

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Aralık 2002

sayı 297

Ticari Araç Segmentinin Lideri: Ford Otosan



Suna Kırac ve
Semahat Arsel'den
Tüm Öğretmenlerimize
Mesaj Var!



Küresel Vizyon.....4

- Ford Otosan, Ticari Araç Segmentinin Lideri!



e-dönüşüm.....10

- Koç Bilgi Grubu'ndan "E-Dönüşüm Programı"

İletişim.....23

- Koç Yönder Üyeleri Uluslararası Arenada
- Suna Kırac'tan ve Semahat Arsel'den Tüm Öğretmenlerimize Mesaj Var

Hayata Dair.....28

- 30 Soruda Dr. Rüşdü Saraçoğlu
- İkinci Elin Sesi
- Dünyamızın Kararmaması İçin

Toplum ve Yaşam.....36

- "Tüketici Varsa Ben de Varım"



Birlikte Başarmak.....38

- Düzey Pazarlama Erzincan Bayii

Kültürel Vizyon.....40

- Vikingler RMK Müzesi'nde

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkashepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 00 00
Fax: (0 216) 343 15 37
Internet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Aralık 2002 Sayı: 297

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına
F. Bülend Özyayınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Can Çağdaş
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Ülkü S. Osmanoğlu
Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe
Yayın Kurulu: Ali Saydam, Can Kaya İsen,
Ebru Uluceviz, Şeniz Akan
Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim
Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 288 79 70-71
Renk Ayrımı ve Baskı:
Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.
Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Umutlu Olmak İçin Çok Nedenimiz Var

Merhaba,
Aralık dergimizde okuyacağınız pek çok haber ve röportajda, bulunduğu sektörlerde liderliğini kanıtlayan veya liderliğe doğru yürüten şirketlerimizin yeni başarılarına tanık olacaksınız. Türk mühendislerinin tasarladığı ve sadece Kocaeli'de üretilen Transit Connect'i dünya yollarına çıkaran **Ford Otosan**, Ekim ayında da **Mondeo**, **Focus** ve **Fiesta**'nın dizel modellerini piyasaya sundu. Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak**, dergimize verdiği röportajda Ford Otosan'ın ticari araç segmentinde lider olduğunu belirtirken, ihracatta da **Ford Avrupa**'nın üretim merkezi olmayı hedeflediklerini ifade etti.

Elbette Topluluğumuz, sadece üretimde değil, "kalite" alanında da mükemmellik merkezi olmayı hedefliyor. **KalDer** Başkanı ve Koç Holding İdare Meclisi Üyesi **Hasan Subaşı**'nın şu sözleri bu hedefe ne kadar yaklaştığımızı gösteriyor: "Başarının anahtarı, sürdürülebilir mükemmellikten geçiyor. Topluluk şirketlerimizden **Arçelik** ve **Beko Elektronik**'in uluslararası arenada sahip oldukları kalite ödüllerinin ardından elde ettikleri iş sonuçları da bu başarının anlamlı bir kanıtı."

"Tüketici Hizmetleri ve Müşteri Memnuniyeti" başlığıyla süren yazı dizimizde de bu ay **Beko Elektronik**'in tüketici hizmetleri alanındaki çalışmalarına yer veriyoruz ve yazının hemen giriş bölümünde şu müjdeyle karşılaşmak bizi keyiflendiriyor: "Çok yakın bir tarihte, Beko Elektronik'in Avrupa'da 16 bin yetkili servisi hizmet verir hale gelecek."

Bir ay içindeki gelişmelerden seçmeler yaparken "başarılı" habere ne kadar çok yer verdiğimizizi düşündüğümde, 7. Kuruluş yıldönümünü kutladığımız **Koç Yönder** üyelerinin Topluluğumuzun bugünlere gelmesindeki katkılarını da saygıyla hatırladım... Onların bilgi ve tecrübelerinden şimdi pek çok kişi ve kurum yararlanıyor. İnsan hayatında kazanılmış olan bilgi ve tecrübelerin kuşaktan kuşağa aktarılmasıyla

"vefa duygusu" arasında dolaysız bir ilişki var. 24 Kasım Öğretmenler Günü vesilesiyle Koç Holding İdare Meclisi Başkan Vekili Sayın **Suna Kırac**'ın **Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi** öğretmenlerine gönderdiği mektubu ve VKV Yönetim Kurulu Başkanı Sayın **Semahat Arsel**'in Ankara **Sincan Koç İlköğretim Okulu**'nda öğretmenlere yaptığı konuşmayı okurken, vefanın en güzel hasletlerimizden biri olduğunu bir kez daha fark edeceksiniz.

Vizyon, Kültür ve İmaj

Bu sayımızdan itibaren, özellikle yoğun iş temposu içinde kitap okuyamamaktan yakınanlarımız için seçtiğimiz ilginç ve -en azından kendi adımıza okunmasında yarar gördüğümüz makaleler sunmaya başlıyoruz. İlk makalemiz iş dünyasında gittikçe daha çok önem kazanan "kurumsal marka" olgusunun yaratılması için olmazsa olmaz üç temel unsurun altını çiziyor: **Vizyon, kültür ve imaj**. Galiba bütün mesele, bu üç stratejik yıldızın nerelerden nerelere kaydığını iyi tespit edebilmekte. Dergimizin sonunda yer alan bu makaleyi okumanızı salık veririm.

"Bizden Haberler" dergisi de okurlarının dünyasını yakından takip etmek ve onların gökkubbesinde yükselen yıldızlarını tüm parlaklığıyla görmeyi ve yansıtmayı istiyor. Ekim sayımızda yayınladığımız anketimizi, sizlerden gelen yanıtların sayısını daha da çoğaltabilmek ve sizlerin beklentilerinizi daha net olarak anlayabilmek isteğiyle bu sayımızda da tekrarlıyoruz. 21 ve 22. sayfalarımızda yer alan anket formumuzu doldurmanız ve bizlere ulaştırmanız dileğiyle keyifli okumalar.

Can Çağdaş

Koç Holding A.Ş.

Kurumsal İletişim Koordinatörü



küresel vizyon

Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak:

“Ticari Araç Segmentinin Lideriyiz”

Koç Topluluğu’nun girdiği tüm sektörlerde birinci ya da ikinci olma hedefinden hareketle, Ford Otosan’ın bugünkü konumunu nasıl değerlendirdi yorsunuz?

2002 yılında **Ford Otosan**, toplam satışta Türkiye’de üçüncü durumda bulunuyor. İhracattaki temel amacımız ise **Ford Avrupa**’nın ticari vasıta üretim merkezi haline gelmek. Ticari araçlar dizaynlarının büyük bir bölümünü Türkiye’de gerçekleştir-meyi hedefliyoruz.

Bu nedenle, **Kocaeli Fabrikası**’na 1998 yılında yatırım yapmaya başladık. Türk mühendisleri tarafından tasarlanan hafif ticari aracımız **Transit Connect**, sadece Otosan’da üretiliyor ve Avrupa’ya ihraç ediliyor. Şu anda ticari ve orta ticari vasıtalar-da birinci, ağır ticari araç segmentin-de ise üçüncüyüz. Önümüzdeki dönem-de, Transit Connect’le hafif ticari araç segmentinde de birinci olma-yı hedefliyoruz.

• **Kapatılan İstanbul Fabrikası’nı nasıl değerlendirmeyi düşünü-yorsunuz?**

İstanbul fabrikamızda, eski modellerin gövde (kaporta) yedek parça üretimini gerçekleştiriyoruz. Piyasa-da 200 binin üzerinde eski model Transit’imiz, 60 bine yakın **Escort** aracımız bulunuyor.

Yeni parça ve araç prototipleri üretilen takım kalıp ve prototip atölye-miz de hâlâ İstanbul’da. Ancak, orta vadede uygun bir kullanım alanı bu-larak faaliyetlerimizin ağırlık nokta-

Türk mühendisleri tarafından tasarlanan Transit Connect’i tüm dünyaya sunan Ford Otosan, Ekim ayında da dizel motorlu modellerini piyasaya sürdü. Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak’la Ford Otosan’daki gelişmeler üzerine konuştuk

sını Kocaeli’ne kaydırmayı hedefli-yoruz.

2004’de Kâra Gececeğiz!

• **9 aylık bilançonuzda zarar açıklandı. Bu zarar nereden kaynaklanıyor?**

Bugüne kadar 700 milyon Dolar’lık bir yatırım yaptık. 2002 yılı için yaklaşık 110 milyon Dolar’lık bir amortisman bedeli ayırdık ve bu miktar dolayısıyla zarar hanesine yazılıyor. Yatırıma karar verdiğimiz zaman Türkiye’deki ekonominin belirli bir canlılık içinde devam edeceği varsay-ımları vardı. Yerli satışlardan biraz kâr etmeyi, o kârla bu ek yatırımlar-ın amortismanlarını karşılamayı ve böylece başa baş noktasını yakala-mayı planlıyorduk. 2000 yılında hem yüksek miktarda kâr ettik, hem de çok yüksek miktarda amortisman ayırdık. Ancak, 2001 ve 2002’de satışlar %70-80 oranında düşünce ve yatırımlar da henüz ihracat yapar ve amortisman karşılığı para kazanır duruma gelmediği için ortaya zarar tablosu çıktı. 2004 yılından itibaren artıya geçmeyi hedefliyoruz.

• **Yeni dizel Duratorq TDCI versiyonlarını piyasaya sundunuz. Di-**

zel teknolojisinin avantajları konusunda tüketicilerimiz bilinçli mi?

Ekim ayında dizelli modellerimizi piyasaya sürdük. Özellikle, **Ford Fiesta**’nın satışlarında önemli bir artış oldu. Ford Fiesta’nın motor hacmi 1600’ün altında olduğu için, ödenecek vergi açısından benzinli mode-



Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak: “Şu anda ticari ve orta ticari vasıtalarda birinci, kamyon segmentinde ise üçüncü durumdayız.”

Yeni Ford Fiesta, Ankaralı'larla Buluştu!

Ford'un küçük otomobil sınıfındaki iddialı aracı yeni Ford Fiesta, **Mazhar Fuat Özkan** konserinde Ankaralı Ford tutkunları ile buluştu.

Ford Otosan yetkili satıcıları **Başer, Oto-koç, Tanoto, Turoto** ve **Adar** işbirliğinde düzenlenen MFÖ konserine Ford müşterilerinin yanı sıra, Ford Otosan yöneticileri ve yetkili satıcı çalışanlarının aileleri katıldı. Konser öncesinde bir konuşma yapan Ford Otosan Pazarlama Müdürü **Özgür Yüce-türk**, Yeni Fiesta'nın güvenlik, geniş iş hacim, sürüş kalitesi ve tasarım olarak, kendi sınıfının lideri olacağına inandıklarını belirtti. Yüce-türk, "Yeni Fiesta'nın tasarımından üretimine kadar, benzersiz bir kimliğe büründürülmesine çalışıldı. Sonuç olarak da karşınıza yeni Ford Fiesta çıktı." dedi.

Fiesta'nın Dizel Versiyonları

Fiesta 1.4 Duratec ve 1.4 Duratorq TDCI olarak adlandırılan dizel versiyonu ile iki farklı motor seçeneğiyle sunuluyor. Yeni Ford Fiesta, küçük otomobil müşterilerinin önem verdikleri güvenlik, geniş iç mekan ve sürüş kalitesi gibi özellikler üzerinde yoğunlaştı. Ford Mondeo'dan adapte edilen "Akıllı Güvenlik Sistemi" de bunun en önemli kanıtı.

Yeni Fiesta, bir önceki nesilden daha geniş, uzun ve yüksek yapısıyla geniş iç mekan sunuyor. Ön koltuk alanı kompakt modellere yaklaşırken, arka koltuk alanı, sınıfındaki en iyi arka diz ve baş mesafesine sahip. Yeni Fiesta'nın dinamik sürüş özellikleri ise Ford Focus'tan örnek alındı. Parçaların ve sistemlerin bir çoğunun geliştirilmesinde de Focus'taki teknikler kullanıldı.



Dizel motor teknolojisinde çok önemli gelişmeler oldu. Bu motorlar daha yüksek gücü ve torku sağlayabilen, dolayısıyla otomobillerde müşterinin aradığı performansı verebilen motorlar haline geldi



Yeni Ford Fiesta, standart donanım olarak sunulan Akıllı Güvenlik Sistemi ile güvenlik alanında lider seçildi. Yeni Ford Fiesta, yüksek sürüş konumu, kullanımı kolay kumandaları ve sessizliği ile dikkat çekiyor.

Ford'un Yeni Duratorq TDCI Dizel Modelleri

Ford'un yeni Duratorq TDCI dizel modelleri, **Kocaeli Körfez Pisti**'nde gerçekleştirilen bir test sürüşü organizasyonu ile tanıtıldı. TDCI motorlu Ford Mondeo, Ford Focus ve Ford Fiesta'nın kullanıldığı test sürüşünde basın mensupları, araçları deneme olanağı buldular. Modellerin 0-100 km/h hızlarını deneyen basın mensupları özellikle TDCI motorların sessizliğini ve performansını, en önemlisi de motorun sağladığı yüksek çekiş gücünü test ettiler. Normalde ancak benzinli otomobillerde var olduğu düşünülen yumuşak ve esnek kullanım özelliklerini sunan TDCI motorun, yakıt tüketiminden taviz vermeksizin yumuşak güç aktarımı ve çabuk tepki vermesi de



dikkat çekici özelliklerinin başında yer alıyor.

Sağladığı güç aynı hacimdeki benzinli motorlarla rekabet edebilecek düzeyde olan TDCI, daha fazla tork sayesinde sağladığı esneklikle çok zevkli bir kullanım sunuyor. Yeni Duratorq TDCI motorları, çok sessiz. Normalde dizel motorlarda görülen titreşim, sert çalışma ve gürültü TDCI motorlarda görülüyor.



Kalite, Başarının Anahtarıdır!



KalDer Başkanı ve Koç Holding İdare Meclisi Üyesi Hasan Subaşı, son 25 yılda “kalite” kavramının içeriğinin değiştiğini belirterek, kalitenin şirketin başarısı olarak algılandığını söylüyor

Türkiye Kalite Derneği (KalDer), ülkemizdeki kurum ve kuruluşların dünya standartlarına ulaşmasını ve rekabet gücünü artırmasını sağlamak amacıyla kuruldu. KalDer Başkanı ve **Koç Holding** İdare Meclisi Üyesi **Hasan Subaşı**’ndan kalite yönetimi ve KalDer’in gerçekleştirdikleri faaliyetleri hakkında bilgi aldık.

• **Kalite Yönetim Sistemleri’nde Türkiye’nin konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Son 25 yılda, “kalite” kavramının tanımı çok değişti. Günümüzde “kalite”, bir ürün veya hizmetin niteliği olmak-

tan çıkıp, müşterilerin ve diğer tüm paydaşların beklentilerini karşılanması ve kuruluşların başarılı iş sonuçları yaratabilme becerisi olarak değerlendiriliyor. Kuruluşlar başarılı olmak için kalite uygulamalarına sahip çıkıyor. Bu konuda somut göstergeler de var. Örneğin; **Avrupa Kalite Ödülü**’nde finalist olan, başarı ödülü ve büyük ödül kazanan kuruluş sayısında Türkiye, İngiltere’nin arkasından ikinci sırada yer alıyor.

• **Bu değişim içinde KalDer’in yeri nedir?**

15 yıl önce özel sektörün öncü kuruluşları, sistematik, sağlam temelli yak-

KalDer Başkanı ve Koç Holding İdare Meclisi Üyesi Hasan Subaşı: “Kuruluşlar başarılı olmak için kalite uygulamalarına sahip çıkıyor.”

Kuruluşların sürekli iyileştirmeyi bir yönetim biçimi olarak benimsemeleri, düzenli özdeğerlendirme yaparak değişen pazar koşullarında daha iyiye ara-maları başarılarını kalıcı kılacak



Cesaretimizi Ortaya Koyduk ve Başardık

Otokoç Genel Müdürü **Cenk Çimen** ve Bilgi ve İletişim Teknolojileri Müdürü **Erdal Kemikli**, e-dönüşüm alanında başlattıkları OBİS Projesi'nin **Koç Topluluğu**'nda başlatılan e-dönüşüm projesiyle birleştirilerek daha da güçlendiğini ifade ediyor.

• Koç Holding'deki e-dönüşüm projesiyle OBİS arasındaki bağı nasıl oluşturdunuz?

Cenk Çimen: Koç Holding'deki e-dönüşüm projesi 2001'in ortalarına doğru başladı. Biz, Koç Holding ile çok fazla bağlantılı olmadan e-dönüşüm projesinin adımlarını atmıştık. Arkasından Koç Holding'in e-dönüşüm projesine dahil olduk. Ama ikisi birbiriyle ilişkili başlamadı, biz start aldık, sistemlerimizin otomasyonunu başlattık ve e-dönüşümün içine girdik.

• Teknolojik olarak yardım aldınız mı?

Cenk Çimen: Otokoç'un bütün sistemlerini kapsayacak biçimde nelere ihtiyaçlarımız olduğunu araştırdık ve aralarında **Koç Sistem**'in de bulunduğu beş şirkete teklif gönderdik. Üç şirket bizim kriterlerimizi sağlayabilirdi, bunlardan biri de Koç Sistem'di ve en uygun teklifi onlar verdi. Koç Sistem ile ortak olarak yürüttüğümüz bir proje ama Otokoç'tan arkadaşlarımız da bu sistemin içinde yer alıyor. Teknoloji noktasında bir ilke imza attık. Microsoft'un **noktanet** teknolojisini kullandık. Birkaç banka dışında o dönemde noktanet teknolojisini kullanan yoktu. Yeni bir teknoloji olması nedeniyle Microsoft, eğitimler konusunda ciddi destek verdi.

Erdal Kemikli: Var olan teknolojiler ihtiyaçlarımızı karşılamıyordu. Microsoft'un desteğiyle teknik zorlukları

aşarak, çok güzel bir teknoloji kazandırdık. Koç Sistem de ilk kez bizimle birlikte noktanet'i kullanmış oldu. Noktanet temel bir teknoloji. Tahminen önümüzdeki 10 yıl boyunca yazılım alanında söz sahibi olacak birkaç seçenekten biri. e-dönüşüm biraz da cesaret işi. Eskiye koruyalım, aman bize bir şey olmasın diye düşünürseniz dönüşmek mümkün değil. Dönüşmek tabii ki bir risktir. Önemli olan sonuçları iyi hesaplayıp doğacak olası sorunlara karşı önlem almaktır.

• Genel olarak dünyadaki uygulamalarla arasında fark var mı?

Otomotiv genelde geri kalmış bir sektör. Türki-

ye'deki otomotiv şirketlerinin alt yapısı kuvvetli değil. Müşteriyi iyi tanımlamayı sağlayacak bir alt yapı yok. Eski sistemlerin hepsi önümüzdeki ay içinde devreden kalkıyor ve

OBİS Projesi (Otokoç Bilgi İletişim Sistemleri) devreye giriyor.

Müşteriyi tanıma, ihtiyaçlarını karşılama anlamında komple bir çözümle ortaya çıktık. Bildiğim kadarıyla Türk otomotiv sektöründe ilk kez uygulanan bir sistem olacak.

*Otokoç Genel Müdürü
Cenk Çimen, (solda)
Bilgi ve İletişim
Teknolojileri Müdürü
Erdal Kemikli ile.*



Koç Bilgi Grubu'ndan, NTV'de "E-Dönüşüm" Programı

Koç Bilgi Grubu, NTV'de yayınlanan **"E-Dönüşüm"** programı ile **Koç Topluluğu**'nun bilgi teknolojilerindeki birikimini tüm Türkiye ile paylaşmayı hedefliyor.

Her Pazar, Saat 21:05'te

20 bölümden oluşan programda, e-dönüşüm ve dijital yaşam teknolojileri örnek uygulamalarla anlatılıyor. 10 Kasım 2002 tarihinden itibaren NTV'de yayınlanmaya başlayan, bilgi teknolojileri sektörünün önde gelen temsilcilerinin röportajlarla konuk olduğu program, her Pazar saat 21.05'te yayınlanıyor. Programın

ilk bölümünde Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, Türkiye Bilişim Vakfı Başkanı **Faruk Eczacıbaşı**, Türkiye Bilişim Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi **Tuğrul Tekbulut** ve TUSİAD Bilgi Toplumu ve Yeni Teknolojiler Komisyonu Başkanı **Lütfi Yenel** konuk oldular. Programda dijital yaşam, e-dönüşümün kurumlar, bireyler ve toplum üzerindeki etkisi, e-Türkiye ile özel ve kamu sektörünün bu süreç içerisindeki yeri ve sorumlulukları anlatıldı. Programın ikinci bölümünde ise Koç Topluluğu'nun e-dönüşüm'deki liderliği vurgulandı.

Finans Dünyasına Bakış

3 Kasım erken seçimleri Adalet ve Kalkınma Partisi'nin (AKP) tek başına iktidarı ile sonuçlandı. AKP Meclis'te 363 sandalye kazanırken, anayasa değişikliği için gereken çoğunluğun sadece 4 kişi altında kaldı.

%80 oranında gerçekleşen Eylül ayı kapasite kullanım oranı, %81.3 olarak kaydedilen Ekim 2000 kapasite kullanım oranından sonra, 2000'den bu yana kaydedilen en yüksek rakam oldu. Eylül ayında sanayi üretim endeksi yıllık-karşılaştırmalı bazda %10.7 oranında artış gösterdi. İmalat sanayii üretiminde, yıllık karşılaştırmalı bazda %13.3'lük bir artış kaydedildi. Yılın ilk 9 aydaki ortalama sanayi üretimi artışı, %8.5 olurken imalat sanayii için aynı rakam %9.9 oldu.

Ekim ayı itibariyle açıklanan verilere göre, kümülatif faiz dışı bütçe fazlası 15.3 katrilyon TL seviyesinde gerçekleşti. Bu verilere göre, sene sonu hedefi olan 15.9 katrilyon TL faiz dışı fazla, kolaylıkla ulaşılabilir görülüyor.

Ekim ayında toptan eşya fiyatla-

rı %3.1 artarken tüketici fiyatları %3.3 oranında artış gösterdi.

Yıllık enflasyon, tüketici fiyatlarında %35'lik yıl sonu hedefinin de altında %33.4 olurken toptan eşya fiyatlarında %36.1 olarak gerçekleşti. Ekim ayında özel imalat sanayii endeksindeki artış (çekirdek enflasyon), %1.8 oldu.

AKP'nin seçimlerden zaferle çıkması, siyasi belirsizliğin sona ermesiyle piyasalar, bu sonucunu ve AKP'nin statükodan uzaklaşmayacağı fikrini satın almaya başladı. Bu olumlu trendin

önümüzdeki birkaç ay daha -AKP piyasalara uyumlu çalışmaya devam ettiği sürece- devam etmesini bekliyoruz. Yaptığımız değerlendirmelere göre, İMKB-100 endeksinin bu dönemde %20-25 yükselme potansiyelinin olduğunu hesaplıyoruz. Kurulacak hükümetin yeni olması nedeniyle, piyasada volatilitenin yüksek olabileceğini düşünüyoruz. Sonuç olarak, riskin hâlâ yüksek olduğunu ve gelişmelere olumlu yaklaşan piyasanın AKP'yi dikkatli bir şekilde izleyeceğini düşünüyoruz.

Koç Yatırım Araştırma Grubu Hisse Senedi Tavsiye Listesi

(15.11.2002 tarihi itibarıyla)

Koç Yatırım Araştırma Grubu'nun 15.11.2002 tarihi itibarı ile hisse senedi tavsiye listesi Bizden Haberler'in her sayısında yayınlanacak olup, geriye dönük olarak listenin İMKB-100 endeksinde relatif performansı ve listedeki değişiklikler ilân edilecektir.

Hisse adı	Fiyat (TL/Hisse) (15.11.2002 Kapanış)
Akbank	6.300
Doğan Yayın Holding	3.050
Akenerji	10.750
Alarko Holding	26.750
Aygaz	12.000
Vestel	4.600
Akansan	13.250
Tofaş	4.450
Enka	107.500
Sabancı Holding	6.000
İMKB-100	13.579

Yatırım Araçları Getirileri

(31.12.2001 - 31.10.2002)

	%
Koçbank B tipi tahvil ve bono fonu	47.1
Koçbank B tipi değişken fonu	43.0
Koçbank B tipi likit fon	42.2
Piyasa B tipi fonları ağırlıklı ortalama getirisi	38.0
Koçbank A tipi değişken fonu	18.4
Koçbank A tipi karma fonu	16.9
Piyasa A tipi fonları ağırlıklı ortalama getirisi	1.0

(30.09 - 31.10.2002)

	%
Koçbank B tipi tahvil ve bono fonu	4.5
Koç Yatırım B tipi değişken fonu	3.8
Koçbank B tipi değişken fonu	3.5
Koçbank B tipi likit fon	3.1
Piyasa B tipi fonları ağırlıklı ortalama getirisi	3.2
Koçbank A tipi değişken fonu	6.7
Piyasa A tipi fonları ağırlıklı ortalama getirisi	8.1

Alternatif Getiriler

(31.12.2001 - 31.10.2002)

	%
TL mevduat (3 ay)	43.8
Gecelik repo getirisi	37.9
Altın	32.0
Hazine bonosu (3 ay)	34.3
Euro	28.0
Amerikan Doları	14.9
İMKB-100 endeksi	-25.6

(30.09-31.10.2002)

	%
Altın	-0.8
TL mevduat (3 ay)	3.5
Gecelik repo getirisi	3.2
Hazine bonosu (3 ay)	3.6
Amerikan Doları	0.7
Euro	1.0
İMKB-100 endeksi	16.0

Koç Yatırım Fonları Hakkında

Koçbank A.Ş. A Tipi Hisse Senedi Fonu (KoçFon5)

Koçbank A Tipi Yatırım Fonları arasında hisse senedi oranı nispeten yüksek olan, risk almak isteyen ve önemli ölçüde hisse senedine yatırım yapmak isteyen yatırımcılara önerilen bir fondur. Yatırım politikası gereği hisse senedi oranı %51-100 arasında değişir.

Portföy büyüklüğü: 1 Kasım 2002 tarihi itibarı ile 2.444 milyar TL

Alım satım kuralları: İş günlerinde 09.00-12.30 saatleri arasında verilen alım emirleri için 1 işgünü, geri satım emirleri için 2 iş günü valör uygulanır. ATM'ler, Fonobank, www.kocbank.com.tr ve www.kocyatirim.com.tr adresi aracılığı ile de fon alım satım emri verilebilir.

Yatırım için tavsiye edilen süre: Minimum 3 ay ile 1 yıl arasındadır.

Yönetim ücreti: Portföy değeri üzerinden günlük %0.015

Vergi Durumu: Tüm A ve B Tipi yatırım fonları 31.12.2002 tarihine kadar bireysel yatırımcılar için vergiden muaftır.

İzocam'ın 2002 İhracat Hedefi: 13 Milyon Dolar

İzocam, düzenlediği basın toplantısıyla 2002 yılının ilk dokuz aylık dönem sonuçlarını açıkladı. İzocam Genel Müdürü **Nuri Bulut**, Eylül 2002 itibarıyla 13.5 milyon Euro yatırım yapılarak, 2002 yılı için belirlenen hedeflere ulaşılacağını belirtti. **Divan Otel**'inde yapılan toplantıda Nuri Bulut, İzocam'ın Ocak-Eylül 2002 döneminde net satışlarını 54 trilyon 260 milyar 730 milyon TL'ye çıkartarak, aynı dönemde 2 trilyon 640 milyar 191 milyon TL kâr elde ettiklerini açıkladı.

Bulut, 2002 yılı sonunda 80 trilyon TL ciro hedeflediklerini ve 13 trilyon TL kaynak yaratmayı planladıklarını da

sözlerine ekledi. 2002 Eylül ayından, yıl sonuna kadar yüzde 14 büyümeyi hedefleyen İzocam'ın, 2002 sonu ihracat hedefi de 13 milyon Dolar olarak açıklandı.



İzocam Genel Müdürü Arif Nuri Bulut: "2002'de %14 büyümeyi hedefliyoruz."

İzocam Yetkili Satıcıları Antalya'da

İzocam 3. Uluslararası Bayi Toplantısı, 27-29 Ekim tarihleri arasında **Antalya Talya Otel**'inde gerçekleştirildi. Yurt içinden 96, yurt dışından 16 yetkili satıcının eşleriyle birlikte katıldığı toplantıya, **Koç Holding** Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç** ve Koç Holding Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı

Dr. Bülent Bulgurlu da katıldı. Rahmi M. Koç'un, Türkiye'deki son gelişmeler hakkında yaptığı genel değerlendirmenin ardından, Dr. Bülent Bulgur lu da, İzocam bayilerine dünya ekonomisi, Türkiye ve yalıtım sektöründeki gelişmeler ve beklentiler konusunda bir sunum gerçekleştirdi.



Setur'la Yeni Yıl Keyfi...

Setur, yeni yılı yurt dışında karşılamak isteyenler için keyifli alternatifler sunuyor. Viyana, Londra, Atina, Roma, Amsterdam başta olmak üzere, Avrupa'nın tarihi ve kültürel dokusuyla ünlü birçok şehrine tur düzenleyen Setur'un Amerika, Uzakdoğu ve Afrika turları da mevcut. Bu turlar arasında bulunan, 23 Aralık'ta başlayacak Hindistan gezisi, Doğu'nun gizemini görmek isteyenlerin; 27 Aralık'taki Tunus turu ise safari meraklılarının ilgisini çekecek nitelikte.

Detaylı bilgi için:

216 474 06 00 / www.setur.com.tr



Yalıtım Sektörüne Yeni Ürünler

İzocam, piyasaya sunduğu yeni ürünleri ile yalıtım sektöründe farklılık yaratmaya devam ediyor

İzocam, ürün geliştirme çalışmaları sonucunda gerçekleştirdiği yeni ürünlerini yalıtım sektörüne sunuyor.

Tüm Cepheelerde Yalıtım

Hazırlanan yeni ürünler arasında, duvarlara içten yapılan; ısı ve ses yalıtımında kolaylık ve ekonomi sağlayan **"İzocam Optimum"**, binaların dış cephe yalıtımında mantolama uygulaması için kullanılan **"Manto Taşyünü, Manto İzopor, Manto Foamboard"** ile yalı baskısı uygulama sistemlerinin yalıtımında kullanılan **"Yalı Taşyünü, Yalı Camyünü, Yalı Foamboard ve Yalı İzopor"** ürünleri yer alıyor.

Eski Ramazanlar Yeniden Hayat Buldu



Onbir ayın sultanı Ramazan ayının başlamasıyla birlikte, **Beylikdüzü Migros Alışveriş Merkezi**'nde eski Ramazan günleri yeniden hayat buldu. Beylikdüzü Migros Alışveriş Merkezi, geçen yıl olduğu gibi bu Ramazan'ı da nostaljik bir dekor içerisinde karşıladı. Beylikdüzü Migros Alışveriş Merkezi ayrıca, tüm ziyaretçilerine, 4 Aralık'a kadar her gün gerçekleştirilen geleneksel Ramazan eğlenceleri sundu.

Ziyaretçilere mistik bir serüven yaşatan sema gösterileri, geleneksel tiyatroların örneklerinden olan orta oyunları, iftar sonrası vakitlerde kulağa hoş nâmeler fısıldayan fasıl grupları, Ramazanların vazgeçilmezi olan gölge oyunu Karagöz-Hacivat, küçükten büyüğe herkesi neşelendiren İbiş kukla gösterileri, şovları ile izleyenleri büyüleyen sihirbazlar ve hokkabazlar ile dolu Ramazan eğlenceleri anıları yeniden canlandırdı.

Makarnalar Artık Daha da Lezzetli...

Pastavilla, makarnalarını yeni makarna soslarıyla bir lezzet şölenine dönüştürüyor. 310 gramlık kavanozlar da pazarlanan **Pastavilla Napoliten Makarna Sosu** ve **Pastavilla Meksikan Acılı Makarna Sosu** makarna severlere farklı bir alternatif sunuyor. Pastavilla Makarnacılık Pazarlama ve Dış Ticaret Müdürü **Volkan Çaylan** yeni sosları hakkında şunları söyledi: "Pastavilla Napoliten Makarna Sosu, havuç, kapari ve çeşitli baharatlarla zenginleştirilmiş domates



bazlı bir sos. Ürününüz sadece makarna sosu değil, çok kaliteli bir pizza sosu niteliğine de sahip ve ayrıca domates katılan tüm yemeklerde yemek harcı olarak kullanılabilir.

Mısır tanesi, acı biber, çeşitli baharatlar ve bitkilerin katkıları ile zenginleştirilen acı bir makarna sosu olan Meksikan Acılı Makarna Sosu, özellikle acılı yemeklerde, yemek harcı olarak kullanılabilir, et tavuk gibi ızgara etlerin yanında servis edilebilir."

Migros, Ulusal Coşkuya Ortak Oldu...

Cumhuriyet'in 79'uncu yılı kutlamaları nedeniyle **Migros**; Anadolu yakasında **Kadıköy Belediyesi**, Avrupa yakasında ise **Beşiktaş Belediyesi** ile işbirliği içerisinde Cumhuriyet Bayramı etkinliklerine sponsor oldu.

29 Ekim günü, Kadıköy Bölgesi'nde gündüz saatlerinde yapılan resmi geçitte araçlarıyla yer alan Migros; aynı gün Kadıköy ve Beşiktaş bölgesinde, binlerce kişinin büyük coşku ile katıldığı 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı kutlamalarında; gerçekleşen etkinliklerde bu coşku ve mutluluğu kendi personelinin de katılımı ile yaşadı.

Kutlamalar; her iki bölge belediyesinin konvoyda halka dağıttıkları meşaleler ile Migros'un dağıtmış olduğu Türk Bayrakları eşliğinde ve hep bir ağızdan söylenen Cumhuriyet marşları ile başladı ve gurur verici bir tablo yaşandı.



Dış Ticaret

Tedarikçi Şirketlerin Ortak Dili: Lojistik

TNT Cargotech Lojistik, 14-16 Ekim tarihleri arasında düzenlenen **Perakende Günleri**'nde gerçekleştirdiği etkinliklerle katılımcılara deneyimlerini aktardı. TNT Cargotech Lojistik Murahhas Azası **Yaşar Büyükçetin**, 'Lojistikte Tabuların Yıkılması' başlıklı sunumunda katılımcılara lojistik kavramının mantığını ve tarihçesini anlattı. Büyükçetin konuşmasında lojistiğin aslında doğanın özünde var olduğunu çarpıcı örneklerle açıkladı.

Rekabet Gücü Sağlıyor

Lojistiğin günümüzde tedarik zinciri üzerindeki şirketlerin ortak dili haline geldiğini ifade eden Büyükçetin, bu dili en iyi biçimde konuşmayan şirketlerin tedarikçilerini ve müşterilerini anlamakta ve onlara yanıt vermekte güçlük çekeceklerini, bu nedenle de rekabet güçlerini gün geçtikçe kaybedeceklerini söyledi. Perakendecilik sektöründeki kuruluşların satış kanallarını düşük maliyetli ve yüksek kalitede ürünlerle



doldurmaya, pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi faaliyetlerine odaklanması gerektiğini kaydeden Büyükçetin, lojistik hizmetlerini bu işin uzmanı olan kişi ve kuruluşlardan almalarının verimliliklerini artıracığını söyledi.

Yan Sanayii



Havada Uçan Bisikletler...

Beldeyama'nın desteği ile Nişantaşı Abdi İpekçi Caddesi'nde düzenlenen "Bisikletler Kaçtı" sergisi büyük ilgi gördü

Nişantaşı'nda 29 Eylül-28 Ekim tarihleri arasında düzenlenen **"Yaya Sergileri 1: Kişisel Coğrafyalar, Küresel Haritalar"** adlı sergide Beldeyama'nın katkılarıyla düzenlenen **"Bisikletler Kaçtı"** gösterisi büyük ilgi gördü. Birbirinden ilginç ve sıradışı tasarımlarla şenlenen Nişantaşı Abdi İpekçi Caddesi'nde bir tasarım, diğerlerinden çok daha kolay fark ediliyordu; Havada uçan bisikletler... **DDF (Dream Design Factory)** firmasının kaptan tasarımcısı **Arhan Kaya**'nın, Beldeyama'nın desteğiyle hazırladığı "Bisikletler Kaçtı" isimli eseri, yerde aranan bisikletleri göğe taşıyordu. İki bina arasına gerilen çelik halatlara asılan Beldeyama marka bisikletler sergi süresince gökyüzünü süsledi.

Yamaha Moped Görücüye Çıktı

28 -31 Ekim 2002 tarihleri arasında, **Yamaha Motor Company**'nin **Swiss Otel**'de düzenlediği toplantıyla, Yamaha mopedler, Afrika ülkelerindeki Yamaha distribütörlerine tanıtıldı.

21 ülkeden toplam 70 kişinin katıldığı toplantıda Fas, Kenya, Endonezya, Cezayir, Mısır, Malta, Tunus, Kamerun, Kongo, Gana, Madagaskar, Mali, Nijerya, Güney Afrika, Mozambik, Ruanda ve Tanzanya

başta olmak üzere Afrika ülkesi distribütörlerinin temsilcileri ile Yamaha Motor Company'nin Direktörü Mr. **Kajikawa** ve Yamaha'nın üst düzey yöneticileri hazır bulundu.

Mopedlerle Test Sürüşü

Beldeyama Genel Müdürü **Hayri Erce** yaptığı sunumda Beldeyama'nın Türkiye moped pazarındaki başarısı hakkında bilgi verdi. Afrikalı distribütörler, 29 Ekim günü **Hezarfen Havalanı**'nda yapılan bir organizasyonla da Yamaha mopedlerle test sürüşü yaptı.



Döktaş'a Bir Sertifika, İki Ödül

ISO 14001 belgesiyle elde ettiği başarıya bir yenisini ekleyen Döktaş, WFO 2002 yılı Çevre Ödülü'nde ikincilik kazandı

Döktaş Orhangazi ve Manisa Tesisleri, 23-24 Eylül 2002 tarihlerinde ISO 14001 Çevre Yönetim Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Türk döküm sektöründe ilk olarak Döktaş tarafından alınan bu belge, yurtdışında da sınırlı sayıda şirkette bulunuyor.

Döktaş'ın Büyük Başarısı

ISO 14001 belgesiyle elde ettiği başarıya bir yenisini ekleyen Döktaş, **WFO World Foundry Organization**'ın 2002 yılı Çevre Ödülü'nde ikincilik kazandı. Ödül 21-29 Ekim 2002 tarihleri arasında Güney Kore'de yapılan **65th World Foundry Congress**'de, Döktaş temsilcilerine verildi.

Aynı Kongre'de Döktaş adına **Y. Günay, C. Demir, Ö. Sönmez, A. Togay**'ın yazmış olduğu "Methodology to Eliminate H2-Porosity in Aluminium Die Castings" teknik bildirisi Kongre'de sunulan 156 bildiri arasında birinci seçilerek "**Best Paper**" ödülünü aldı.



sektörel vizyon

Dayanıklı Tüketim

Beko Elektronik'e IFC'den 50 Milyon Dolar

Beko Elektronik, seçim sonrası ilk dış finansal destek alan şirket oldu. Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Beko Elektronik'e 50 milyon Dolar karşılığı Euro kredi verdi. Anlaşma, 11 Kasım Pazartesi günü Beko Elektronik Genel **Müdürü Ali H. Sümeryal**, Genel Müdür Yardım-

törenle imzalandı. 2005 yılında dünya devi olmayı hedeflediklerini belirten **Ali H. Sümeryal**, imza töreninde yaptığı konuşmada, "Beko Elektronik'in aldığı bu kredi Türkiye'de reel sektörün 18 aydan bu yana IFC'den aldığı en büyük sendikasyon kredisidir.



cısı **Mustafa Tekdemir**, IFC Güney Avrupa ve Orta Asya Direktörü **Khrosrow Zamani** ve Türkiye Ülke Müdürü **Sujata Lamba**'nın katıldığı

Ayrıca 3 Kasım seçimlerinin hemen ardından anlaşmanın imzalanması, Türkiye'ye olan güven ortamının devamının göstergesidir" dedi.

Beko Elektronik bu krediyi, işletme sermayesi ve sabit kıymet yatırımlarında kullanacak. 50 milyon Dolar tutarındaki kredinin yarısı, 3 yılı geri ödemesiz 7 yıl vadeli olacak ve Euro libor +3.60 faiz oranı uygulanacak.

Arçelik Voleybol Takımı, Anadolu'daki Arçelik Çalışanlarıyla Buluştu

Arçelik Voleybol Takımı, voleybolu sevdirmek ve yaymak, ayrıca Anadolu'daki Arçelik çalışanlarıyla takımını buluşturmak amacıyla iki lig maçını Eskişehir ve Bolu'da oynadı.

İlk olarak, 1 Kasım 2002'de **Tokat Belediyesi** ile karşılaşan Arçelik takımı, maçı 3-2 kazandı.

Arçelik çalışanlarının da büyük ilgi gösterdiği maçta, takım elde ettiği bu başarıyla seyircilerden büyük alkış aldı.

Maçtan bir gün önce **Milli Zafer İlköğretim Okulu**'nda düzenlenen bir törene katılan oyuncular, okulun tüm öğretmen ve öğrencilerinin yanı sıra, 2001-2002 sezonunda erkekler Türkiye birincisi olan **Melihat Ünügür İlköğretim Okulu** voleybol takımı, 2000-2001 sezonunda bayanlarda Türkiye üçüncüsü olan Milli Zafer İlköğretim Okulu voleybolcuları ve Eskişehir genelinde dereceye giren sporcu kabileleri ile de bir araya geldiler.



Aygaz Gemileri ile İlk LPG İhracatı

Aygaz'da, 2001 yılı sonlarından itibaren sınırlı kapasitelerle başlayan ve daha çok karayoluyla yapılan LPG ihracatında önemli adımlar atıldı.

Avrupa'nın önemli LPG dağıtım şirketlerinden biri olan **Butangas Grubu**'nun Romanya'daki şirketi **Butangas Romania** ile imzalanan altı aylık anlaşma ile Aygaz'ın uzun vadeli ilk ihracat anlaşması yürürlüğe girdi.

Aygaz-3 Gemisi Rotasını İhracata Çevirdi

29 Ekim 2002 tarihinde ise yükleme yapılan **Aygaz-3 Gemisi**, Yarımca-Köstence seferi ile ilk ihracat teslimatını gerçekleştirdi. İhracat amaçlı olarak, uzun süren altyapı çalışmaları ve aktarılan know-how sayesinde Köstence'deki deniz terminali faal hale getirilmişti.

Böylece Aygaz deniz taşımacılığı tecrübesi ile, rakiplerine karşı lojistik bir



Butangas Grubu'nun Romanya'daki şirketi Butangas Romania ile imzalanan altı aylık anlaşma ile Aygaz'ın uzun vadeli ilk ihracat anlaşması yürürlüğe girdi

avantaj sağladı. Aygaz'ın kendi filosu ile yaptığı ihracatların yanı sıra, kara tankerleri ile Bulgaristan ve Yunanistan'a kara yolu ile LPG ihracatı da devam ediyor. 2002'nin ilk dört ayında 6 bin tona ulaşan LPG ihracatının yıl sonunda 10 bin ton'u geçmesi hedefleniyor.

LPG satış hacminin daraldığı iç pa-

zar koşulları göz önünde bulundurulduğunda, LPG ihracatları Aygaz'ın temin miktarlarının azalması için oldukça önemli bir araç niteliği taşıyor.

Aynı zamanda, "Aygaz" markasının önce Avrupa; sonra dünya LPG pazarında tanınması konusunda ciddi bir adım atılmış oluyor.

No one will ever make
a better espresso than you...

NESPRESSO

İstanbul 2000 Gıda San. Ve Tic. A.Ş.
Etiler Cad. No: 13 151.4000 / İSTANBUL
Tel: 0 (212) 270 79 00 (plus) www.nespresso.com.tr

BOS'dan Üniversitelilere Seminer

Birleşik Oksijen Sanayi (BOS), Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü öğrencilerine "Uygulamalı Proses Teknolojileri" dersleri kapsamında, endüstriyel ve medikal gazların üretim teknikleri ve gaz sektörü ile ilgili bir seminer verdi. Gebze Organize Sanayi Eğitim ve Toplantı Tesisleri'nde gerçekleştirilen seminerde, BOS Genel Müdürü **Nejat Karaağaçlı**'nın gaz sektörü ile ilgili genel bilgilendirmesinin ardından, Genel Müdür Yardımcısı **Cihat Sevim**, gaz üretim teknolojileri; Proses Teknolojileri Satış Müdürü **Ferdi Kalcioğlu** ise gaz pazarı ve gaz uygulamaları ile ilgili birer sunum yaptı.

Eğitim

Muallim Cevdet İlköğretim Okulu'na Yeni Toplantı Salonu

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül**, Koç Holding'in 14 yıldır üst düzey garsonluğu görevini üstlenen ve aynı zamanda Koç ailesinin desteği ile İngilizce öğretmeni olan **İlhan Birinci**'nin

görev yaptığı **İstanbul Muallim Cevdet İlköğretim Okulu**'na 130 kişilik bir toplantı salonu armağan etti. **Sevgi Gönül Salonu** adı verilen toplantı salonu için 24 Ekim Cuma günü düzenlenen açılış törenine Beyoğlu İlçe Milli Eğitim Müdürü **Osman**

Balcı, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım** katıldı.



Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sevgi Gönül ve İlhan Birinci



VKV Koç Özel Lisesi'nde Ayın Değeri: Özdisiplin

Koç Sistem Genel Müdürü Levent Kızıltan, öğrencilerin soru yağmuruna tutuldu.

VKV Koç Özel Lisesi, Birleşmiş Milletler tarafından öğrencilere yönelik olarak hayata geçirilen Değerler Projesi'ne start verdi.

Proje, özdisiplin, yardımseverlik, uzlaşma, pozitif düşünce, sabır, güvenilirlik, alçak gönüllülük olarak belirlenen yedi evrensel değer her ay,

'ayın değeri' ilân edilerek öğrencilerin bu konuda bilinçlendirilmesi ve bu değerleri içselleştirmelerini sağlamayı amaçlıyor. Proje kapsamında başlatılan söyleşilerin ilk konusu Koç Sistem Genel Müdürü **Levent Kızıltan**'dı. Kızıltan, 22 Ekim 2002 tarihinde gerçekleştirilen toplantıda, 'özdisiplin' değeri çerçevesinde öğrencilerle keyifli bir sohbet gerçekleştirdi. Kızıltan, Koç Sistem'in faaliyet alanı olan bilgi teknolojileri sektöründe insan kaynakları talebindeki gelişmelere ve standartlardaki değişime değindi.

Öğrenciler Kitap Fuarı'nda

Beko Elektronik tarafından yaptırılan **VKV Bükçekmece Koç İlköğretim Okulu**'nun öğrencileri, Beko Elektronik'in davetlisi olarak 31 Ekim 2002'de, TÜYAP Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen **21. İstanbul Kitap Fuarı**'nı ziyaret etti. Beko Elektronik, aynı zamanda okul kütüphanesine kitaplar armağan etti.



Çevre

Deniztemiz Gönüllüleri, 8.250 Kg Katı Atık Topladı

International Ocean Cleanup'un geleneksel olarak her yıl eylül ayının üçüncü cumartesi günü yaptığı toplantıların 17'incisi, 21 Eylül 2002 tarihinde gerçekleştirildi. Kampanyanın koordinatörlüğünü üstlenen **Deniztemiz Derneği/Turmepa**, bölge koordinatörlerinin kontrolü altında bulunan 52 noktada, 3215 gönüllü katılımcıyla kıyı ve deniz temizliği yaptı.



Bu temizlik sırasında toplanan 8250 kilogramlık katı atık, denizlerimizdeki kirliliğin de göstergesi oldu.

Deniztemiz, Johannesburg Zirvesi'ne Katıldı

Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi, 26 Ağustos-4 Eylül 2002 tarihlerinde, Johannesburg'da yapıldı. 60 bin kişinin katıldığı zirvede, Türkiye, Cumhurbaşkanı **Ahmet Necdet Sezer** ve eşinin de aralarında bulunduğu 60 kişilik grupla temsil edildi. Davet edilen sivil toplum kuruluşları arasında **Deniztemiz/Turmepa** da yer aldı.

Çevre konusunda, daha kapsamlı ve kalkınmayı sürdürülebilir kılan çözümler bulmak amacıyla düzenlenen zirvede, doğanın korunması, yoksulluk ve işsizlik gibi sorunlar ele alındı.

Koç Bryce ve yenibir.com'dan 21'inci yüzyıla
özgü bir eğitim projesi:

yenibirakademi

**Koç Bryce ve
yenibir.com
işbirliği ile kurulan
yenibirakademi,
Türkiye'nin uzaktan
eğitim veren ilk inter-
net okulu. Bugüne
kadar yaptığı
çalışmalarla eğitim
alanında ciddi bir
birikime sahip olan
Koç Bryce, 'yenibi-
rakademi' aracılığıyla,
bilişim, yabancı dil
ve işletme gibi alanlar-
da, ülkemizin ihtiyaç
duyduğu kalifiye ele-
man
açığını da gidermeyi
amaçlıyor**

*Koç Bryce Satış Müdürü
Meltem Yeğen ve bur-
riyetim.com.tr Direktörü
Cem Erkun: "yenibi-
rakademi ile internet
üzerinden bilişim sektörü
için uzman elemanlar
yetiştirip
önemli bir açığı
gidermeyi hedefliyoruz."*

Koç Bryce ve yenibir.com iş-
birliğiyle, Türkiye'deki eğitim
kurumlarına bir yenisi eklen-
di: **yenibirakademi**. Ancak bu aka-
demi, hem verdiği eğitim hem de
kapsayıcılığı açısından bilindik eği-
tim kurumlarından çok farklı. Önce-
likle yenibirakademi'nin Türkiye'nin
her ilinde, her ilçesinde, hatta her
köyünde öğrencileri var. Daha da
önemlisi, bu okula girmek için mer-
kezi bir sınava girmeye gerek yok.
Üstelik evinizden ya da işyerinizden
ayrılmadan bu akademi-
nin öğrencisi olabilirsiniz.
Nasıl mı? Bir bilgisa-
yar ve internet bağlantı-
sıyla.

Türkiye'de ilk kez uygu-
lanan Uzaktan Eğitim Projesi kapsa-
mında kurulan **yenibirakademi**, bi-
lişim sektörüne yönelik uzman kişi-
ler yetiştirip Türkiye'nin önemli bir
açığını gidermeyi hedefliyor.
Biz konuyla ilgili olarak Koç Bryce
Satış Müdürü **Meltem Yeğen** ve

hurriyetim.com.tr Direktörü **Cem
Erkun** ile görüştük.

• **yenibirakademi'nin sunduğu
olanaklardan yararlanmak iste-
yen öğrencilerize nasıl bir eğitim
programı sunuyorsunuz?**

Meltem Yeğen: yenibirakademi
Türkiye'deki ilk sanal kampüs. Bura-
daki öğrenciler üç modelde eğitim
alabilme şansına sahipler.

İlk modelimiz bu eğitime adını veren
uzaktan eğitim. Bu metodu tercih
eden kullanıcılar, e-lear-
ning dediğimiz internet
üzerinden eğitim ala-
cak. İkincisi karma eği-
tim modeli. Karma eği-
tim, e-learning üzerin-

den aldıkları eğitimi sınıf eğitimiyle
pekiştirmek isteyen öğrencilerin ter-
cih ettiği bir model. Üçüncü ve son
modelimiz ise sınıf eğitimi. Buradan
da anlaşılacağı üzere yenibirakade-
mi, sadece uzaktan eğitim veren bir
internet okulu değil. Yerleşik olarak
sanal ortamdan hizmet veriyoruz.
Ancak, bunu sınıf eğitimleriyle de
pekiştirerek karma eğitim metoduyla
eğitimleri destekliyoruz.

• **Katılımcılarınıza başarılı olduk-
ları takdirde herhangi bir belge
verecek misiniz?**

Meltem Yeğen: Katılımcılar,
katılım sertifikasına sahip olu-
yorlar. Ama başarı göstergesi
olarak onlara bazı sınavlar uy-
guluyoruz. Sınıf eğitimlerinde
öncelikle, seviye tespit testine
tabi tutuluyorlar. E-learning

**K Ç
YCE**



iletişim



yenibirakademi, sadece uzaktan eğitim veren bir internet okulu değil. Yerleşik olarak sanal ortamdan hizmet veriyoruz. Ancak, bunu sınıf eğitimleriyle de pekiştirerek karma eğitim metoduyla eğitimleri destekliyoruz

Tüm Öğretmenlerimize Emekleri İçin Teşekkürler!

Koç Holding İdare Meclisi Başkan Vekili Suna Kırac'ın, 24 Kasım Öğretmenler Günü vesilesiyle, VKV Koç Özel Lisesi öğretmenlerine gönderdiği mektubu sizlerle paylaşmak istedik

Değerli Öğretmenlerimiz, “Öğretmenler Günü”nü kutluyorum.

Ulu Önderimiz **Atatürk**, “Gelecek gençlerin, gençler ise öğretmenlerin eseridir”, “Eğitim ve eğitimsizden yoksun bir ulus, henüz ulus olma kimliğini kazanmamıştır” vecizeleri ile eğitimin ve eğitimcilerin bir ülkenin geleceğinde ne kadar önemli olduğunu vurgulamıştır.

Çağdaşlaşmanın, modernleşmenin, kalkınmış ve mutlu bir toplum olmanın yolu eğitimden geçmek-

tedir. Kalkınmış ülkelere baktığımızda, eğitime ne kadar büyük kaynaklar ayırdıklarını görmekteyiz. Son zamanlarda ülkemizin gittikçe azalan kaynakları bütçeden eğitime daha az kaynak ayrılmamasına olanak veriyor. Bu nedenle her yıl %1.6 artan nüfusa eğitim olanakları sağlamak için nitelikten ziyade niceliğe önem veriliyor. Öğretmenlerimiz büyük bir özveri ile bu açığı kapatmaya çalışıyorlar. Malzemesi insan olan kutsal bir mesleğiniz olduğu için gurur duymalısınız. Sizler öğrencileriniz için yerinde ana, baba ve dost olarak çok değerlisiniz. Onlara kültürel değerlerimizi benimseten, Atatürk ilke ve devrimlerine bağlı olarak geniş dünya görüşüne sahip olmayı, düşüncelerini özgürce ifade edebilmeyi öğretirsiniz. Aileler bir iki çocuğu yetiştirirken zorlanıyor, öğretmenlerimiz yüzlerce çocuk yetiştiriyor, bizlere ve ülkemize armağan ediyorlar. Çocuklarımıza verdiğiniz emekleriniz için teşekkür ediyor, sizlerin şahsında ülkemizin tüm öğretmenlerini kutluyorum. Hepinize selam ve sevgilerimi iletiyorum.

şıyorlar. Malzemesi insan olan kutsal bir mesleğiniz olduğu için gurur duymalısınız. Sizler öğrencileriniz için yerinde ana, baba ve dost olarak çok değerlisiniz. Onlara kültürel değerlerimizi benimseten, Atatürk ilke ve devrimlerine bağlı olarak geniş dünya görüşüne sahip olmayı, düşüncelerini özgürce ifade edebilmeyi öğretirsiniz. Aileler bir iki çocuğu yetiştirirken zorlanıyor, öğretmenlerimiz yüzlerce çocuk yetiştiriyor, bizlere ve ülkemize armağan ediyorlar. Çocuklarımıza verdiğiniz emekleriniz için teşekkür ediyor, sizlerin şahsında ülkemizin tüm öğretmenlerini kutluyorum. Hepinize selam ve sevgilerimi iletiyorum.

Suna Kırac

Koç Holding İdare Meclisi Başkan Vekili Suna Kırac



“Urfa’nın Etrafı Dumanlı Dağlar...”

Uluslararası Bakalorya programı çerçevesinde gerçekleştirilen **CAS Programı** (Creativity-Action-SERVICE) kapsamında, **VKV Koç Özel Lisesi**’nin 45 öğrencisi, 24-29 Ekim tarihleri arasında önemli bir eğitim çalışmasına imza attılar. Öğrenciler, **Şanlıurfa VKV Koç İlköğretim**

Okulu’nda, Şanlıurfa, Silopili, Elazığlı ve Vanlı öğrencilerle iç içe iki günlük bir eğitim programı düzenlediler. Eğitim çerçevesinde, VKV Koç Özel Lisesi öğrencileri, öğrencilere çevre bilinci, resim, bilgisayar, akademik dürüstlük, onur kurulu, okul ruhu, ilkyardım, ergenlik ve hijyen,

ve Koç Topluluğu olarak, eğitimin önemine inanıyor ve tüm imkanlarımızı kullanarak VKV aracılığı ile eğitime destek veriyoruz. İleri medeniyet düzeyini yakalamış toplumların temelinde, cehalete karşı savaş ve eğitime destek vardır. Bu savaşın kazanılmasında en mühim görev, öğretmenlere düşmektedir. Toplumun gelişebilmesi, doğru kararları verebilmesi, kendine güvenmesi için, eğitilmiş insan gücünün hızla artırılmasını savunuyoruz.

Vehbi Koç bir konuşmasında “sermaye ve ekipman bulunabilir, teknoloji transfer edilebilir, lâkin o işi yapacak eğitilmiş insan gücü kolay kolay bulunamaz” demişti.

VKV olarak eğitim felsefemiz, nicelikten ziyade niteliğe dayanmaktadır. Eğitimde nitelik iyi eğitilmiş, yüksek değer ölçüleri olan öğretmenlerle sağlanabilir.

Ülkemizde, birçok sahada olduğu gibi, eğitimde de uzun vadeli plan ve programların bulunmayışı öğrencileri, öğretmenleri ve velileri zorlamaktadır. İnsanları eğitebilmek bir sanattır. Ülkemizdeki eğitim sorunlarını, muhakkak siz bizlerden daha yakından yaşıyor ve tanık oluyorsunuzdur. Bir çok sahada olduğu gibi, eğitimde de uzun vadeli plan ve programların bulunmayışı, eğitim çağına gelen kişi sayısının artmasına

Sincan Koç İlköğretim Okulu’nda bir konuşma yapan VKV Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Koç Topluluğu’nun eğitime verdiği önemin yanı sıra, öğretmenlerin zor bir görevi başarmaya çalıştığına dikkat çekti

karşı, öğretmen ve okul imkanlarının kısıtlı olması, hem öğrencileri, hem öğretmenleri, hem de velileri fevkalâde zorlamaktadır. Zaten, güç olan hayatı daha da güç hale getirmektedir. Bu zor şartlarda çalışmak, sadece meslek aşkıyla mümkün olabilir. Öğretmenlik, eğitimcilik herkesin harcı değildir. İnsanları eğitebilmek, bir şeyler öğretebilmek, bir şeyler verebilmek bir sanattır. Bütün yük özveri, yetenek, şefkat, teknik bilgi, insan psikolojisi, elastikiyet ve sabır ister. Öğretmenlik sevilmezse yapılamaz, başarılı olunamaz.



Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel

Cehaletle Savaşmak İçin Eğitim Şart!

“**Vehbi Koç Vakfı** olarak, Öğretmenler Günü’nü her yıl okullarımızın birinde kutluyoruz. Bu yıl, geçtiğimiz yıllarda Milli Eğitim Bakanlığı’na devrettiğimiz ve 40 trilyon TL’nin üzerinde kaynak sarfettiğimiz 13 ilköğretim okulları arasında yer alan **Sincan Koç İlköğretim Okulu**’nda kutlama yapılması planlandı. Biz, **Koç Ailesi**

rencileri, öğretmenleri ve velileri zorlamaktadır. İnsanları eğitebilmek bir sanattır. Ülkemizdeki eğitim sorunlarını, muhakkak siz bizlerden daha yakından yaşıyor ve tanık oluyorsunuzdur. Bir çok sahada olduğu gibi, eğitimde de uzun vadeli plan ve programların bulunmayışı, eğitim çağına gelen kişi sayısının artmasına

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi öğrencileri ve öğretmenleri, CAS Programı kapsamında Güneydoğulu öğrencilerle daha iyi bir gelecek için buluştu

30

Soruda Dr. Rüşdü Saraçoğlu

- **Annenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak isteseyiniz, bu ne olurdu?**

Annem hayat dolu, babam sakin.

- **Kardeşiniz var mı? Çocukken en çok hangi konularda kavga ederdimiz?**

Bir kız kardeşim var ama benden 8 yaş küçük olduğu için pek kavga etmezdik.

- **Çocukluğunuzda en çok hangi oyunu oynamak size zevk verirdi?**

Kesinlikle mahalle maçları.

- **Hangi okullarda okudunuz, sizi en çok etkileyen öğretmeniniz kim? Neden?**

İlkokul ve orta okulu **TED Ankara Koleji**'nde; Liseyi **Ankara Atatürk Lisesi**'nde; Üniversiteyi **Orta Doğu Teknik Üniversitesi**'nde; Doktorayı da **Minnesota Üniversitesi**'nde okudum. Beni en çok etkileyen öğretmenim ilkokuldaki **Ulviye Çukun-oğlu** oldu. Çünkü, bana, bulduğum her fırsatta elime geçen her şeyi okumanın ne kadar keyif verici bir iş olduğunu öğretti.

- **Tüm okul yaşamınızda “en iyi arkadaşım” diyebileceğiniz kişi kim? Onunla neler paylaştınız?**
- Üniversite yıllarımda **Okan Tapan**'ı tanıdım; adeta kardeşimdi. Bugün de hayattaki en iyi arkadaşım odur.

- **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

Sonbaharda, Hisarönü Körfezi'nde



Dr. Rüşdü Saraçoğlu'na göre iş yaşamında başarının sırrı, düşünmeyi bilmek ve tutarlı davranmak.



Hayat dolu bir anne ve sakin bir babanın küçük oğlu: Rüşdü Saraçoğlu

demirlemiş bir teknede tembellik ederek...

- **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Bu konuyu pek düşünmezdim ama, okuduğum **“İki Çocuğun Devriale-mi”** adlı kitaptan esinlenerek zaman zaman seyyah olmayı arzularım.

- **Gençlik yıllarınızın en büyük hayali neydi?**

Çok iyi dans edebilmek. Hâlâ da ayni hayalimi sürdürüyorum!

- **Spor yapar mısınız? Herhangi bir spor aktivitesini izler misiniz?**

Gençlik yıllarımda çok iyi futbol ve tenis oynardım, atletizmin çeşitli branşlarını da yaptım; şimdilerdeyse pek spor yapmıyorum ama hâlâ futbol, tenis ve Amerikan futbolu izlemekten zevk alırım.

- **İş yaşamınızın en önemli dönüm noktası nedir?**

1980 yılında **Turgut Özal**'la tanışmam

- **İş yaşamınızda sizce en büyük başarınız nedir?**

Merkez Bankası'ndaki çalışmalarım sanırım çok başarılıydı ki, aradan neredeyse 10 yıl geçti herkes beni hâlâ Merkez Bankası Başkanı'yımışım gibi görüyor.

- **İş yaşamında başarılı olmanın ilk şartı sizce nedir?**

Düşünmeyi bilmek ve tutarlı davranmak.

“Boş zamanlarımda fizik, kozmoloji ve matematik kitapları okumak beni çok dinlendirir ve düşünme yeteneğimi kaybetmemem için yardımcı olur. Ayrıca hâlâ zaman zaman bilgisayar programları yazarak bildiklerimi unutmamaya çalışıyorum”



Dr. Rüştü Saraçoğlu (solda), Kemal Derviş, Dr. Ercan Kumcu ve rahmetli Cumhurbaşkanı Turgut Özal ile bir davette.



“İkinci El”in Sesi

Otomobil sahibi olmak istiyorsunuz. Ancak bütçeniz fabrikadan yeni çıkan bir otomobili almaya yetmiyor. Oto pazarlarına gidebilirsiniz ama oradan alacağınız aracın güvenilirliğinden şüphe duyuyorsunuz. Ne yapacaksınız? Araba sevdanızı gelecek yılları ertelemenize gerek yok

Kimilerine göre hayatı kolaylaştıran bir araç, kimilerine göre ise bir tutkudur, otomobiller. Ancak kimi zaman, yaşamı kolaylaştıran bu tutkuya birinci elden ulaşmak mümkün olmaz. Hele de ekonomik krizin hüküm sürdüğü bir ülkede yaşıyorsanız, ayırdığınız bütçe; fabrikadan yeni çıkmış bir otomobile sahip olmak için yeterli gelmez. Bu durum karşısında araba sevdanızı gelecek yıllara ertelemeyi düşünebilirsiniz, ancak hepimizin bildiği gibi; “demokrasilerde çare tükenmez” ve “ikinci el otomobiller” devreye girer. Kullanılmış araçlar sadece ekonomik krizin yaşandığı ülkelerde tercih

edilmiyor. Yapılan istatistikler; 1 yeni otomobile karşılık Amerika’da 3.4, Avrupa’da ise 2.3 oranında ikinci el otomobil satışı yapıldığını gösteriyor. Ülkemize baktığımızda ise 0.7 oranında satış yapıldığını görüyoruz.

Avrupa ve Amerika’ya nazaran daha düşük gelir seviyesine sahip olmamıza rağmen ikinci el otomobil satışlarının neden bu derece düşük olduğunu incelediğimizde ise karşımıza **Özel Tüketim Vergisi (ÖTV)** çıkıyor. ÖTV’de yapılacak yasal düzenlemeler, bu tür satışlarda vergilerin kaldırılması ve seçimlerin ardından piyasalara yansıyan iyimser hava ikinci el pazarında hareketlenme-

Garanti Sertifikanız Birmot'tan

Araba satın almayı düşünen müşterilerine temiz ve rahat bir ortam sunarak sağlıklı karar almalarına yardımcı olan **Birmot**, araçlar hakkındaki tüm bilgiyi en ince detayına kadar anlatıyor ve müşterisi ile arasında güven oluşturuyor. Araçta bir sorun varsa bunu gideren Birmot, kendilerinden alınıp alınmadığına bakılmaksızın tüm ikinci el otomobillerin rutin kontrollerini ya-

rm t

pıp, 60 noktada kontrol sertifikası veriyor. Dönemine göre değişken olmakla birlikte müşterilerini, düşük faizli **Koç Finans** 2. el araç kredisinden yararlandıran Birmot ayrıca, garanti prosedürüne uygun bulunan 2. el araçlara, **Autoexpert** sertifikası vermek suretiyle, tüketiciye, aracı aldığı kilometre ve tarihten itibaren 6 ay veya 10.000 km ya da 1 yıl veya 20.000 km garanti veriyor.

Güvenle Almak, Kolayca Satmak

Otokoç, kendi bünyesi içinde oluşturduğu **İkinci El Kolaylık Sistemi** (İKS) ile araçların uzman ekipleri tarafından kontrol edilmesini ve ileride

t k c

doğabilecek olası sorunları en aza indirmeyi hedefliyor. Otokoç'un, "Güvenle almak, kolayca satmak" felsefesiyle yarattığı sistemde, müşterilerine sunduğu avantajlar ise şöyle:

- Araçların ekspertiz raporları bulunuyor ve 100 nokta kontrolü yapılıyor,
- 5 yaş ve 100.000 km sınırı içerisindeki tüm araçlara 6 ay sınırsız kilometrede İKS garantisi veriliyor.
- Garantili satılan araçlara ücretsiz olarak, 7 gün 24 saat yol yardım hizmeti veriliyor.
- Uygun kredi imkânı sunuluyor.
- İKS sisteminde satılan araçlara görünüm yenileme işlemi (iç, dış ve motor bölümlerinin detaylı temizliği) uygulanıyor.
- Tüm devir işlemleri Otokoç tarafından yapılıyor.

Beyaz ölün Büyüsü...

Kayak! Son yılların gözde kış sporu... Günümüzde Türkiye’de kayak yapanların sayısında patlama var. Setur Genel Müdür Yardımcısı Üstün Özbey’den kış turizmi ve kış aylarının vazgeçilmez sporu kayak hakkında bilgi aldık



Setur Genel Müdür Yardımcısı Üstün Özbey: “Son yıllarda Türkiye’de kayak yapan insan sayısında bir patlama var.”

Kış turizmini yaz turizminden farklı kılan özellikler nelerdir?

Turizm artık bir kültür. Günümüzde tatil deyince akla, yazlığa gitmek, deniz, yanmak ve güneş gelmiyor. İnsanlar gezip gördükçe daha farklı alternatifler olduğunu görüyorlar. Yabancıların tatil kültürüne baktığımızda, senede birer kez deniz, doğa, tracking, balık, kayak gibi alternatifler olduğunu görüyoruz. Artık, iç turizmde ülkemizin güzellikleri fark edilmeye başlandı. Örneğin, Göreme, Karadeniz, GAP, Efes gibi yörelere sadece turistler giderdi. Türkiye bir tarih hazinesi ama yabancılar bizden daha iyi biliyor.

•Türkiye kış turizmi alanında yeterli bir zenginliğe sahip mi?

Türkiye, tam bir doğa harikası. Aynı anda hem denize girip hem kayak yapabilirsiniz.

Örneğin, Saklıkent’te kayıp, denize girebilirsiniz. Özellikle Doğu Anadolu’daki doğal şartlar, kayak ve kış turizmi için çok elverişli. Şu anda Doğu Anadolu’da, Avrupa’da da sözü geçebilecek kayak pistleri ve teknolojik yatırım var.

Büyüme söz konusu fakat pahalı bir spor olduğu için Türkiye de çok fazla gelişemiyor. Ekipmanı ve sahası olması gerekiyor.

Kayak tesislerine ulaşımın ucuzlaması, tesis sayısının artışına bağlı. En büyük engelimiz ise sezonun kısa oluşu nedeniyle, kayak bölgesindeki otellerin pahalılığı.

• 1970’lerden bu yana bu spor



Yürürken Kaymayı Öğrenen Profesyonel: Üstün Özbey

Kayağın kendisi için özel bir yeri olduğunu belirten Üstün Özbey, “Çünkü kayak bireysel bir spor. Üstelik yüksek dağların tepesindeki beyaz çöl insanı dinlendiriyor” diyor

Setur Genel Müdür Yardımcısı **Üstün Özbey**, 1970 yılından beri kayak sporuyla ilgileniyor. Onu bu spora yönelten en büyük etken ise, Cumhuriyet tarihi boyunca, kayak alanında uluslararası tek kayakçımız olan amcası Rıfat Özbey olmuş. “1973’te, Türkiye Şampiyonu olduğumda 13 yaşındaydım. 14 yaşında milli oldum. Ailemiz Çerkez. Kafkaslar’dan, Sarıkamış’a gelmişler. Karın üzerinden doğduğumuz için, yürürken kaymayı da öğrendik. Tabii bunu hayatla mücadele şeklinden çıkarıp spor haline getirmemde babamın çok büyük etkisi var” diyor Üstün Özbey kendini anlatırken. Balkan Şampiyonası’na ve Dünya Şampiyonası’na katılan bir sporcu olarak kayak sporunun zorluğuna ve bir takım tehlikeler barındırdığına dikkat çekiyor Özbey. Ama hiç yıldırmadığının da altını çiziyor; “Balkanlarda hayati tehlike geçirdim. 1981’de Fransa’da ikinci kez kaza geçirdim. Ama kayağı hiç bırakmadım. Üniversiteyi bitirirken tekrar Türkiye şampiyonu oldum. Daha sonra profesyonel oldum. Dünyanın her yerinde geçerli olan bröveye sahibim. Aynı zamanda Dünya Kayak Öğretmenleri Birliği’ ve Uluslararası Kayakçılar Birliği’ne üyeyim.” Üstün Özbey, kendisi gibi kızını da sporcu olarak yetiştiriyor. “Ben sporcu doğdum, o yüzden spor ayırt etmiyorum” diyen Özbey, kayağın farkının, bireysel bir spor olmasından kaynaklandığını söylüyor; “Yüksek dağların tepesindeki beyaz çöl, insanı dinlendiriyor.”



Üstün Özbey, kaymak için Kanada Rocky Dağları’nı tercih ettiğini söylüyor.

Dünyamızın Kararmaması İçin...



Işık, sadece çevredeki objeleri görüp algılamamıza değil, ruh ve beden sağlığımız üzerinde de önemli güce sahip. Bu nedenle yaşadığımız mekânların; evimizin, işyerimizin ve hatta sokakların doğru aydınlatılması gerekiyor. Peki, doğru aydınlatma nasıl olmalı? İşte, yaşadığınız mekânların estetik görünümünden ödün vermeden ruh ve beden sağlığınızı korumanıza yardımcı olacak bir kaç öneri...

Gözlerimizi sımsıkı kapatıp hareket etmeye çalışmak, ışığın ve aydınlığın değerini anlayabilmenin en basit ve en etkili yöntemidir. Hele bu deneyi alışık olmadığımız bir mekânda ve gecenin bir yarısında yaptığımızda, ışısız bir hayatın ne derece vahim olduğu ortaya çıkacaktır.

Ancak, rahatça hareket edebilmemizi ve psikolojik olarak kendimizi rahat hissetmemizi sağlayan ışığın, doğru yerde ve doğru şekilde kullanılmadığı takdirde, uzun vadede önemli zararlara neden olabileceği çoğu zaman düşünülmez. Evimizin ya da ofisimizin hoş bir dekorasyona sahip olması yönündeki çabalarımızda ışığın rolü her nedense unutulur. Peki, evimize ya da ofisimize nasıl bir aydınlatma sistemi yaptırmalıyız ki, estetik görünümünden ödün vermeden ruh ve beden sağlığımızı koruyabilelim?

Estetik Önemlidir, Sağlık da...

Evlerimizin iç mimarisinde sadece nesneleri görmemizi sağlayacak biçimde düzenlenmiş bir aydınlatma sistemi, hem estetik hem de teknik yönden doğru bulunmuyor. Bu nedenle her odada, hatta odalar içindeki değişik bölgelerde farklı aydınlatma elemanlarının kullanılması gerekiyor.

Antre: Evin girişinde yer alan antrelerimizde, genel aydınlatmanın yanı sıra duvara yönlendirilmiş bir aydınlatma düzeni istediğiniz etki ve sıcaklığı sağlayacaktır.

Koridor: Işık kaynaklarını koridor boyunca dizmek uygundur. Yarı-şeffaf aplikler koridor boyunca kullanılabilir. Koridor ile odalar arasında çok fazla ışık farkı olmamasına dikkat edilmelidir.

Yemek Köşesi: Tüm aile bireylerinin bir



hayata dair



Her İhtiyaca Uygun Aydınlatma Ürünleri Koçtaş'ta

Koç Topluluğu'nun ilk şirketlerinden biri olarak kurulan ve ülkemizde yapı marketi alanında dev bir isim olan **Koçtaş**, aydınlatma konusunda, her yaşa ve her zevke uygun ürünleriyle hizmet veriyor. Koçtaş aydınlatma reyonu, avize, çocuk odası, abajur gibi klasik aydınlatma cihazlarının yanı sıra, duvar apliklerinden fener ve ışıdıklara, avizelerden masa lambalarına,



resim aydınlatmalarından yılbaşı için özel olarak dizayn edilmiş aydınlatma cihazlarına kadar geniş ürün yelpazesine sahip.

İstanbul'da, Kartal sahil yolu üzerinde bulunan Koçtaş, sadece ürün zenginliğini ile değil, ürünlerin her bütçeye uygun oluşuyla da dikkat çekiyor.

Ayrıntılı bilgi için:

Koçtaş: 0216 389 00 00

www.kocatas.com.tr



Beko Elektronik Tüketici Hizmetleri Grup Yöneticisi Cemal Dinçer: “Esas olan tüketici memnuniyetini sürekli kılmak; tüketiciyi kazanmaktır.”

Beko Elektronik Tüketici Hizmetleri Grup Yöneticisi Cemal Dinçer

“Tüketicilerimiz Varsa Biz de Varız”

Müşteri memnuniyeti alanında yaptıkları çalışmalar hakkında ayrıntılı bilgi veren Beko Elektronik Tüketici Hizmetleri Grup Yöneticisi Cemal Dinçer, bir de müjde verdi: “Çok yakın bir tarihte, ‘Avrupa’da 16 bin yetkili servisimiz hizmet verecek”

Beko Elektronik Tüketici Hizmetleri Grup Yöneticisi **Cemal Dinçer**, müşteri memnuniyetini başarının anahtarı olarak gören yöneticilerden biri. Bu ülkenin ve bu ülke insanının taşıdığı önemi anlatabilmek için **Vehbi Koç**’un, “Ülkem varsa, ben varım,” sözünü şiar edinen Cemal Dinçer, yalnız yurt içindeki değil, yurt dışındaki müşterilerin de kendileri için son derece değerli olduğunu düşünüyor ve Koç Bizden Haberler okurlarına bir de müjde veriyor: “Çok yakın bir tarihte, ‘Avrupa’da

16 bin yetkili servisimiz hizmet verecek.”

• **Sayın Dinçer, öncelikle “müşteri memnuniyeti”nin sizin için ne ifade ettiğini öğrenebilir miyiz?**

Sürekli değişimin yaşandığı günümüzde, markamızı tercih eden tüketiciler varsa, biz de varız demektir. Çünkü tüketici memnuniyeti şirketimizin varlığının temelini oluşturur. Ayrıca dünya markası olmanın da bir gereğidir. Biz de tüm faaliyetlerimizi Vehbi Koç’un sözü ışığında planlıyor ve

Call Center'larımızın en büyük özelliği çözüm noktaları oluşundan kaynaklanıyor. Call Center'larda, bize ulaşan sorunları ortalama %80 oranında çözümleyebiliyoruz



Beko Call Center'a 444 1 444 numarası aracılığıyla, şehir içi görüşme karşılığında, baştanın her günü ulaşmak mümkün.

Düzey Pazarlama Erzincan Bayii Tuncer Kırtıloğlu:

“Düzey Pazarlama Bir Okul Gibidir”



Düzey Pazarlama Erzincan Bayii Tuncer Kırtıloğlu: “Düzey Pazarlama, her yıl için izlenebilecek ekonomik stratejiden, firmaların pazarlama faaliyetlerine kadar, bayisine her türlü bilgi ve beceriyi veriyor.

26 yıldan bu yana Düzey Pazarlama bayiliğini üstlenen Tunay Çiftliği'nin ortağı Tuncer Kırtıloğlu, Düzey'i ve 'Düzey'li olmayı bizlerle paylaştı

Sizi biraz tanıyabilir miyiz? İş hayatına ne zaman girdiniz?

1944 Erzincan doğumluyum. **Marmara Üniversitesi** Gazetecilik Yüksekokulu mezunuyum. Evliyim. Bir erkek ve bir kız, iki yetişkin çocuğum var. Spor yapmayı ve sosyal aktivitelere katılmayı çok seviyorum. Bugüne kadar Erzincan'daki birçok derneğin kuruluşunda görev aldım. Halen,

- Türkiye Dağcılık Federasyonu Yönetim Kurulu üyesi,
- Erzincan Kalkınma Vakfı Kurucusu ve Mütevelli Heyeti üyesi,
- Erzincan Üniversitesi Vakfı Kurucu ve Yönetim Kurulu üyesi,
- Erzincan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Mütevelli Heyetinde Halk Temsilciliği görevlerini yürütüyorum.

• Sizin bir hayat öykünüz olduğu gibi, işyerinizin de bir öyküsü var. Düzey Pazarlama ile işbirliğiniz ne zaman ve nasıl başladı?

İş hayatıma ortağım, **Aydın Kökhan** ile birlikte, 1974 yılında et tavuğu üretimi, kesimi ve süt sığırcılığı ile başladım. Üretimini yaptığımız süt ürünlerinin ve piliç etinin, sıcak satış araçları ile dağıtımını yapmaya başladık. O günlerde bölgemizde de örneği olmayan bu uygulamamız toptan gıda sektöründe bizi ön plana çıkardı. 1976 yılında, ürettiğimiz piliç eti, süt ürünleri ve diğer gıda maddelerini toptan ve perakende satabileceğimiz potansiyel bir bakkal ve aynı zamanda şarküteri açtık. Böylece her bakkalda bulunması gereken rakip-

siz **Kav Kibrit, General Ampul, Tat Salça** gibi **Koç** ürünleri ile tanıştık. 1985 yılında **Düzey Pazarlama** Erzurum Bölge Müdürlüğü kurulduğunda bölgenin ilk toptancı müşterileri arasında yer aldık ve aramızda çok iyi bir diyalog ve mükemmel bir işbirliği oluştu.

1988-1989 yılında **Maret** bayilikleri kurulmaya başlandığında var olan iyi ilişkiler ve bu ürünün bayiliği için gerekli alt yapı (soğuk depo, soğutuculu araç gibi) var olduğu için Düzey Pazarlama, Maret bayiliğini daha sonra da **Kartal Makarnacılık** satın alındığında **Pastavilla** bayiliğini de üstlendik. Dolayısıyla, Düzey Pazarlama ile hem bayilikler hem de geleneksel ürünler itibarıyla giderek gelişen bir ilişki içerisine girdik.

• Sizi, bölgenizde aynı işi yapan diğer firmalardan farklı kılan özellikleriniz nelerdir?

Tunay, güvenli alışverişin simgesi olmuş kurumsallaşmış bir firma. Erzincan'da son onbeş yıl içindeki vergi sıralamasında şirketimiz birincilik de dahil olmak üzere, ilk 11'de yer aldı.

Distribütörlüğünü üstlendiğimiz firmalar ve ürünleri kendi konularında yurt içinde ve yurt dışındaki lider markalar.

Çoğu Erzincan, Bayburt, Gümüşhane olmak üzere **Maret, Pastavilla, Nestle, Mis, Sagra, JTI, Yörsan, Penguin, Fora, Varta, Perfetti, Mehmet Efendi, Yuva Maya** ve **Harika** dondurulmuş ürünlerin distribütörlüğünü yapıyoruz.

Düzey Pazarlama Genel Müdürü, Demir Aytaç'ın açıkladığı büyüme hedefleri ve başlatılan teknolojik atakla şirket giderek çağdaş ve mükemmel olma yolunda hızla ilerliyor

Girlevik Şelalesi'nde Doğayla İç İçe...



Erzincan'ın 30 km. güneydoğusunda, **Çağlayan** nahiyesinde bulunan **Girlevik Şelalesi**, doğal güzellikleri ve dinlenme yerleri ile yöre halkı ve turistler tarafından büyük ilgi görüyor. Şelaleyi ziyaret edenler, hemen

yanı başında doğayla iç içe piknik yapılabiliyor. Yakınındaki lokantalarda bulunan üretme havuzlarında yetiştirilen alabalık ve özel olarak hazırlanan ızgara tavuk, yerli ve yabancı turistlere farklı bir damak tadı sunuyor.

Rahmi M. Koç Müzesi'nde Hareketli Günler

Rahmi M. Koç Müzesi, Kasım ayında önce “Modeller Sergisi”ne ardından da “Halfdan Buradaydı” adlı Viking sergisine ev sahipliği yaptı. “Miss Model Of The World” yarışması nedeniyle ülkemizde bulunan 43 güzelin Rahmi M. Koç Müzesi’ni ziyaret etmesi ise Müze’deki hareketliliği artırdı

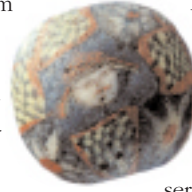


13 Kasım Çarşamba günü Rahmi M. Koç Müzesi'ne gelen güzeller, sergilenen eserlere büyük ilgi gösterdi.

Rahmi M. Koç Müzesi, Kasım ayında da hareketli günlere sahne oldu: Önce birbirinden usta sanatçıların hazırladığı model gemilerin yer aldığı “**Modeller Sergisi**”ne; ardından da “**Halfdan Buradaydı**” adlı **Viking Sergisi**’ne ev sahipliği yaptı. Viking Sergisi, Kasım ayında olduğu kadar, Aralık ve Ocak ayında da ilgi çekecek son derece önemli bir proje niteliği taşıyor.

Vikingler’in Haliç Çıkarması!

Bizans İmparatorluğu ve Vikingler arasındaki uzun soluklu ilişkiyi konu alan “Halfdan Buradaydı” sergisinde yer alan objeler, MS 400-1000 yılları arasında gerçekleştirilen ticari ve kültürel alışverişi gözler önüne seriyor. Adını, **Ayasofya Müzesi**’nde bulunan ve günümüzden bin yıl evvel bir Viking Muhafızı **Halfdan** tarafından yazılmış runik (eski İskandinav) yazıdan alan sergide, Vikingler’in kullandığı cam objeler, kıyafetler, mücevherler ve baltalar yer alıyor. Aslında bu, Vikingler’in İstanbul’a ilk ziyaretleri değil.



Tam Bin Yıl Sonra...

Vikingler’in İstanbul’u ilk ziyaretleri, günümüzden tam 1000 yıl önce, zorlu bir deniz yolculuğunun ardından gerçekleşir. İstanbul’un ya da onların tanımıyla söylersek **Miklagard**’un (Büyük Şehir) şöhretini duyan **Harald Hardrade**, yanında 500 usta Viking savaşçısıyla,



Sergide yer alan eserler arasında, Vikingler’in kullandığı cam objeler, kupalar, elbiseler ve paralar da bulunuyor.

Bizans İmparatoru’na muhafız subayı olarak hizmet eder. Daha sonraki yıllarda Norveç Kralı olan Harald Hardrade, **Fatih Sultan Mehmet**’in İstanbul’u fethine kadar, Haliç’i Boğaz’dan ayırmak için gerilen zinciri aşabilen ilk ve tek kişidir.

Rumeli Hisarı Müzesi’nde sergilenen ve tarihi simgeleyen bu zincirin günümüze ulaşabilen kısmı ise işte şimdi, “Halfdan Buradaydı” Sergisi’nde bizlere sunuluyor. Petrol ve doğalgaz üretiminde Norveç’in en büyük; ham petrol üretiminde ise dünyanın üçüncü büyük şirketi olan **Statoil** tarafından açılan sergi, 16 Ocak 2003’e kadar ziyaret edilebilir.

Birbirinden usta sanatçıların model gemileriyle katıldığı Modeller Sergisi, Rahmi M. Koç Müzesi’ni gezenler tarafından beğenili izlendi.

kültürel vizyon

Bu sayımızdan itibaren sizlerle, iletişim, pazarlama ve insan kaynakları konusunda yararlı olacağına inandığımız makaleleri paylaşacağız. İlk makalemiz, vizyon, kültür ve imajın, kurumsal marka stratejileri için önemini anlatıyor.

Stratejik Yıldızlar, Markanız İçin Sıraya Dizildiler mi?

Yazan: Prof. Mary Jo Hatch/Virginia Üniversitesi
Prof. Majken Schultz/Kopenhag Business School

Çeviren: Ayşe Tuba Kadiraga/Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü Uzmanı

Şirketler kurumsal marka stratejilerinin yararını fazlasıyla görüyorlar.

Bu yaklaşımdan en üst düzeyde faydalanmak için ise üç zorunlu unsuru sıralamak gerekiyor:

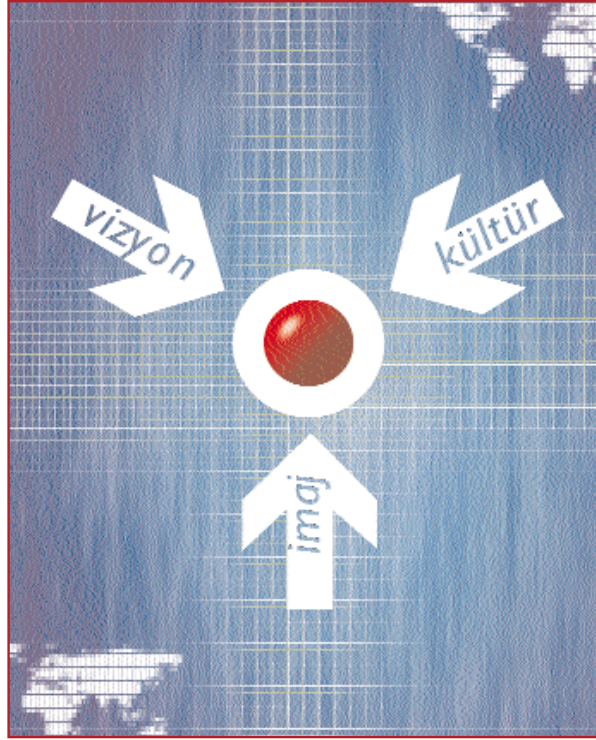
“Vizyon”, “Kültür”, “İmaj” Örneğin, geçen yıl **P&G**, New York’taki **Juvenile Diabet Merkezi**’ne sponsor olduğunda firma, cömertliğinin altını çizen promosyonlu bir broşür dağıtmıştı. Bu broşür, diğerlerinden bir hayli farklıydı. Ön kapağındaki 20 tane P&G amiral gemisi sembolik olarak dikkat çekmekteydi.

Ürün markasının en eski yaklaşımı açısından değerlendirilecek olursa, bu imaj pazarlama stratejisinin

ortalığı sarsan bir değişimi yansıtır olabilirdi. Oysa, P&G geleneksel pazarlamada her ürünün kendine özgü bir kimliğe gereksinim duyduğu fikriyle kurulmuştu. Tıpkı P&G’nin markası olan **“Pampers”** gibi, ürünün ismi ürün ile özdeşleşmişti.

Fakat, P&G broşüründeki imaj, yön- sel bir değişim olsaydı, P&G, kurumsal marka devleri olan **Disney**, **Microsoft** ve **Sony**’nin saflarına katılmış olurdu.

Kurumsal marka olgusu giderek daha fazla değer ve önem kazanıyor.



Kurumsal marka yaratılması oldukça zor ve detaylı bir iş olduğu için, birçok şirket bunu yanlış algılıyor. Bazı durumlarda şirketler, cazip bir kurum sloganı yaratıp, onu hemen her ürününe uygulayarak, bu mesajın ya da sloganların, tüketicilere ve çalışanlarına benzer şeyleri hatırlatacağını düşünüyorlar. Bir diğer yaklaşımda ise şirketler, her üründe yeni bir logo kullanılmasının kurumsal markanın önüne geçeceğini farzediyorlar.

10 yıl içinde 100 şirket üzerinde yaptığımız bir araştırmada gördük

ki, bir şirketin güçlü bir kurumsal marka yaratmak için, stratejik yıldızlar olarak adlandırabileceğimiz üç temel unsuru bir arada tutması gerekiyor: Vizyon, kültür, imaj. Sıralanan bu yıldızlar, çok iyi yönetim yeteneği ve iradesi gerektiriyor. Bu bağlamda, her bir yıldızla yol gösterecek kitleler-yöneticiler, çalışanlar ve sosyal paydaşlar yerini alıyor. Stratejik yıldızlar olarak tanımladığımız bu üç temel unsura göz atacak olursak:

Vizyon: Üst düzey yöneticilerin kurum ile ilgili hevesleri ve istekleridir.

Kültür: Kurumun değerleri, tutum ve davranışları, çalışanların kurum hakkında ne hissettiğidir.

İmaj: Dış dünyanın (müşteriler, hissedarlar, medya ve kamuoyu) ya da çevrenin kurum hakkındaki genel izlenimidir.

Etkili bir kurumsal marka yaratmak için, idareciler stratejik yıldızların nereden kaydığını iyi tespit etmelidir. Bu analiz yoluyla, yöneticileri yönlendirmek için, kurumsal marka oluşturmada araçlar geliştirdik. Bunlar vizyon, kültür, imaj hakkında belirleyici soru gruplarıdır. Birinci soru grubu, vizyon ve kültür arasındaki ilişkiyi inceler. İkinci soru grubu, kültür ve imaj hakkındadır, bunlar

Kurum imajı ve kurumsal kültür arasındaki kayma, tüketicileri “Bu kurum ne için vardır, neyi savunur?” diye düşündürür. Kurumun yaptıkları ile söyledikleri çelişirse, imajı da zedelenir.

