

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ekim 2002

sayı 295

Koç Holding 8. Basın ve Kamuyu

Bilgilendirme Toplantısı



New York Belediye Başkanı, Rahmi M. Koç Müzesi'ni Ziyaret Etti

Koç Holding CEO'su
F. Bülend Özaydınlı:

**Geleceğimize
Sahip Çıkmalıyız**

Küresel Vizyon.....4

- Koç Holding 8. Basın ve Kamuoyu Bilgilendirme Toplantısı Yapıldı
- Türkiye'nin Geleceği e-yaşam ve e-dönüşüm'de



e-dönüşüm.....18

- Masanıza 217 Gazeteyi Nasıl Sığdırırsınız?

Sektörel Vizyon.....20

- Yeni Ford Fiesta Yollarda!



Kültürel Vizyon.....26

- Yayıncılık Sektörüne Merhaba!
- "İyi Bir Çaydanlık, Kötü Bir Heykelden Daha Değerlidir"

Hayata Dair.....33

- "Ayna, Ayna... Söyle Bana..."



Toplum ve Yaşam.....38

- Burası Fark Yaratan Bankadır!

Birlikte Başarmak.....40

- Tofaş Erzurum Ana Bayisi

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, 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

Ekim 2002 Sayı: 295

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına
F. Bülend Özaydınlı

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.

Tüm Yatırımlarımız Gelecek İçin...

3 Ekim Perşembe günü, Topluluğumuzun Basın ve Kamuoyu Bilgilendirme Toplantılarından sekizincisini gerçekleştirdik. Koç Holding CEO'su Sayın **F. Bülend Özaydınlı**, konuşmasını üç ana bölüm üzerinde temellendirdi.

Birincisi, Türkiye'nin gündemi; ikincisi bu gündeme bağlı olarak kısa dönem için Topluluğumuzun çözüm önerileri ve üçüncü olarak da Topluluğumuzdaki son gelişmeler hakkında basın ve kamuoyunu bilgilendirmek. Bu bilgilendirme toplantısı, Türkiye'nin geleceğine güvendiğini yatırımlarıyla kanıtlayan Koç Topluluğu'nun küreselleşen ekonomi içinde iyi bir oyuncu olma iddiasını rakamlarla gözler önüne bir kez daha serdi.

CeBIT ve Önemli Bir Konuk

"Son Dakika" gelişmesi olarak dergimizde kapak konusu olarak verdiğimiz Bilgilendirme Toplantı'mızın yanı sıra Eylül ayı içinde de pek çok başarı haberine tanık olduk. Tüm sektörlerden eğitilmiş ve deneyimli insanların akın akın gelerek izlediği **CeBIT Eurasia 2002**'de **Koç Bilgi Grubu**, Türkiye'nin e-yaşam'a geçme arzusuna bir anlamda sözcülük etti ve bu zorunlu ihtiyaca nasıl katkıda bulunabileceğini de örnekleriyle gösterdi.

Geçtiğimiz ay İstanbul çok önemli bir konuk ağırladı. Aynı zamanda **Rahmi M. Koç Müzesi** de çok önemli bir konuya ev sahipliği yaptı. Bildiğimiz kadarıyla dünya tarihinde ilk kez New York gibi çok önemli bir kentin belediye başkanı, İstanbul gibi yine çok önemli bir kenti ziyaret etti ve Koç ailesi de, New York Belediye Başkanı **Michael Bloomberg**'i müzemizde ağırlamaktan onur duydu.

Hayata Açılan Kapılar

"Bizden Haberler" Dergisi, iş dünya-

mızın yanı sıra hayata açılan tüm kapılardan içeri süzülme istiyor. Örneğin **Alev Ebüzziya**'nın sihirli çanakları üzerine kendisiyle yapılan röportajı okuduğunuzda sanatçının kolaymış gibi görünen "sadelige ulaşma" yolunda yıllar süren çabasına tanık olacaksınız.

Bu sayımızda hayata açılan bir başka kapı ve yeni bir bölüm daha var: **"30 Soruda"** bölümünde iş hayatındaki yoğun tempo sırasında yakından tanıma olanağını doğal olarak bulamadığımız arkadaşlarımızı, yöneticilerimizi farklı bir açıdan görebileceğiz. "30 Soruda"nın bu ayki konusu Tüketim Grubu Başkanımız Sayın **Hasan Yılmaz**.

Hepimizin Dergisi

Topluluğumuzun iç iletişimde özel bir öneme ve yere sahip olduğunu düşündüğümüz dergimiz "Bizden Haberler"i, sizler nezdinde "vazgeçilmez" bir yayın haline getirmeyi amaçlıyoruz.

Evimize götüreceğimiz, eşimizle çocuklarımızla paylaşabileceğimiz daha "sıcak ve fonksiyonel" bir kurum içi dergi hayalini gerçek kılabilmeniz için, sizlerin mevcut dergimiz hakkındaki duygu ve düşüncelerini bilmek ihtiyacındayız.

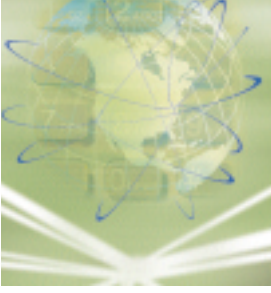
Anket formunu bu amaçla hazırladık ve formlar aracılığıyla sizlerden gelecek olan değerli görüşleri merakla bekliyoruz. Eleştirileriniz ve önerilerinizle zenginleşeceğimizi ifade etmek isterim.

Keyifli okumalar...

Can Çağdaş

Koç Holding A.Ş.

Kurumsal İletişim Koordinatörü



Koç Holding 8. Basın ve Kamuoyu Bilgilendirme Toplantısı'nda konuşan Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:

Türkiye Tramplenin Ucunda

Koç Holding 8. Basın ve Kamuoyu Bilgilendirme Toplantısı 3 Ekim 2002 tarihinde Koç Holding'in Nakkaştepe binasında gerçekleşti. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**'nin konuşmasının tam metnini aşağıda sunuyoruz:

Üçüncü Değişim Dönemi

"Değerli arkadaşlarım, Cumhuriyet tarihimize baktığımızda Türkiye'nin üç önemli değişim dönemi yaşadığını görürüz.

Birinci değişim dönemi, 1950'lerdeki çok partili siyasi sistem ve katılımcı demokrasinin yanı sıra devletçi ekonomiden uzaklaşmanın başladığı geçiş dönemidir. İkinci değişim dönemi, 1980'lerde liberal ekonomi kuralları, rekabet ve serbest piyasa sistemi ile dışa açılma sürecinin başladığı dönemdir. Her değişim sürecinde olduğu gibi bu değişim süreçlerinin hepsinde sancılar yaşanmış, rahatsız, tartışmalı ortamlardan geçilmiştir. Ancak tüm tartışmaların sonucunda Türkiye çağdaş dünyaya uyum sağlama yolunda önemli ilerlemeler kaydetmiştir.

İçinde bulunduğumuz dönem üçüncü değişim dönemidir. Yine sancılı ve tartışmalı bir değişim sürecinin henüz başındayız. Türkiye bu kez küreselleşen dünyanın gereklerini yerine getirerek Avrupa kulübünün asil üyeleri arasındaki yerini almak, Avrupa ülkelerinin uyguladığı siyasi ve ekonomik normları benimsemek istiyor. Türkiye artık sorunlarını ertelemek istemiyor.

Türkiye uzun yıllardır birikmiş sorunlarını erteleyerek bugünlere gelmiş ve geçtiğimiz yıl tarihinin en ağır krizlerinden birisini yaşamıştır. Temel kararların alındığına ve çözüm yolları üzerinde toplum olarak görüş birliğine varıldığına siyasilerimizin

söylemlerine bakarak inanmak istiyoruz. Türkiye'nin tekrar; üreten, ürettiğini tüketen ve ihraç eden, kaynak yaratan, ürettiği için istihdam yaratan, topladığı vergiler ile giderlerini karşılayabilen bir ülke olacağının bundan böyle tartışılmaması gerektiğine inanıyoruz. Üretmeden borçlanarak tüketme alışkanlığımızı sürdürmemiz olası değildir.

Geçtiğimiz 30 yılı bir kez de rakamlarla değerlendirmek gerekirse;

Milli gelir büyümesi, 1970-1979 yılları

rında ortalama %4.8 iken, 1980-1989 yıllarında %4.0'e ve 1990-2001 yıllarında da %3.2'ye düşmüştür. Tüketici fiyatlarındaki enflasyon oranı ise, 1970-1979 yıllarında ortalama %24 iken, 1980-1989 yılları arasında %50'ye ve 1990-2001 yıllarında ise %75'e yükselmiştir. Türkiye'de bir dönem -hatta bazı çevrelerce hâlâ- yüksek enflasyonun, hızlı büyümenin sineye çekilmesi gereken maliyeti olduğu görüşü savunulmuştur.

Son 30 yılın değerlendirilmesine baktığında bunun doğru olmadığı görülmektedir. Sürdürülebilir bir büyüme ancak düşük enflasyon ve fiyat istikrarı ile olasıdır.

İlk Farklı Adım

Üçüncü değişim döneminde atılan adımların önceki değişim dönemlerinde atılan adımlardan daha güçlü olduğu kanısındayız. Türkiye geçirdiği ağır ekonomik krizin ardından hızlı bir şekilde yapısal reformları gerçekleştirebilme becerisini göstermiştir. Yapısal reformların özüne baktığınızda çok önemli bir unsur göreceksiniz:

Eğer bu reform yasaları ciddi bir şekilde uygulanırsa, ki uygulanmalıdır, önümüzdeki dönemde siyasetin ekonomi üzerindeki etkisi azalacak, devletin düzenleyici ve denetleyici özellikleri ön plana çıkacaktır. Yani ekonomi siyasi çalkantılardan uzak, kendi dinamikleri içinde çalışabilecektir. Örneğin;

- Merkez Bankası'nın özerkleştirilmesi,



*Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:
"Geleceğe güvenimizi sözler ile değil yapmada
olduklarımız ile ortaya koyuyoruz."*

küresel vizyon



Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı'nın önemli açıklamalar yaptığı 8. Basın ve Kamuoyu Bilgilendirme Toplantısı'na çok sayıda basın mensubu katıldı.

- Kamu Bankalarının özzerkleştirilmesi,
- Enerji, Telekom gibi kamu hizmetlerinin yönetimlerinin özerk kurumlara devredilmesi,
- Kamu borçlanma yasası,
- Devlet ihale kanunu vb. gelişmeler yılların rahatsızlıklarına kalıcı çözüm getirecek kararlardır. Alkışlanması gerekir. Çünkü siyasetin ekonomi üzerindeki etkilerini azaltıcı bu kararları alanlar siyasetçilerimizdir.

Önümüzdeki dönemde siyasiler, popülist yaklaşımlar ile Türkiye'yi verimsiz yatırımlara sürükleyemeyecek, kamu kaynaklarını kullanarak siyasi gelecek arayamayacaktır. Belki bu gelişmeler bugünden yarına olmayacak ama, kararlar tetiklendiğine göre bir süreç içinde mutlaka gerçekleşecektir.

Kamunun küçültülmesi yolu ile bütçe açığının kapatılarak borçların azaltılması kararı da alkışlanacak bir başka gelişmedir.

AB ile uyum yasalarının ise Avrupa'yı şaşırtan bir hız içerisinde Parlamento'dan geçirilmesi de mevcut milletvekillerimizin ve Hükümetimizin ciddi bir diğer başarısı olarak görülmelidir.

Türkiye'nin ekonomik kriz çerçevesinde gösterdiği bu duyarlılık, uluslararası finans çevrelerinden kaynak desteği ile karşılık görmüş ve Türkiye'miz uçurumdan dönmüştür.

Türkiye tüm bu çabalarının sonunda kronik yüksek enflasyonu ve reel faizleri kalıcı şekilde düşürmek, istikrarlı bir döneme girerek ekonomi için bir güven ortamı oluşturmak istemektedir. Bu konuda da görüş birliği vardır. Özet olarak Türkiye'nin önü teorik olarak açılmıştır.

Rakamları Doğru Okumak Gerekir

Son dönemin ekonomik göstergeleri incelendiğinde uygulanan ekonomik programın yavaş yavaş meyvelerini vermeye başladığını görmekteyiz. Şöyle ki: Yıllık enflasyon, Ağustos sonu itibariyle TEFİ'de %44, TÜFE'de %40'a gerilemiştir. Uzun yıllardan beri ilk defa yılbaşında açıklanan hükümet hedeflerine ulaşılması olası görülmektedir. Bugün açıklanacak olan Eylül ayı rakamları ile enflasyon seviyesinin biraz daha gerilemiş olacağını tahmin ediyoruz.

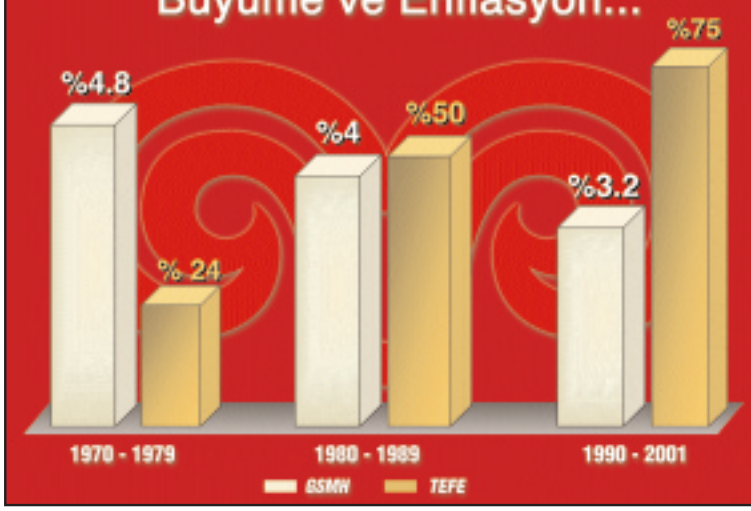
- Milli gelir ilk 6 ayda %4,7, sadece ikinci çeyrekte %8,8 oranında büyümüştür. Ancak bu büyüme günlük hayatımıza henüz istenen düzeyde yansımamıştır. Büyüme esas olarak stok artışı ve ihracattan kaynaklanmış, özel tüketim harcamaları artışı yılın ilk yarısında %0,5 düzeyinde kalmıştır. Bu büyüme oranının kalıcı olup olmayacağını önümüzdeki ayların rakamları gösterecektir.
- Yılın ilk sekiz ayında bütçe disiplini büyük ölçüde korunmuş ve yıllık faiz dışı fazla hedefinin %81'ine ulaşılmıştır. Bu hedefin de yıl sonuna kadar tutturulmasını bekliyoruz.
- Krizden sonra ithalatın azalması ve ihracatın artması sonucunda 2001 yılı başında 27,5 milyar Dolar düzeyinde bulunan dış ticaret açığı, 2002 Haziran sonu itibariyle 10 milyar Dolar düzeyine gerilemiştir. Cari işlemler dengesi ise ilk altı ayda 650 milyon Dolar açık vermiştir ve bu gösterge de hükümet hedefine uygundur. İhracat eylül ayında rekor kırarak 3,3 milyar Dolar'a ulaşmıştır. İlk dokuz aylık artış oranı da %12 olmuştur.
- Bir diğer olumlu ekonomik göster-

ge ise döviz kurundaki dalgalanmanın gittikçe azalmasıdır. Ekonomideki tüm oyuncuların yeni kur rejimine uyum sağlamaya başlamaları, döviz ve enflasyondaki artış beklentisinin toplumda yavaş yavaş ortadan kalkmakta olduğuna işaret etmektedir. Son dönemlerde artan siyasal belirsizlikler dahi kurlardaki dalgalanmayı artırmamıştır.

Her Şeyin Başı Güven...

Bu nispeten olumlu ve iyimser gidişata rağmen, ekonominin hala çok hassas bir dönemden geçtiği unutulmamalıdır.

- 2000 yılı sonunda %6,3 olan işsizlik oranı %9,6'ya yükselmiş ve toplam işsiz sayısı 2 milyon 200 bin kişiye ulaşmıştır.
- Kamu borcu, 61 milyar Dolar'ı dış, 79 milyar Dolar'ı iç olmak üzere toplam 140 milyar Dolar'a ulaşmıştır.
- İlk sekiz ayda vergi gelirlerinin %95'i faiz ödemeleri için kullanılmıştır. Enflasyondaki gerilemeye rağmen reel faizler hala çok yüksek seviyededir.
- Tüm bu olumsuzlukların yanında dünya ekonomisinin de durgunluğa girmiş olması başlı başına önemle değerlendirilmesi gereken bir diğer konudur.
- Irak'a yapılacak operasyon beklentileri ekonomideki belirsizlikleri artıran önemli konulardan biridir. Devletimiz bu güne kadar Irak krizine yönelik saygın ve tutarlı bir politika uygulamıştır. Bugüne kadar sürdürülen dış politikaların bundan böyle de sürdürüleceğine inanıyoruz. Siyasi istikrarsızlık görüntüsü ve programı uygulamada siyasi irade eksikliği, ekonomi yönetimine olan güvenin



sarsılmasına, faizlerin kontrolden çıkmasına ve Türkiye'nin borcunun çevrilebilirliğinin yeniden sorgulanmasına sebep olabilecektir. Buna bağlı olarak dövizde artış ve enflasyon beklentisi oluşabilecek, toplumda meydana gelen davranış değişikliği hızla tersine dönebilecektir. Yaklaşık 2 yıldır toplumca yaptığımız tüm özverili davranışlar boşa gidecek, başladığımız olumsuz noktaya döneceğiz. Bir çok defa yaşadığımız bu kâbus gibi tabloyu bir daha görmek istemiyoruz.

Erken Seçim En Önemli Fırsat

Bu çerçevede erken seçim Türkiye'nin önündeki en önemli fırsattır. Seçim sonrası dost sohbetlerinde, kahve köşelerinde "ne olacak bu Türkiye'nin hali" konuşmaları yapıp hayatı kendimize zindan edeceğimize, geleceğimize sahip çıkmalı ve ülkemizi istikrara taşıyacak iktidarı belirlemeliyiz.

Oy vermek bu ülkenin geleceğini belirlemede en önemli fırsatımızdır ve vatandaşlık görevimizdir. Kısacası oy vermeliyiz; Ülkemize, demokrasiye ve rejimimize sahip çıkmalıyız. Oy vermeyenlerin daha sonra ülke sorunları konusunda konuşma hakkı olmayacağı da unutulmamalıdır.

Seçim Ekonomisinden Kaçınılmalı

Hem ekonomimiz çok hassas bir dengede bulunmakta, hem de AB yolunda çok kritik bir dönemden geçmekteyiz. İşte bu sebeple seçim

takvimi işlemesine rağmen mevcut hükümetimizin şu konulara azami dikkat ve çaba göstermesi ülke çıkarları açısından en büyük dileğimizdir:

- Ekonomik program, hiç aksatılmadan, hatta daha da geliştirilerek kararlılıkla uygulanmalı, kamu harcamaları konusundaki disiplin seçim sürecinde de korunmalı,

- Çıkarılmış olan AB'ye uyum yasaları çerçevesinde ilgili uygulamalar hükümetçe Aralık ayındaki Kopenhag Zirvesi'nde aleyhimize herhangi bir kararın çıkmasına neden olmayacak şekilde titizlikle bir an önce yaşama geçirilmelidir. Ekonomik yangın kontrol altına alınmış ancak yangın henüz sönmemiştir. Her an ters yönde esen bir rüzgar Türkiye'yi yeniden ciddi bir yangının içine sürükleyebilir ve korkanıza ki bu kez yangını kontrol etmek kolay olmayacaktır.

Yabancı Sermayenin Yolu AB'den Geçer

AB ile bütünleşme; **Atatürk**'e borçlu olduğumuz laik ve demokratik Cumhuriyetimizin tarihindeki en önemli fırsatlarından biri ve küreselleşme yolunda ciddi bir adımdır.

Dünya hızla tek bir pazar görünümüne kavuşmakta, sermaye milliyetçiliğini yitirmektedir. Ancak sermaye bir ülkeye gelirken daima alıştığı ve güven duyduğu ortamlara yönelmekte; uzun vadeli istikrar, sağlam kurumsal altyapı ve ekonomik avantajlar aramaktadır. AB üyeliğine adaylık ise yabancı sermaye için çok önemli bir güvence kaynağıdır.

Tüm siyasi söylemlerden uzaklaşıp

Türkiye'deki milli sermaye birikiminin yetersiz olduğunu ve beklediğimiz, özlediğimiz büyüme için yabancı sermayeye gereksinme duyduğumuzu kabul etmemiz gerekir. Yaşadığımız dönemde sermayeyi milli ve yabancı olarak tanımlamak da aslında doğru değildir.

Bu noktada yabancı sermaye ve AB hakkındaki düşüncelerimizi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Ülkemize yapılan her yatırım üretim demek, istihdam demek, vergi demektir. Yatırımlar, en iyi üretim koşullarını sağlayan ülkelerde yapılmakta ve ürünler tüm ülke pazarlarına bu ülkelerden dağılmaktadır. Son yıllarda orta ve doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği adaylığının kesinleşmesi sermayenin hızla bu ülkelere akmasına neden olmuştur.

2000 yılında AB üyeliği kesinleşen;

- 10 milyon nüfuslu Çek Cumhuriyeti'ne 5 milyar Dolar
- Yine 10 milyon nüfuslu Macaristan'a 2 milyar Dolar
- 39 milyon nüfuslu Polonya'ya 10 milyar Dolar yabancı sermaye yatırımı olmuştur.

AB üyesi ülkeler ise yabancı sermaye çekmek açısından avantajlarını sürdürmektedirler. Aynı yıl;

- 39 milyon nüfuslu İspanya'ya 37 milyar Dolar,
- 4 milyon nüfuslu İrlanda'ya 16 milyar Dolar,
- 5 milyon nüfuslu Danimarka'ya 16 milyar Dolar,
- 16 milyon nüfuslu Hollanda'ya 55 milyar Dolar,
- 11 milyon nüfuslu Belçika/Lüksemburg'a ise 87 milyar Dolar yatırım yapılmıştır. Aynı yıl Türkiye'ye yabancı sermaye girişi ise sadece 900 milyon Dolar'dır. Oysa ki, 2000 yılında ABD'ye her iş günü giren yabancı sermaye 1 milyar Dolar olmuştur.

Son yıllarda peş peşe yaşanan krizler sonucu Türk iş dünyasında yatırım yapacak yeterli sermaye birikimi kalmamıştır. Milli gelir ve gayri safi milli hasılanın artabilmesi artık yabancı sermayeli yatırımlara bağlıdır. AB'nin

sağlayacağı bu olanağı yakalamalıyız. Gerçekçi olmak gerekirse, kısa dönemde başka bir seçenek görülmemektedir.

Diğer yandan AB'ye üye olan tüm ülkelerin refah düzeyi önemli ölçüde artmıştır. Yunanistan, Portekiz, İspanya, İtalya gibi ülkeler AB'ye üye olmadan önce fert başına gelir açısından Türkiye ile hemen hemen aynı düzeydeydiler. Bu gün bu ülkelerin birçoğunun kişi başına geliri 20.000 Dolar'ı aşmış, en düşüğü bile 11.000 Dolar'ı yakalamışken bu rakam Türkiye'de 2.160 Dolar'dır. Aradaki fark çarpıcı olmaktan ötedir! AB'nin bir kulüp olduğunu, bu kulübe üyeliğin bazı kurallara bağlı olduğunu sonunda anladık ve AB uyum yasaları şaşırtıcı bir hızla parlamentomuzdan geçti. Ancak bu yasaları hızla uygulama alanına sokarak samimiyetimizi kanıtlamak gerekmektedir. Yoksa kağıt üzerinde kalmış yasaların kimseye yararı olmayacaktır. AB ülkelerindeki hızlı gelişmenin arkasındaki nedenler: İstikrarlı, düşük enflasyon oranlı, gelişmiş ve büyük bir pazara entegre olmak, mali yardımlar almak ve yoğun yabancı sermaye akışıdır. Türkiye'nin de bu ortamı sağlaması zorunludur.

Türkiye'nin Gündemi

Seçim sonrasında güçlü bir hükümetin kurulması en büyük dileğimizdir. Dünyanın hiçbir ülkesinde siyasi ortama bu kadar bağımlı, değişken bir ekonominin varlığı düşünülemez. Siyasilerimiz sadece söylemleri ile Türkiye'yi bir gün bir yöne, ertesi gün başka bir yöne yönlendirebiliyorlar. Bu değişken ve kaygan ekonomik ortamda ülkemiz ekonomik açıdan en durağan dönemlerinden birini yaşamaktadır.

Biraz önce sözünü ettiğim ekonomide görülen makro iyileşmelere rağmen ekonominin neden canlanmadığını ve bireysel yaşama bu makro iyileşmenin neden aksetmediğini, yabancı sermaye girişinin neden durduğunu iyi analiz etmemiz gerekir.

İnsanlar ve şirketler halen gelecekle ilgili net olarak göremiyorlar ve Türkiye'nin istikrarlı bir döneme gireceğine inanmıyorlar. En azından bir beklenti içindeler. Özetle geleceğe güven duymuyorlar; alınan kararların uygulanıp uygulanmayacağını görmek, yaşamak istiyorlar.

Geçmişte olanlara da baktığımızda güven duymamakta haklı olduklarını görüyoruz. Güven ortamının sağlanması tümüyle güçlü bir Hükümetin çıkarılan yasaları kararlılıkla uygulamasından geçmektedir. Ekonomideki tüm oyuncular ancak siyasilerin uygulamadaki kararlılığına bağlı olarak geleceğe güven ile bakabileceklerdir.

Böylesine istikrar getirici bir ortama yönelmesi yabancı sermayeyi de canlandıracak ve ülkemize yönlendirecektir.

Önümüzdeki kısa dönem için görüşlerimizi özetleyecek olursak:

Yeni Hükümetimiz;

- Uygulanmakta olan ekonomik programı sadece ince ayarlarla sürdürmeli ve kontrol altına alınan yanğını söndürmeli,
- AB uyum yasalarına sadece sözle değil kararlı uygulamalar ve samimiyetle sahip çıkmalı,
- Kıbrıs sorununu ivedilikle çözmeli,
- Kamunun ekonomi içindeki payını hızla küçültmeli,
- Yasalar ile kurulan özerk kurulları çalıştırmalı,
- Vergi tabanı genişletilerek, vergilerin düşürülmesi suretiyle Devletin vergi gelirlerini artırmalı, kayıt dışı ekonomiye savaş açmalı,
- Özelleştirme programını kısa zamanda gerçekleştirmeli,
- Bankacılık sektörünü yeniden ekonomiye kazandırılmalı,
- Enflasyonu yükseltmeden, talep ve üretimi canlandırıcı önlemleri alabilmeli,
- Sermaye piyasasını güvenilir ve yatırım yapılabilir bir ortama taşınmalı,
- Yerli ve yabancı sermayeyi yatırımlara özendirici önlemler almalı ve

• İstihdam artışını engelleyici İş Güvencesi Yasası yürürlüğe girmeden işçi ve işverenin birlikte hazırladıkları İş Kanunu Taslağını yasalaştırmalıdır.

Bu koşulların sağlanması ile Türkiye'nin hızlı bir büyüme sürecine gireceğine ve AB standartlarını yakalayabileceğine inanıyoruz. Türkiye'nin bu tarihi fırsatı iyi değerlendireceğini düşünüyoruz.

Türkiye'nin trampenin ucundan güçlü bir hamle ile daha yukarıya sıçrayacağına gönülden inanıyoruz.

Koç Topluluğu'nun Öncülüğü

Mart ayında sizlerle paylaştığımız stratejik planımızı da Türkiye'nin geleceğine duyduğumuz inanç ile şekillendirmiştik.

Koç Topluluğu küreselleşme yolunda ve AB ile uyum konusunda Türkiye'de öncülük yapmakta ve yabancı sermayeyi Türkiye'ye çekmek konusunda görevlerini yerine getirmektedir.

Öte yandan gerektiğinde başka ülkelerde yatırımlar yapmak suretiyle yeni ufuklar açmayı da sürdürmekteyiz. Gelelim Koç Topluluğu ile ilgili gelişmelere. Geçen toplantımızda sizlere stratejik planımızla ilgili detaylı bilgi vermiştim. Şimdi de sizlere bu doğrultuda attığımız önemli adımlar ve gelişmeler hakkında bilgi vermek istiyorum.

• **Dayanıklı Tüketim Grubumuzdaki** strateji, daha evvel de size bahsettiğim gibi, yurtiçinde liderliği sürdürürken yurtdışında da fabrika ve marka olarak büyümek ve Avrupa'nın en büyük üreticilerinden biri olmaktır.

• **Arçelik**, bu plan doğrultusunda Almanya'daki **Blomberg**, Avusturya'daki **Elektra Bregenz** ve Romanya'daki **Arctic** şirketleri ile İngiliz **Leisure** ve **Flavel** markalarını bünyesine katmıştır. Arçelik bu satın almalarla, Elektra Bregenz'in **Tirolia** markası dahil, altı yeni markayla birlikte Almanya, Avusturya, Belçika, İngiltere, Danimarka, Hollanda, Romanya ve

Doğu Avrupa ülkelerinde ilave pazar payı ve yıllık 250 milyon Euro'dan fazla ciro kazanacaktır. Arçelik bu stratejisi ile, yurt dışı pazarlarda "pazar payı satın alan" bir Türk şirketi olmuştur.

- **Beko Elektronik** ise Avrupa'nın en önemli markalarına televizyon üretimine devam etmektedir. Bu şirketimizin toplam üretimi 4 milyon adede ulaşacak ve Beko Elektronik bu yıl Avrupa'nın üçüncü büyük televizyon üreticisi konumuna gelecektir.

- Yaptığımız plana göre **Otomotiv** şirketlerimizin Avrupa'nın üretim merkezi olmasını ve iç piyasada liderliğini korumasını hedefliyoruz. Bu gruptaki şirketlerimiz de bu plan doğrultusunda faaliyetlerine devam etmektedirler.

- Kocaeli'de 750 milyon Euro yatırımla kurulan yeni fabrikasında üretime başlayan **Ford Otosan, Transit Connect** modeli ile Temmuz ayında ihracata başlamıştır. Bu fabrikaya 2004 yılına kadar yapılacak 200 milyon Euro ilave yatırımla kapasitemizi artırarak Belçika Genk'teki **Transit** üretimini Kocaeli'ne kaydırmayı ve ihracatımızı sadece Ford Otosan'da yıllık 1.5 milyar Euro'ya çıkarmayı hedefliyoruz.

- **Tofaş**, Nisan ayında yeni modelleri **Fiat Albea** ve Yeni **Fiat Palio**'yu, Haziran ayında da Yeni **Fiat Marec**'i pazara sunmuştur. Bu modellerin yanı sıra devam eden ihracata yönelik modeller ile bu yılki ihracatın 750 milyon Euro, 2003 yılında da 800 milyon Euro olmasını bekliyoruz. Tofaş ürettiği **Doblö** marka hafif ticari araç ile kalite ve fiyatta rekabet gücünü kanıtlamıştır. Tofaş'ın kapasitesi yeni bir modelin daha üretilmesine izin vermektedir. Bu nedenle ihraç amaçlı olarak **Doblö**'nun yanında yeni bir modelin daha üretimine geçilmesine çaba harcanmaktadır. İç pazarın canlandırılması ile böyle bir olanağa kavuşacağımıza inanıyoruz.

- Tüm tasarım ve mühendisliği **Otoyol** ekibi tarafından gerçekleştirilen ve Otoyol'un Adapazarı fabrikasında üretilen yeni midibüs **Iveco Eurobus** Mayıs ayında piyasaya sunulmuş ve kullanıcıların beğenisini kazanmıştır.

- **Türk Traktör**'deki mühendislerimizin yürüttüğü çalışmayla tasarlanarak üretime alınan yeni seri traktörlerin lansmanı Nisan ayı başında yapılmıştır. Bu traktörler New Holland ve Case markaları ile Dünyanın dört bir yanında satılmaya başlanacaktır.

Australya, Çin, ABD gibi ülkeleri kapsayan çok geniş yelpazedeki pazarlara satışı gerçekleştirilecek olan bu traktörümüz dış pazarlarda beğeni kazanmış ve 2003 yılı siparişi beklenenden %100 fazlasıyla gerçekleştirme aşamasındadır.

- **Perakende sektöründe** ki stratejimiz, yurtiçinde liderliği korurken, Rusya başta olmak üzere yurtdışı pazarlarda da büyümeyi hızlandırarak lider konumumuza sürdürmektir.

Bu doğrultuda yatırımlarımız bu yıl da devam etmektedir. Yıl sonuna kadar **Migros**'un yurt içi mağaza sayısı 445'e

ulaşacaktır. Yurt dışında ise **Migros Ramstore** adı altında yılbaşından bu yana 6 mağaza açmış olup yıl sonuna kadar 6 yeni mağaza ve 2 yeni alışveriş merkezi açmayı hedeflemektedir. Böylece toplam mağazalarımızın yurtdışında 27'ye, alışveriş merkezlerimizin ise 6'ya ulaşmasını planlıyoruz. Bu kapsamda yeni bir alışveriş merkezini daha Eylül ayında ortağımız **Enka** ile birlikte açtık. Ayrıca Moskova'daki beşinci ve en büyük alışveriş merkezimizin de temelini attık. 40 milyon yatırımla tamamlanacak bu merkez yıl sonunda hizmete girmiş olacaktır.

- Mayıs ayında Avrupa'nın en verimli çalışan finans kuruluşlarından **Unicredito** ile %50 ortaklık prensibine göre finans sektöründeki şirketlerimizi kapsayan bir anlaşma imzaladık.

Bu anlaşma sadece Koç Topluluğu'na değil, ciddi bir yapısal değişim geçirmekte olan Türk bankacılık sistemine de yabancı yatırımcıların güvenini göstermesi bakımından önemlidir.

- **İnşaat Grubumuzda; DemirDöküm** geçtiğimiz yıl ihracat yapmaya başladığı Çin'deki potansiyeli göerek Çinli radyatör üreticisi **Chung Mei** ile Temmuz ayı içinde bir üretim anlaşması imzalamıştır.

- **Bilgi Grubumuzun** Türkiye'de bilişim sektöründe öncü olmayı hedeflediğini daha önceki toplantımızda sizlere duyurmuştum. **Türk Telekom** ile birlikte **Bulgaristan Telekom**'un özelleştirme ihalesine geçtiğimiz haftalarda girilmiştir. Bu ihalenin lehimize sonuçlanması durumunda bu grubumuz da stratejik planımız doğrultusunda önemli bir adım atmış olacaktır. Diğer yandan bu grubumuz, tüketiciye en yakın topluluk olma yolundaki temamız çerçevesinde CRM konusunda bir şirket kurarak, şirketler arası bilgi paylaşımı ve kişiye özel promosyon konusunda dünyada bir ilki gerçekleştirecektir.

Yakında bu yeni şirketimiz ile daha

Koç Topluluğu 8 aylık sonuçlar-UMS bazında		
Milyon Euro	Fiili	Geçen Yıl Değişim %
Satışlar	6,153	8
İhracat	1,472	35
Yıl sonu tahmini Türkiye ihracatının %8'i	2,539	45
Yurt dışı gelir	1,802	30
Yıl sonu tahmini Toplam satışlarımızın %34'ü	3,127	41
Vergi Öncesi Kâr	176	178
Personel Sayısı	48,822	6

yakından tanışacak ve yeniliklerini ilgi ile izleyeceksiniz.

- Geçen toplantımızda sizlere bazı sektörlerden çekileceğimizi söylemiştim. Bu doğrultuda Good Year şirketindeki hisselerimizi devir ettik ve otomotiv lastikleri üretiminden çekildik. Ancak lastik dağıtımına Oltaş şirketimizde Continental markası ile sürdürmekteyiz.

- Yıl sonuna kadar Stratejik Planımıza uymayan 4-5 şirketten daha çekilmiş, 8 şirketimizde de birleşme aşamasına gelmiş olacağız.

Bu arada **İstanbul Sanayi Odası**'nın açıklamış olduğu 2001 yılı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırma sonuçlarını hatırlatmak istiyorum.

Geçtiğimiz yıl özel sektör sıralamasına göre, Tofaş Türk Otomobil Fabrikası birinci, Arçelik ise ikinci sırada yer almıştır. Araştırma sonuçlarına göre Koç Topluluğu, 19 şirketi ile ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayıları ile geçen yıllarda olduğu gibi Türkiye'nin en büyük sanayi grubu olma özelliğini sürdürmüştür. Görüldüğü gibi Koç Topluluğu olarak Türkiye'nin geleceğine olan güvenimiz çerçevesinde ağır ekonomik krize rağmen yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Geleceğe güvenimizi sözler ile değil yapmakta olduklarımız ile ortaya koyuyoruz.

Başarılı Bir Mali Dönem

Ağustos sonu itibarıyla aldığımız sonuçlara bakacak olursak,

- İMKB 30 endeksi; Türkiye ve dünyadaki gelişmelere paralel olarak, 30 Eylül itibarıyla, yılbaşına göre Euro bazında %50, Koç Holding piyasa değeri ise %36 gerilemiştir.
- Koç Topluluğu satışları ilk sekiz ayda 6,2 milyar Euro ile geçen yılın aynı dönemine oranla %8 artmıştır.
- İhracatımız geçen yılın %35 üzerinde 1,5 milyar Euro'dur, ihracatımızın



yıl sonunda ulaşacağı rakam 2.5 milyar Euro ile Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık %8'i olacaktır.

- Yurtdışı şirketlerimizin cirolarını da ilave edersek toplam yurtdışı satışlarımız da geçen yılın %30 üzerinde 1,8 milyar Euro olmuştur. Yıl sonu yurt dışı satışlarımız ise 3.1 milyar Euro seviyesine yükselecektir. Yurt dışı satışlarımız yıl sonunda toplam satışlarımızın %34'üne ulaşacaktır.

- Geçen yıl zarar gösteren Topluluk vergi öncesi neticesi bu yıl 176 milyon Euro kâra geçmiştir.

- Geçen yılın aynı ayında 45.943 olan personel sayımız ise bu yıl 2.879 kişi artışla 48.822'ye ulaşmıştır. (%6,3)

Bu tabloda bahsettiğim tüm ciro ve kâr göstergeleri enflasyondan arındırılmış Uluslararası Muhasebe Standartlarına göre hesaplanmıştır. Bu noktada tüm Türk iş dünyasının da benzer uygulamaya geçerek Batı standartlarına yakınlaşmaya katkıda bulunmalarını diliyorum.

Halka En Yakın Topluluk

Koç Topluluğu geçen toplantımızda sizlere aktardığım stratejik plan doğrultusunda "tüketiciye en yakın topluluk" olarak, sürdürülebilir bir kârlılık ile, **dünyanın en büyük 200 şirketi** arasına girme hedefine doğru ilerlemektedir.

Önümüzdeki dönemde Koç Topluluğu yeniden yapılanma sürecini adım adım gerçekleştirecektir. Hedef her bulunduğumuz sektörde lider veya ikinci konumda olabilmektir.

Bu nedenle Koç Topluluğu, güçlü olduğu sektörlerde odaklanacak ve büyüyecek; daha az iddialı olduğu sektörlerde ise küçülecektir.

Son dönemlerde önce Japonya ve Güney Kore gibi Uzakdoğu ülkelerinde, sonra Amerika Birleşik Devletlerinde bazı şirketlerde ortaya çıkan mali skandallar Kurumsal Yönetişimin (Corporate Governance) önemini bir kere daha ortaya çıkarmıştır. Türkiye'de bankacılık sektörünün geçirdiği büyük sarsıntı da buna başka bir örnektir. Türkiye yakın bir zamanda tüm kurumlara biraz önce sözünü ettiğim prensiplere uyma zorunluluğunu getirmek durumunda kalacaktır.

Kendimize ve Türkiye'nin Geleceğine Güveniyoruz

Koç Topluluğu,

- İyi yönetim (good governance) prensipleri gereği şeffaflık ilkemiz doğrultusunda UMS standartlarını ülkemizde kanuni zorlama olmadan, gönüllü olarak benimseyerek, iş sonuçlarını kamuoyu ile paylaşan ilk topluluk olmuştur.

- Yönetimde profesyonelliği benimsemiş ve 13 üyeli Koç Holding Yönetim Kuruluna 3'ü uluslararası deneyim sahibi 7 profesyonel üye atamıştır.

- Tüm sosyal ortaklara karşı duyduğu sorumlulukla tüm kurum ve kuruluşlara örnek olacak şekilde yasalara ve etik kurallara kayıtsız şartsız bağlı kalmıştır.

Koç Topluluğu bu ilkeler sayesinde müşterileriyle, ortaklarıyla ve yatırımcılarla uzun vadeli, güvene dayanan ilişkiler kurmuş, en zorlu ekonomik koşulların olduğu dönemlerde bile yatırımlarına devam ederek 76 yıldır varlığını sürdürmüştür.

76 yıldır bu ilkelere bağlı kalarak, bugün de Türkiye'nin geleceğine güveniyoruz ve bu gelecek için çalışıyoruz."



Türkiye'nin Geleceği e-yaşam ve e-dönüşüm'de

Koç Bilgi Grubu, 3 - 8 Eylül tarihleri arasında düzenlenen **CeBIT Bilişim Eurasia 2002**'ye “e-yaşam” çözümleriyle damgasını vurdu.

Koç Bilgi Grubu, Bilişim Fuarı'na her biri e-Türkiye'nin yaratılmasında aktif bir rol üstlenen **Biletix, Bilkom, Bookin Turkey, GVZ, Kangurum, Kobiline, Koç Bryce, Koç. net, Koç Sistem, Kotonline, Promena** ve **Ultra Kablo TV** şirketleriyle katıldı.

e-yaşam ile Hayat Kolaylaşıyor!

Koç Bilgi Grubu Genel Müdürü **Bülent Gönc**,

Bilişim Fuarı'nda bu yıl e-yaşam konseptinin altın çizmeyi hedeflediklerini belirtti: “Tüm Koç Bilgi Grubu şirketlerinin e-yaşam içinde nerede konumlandıklarını göstermeye çalıştık. Gerçekten de eğlence alanında Biletix, seyahat alanında BookinTurkey, alışverişte Kangurum, eğitimde KoçBryce, teknoloji ihtiyaçlarında KoçSistem, iletişimde Koç.net, televizyonda Ultra Net TV gibi...”

e-dönüşüm ile Verimlilik Artışı

Üzerinde uzun yıllardır çalışılan e-dönüşümü ise “Koç Holding bünye-

CeBIT Bilişim Eurasia 2002'ye “e-yaşam” ve “e-dönüşüm” konseptleriyle damgasını vuran Koç Bilgi Grubu, bilgi teknolojileri sektörünün en önde gelen kuruluşlarından biri olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi

sindeki en başarılı projelerden biri” olarak değerlendiren Bülent Gönç, bu projeyi şöyle anlattı: “e-dönüşüm projeleri hayata geçirilmesiyle verimlilik artışları ölçümlenebilir bir hale getirildi. Ama e-dönüşüm projesi karşılığı hemen alınacak bir proje değil; bir hayat tarzı gibi düşünülmesi lâzım. Biz artık Koç Topluluğu şirketleri dışında da e-dönüşüm projelerine imza atmaya başlayacağız.”

e-yaşam Beklentileri Değiştirecek

Koç Bilgi Grubu, **Koç.net Teknoloji Ofisi** ve **KoçSistem Sistem Odağı** gibi özel bölümleri ile en yeni teknolojilerini, hizmet ve iş modellerini görsel ve uygulamalı olarak ziyaretçilere tanıttı.

Koç Sistem Genel Müdürü **Levent Kızıltan**, Bilişim Fuarı’nda, e-yaşam ve e-dönüşüm felsefelerini yansıtmayı hedeflediklerini belirterek şunları söyledi: “e-yaşam” ile bireylerin yaşamlarını kolaylaştırıcı birtakım fırsatlar ve uygulamalar sunmayı amaçlıyoruz. e-dönüşüm çerçevesinde de değişik uygulamalar ile birey ve kurumların e-yaşam ve e-dönüşüm beklentilerini değiştirecek ve bunlara katalizör görevi sunacak çözüm ve bilgileri sunmaya çalışıyoruz.”

Dünyanın En İyi Filmleri Bir ‘Tık’ Kadar Yakınızdadır

Türkiye’nin ilk online bilet satış sitesi olan Biletix, yine Türkiye’de bir ilke imza atarak başlattığı **“Gerçek Zamanlı Sinema Satış Sistemi”**ni Bilişim 2002 Fuarı’nda kullanıcılara

tanıttı. Kullanıcıların popüler kültür, sanat ve spor etkinlikleri hakkında bilgi edinmesi-

ni ve Türkiye çapında bu etkinliklerin biletlerini online, telefon veya Biletix gişelerinden satın almasını sağlayan Biletix Sinema uygulaması, **Ankara Cineplex Odeon** ve **AFM** sinemalarında kullanımda, hızla yaygınlaşıyor.



Koç Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç

Siyasi İradeden Bağımsız Bir Bilişim Stratejisi Geliştirilmesi Gerekliyor!

“Koç Bilgi Grubu olarak tüm projelerimizi e-yaşam konsepti çerçevesinde sunduk. E-yaşam ile bireyleri, İnternet teknolojileri ile günlük yaşamda elde edecekleri fırsatlar ve kolaylıklara ilişkin bilgilendirmeyi amaçlıyoruz. Global arenada rekabet avantajı elde edebilmemiz için öncelikle e-dönüşümün bir zorunluluk olduğu bilincini herkese aşılamalıyız. Şu an ülkeler arasındaki en büyük uçurum, AR-GE’ye yapılan yatırımlar ve teknolojiye kaynaklanıyor. Türkiye kendisini bu alanlarda gelişmeye yönlendirmese dijital uçurumun dibinde kalırız.”

Dört Ayaklı Model

Bu konuda devlete çok önemli roller düşüyor. Devletin öncülüğü olmadan e-dönüşüm olmaz. Zira bu alanda yapılacak yatırımlar çok maliyetli ve geri dönüşü de çok geç alıyorsunuz.

Dolayısıyla da Türkiye’de bilişim alanında partiler üstü bir bilinç yaratılması çok önemli. Bilişim kulvarında dört ayaklı bir modelden bahsediyoruz:

- Kendi kültürümüze uygun, Telekom ve bilişimi kapsayan ulusal bir stratejinin belirlenmesi,
- İnternet erişimin ve kapasitenin artırılması
- Nitelikli insan kaynağının yaratılması
- Bu teknolojileri yaratacak bir ekonomik ortamı teşvik etmek.



Ancak unutulmamalıdır ki, devlet, vatandaşlarına İnternet aracılığıyla hizmet verdiğinde Türkiye’yi e-yaşama taşıyabilir. Bu doğrultuda da, devletin kurumları arasında ara yüzlerin aynı olması ve bu uyum içerisinde vatandaşlara hizmet vermesi çok önemli. Şu anda dünyadaki birçok ülkeden çok geri kaldık ama geç kalmadık.

Avrupa’dan alacağımız e-devlet modelini kendi kültürümüze uyar-

lamalı ve en sürat-

li bir biçimde

uygulamaya

geçmeliyiz.”



Koç Bilgi Grubu
Başkanı Ali Y. Koç

Kobiline'dan Girişimcilere Destek

Kobiline Satış ve Pazarlama Sorumlusu **Harun E. Omay**, Kobiline'in projelerine ilişkin şunları söylüyor: Kobiline'in peşinde olduğu şey bir kültür değişimi. Fuarda, bu değişimi müşterilerimize sunmaya çalıştık. Tabii bunun yanında da Avrupa Birliği ile ilgili olarak verdiğimiz içerikleri tanıttık. e-ticarete sıfırdan nasıl başlayacaklarını, nasıl geliştirebileceklerini, e-ticaretle ilgili olarak adım adım bilmeleri gereken tüm ayrıntıları kendilerine sunduğumuzu bir kez daha gösterdik."

BookinTurkey.com ile Online Turizm

BookinTurkey.com, Türk turizminin gelişmesinde öncü rol üstlenen firmaların başında geliyor. Türkiye'nin ilk ve tek gerçek zamanlı turizm portalı

olan BookinTurkey.com, oteller, seyahat acentaları, şirket ve bireyler için turizme ilişkin verdiği geniş yelpazedeki ürün ve servis hizmetlerini Bilişim Fuarı'nda tanıttı.

Türkiye'nin İlk ve Tek Internet Pamuk Platformu: Kotonline

Kotonline, Türkiye ve bölgesindeki ilk ve tek Internet pamuk platformu özelliğiyle Bilişim Fuarı'nda iş dünyası ile buluştu.

Reklam Sorumlusu

Şebnem Gülsuna, Kotonline'a ilişkin şunları söyledi: "Kotonline, pamuk alıcısı ve satıcısını Internet ortamında buluşturan bir uygulama. Burada yurtiçi ve yurtdışı alıcı ve satıcılar, hem alım, hem de satım olanağı buluyorlar. Aynı za-

manda sektör ile ilgili tüm kurumları gün içinde çeşitli bültenlerle, faks, e-mail ve SMS yoluyla haberdar ediyoruz."

Promena ile e-dönüşümde Devrim

Promena ve uygulamaları ile ilgili olarak Müşteri Danışmanı **Meltem Çakıcı**'nın görüşleri şöyle:"Promena elektronik ortamda ihaleler yapmak ve satın almalarınızı gerçekleştirmek için iki çözüm sunuyor. İhaleler daha çok büyük miktarlardaki alımlar için kullanılıyor. Alıcı, tedarikçilerini Promena'yı kullanarak ihale yapacağına dair haberdar ediyor. Diğer ürünümüz ise daha çok endirekt alımlarda kullanılan bir ürün. Bu, sarf alımları, kırtasiye malzemeleri, ofis malzemeleri gibi şirketin kendi

kotonline

BOOKINTURKEY.COM
Türkiye'nin turizm sitesi

PROMENA

Bilginin Olmadığı Yerde Liderlik Konumunu Sürdürmek Çok Güç!

Bilişim Fuarı'nın kapanış günü olan 8 Eylül 2002'de **Koç Holding** CEO'su **F. Bülend Özyaydınlı** ve Koç Holding Grup Başkanları, **Koç Bilgi Grubu** standını ziyaret etti. Bilgi Grubu'nun standında sergilenen teknolojiler hakkında ayrıntılı bilgi alan Özyaydınlı'nın bu ziyaretinde, kendisine Koç Holding yöneticileri de eşlik etti.

F. Bülend Özyaydınlı, bilişim alanında ileriye dönük umutlarının zenginleştiğini belirterek "Devletimiz geçmişe kıyasla çok ciddi bir atılım içerisinde.

Bilişim alanında çok hızlı adımlar atıldığını gördüm. Ancak, atılan bu tohumların kurumsal bazda olması çok önemli. Devletin bu alanda yü-

rüteceği çalışmalar, bütüncül olmalı ve tüm kurumsal şirketleri de kucaklamalı. Bilginin olmadığı yerde liderliği sürdürmek çok güç. Bu açıdan, rekabet avantajı elde edebilmek için kurduğumuz Koç Bilgi Grubu ve bu çatı altında kurulan şirketler bu hedefimizin en iyi kanıtı. Tüm şirketlerimiz, e-dönüşüm öne mine sahip olduğu için, bu konuda elerinden geleni yapıyor" dedi.



Koç Holding CEO'su F. Bülend Özyaydınlı (önde, ortada) Koç Holding yöneticileri ile birlikte.

günlük alımları için kullandığı bir program. İki ürün de Koç Holding içinde kullanılmaya başlandı.”

Kaliteli, Kesintisiz ve Güvenilir: Ultra Kablo TV

Analog TV yayını ve Internet erişiminde verdiği hizmetlerle Türkiye telekomünikasyon sektörünün öncü şirketi Ultra Kablo TV Bölgeler Satış Sorumlusu **Hami Cilara**, fuarda gördükleri ilgiden çok memnun kaldıkları ifade ederek “Standımızda İstanbul’a yaptığımız kablo TV yayınlarını sunduk. Aynı zamanda, kablo TV şebekesi üzerinden Internet erişimin sağlayan kablo modemlerimizle kablo Internet hizmetimizin de demosunu gerçekleştirdik” dedi.

Kangurum: Internet’ten Alışverişin Lideri

Bilişim Fuarı boyunca **Kangurum Sanal Alışveriş Merkezi** standını ziyaret edenler, Kangurum’un sağladığı maliyet ve zaman avantajı ile ürün çeşitliliğini interaktif bir ortamda keşfetme şansını da yakaladılar. Kangurum Reklam ve Halkla İlişkiler Sorumlusu **Özgür Kocaoğlu**, şu bilgileri verdi: “Bizce Kangurum, e-yaşamın çok önemli bir yerinde. Aklınıza gelebilecek herşeyi Kangurum’dan karşımanız mümkün. Ayrıca teslimat ve ödeme için de çok farklı seçenekler mümkün.”

Son Trend Teknoloji Ofisi

Türkiye’nin lider servis sağlayıcısı Koç.net, Bilişim Fuarı’nda kurduğu “**Koç.net Teknoloji Ofisi**”nde uygulamalı olarak tanıttı. Her zaman olduğu gibi bu yılki fuarda da ziyaretçilerin büyük ilgi gösterdiği Koç.net ile ilgili olarak Müşteri İlişkileri Yöneticisi **Can Tolu** Fuar’la ilgili şu bilgileri verdi: “Burada özel-

likle altyapımız ile ilgili bilgi verdik. Bilişim Zirvesi’nde ise küçük bir teknoloji ofisimiz yer aldı. Bu ofisimizde tüm hizmetlerimizin, bilhassa katma değerli hizmetlerimizin tanıtımını yaptık.”

Ses Teknolojileri ve GVZ

GVZ Yönetim Kurulu Üyesi **Levent Arslan** şunları söyledi: “Bizim çalışmalarımız genellikle ses tanıma, ses sentezi ve konuşma teyidi üzerine. Robot köpeğimizin üzerine ses tanıma teknolojilerini entegre ettik. Uzaktan kablosuz olarak köpeği pek çok komut yardımıyla kontrol edebiliyorsunuz. Bu elbette sadece bu fuar için planlanmış bir gösteriydi. Bunu farklı cihazlarda ya da beyaz eşyalarda kullanmak olası.”

KoçSistem ‘Sistem Odası’ ile Bilgi Teknolojilerini İş Dünyasına Açıyor

KoçSistem, Bilişim Fuarı’nda gündemine şirketlerin ana işe odaklanmalarını sağlayan ‘dış kaynak kullanımı’ konusunu taşıdı. e-dönüşüm Grup Yönetmeni **Barış Öztok** Bilişim Fuarı’ndaki uygulamalarından bahsetti: “Biz fuarda, sistem odası altyapısı ile yer aldık. Sistem odası altyapısında hem network platformu, hem üstündeki sunucular, veri depolama alanları ve yedeklemeleri gösterdik. Konsept olarak baktığımızda, tüm kullanıcılara veya şirketlere sunulan hizmetin çekirdeğindeki bu sistem entegratörü kimliğini vurgulamak için böyle bir sunum tarzını seçtik.”

Apple Bilkom: Dijital Teknolojilerin Zirvesi

Bilkom, Tüketici Pazarı ve Pazar Geliştirme Uzmanı **Turgay Sağol** fuarda dijital yaşamı vurguladıklarını ifade etti: “Bu seneki fuarın konsepti



Bilişim Fuarı’nda Apple Bilkom, Unix tabanlı yeni Mac OS X işletim sistemi Jaguar’ı tanıttı.

Apple’ın dünyada vurguladığı gibi dijital yaşam idi. Biz de fuar konseptinde dijital yaşamı ön plana çıkarttık. Profesyonel bölümümüzde dijital video ve dijital ses sistemleri, eğitim bölümümüzde de eğitim kurumlarında kullanılabilen eğitim makinalarına yakın çözümler, öğretmenler ve okullar için büyük bir özgürlük sağlayan kablosuz sınıf gibi uygulamalar vardı. Fuarda, Apple’ın **Unix** tabanlı yeni işletim sistemi **Mac OS X** ve Unix tabanlı, 1U başına neredeyse yarım terabyte depolama alanına ve 630 gigaflop-luk işlemci gücüne sahip olan, kullanıcılara limitsiz lisans olanağı sunan yeni rack sunucusu **Xserve**’i da tanıttık.”

Koç Bryce, Sanal Eğitimde İddialı

Koç Bryce, daha az maliyetle daha çok öğrenme imkanı sunan e-learning uygulamalarını Bilişim Fuarı’nda tanıttı. Fuar boyunca “**learh-linc**” canlı sınıf platformunun yeni sürümü tanıtıldı. **yenibir.com** işbirliği ile kurulan Türkiye’nin ilk **Sanal Akademisi** de Bilişim Fuarı’nda açıldı. Sanal Akademi’de Türkiye’nin bilgi teknolojileri konusunda ihtiyaç duyduğu uzman elemanlar yetiştirilmesi planlanıyor.

Burak Tezcan

K Ç YCE

K ç.n t



Devlet Bilişim Sektörüne Destek Olmalı

Avrasya'nın en büyüğü olduğunu öğrendiğim bilgi ve iletişim teknolojileri fuarı **CeBIT Bilişim Eurasia**'yı dolaşırken beni en çok devletin varlığı sevindirdi.

Tamam, 'e-devlet konseptinin altı çok dolu değildi' diyebilirsiniz, 'e-devlet diye fuarda gördüğümün, bilgilerin elektronik ortama geçirilmesinden ibaret' olduğunu söyleyebilirsiniz ama yine de devlet, 1500 metrekairelik bir alanda e-devlet çalışmalarının hangi aşamada olduğunu sergileme uğraşı verdi. Ben bu çabaları (her ne kadar seçimin etkisi de olsa) takdir ediyorum. Yeterli mi diye sorarsanız, ne yazık ki cevabım koca bir hayır. Yine de bilişimde yer almaları olumlu bir gelişmeydi. Kamunun bilişim harcamalarında komik rakamlardan olması gereken rakamlara bir an önce ulaşması için siyasilerin biraz daha gayret göstermesi şart. En azından fuarda görünmek için harcadıkları performansın birazını gösterecekler sanırım yeterli olacak. Düşünsenize, **Avrupa Birliği** ülkelerinde kamunun ortalama bilişim yatırımı kişi başına 160-170 Euro'yu buluyor. Ne yazık ki bu rakam Türkiye'de kişi başına 8 ila 10 Euro arasında gidip geliyor.

Ankara Destek Vermeli

Aradaki farkın ne kadar büyük olduğu ortada. Avrupa Birliği'nden gelen haberlere bakılırsa, AB ülkeleri e-Europe eylem planı çerçevesinde belirlenen hedeflerin şimdiden yüzde 55'ine erişmeyi başardı. AB'nin hedefi, Avrupa'nın dünyanın en rekabetçi ve bilgiye dayalı ekonomisi haline gelmesi. e-Europe ile vatandaşlara yönelik pek çok kolaylık hayata geçirilecek. Örneğin, vatandaş gelir vergileri (bildirim ve tebligatları), iş kurumları aracılığıyla iş arama, pasaport ve sürücü belgesi gibi kişisel belgeler, araç kayıt belgeleri, inşaat izinleri, polis ihbarla-

rı, doğum ve evlilik sertifikaları talep ve başvuruları, üniversite ve yüksek eğitim kayıtları, adres değişikliği tebligatı gibi pek çok hizmeti elektronik ortamda yapabilecek. e-devleti de beraberinde getiren e-Europe'un sağlayacağı avantajlar burada yazmakla bitmez. Önemli olan AB'nin bu çalışmalarına Ankara'nın bir an evvel kanallara girmesi.

Öyle şu anda olduğu gibi adam başı 10 Euro harcayarak hiçbir zaman rekabetçi ve bilgiye dayalı bir ekonomiye sahip olmayacağımız ortada. Bir an önce bilişime daha fazla yatırım için harekete geçmeli. Bir krizden ötekine koşar adım giden bir ülkede yaşadığımızdan, Türkiye'nin bilgi teknolojileri geçen yıl yüzde 37, iletişim teknolojileri pazarı da yüzde 28 gibi büyük oranlarda daraldı. Ankara bu gerçekleri göz ardı etmemeli ve geleceğimiz için stratejik öneme sahip bu sektöre gereken desteği vermeli diye düşünüyorum.

Bilişim Fuarı'na dönecek olursam, insanın içinden 'Allah yaklaşan seçimlerden razı olsun' diyesi geliyor. Yoksa başta Başbakan **Ecevit**, Başbakan Yardımcısı **Yılmaz** ve diğer siyasi parti liderlerini böylesine top yekün fuarda göremezdik diye düşünüyorum. Bir oyun bile altın değerinde olması, bu yıl popülaritesini daha da artıran Bilişim Fuarı'nı siyasiler için de cazip hale getirdi. Dilerim bilişim Ankara'nın öncelikli gündem maddeleri arasında girer.

165 Bin Ziyaretçi

Ne düşünürsünüz bilemem ama ben Türkiye'nin genç nüfusundan çok umutluyum. Öyle ya da böyle, onlar sayesinde Türkiye bu konuda gereken adımları atacaktır. Fuar bence bunun çok güzel bir kanıtıydı. Bu yıl 11'inci düzenlenen ve adı da CeBIT Bilişim Eurasia olarak değişen fuarı tam 165 bin kişi ziyaret etmiş. Fuar organizasyonunu yapan **Interpro**'nun açıklamalarına göre, 54 ülkeden gelen yabancı ziyaretçi sayısı da bine ulaşmış. Hiç fena değil diye düşünüyorum. Fuara

katılan 12 ülkeden 43'ü uluslararası, toplam 900 şirketin yeniliklerini, ürünlerini tanıtmak için büyük bir çaba içerisinde olduklarını dolaşırken gözlemledim.

Kamu kuruluşları özel sektörün ihtişamı yanında sönük bir görüntü veren standlardaydılar ama e-devlete yönelik çalışmalarını vatandaşa duyurmak için büyük gayret saffettiler. **Afet İşleri, Başbakanlık, Bağkur, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Maliye Bakanlığı, SSK, Türkiye İş Kurumu** stand kuran kamu kuruluşlarından bazılarıydı. Kamu kuruluşlarının kendilerini anlatmak gibi bir derterleri şimdiye kadar hiç olmamıştı. O nedenle fuarda **SSK** Genel Müdür Yardımcısı'nın büyük bir heyecanla web sayfalarıyla ilgili gelişmeleri ve interaktif çalışmaları anlatması beni sevindirdi.

SSK'nın Web Sayfası 4. Sırada

SSK'nın interaktif web sayfası, **Uluslararası Sosyal Güvenlik Kurumu**'na kayıtlı 206 web sayfası arasında **Amerika, Fransa** ve **İtalya**'dan sonra dördüncü sırada yer aldığını öğreniyorum. Şimdiye kadar 50 bin kişinin tık yaptığı siteden anında kişisel bilgilere ulaşılması mümkünmüş. Sigorta dökümü için birkaç gün SSK'ya gittiğim ve tozlu raflardan benim dosyama ulaşmalarını beklediğim zamanları hatırlıyorum. Vatandaşın artık bu bilgilere bir tık ötede olması ne güzel.

Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı'nın bilişim teknolojilerinden yararlanarak, alternatif ürün ile çiftçi arazilerinin güncelleştirilmesi ve elektronik ortama aktarılması çalışmalarının da ne aşamada olduğunu, bakanlığın fuar alanında kurduğu standlardan takip etme fırsatı bulduk.

Özetle, e-devlet için kamuda bir gayretin olduğunu söyleyebiliriz. Ancak hala Avrupa Birliği'nin geldiği noktaya ulaşmaktan çok uzagız. Dilerim bu durum Türkiye'nin geleceği için büyük önem taşıyan 'seçimler'den sonra hızla değişme yoluna gider.

Şelale Kadak



Soldan Sağa: Turizm Bakanı Mustafa Taşar, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Semabat Arsel, New York Belediye Başkanı Michael Bloomberg, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ali Müfit Gürtuna ve Amerika Büyükelçisi Robert Pearson

New York Belediye Başkanı, Rahmi M. Koç Müzesi'ni Ziyaret Etti

Istanbul, tarihinde ilk kez bir New York Belediye Başkanını ağırladı. New York Belediye Başkanı **Michael Bloomberg**, Topkapı Sarayı'nda açılan "Gerçek Renkler: Amerikan Ruhuna Meditasyon" sergisini gezdikten sonra, 21 Eylül 2002 Cumartesi günü, **Rahmi M. Koç Müzesi**'ni ziyaret etti. **Koç Holding** Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**'un evsahipliğinde, onuruna verilen kokteyl ve yemeğe katılan Bloomberg, müzenin geçtiğimiz Temmuz'da açılan yeni bölümü ve **Lengerhane**'yi de gezdi. Seçkin konukların yanı sıra, Turizm Bakanı **Mustafa Taşar**, İstanbul Belediye Başkanı **Ali Müfit Gürtuna**,

dünyaca üne sahip plak şirketi **EMI Records**'un sahibi **Ahmet Erteğün** ve ünlü pop sanatçısı **Tarkan**'ın da katıldığı gecede davetliler, **Erdoğan Gönül Galerisi**'nde gerçekleştirilen yemekte biraraya geldiler. Turizm Bakanı Taşar, geceye ev sahipliği yapan Rahmi M. Koç'a, onur konugu New York Belediye Başkanı Michael Bloomberg'e ve Türkiye'nin tanınmasına yaptığı katkılardan dolayı Ahmet Erteğün'e plaket sundu. Rahmi M. Koç ile birlikte, müzede bulunan klasik otomobilleri, **Sultan Abdülaziz**'in Avrupa Seyahati'ni gerçekleştirdiği **Saltanat Vagonu**'nu, tarihi **Kadıköy-Moda** tramvayını ve müzede bulunan çok sayıda eseri ilgilie inceleyen Bloomberg, müzeyi çok beğendiğini ve Türkiye'de gösterilen konukseverlikten çok etkilediğini ifade etti.



Turizm Bakanı Mustafa Taşar, (sağda) geceye ev sahipliği yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç ile (ortada) ile Türkiye'nin tanınmasına yaptığı katkılardan dolayı, EMI Records'un sahibi Ahmet Erteğün'e plaket sundu.



Michael Bloomberg'in kızı Emma Bloomberg ünlü pop sanatçısı Tarkan ile birlikte.

Ölçülemeyen Hiçbir Şey Yönetilemez!

“Koç Holding İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi” kapsamında üst düzey yönetim kademeleri için hayata geçirilen Yönetici Performans Yönetim Sistemi (YPYS), elektronik ortamda uygulanmaya başlandı. Sisteme diğer insan kaynakları uygulamalarında olduğu gibi İK Rehberi içinden ulaşıyor

Koç Holding İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi kapsamında yer alan beş projeden biri olan Yönetici Performans Yönetim Sistemi (YPYS), üst düzey yönetim kademeleri için Ağustos ayı itibariyle elektronik ortamda hayata geçirildi. Orta kademe çalışanlar için şirketlerin inisiyatifine bırakılmış olan bu sisteme, diğer İnsan Kaynakları uygulamalarında olduğu gibi, İK Rehberi içinden ulaşıyor. Koç Topluluğu yöneticilerinin performanslarını ortak ilkeler çerçevesinde objektif bir şekilde değerlendirmek için oluşturulan Yönetici Performans Yönetim Sistemi, bu yıl ilk kez tüm Topluluk şirketlerinin katılımıyla uygulanacak.

Üst Düzey Yöneticilerin Dışındaki Tüm Beyaz Yakalılar için PY/G Sistemi Uygulanacak

YPYS sisteminin bir devamı olarak, “Ölçülemeyen hiçbir şey yönetilemez” düşüncesinden hareketle, Koç Bilgi Grubu ve Koç Holding İnsan Kaynakları işbirliğiyle YPYS kapsamı dışında kalan tüm beyaz yakalı Topluluk çalışanlarına ise “Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi (PY/G)”nin uygulanması planlanıyor.

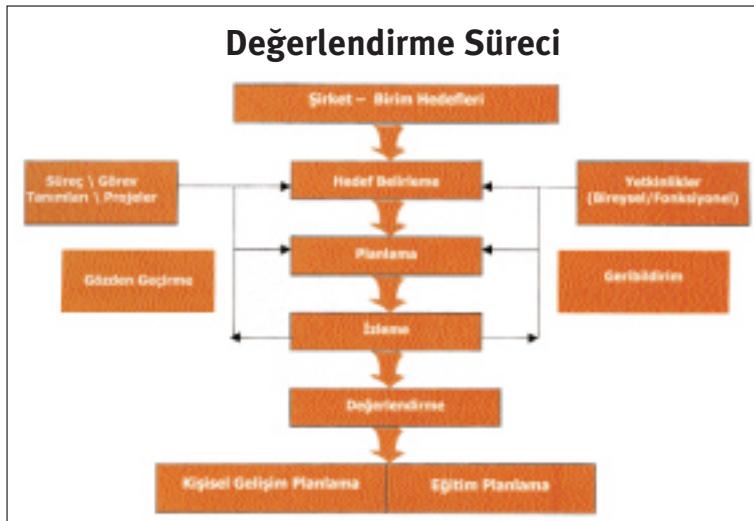
2002 döneminde uygulanması için hazırlıklar yapılan sisteme geçiş için tüm altyapı çalışmaları tamamlandı. Dış Ticaret Grubu da sisteme destek verdi.

Topluluk Hedeflerini Çalışanların Hedeflerine Dönüştürmek

Peki, Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi nedir?

Bu sistem, çalışanlar bazında hedef belirleme, geribildirim verme, iş sonuçları, yetkinlik değerlendirme ve gelişim planlama alt süreçleriyle Koç Holding/şirket hedeflerinin, birim ve çalışan hedeflerine dönüştürülüp takip edilmesini sağlıyor.

Bir başka deyişle, şirket/Koç Holding hedefleri ile insan kaynakları yönetim sürecini birleştiren bir ana sistem olma özelliğine sahip. Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi'nin amaçlarını genel olarak, çalışan ve Koç Holding/şirket hedeflerini birbiri ile uyumlu hale getirmek ve yıllık Koç Holding/şirket hedeflerini çalışanlara benimsetmek şeklinde özetlemek mümkün.



Bu amaçların doğrultusunda da objektif bir bireysel performans ölçümü ve değerlendirmesinin yapılabilmesi hedefleniyor.

Böylece, tüm Topluluk çalışanlarına, ortak bir yöntem ve standart kullanarak değerlendirilme imkânı sağlanıyor.

Hedef Belirleme Süreci...

“İş” ve “Yetkinlik” olarak ikiye ayrılan hedefleri belirlemek, Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi’nin en önemli aşaması.

Değerlendirme Süreci...

Hedefler, organizasyonun ağaç mantığı içerisinde kademeler halinde aşağıya doğru indirgenerek dağıtılıyor.

Değerlendirme ise,

İş Hedefleri 60

Yetkinlik Hedefleri 30

Yönetici takdiri 10 puan olmak üzere; toplam 100 puan üzerinden yapılıyor. Uygulamaya yönelik iki farklı alternatif geliştirildi:

Birinci Alternatif

Her pozisyon için, bir dönemde en fazla 5, en az bir iş hedefi ile en fazla iki ve en az bir yetkinlik hedefi değerlendirmeye alınacak.

İkinci Alternatif

Pozisyonlara göre iki farklı performans değerlendirme formu tasarlandı:



Yönetici Performans Yönetim Sistemi’ni geliştiren ekip: (soldan sağa) Eylem Arsal, Gül Tok, Kına Demirel, Hakan Onel, Şerife Ömür ve Nursel Ölmez Ateş

- Bir dönem içinde en fazla beş, en az 1 iş hedefi; iki yetkinlik ve bir ortak değer ölçüldüğü değerlendirme formu,

- Yedisi zorunlu, üçü isteğe bağlı olmak üzere toplam 10 bilgi, beceri ve davranış ölçen performans kriterinin ölçüldüğü değerlendirme formları

Pilot Uygulama Koç Holding ve Koç Bilgi Grubu’nda Başlıyor!

Sistem, pilot uygulama olarak **Koç Bilgi Grubu** ve Koç Holding’de ha-

Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi’ni, çalışanlar ile Koç Holding/şirket hedeflerini birbiriyle uyumlu hale getirmek ve yıllık Koç Holding/şirket hedeflerini çalışanlara benimsetmek şeklinde özetlemek mümkün

Performans Yönetim/Geliştirme Sistemi’ni oluşturan ekip: (soldan sağa) Eylem Arsal, Özlem Özbatur, Senay Kızılkaya, Şerife Ömür, Berrin Tavman ve Ürper Kırdar



yata geçirilecek. Aralık 2002’de ise dönem değerlendirmesi yapılarak Koç Topluluğu İnsan Kaynaklarına Yön Verme Projesi kapsamında çalışmalarını tamamlayan, ücret sistemi modülünde kullanılacak.

Uygulama sırasında oluşabilecek problemler ve önerilerin dikkate alınmasıyla sistemde revizyonlar gerçekleştirilecek ve 2003 yılında İK Rehberi’ne entegre edilerek diğer Koç Topluluğu şirketlerinin kullanımına sunulacak.

küresel vizyon

İkinci El Ticari Araca İnternette Yeni Piyasa

Hayata geçirdikleri e-dönüşüm projesiyle İnternette 1 milyon Dolarlık ikinci el ticari araç piyasası oluştuğunu belirten **Otoyol Pazarlama Bilgi İşlem ve Proje Koordinatörü Yusuf Ziya Koç**, projeleri hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

• Projenin şirketinize sağladığı katma değerler neler?

Müşteri, bayi memnuniyeti ölçülmesi oldukça zor bir konu. Bayilerimizin, yüzlerce sayfalık yedek parça fiyat listelerinden kurtulması, sipariş ve garanti formlarını faksalamaktan kurtulmaları, ellerindeki ikinci el araçları tüm Türkiye ile paylaşmaları, sayabileceğim önemli katma değerler arasında yer alıyor.

• e-dönüşüm projelerinin size sunduğu mali avantaj nedir?

Bu projelerin gerçekleştirilmesiyle, İnternette yaklaşık 1 milyon Dolarlık ikinci el ticari araç piyasası oluştu. Bayilerin bu pazara araçlarını koymaları için hiç bir zorlayıcı yöntem kullanılmadı ve bayilerimiz tamamen gönüllü bir katılımda bulundu.

Ayrıca formların tekrar girilmemesi nedeniyle çok ciddi anlamda mali tasarruflar sağladık. "Sinerji 2001 Projesi" ile yaklaşık 500 bin Dolarlık bir tasarruf sağladık. Projemizin hayata geçireceğimiz yeni bölümleri ile birlikte, bu rakamın daha da artmasını hedefliyoruz.

• Intranet ortamında gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

1998 yılında şirketimiz **Koç Sistem**'e kendi ihtiyaçlarına yönelik ve tüm iş süreçlerini kapsayan bir program yazdırdı. Böylece veri tabanımız merkezileşti. "**Bayi Portalı**" ile İnternet üzerinden birçok süreci paylaşım verimli-



Otoyol Pazarlama Bilgi İşlem ve Proje Koordinatörü Yusuf Ziya Koç: "Sinerji 2001 Projesi" ile yaklaşık 500 bin Dolarlık bir tasarruf sağladık."

liği artıran **Otoyol Pazarlama**, kendi çalışanlarına yönelik **op@azweb** projesini de devreye aldı. Tüm bu çalışmaların yanı sıra, ana üreticimiz **Otoyol Sanayi** ile mali işler, lojistik ve satın alma konuları gibi iş süreçlerinde her türlü kaynak tasarrufunu sağlama-ya yönelik "**Sinerji 2001 Projesi**" ise geçen sene hazırlandı ve 2002 yılı başından itibaren de devreye alındı. "Bayi portalı" olarak çalışan **opaz@bis** ile tüm bayiler ellerindeki ikinci el araçları ve mal fazlası yedek parçalarını

paylaşıyor. Aynı zamanda, MIS projesi ile araç satış, yedek parça ve satış sonrası gibi süreçlerde yer alan sipariş, garanti, satış gibi işlemleri doğrudan gerçekleştirebiliyor. **op@azweb** olarak adlandırdığımız "Çalışanların Portalı" ile satınalma, araç talep, görev, izin ve harcırah gibi süreçleri de elektronik ortama taşındık.

• Geleceğe yönelik farklı projeleriniz var mı?

Şu anda çalışmalarımızı **CRM** (Müşteri İlişkileri Yönetimi) üzerinde yoğunlaştırdık. Bu proje ile farklı yerlerde toplanan bilgileri tek bir veri tabanı üzerinde toplayarak merkezileştirmeyi amaçlıyoruz.

Ayrıca Koç Holding ortak çağrı merkezinin devreye alınması ile müşteri ilişkilerini de merkezileştireceğiz. Ayrıca **op@azweb** projesi kapsamında, ISO 9000 prosedürlerinin elektronik ortama taşınması, bayi ve şirket eğitim takibinin elektronik ortamda sağlanması ve bunların bayi ve çalışanlar ile paylaşılmasını planlıyoruz.



Arçelik, Beyaz Eşya Markası Arctic'i Satın Aldı

Arçelik, Romanya'nın önemli beyaz eşya markası **SC Arctic**'in çoğunluk hissesini satın aldı. Arçelik, kalan hisselerinin de alınması için Romen hissedarlara çağrıda bulundu. Şirketin yüzde 100'ü için toplam 20 milyon dolarlık teklifte bulunan Arçelik, alınacak hisselerle ait ödemelerin tamamını **Hollanda**'da yerleşik şirketi **Ardutch** tarafından yapmayı planlıyor.

Dünya Markası Olmak

Arctic'in hisselerinin alınmasını vizyon ve hedefleri için iyi bir fırsat olarak değerlendiren Arçelik Genel Müdürü **Nedim Esgin**, şu açıklamayı yaptı: "Tanınan marka, yeni pazar payı, rekabetçi üretim maliyeti, ek kapasite imkanı. Tüm bunlar 'dünya markası' olma hedefimize katkı sağlayan değerler. Şu anda sadece soğutucu markası olan Arctic'i beş yıl içinde tüm beyaz eşya gamını satar hale getireceğiz." Şirketin yıllık kapasitesini 4 yıl içinde 750 bin adede çıkarmayı planladıklarını belirten Esgin, ağırlıklı olarak Doğu Avrupa pazarını hedefledikleri Arctic yatırımının bu pazarlar için lo-

Arçelik, Almanya, İngiltere ve Avusturya'dan sonra şimdi de Romanya'nın en önemli beyaz eşya markası Arctic satın aldı

jistik maliyet avantajı da sağlayacağını söyledi. Arctic'in tüm ülkeye yayılmış satış ve servis teşkilatı bulunuyor. Yıllık üretim kapasitesi 350 bin buzdolabı olan Arctic, üretiminin yüzde 55'ini ağırlıklı olarak Doğu Avrupa ülkelerine ihraç ediyor. Şirket, iç pazarda yüzde 45'lik pazar payıyla buzdolabı alanında liderliğini koruyor. Arctic markasının bilinirliği ise yüzde 96. Arctic'in, 2001 yılı cirosu ise 41 milyon Euro...

Arçelik Yurtdışı Satışlarını %41 Artırdı

Arka arkaya gerçekleştirdiği marka ve şirket alımlarıyla uluslararası konumunu güçlendiren Arçelik, 2002'nin ilk 8 ayında yurtdışı satışlarını %41 artırdı. Geçen yıl Ocak-Ağustos döneminde; yurtdışı satışlardan 178 milyon Euro gelir elde eden Arçelik, bu yılın aynı döneminde yurtdışı gelirlerini 251 milyon Euro'ya çıkardı. Arçelik'in Ağustos ayında gerçekleştirdiği yurtdışı satışlar ise 41 milyon Euro oldu. 2001'in Ağustos ayında 25 milyon Euro yurtdışı satış yapan Arçelik, böylece Ağustos ayı yurtdışı gelirlerini de %64 artırmış oldu.

Mutfaklar Arçelik ile Renkleniyor

Arçelik, ürün gamına dahil ettiği üç yeni ürünle Türk insanının hayatını kolaylaştırmaya ve mutfakları renklendirmeye devam ediyor. **D 350 F Ankastre Fritöz**, 40-200°C arasındaki ayarlanabilir termos-tatı, temizlikte kolaylık sağlayan çıkarılarak yıkanabilen iç haznesi ile 2.7 kg'lık bir kapasiteye sahip.

D 340 B Ankastre Barbekü, 11 farklı kademede ızgara yap-

abilme imkânı, ısıyı üzerinde çok iyi biriktirebilen, çabuk ısınıp geç soğuyan, pişirme sırasında oluşan kokuları yok eden, su ile de pişirme yapılmasına imkan tanıyan INOX ızgara kazanı ve kolaylıkla çıkarılabilen ve bulaşık makinesinde yıkanabilir emaye ızgarası ile barbekü tutkunlarının tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor.

Arçelik ürün ailesine katılan bir yeni ürün de, **O 716 D Ankastre Ocak**... Dört gözü gazlı ankastre ocak, düğmelerinin çevrilmesi ile otomatik olarak ocak gözlerinin ateşlenmesini sağlayan düğmeden ateşleme özelliğine sahip.



Tüketim

Migros, Şarap Sever Müşterilerini Geleneksel Bağbozumu Turu ile Ödüllendirdi

Migros, alışveriş yapanlar arasında en çok şarap tercih eden 128 Migros müşterisini, bu yıl ilk defa **Doluca, Sevilen** ve **Kavaklıdere**'nin "Bağbozumu Tur"larına götürerek onlara farklı ve keyifli bir haftasonu yaşattı.

Şarabın Hikayesi

Bağbozumu Turu'na katılan şarap seven Migros müşterileri, özel tasarıma sahip otobüslerle hareket ederek, özenle seçilmiş bir mönüyle öğ-

le saatlerinde üretim tesislerine ulaştılar. Turda şarap üretim tesislerinde şarap yapımı hakkında geniş bilgi edinen misafirler, uzmanlardan üzümden şaraba geçiş hikâyesini dinlediler.

Üzümlerin tesislere kamyonlarla gelişini, pres edilmesini, üzüm şırasının alınışını ve fermantasyon sonucu şaraba dönüşümünü gören Migros tüketicileri, üreticilerin olağanüstü kavını gezdiler.

Kültür gezilerinde şarapseverler, üre-

ticilerin bağları arasında gezerek şarabın hammadesi üzümün farklı çeşitlerini de tatma fırsatı buldular.



Tüm Öğrenciler Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nde!

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi yeni eğitim döneminde, öğrenci ve veliler için, 5-15 Eylül tarihleri arasında, **İstanbul Cumhuriyet Eğitim Müzesi** ile **Flo, Çarşı** ve **Toys'R'us** mağazalarının iş birliğiyle geniş çaplı bir "Okul Açılış Fuarı" düzenledi. Fuar kapsamında öğrencilere geç-

mişteki eğitim hayatını yansıtabilmek ve velileri öğrencilik dönemlerine götürebilmek için, Cumhuriyet öncesi ve sonrasında kullanılmış olan ve birer antika değeri taşıyan eğitim araç - gereçleri çeşitli nostaljik senaryolar halinde sergilendi ve tüm öğrencilere sürpriz armağanlar sunuldu.

Efsanevi Motorsikletler, Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nde

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nde, 19-29 Eylül tarihleri arasında açılan motorsiklet sergisi büyük ilgi gördü.

Migros Beylikdüzü

Alışveriş Merkezi, motorların efsanesi olan nostaljik **Harley Davidsonlar**'ı, motor tutkunları ile buluşturdu.

Alışveriş merkezinin iç mekânında 16 adet **Harley Davidson**, kurulan etkileyici dekorlarla ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Haftasonları, Alışveriş Merkezi'nin ziyaretçi sayılarında, %60'a varan artış da

Türkiye'de motorlara olan ilginin oldukça büyük olduğunu gösteriyor.



Yeni TAT Ketçaplı Ruffles

Ketçap sektörünün lider markası **Tat** ve çerez pazarının lider ismi **Frito Lay** işbirliği ile üretilen yeni **Tat Ketçaplı Ruffles**

les piyasaya sunuldu. Yeni Tat Ketçaplı Ruffles, tırtıklı patates cipsi keyfini ve Tat Ketçap lezzetini bir arada sunuyor.

Tat Ketçaplı Ruffles, yemeklerini, özellikle de patates kızartmalarını ketçap ile lezzetlendirmek isteyenlere lezzetli bir alternatif öneriyor.



sektörel vizyon

Pastavilla 10 Yaşında!

1992 yılında makarna sektörüne hızlı bir giriş yapan Pastavilla'nın 10. Kuruluş Yıldönümü, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç'un da katıldığı özel bir kokteyle kutlandı

Pastavilla, 10. Yıl Kuruluş Yıldönümü vesilesiyle, 14 Eylül 2002, Cumartesi günü bir kokteyl düzenledi. Efes Celsus Kütüphanesi'nde düzenlenen kokteyle, **Koç Holding**

Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, Tüketim Grubu Başkanı **Hasan Yılmaz** ve Pastavilla Genel Müdürü **Cemali Kırmızıoğlu** katıldı. Kokteylde, bir konuşma yapan Rahmi M.

Koç, Pastavilla'nın Koç Topluluğu'na 1992 yılında katıldığını ve makarna sektöründe önde gelen bir şirket olduğu belirterek, markanın 10. Yılı kutlaması nedeniyle İzmir'de bulunmaktan memnunluk duyduğunu ifade etti. Pastavilla Genel Müdürü Cemali Kırmızıoğlu, Pastavilla'nın 10. Yıl Kuruluş Yıldönümü'nü kutlamalarından duyduğu memnuniyeti ifade ederek, sadece faaliyet gösterdikleri gıda sektöründe değil,



Pastavilla Genel Müdürü Cemali Kırmızıoğlu yaptığı konuşmada Pastavilla'nın 10 yaşına basmasından duyduğu memnuniyeti ifade etti.

kültür, sanat ve spor alanlarında da yatırım yapmayı sosyal bir sorumluluk olarak gördüklerini ifade etti. Kokteylin ardından, **İzmir Devlet Opera ve Balesi**'nin katkılarıyla, **Efes Antik Tiyatro**'da gerçekleştirilecek olan **"Güz Gecesinde Napoli'ten ve Aryalar"** gösterisi ise yağmur nedeniyle iptal edildi.



Garantili Usta Servisi Koçtaş'ta

Koçtaş Usta Servisi birbirinden uzman elemanları ve ustalarıyla evleri ve ofisleri güzelleştirmek için ekonomik ve güvenilir çözümler sunuyor. Koçtaş Usta Servisi'nden yararlanmak isteyenler, tüm **Koçtaşlar**'da yer alan montaj bankalarında yetkililerden ihtiyaçlarının ne kadar sürede çözüleceğini ve yaklaşık maliyetini öğrenebiliyor. Uzmanlar, kararlaştırılan tarih ve saatte gerekli işlemi yaptıktan sonra, çalıştıkları mekânı temizleyerek teslim ediyorlar.



Koçtaş Mobilya Şenliği!

Koçtaş, hem kendi ithalatı olan hem de yerli firmalardan tedarik ettiği yeni ürünlerle mobilya sezonunu açtı. Okulların açılması ile birlikte, 99 Milyon TL'den başlayan genç yatak odası takımları, 24 Milyon TL'den başlayan bilgisayar ve çalışma masalarının yanı sıra, öğrenci koltukları, kitaplık ve kütüphane gibi pek çok ürün çeşidi her bütçeye uygun fiyat alternatifleri ile birlikte Koçtaş'ta satışa sunulmaya başladı. Okul mobilyala-

rının yanı sıra, bir evin genel ihtiyacı olan çeşitli renk ve ölçülerde gardıroplar, masa ve sandalyeler, komodin ve şifonyerler de çok uygun fiyatlarla tüketicileri bekliyor. Üstelik, **Koç Topluluğu** çalışanlarına %10 indirim uygulanıyor.



Koç Üniversitesi Öğrencilerinin Uluslararası Başarısı

7 -10 Eylül tarihleri arasında Kırgızistan'da düzenlenen Uluslararası Münazara Yarışması'nda **Koç Üniversitesi** Ekonomi bölümü öğrencisi **Onur Mumcu** ve **Uluslararası İlişkiler/Sosyoloji** bölümü öğrencisi **Savaş Karataşlı** büyük bir başarı kazanarak ikinci oldu. Onur Mumcu, yarışma ile ilgili izlenimlerini bizlerle paylaştı:

• **Katıldığınız bu yarışma hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Turnuvaya ağırlıklı olarak Orta Asya ülkeleri katıldı. **Kazakistan, Tacikistan, Kırgızistan, Rusya ve Özbekistan**'dan çok sayıda takım vardı. Ayrıca, **Polonya, Belarus**'tan da katılım oldu. 32 takım içerisinde tek Türk takımı bizdik.

Yarı final ve final olarak düzenlenen münazaralar, Rusça ve İngilizce dillerinde düzenlendi. Finalde, Orta Asya'da **Amerika ve Birleşmiş Milletler**'in varlığı konusunda bir münaza-

ra düzenlendi. Savaş ve ben, bu konuya getirdiğimiz argüman ve yaklaşım ile ikinciliği elde ettik. Aynı zamanda, yine yarışma kapsamında **"Best Speaker/En İyi Konuşmacı"** ödülünün de sahibi olduk.

• **Yarışma vesilesiyle, Türkiye Cumhuriyetleri'nden birçok öğrenci ile bir arada oldunuz. Bu konuda izlenimleriniz neler?**

Orta Asya Türkiye Cumhuriyetleri, insanın Türkiye'de yaşayarak ne kadar şanslı olduğunu hissedebileceği ender ülkelerden biri. Burada Türkiye'ye karşı büyük bir hayranlık var. Herkes Türkiye'nin ne kadar demokratik, gelişmiş Müslüman ama Avrupalı bir devlet olduğundan bahsediyor. Bizim burada çok ayrıcalıklı ve el üstünde tutulduğumuzu da belirtmem lâzım. Türkiye Cumhuriyetleri'nde okuyan arkadaşlarımızla tanışmak ve onların düşüncelerini dinlediğimizde, bizim bu bölgede aktif bir politika iz-



Kazakistan Ramstore, Koç Üniversitesi öğrencileri Savaş Karataşlı ve Onur Mumcu'yu ağırladı.

leyerek çok şeyler elde edebileceğimizi gösterdi bize.

Orta Avrasya'da Yeni Liderler Doğuyor

Koç Üniversitesi'nde, 22 Temmuz-3 Ağustos 2002 tarihleri arasında, **CELA, East West Institute ve Uluslararası İşadamları Topluluğu**'nun ortak bir çalışması sonucunda, iş, hükümet, sivil toplum gibi iş alanlarında çalışan 40 profesyonel katılımıyla bir workshop düzenlendi.

Orta Avrasya bölgesinde yeni liderlerin çıkmasına katkıda bulunmayı ve uluslararası platformda liderlerin görüş alış verişinde bulunarak başarı ve gelişme için çalışmalarını amaçlayan programa eski Finlandiya Cumhurbaşkanı **Martti Ahtisaari** ve **Johnson and Johnson** Grup Başkanı **William D. Dearstyne** de konuk konuşmacı olarak katıldı. Katılımcılar, iki hafta süresince eğitim modülleri, vizyon geliştirme, yönetim ikilemleri gibi konularda kendilerini geliştirme olanakları buldu.

Koç İlköğretim Okulları'ndan Yeni Eğitim Yılına Merhaba...

16 milyon öğrencinin ders başı yaptığı 16 Eylül'de, **Vehbi Koç Vakfı** tarafından, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde yapılan 13 ilköğretim okulu da yeni eğitim ve öğrenim yılına "merhaba" dedi. 13 okuldan, İstanbul **Beylikdüzü Koç İlköğretim Okulu**'nda yapılan, yeni ders yılı açılış törenine katılan Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım**, öğrencilere yeni eğitim yılında başarılar diledi. En sosyal, en düzenli ve en devamlı öğrenciye ödülleri dağıtıldığı törene öğrenciler; şiir, konuşma ve coşkuyla renk kattılar.



Turizm ve İnşaat

Divan'ın Lokumları Dünyayı Fethetti

Divan Pastaneleri'nin birbirinden özel lokumları arasında yer alan fıstıklı lokum, limonlu, güllü, naneli, mokalı ve gerçek portakal kabuğu parçacıkları ile portakallı lokumlar; damak zevkini iyi bilenlerin aradığı özel bir lezzet sunuyor. Divan'ın Türk Lokumları, **Sellfridge, Harrods**

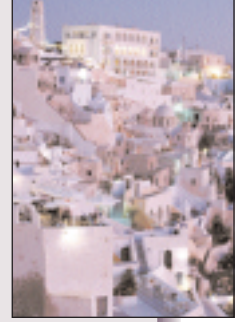


ve **Lafayette** gibi en büyük ve lüks alışveriş merkezlerinde satılıyor. Ayrıca Amerika'da da ilgi gören Divan Lokumu ülkesinin sınırlarına sığamayıp dünyayı fethetmeye

devam ediyor. Divan Lokumları 25 gr ve 500 gr veya 1 kg'lık ambalajlarda bulunuyor.

Setur'dan 29 Ekim'e Özel Tatil Fırsatları!

Setur, yaklaşan 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı için çok özel yurt dışı tatil programları hazırladı. **Londra, Venedik, Roma, Floransa, Paris, Barselona, Atina, Tunes, Rodos** ve **Dubai** gibi turistlerin ilgi odağı şehirlerin yanı sıra, **Uzakdoğu** ve **Yunan Adaları**'na düzenlenen tatil seçenekleri, üç günden on güne uzanan çok özel paketleri içeriyor. Gemi ile yolculuk yapmak isteyenler için de özel alternatifler sunulan turların fiyatları, 230 Euro'dan başlıyor.



Ayrıntılı bilgi için: (0216) 474 06 00

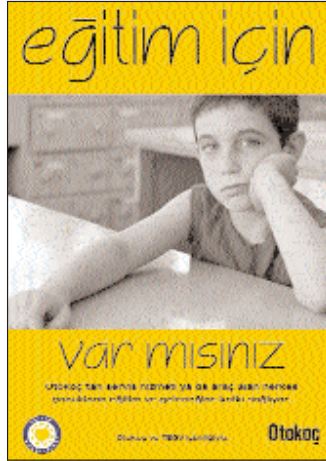
Yan Sanayii ve Diğer Otomotiv

“Eğitim İçin Biz Varız, Siz de Var Mısınız?”

Otokoç, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile ortak bir projeye imza attı. Otokoç'tan servis hizmeti ya da araç satın alan herkes, Türk çocuklarının eğitimine katkıda bulunarak, Türkiye'nin geleceğine yatırım yapıyor.

Eğitime Ek Kaynak

Otokoç'un eğitime verdiği bu destek; TEGV'nin Eğitim Parkları, Öğrenim Birimleri ve gezici Öğrenim Birimleri (Ateş Böcekleri) aracılığıyla ulaşılabilen tüm çocukların gelişimlerini destekleyecek ve çok yönlü eğitim olanaklarını artıracak yeni projelerin üretilmesine kaynak sağlayacak.



Mevcut spor ve açık alanlar, kütüphane, teknolojik gereçler ve öğrenme sürecinde etkin kullanılacak her türlü malzeme olanağı yaratılarak, çocukların daha güvenli, mutlu ve huzur dolu ortamlarda etkinliklerini gerçekleştirmeleri sağlanacak.

Otokoç, İkinci El Araçlara Değer Kazandırıyor

Otokoç

İkinci el kolaylık sistemi

İKS

Otokoç, ikinci el piyasası için, yeni ve işlevsel bir çözüm yarattı. Otokoç geliştirdiği **“İKS sistemi”** ile her marka ikinci el aracı “güvenle alıp, kolayca satma” rahatlığını sunuyor. Otokoç'tan ekspertiz raporlu, 100 noktada kalite kontrollü ve garanti sertifikalı ikinci el araçlar, kredili ödeme seçenekleri ile satışa sunuluyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Antalya, Samsun, Konya ve Eskişehir Otokoç şubelerinde uygulanan İKS sistemi kapsamında, her marka ikinci el otomobil ve ticari araçlar değerlendiriliyor.

Türkiye'nin İlk Uluslararası Yarış Otomobili: Fiat Palio Super 1600

Üretim teknolojisine ve AR-GE'ye yaptığı yatırımlarla pek çok ilke imza atan **Tofaş**, Türkiye'nin ilk uluslararası yarış otomobilini geliştirdi: **Fiat Palio Super 1600**.

5-8 Eylül 2002 tarihleri arasında **Antalya**'da düzenlenen **Anatolian Rallisi**'nde motor sporları tutkunlarına tanıtılan Fiat Palio Super 1600, Tofaş'ın teknolojik altyapısı ve bilgi birikimiyle uzun soluklu araştırma-geliştirme çalışmaları sonunda yaratıldı. Ana-

tolia Rallisi'nde, bu yılki İtalya şampiyonluğunu garantileyen Fiat pilotu **Pa-**

olo Andreucci ve co-pilotu **Anna Andreussi**'nin yönetiminde, öncü otomobil olarak görev yapan Fiat Palio Super 1600, 2003 yılından itibaren hem yurt içinde, hem de yurt dışında ralli parkurlarında start alacak.



“Iveco New Daily” Birmot'larda

Avrupa'nın en büyük panelvan kamyoneti yeni **Iveco New Daily**, üç farklı model seçeneği ile **Birmot Showroomları**'nda satışa sunuldu



Avrupa'nın en büyük panelvan kamyoneti **Iveco New Daily**, **Birmot Showroomları**'nda Türk sürücülerin hizmetine sunuldu.

15.6 m³ iç hacmi, güçlü ve esnek motoru ile en zor şartlarda dahi üstün performans gösteren Iveco New Daily, yakıt tüketimindeki 'cimriliği' ile ekonomik ol-

mayı da ihmal etmiyor.

Gerçek kamyon şasisi ile bir kamyon kadar sağlam olan Iveco'nun bu çok özel modeli, ağır çalışma koşullarına karşı güçlendirilmiş makas yapısı ile de bozuk yollardan etkilenmiyor.

Üç ayrı seçeneği bulunan Iveco New Daily, kolay yükleme özelliğine de sahip.

Koç Yönder'den Haberler...

Koç Yönder, üyelerinin bilgi ve birikimlerini Topluluk içi ve dışındaki şirketlere aktarmak amacıyla çalışmalarını sürdürüyor. Bu doğrultuda, **KOSGEB-İMES** Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezi ile işbirliği içinde Koç Yönder üyelerinin KOBİ'lerin eğitim ve rehabilitasyon programlarına aktif destek vermesi planlanıyor. Ayrıca, üniversite yönetimleriyle iletişime geçilerek, iş dünyası ile ilgili

Üyelerinin bilgi birikimini Türk iş dünyasına aktarmayı hedefleyen Koç Yönder bu doğrultuda bir dizi yeniliğe imza attı

birçok konuda seminerlerin düzenlenmesi hedefleniyor. Yeni üyelerin katılımıyla büyüyen Koç Yönder'de Müdür olarak görev başlayan **Feyza Pamuk** da Koç Yönder'in hedeflerine ulaşmasında aktif bir rol üstlenecek.

Koç Yönder, üyelerinin daha rahat bir ortamda çalışmalarını sürdürebilmesi amacıyla **Migros**, **Beko** ve **Koç Sistem**'in katkılarıyla, merkez ofisini yeniledi ve teknolojik alt yapı ile zenginleştirilmiş modern bir ortamda çalışmalarına başladı.



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, ekonomiye katkılarından dolayı bir plaket ile onurlandırıldı. Rahmi M. Koç (solda), plaketini TÜSİAD Yüksek İstişare Komitesi Başkanı Muharrem Kayhan'ın elinden aldı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç: “Müzecilik Çok Yönlü Bir Çalışma Gerektirir”

**TÜSİAD Yüksek
İstişare Komitesi
tarafından ekonomiye
katkılarından
dolayı bir plaket
ile onurlandırılan
Rahmi M. Koç, düzenle-
nen akşam yemeğinde
müzecilik
ve müzeciliğin
önemi ile ilgili bir
konuşma yaptı**

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**'a Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin (TÜSİAD) **Yüksek İstişare Konseyi**'nde, ekonomiye katkılarının dolayı bir plaket sunuldu. Rahmi M. Koç, 25 Eylül 2002 Çarşamba günü, **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde düzenlenen toplantının ardından verilen akşam yemeğinde bir konuşma yaptı. Koç, konuşmasında, müzecilik serüveninin dünü ve bugünü ile müzeciliğin gelişimi için atılması gereken adımlardan söz etti

Oyuncak Trenlerden Müzeciliğe...

Eski eserlere olan ilgisinin, babası

Vehbi Koç'un kendisine yurtdışından armağan olarak getirdiği oyuncak trenle başladığını ve 1958 yılında **Ford**'a yaptıkları bir ziyarette de **Henry Ford Müzesi**'nden çok etkilendiğini ve müze kurma fikrinin ilk tohumlarının da bu tarihlerde atıldığını ifade etti.

Rahmi M. Koç, konuşmasında “Henry Ford Müzesi beni çok etkilemişti. Türkiye’de Koç ürünlerini sergileyen bir sanayi müzesi kurma fikri de böyle doğdu. Daha sonra, bu fikrimi herkesle paylaştım. Birçok insan, bu projeyi sadece Koç ürünleri ile sınırlamamak gerektiğini belirtti. Ardından, dünyanın önde gelen müzelerini ziyaret ettik. Araştırmaları-

mızda, bu konudaki başarılı örneklerin her kesimden insana hitap edecek bir şekilde, çok farklı ürünler sergilediklerini gözlemledik. Bu doğrultuda da satın almaya başladık.”

Teşhirin de Bir Tekniği Var

Rahmi M. Koç, müzede sergilenen eserlerin teşhir edilmesinin de büyük bir önem taşıdığına dikkat çekerek “Bir müzede eserlerin en iyi biçimde teşhir edilmesi büyük önem taşıyor. Teşhir etmenin de bir tekniği var. Bu doğrultuda da, bir İngiliz uzmanın desteğini aldık. Bize teşhir tekniğini öğretti. Kendisinden objelerin aydınlatılması, hangi objelerin hangi kombinasyonla sergileneceği, objelere nasıl bir gölge verileceği gibi konularda bilgi aldık. Her eser alındığında araştırılması lâzım. Kim yaptı, nereden yaptı, planı var mı? gibi... Hatta, başka müzelerde ilgili eserler varsa, onları orijinaline en uygun şekilde restore edebilmek için onların gidip fotoğraflarını çektiyoruz.”

Rahmi M. Koç, müzenin devamlılığı için sağladıkları ek gelirler hakkında da bilgi verdi: “Rahmi M. Koç Müzesi’nin gelirlerinin büyük bir kısmı, müzenin içerisinde yer alan café, Fransız Bistrosu ve Halat Restoranı’tan geliyor. **Erdoğan Gönül Galerisi**’ni ise basın toplantısı, kokteyller ve sergiler gibi çeşitli organizasyonlar için kiraya veriyoruz. Ancak, elde ettiğimiz bu gelirler, yine de müzemizin kendi devamlılığını sağlaması açısından yeterli olmuyor.”

Halkla İlişkiler ve Pazarlama Faaliyetleri Çok Önemli

Rahmi M. Koç, müzelerin daha geniş kitlelere ulaşabilmesi için halkla ilişkiler ve pazarlama faaliyetlerine ağırlık verilmesi gerektiğine de dikkat çekti: “Her sektörde olduğu gibi müzecilikte de halkla ilişkiler ve pazarlama büyük önem taşıyor. Halkla ilişkiler ve pazarlama alanında çalışmalar yürütmüyorsanız, daha geniş kitlelere ulaşmanız pek mümkün olmuyor. Aynı zamanda



Her sektörde olduğu gibi müzecilikte de halkla ilişkiler ve pazarlama büyük önem taşıyor. Aksi takdirde geniş kitlelere ulaşmanız mümkün olmuyor

sosyal faaliyetlerde istediğiniz katılımı da sağlayamıyorsunuz.

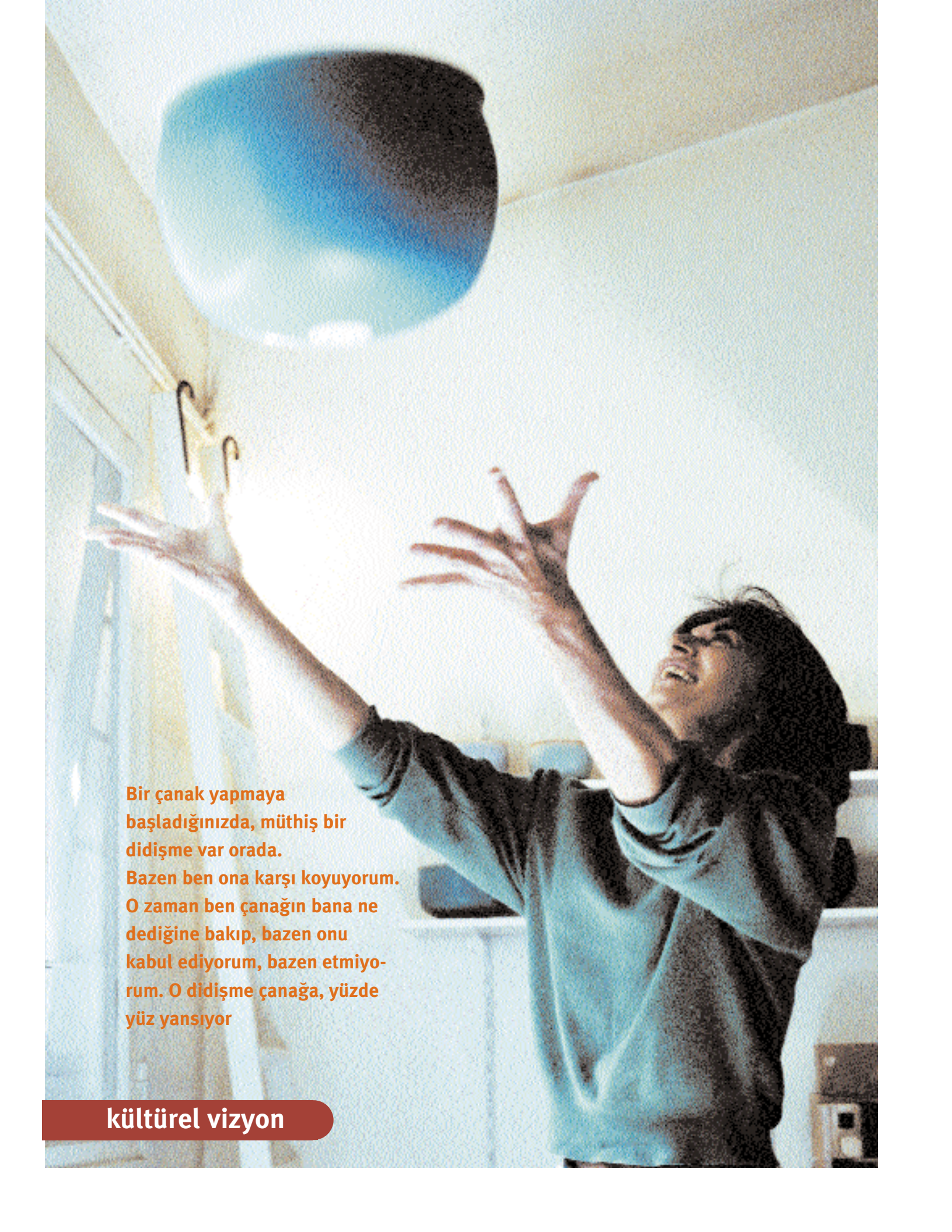
Rahmi M. Koç Müzesi’nde biz bu faaliyetlere çok önem veriyoruz. Zira, temel olarak hangi yaş grubu ve hangi sosyal gruptan olursa olsun, herkesi kucaklayacak ve herkesi ilgilendirecek eserlere yer vermeyi, dolayısıyla da müzemizden memnun ayrılmalarını sağlamayı hedefliyoruz.

Unutulmamalıdır ki, müzecilik çok

yönlü bir çalışma gerektiriyor. Müzemizde gördükleriniz tabiri caizse ‘iceberg’in tepesidir. Zira, esas olarak bu ice-berg’in görünmeyen tarafı; lojistiği çok önemlidir. Bir eseri bulmak, o eseri satın almak, finansmanını bir araya getirmek, gerektiğinde ithal etmek, restore etmek, tarihçesi hakkında bilgi toplamak, teşhir için ilgili düzenlemeleri yapmak, eserle ilgili bilgileri doğru aktarmak ve bu kadar nadide eseri bakımlı ve temiz tutmak hiç de kolay olmuyor.”



Sultan Abdülaziz’in Avrupa gezisinde kullandığı saltanat vagonu, müzenin en ilgi çeken eserlerinden biri...



Bir anak yapmaya
başladığınızda, müthiş bir
didiřme var orada.
Bazen ben ona karşı koyuyorum.
O zaman ben çanađın bana ne
dediđine bakıp, bazen onu
kabul ediyorum, bazen etmiyo-
rum. O didiřme anađa, yüzde
yüz yansıyor

kültürel vizyon

“İyi Bir Çaydanlık, Kötü Bir Heykelden Daha Değerlidir”

Alev Ebüzziya'nın “sihirli” çanakları İstanbul'da. Derin mavilerden sarının ‘şiddetli’ ve ‘ası’ tonlarına, gizemli siyahtan yeşile ve mercan kırmızısına sonsuz çeşitlilikteki renkleriyle herkese farklı duygular yaşıyor bu çanaklar. Kimilerine göre ‘çan gibi çınlayan’, ‘boşlukta asılıymışçasına duran’ bu çanakları izlerken, Anadolu kültürlerinden eski Mısır’a değişik coğrafyalarda “zamansız” bir yolculuğa çıkıyorsunuz. Alev Ebüzziya ile “Seramik Evreni”ni konuştuk.

• **Eserlerinizde ulaştığınız yalınlık, özellikle Amerikalılar’ın son yıllarda sıkça üzerinde durduğu ve ulaşmayı hedeflediği ‘sadeleşmeyi’ ve ‘sadeleşerek yaşamayı’ düşündürüyor.**

Hiçbir zaman trendleri izlemedim ve minimalist çalıışmayı tercih ettim. Bu kişisel bir seçim. Benim için sadeliğe ulaşmak önemli. Bir başka deyişle, sadeliği yaratan duyguyu sezebilip, ister istemez o duygunun kendi işime akması... Ya da dingin duyguları, sade formlarla dile getirmek... Bu, dediğim gibi benim kişisel seçimim oldu hep.

• **Birçok eleştirmen ortaya koyduğunuz eserlerin zamansızlık**

kavramıyla bire bir ilintili olduğu yolunda birleşiyorlar...

Zaman benim için “here and now” (şimdi ve burada) ya da önsüz ve arkasız bir şey değil. “Şimdi”yi, dün ile yarın arasında değerlendiriyorum. Sona ermeyen, kesintisiz sürüp giden şeyler beni çekiyor. Zaman kavramı yok kafamda. Belki de insan sevgisine inandığım için. İnsan bitmezse, zaman da bitmez...

• **Sergilenen eserlerin yerleşimi ve sergi alanının oluşturulması; bir başka deyişle, mekân düzenlenmesi sizin için önem taşıyor mu?**

Mekân son derece önemli benim için. İşinizi ortaya çıkaran iyi bir mekânsal uygulama yaşamsal derecede önem taşıyor. **İslâm**

Eserleri Müzesi’nde

bu işi ancak çok iyi bir mimar yapabirdi ve **Nevzat Sayın** da son derece başarılı bir düzenleme gerçekleştirdi.

Genellikle sergilerime hazırlanırken önce mekânı taniyorum elbette. Her sergimde çalıştığım alanı çok iyi biliyorum ve serginin bütününe o alanın içinde düşünüyorum. Çanakların her biri-



Alev Ebüzziya Siesbye, “seramik evreni”ni Danimarka’daki sergisinin ardından bu kez İstanbullu sanat-severlerle paylaşıyor. Koç Allianz’ın sponsorluğuyla 16 Eylül 2002 tarihinde, İstanbul Türk ve İslâm Eserleri Müzesi’nde açılan sergi, 4 Kasım’a dek izlenebilecek. Küratörlüğünü Haldun Dostoğlu, mimari uygulamasını ise Nevzat Sayın’ın gerçekleştirdiği sergide, Ebüzziya’nın Avrupa’daki çeşitli özel ve kurumsal koleksiyonlardan ve Türkiye’deki özel koleksiyonlardan derlenen çanakları yer alıyor



Benim için sadeliğe ulaşmak önemli. Bir başka deyişle, sadeliği yaratan duyguyu sezebilip, ister istemez o duygunun kendi işime akması... Ya da dingin duyguları, sade formlarla dile getirmek...

nin iyi olması gerekli; fakat o çanakları bir araya koyduğunuz zaman da, aralarında bir ahenk kurulması daha da önemli.

• Bir yandan doğduğunuz ve gençlik yıllarınızı geçirdiğiniz İstanbul; bir yandan da olgunluk çağınızı yaşadığınız Danimarka ve şimdi de Paris... Birbirinden farklı bu duygulara ve yaşamlara tanıklık eden bu coğrafyaların eserlerinize yansması nasıl oldu?

Mutlaka bir yansıma olmuştur ama bu bilinçli bir şey değil. Kişi, farklı coğrafyaların yarattığı etkileri belleğinin süzgecinden geçirerek yaşamı-

na, işine, sanatına aktarıyor. Elbette kendimi **Anadolu**'ya yakın hissediyorum. Nitekim **Danimarka**'daki sadeliği de böyle bir kültür birikiminden geldiğim için sevmem. İşleminin sade olmasını **İskandinav**'ya'da çalışmış olmama bağlayanlar oluyor.

Ben buna katılmıyorum. Çünkü sadelik ya da minimalizm sadece bir ülkeye özgü bir şey değil. **Mezopotamya** ve **Mısır**'da da ne kadar sade işler var.

Eski Anadolu formları beni ne kadar etkiliyorsa, **Hitit formları**, **Mısır piramitleri** ya da bir Mısır kedisi de o kadar etkiliyor.

• **Türkiye'deki sanat ve diğer ülkelerdeki sanat severler arasında bir karşılaştırma yapmanız mümkün mü? Serginize tepkiler nasıl oldu?**

Çok ilginçtir, Hollandalı izleyici yapıtlarımı **Edward Munch**'un yapıtlarına benzetti. Danimarkalı izleyici mutlaka kendi minimalist çizgisin-

den bir şeyler buldu. Türkiyeli izleyici için ise, Anadolu ön plana çıktı.

• **Şöyle geçmişe doğru bir yolculuk yapıldığında seramik sanatında çok farklı bir noktaya doğru bir gidiş olduğunu gözlemliyoruz: Eserlerin formları ve motiflerinin adeta birer nakış gibi işlenmesi... vs. Oysa günümüz seramik sanatında gittikçe bir sadelik ve gündelik hayattan soyutlanmış (kullanıma izin vermeyen ve sadece sergilenmek için yaratılmış) bir yaklaşıma gidiş olduğu düşünülüyor.**

Ben az önce de söylediğim gibi, trendlere kulak asmadan yaşamayı, üretmeyi tercih ediyorum. Ancak elbette, günümüz teknolojisinden yararlanılmaması gibi bir düşünceye sahip değilim. Teknoloji elbette çok önemli. Ancak her zaman söylediğim gibi, iyi bir çaydanlık kötü bir heykelden her zaman için daha değerlidir bana göre. Gerisi, sanatçının özgür seçimine bağlıdır.

Yeni Ford Fiesta Yollarda!

Ford'un baştan aşağıya yenilediği mini modeli, beş kapılı yeni **Ford Fiesta**, Antalya'da düzenlenen bir toplantıyla basın mensuplarına ve yetkili satıcılara tanıtıldı.

Toplantıda bir konuşma yapan **Ford Otosan** Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Nigel Sharp**, yeni Ford Fiesta'nın küçük otomobil müşterilerinin en çok talep ettikleri özelliklerin bir araya getirildiği bir araç olduğunu belirterek "Yeni Fiesta, güvenlik, geniş iç hacim, sürüş kalitesi ve tasarım olarak kendi sınıfının lideri olacak. Yeni Fiesta'nın tasarımından üretimine kadar, benzersiz bir kimliğe büründürülmesine çalıştık" dedi. 'Hadi dışarı çık' sloganıyla Türk tüketicisine sunulan Ford Fiesta'nın iki farklı motor ve tek donanım seviyesi bulunuyor. Ford Fiesta'nın anahtar teslim fiyatı farklı donanım ve modellere göre 19.905.000.000 - 28.350.000.000 TL arasında değişiyor.

Fiesta'yı Yaratan Beş Değer!

Yeni Fiesta'da küçük otomobil müşterilerinin en çok önem verdikleri 'güvenlik', 'geniş iç hacim', 'sürüş kalitesi', 'tasarım' ve 'değer' gibi beş önemli kriter temel alındı. **Ford Mondeo**'dan Fiesta'ya uyarlanan ve iki aşamalı ön hava yastıklarından oluşan '**Akıllı Güvenlik Sistemi**', ön darbe şiddetini algılayabilen sensörlere sahip. Akıllı güvenlik sistemi

Ford'un baştan aşağıya yenilediği mini modeli Ford Fiesta'da, 'güvenlik', 'geniş iç hacim', 'sürüş kalitesi', 'tasarım' ve 'değer' gibi beş önemli kriter ön planda yer alıyor



Yeni Fiesta, küçük otomobil sınıfında bulunmasına rağmen, verimli tasarlanan iç mekânı sayesinde adeta bir üst sınıfın iç mekânının ferahlığını sunuyor.

bir kaza anında hava yastığı tepkisini, darbe tipi ve şiddetine göre önde oturanlara doğru hava yastığı koruması sağlayacak şekilde ayarlıyor. Önden darbelerde 75 mm kadar içeri hareket eden pedal seti ve direksiyon kolunu ise sürücünün yaralanma riskini minimuma indiriyor.

Bir önceki nesilden daha geniş, uzun

ve yüksek yapıyla yeni Fiesta, küçük otomobil sınıfında bulunmasına rağmen, verimli tasarlanan iç mekânı sayesinde adeta bir üst sınıfın iç mekânının ferahlığını sunuyor.

Dizel ve Benzinli Motor Seçenekleri

Fiesta'da Ford'un yeni geliştirdiği iki motor seçeneği bulunuyor: **1.4 litrelik Duractorq TDCi** dizel motor ve 1.4 litre 16V benzinli motor. Fiesta, PSA ve Ford'un ortak geliştirdiği ve 90 km/s sabit hızla 100 km'de 4.3 litre motorin tüketen dizel motor ile 14.8 saniyede 100 km/s hıza ulaşıyor. Aracın maksimum sürati ise 156 km/sn. **1.4 litre 16V** benzinli motor ise öncelikle yakıt ekonomisi düşünülerek tasarlanmıştır. 90 km/s sabit hızla 100 km'de 5.1 litre yakıt tüketen benzinli motor Fiesta'yı sıfırdan 100 km/s hıza 13.2 saniyede ulaştırıyor. Benzinli Fiesta'nın son süratiyse 168 km/sn.

Tasarımda Yeni Bir Yüz

Yeni Fiesta, küçük otomobil tasarımı ve işlevine yeni bir yüz getiriyor. Fiesta'nın basit, uyumlu tasarımı; alan verimliliğini, güçlü sürüş kalitesi yeteneklerini çok iyi yansıtıyor. Fiesta'nın tasarımı, kabin alanını vurgulayarak içerideki geniş alana işaret ediyor. Motor kapağı kısa, cam alanı geniş ve yan tarafta olan Fiesta'nın uzatılan üçüncü camı, arkadaki yolculara aydınlık ve genişlik hissi sağlıyor. Aracın önüne, bütün çalışma ayarlarını ve teknik üstünlüğü sergileyen büyük, çarpıcı farlar hakim.



30 Soruda Hasan Yılmaz...

Annenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak istesiniz, bu ne olurdu?

Annemi çok zeki, babamı ise çok dürüst olarak tanımlayabilirim.

• **Kardeşiniz var mı? Çocukken en çok hangi konularda kavga ederdiniz?**

Evet, bir ablam var. Onunla daha çok ders çalışma, düzen ve tertip konusunda tartıştık. Ablam çok çalışkan bir öğrenciydi.

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

Sokakta oynanan her türlü oyun...

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

TED Ankara Koleji ve ardından da ODTÜ Endüstri Mühendisliği...

Lisedeki edebiyat hocam Halit Turan'ın benim için çok özel bir yeri vardır. Çünkü iyi ve kompleksiz bir kişiydi.

• **Tüm okul yaşamınızda "en iyi arkadaşım" diyebileceğiniz kişi kim? Onunla neler paylaştınız?**

Melih Memecan. Aile büyükleri ve diğerlerinin bilmemesi gereken her şeyi onunla paylaştım.

• **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

Bu sayımızla birlikte, yepyeni bir söyleşi dizisine başlıyoruz. Bu sayfalarımız aracılığıyla, Koç Topluluğu yöneticilerinin farklı yönlerini sizlere tanıtmak istiyoruz. Söyleşi dizimizin ilk konuğu Koç Topluluğu Tüketim Grubu Başkanı Hasan Yılmaz

Ailemle birlikte kışın kayak, yazın elimden geleni yapmayı hep amaç edindim. ise Bodruma giderek ve bol bol tembellik ederek...

• **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Açıkçası hiç bir mesleği hâyâl etmedim.

• **Gençlik yıllarınızın en büyük hâyâli neydi?**

Bir UFO ile kainatı dolaşmak ve insanüstü özellikler edinmek...

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

Futbol, basketbol, tenis ve kayak sporları ile amatörce uğraşıyorum ve zevkle izliyorum.

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

Herhangi bir dönüm noktası olduğunu düşünmüyorum. Ne iş olursa olsun,

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

Kendim olarak kalmak, "Ne oldum delisi" olmamak, tatmin olmadığım zaman hemen bırakabilmek, inandığım şeyleri yapmamak ve insanlara değer vermek.

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

Şanslı olmak! Yani, doğru yerde, doğru zamanda, doğru kişilerle çalışmak.

• **Evinize döndüğünüzde ilk yaptığınız şey nedir?**

Eve gelince kızım kucağıma atlar, onunla beraber ceplerimi boşaltırım. Bir an önce rahatlamak isterim.



• **Hobileriniz nedir?**

İş ve aile yaşamının önüne geçecek kadar kuvvetli bir hobim yok. Vakit buldukça spor yapmayı severim.

• **Kutladığınız en güzel doğum-günü hangisiydi? Hangi hediye sizi çok mutlu etti?**

Doğum günümü pek önemsemem. Herhalde çocukken kutlananlar çok daha heyecan vericiydi. Armağana gelince... Çocuklarımin kendi çabalarıyla yaptıkları hediyeler beni çok mutlu ediyor.

• **“Çocuk” denince aklınıza ilk gelen sözcük nedir?**

Sevgi, iyilik, saflık ve temizlik.

• **Yemek yapar mısınız? En sevdiğiniz yemek nedir?**

Yemek yapmam. Yumurta ve omlet çeşitlerini yemek çok severim.

• **En sevdiğiniz renk nedir? Neden? Size ne çağırıştır?**

Mavi, gri, bej gibi “iddiasız” renkler. Aşırılıktan uzaklığı ve dengeyi çağırıştır.

• **En sevdiğiniz çizgi film karakteri ya da masal kahramanı?**

Tom ve Jerry

• **En son hangi kitabı okudunuz? Tavsiye eder misiniz?**

Son olarak “Osmanlı’nın Son 300 Yılı” kitabını okudum.

Tavsiye ederim. Zira, tarih hep öğ-



Koç Topluluğu Tüketim Grubu Başkanı Hasan Yılmaz, ailesiyle keyifli bir tatil gününde...

retici olmuştur.

• **Şiir sever misiniz? Hangi şairin, hangi dizesi ilk aklınıza gelir?**

Açıkcısı, özel bir ilgim yok. Yunus Emre’nin “bir ben vardır bende ben-den içeri” dizesinden çok etkilenmişimdir.

• **“İstanbul” denince aklınıza gelen ilk şey nedir?**

Boğaz.

• **Yaşadığınız şehirde, bulunmaktan en çok zevk aldığınız mekân ya da mekânlar neresidir?**

Boğaz kıyısında küçük bir balık lokantası.

• **Giyisi konusunda tercih ettiğiniz markalar nelerdir?**

Markaya pek önem vermem. Spor

ve rahat giyimi tercih ederim.

• **Hangi tür müziği ve hangi şarkıcıyı, (ya da grubu) dinlemek sizi mutlu eder?**

Gürültüsüz, sakın, beni rahatlatan müzikleri tercih ederim. Sözleri anlamlı ve dinlemeye değer olmalı. Favorim Teoman.

• **Ne tür filmlerden hoşlanırsınız?**

İzlerken başka bir şey düşünmeme izin vermeyecek, sürükleyici ve tempolu filmleri severim.

• **En son ne hediye verdiniz ve aldınız?**

En son çiçek armağan ettim. Eski fotoğrafların dekupe edildiği çok güzel bir çerçeve aldım.

• **Son günlerde sizi en çok etkileyen olay nedir?**

Politik hayatın çirkinliği.

29-“Koç Topluluğu” kültürünü yansıtan bir cümle yazar mısınız?

Sadelik, dostluk, güven ve geleneklere bağlılık.

30 - “Hayata Dair” son bir cümle

Başlamanın ve bitirmenin bizim elimizde olmadığı, hiç bir zaman tam olarak çözemeyeceğimiz, sağlıklı, mutlu ve onurlu geçirmek istediğimiz kontrolsüz bir süreç...



Koç Topluluğu Tüketim Grubu Başkanı Hasan Yılmaz, eşi Aydan Hanım ile birlikte...

hayata dair

“Ayna, Ayna... Söyle Bana...”



Modern çağın insanına vücuduyla barışık olmanın en önemli reçetelerinden birini sunan estetik operasyonlar hakkında, Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Bölümü Şefi Prof. Dr. Onur Erol ayrıntılı bilgi verdi



Amerikan Hastanesi Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Bölümü Şefi Prof. Dr. Onur Erol: “Plastik cerrahi, kişilerin isteklerini yerine getirirken o kişinin isteklerinin ne kadar mantıklı olup olmadığını tartma durumundadır.”

İhtişamı akıllara durgunluk veren İskenderiye’deki sarayında, ölüm-süz güzelliğin peşinde koşan **Kleopatira**... Sudaki aksine aşık olan **Narsisos**... Ve daha niceleri... Gerçekten yüzyıllar boyunca insanlığın estetiğe olan tutkusunu hiç dinmedi. Hiç bıkip usanmadan güzelliğin reçetesini elde etmeye uğraşıyor.

İçinde bulunduğumuz yeni bin yılda, büyük bir hızla gelişen plastik cerrahi, daha güzel görünmenin reçetesini sunmakla kalmıyor; kişilere kendileriyle barışık, daha mutlu bir yaşam vadediyor.

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Bölümü Şefi **Prof. Dr. Onur Erol**, Bizden Haberler okuyucuları için estetik kavramı ve estetik operasyonlar hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

• Estetik alanında uzmanlaşmaya nasıl karar verdiniz?

Çocukluğumda resim ve heykel başta olmak üzere güzel sanatlara büyük bir merakım vardı. Annem, o dönemlerde okuduğu kitap ve mecmualardan yola çıkarak, henüz çok yeni olan plastik cerrahinin önemi konusunda bana tavsiyede bulunmuştu. Tıbbiye girdikten sonra da herhalde şuur altına yerleşmiş ki, plastik ve estetik cerrahi bende ilgi odağı olmaya başladı. **İstanbul Üniversitesi**’ni bitirdikten sonra, **Hacettepe Üniversitesi**’nde genel cerrahi eğitimi yaptığım sırada plastik cerrahiye daha da çok tanımış oldum ve plastik cerrahi ihtisası yapmaya karar verdim.

1969 yılında, plastik cerrahi önemli bir branş gibi görülmemekteydi. Hatta “Genel cerrahiye nasıl bırakıp da

plastik cerrah olursun!” gibi yorumlarla karşılaşırıyordum. Ancak, daha sonraki yıllarda bu kararımın ne kadar yerinde olduğunu, bana karşı çıkan arkadaşlarımla ifade edilmeye başlandı.

• Bir uzman gözüyle estetiği nasıl tanımlıyorsunuz?

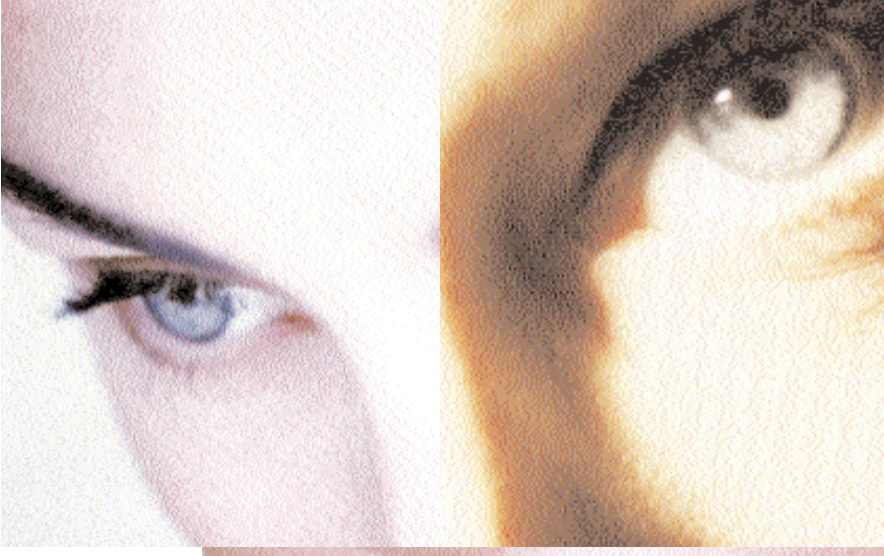
Estetiği bir uzman gözüyle tanımlamak aslında bir hayli güç...

İnsan vücudunda yüz, gövde ve bacakların oranlarını düzgün ve uyumlu hale getirerek görüntüye hoş bir şekil vermek estetiği elde etme açısından önemli bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Dolayısıyla da yüz ve vücut bölgesinde birbirine uyum içinde olmayan bölgeleri/organları uyumlu bir hale getirmek ve onların hoş görünmesini sağlamak estetiği elde etmek anlamına gelecektir.

• Estetik operasyonları, zorunlu durumlar dışında sağlık açısından bir risk oluşturuyor mu?

Plastik cerrahi, kişilerin isteklerini yerine getirirken o kişinin isteklerinin ne kadar mantıklı olup olmadığını tartma durumundadır.

Bir ruh hastasının güzel bir burnu olmasına rağmen burnumu değiştirmen demesi tabii ki sağlıksızdır ve ona yapılacak müdahale hem onun, hem de doktorun hayatını olumsuz etkileyecek bir olaydır. Ancak burnundan rahatsız olan bir kişinin o rahatsızlığını plastik cerrah olumlu ve güzel bir şekilde gideriyorsa bu o kişiye büyük bir mutluluk verecek, kendine güvenini artıracak, gerek iş hayatında ve gerekse özel hayatında mutlu ve başarılı olmasını sağlayacaktır.



• **Estetik operasyon geçiren bir kişinin yeni halini benimsemesi kolay oluyor mu? Bir başka deyişle, kişinin bu farkı algılaması nasıl bir psikolojik süreci içeriyor?**

Hastanın ne istediğini bilmesi çok önemlidir. Kendindeki bozuklukları çok iyi algılayan bir kişi kendindeki bu bozuklukların düzeltilmesi ile nasıl bir hale gelebileceğini iyi hayal edebiliyorsa kesin olarak mutlu olmaktadır. Mutluluk tabii ki iyi bir sonuçla onun hayatında büyük değişikliklere sebep olmaktadır.

Genç kişideki bir burun, kulak, dudak, yüz ya da yanak estetiği gibi düzeltmeler o kişiye özgüven vermekte, onu yaşam sevincine boğmakta ve iş/özel hayatında başarılı hale getirebilmektedir.

Yüzleri ve vücutlarıyla, içlerindeki gençlik ruhu uyum göstermeyen yaşlanma sürecine girmiş kişiler de bu uyumsuzluğu çözmek için bizlere müracaat ediyor ve kendisini genç

hisseden pırıl pırıl insanlar görüntüsüne kavuşabiliyor.

Görüntülerindeki eski ve yıpranmış bu durumun düzeltilmesi ile vücut ve beyinleri uyumlu hale geliyor, gerek iş ve gerekse özel hayatında çok daha mutlu ve başarılı olma şansını yakalayabiliyor.

• **Yapılan operasyonlardan sonra hastaların gündelik yaşamlarına dönüşü ne kadar bir süreci içeriyor?**

Bu, operasyonun çeşidine göre farklılık gösteriyor. Örneğin, bir burun ameliyatından iki saat sonra hastamız evine dönebiliyor. Ameliyatı takiben iki hafta içinde, alçı ve bandajlar çıkarılıyor ve üçüncü ayın sonunda burun şekli oturmaya başlıyor.

Eğer tüm yüz için uygulanan bir gerdirme operasyonu söz konusu ise, 1-3 gün hastanede yatmak söz konusu olabiliyor. Yüzdeki şişkinliklerin gitmesi ise yaklaşık bir ay sürüyor.

• **Estetik operasyonları açısından ülkemizdeki uygulamalar ile dünyadaki uygulamalar arasında bir farklılık görülüyor mu? Türkiye, bu alanda nasıl bir konumda?**

Çok gururla söyleyebilirim ki, estetik operasyonlar açısından ülkemizdeki ve dünyadaki uygulamalar arasında bir farklılık yok. Biz gerçekten birçok Avrupa ülkesinden çok daha ileri bir konumdayız. Hatta Amerika ile aynı durumdayız diyebiliyorum.

Özellikle 10-15 sene içinde, genç uzmanlarımızın bu konuda yaptıkları ciddi çalışmalar, yayın ve tebliğlerimiz, global arenada kendimizi göstermemizi mümkün kıldı.

Örneğin, eskiden biz başka ülkelerin geliştirdiği yöntemleri uygularken, şimdi onlar bizim yöntemlerimizi uygulamaya başladılar. Amerikan Hastanesi'nde çalışan tüm ekip arkadaşlarım da mevcut gelişmeleri son derece büyük bir titizlikle hastalara uyguluyor ve benden farksız bir şekilde iyi sonuçlar alarak Amerikan Hastanesi'ne de olumlu etkiler sağlıyor.

Aynı zamanda, son yıllarda, Amerika'daki çok önemli kongrelere Avrupa'dan bir - iki kişi davet edilirken, Türkiye'den de benim ve diğer arkadaşlarımın davet edilip bu panellerde konuşmacı olmamız, hem Türkiye'nin hem de Türk Plastik Cerrahisi'nin prestijini son derece olumlu bir şekilde etkiliyor.

Burada Her Şikayet Bir Armağandır Hedefimiz Fark Yaratan Banka Olmaktır!

Koçbank Kalite İzleme ve Geliştirme Yöneticisi Sevgihan Maraşlıgil “Seçilmiş davranış biçimleriyle benimsenilen kurumsal doğrular, farklılığımızı ortaya koyar. Çünkü günümüz bankacılığında artık farkı ürün ve fiyatla yaratamıyorsunuz.” diyor



Koçbank Kalite İzleme ve Geliştirme Yöneticisi Sevgihan Maraşlıgil: “Müşteri segmentlerine uygun ve kaliteli hizmet verebilmek için her iş koluna uygun elemanlar görevlendirdik.”

Dergimizde beş aydır devam etmekte olan ‘Tüketici Hizmetleri ve Müşteri Memnuniyeti’ başlıklı yazı dizisinin bu ayki röportajını Koçbank Kalite İzleme ve Geliştirme Yöneticisi **Sevgihan Maraşlıgil** ile yaptık.

• **Koçbank’ta müşteri memnuniyetiyle ilgili neler yapıyor?**

“Koçbank’ta şikayet yönetimi ve hizmet standartlarının oluşturulması ve geliştirilip ölçülmesi için geçen yıl Kalite İzleme ve Geliştirme Yönetimi kuruldu. Departman doğrudan Genel Müdür’e bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Bu da Koçbank’ın müşteri memnuniyetini ne kadar önemseyişinin bir göstergesi. Ayrıca 2000 yılında organizasyon yapımızı müşteri ve piyasa odaklı olarak yeniden yapılandırıldı. Müşteri segmentlerine uygun ve kaliteli hizmet verebilmek için her iş koluna uygun elemanlar görevlendirildi. Müşteri memnuniyeti dediğimizde hem iç, hem dış müşteri memnuniyetinden bahsetmiş oluyoruz. İç müşteri memnuniyeti için şubelerimiz genel müdürlük bölümlerini altı ayda bir anket yoluyla değerlendiriyor. Bunun paralelinde ‘focus

toplantıları’ yapıyor ve gerekli aksiyonlar alınıyor.

Dış müşteri memnuniyetinde ise müşteri bizim iş ortağımız ve kalitenin odağı. Hedefimiz onun beklentilerini ilk sefer ve her sefer aşmak, işi hatasız ve süratle yapmaktır. Müşterimiz bizi seçtiği sürece biz varız.

Her yıl pazar araştırmaları ve müşteri memnuniyeti anketleriyle müşteri beklentilerini ve ihtiyaçlarını tespit ediyor, müşterinin sesine kulak veriyoruz ve onun sesini iş süreçlerimize yansıtmaya çalışıyoruz.

• **Özellikle çağdaş bankacılık, teknolojik gelişmelerle paralel gitmeli... Koçbank, bu anlamda nasıl gelişmeler yaşadı?**

Müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için ve çağdaş bankacılığa uygun gelişmeleri yakalamak için şöyle hizmetler vermeye başladık:

- Bireysel ve kurumsal internet bankacılığı
- 7x24 Fonobank
- Koçbank ve Altınnokta ATM’leri
- Mağaza içi bankacılık (Migros’larda açılan şubelerimizde saat 22.00’ye kadar hizmet veriliyor.)
- Şubelerimizin olmadığı yerlerde

mobil şubelerimizi konumlandırma ve bu yönde diğer ürün ve hizmetlerimizi sayabiliriz.

• **Rekabet, tüm sektörlerdeki gibi bankacılıkta da çok hızlı. Farklılığınızı nasıl yarattınız?**

Kişisel doğrular yerine kurumsal doğruların benimsenmesini sağlamak istiyoruz. Çünkü günümüz bankacılığında artık farklı ürün ve fiyatla yaratamıyorsunuz; ürünler çabuk kopyalanabiliyor, fiyatlarda da fark küçük marjlarda oluyor.

Farklılığınızı, hizmet kalitenizle yaratabiliyorsunuz. Bu nedenle geçen yıl “Fark Yaratın Banka” olabilmek için “Hizmet Kültürü Projesi” başlattık. Amacımız, müşteri beklentileri ve ticari stratejiler doğrultusunda ortak bir dil oluşturmak.

Projenin aşamaları;

1- Mevcut durumu tespit etmek ve beklentileri belirlemek için müşterilerimiz ve çalışanlarımız ile yüz yüze görüştük

2- Workshoplar düzenleyerek çalışanlarımızla birlikte davranış modelimizi oluşturduk.

3- Ortak Bilinç Geliştirme kampanyası aşamasında seminerler verdik. Bu seminerlerde bankamız çalışanlarına, yeni çalışanlarımız ile birlikte workshoplarda oluşturduğu davranış modelleri aktarıldı. Biliyoruz ki davranışlarımız koşulların değil seçimlerimizin sonucudur.

Tüm şube çalışanlarımız, Call Center ve bazı Genel Müdürlük çalışanlarımız olmak üzere toplam 1600 kişinin katılımı sağlandı. Bundan böyle aramıza yeni katılanların da bu seminere katılmaları sağlanacak.

• **Proje şu anda nasıl bir aşamada?**

Şu an ölçme ve değerlendirme aşamasındayız. Bu amaçla şubelerimize seminerlerde verilen davranış modellerinin benimsenip yaygınlaştırılmasını sağlamak ve yöneticilerimize ekiplerini daha iyi yönetip yönlendirebilmeleri için verilerle desteklen-



Farklılığınızı, hizmet kalitenizle yaratabiliyorsunuz.

Bu nedenle geçen yıl “Fark Yaratın Banka” ol-

bilmek için “Hizmet Kültürü Projesi” başlattık.

Amacımız, müşteri beklentileri ve ticari stratejiler doğrultusunda ortak bir dil oluşturmak

mesi için gizli müşteri çalışması yapıyoruz.

Çıkan sonuçlara göre yöneticilerimiz aksiyon alıyor. Ayrıca bu işin bir de ödül tarafı var. Ödüllerini henüz açıklamadık. Şu an ilk başladığımız noktaya göre istikrarlı bir artış sağlandığı gözlemleniyor.

Yapılan memnuniyet anketlerinde çıkan sonuçlara göre “Şikayeti gerektiren bir durumla karşılaşmadım” diyen müşteri sayısında önemli bir artış tespit edildi. Bu da yukarıdaki gizli müşteri çalışmalarında elde edilen başarıyı destekliyor.

Şikayet Yönetimi’nden bahsetmek gerekirse; hizmet sırasında veya sonrasında müşterilerimizin memnuniyeti ile ilgili olarak dile getirmek istedikleri soru, sorun ve önerilerini KİG’e yazılı veya sözlü iletmelerini sağlıyoruz. Yazılı bildirimler için internet bankacılığımızın “Bize Ulaşın” sayfalarını müşterilerimizin kolaylıkla kullanacakları şekilde geliştirdik.

Sözlü bildirimler için Fonobank kanalımız hizmet veriyor. Her şikayeti bir armağan kabul ediyor, dile getirilen şikayeti problem olarak değil, değişim ve gelişim için bir fırsat olarak değerlendiriyoruz. Her şikayet mutlaka cevaplandırılıyor, database

tutuluyor, aylık olarak üst yönetime sunuluyor. Biliyoruz ki hızlı ve tatmin edici cevap verildiğinde şikayette bulunan müşterinin %95’i sadık müşteri oluyor.

Düzeltilici ve önleyici önlemlerin alınması için ilgili işkollarıyla bu bilgileri paylaşıyoruz.

• **Şikayetlere bir örnek verebilir misiniz?**

Örneğin, bir bayan müşterimiz Koçbank’ın müşterilerine verdiği çilingir hizmetinden yararlanmak istemişti. Bizi arayan ve şikayetini bildiren müşterimiz evin içinde kilitli kalmış. Şikayetin ardından çalıştığımız firma ile sözleşmeyi yeniledik.

Artık yalnızca dışarda kalanlar değil, evin içinde kilitli kalanlar da bu hizmetimizden yararlanabilecek.

• **Hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?**

Hedefimiz şikayeti değil memnuniyeti yönetmek ve fark yaratan banka olmak. Memnuniyet, müşterinin beklentisi ile algılamasının eşitlendiği noktada oluşuyor.

Memnuniyet aşıldığında hoşnutsuzluk başlıyor ve bu da yeni müşterileri getiriyor.

Aysun Demir

Tofaş Erzurum Ana Bayii Genel Müdürü Ertür Çimen:

“Profesyonel Çalışma Sistemini Tofaş’tan Öğrendik”

Sayın Çimen, sizi tanıyabilir miyiz?

42 yaşındayım. İşletme eğitimi aldım. Evli ve üç çocuk babasıyım. 1979 yılından beri iş hayatının içinde bulunuyorum.

• **Sizin bir hayat öykünüz olduğu gibi, işyerinizin de bir öyküsü var. Tofaş’la işbirliğiniz ne zaman ve nasıl başladı? Nasıl devam ediyor?**

İş hayatına, 1979 yılında ailemle birlikte **Gümüşhane**’de atıldım. 1992 yılında üniversiteyi bitirdikten sonra gıda sektörüne ek olarak otomobil sektörüne de giriş yaptık. 1985 yılında askerliğimi tamamladıktan

1992 yılından beri Tofaş’ın Erzurum ana bayiliğini yürüten Tofaş Erzurum Ana Bayii Genel Müdürü Ertür Çimen, Tofaş’ı ve Tofaşlı olmayı bizlerle paylaştı

sonra, tamamen işimizin başına geçtim. **Tofaş**’la tanışmamız 1986 yılında gerçekleşti ve Gümüşhane’de Tofaş ana bayiliğini faaliyete geçirdik. Ve tüm yürüttüğümüz ticari faaliyetlerde satış ve satış sonrası hizmetleri hiçbir zaman farklı düşünmedik. 1992 yılı, benim ve ailem için bir dönüm noktasıdır. Zira, bu yılda, ailece daha geniş pazarlara açılmaya karar verdik. Aynı yıl, Erzurum’daki pazar boşluğunu görüp, Ağustos ayında **Erzurum Tofaş Ana Bayiliği**’ni devreye soktuk.

Şu anda gerçekleştirdiğimiz tüm yatırımlar, mal ve hizmete dayalı yatırımlardan oluşuyor. Tüm bu işlerimizin koordinasyonu için aile bireylerinin inanılmaz özveride bulunarak çalıştığını da ifade etmeliyim.

Müşterilerimize Güven Aşıyoruz!

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

Bölgemizde bizi farklı kılan en temel özelliklerimiz arasında, satış sonrası hizmetlerimizde müşterilerimizle sürekli olarak temas içerisinde bulunmamız ve verdiğimiz tüm hizmetlerde müşterilerimize güven aşılamamız yer alıyor.

• **Sektörünüzde piyasa sizce ne durumda? Bölgenizde ekonomik kriz sonrasında bir canlanma görülüyor mu?**

3 Kasım’da gerçekleşecek seçimler nedeniyle, bölgemizdeki otomobil sektörünün en zor dönemlerini yaşadığını söyleyebilirim. Ancak bu noktada **Çimenler** olarak bir farklılığımız var. Satış sonrası hizmetlerimizin çok iyi olması nedeniyle, pazar payımız rakiplerimize göre çok daha yüksek.

Tofaş’la Aramızdaki Bağın Mihenk Taşı: Vefa

• **Sizi Tofaş’a bağlayan şey nedir? Tofaş’ın sizin duygu ve düşünce dünyanızdaki yeri nedir?**

Bizi Tofaş’a bağlayan en önemli noktayı ‘vefa’ olarak özetlemem mümkün. İçtenlikle belirtmeliyim ki, bugün elde ettiğimiz başarıda ve profesyonel çalışma sistemimizi oluşturmada Tofaş’ın bizlere çok katkıları oldu.

• **Çalışma prensipleriniz ve hedefleriniz nelerdir?**

T F S T K L .Ş.



Tofaş Erzurum Ana Bayii Genel Müdürü Ertür Çimen (oturan): “Bizi Tofaş’a bağlayan en önemli noktayı ‘vefa’ olarak özetlemem mümkün.”

birlikte başarmak

Bizi Tofaş'a bağlayan en önemli noktayı 'vefa' olarak özetlemem mümkün. İçtenlikle belirtmeliyim ki, bugün elde ettiğimiz başarıda ve profesyonel çalışma sistemimizi oluşturmada Tofaş'ın bizlere çok katkıları oldu

Sürekli çalışmak, hizmette istikrar ve en önemlisi güven kavramını sürekli kılmak...

Daha önce belirttiğim gibi, biz bir aile şirketiyiz. Bu doğrultuda da ortaklar arasındaki dengeyi çok iyi ayarlayıp, gerektiğinde fedakârlık yapmayı kendime ilke edindim.

• **İş hayatınızda karşılaştığınız problemler nelerdir?**

İş hayatında karşılaştığım en temel problemler arasında, insan faktörünü sayabilirim.

Şirketimizin yaklaşım tarzı ve çalışanlarımıza ilkelerimizi aktarmak ve onlar arasında bu ilkelerin ödün vermeden benimsenmesini sağlamak bence en zoru...

• **Bayiinize gelen bir Tanrı misafiri turist, "Bu şehir nasıl bir yerdir? Şehrinizde mutlaka görmem gereken yerler, yenilmesi gereken yöresel yemekler konusun-**

da bilgi verir misiniz?" diye sorarsa, ona ne cevaplar verirdiniz?

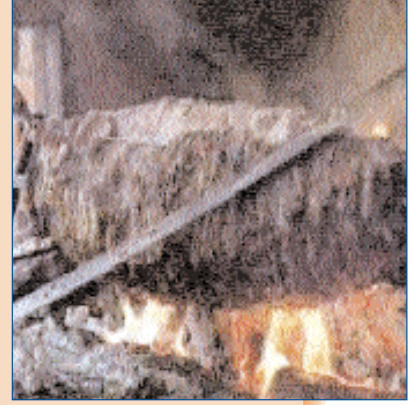
Erzurum, Avrupa ile Asya kültürleri arasında köprü oluşturacak modern ve medeni bir şehir görüntüsüne sahip. **'Doğu'nun Parisi'** olarak zihinlere yerleşmiş özelliği ile gelecek için önemli bir konuma ve stratejik bir duruşa sahip olmayı başardı. Anadolu'ya yerleşmiş medeniyetlerin kültürünü şehrin her köşesinde hissedebiliriz.

Erzurum Kalesi, Ulu Cami ve Külliyesi, Çifte Minareler, Lala-paşa Camii ve Yakutiye Külliyesi, Aziziye Tabyaları ve Şehitliği, Erzurum Evleri, Dadaşlar'ı dünyaya tanıtan **Oltu Taşı'nın** işlendiği **Rüstem Paşa Hanı** gibi tarihi dokusunun yanı sıra, modern Erzurum'un cazibe merkezi haline gelmiş olan **Palandöken Kayak Merkezi** ve dadaşın engin hoşgörüsü ve misafirperverliği ile Erzurum bir dünya şehri olmaya adaydır.



Erzurum'un en önemli turistik yerlerinden biri olan Palandöken Dağları'nda yer alan kayak tesisleri, kayak tutkunlarının ilk tercihleri arasında yer alıyor.

Erzurum Mutfağı'ndan Çağ Kebabı



Malzemeler:

- 1 adet kuzu budu (yağsız ve sinirsiz)
- 1 adet soğan
- 100 gr yoğurt
- Yeterli miktarda lavaş ekmeği
- 4 adet domates
- 6-7 adet yeşil biber
- 1 çay kaşığı tuz
- 1 çay kaşığı karabiber

Yapılışı:

Kuzu budundan, parmak kalınlığında yapraklar kesin. Yoğurt, karabiber, tuz ve yemeklik doğranmış soğanı karıştırın ve etleri hazırlamış olduğunuz bu terbiyede 24 saat bekletin.

Bir günün sonunda, yaprak halindeki etleri şişe takın ve yatık haldeyken ateşte çevire çevire kızartın. Pişen kısımlarından aynı dönerde olduğu gibi ince parçalar keserek, çağ kebabına mahsus küçük şişlere takarak, yanında yine ateşte pişmiş, domates, biber, kuru soğan ve lavaş ekmeği ile servis yapın.

Proje Yönetimi ve Projeler

Artan rekabet ve globalleşen dünya; bir 21. yüzyıl klasiği olarak nereye baktarsak bakalım klişeleşmiş şekilde karşımıza çıkıyor. Pazarlar küçülüyor, zaman daralıyor, su uyuyor ama rakip uyumuyor, yenilik ve değişim; hiç eskimeyen ve değişmeyen iki kavram oluyor.

Yeni ekonomide şirketlerin ayakta kalabilmeleri için kaçınılmaz olan; bu “değişim” ve “hız” unsuru ile baş etmek oluyor kuşkusuz. Bu doğrultuda, yönetim biçimi ve değişimle baş edip, insanların ve şirketlerin yaratıcılığını tetikleyecek bir unsur olarak **“Proje Yönetimi”** çıkıyor. Proje, en yalın tanımı ile **“Başı, sonu, hedefi, kaynağı belli özgün çalışma”** olarak alınabilir.

Proje Yönetimi’nin Süreçleri

Projeler, içeriğinde kapsam, entegrasyon, İK, risk, maliyet, kalite, iletişim, zaman ve Tedarik Yönetimi gibi 9 ayrı disiplini barındırıyor ve bu disiplinlerin hepsinin aynı anda ve beraber yönetilmesi gerekiyor.

İşte bu darboğazı aşmak için de bir metodolojiye ihtiyaç duyuluyor. **Proje Yönetim Metodolojisi (PYM)** burada çözüm olarak karşımıza çıkıyor. Dünyada kıta bazında farklı metodolojiler olmakla beraber; ki bunun temel nedeni yaşanan coğrafya ve paralelinde gelişen kültür oluyor, esas itibarı ile PYM dört ana süreçten oluşuyor.

- Projenin tanımlanması
- Projenin planlanması
- Projenin yürütülmesi ve kontrolü
- Projenin sona erdirilmesi

Bu süreçlerde çok önemli olan ve dikkat çeken bir husus, tanımlama ve planlama maliyeti genelde toplam proje maliyetinin %5-10’u iken, toplam ticari başarıya etkisi %65-70’dir. Aynı şekilde son iki aşamanın top-

Yönetim biçimi ve değişimle baş edip, insanların ve şirketlerin yaratıcılığını tetikleyecek bir unsur olarak “Proje Yönetimi” çıkıyor

lam proje maliyetinden aldığı pay %85 civarında iken, toplam ticari başarıya etkisi %10’lar civarındadır. Yani sonuç oldukça açık olarak projelerde tanımlama ve planlamayı ne kadar doğru yaparsak, o kadar başarı şansımızın yüksek olduğunu gösterir.

Program ve Portföy

Projelerle ilgili bir diğer önemli ve karıştırılan kavramda “program” ve “portföy” tanımlarıdır. Program; birbiri ile girdi-çıkı ilişkisi olan ve entegreli bir şekilde yönetilmekten daha olumlu sonuçlar sağlayan projeler ailesidir.

Bir olimpiyat oyunları programını düşünecek olursanız, Olimpiyat Köyü’nün hazırlanması, konaklama

yerlerinin yapılması, spor sahalarının tesisi, ulaşım hizmetleri, lojistik hizmetleri gibi projeler bir araya geldiklerinde bir anlam ve program oluşur. Oysa portföy; birbiri ile direkt ilişkisi olmayan daha spesifik ürün ve hizmet projeleridir. Örneğin, Arçelik’in buzdolabı projeleri, çamaşır makinası projeleri bildiğiniz gibi bir portföy mantığında ele alınır ve yönetilir.

Şirketlerde etkin bir proje yönetiminin söz edebilmemiz için;

- Her işte olduğu gibi olmasa olmaz olan, kararlı ve takipçi bir üst yönetim,
- Kuvvetli ve kabul görmüş bir metodoloji,
- Kullanım ve yayılımı sağlayacak, gene kuvvetli ve kabul görmüş bir bilgi teknolojileri aracı
- Proje elemanlarının performanslarının, proje bazlı olarak genel performans sistemine yansımaları sağlayan yaklaşımlar gerekecektir.

Bilindiği gibi çalışanların performanslarına direkt etkisi olmayan sistemlerin kabul görmesi ve yayılımı oldukça zordur.

Sonuç olarak, karar odaklı stratejik yönetim modelinde, stratejik mükemmelliği yakalamak için; doğru projeleri yapmak ve sonuç odaklı operasyonlarda, operasyonel mükemmelliği yakalamak için ise; projeleri doğru yapmak bizlere sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayacaktır.

İ.d.e.a., Proje Yönetimi ile ilgili geliştirdiği programları, yılda iki kere açtığı Proje Yönetimi Akademisi, kendi bünyesinde barındırdığı ve dışardan tedarik ettiği uzman kadrosu ve bütünsel çözüme yönelik kurduğu sistemleri ile, **Koç Topluluğu** içi ve dışı hizmetlerini sürdürmektedir.

Yıldırım Tanılkan

Danışman

İ.d.e.a.