizden son derece memnun olduğunu söyleyebilirim.

Kısa bir süre öncesine kadar Apple ürünleri daha çok profesyonel kullanıma yönelikti. Ama bunun son yıllarda değiştiğini görüyoruz. Bu değişimin sebebi nedir?

Bunun aslında birkaç tane sebebi var. Ama ağırlıklı sebep ürünün kendinden kaynaklanıyor. Apple 2001 yılında çok önemli bir değişiklik yaptı. Yeni bir işletim sistemine geçti. Bu sistemin en büyük özelliği UNIX tabanlı açık kaynak kodlu bir işletim sistemi olması. Daha önceden Mac'in kendine ait bir başka işletim sistemi vardı; fakat mevcut yapıya baktığınızda kapalı kaynak kodlu bir sisteme program yazmanız ancak üreticiden izin almanız ya da onlarla ortak çalışmanızla gerçek oluyordu. Açık kaynak kodlu bir sisteme program yazmanız ise sadece bilgiyle mümkün. Durum böyle olunca, birçok programcı mevcut işletim sistemi için program yazmaya başladı. Oyuncular oyun yazmaya, telekomcu-



lar telekom yazılımları yazmaya başladılar. Herkes Mac için bir şeyler üretmeye başladı. Daha önceleri profesyonel bir tasarım makinesi olarak görülen Mac, hayatın her alanında var olmaya başladı. İkinci önemli özellik ise i-Pod'un kendisi oldu. i-Pod ilk defa 2002 yılında çıktı. 2006 yılı sonu itibarıyla bütün dünyada 30 milyon kişi i-Pod kullanıcısı olacak. 2005 yılı sonu itibarıyla de bu rakam 18 milyon civarında. Bu kadar büyük bir i-Pod kullanıcı sayısı Apple'a satış anlamında da bir ivme kazandırdı. i-Pod o kadar süksse yaptı ki, yapılan bir araştırma, i-Pod alıcılarının yüzde 14'ünün üç yıl içinde bir Apple bilgisayar alacaklarını ortaya konuyor. Çünkü i-Pod'un üzerinde Apple logosu var ve i-Pod'u kullanarak teknoloji ile ilgili fikirleriniz değişmeye başlıyor. Özellikle bilgisayarlar açısından şöyle bir ikilem var. Hayatımızın her alanına girdikleri için onlarsız yaşayamıyoruz. Ama diğer yandan da kullanmayı öğrenmek için zaman harcamak zorundasınız. Bilgisayarla çalışıyorsunuz, işinizle ilgili bilgilerin yanı sıra bilgisayarın kullanmayı

da öğrenmeniz gerekiyor. Mac'in yaptığı en önemli şey bu. Bilgisayarı aldıktan sonra onu kullanmayı öğrenmeniz minimuma iniyor. Mac son derece rahat kullanılan bir ürün.

En çok tercih edilen ürün hangisi diye soracağım ama cevabı da belli sanırım...

Evet. Yaklaşık iki yıldır Türkiye'ye gelen i-Pod'lar tam anlamıyla yok satıyor. İki yıldır Türkiye'ye gelen her i-Pod'u kanallara ve mağazalara dağıtıyoruz; modele göre bu i-Pod'lar iki üç gün içinde tükeniyor. Hâlâ yurtdışından ürün bekliyoruz. Ne yazık ki Apple, dünya çapında i-Pod üretimine yetiştiriyor. Çok fazla talep var. Bunun birkaç sebebi var. Her ne kadar görüntüsel albeni önemli olsa da başka problemler bu albeniyi çoğunlukla görülmez kılar. Ancak i-Pod'da böyle bir sorun yok. Araştırmalar gösteriyor ki i-Pod kullanıcıları belli aralıklarla kullandıkları i-Pod'un modelini değiştiriyorlar ve ellerindekini bir yakınlarına veriyorlar. Fiyat performans oranı çok uygun. Bence i-Pod'un en büyük özelliği tüm özel-



liklerinin herkes tarafından kullanılabilir olması. Örneğin bugün hepimizin cebinde bir cep telefonu var. Ama kaçımız acaba bu telefonların özelliklerini tüm olanaklarıyla kullanabiliyoruz. Özelliklerini bilmiyoruz da; zira öğrenmek için önemli zamana ihtiyacımız var. Diğer yandan küçük bir çocuğun ya da belli bir yaştan üzerindeki yaşlı birinin dahi i-Pod'u kullanmayı öğrenmesi en fazla yarım saatini alıyor; üstelik tüm özellikleriyle. i-Pod, istediğiniz bir şarkıya ya da bilgiye çok kolay bir biçimde ulaşabilmenizi de sağlıyor.

i-Pod 80'lerin başında yaşanan walkman akımına benziyor biraz da değil mi?

Kesinlikle. Aslında walkman denilen ürün Sony'nin taşınabilir kaset çalıcısının ismi. Ancak bu isim bir jenerik isim oldu ve üretilen tüm taşınabilir kaset çalıcılara walkman dendi. Taşınabilir dijital müzik çalarlarda da benzer bir durum yaşanıyor. i-Pod bu pazara ilk giren marka. Pazarın ihtiyaçlarını en iyi dinleyen firma. i-Pod bugün en küçüğünden en büyüğüne dek pazarın yüzde 75'ine hakim. Zaten i-Pod da tıpkı walkman gibi bu ürünün jenerik ismi olma yolunda hızla ilerliyor. Ürünün başarısındaki en büyük etkenlerden biri de şu. Bir ürünü piyasaya sunduğunuzda bundan üretici firma ve bunun parçalarını sağlayan tedarikçiler fayda sağlarlar. Buradaki en önemli özellik şu: Apple i-Pod'u üreterek gerçekten de çok fazla sayıda insana iş kapısı açtı. i-pod aksesuarları denilen bir listede var ve bu listede 2 bine yakın ürün bulunuyor. Bunlar sadece bizim bildiklerimiz. Bugün ABD'de binden fazla i-Pod ak-



Apple Center Strateji Müdürü Erhan Kayat, "Virüsün Apple ortamında yayılması neredeyse imkânsız" diyor.

sesuarı üreten firma var. Türkiye'de şu anda pek çok tanınmış modacı bütün dünyada satılmak üzere i-Pod aksesuarları tasarlıyorlar. Dünyada da Fendi ya da Gucci gibi dünyanın en önemli tasarımcıları i-Pod için aksesuar tasarlayıp satıyorlar. Afrika'da bir kabile var. Tamamen ahşaptan, üzeri nakışlı i-Pod kabı üretiyorlar. i-Pod'un gelişmesi çok fazla insanın lehine olduğu için herkes bunu destekliyor.

i-Pod'un müzik paylaşımı açısından da büyük faydaları var.

Elbette. 2000'li yıllara gelindiğinde çok önemli bir trend vardı. Herkes internette müzik indiriyordu ve bu müzikleri bilgisayarında dinliyordu. Bu gelişme müzik en-

düstrisini de son derece olumsuz bir biçimde etkiliyordu. CD satışları önemli ölçüde düşmüştü. Yine aynı dönemde dijital müzik çalıcılar taşınabilir bir hale de gelince bu sektör için önemli bir tehdit halini aldı. Fakat Apple bunu bir tehdit değil, bir fırsat olarak gördü ve i-Tunes adı altında internet üzerinden dijital müzik satışı yapan bir online müzik satış mağazası açtı. Bu mağaza sayesinde internete bağlanarak i-Pod'unuz için ya da evde kullandığınız bilgisayar için müzik satın alabilmeye başladınız. Aslında müzik piyasasının geleceğine güvenle bakmasını sağlayan gelişme i-Tunes Music Store'un açılması oldu. Çünkü aslında insanlar her yerde müzik dinlemek istiyorlar, ama bir CD'yi içindeki tek bir şarkı için satın almayı istemiyorlardı, CD'yi her yere götürüyorlardı. Bu nedenle tek şarkı satışı yapan i-Tunes Music Store, tüketiciler tarafından büyük ilgi gördü. Şu anda sadece Amerika'daki dükkândan 1 milyardan fazla şarkı indirilmiş durumda.

İlk defa Apple ürünleriyle tanışan tüketicilerin tepkileri nasıl oluyor?

Her şeyden önce inanmıyorlar. Örneğin biz Mac'lere virüs girmeyeceğini söylediğimizde genellikle inanmıyorlar. Bunun yapısal anlamda işletim sisteminin, genel olarak virüs girmeye çok uyumlu olmadığını söylediğimizde ve biraz daha detaylı açıklamalar yaptığımızda inanmaya başlıyorlar. 2001 yılından bu yana bulunan virüs sayısı sıfır. Kimse Apple için virüs programı yazmıyor. Çünkü virüsün Apple ortamında yayılması neredeyse imkânsız.

■ **Burak Tezcan**

URAK Genel Koordinatörü Dr. Melih Bulu:

“Öncelikli hedefimiz kayıt dışı ekonomiyle mücadele”

Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK) verdiği ilanlarla Kurumlar Vergisi indirimini desteklediğini açıkladı. URAK Genel Koordinatörü Dr. Melih Bulu, vergi oranındaki 10 puanlık indirimin, yabancı yatırımların artması ve kayıt dışı ekonominin azaltılarak haksız rekabetin önlenmesi açısından çok önemli bir adım olduğunu söyledi



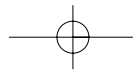
1 999 yılından bu yana faaliyette olan ve 2003 yılında dernek statüsüne geçen Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK), hükümetin, Kurumlar Vergisi oranının yüzde 30'dan yüzde 20'ye düşürülmesi yönünde aldığı kararın ardından gazetelere “Bu düşüş bizim yükselişimizdir” başlığıyla ilan verdi. Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı **Ali Y. Koç**'un yürüttüğü URAK, web sitesinde yaptığı açıklamada da Türkiye'nin, 2006 yılında uygulanmaya başlanacak yeni Kurumlar Vergisi oranındaki indirimle küresel arenada önemli bir avantaj yakaladığını vurguladı. URAK'tan yapılan açıklamada ayrıca, yeni vergi indirimi ile Türkiye'nin OECD ülkeleri arasında Kurumlar Vergisi oranı sıralamasında dokuz basamak daha aşağı indiğini ve en düşük vergi oranına sahip beşinci ülke olduğunu anımsattı. Yeni vergi oranlarının Türkiye'ye daha fazla yabancı yatırım çekilmesi açısından önemli bir avantaj sağlayacağı belirtilen açıklamada,

“Türk firmaları daha az Kurumlar Vergisi ödeyecekleri için yeni dönemde ihtiyaçları olan yeni yatırım ile araştırma ve geliştirme gibi alanlara daha fazla kaynak ayırmabilecektir. Bu yeni sağlanan kaynak Türk firmalarına küresel rekabet alanında yeni bir destek sağlayacaktır” dendi. URAK Genel Koordinatörü Dr. **Melih Bulu** konu hakkında sorularımızı yanıtladı:

Öncelikle URAK'ın misyonunu anlatabilir misiniz? Verdiğiniz ilanla Kurumlar Vergisi'ndeki 10 puanlık indirimle desteğinizi tüm kamuoyuna açıkladınız. İlan verme ihtiyacını neden hissettiniz? Kurumlar Vergisi'ndeki bu indirimin önemini açıklayabilir misiniz?

Derneğimizin temel hedefi, Türkiye'nin küreselleşen dünyada rekabetçi ekonomik koşullara sahip olması yönünde çalışmalar yapmaktır. Bu da takip edilmesi gereken bir konu. Eskiden ekonomide zaman daha yavaş akıyormuş; ama artık

hızlı ilerliyor. Bu nedenle de bizim, küreselleşmede daha rekabetçi bir yapıya sahip olabilmemiz için, çok daha önceden öngörüler oluşturup, projeler başlatmamız ve uygulamaya geçirmemiz gerekiyor. Biliyorsunuz, 2006 yılından itibaren Kurumlar Vergisi oranının yüzde 30'dan yüzde 20'ye indirileceği açıklandı, ki bu çok önemli bir indirim. Biz de bu konuda harekete geçme kararı aldık ve bunun ilk basamağını ilanla gerçekleştirdik. Çünkü bu vergi indirimi projesi Türkiye'nin küresel rekabet yarışında bir adım öne çıkmasını sağlayacak bir girişim. Biz bunun desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Biraz daha açıkçası, devletin bu anlamda yalnız kaldığını gördük. Bizim taban olarak, özel sektör olarak ve sivil toplum kuruluşları olarak bu hareketi desteklememiz gerektiğini düşündük. Ama baktık kamuoyundan o kadar büyük bir destek gelmiyor. Tam tersine “30'dan 20'ye indirdiniz, ama daha da indirin” tarzında eleştiriler geliyor. Biz de teşekkür



etmek gerekir diye düşündük. Çok da olumlu tepkiler aldık gerçekten. Bir de sivil toplum kuruluşu olarak biz halkın bilinçlenmesi için görevler üstleniyoruz. Bunu kamuoyuyla paylaşarak bizim gibi düşünen özel sektör kuruluşlarıyla, meslek örgütleriyle bir platform oluşturabiliriz.

Vergi indirimi rekabet açısından neden önem taşıyor?

Birincisi kayıt dışı ekonomi çok büyük boyutlarda ve ekonominin kayıt içine alınması Türkiye'nin rekabetçi bir hale gelmesi için bir ön şart. Kurumlar Vergisi'ndeki indirimler özellikle bu açıdan çok önemli. Şu anda Türkiye'deki kayıt dışı ekonominin yüzde 50'den de fazla olduğunu düşünüyorum. Bu noktada rekabet sistemini kuramazsınız. Hem adaletsiz bir düzen oluşuyor, hem de yabancı yatırımcı açısından büyük bir haksız rekabet doğduğu için yatırım cazip durumda olmuyor. Kurumlar Vergisi'ndeki indirim özellikle yabancı yatırımcı açısından iki anlamda da teşvik edici bir mekanizma oluşturuyor. Tabii kayıt dışı ekonomiyi aşmak çok kolay değil. Ancak yabancı yatırım ve rekabetçi bir ekonomi için bunu yapmak zorundayız. Çünkü mesela Avrupa Birliği için açıkladığınız birçok rakam (enflasyon, büyüme gibi) kayıt dışı ekonomi olduğu sürece gerçekçi olmayacaktır. Ancak vergi indirimiyle Kurumlar Vergisi ödeyen mükellef sayısını artırabilirsiniz bu vergi adaletini de sağlamış olur. Kurumlar Vergisi ödeyen mükelleflerin vergi tabanını genişletemezsek yük başkalarının üzerinde kalacak. Yine bu miktarda vergi toplanacak ama dolaylı vergi gibi istenmeyen bir yöntemle toplanacak. Kurumlar Vergisi ödeyen mükellef sayısının artması lazım. Dediğimiz gibi, bizim de kamuoyu olarak bu konuda daha hassas olmamız lazım. Kurumlar Vergisi'nin toplam vergiler içindeki payına bakarsanız yüzde 8. Bu çok küçük. Bunun mutlaka artırılması gerekiyor. Çünkü dolaylı vergiler adaletsizdir. Zenginden de fakirden de eşit oranda alınır. Ancak Kurumlar Vergisi gibi dolaysız vergiler gelirine göre alınır. Bu nedenle toplumda daha adaletli bir vergi sistemi oluşturur ve gelir dağılımının daha adaletli bir duruma gelmesini sağlar.



“Türkiye’de sermaye sıkıntısı var. Ancak kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan haksız rekabet, yüksek vergi oranları, hem yabancı sermaye açısından, hem de yerli sermayenin yeni yatırıma teşviki açısından risk yaratıyor”

Kurumlar Vergisi’ndeki indirimin yabancı yatırımlar açısından da önemini vurguladınız. Bu konuda bilgi verebilir misiniz? OECD ülkelerinde Kurumlar Vergisi oranları hangi düzeyde?

OECD’de 30 tane ülke var. Biz 10 puanlık bu vergi indirimi ile vergi oranı sıralamasında sondan beşinci hale geldik. Do-

oranlarındaki indirimle yabancı yatırım miktarını artıramazsınız; ama büyük bir aşama kaydetmiş olursunuz. Ayrıca bu indirimin istikrarlı biçimde sürdürüleceği konusunda güven oluşturmanız gerekiyor. Bu da çok önemli. Tabii istihdam üzerindeki vergi yükünün de düşürülmesi gerekiyor. Tüm bunlarla şirketlerin, artacak sermaye birikimlerini yeni yatırıma dönüştürmesini sağlayabilirsiniz. Türkiye’de sermaye sıkıntısı var. Ancak kayıt dışı ekonomi nedeniyle oluşan haksız rekabet, yüksek vergi oranları, hem yabancı sermaye açısından, hem de yerli sermayenin yeni yatırıma teşviki açısından risk yaratıyor.

Sizce kayıt dışı ile mücadelede nasıl bir çalışma yapılması gerekiyor.

Bizim bazı çalışmalarımız var bu yönde. Teorik olarak kullandığımız bir kümelenme yaklaşımı var. Tedarik zincirinin en son halkası olan firmalar eğer kayıt içine alınırsa sistem otomatik olarak kayıt içine girer. Ne demek bu? Örneğin bir otomobil fabrikası. Düşünün, birileri teker üretiyor, birileri sac üretiyor, birileri koltuk üretiyor; tüm bu ürünler geliyor, otomobil fabrikasında birleştiriliyor. Eğer siz bu son oyuncuyu kayıt içine alırsanız otomatik olarak o da tedarikçilerinden fatura istemek zorunda kalır, onlar da kendi tedarikçilerinden fatura isterler. Otomatik olarak sistem kayıt içine alınır.



kuz basamak düştük. Örnek olarak artık, Türkiye’de Kurumlar Vergisi oranı, Meksika’dan, Kore’den, Macaristan’dan, Çek Cumhuriyeti’nden daha düşük durumda. Ancak tabii ki sadece Kurumlar Vergisi

Kalkınan Türkiye için doğru aile planlaması

Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAP Vakfı)

Yönetim Kurulu Başkanı Caroline Koç, Türkiye bütçesinin 72 milyon kişiye paylaştırıldığına dikkat çekerek, aile planlamasının önemini altını çizdi

Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAP Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı **Caroline Koç**, nüfus artışının, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın yavaşlamasına neden olduğunu vurgulayarak, aile planlamasının çok stratejik bir konu olduğunu altını çizdi. Türkiye’de birçok kişinin aile planlamasını “çocuk sahibi olmasının engellenmesi” gibi çok yanlış biçimde algıladığını belirten Caroline Koç, TAP Vakfı’nın misyonunun, Türk ailesinin sağlıklı bir biçimde yaşamını sürdürmesi için çalışarak Türkiye’nin ekonomik ve sosyal gelişimine destek olmak hedefinde odaklandığını söyledi. Caroline Koç sorularımızı yanıtladı.

Sosyal sorumluluk bilinci ile çeşitli sivil toplum hareketlerinde gönüllü olarak çalışmalar yaptığınızı biliyoruz. Tap Vakfı’nda 2002 yılından bu yana Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyorsunuz. TAP Vakfı ile ilgili genel görüşlerinizi rica edebilir miyiz?

Sivil toplum kuruluşlarında çalışma ve destek olmayı her bilinçli vatandaşın görevi olarak değerlendirmek gerekir. Birçok konuda yapılan çalışmaların yanında benim için TAP Vakfı ve hizmetle-





rinin yeri apayrı. Ülkemizde belli bir dönem hükümetlerimiz, çeşitli nedenler ile nüfusu artırıcı politikaları kabul ettiler; ancak bu hızlı artış sadece ailelerin değil, ülkemizin de ekonomik gelişimini zorlaştırdı. Bu dönemden sonra nüfus artışını önlemek için aile planlamasına yönelik farklı nüfus politikaları izlenerek, sosyoekonomik kalkınma programlarına entegre edilmesine çalışıldı. Mensubu olmakla gurur duyduğum TAP Vakfı, misyonu gereği Türk ailesinin sağlıklı bir biçimde yaşamını sürdürmesi için çalışarak ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişimine destek oluyor. Türkiye'de aile planlaması denince akla ne yazık ki "çocuk sahibi olunmasının engellenmesi" geliyor. Oysa ailelerin istedikleri zaman ve istedikleri kadar çocuk yapabilmeleri çok önemli. Kırsal kesimde çok düşük olan eğitim seviyesi göz önüne alındığında, TAP Vakfı'nın aile planlamasını teşvik edici faaliyetlerinin önemi daha çok ortaya çıkıyor. Bu anlamda Türkiye için çok stratejik ve gerekli bir işlevi yerine getirdiğimizi düşünüyorum.

Vakfın 20. kuruluş yıldönümü olan 2005 yılında Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildiniz. Sizinle birlikte Vakıf ne tür projelere ağırlık verecek?

Genel anlamdaki çizgimizde çok önemli bir değişiklik olmayacak, ancak sesimizi daha çok ve daha net duyurabileceğimiz etkinliklere yer vereceğiz. Aile planlamasının ekonomik, sosyal, kültürel boyut ve etkileri ile ilgili kendimizi ifade edebileceğimiz etkinlikler düşünüyoruz.

Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, nüfusumuz,

TAP Vakfı Nedir?

1985 yılında **Vehbi Koç** önderliğinde bir grup işadamları, sanayici ve bilim adamı tarafından kurulan TAP Vakfı Türkiye'de üreme sağlığı ve aile planlaması hizmetlerini geniş kitlelere ulaştırmak, bilgilendirme, eğitim, iletişim faaliyetleri ile Türk halkının bilinçlenmesini sağlamak için 20 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteriyor. TAP Vakfı, özel sektörün, üreme sağlığı ve aile planlaması hizmetlerini geliştirmek ile Türk ailelerinin yaşam kalitesini yükseltmek amacıyla aktif rol almasını teşvik etmek için bir dizi proje hayata geçirdi. TAP Vakfı'nın hayata geçirdiği bazı projeler şöyle:

■ 1989-2001 yılları arasında Göztepe ve Güngören'de iki kadın sağlığı merkezi ile yöre halkına ödenebilir fiyatlarla kaliteli sağlık hizmeti sundu. Çalışmaların sürdüğü 11 yıllık dönem içinde kliniklerde 70 binden fazla kişiye hizmet verildi.

■ 1987-1989 arasında, Diyarbakır, Mardin, İstanbul-Çobançeşme, İzmir-Gediz Mahallesi ve Bursa-Başaran Mahallesi'nde, beş klinik inşa edilerek, ana-çocuk sağlığı ve aile planlaması hizmeti verecek şekilde donatıldı. Klinikler Sağlık Bakanlığı'na devredildi.

■ 17 Ağustos 1999 İzmit ve 12 Kasım 1999 Düzce depremlerinin ardından, Adapazarı ve Düzce'de, temel sağlık, üreme sağlığı ve aile planlaması hizmetleri verildi. Deprem bölgesinde hijyen ve çevreye yönelik faaliyetlerde bulunuldu.

■ 2001'de Batman il merkezindeki hastanenin kapasitesini artıracak ek bina yapıldı ve kente yeni bir doğum servisi kazandırıldı. Proje kapsamında ildeki sağlık personelinin hizmet içi eğitimine yönelik çalışmalar yapıldı. Üreme sağlığı hizmetlerinde kullanılacak araç gereç desteği sağlandı. Hastanede modern bir randevu sistemi ve kapalı devre TV yayını başlatıldı. Yine Batman'da bir sağlık ocağı inşaa ettirilip tam olarak donatılarak İl Sağlık müdürlüğü'ne devredildi.

■ Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Şırnak merkez ve köylerinde eğitimli kişiler aracılığıyla üreme sağlığı ve aile planlaması konularında eğitim faaliyetleri sürdürülüyor. Yerel sağlık kuruluşlarıyla işbirliği yapılarak kontraseptif kullanımı teşvik ediliyor.

■ Bursa, Eskişehir ve Edirne'de 22 fabrikada, işçilere aile planlaması konusunda eğitim verilmesine destek sağlandı. Eğitimlerde yaklaşık 25 bin işçi ve ailesine ulaşıldı.

■ Vakıf, 1988 yılında Çukurova-Adana'da mevsimlik olarak tarım faaliyetlerinde bulunan işçilere yönelik bir sağlık hizmeti projesi geliştirdi.

■ 1994 Kasım-1999 Aralık döneminde Sağlık Bakanlığı'yla birlikte "Güvenli Annelik Çalışması" projesi yürütüldü. Proje kapsamında 250 bin kişiye ulaşıldı.

yıllar önce tahmin edildiği gibi 100 milyonu bulmayacak. Ancak genç nüfus bir süre daha artmaya devam edecek. Buna karşın Avrupa'nın yaşlı nüfusu giderek çoğalıyor. Bu durumu Türkiye için nasıl değerlendiriyorsunuz?

Nüfus artışı, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın yavaşlamasına neden oluyor. Düşünün ki ülke bütçesini 50 milyon yerine, 72 milyon kişi için paylaşıyorsunuz; bu durum, önceliklerin günün şartlarına göre belirlenmesine neden oluyor. Avrupa ülkelerinde özellikle II. Dünya Savaşı sonrası, ailelerin çocuk sahibi olmaları teşvik edilmesine rağmen, zamanla aşırı nüfus artışı olabileceği de düşünülerek aile planlamasını destekleyici tutumlar sergi-

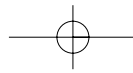


**TAP
VAKFI**

lenmiştir. Zaman içinde Avrupa'da nüfusun büyüme hızı yavaşlamıştır. Genç ve dinamik Türk toplumu, yaşlanan Avrupa toplumuna karşı müzakere sürecinde artı bir değere dönüşürülebilir. Buradaki en önemli nokta, çocuk ve genç nüfusa onların hak ettikleri eğitimi, sağlık ve sosyal olanakları sağlayabilmektir. Sadece sayısal çoğunluk ve yaşça genç nüfus, Türkiye için rekabet avantajı yaratamaz.

Ekleme istediğiniz başka bir konu var mı?

TAP Vakfı'nın misyonuna inanan herkesi bizimle birlikte hareket etmeye ve destek olmaya davet ediyorum.



“Kampanya www.kocbayi.com üyesi olmanın farkını ortaya koyuyor”

www.kocbayi.com sitesi üyesi Koç Topluluğu bayileri Ford Otosan'dan yüzde 12 indirimle araç alma şansı elde etti. Koç bayilerinin büyük ilgi gösterdiği kampanyanın çok başarılı geçtiğini belirten Otokoç İstanbul Şube Müdürü Murat Gürünlü ile kampanya çerçevesinde Ford Connect alan Arçelik Yetkili Servisi Süleyman Özen sorularımızı yanıtladı

Murat bey, önce bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?

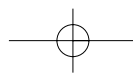
Otokoç İstanbul Şube Müdürüyüm. Ford Otosan kökenliyim. Ford Otosan'daki yedi yıllık deneyimin ardından 2004 yılı Haziran'ından bu yana burada görev yapıyorum. Otokoç İstanbul, üç farklı noktada hizmet veren bir Ford bayii, 1928'te **Vehbi Koç**'un otomotiv alanında kurduğu ilk şirketin İstanbul uzantısı. Toplamda 150 kişiye yakın bir ekibiz. Hem satış, hem de satış sonrası servis hizmeti veriyoruz. Satış ve satış sonrası olarak son derece güçlü bir bayiyiz.

Kısa bir süre önce kocbayi.com üyelerine yönelik bir kampanya gerçekleştirildi. Bu kampanya fikrini değerlendirir misiniz?

Ford pazarda çok agresif bir marka. Bi-



rincilik konumunu da uzun yıllardır koruyan bir marka. Bu, sürekli olarak kendini yenilemeyi ve geliştirmeyi gerektiriyor. Bu da zaten bence Ford'un alışkanlığı haline geldi. Koç Topluluğu bayilerine yapılan kampanya da satışların geliştirilmesi ve hizmet kalitesinin artırılması anlamında son derece önemli. Zira Koç Topluluğu'nda bayi olmak son derece önemli bir nokta. İş dünyasında Koç Topluluğu kadar bayi teşkilatına yakın bir ikinci aile bulmak mümkün değil. Aynı şekilde bayiler de Koç markasının en önemli temsilcileri durumunda. Bu proje bence bu bakış açısının bir uzantısı. Umarım kocbayi.com üzerinden iş ortaklıkları ve ticaret olanakları daha da gelişir. Bunun hem bizlere hem de diğer Koç bayilerine yansımaları son derece olumlu ola-



cak. Bence son derece değerli bir proje ve tüm Koç bayileri tarafından sahip çıkılmalı.

Kampanya nasıl geçti? Genel olarak değerlendir misiniz?

Öncelikle şunu söylemek gerekli: Koç Topluluğu'nun elektronik altyapısı son derece gelişmiş bir durumda. Örneğin Aygaz, tüm abonelerinin kayıtlarını bilgisayarda tutuyor. Orada haftalık, aylık, yıllık gaz kullanımlarınız, hatta daha önce sizinle aynı adreste oturan bir önceki kullanıcının kullanım miktarlarını değerlendirebiliyor. Dolayısıyla internet vasıtasıyla bu farkındalığı daha önceden kazanmış Koç Topluluğu bayi teşkilatı bu projeyi son derece kolaylıkla benimsedi. Belki bu kampanya farklı bir ortamda yapılırdı bu derece başarılı olamayabilirdi. Bu kampanya başlangıç olması açısından son derece önemli ve şahsen son derece olumlu geçtiğini söyleyebilirim. Kampanya dahilinde tüm yurt genelinde 500 civarında, Otokoç İstanbul olarak da dokuz adetlik bir satış gerçekleştirirdik. Bu bizimle bugüne dek bir iletişimi olmayan ve kampanya sonrasında bizimle internet üzerinden iletişim kuran bir müşteri grubuna yapılmış bir satış. Bu eğer biraz daha iyi anlatılırsa, buna benzer kampanyalar ileride çok daha büyük başarıları imza atacaktır. İnternet sitesi bu anlamda çok daha farklı satış olanaklarını Koç bayilerine sunacaktır.

Yeni başlayan bir proje olmasını göz önünde bulundurursak gerçekleşen satış rakamlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu satış rakamları son derece iyi. Kampanya sadece bayi sitesi üzerinden, üstelik çok kısa bir sürede gelişen bir proje oldu. Aralık ayının çok kısa bir döneminde duyurma olanağı oldu. Bu açıdan bence geri dönüş çok olumlu. Esas bundan sonrası, bu projenin takibi çok önemli.

Bu açıdan bakıldığında Koç bayi portalının bayiler arası iş olanağını artırması açısından önemi sizce nedir?

Bence sitenin öncelikli amacı bayiler arasında sipariş toplamak değil, belli bir bölgedeki ya da alandaki bayilerin

“Topluluk içinde olduğumuzu çok daha güçlü hissettik”

Kâğıthane’de 12 yıldır Arçelik Yetkili Servisi olarak hizmet veren Süleyman Özen, kampanya dahilinde Ford Connect satın alan bayilerden biri. Arçelik Yetkili Servisi Süleyman Özen ile kampanya ve bayi portalı üzerine konuştuk

Kampanya dahilinde Otokoç’tan bir araç satın aldınız. Neden kampanyayı tercih ettiniz?

Zaten bir süredir bayi portalını takip ediyorduk. Portala üye olanlara yönelik yüzde 12’lik bir indirim kampanyası olduğunu gördük. Son derece uygun bulduk. Bizim işimize yönelik olarak Ford Connect aldık. 2006 ve 2007 yılı içinde Arçelik olarak araçlarımızı Koç Topluluğu’nun markalarına çevirmek

yönünde bir karar alındı. Böylece biz de o açıdan bir adım atmış olduk. Açıkçası sadece Ford’da değil, Fiat’ta da bizim işimize son derece uygun araçlar var. Bu nedenle bu kampanyadaki gibi fiyat açısından sağlanacak olanaklar bizim Topluluk markalarına yönelmemizde son derece etkin olacaktır.



Siteyi nasıl buluyorsunuz?

Site özellikle bayiler açısından son derece yararlı bir site. Haberler ve farklı konuların olması çok önemli. Bunun yanı sıra bu tür kampanyaların varlığı da sitenin bizim için önemini artırıyor. Zira biz Koç Topluluğu bayileri olarak bu konuda isteğimizi olabildiğince

dile getirmeye çalışıyorduk. Topluluk bünyesinde olmamıza karşın bu tür kampanyalardan faydalanmamızda kimi sorunlar yaşıyorduk. Bu açıdan bu kampanya ile açıkçası Topluluk içinde olduğumuzu çok daha güçlü bir biçimde hissettik.

Sizin semtinizde diğer Koç Topluluğu bayileri ile ilişkileriniz nasıl?

Zaten işimizin gereği Arçelik ve Beko bayileri ile çok yakın bir iletişim içerisindeyiz. Zaman zaman diğer Topluluk firmalarıyla da kimi çalışmalar oluyor, ancak bayi portalı sayesinde bu ilişkilerin artacağına inanıyorum. Zira diğer şirketlerin bayilerine her ortamda ulaşmak mümkün olmuyor, bu açıdan bayi portalı büyük önem taşıyor.

site aracılığıyla iletişime geçmesini sağlamak. Örneğin bizim İstanbul dışından da araç talep eden müşterilerimiz oldu. Anadolu’da birçok noktadaki bayilerin diğer bayilerin onlara ulaşamadığından yana sıkıntıları var. Bu açıdan bayi portalı bu engellerin ortadan kaldırılması için son derece önemli bir ko-

numda. Bayi portalı, Topluluk şirketlerinin farklı projelerle yaratmış olduğu faydayı diğer şirketlerle paylaşma olanağını sağlamış oldu. Önümüzdeki dönemde bu ve benzeri projelerde çok daha yüksek satış rakamlarına ulaşılacaktır.

■ Burak Tezcan



Dikkatli fabrika, sağlıklı işçi

Türk Traktör Fabrikası'nda gövde üretiminde çalışan Eyüp Güler, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından iş güvenliği ve sağlığı alanında "Örnek İşçi" seçildi. Eyüp Güler, bu ödülü almasında, kendisine 16 yıldır verilen eğitimlerin ve dikkatli çalışmasının önemli rolü olduğunu söylüyor

1 5 ve 17 Kasım 2005 tarihinde Ankara'da yapılan "IV. Uluslararası İş Sağlığı ve Güvenliği Bölgesel Konferansı" etkinlikleri çerçevesinde işyerlerinde yürütülen iş sağlığı ve güvenliği çalışmalarının teşviki ve duyurulması amacıyla Türk Traktör çalışanı **Eyüp Güler** Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından "Örnek İşçi" seçildi. Eyüp Güler, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan yaklaşık 8 bin işçiye anket gönderildiğini, kendisinin de bu anketi bir gecede, hiçbir yazılı kaynağa bakmadan yanıtladığını söyledi. Fabrikada kendi alanında en üst derecede çalışan Eyüp Güler aynı zamanda Türk Traktör'ün voleybol takımında da oynamış.

"Mükemmel Eyüp" lakabıyla tanınan Eyüp Güler'in şu ana kadar üretim hatası olarak adlandırılan "hurda"sı da hiç olmamış. Eyüp Güler, Türk Traktör Gövde Üretim



Takım Yöneticisi **Turan Tolga Aşkın** ve Gövde Üretim Mühendisi **Ömer Sanberk** konu hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Eyüp bey biraz kendinizi anlatabilir misiniz? Türk traktörde çalışmaya ne zaman başladınız, iş sağlığı konusunda ödül almaya giden çalışmalarınız neler?

16 yıldır burada çalışıyorum. Benim altyapım burada işe başlamakla oldu. Ben daha önce, -örneğin su anda torna işçiliği yapıyorum- tornanın T'sini bilmeyen biriydim. Altyapımı burada kazandım. 16 yıl boyunca iş kazası geçirmedi. Yani riskleri, iş kazası riskini önceden düşünen ve dikkatli çalışan biriyim. Bunun için işyeri ortamında kazaya sebebiyet verecek şeyleri amirlerimizle, müdürlerimizle paylaşarak, bunları ortadan kaldırmayı hep düşünmüşüzdür. Son beş yılda, iş güvenliği konusunda sanırım Türkiye'de bir girişim başladı. Bunun için sürekli dergiler okurum. Son birkaç yıldır da kendi yöneticimiz iş güvenliği konusunda çalışma yapılmasını istediği bir kurul içerisinde bana da görev verdi. Aynı za-

risinde zaman ayırdı. Bizden istenen, bize önerilen bilgileri aldık ve verdik, bunları uygulamaya aktardık. Bunun sonucunda, kültürün, bilginin sonucunda da bu ödül geldi sanıyorum. Bana bir anket verildi. O bilginin özünde benim aklımdan geçen şeyleri yazdım ankete. Ben o bilgiyi yazarken interneti tıklayıp oradaki tanımları yazabiliyordum. Ama biliyorum, eminim ki, o formu gönderen kişi o bilgileri biliyordur. Benden o bilgiyi istemedi, benden beynimdeki küçük düşüncelerimi istedi.

1978'den bu yana iş güvenliği

Türk Traktör Gövde Üretim Takım Yöneticisi Turan Tolga Aşkın da fabrikadaki iş güvenliği önlemleri konusunda şu bilgileri verdi:

ölümlü bir iş kazası zaten yok; çok büyük geçirilen iş kazaları da bir elin parmaklarını geçmez şekilde. Yani oran itibarıyla çok güvenli kabul edilen fabrikalardan birisi.

Bizim elimizde şu an 99'dan beri MESS değerleri var. Biz son altı yıldır MESS'in Türkiye genelinde yaptırdığı iş kazaları araştırmalardan çıkan sonuçların ortalamasının oldukça altındayız."

"Akşam evde onları bekleyenler var"

Türk Traktör Gövde Üretim Mühendisi Ömer Sanberk de Eyüp Güler'in iş güvenliği ve sağlığı konusundaki çalışmalarını şöyle özetledi:

"Eyüp Bey de bire bir çalıştığımız arkadaşlarımızdan birisi. 50 tane birlikte çalıştığım mavi yakalı arkadaşım var.



Eyüp Güler (ortada), iş güvenliği eğitimlerini Turan Tolga Aşkın (solda) ve mühendisi Ömer Sanberk'le birlikte anlattı.

manda takımımızın içerisinde bu konuda zaten çalışma yapıyoruz. Anladık ki, bu çalışmalar kendiliğinden olmayacak. Bir bilgi, bir kültür, bir birikim olması gerekiyor. Bunun için de bilgi alabileceğimiz kaynakları kullandık. Üreticiler dokümanlardan, bu konuda bilgili mühendislerimizden, yöneticilerimizden bu bilgileri aldık. Yöneticimiz Tolga beyin bu konuda çok yardımı oldu. Atölyede altı kişi belirlendi. Bu altı kişi sürekli iş sağlığı ve iş güvenliği konusunda hem araştırma, hem uygulama, sürekli bir çalışma içerisindeydi ve bunun için de çalışma saatlerimiz içe-

"Ben 2001-2005 yılları arasında iş sağlığı ve iş güvenliği kurulu sekreterliği yaptım.

O zamanlar bütün kayıtlar benim elimdeydi. Şöyle bir inceleme fırsatı bulduğumda baktım. Türk Traktör'ün iş sağlığı ve iş güvenliği kayıtları 1978 yılına kadar gidiyor. Yani Türk Traktör'de iş sağlığı ve iş güvenliği kültürü gerçekten oluşmuş, yayılımı da iyi sağlanmış vaziyette. Bütün bu olumlu gelişmelerde üst yönetimin büyük bir kaynak ayırarak verdiği destek var.

Bunun sonucunda Türk Traktör'de son 10 yıla baktığımızda hatırlayabileceğimiz

Onların hepsi biliyor ki, evde bizi bekleyen birileri mutlaka var. Hep bu düşünceyle kafalarında iş sağlığı ve iş güvenliği mutlaka vardır. Kalite politikamızda da var bu. Genel müdürümüzden tüm operatörlere kadar herkes iş sağlığı ve iş güvenliğinin önemini bilir, bu konuya dikkat eder. Ben buraya başladıktan sonra, küçük talaşların el çizmeleri dışında çok ciddi bir iş kazası yaşanmadı. Fabrikada, yöneticisinden, genel müdüründen çalışan en alttaki mavi yakalı operatöre kadar herkeste bu bilinç oluştuğu için şu ana kadar ciddi bir iş kazası yaşamadık.



Paha biçilmez bir tarih ve dinamik bir ekonomi: Gaziantep

Gaziantep Düzey Pazarlama Bayii Ufuk Yüzbaşı, paha biçilmez tarihi ve kültürel mirasa sahip olan, ekonomideki hızlı gelişimiyle bir sanayi kentine dönüşen, medeniyetlerin geçiş noktasındaki kentini gezdirdi

Mezopotamya ve Suriye ile Anadolu arasındaki önemli geçiş noktalarından biri olan, uzun tarihi geçmişiyle büyüklü bir kültür, hızlı gelişen sanayisiyle önemli bir ekonomik merkez görünümündeki Gaziantep'i, Düzey Pazarlama Gaziantep Bayii **Ufuk Yüzbaşı** ile birlikte gezdik. Gaziantep'i komşu olduğu diğer şehirlerden ayıran en önemli olgu "hareket"miş. Ufuk Yüzbaşı'nın verdiği bilgilere göre, havasından mı suyundan mı bilinmez, burada yaşayan halk tutkulu, inatçı ve çalışkan yapısıyla tanınıyor. Sabah çok erken saatlerde açılan çarşıda gezerken Ufuk Bey bize Gaziantep halkının bir öz-değişini aktarıyor: "Aş da sabahleyin, iş de sabahleyin..."

Sanki bu söz şehrin son on yıldaki şaşılabilir değişimini açıklamak için söylenmiş.

Zira Gaziantep Türkiye'de devlet kredisi almadan sanayileşen tek şehir. Buraya ilk defa gelenler önce şaşırıyor, sonra hayran kalıyorlarmış. Çünkü yaşam standardı oldukça yüksek olan bu kent, yüksek binaları ve görkemli yapılarıyla göz kamaştırıyor. Galiba bu yüzden "Doğu'nun Paris'i" yakıştırmaları yapıyor sık sık.

Kentin ortasında yer alan devasa park alanı şehre bambaşka bir hava katmış. Yemyeşil çimenler, kafeler, çocuklar için



oyun alanları... A'dan z'ye her şey itina ile düşünülmüş. Atatürk Parkı aynı zamanda eski ve yeni Antep arasında da bir çizgi. Yerli halkın televizyon ve dergilerde hep eski kentin anlatılmasından çok rahatsız olduğunu belirtiyor Ufuk Yüzbaşı; ancak biz de gezmek için eski kente doğru yol alıyoruz.

Eski çarşı alanının bulunduğu Balıklı'dan geçerek **Hasan Süzer Etnografya Müzesi'**ne ulaşıyoruz. Hasan Süzer'in eski, taş bir evi alıp düzenlemesiyle kurulmuş müze; harem, selamlık, mutfak ve mahzen gibi bölümlere ayrılmış. Odalarda geleneksel kıyafetler giymiş cansız mankenler var. O dönemin yaşamını sembolize ediyorlar.

Müzeden çıkıp Kayacık mevkiine geldiğimizde tarihi Eyüpoğlu Camii ile karşılaşıyoruz. Camide yer alan raylı mihrap



görülmeye değer. Oradan **Alaattindevle Camii'**ne gidiyoruz. Kentte görülecek diğer bir yer Şehir Müzesi. Zeugma'dan gelen mozaiklerle zenginleşen müzede "tarih mi, medeniyet mi" soruları arasında bocalıyorsunuz. Ama galiba yarısı hep tek diş kalmış canavar kazanıyor... Şehre tam tepesinden bakmak için Gaziantep Kalesi'ne çıkıyormuş. Biz de kaleden kenti seyrettik. Artık iyice yorulmaya başlayınca; her köşe başında bulunan bir "dürümcüye" uğrayıp açlığımızı leziz kabaplarla bastırdık. Gaziantep'in bu bölgesine gelince **Elmacı Pazarı** ve **Bakırcılar Çarşısı**'nın mutlaka gezilmesi gerekiyor. Ufuk Yüzbaşı ile çarşılar doğru yol aldık. Rengârenk otlar, kurutulmuş patlıcanlar, sıra sıra dizilmiş kırmızı biberler... Baharatların satıldığı bu çarşıdan çıkıp Bakırcılar Çarşısı'na giriyoruz. Burada yaratıcılığınızı kullanarak çok ilginç hediyeler alabilirsiniz. Eski evlerden toplanan bakır kapaklı el işlemeli özel tabaklar, küçük sabunluklar, tavalar, cezveler. Bakırcılar Çarşısı insanın gözlerini kamaştıracak kadar parlıyor. Özellikle yöresel "Paşa Mangalı" çok meşhurmüş. Bir de Gaziantep'in ünlü ceviz sandıklarının yapıldığı sandık-



"Koç Topluluğu'ndan sabrı ve disiplini öğrendim"

Gaziantep Düzey Pazarlama Bölge Bayii **Ufuk Yüzbaşı** en genç Koç bayilerinden biri. 1982 doğumlu olan Ufuk Yüzbaşı, 2003 yılından bu yana amcası **Kemal Yüzbaşı** ile birlikte Gaziantep Düzey Pazarlama Bayii olarak görev yapıyor. Aynı zamanda Kahramanmaraş, Şanlıurfa ve Kilis illerine de dağıtım yapan Ufuk Yüzbaşı, Düzey Pazarlama ürünleri için 2 bin metrekairelik bir depoları bulunduğunu belirtiyor. 250 metrekairelik soğuk hava deposu da bulunan işyerinde 36 personel istihdam edildiğini belirten Ufuk Yüzbaşı, 18 araçla hizmet verdiklerini, taşıdıkları ürünün gıda maddesi olmasından dolayı çok titiz bir saklama ve dağıtım sistemi kurduklarını anlatıyor. Ürünlerin hijyenik şartlarda depolanması ve taşınmasının şirketin temel hizmet politikası olduğunu belirtiyor.

Ufuk Yüzbaşı, şehirdeki diğer Koç Topluluğu bayileriyle de ortak kampanyalar düzenlemiş. Örneğin bir OPET bayii ile birlikte yapılan meyve suyu kampanyasının satışlara ve ürünün tanıtımına çok büyük etkisi olmuş. Ufuk Yüzbaşı, Koç bayii olmanın avantajlarını ise şu cümlelerle özetliyor:

"Koç Topluluğu'na bağlı bir bayi olmak gerçekten önemli bir ayrıcalık. Kurulduğumuzda birçok seminerler düzenledik. Ürünlerin tanıtımı ve satışına yönelik toplantılar ve moral yemekleri yaptık. Koç Topluluğu'nda gördüğümüz en önemli ilke; disiplin ve sabır. Biz piyasaya girdiğimizde ürünlerimizi kimse tanııyordu. Ancak çok kısa bir sürede, disiplinli ve azimli çalışmamızla başarıyı elde ettiğimize inanıyorum."

çılan geziyoruz. Her Gaziantep'li kadının çeyizinde ceviz ağacı oyularak yapılan bu sandıklardan bulunmuş. Diğer şehirlerden de hanımlar bu sandıktan almak için Gaziantep'e geliyorlarmış. Günümüzde ise çeyiz için olmasa da evlerde dekoratif olarak kullanılmak üzere alınır olmuş bu

sandıklar. Yemek bu şehir için hayati bir öneme sahip. Öğünler törensel bir havada yeniyor. Pazar sabahlarının vazgeçilmezi "Katmer"miş... Fıstık, kaymak ve incecik açılmış hamurla yapılan bir tür tatlı olmasına rağmen kahvaltıda yeniyormuş. "Alınazık", hanımların saatlerce ufak ufak yuvarladığı "yuvarlama", "içli köfte" akla ilk gelenlerden. ...

Ufuk Yüzbaşı ile kent merkezini gezdikten sonra, OPET'in katkılarıyla gerçekleştirilen **Yesemek Açık Hava Müzesi'**ne gittik. Gaziantep'in İslahiye ilçesine bağlı Yesemek Köyü, Asya'nın en büyük açık hava heykel atölyelerinden biri olarak kabul ediliyormuş. "Yesemek Taş Ocağı ve Heykel Atölyesi"; taşların ocaktan kesilmesi, yontu taslakların hazırlanması ve tamamlanmasına kadarki evrelerin teker teker örnekleri ile görülebileceği bir heykel okulu niteliğinde.

Yapmadan dönmeyin

Gaziantep'e gelip de Arkeoloji Müzesi, Hasan Süzer Etnografya Müzesi'ni ziyaret etmeden, tarihi Gaziantep evlerini ve Gaziantep Kalesi'ni görmeden, Yesemek Açık Hava Müzesi, Belkıs/Zeugma, Rumkale ve Dülük/Dolice antik kentini gezmeden; Gaziantep lahmacunu, "yuvarlama", "içli köfte"; "keme", "simit", "patlıcan", "çağırtlak" (ciğer) gibi ünlü kebapları ve dünyaca meşhur Gaziantep baklavası, fıstık ezmesini tatmadan; geleneksel Gaziantep el sanatlarından sedef kakma, kutnu kumaşı, bakır işlemler, yemeni, Antepfistiği, tatlı sucuk ile pestil, kırmızı biber ve baharat almadan dönülmez.

Sadberk Hanım Müzesi'nin 25. yılında “Asırlar Sonra Bir Arada”...

Türkiye'nin ilk özel müzesi olan Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi, 25'inci kuruluş yıldönümünü "Asırlar Sonra Bir Arada" adlı sergiyle kutluyor. Sergide 25 yıl boyunca yurtdışından satın alınan 339 eser ilk kez bir arada sunuluyor



kültürel vizyon

Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nin 25. kuruluş yıldönümü “**Asırlar Sonra Bir Arada**” adını taşıyan görkemli bir sergiyle kutlanıyor. 3 Aralık'ta kapılarını açan sergi nedeniyle Sadberk Hanım Müzesi'nde bir resepsiyon düzenlendi. Sadberk Hanım Müzesi İcra Kurulu Başkanı **Ömer M. Koç**, Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı ve Sadberk Hanım Müzesi Müdürü **Hülya Bilgi**'nin konuşmalarının ardından ziyaretçilere açılan sergide, Türkiye'nin kültür mirasına kazandırılan 339 eser yer alıyor. Sergide Helenistik döneme ait bir adet gümüş kâse, Timur dönemine ait 10 adet çini eser ve Osmanlı dönemine ait çini, seramik, metal, dokuma ve işleme ağırlıklı 328 eser, kronolojik açıdan uygun bir kurgu içinde izlenebiliyor. Sergi, 28 Şubat 2006'ya dek gezilebilecek.

Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım** ve Sadberk Hanım Müzesi Müdürü **Hülya Bilgi**'nin verdiği bilgilere göre, Türkiye'ye yurtdışından kazandırılan eserlerden oluşan "Asırlar Sonra Bir Arada" sergisinin büyük bölümü, 2003 yılında hayata gözlerini yuman **Sevgi Gönül**'ün topladığı 314 eserden oluşuyor. Daha sonra Sadberk Hanım Müzesi İcra Kurulu Başkanı **Ömer M. Koç**'un aldığı 24 eserle birlikte 339 objenin bulunduğu “Asırlar

Sonra Bir Arada” sergisinde, Türkiye'ye yurtdışından getirilen eserlerin tamamı ilk kez bir arada görülebiliyor.

Bugüne kadar, 25 yıl süresince alınan eserlerin parça parça sergilendiğini anlatan Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım**, “25. yılı özel bir sergiyle kutlamak istedik ve hepsini bir arada sunmaya karar verdik.” dedi.

Sadberk Hanım'ın kişisel merakıyla başlayan koleksiyonun, özel bir ilginin ötesine geçerek ülkenin kültürel mirasına sahip çıkma gibi bir misyon yüklediğini söyleyen Yıldırım, “Sevgi Hanım ile Ömer Bey bayrağı devralmasaydı bu kadar şanslı olmazdı bu müze” değerlendirmesini yaptı.

Müzenin ufaklık ve uzaklık dezavantajları nedeniyle yeterince göze ulaşamadığını ve 18 bin eseri bir şemsiye altında sergileme arzusunda olduklarını söyleyen **Erdal Yıldırım**, vakfın yeni projesini de anlattı:

“Müzedeki fiziksel alan kısıtlaması, tarihi bina kısıtlaması var. Aynı müze, aynı koleksiyon başka bir mekânda olsaydı çok daha fazla kişiye ulaşır.”

Sarıyer'de bulunan Sadberk Hanım Müzesi'ni daha merkezi bir mekâna taşımak ve müzenin çekirdekte yer alacağı bir kültür kompleksi oluşturmak istiyoruz. ‘Tarihi Yarımada’ üzerinde düşündüğümüz bir iki arsa var. Aslında başka bir tarihi





Sadberk Hanım Müzesi Müdürü Hülya Bilgi.



VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım, vakfın Sadberk Hanım Müzesi ile ilgili yeni projesini de anlattı.



Ömer Koç

binanın restore edilmesi düşünülebilirdi ama bugün müzeciliğin gerektirdiği koşulları sağlamamız zorlaşırdı. Bina kendisi, zaten bir tarihi eser olduğundan kollanması gerekiyor. Müzecilikte olmazsa olmaz koşullar var. İkisini bir paydada birleştirmek çok zor. Boş bir alanda mevcut koleksiyonun gelişmesini de göz önüne alarak, eklemelere açık olacak bir tasarımla üzerinde durmak gerekiyor. Dünyaca ünlü bir mimarla çalışarak bu projeyi hayata geçireceğiz. İstanbul'un çağdaş mimari yapıtlara, rüştünü ispatlamış binalara da ihtiyacı var. Projenin hayata geçmesi iki-üç yıl alacak."

Osmanlı'nın ince zevki

Sadberk Hanım Müzesi Müdürü Hülya Bilgi de, yurtdışından alınan Osmanlı dönemine ait eserlerin, üretildikleri dönemde yüksek sanat değerleri ve albenileri ile dikkat çekerek yurtdışına götürülmüş olduklarını belirterek, "Bu eserler bir sinema şeridi gibi izlendiğinde 15-19. yüzyıllarda Türk el sanatlarının erişmiş bu



lunduğu düzeyin zenginliği ve Osmanlı'nın ince zevki görülebilir" dedi.

Neolitik çağdan günümüze uzanan 8 bin yıllık zaman dilimine ait 18 bine yakın eser barındıran müzenin hikâyesi, Sadberk Hanım'ın **Vehbi Koç** ile evlendiği



zaman annesinin çeyiz olarak verdiği bir bohça dolusu eski Türk işlemleri ve entarilerle başlamış. Kapalıçarşı'daki antikacılar ve Mahmutpaşa'daki yağlıkcılardan beslenerek büyüyen koleksiyon, Sadberk Hanım'ın ölümünden sonra müzeye dönüştürüldü. 1983 yılında, **Hüseyin Kocabas**'ın 7 bin 500 parçadan oluşan arkeolojik ve İslami eserleri ile zenginleşen müze, Azaryan Yalısı'nın yanında bulunan ahşap binanın da restoresiyle Anadolu uygarlıklarının bir bütün olarak sergilendiği müze kimliğine kavuştu. Sadberk Hanım'ın kızı Sevgi Gönül sayesinde İznik seramiklerinin yapım süreci içinde tüm dönemlere ait seçkin örnekleri toplayarak da bu alanda dünyadaki sayılı müzelerden biri haline geldi.

Seddülbahir Kalesi'nin tarihi gün ışığına çıkıyor...

Koç Holding'in sponsorluğunda sürdürülen Seddülbahir Kalesi'nin restorasyonu projesi tüm hızıyla devam ediyor. Proje Direktörü Lucienne Şenocak, yaz boyunca ekibiyle birlikte Seddülbahir'de yaptıkları çalışmalarını anlattı



Koç Holding'in 18 Mart 2005'te Çanakkale'de, Orman Bakanlığı ile imzaladığı protokol çerçevesinde restorasyonunu üstlendiği Seddülbahir Kalesi'nin restorasyonu, alanda kurulması planlanan ziyaretçi merkezi ve deniz müzesine ilişkin çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. Bu kapsamda Koç Üniversitesi ile İstanbul Teknik Üniversitesi'nin birlikte yürüttüğü, proje oluşturma çalışmasında sona yaklaşıldı. Bugüne kadar yapılan çalışmalar, projenin; tarihe, kültüre ve bölge turizmine yapacağı katkıları Proje Direktörü, Koç Üniversitesi Tarih Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. **Lucienne Şenocak**'tan dinledik

Koç Holding'in Orman Bakanlığı ile imzaladığı protokol çerçevesinde restorasyonunu üstlendiği Seddülbahir Kalesi'nin tarihteki önemi nedir?

Osmanlı dönemi kalelerinden olan Seddülbahir Kalesi, Çanakkale Boğazı'nın hemen girişindeki ilk tarihi yapı olma özelliğine sahip. Gelibolu Tarihi Milli Parkı'nın önemli tarihsel mekânlardan biri olan kale, "**Gelibolu Savaşları**"nın önemli savaş alanlarından biri ve bu savaş için feda edilen ilk şehitlerin anıldıkları yer. Kalenin dikkat çeken bir diğer özelliği de Osmanlı valilerinden biri olan **IV. Mehmet**'in annesi **Valide Hatice Turhan Sultan** tarafından yaptırılmış olması.

Üzerinde çalıştığınız projeyi genel hatları ile anlatabilir misiniz? Bugüne kadar hangi çalışmalar yapıldı?

Koç Holding'in desteğiyle Koç Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından Seddülbahir'de yürütülen çalışma,



Seddülbahir Kalesi için bir restorasyon projesi hazırlanması projesini öngörüyor. Bu çerçevede projenin ilk aşamasında içi temizlenen kale, bazı yapılarıdaki güvenlik sorunu nedeniyle ziyaretçi girişine kapatıldı. Kale, restorasyonu tamamlandığında tekrar ziyarete açılacak. Temizlik ve güvenlik sorunlarının halledilmesinden sonra başlayan süreçte Çanakkale Arkeoloji Müzesi ile birlikte yürütülen kazı çalışmaları sonucunda, kale içerisine giden ana yol üzerinde, üst avluda **II. Abdülhamit** zamanında yaptırılmış olan büyük askeri kışanin temellerine ulaşıldı. Bu büyük açık alanda müze kurulması durumunda eski askeri bina kalıntılarına ulaşmak amacı ile alandaki kazının devam etmesi gerekiyor. Kaleye ait kuleler de restorasyon çalışmasının bir parçası olarak kazı çalışmalarına dahil edildi.

Peki çalışmalarınız şu anda hangi aşamada, ne kadar yol kat edildi?

Seddülbahir Kalesi'nde yürütülen ölçüm ve belgeleme çalışmaları 15 Eylül'de sona erdi. Kalenin her taşı, dünya üzerinde mevcut son dijital tarama teknolojisi ile tek tek ölçüldü. Lazer teknolojisinin kullanıldığı Seddülbahir Kalesi Restorasyon Projesi, Türkiye için bir ilk. Ekim ve Kasım aylarında kalenin korunması amacıyla alan, mü-

hendis ve konservatörler tarafından incelendi. Projenin geldiği bu aşamada, restorasyon mimarları ve kültürel miras uzmanları restorasyon çizimleri ve müze tasarısı üzerinde çalışıyorlar. Bu çalışmalar kış aylarında da devam edecek. Amacımız tamamlanmış projeyi Çanakkale Kültürel Varlıkları Koruma Kurulu'na 2006 yılının yaz başı itibarıyla teslim etmek ve restorasyon çalışmalarına bugünden tam bir yıl sonra başlamak.

Kalenin her taşı,
dünya üzerinde mevcut
son dijital tarama
teknolojisi ile tek tek
ölçüldü. Lazer
teknolojisinin
kullanıldığı restorasyon
yöntemi, Türkiye'de ilk
kez kullanılan
teknoloji oldu

Seddülbahir Kalesi restorasyonu, ziyaretçi merkezi ve deniz müzesi projesinin tarihsel, turistik ve kültürel açıdan önemi nedir?

Seddülbahir, Çanakkale bölgesinin önemli kültürel değerleri arasında. Ba-

rındırdığı zengin tarihsel miras göz önünde bulundurulduğunda Seddülbahir, Gelibolu Yarımadası'ndaki önemli turizm merkezlerinden biri olmaya aday görünüyor. Seddülbahir Kalesi Restorasyon Projesi ile Koç Holding, Çanakkale Boğazı'nın hemen girişinde bulunan yapının yüzyıllardır süregelen tarihi değerlerinin korunması ve gelecek nesillere aktarılması konusunda öncülük eden adımlarını atmıştır.

Bölgede yaşayanların çalışmalara ilgisi nasıl? Onlara ne tür kazanımlar getirildi?

Seddülbahir Kalesi Restorasyon Projesi ve burada kurulacak olan ziyaretçi merkezi ve deniz müzesi, Çanakkale'nin bu yöresine canlılık ve olumlu değişimler getirecek. Temmuz boyunca süren kazı çalışmalarında arkeoloji ekibi ile halk birlikte çalıştı. Çevrede yaşayanlar, çalışma alanının korunmasına yardımcı oluyorlar. Tarihe sahip çıkma konusunda şu anda daha bilinçliler. Koç Holding, kalenin güvenliği ve temizliği için Seddülbahir köyünden gençlere iş olanağı sağladı. Restorasyon başladığında, yerel esnaf ve kültür turları düzenleyenlerin sağladığı hizmetler için talep artacak.

■ **Kadriye Çalışkan**



“Yalnız ayakta durabilen kadın” imajı üzerinde özellikle odaklanan ünlü sanatçı Zuhall Olcay, kendini tanımlarken biraz “siyah-beyaz” diyor... Yeni yıla girerken yaşadığı ruh halini de “umut dolu ve yalnızlığıyla barışık olabilen birey” kavramıyla özetliyor



“Umudu yitirmeden, yalnız yaşayabilmeyi öğrenmeliyiz...”

divan sohbetleri

Siyah-Beyaz” karelerle akıllarda yer eden ünlü sanatçı **Zuhall Olcay**’la **Kuruçeşme Divan**’da kahvelerimizi sınırsız bir sohbet eşliğinde içtik. Zuhall Olcay kendini Divan’ın kafelerinde çok rahat hissettiğini belirtiyor. Özellikle **Fenerbahçe Divan** ve **Harbiye Divan** onun en çok zaman geçirdiği mekanlar. Tüm randevularını, röportajlarını Divan’da yapmış. **Bülent Ortaçgil**’le hazırladığı “Başucu Şarkıları” adlı albümün ardından yine Bülent Ortaçgil’le, bu kez yeni bestelerden oluşan bir albüm çalışması yapmayı planladığını söyleyen Zuhall Olcay’la hayatını konuştuk. Ünlü sanatçı, hayat felsefesini “kalabalıkta yalnız olduğunu bilmek ve yalnız ayakta dik kalabilmek” olarak özetliyor. Oynadığı, “Dünden Sonra, Yarından Önce”, “Med cezir Manzaraları” adlı filmler, “Yeditepe İstanbul” adlı dizi, hepsinde çok zor durumların sonunda, tek başına ayakta dimdik durabilen kadın vurgusunun ön planda olduğunu belirten Zuhall Olcay, kendini de işte bu çizgide tanımlıyor. İlkokul üçüncü sınıfta girmeye karar

verdiği ve 14 yaşında Ankara Devlet Konservatuvarı’nda Tiyatro Bölümü’nde başladığı sahne hayatı ise Zuhall Olcay için ölümüne kadar sürecek en çok sevdiği işi.

Yıllardır oynadığınız rollerde, yorumladığınız şarkılarda hep yalnız kadın imajını ön plana çıkardığınız, biraz “siyah beyaz” bir görüntü çıktı karşınıza; siz bu görüntüyü nasıl tanımlıyorsunuz?

Son albümünde eski şarkıları yeniden yorumladık. Başucu kitapları vardır ya, onun gibi, bunlar da insanların başucunda duracak şarkılar olsun, dönüp dönüp dinlensin istedik. Böyle bir temenni oluşturduk albümlerimizde. İsim anneliğini ben yaptım “Başucu Şarkıları” albümünün. Başucu şarkısı değil tabii, başucu fikri olarak bir şey vardı aklımda. Mesela boşanma, insanın birey olabilmesi, kendi başına var olabilmesi. Bunun dışındaki aşklar, ilişkiler, arkadaşlıklar... Anne çocuk ilişkileri, baba çocuk ilişkileri, her şey. Ama asıl olan kişinin özgürlük ve yalnızlıkla varlığını sürdürebilmesi. Şöyle bir baktığımız zaman sinemadaki oynadığım kadın karakterlere, “Dünden Son-

ra Yarından Önce”deki kadın karaktere örneğin, o da hayata tek başına başlayan ve filmin sonunda yine tek başına kalan, yoluna böyle devam eden kadınları anlatır. Gerçekten insan ilişkilerine ve yaşama böyle bakıyorum ben. Hayatımıza bir sürü insan giriyor çıkıyor; Buradaki bir sürü insan gibi, günlük yaşamın içinde olduğu gibi. Ama asıl olan yalnızlık duygusudur ve yalnızlığı -ben burada altını çizerek söylüyorum- acı-nacak, hüznülenecek bir öge olarak görmüyorum. Tam tersi büyük bir güç olarak görüyorum, bunun dışında gelenlere de bonus olarak bakmak gibi.

Ve yanınızda biri varken de yalnız olduğunuzu bilmek. Yeni bir yıla girerken yalnızlığınıza nasıl bakıyorsunuz? Yılı başının nasıl bir anlamı var siz için?

Aynen öyle. Benim yaşama bakışım böyle. Buna böyle baktığınız zaman müthiş bir uyum içerisine giriyorsunuz yaşamla. “Niye benim kimsem yok; niye beni seven biri yok; ya da niye benim çocuğum olmadı; ya da niye arkadaşım bir telefon etmedi?” gibi sorular sormak yerine, (ki bunlar olur-



Ünlü besteci-yorumcu Bülent Ortaçgil ile birlikte hazırladığı "Başucu Şarkıları" albümü Zuhal Olcay için çok keyifli bir deneyim olmuş. Olcay, Bülent Ortaçgil'le yeni projelerde de çalışmak istediğini belirtiyor.

sa tabii) yalnızlığı sevebilmek. Yeni yıla girerken de bu yalnızlık duygusuyla girmiyorum ben. Çünkü bunu seviyorum. Yeni yıla girerken umutlu olmak lazım. Umutlu da olacağız. Ama bileceğiz ki, zaman zaman umudumuzun bittiği, bazı şeylerin dibe vurduğu gerçeğini de değiştirmeyecek bir hayat var. Umutlu oluyoruz, umutsuz oluyoruz ama galiba her şeye rağmen bizi ayakta tutan şey kırıntı halinde de olsa umut. Umudu yitimenin bir anlamı yok. Onu hesaplamakta fayda var.

Ben örneğin Aralık ayında, yeni yıl için her yerin süslenmesinden çocukça bir haz, umut alıyorum. Sanki o ışıkların yanmasıyla, döşenmesiyle birlikte yeni bir şeyler için bir çağrı alıyorum gibi geliyor bana. Güzel şeyler için. Çok çocukça ve safça gelebilir ama böyle yorumlamak ve böyle hissetmek istiyorum. Yani hiç hüüzlenmeye falan niyetim yok. Yeni birşeylere başlamak için de yeni yılda karar almak gibi alışkanlıklarım yok. Benim zaten böyle zaman sınırı koyduğum kararlarım yoktur. 1 Ocak'ta şuna başlayacağım demedim hiç bugüne kadar. Eğer bir şey yapmak istiyorsam, "yiyorsa", tam kaba tabiriyle "yiyorsa" başlarım. Mesela sigarayı bırakmak... Kafamda hiçbir tarih yok. Bırakmak istiyorum, bırakacağım... Hiç öyle tarih filan koymuyorum. Bir gün sabah kalkıp bırakacağım ve içmeyeceğim; ya da bir gün bir şey yapmaya karar vermişimdir ve kalkmış yapmışımdır.

Zuhal Olcay'ı tanımlarken nasıl anlatırdınız?

Çok zor bir soru bu. Ben kendimi tarif etmekten hoşlanmayan biriyim. Mesela benim sert göründüğümü söylüyorsunuz. Bazen en kırılgan olduğunuz dönemlerde, kalbinizi en çok açtığınız anlar, en güçlü olduğunuz anlardır. Çünkü kendinizi büyük görmezsiniz, açarsınız kalbinizi. Ama bir tehlike sezdiğiniz anda korkutucu görünüyorsunuz. Demek ki duvarlarım var, kendimi öyle koruyabiliyorum. Olabilir. Ama işte söyleyebiliyorum ben. Hepimiz içimizde bunları barındırıyoruz. Kendimi nasıl tarif edeceğimi düşünmez olur muyum? Tabi ki kendimi ölçerim. Hayattaki tek malzemem kendimim. Deli gibi kendi üzerimde çalışıyorum. En acımasız olduğum kişi kendimim. Her rengi barındırdığımı düşünüyorum içimde. Herkes kadar kötülük, herkes kadar kıskançlık, vahşet, iyilik, sadakat, ama herkes kadar... Hepsinden var. Bir kedi, bir de köpeğim var. Çok seviyorum ikisini de; özellikle kedimi. Biraz marazi bir sevgi. Ben kedimin hakikaten kölesiyim. Marquez'in son kitabında, "küçük salon kapları" demiş kedisi için. Aynen öyle. O ne derse o oluyor. Kediye karşı egom tamamen yok oluyor. Köpeğim ise derviş gibi bir şey; O kadar egosu sıfır. Kediye örneğin ne sevmiyor, ne de sevir. Öyle duruyor. Ben kediye çok düşkün olduğum için o da katlanıyor. Hayvan nasıl bir sabırlı, nasıl sevecen. 25 yaşında bir kızım var. Karşılaştırmalı edebiyat bölümünü okudu. **Nuri Bil-**

ge Ceylan'ın son filminde prodüksiyon asistanı olarak çalıştı. Çok akli başında, çok tatlı, iyi bir arkadaşım o benim. Gerçekten, çok beylik bir laf oldu ama öyle.

Hayatta verdiğiniz en önemli karar hangisiydi?

İzmir'de Devlet Tiyatroları sanatçısıyım. Kızımı yeni doğurmuş, İzmir Devlet Tiyatrosu'nda böyle tatlı melül yaşarken, bir gün bir telefon geldi İstanbul'dan. Rahmetli **Okan Uysaler** beni arayarak **Reşat Nuri Güntekin**'in bir hikâyesinden TRT için çekeceği kısa bir filmde oynamamı istedi. Yemin ediyorum, on saniye bile düşünmedim. Hemen "evet" dedim. O an şunu dedim kendi kendime: "Ben böyle bir yaşam için gelmedim. Bu bana az." Ve bunu dediğimde ben 25 yaşındaydım. Yani kızımın şimdiki yaşındaydım. Evliliğimi bitirdim, İstanbul'a geldim. Cebimde beş kuruş yokken devlet tiyatrosuna istifamı bastım ve hayata karıştım.

Peki şarkı söylemek mi, oyunculuk mu? Hangisi sizi daha çok mutlu ediyor?

Aslında oyunculuk da şarkıcılık da çok sevdiğim işler. Yaklaşık 12-13 yıldır şarkı söylüyorum. Sanıyorum tiyatro sahnesinden sonuna kadar asla inmeyeceğim. Sinema, TV, bitebilir, efendime söyleyeyim şarkıcılık bitebilir ama tiyatro benim sonuna kadar gideceğim, sonuna kadar sürdüreceğim en temel işim.

■ **Esra Yener**

FORD İLE YOLLARDA

Autocar dergisinin editörü Koray Muratoğlu ile yeni Ford Focus ile Bebek'ten Yeniköy'e uzanan bir yolculuk yaptık. Boğaz'da bir çay içimi nefeslenirken de otomobil, motor sporları ve yolculuk üzerine konuştuk



Bir otomobil sevdalısı

Otomobil tutkusu nasıl başladı? İsterseniz oradan başlayalım.

Özellikle bir yerde bir otomobil görüp de başlamış değil. Zaten tek bir marka ya da modelin kendi başına bir tutku yaratacağına inanmıyorum. Çocukluğumdan beri süren bir tutku var. Daha küçük yaşlarda trafik işaretlerini ezberleyip tanıma konusunda hata yapmamaya uğraşarak başladı sanırım. Çocuk yaşlarda beğendiğim, hayran olduğum kimi modeller var. Örneğin Ford Focus'a karşı bugün de süren bir beğenim var. Otomobil sporlarına olan merak ve yarışmış olmak da bazı özel kaygıları veya görüş açılarını geliştiriyor. O yüzden yol tutuş ve tarif edilemez sürüş keyfini Ford Focus'ta bulduğumu söyleyebilirim.

Otomobiller hayatınızın içinde fazlasıyla yer alıyor. Hâlâ otomobil kullanmak sizin için ayrı bir anlam taşıyor mu?

Çocukluktan başlayan otomobil sevdam bugün de sürüyor ve aldığım test araçlarını geri vermek istemiyorum örneğin. Her çeşit otomobil bana büyük zevk veriyor. Oyuncak gibi onları kullanmaktan büyük keyif alıyorum. Sürekli otomobillerle beraberim

ama bir bıkkınlık geldiğini söyleyemem. Ama özellikle trafik konusunda bazen bunaldığım oluyor.

Böylesine sevdiğiniz bir şeye haberci gözüyle objektif yaklaşabiliyor musunuz?

Çok sevdiğin bir otomobile ya da modele haberci gözüyle yaklaşmak, onu o şekilde değerlendirmek ve objektif bir analiz yapmak bazen zor oluyor. Çok sevdiğiniz bir otomobilin olumsuz taraflarını bazen görmek istemiyorsunuz.

Aynı zamanda motor sporlarıyla da ilgilisiniz. Biraz bundan bahseder misiniz?

Ralli maceram aslında 14 yaşında babamın arabasını kaçırarak başladı. Toprak yollara saparak ilk ralli deneyimlerimi yaşadım. Uzun bir süre seyirci olarak kaldım ama bir yandan hep yarışmak istiyordum. Ralli pahalı bir spor ve sponsor gerektiriyor. 1998 yılında Tempo dergisinde çalışırken Ford Ka Press Cup yapıldı. Orada yarışma şansı elde ettim. Her ne kadar o bir pist yarışı olsa da ilk yarış deneyimim orada başladı. Ford Ka Press Cup çok



başarılı bir organizasyondur. Bir sezon boyunca pilotlar dışında her şeyin son derece profesyonel olduğu bir organizasyondur. Bir kere artık panzehiri olmayan zehiri kapmışım. 1999 yılında Ford Ka Challenge'a katıldım. **Yalçın Arsan** ve **Serdar Bostancı**'nin önyak olmasıyla ilk rallime girdim. 2000 yılında Delta Sport'ta Fiat Palio ile Grup N kategorisinde yarıştım. 2001'de Citroen'de devam ettim. 2002 yılında **Nejat Avcı**'nin direktörlüğünde takım pilotu olarak yarıştım. 2003 sezonunun sonunda çok önemli bir kaza geçirdim. 2004'te yine Delta Sport'la yarıştım. Önümüzdeki yıl için Ford Fiesta Cup'a başvurudum. Burada son 30 sürücü arasına kaldım, şimdiki hedefim ilk 10 pilot içine girerek önümüzdeki sezon Ford Fiesta Cup'ta yarışmak.

Ülkemizde son yıllarda otomobil sporlarında Formula 1 organizasyonu da zirveye çıkan bir hareketlenme var. Siz bu hareketlenmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aslında bu hareketliliği ikiye ayırmak lazım. Otomobil sporlarıyla başlarsak, son dönemde ülkemizde çok önemli organizasyonlar gerçekleştirildi. Formula 1 zaten kendi başına önemli bir dinamik.

Altyapı konusunda ise açıkçası kimi sorunlar hâlâ var. Diğer etkinliklerin de Türkiye'de yapılıyor olması gerçekten çok önemli. Ama acaba Türkiye'de gerçekten de pilot yetişiyor mu? Bunun için birkaç örnek var ama bunlar tamamen kişisel girişimler ve kişisel bütçelerin yarattığı isimler. Ama ne yazık ki kabiliyetli, başarılı birinin bu tip destekler olmaksızın yükselmesi ve bir kariyer oluşturmaya gerçekten de çok zor. Bu bence çok önemli bir sıkıntı.

Diğer yandan otomobil sektöründe de önemli gelişmeler yaşanıyor, değil mi?

Otomobil ihracatında, özellikle hafif ticari araç segmentinde çok önemli gelişmeler yaşandı. Bu anlamda sektör çok olumlu gidiyor. Önümüzdeki beş yıllık periyotta da bu gelişimin sürmesini bekliyorum.

Otomobil kullanmayı seviyorsunuz. Özellikle otomobil kullanmak için çıktığınız oluyor mu?

Bazen bir yemeği bahane ederek otomobille yola çıkıyorum. Ama özellikle çok uzun mesafelere sadece otomobil kullanmak amacıyla gitmiyorum. Tatil amacıyla şehir dışına çıkıyorsam tercihim otomobil oluyor. Ama iş için gideceksem biraz da zamandan kazanmak için uçakla gidiyorum. Otomobil kullanırken favori güzergâhlarım da var. Ben Antalyalıyım. Antalya Kaş arasını çok severim örneğin. İstanbul'dan, Afyon üzerinden Antalya'ya gidişi de çok severim. Afyon'dan sonra Çay'a doğru, gidip, Eğirdir Gölü kıyısından gitmek çok keyiflidir. Özellikle sonbaharda keyfine doyum olmaz bir güzergahtır orası. İstanbul'da da Şile tarafına gitmeyi çok severim. Ömerli Barajı'nın civarlarını gezmeyi de severim.

Biraz da dersen kullandığımız yeni Ford Focus'tan bahsedelim. Otomobili nasıl buldun?

Yeni Focus'u ilk defa kullandım. Şunu söylemeliyim ki, Ford Focus sıradışı bir otomobil. Hele yeni Ford Focus daha da sıradışı. Ford Focus bu sınıfta benim en sevdiğim otomobillerden biri. Ben daha önce C-Max'in Antalya'daki basın lansmanına gitmişim. **Serdar Bostancı** bize bir parkur hazırlamıştı. O parkurda özellikle Ford Focus'un yol tutuşunu test etme olanağı bulmuştuk. Aracın performansı gerçekten çok başarılıydı. Tüm bu özelliklerin şimdi yeni Ford Focus'a taşındığını görüyorum. Yeni Ford Focus'un benim üzerimde hakimiyet kurduğu şey yol tutuşu ve sürüş zevki. Yeni Ford Focus'a bindiğiniz zaman daha bir üst sınıf hissiyatı yaratıyor. Halk dilinde söylendiği gibi daha tok bir otomobil. Malzeme ve işçilik son derece başarılı. Ama önceki Focus'un daha radikal bir tasarım olduğunu düşünüyorum. Bu kesinlikle daha iyi ya da daha kötü olarak algılanmasın. O tasarım daha uçtu. Yeni Focus bu bağlamda biraz daha muhafazakâr çizgilere sahip. Otomobilin performansı da son derece başarılı. Otomatik şanzımanlı bir otomobil. Aynı zamanda "tiptronic" seçeneği de var. Genellikle bu tür şanzımanlarda vites kolunu çekince vites küçülür, itince büyür. Ama otomobilin içinde yaşadığınız fiziki hareket bunun tam tersidir. Zira ralli şanzımanlarında bu tam tersidir. Yeni Ford Focus'ta da durum aynen böyle: itince küçülüyor, çekince büyüyor. Bu da Ford'un sporcu ruhunun bir yansıması bence.

■ **Burak Tezcan**

Pazarlamada doğru müşteriye odaklanma

Geniş kitleler yerine, daha yüksek getiri sağlayacağınız küçük gruplara yönelik üretim yapmak gerekebilir. Müsteriyi konumlarken özveri gerekir

Özveride bulunmak zordur. Maddi olarak da zordur, duygusal olarak da. Parayı masanın üzerinde bırakmak nasıl korkunç bir duyguya birisine "Benim sevdiğim bu ürün senin için değil" demek de bir o kadar zordur. Ama yine de bu yapılmalıdır. Dışarıda bırakmazsanız içeriye de alamazsınız. Bu hep olur. Amerika'nın önemli iletişim danışmanlarından **Michael Fischler** konumlandırma ile ilgili ipuçları veriyor.

Pazarda kendimize bir konum edinirken kendimizi de tanımlamış, pazar içerisinde kendi etrafımıza bir çizgi çekmiş oluruz. İnsanlara neyi kimin için yaptığımızı anlatırız. Bu arada doğal olarak neyi yapmadığımızı ve kimin için bir değer taşımadığımızı da ifade etmiş oluruz. İşte bu gerçek, pazarlama ile ilgisi olsun olmasın tüm işadamlarının kalplerine korku salmaktadır. Birisini dışarıda bırakmak mı? Bunu yapamayız!

Affedersiniz ama, bunu yapmaya mecbursunuz. "Herkesin" pazarı aslında bir pazar bile sayılamaz.

Bir konum edinmek, hem dahil etme hem de dışarıda bırakmanın olduğu bir süreçtir. Mount Blanc, bu konuda kolay bir örnek olarak ele alınabilir. Bu firma, kalem sadece bir yazı aracı olmasının ötesinde moda ve statü sembolü olarak görenleri dikkate alır. Dışarıda bırakılanlar ise, zengin bile olsalar bir kalem için 100 dolardan fazla ödemeyen kişilerdir. Diğer bir deyişle konumlanma, pazarın bir kısmından özveride bulunma ve bu sayede sizin için daha fazla değer arz eden pazarlara odaklanmak ve mesajınızı bu pazarlara iletmektir.

Segway'i örnek olarak inceleyelim. Seg-



way firmasının web sitesine göre bu firmanın pazarına bisiklet gidonuna ulaşabilen herkes dahildir. Bu kendine hayranlıktır ve ürüne duyulan bu tür bir hayranlık ve pazardan sapma korkusu, kötü bir konumlanmaya sebep olmaktadır. Segway, şu ana kadar asıl başarısını kurumsal pazarda yakalamıştır. Bu bana mantıklı geliyor çünkü böyle bir araçla örneğin bir otomobil fabrikası içerisinde bir yerden bir yere gitmek gayet kolaylaşmaktadır.

Dışarıda bırakma korkusu

Peki, o zaman Segway'in görünürdeki konumlanması, başta web sitesi olmak üzere, neden sadece bireysel tüketicide yoğunlaşmaktadır? Cevap: Dışarıda bırakma korkusu.

Segway ekibi açık bir şekilde, insanla-

rın bakkala bir kutu süt almaya giderken binecekleri 5 bin dolarlık bir araç için kitlesel bir pazar bulunduğuna inanmaktadır. Siz buna katılıyor musunuz? Etrafınıza bir bakın. Sokaklarda şimdiye kadar kaç tane gördünüz? Benim cevabım: Hiç.

Zor tercihleri yapabilmek

Amacım Segway'i kötülemek değil. Onu, iyi konumlanmanın zor tercihlerini yapmak, pazarın ihtiyaçlarını analiz etmek, üründen fayda sağlayacak pazarları tespit etmek ve ürünü bu pazarlara göre konumlandırmak anlamına geldiğini göstermek için kullanmak amacındayım. Ben olsam, Segway'in odak noktasını tam tersine çevirirdim. Tüketici piyasasına yoğunlaşmak yerine ticari piyasaya odaklanırdım. Burada başarı oranı çok yüksek olmasa da nispeten daha iyi olurdu. Mutlu Segway kullanıcılarının "kişisel hikâyeleri" yerine, yatırım getirisi ve üretkenlik analizlerine önem verirdim.

Belki biri dışarıda kalacak...

E.M. Forster'in romanından beyazperdeye uyarlanan "Hindistan'da Bir Geçit" adlı filmde iki misyonerin canlı ve cansız varlıkların oluşturduğu bu evrende kimlerin ya da nelerin cennete gittiklerini tartıştıkları bir sahne vardı. Yaşlı olan misyoner daha katıydı. "İnsanlar gider" dedi. Daha genç olan misyoner ise "Maymunlar, çakallar, örümcekler... Hepsi sonunda cennete giderler" diyordu. Bakterilerin de dahil edilip edilmeyeceği sorulduğunda çizgiyi çekti: "Birilerini dışarıda bırakmalıyız. Yoksa sonunda elimizde hiçbir şey kalmayabilir." Konumlanmanın özverisine hoşgeldiniz.


koçcrm

KoçCRM ile 2005

Koç Topluluğu'nun "Tüketicie En Yakın Topluluk" olma stratejisiyle başlatılan KoçCRM projesi başarılı bir yılı geride bıraktı.

KoçCRM projesinin hedefi, müşterinin Koç Topluluğu şirketleri ile her temasında müşteriden yeni bir şeylerin öğrenilerek bağlılığının artırıldığı ve müşterinin Topluluk şirketleri için potansiyelinin hayata geçirildiği "Koç Müşterisi" noktasına ulaşmaktır. Projeye Koç şirketlerinin ilgisi giderek artıyor. Katılımcı şirketlerin sayısı 2005 yılında 18'e ulaştı.

Projedeki şirketler, belirlenen yol haritaları çerçevesinde ve CRM hedefleri doğrultusunda 2005 yılında, temas noktalarında tanıma ve kanal entegrasyonu, merkeze veri entegrasyonu, segmentasyon, izinli iletişim ve kampanya çalışmalarını gerçekleştirdi.

Yürütülen analizler sonucunda, katılımcı şirketlerin toplam Koç müşterisi adedinin 30 milyon dolayında olduğu belirlendi. Firmaların birbirlerinin müşterilerine daha fazla fayda yaratarak bu kitle içindeki ortak müşteri adedini artırmaya yönelik çalışmaları devam ediyor. Firmalar arası sinerji yaratmaya yönelik uygulamalara ilk örnek olarak, Nisan 2005'te Opet ile Migros arasında başlayan puan değişimi programı verilebilir. Programda iki işyerinin kartlı tüketicileri her iki kurumda da yaptıkları alışverişlerde yüzde 1 oranında puan kazanmaya başladı. Uygulamada Nisan-Kasım 2005 arasında firmaların birbirine kazandırdığı müşteri adedi toplam 66 bini aştı. Bir diğer sinerji yaratan uygulama Ekim 2005'te Setur'un Migros Club Kart ve Opet Kart sahiplerine Setur'dan yaptıkları alışverişlerde binde 5 oranında Migros ve Opet puan kazandırmaya başlaması oldu. Bu uygulamalar Tanı Pazarlama tarafından periyodik olarak

göstergeler bazında düzenli olarak raporlanıp takip ediliyor ve firmalar ile birlikte düzenli iyileştirmeler yapılıyor.

Müşteri kazanma ve firmalar arası sinerji yaratan uygulamalar kapsamında 2005 yılı boyunca çapraz kampanya adedi 162, zincirleme kampanya adedi dört

taylı sorularla değerlendirildi, organizasyonel yapı olarak uygunlukları göz önüne alındı. CRM uygulama sonuçlarının ölçülmesi için ise CRM kampanya uygulamaları ile elde edilen ciro, Koç Topluluğu Şirketleri ile işbirliği ve müşteri memnuniyeti gibi kriterler şirketlerin değerlendirilmesinde önemli rol oynadı.

KoçCRM'de bu yıl, projedeki şirketlerin ortak katılımıyla Tanı Pazarlama tarafından koordine edilen CRM eğitimlerinin de ilkleri gerçekleştirildi. Eğitimlerin temel hedefi KoçCRM proje şirketleri arasında ortak bir dil ve bakış açısı oluşturmak ve CRM yetkinliklerini artırmaktır. Eğitimlerin ilki "Genel CRM", ikincisi ise "Tanıma / Ayrıştırma" konuluydu.

Yukarıda saydığımız yıl boyunca gerçekleştirilen KoçCRM faaliyetleri ve uygulamaları Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, başkanlar, projeye dahil şirketlerin genel müdürleri, üst düzey yöneticiler ve proje ekiplerinin katılımıyla gerçekleştirilen gözden geçirme toplantılarında değerlendirildi. Bu toplantıların üçüncüsü ise 22 Ekim 2005'te Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirildi.

KoçCRM faaliyetleri, Topluluk içinde yeni iş fırsatları ve topluluk şirketleri arasında sinerji yaratmak, müşterileri rekabete karşı korumak, değerlerini artırmak ve Topluluğa uzun dönemli, kopya edilmesi güç bir stratejik avantaj kazandırmak amacıyla Topluluğumuzun 80. yılında da "Koç Müşterisi"nin "Koç Kalesi"nde memnuniyetini daha da artırmak için "Koç Bağlılığı" programları hayata geçirilerek devam edecektir.

Hazırlayan: İdil Laslo



olarak gerçekleştirildi.

KoçCRM'de bu yılın ilklerinden biri "CRM Öncüsü" ödülüydü. Koç Topluluğu şirketlerinde müşteri odaklı pazarlama yaklaşımlarını özendirmek, "Tüketicie En Yakın Topluluk" olma hedefi doğrultusunda Koç Topluluğu şirketlerinin çabalarını ve alınan iyi sonuçları ödüllendirmek amacıyla bu yıldan itibaren "CRM Öncüsü" ödülü verilmeye başlandı. Ön elemeler sonucunda Migros, Opet, Tofaş ve Ford'un aday gösterildiği ödülün ilkini Migros kazandı.

"CRM Öncüsü" ödül değerlendirme sürecinde, Tanı Pazarlama tarafından CRM temel yapısı ve uygulama sonuçlarının analiz edildiği detaylı bir kriter çalışması yapılarak aday şirketler belirlendi. CRM temel yapısı ölçülmesi amacı ile CRM'in dört temel aşaması olan tanıma, ayrıştırma, etkileşim ve kişiselleştirme konularında şirketlerin yetkinlikleri de-

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci
cibandemirci@yahoo.com

Kurbanlık bir koyunun günlüğü

29 Aralık 2005: Merhaba sevgili günlük... Sanırım ben günlük tutan ilk koyunum!.. Bu yaptığım şey, sürüdeki koyunlar arasında pek iyi karşılanmadı. Hatta bir tanesi yanıma yaklaşıp "Meeee"ledikten sonra şöyle dedi: "Günlük tutmak da nerden çıktı kardeşim; bir koyuna yakışıyor mu böyle şeyler; sen bu gidişle yarın öbür gün sürüden de ayrılırsın haaa!" Ama olsun... Ben onlara aldırımıyorum... Seni daha şimdiden çok tuttum sevgili günlük!..

31 Aralık 2005: Sevgili günlük; bugün bizim sürüden benim de dahil olduğum bir grubu kamyonun arkasına doldurup şehrin yakınlarına getirdiler. İlk kez bir şehre bu kadar yakınlaşmış bulunuyorum. Bu ne felaket bir trafik yarabbi! Ben buralarda yaşayamayacağımı daha gelir gelmez anladım!.. Üstelik bu insanlarda bugün acayip bir telaş var. İnsanları telaşlı görünce

hep huylanırım, kıllanırım, tüylenirim!.. Bizi çobandan teslim alan adama kulak kabarttım, meğerse dünya yeni bir yıla daha giriyormuş bu gece... Ey dünya! O kadar yeni yıla girdin de başın göğemi erdi dedim içimden... Nasıl da koşuşturup duruyorlar... Ortalıkta beyaz sakallı amcalar dolaşıyor. "Noel Baba" diyorlar bu amcalara. Bir tanesi az önce bir kadının çantasını neden kaptı, anlamadım. Bizim başımızdaki adam; "Heeey gidi, bu Noel Babalar eskiden hediye getirirdi, şimdi kapkaç işine bile girmiş adiler" dedi. Acaba ne demek istedi. Neyse canım. Yeni yıl yaklaşıyor. Arkadaşıma bizim köyden taşıdığım şu hediye otu vereyim artık...

1 Ocak 2006: Vay be sevgili günlük; dün gece insanoğlu sabaha kadar eğlendi durdu.

Eh biz de biraz otlandık bu arada tabii... Fakat dikkatimi çeken, bizim köyün otladığımız tepeleri bile bu şehrin yollarından çok daha düzgündü. Buralarda her taraf kazılı, her taraf çukur. Bir koyun olarak bu şehirde sağlığını tehlikede görüyorum arkadaş!.. Ha sahi, bu arada "2006" adında yeni bir yılın "girdiğini" söylediler. Ben görmedim, söyleyenlerin yalancısıyım. Bu laf da

yalancılığın yeni modası galiba, "Söyleyenlerin yalancısıyım." İyi kılıf ama... İnsanlardan duydum n'apiyim... Acaba hangi çukura girdi, kazılı bir yere düşmüş olmasın bu 2006 denen yıl?..

6 Ocak 2006: Çok sevgili günlük; başımızdaki adamın birkaç gündür sinirleri çok gergin. Çevremizde tur atarak sigara üstüne sigara içiyor, sağlığına hiç dikkat etmiyor. Sürekli olarak şu şekilde söyleniyor: "Ah benim aptal kafam... Yeni yılla bayram çakişınca koyunlar elde kaldı. Millet paraları yılbaşı gecesi yedi herhalde, koyunlara bakan bile yok kardeşim, nerden geldim ben bu şehre, ooooo of!.." Evet aynen böyle diyor ve bize pis pis bakıyor!.. İyi de, bizim suçumuz ne kardeşim; koyun olmak mı?..

10 Ocak 2006: Pek sevgili günlük; bu insanlar da alem şeyler valla... Daha birkaç gün önce yeni bir yıla girdikleri yetmemiş

olacak ki, şimdi de "Kurban Bayramı" diye bir bayrama girdiler... Ortalıktaki "koyun" sayısı iyice arttı. Burası bizim köyün tepelerini aratmıyor artık. Başımızdaki adam sürekli olarak birileriyle el sıkışıp duruyor. Hem de ne sıkışma. Dakikalarca. İçimizden birkaç koyun arkadaş bu el sıkışmalardan sonra ortalıktan kayboldu. Başımızda birileri dolanıp durmaya başladı... Sayımız giderek azalıyor. Ben huylanmaya başladım. Bu yeni yıl bize pek hayırlı gelmedi galiba. Valla el sıkışmalarda elin ucu kaçtı artık. Başımızdaki suratsız herif, içimizden bazı arkadaşları ite kaka bu elini sıkıdığı kişilere verip duruyor...

12 Ocak 2006: Ey sevgili günlük!.. Kamyonla birlikte geldimiz koyun arkadaşlardan çoğu gitti, azı kaldı. Birer birer

götürüyorlar... Fakat güzel olan benim yanıma pek yaklaşan yok. Az önce adamın biri beni şöyle bir süzdü ve ne dedi dersin: "Yok arkadaş yok, günlük tutan koyun bize yaramaz, tutmadım bu koyunu, başkası olsun!.." Ey sevgili günlük, okuryazar bir koyun olmak ne güzel şeymiş meğerse kardeşim, sağol dostum günlük, sayende yurttum bu bayram!.. Eyooooooooo!..

