

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Eylül 2002

Sayı 294

Koç Topluluğu Uzakdoğu'da

VKV Sadberk Hanım Müzesi
Şimdi de Iwaki'de...

Tat Konserve, Japonların
Ağızını 'Tat'landırıyor!

DemirDöküm'ün Çin'e Uzanan İşbirliği!

Küresel Vizyon.....4

- Tat Ürünleri
Japonya'da
- DemirDöküm'ün Çin'e
Uzanan İşbirliği



e-dönüşüm.....14

- Koç Finans e-dönüşüm
Projelerini Anlatıyor

Sektörel Vizyon.....15

- Özel Sağlık Sigortası
- Setur Marinaları



Kültürel Vizyon.....31

- VKV Sadberk Hanım
Müzesi Iwaki'de

Toplum ve Yaşam.....32

- Müşteriyi Dinlemek
Bizim İçin Çok Önemli

Birlikte Başarmak.....34

- Aygaz Zonguldak
Bayisi

Hayata Dair.....36

- Şimdi Okullu Olduk
- Öğretmenler de
Okullu Oldu



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
İnternet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Eylül 2002 Sayı: 294

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, Fikret Şahin, 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.

Eylül'le Gelen...

Tatillerimiz sona erdi ve yeniden biriktirdiğimiz enerjiyle bizi bekleyen işlerimizin başına dönüp dümeni bir kez daha sıkıca kavrayarak tutmaya başladık.

Eylül sayımızda yer alan yazı ve haberlerin geneline şöyle bir bakıldığında Topluluğumuzun başarı haritasında dünyanın çok çeşitli coğrafyalarına doğru uzanan başarı çizgisinin, bu aya özgü olarak özellikle bir bölgeye, Uzakdoğu'ya doğru daha belirgin olarak yol aldığı görülüyor.

Koç Topluluğu'nun farklı sektörlerde faaliyet gösteren ve global pazarlarda ciddi adımlar atan iki büyük şirketi, **Tat** ve **DemirDöküm**, şimdi de Uzakdoğu'da büyük başarılarla imza atıyor. Dünyanın pek çok ülkesine ihracat yapan Tat, Japon **Kagome** ve **Sumitomo** firmalarıyla 2005 yılına kadar geçerli olacak yeni bir anlaşma yaptı. Tat bu anlaşma gereğince Japonya'ya her yıl 18 bin ton domates salçası ve konservesi ihraç edecek. DemirDöküm de, büyük pazar hacmi ile dikkatleri çeken Çin'e odaklandı ve **Chung Mei Industries Limited** firmasıyla işbirliği yaparak radyatör üretmeye karar verdi. DemirDöküm, bu yılın başından beri Çin pazarına panel radyatör ve kombi ihracatı yapıyor.

Uzakdoğu'ya sadece yatırımlarımızla değil, kültürümüzle de çıkartma yapmaya devam ediyoruz:

VKV Sadberk Hanım Müzesi'nin Türkiye'nin kültür hazinelerinden seçme örnekleri kapsayan koleksiyonu, Japonya'nın Fukuoka ve Shizuoka kentlerinden sonra Iwaki'ye ulaştı ve **Iwaki Sanat Müzesi**'nde sergilendi. Bu muhteşem sergi, dergimiz yayına hazırlandığı tarihlerde taşınıyordu. Sergi iki ay boyunca Okazaki şehrindeki sanatseverlerle buluşacak.

Gerçekten de Eylül ayı, özellikle marinalar açısından yoğun bir aydır ve dünyanın dört bir yanından ülkemize

gelen yat sahipleri, doğanın tüm güzelliğiyle sergilendiği sahillerimizde yelken açarlar. Onları dünya standartlarında ağırlama başarısını gösteren **Setur Marinaları**'nın Genel Müdürü **Vedat Midilli** ile "marinacılık" üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

Hayatın İçinden

İşlerle birlikte okullar da başladı. Çocuklarımız da tıpkı bizler gibi çalışma tempolarını hızlandırmak durumundalar. Özellikle çocukları ilköğrenime bu yıl başlayan velilerimizin "Hayata Dair" sayfalarında "Şimdi Okullu Olduk" başlığıyla hazırladığımız bölümü ve uzmanımızın önerilerini okumalarını öneririz.

Bildiğiniz gibi Ağustos'tan bu yana Anadolu'nun çeşitli illerinden bayilerimizin sesini sizlere duyurmaya başladık. Bu ay **Aygaz Zonguldak Bayii Muammer Yazıcı**, kendisini nasıl "**aileden biri**" gibi hissettiğini anlatırken, yaşadığı şehri de tüm yönleriyle, tüm güzellikleriyle bizlere tanıtıyor. Yine hepimizi yakından ilgilendiren "hayati" bir konuyu, "Özel Sağlık Sigortası Hakkında Öğrenmek İstediklerimiz Her Şey'i" tüm ayrıntılarıyla anlatan yazımız da, Eylül sayısının "okunması öncelikle gereken" bölümlerinden birini oluşturdu.

Tüm çalışanlarımızın yanı sıra yetkili satıcılarımız/servislerimizin ilköğretim okulu ve liseyi birincilikle bitiren çocuklarını ödüllendireceğimiz "Eğitim Başarı Armağanı"na katılmak için bu ayın 27'si son gündür. Hatırlatır ve dergimizin tadına varmanız umuduyla keyifli okumalar dilerim.

Can Çağdaş

Koç Holding A.Ş.
Kurumsal İletişim Koordinatörü



Tat, Bu Yıl Japonya'ya 18 Bin Ton Salça ve Domates Konservesi İhracatı Yapacak



Haziran ayı içerisinde, Japonya'da faaliyet gösteren Kagome ve Sumitomo firmalarıyla yeni bir işbirliğine daha imza attınız. Gerçekleştirdiğiniz bu dev işbirliği hakkında bilgi alabilir miyiz?

Aslında, Japonya'ya gerçekleştireceğimiz ihracatın geçmişi çok daha eskilere dayanıyor. Bu yüzden öncelikle, kısa bir tarihçe vermekte fayda görüyorum. Tat, 3 Ekim 1967'de Koç Holding'in kurucusu ve Şeref Başkanı sayın Vehbi Koç'un büyük azmi ve kararlılığı ile kuruldu. Kendisi, şirketimizin kuruluşundan itibaren vefatına kadar olan dönemde Yönetim Kurulu Başkanlığımızı yürüttü.

Vehbi Koç, 1946 yılından başlayarak yurtdışında bağlantılı olduğu kişilerin de kendisine sunduğu önerilerin çerçevesinde, ihracata yönelik yeni iş sahaları yaratmak için çalışmalar yürütüyordu. Bu çerçevede de, İsrailiiler'le birlikte, meyve suyu ve salça üretimi için Beko'yu kurdu.

Vehbi Koç, bu girişimin hem Anadolu'nun kırsal kesimlerini kalkındıracağını hem de yöre halkına istihdam sağlayacağı için çok önemli olduğunu düşü-



nüyordu. Bu girişim aynı zamanda ülkenin domatesini ihraç ederek gelir elde etmek, ihracat ve üretim açısından know-how elde etmek açısından da hayati bir öneme sahipti. Tat, O'nun çizdiği hedefler doğrultusunda büyüdü ve bugünkü öncü konumuna ulaştı.

Japonya ile olan ilişkilerimize gelince... 1975 yılında az gelişmiş ülkelerle ilgili düzenlenen bir seminer aracılığıyla Japon Kagome ve Sumitomo şirketleriyle tanıştık ve kendimizi tanıttık. 1982 yılında da kendileriyle uzun vadeli bir satın alma anlaşması zeminini hazırladık. Bugüne kadar geçen 20 yıldır aramızdaki iletişim ve işbirliği gelişti, her şeyden önemlisi de karşılıklı bir güven oluştu.

1982 yılı bu anlamda

Tat, Haziran ayında dev bir işbirliğine imza attı. Japon Kagome Co. Ltd. ve Sumitomo Corporation firmalarıyla 2005 yılına kadar geçerli olacak bir anlaşma imzalayan Tat, Japonya'ya yılda 18 bin ton domates salçası ve domates konservesi ihraç edecek... Tat'ın bu önemli işbirliği hakkında Tat Genel Müdürü Namık Kemal Bayraktaroğlu'ndan bilgi aldık

Tat Genel Müdürü Namık Kemal Bayraktaroğlu: "Japonya, gıda ürünlerinin kalitesi için çok yüksek standartlar oluşturmuştur. Japonya'ya yaptığımız bu satış Tat'ın bu alandaki başarısının da güzel bir göstergesi bence..."





Japonya özellikle gıda ürünleri konusunda çok hassas bir tavra sahiptir ve bu alanda da kalite açısından çok yüksek standartlar oluşturmuştur. Bu anlamda da Japonya'ya yaptığımız bu satış Tat'ın bu alandaki başarısının da güzel bir göstergesi bence...

Japon Kagome Firmasına son 5 yılda yapılan ihracat:

Yıl	Metrik Ton
1997	17.775
1998	20.900
1999	20.000
2000	17.600
2001	18.000

Tat şirketi açısından büyük bir önem taşıyor açıkçası. Zira, Japonya özellikle gıda ürünleri konusunda çok hassas bir tavra sahiptir ve bu alanda da kalite açısından çok yüksek standartlar oluşturmuştur. Bu anlamda da Japonya'ya yaptığımız bu satış Tat'ın bu alandaki başarısı-

nın da güzel bir göstergesi bence... Haziran ayında yaptığımız ve 2005 yılına kadar geçerli olacak sözleşme çerçevesinde ise Japon Kagome ve Sumitomo firmalarına domates salçası satacağız. Tokyo'daki şirket merkezlerinde imzaladığımız sözleşme ile Kagome ve Sumitomo firmaları domates salçası, her türlü domates konserve-si ve yeni üretilcek çeşitli konserve-leri, her yıl asgari 12 bin ton olmak üzere dünya piyasalarında oluşan fiyatlarla satın almayı taahhüt ettiler. 2002 yılı için toplam 18 bin ton bağlantı yapıldı.

Bu sözleşme uyarınca onlar için, ters akıcılık sistemiyle imal ettiğimiz özel bir dondurulmuş salça türünün yanı sıra, kendi markaları ile doğrudan rafa giren tüketim malları ile birlikte büyük aseptik ambalajda endüstriyel ürünler de üretiyoruz. Onlar da hazırladığımız bu ürünleri kendi damak tadlarına uygun olarak lezzetlendirerek kendi ambalajları ile satışa sunuyorlar.

• Tat, Amerika'dan Singapur'a kadar uzanan geniş bir hatta, dünyanın birçok ülkesine ihracat yapıyor. Biraz bilgi alabilir miyiz?

Gerçekten de Tat, kuruluşundan bu yana sürekli olarak ihracata odaklandı. Tat'ın yıllık cirosunun %50'si ihracattan, yüzde %50'si ise iç piyasaya sunduğumuz ürünlerden oluşuyor. Tabii bu konuda ciro bizim için çok önemli bir gösterge değil. Zira, ürünlerimiz çok ucuz bir fiyatla satışa sunuluyor. Bu nedenle de ciromuz çok yüksek değil. Ancak burada kârlılığımızın yüksek olması çok önemli.

İhracat payımızın yüksek olması nedeniyle, 2000 ve 2001 yılında Türkiye'de meydana gelen ekonomik

krizden çok etkilenmedik ve hatta bu ortamda kârlılığımızı bile artırdık.

Ancak, dış piyasalarda gelişen politik sebeplerden dolayı (Avrupa Gümrük Birliği'nin kota koyması) Tat salçası Avrupa'ya giremedi ve bu da bizler için büyük bir pazar kaybına neden oldu.

Aşırı üretim nedeniyle de tonu 1000 dolar olan domatesin fiyatı 600 dolara düştü. Dolayısıyla, hem ciromuzda, hem de kârımızda düşüş oldu. Ancak, bu konuda hiç de kötümser değiliz. Avrupa Birliği'ne girdiğimiz takdirde, rekabet gücümüzün artacağını ve böylece ihracat payımızı da hızla artıracığımıza inanıyorum.

• Zincir fast-food şirketleriyle anlaşmalarınız sürüyor mu?

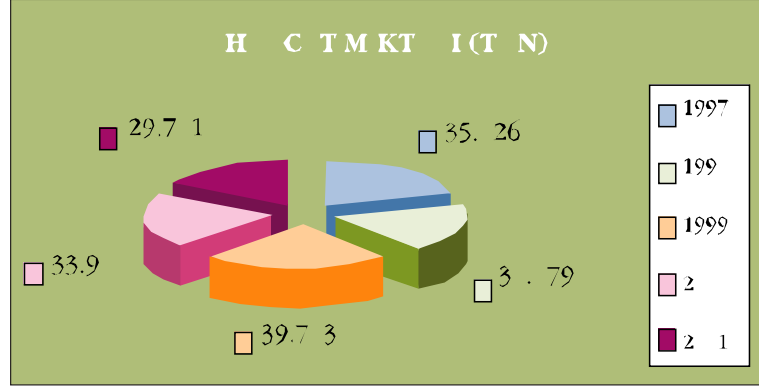
Elbette... Tat, tüm dünyada **McDonalds**'ın uluslararası tedarikçisi olma özelliğine sahip. Sadece Türkiye'de değil, Rusya, Arap ülkeleri ve Uzakdoğu ülkelerindeki McDonalds restoranları için ketçap üretiyoruz. Son anlaşmamızla birlikte mayonez de satmaya başladık. Bunun yanı sıra **Pizza Hut** International Zincirine Türkiye, Orta ve Uzakdoğu için Pizza Hut Restoranlarında kullanılan özel domates püresini üretip, bu bölgelere exclusive olarak satıyoruz.

• Tat'ın sektördeki konumu hakkında bilgi alabilir miyiz?

Tat domates salçası sektöründe, dünyada beşinci büyük şirkettir. Bugün tüm fabrikalarımızda, senede ortalama 500 bin ton domates işliyoruz.

Domatesin %99'u sudan oluşuyor. Raf ömrü ise 1 gün olan tek ürün olma özelliğine sahip. Dolayısıyla da istediğimiz kalitede üretim yapabilmek için topladıktan sonra en geç 1 gün içinde domatesi işlememiz ge-

Tat, günde 12 bin ton domates işliyor. İstanbul'da günlük domates tüketimi ise iki bin ton... Dolayısıyla da ürettiğimiz bu miktarın büyük bir kısmını tüm dünyaya ihraç ediyoruz



Avrupa Gümrük Birliği'nin Türkiye'ye kota koyması nedeniyle Tat'ın ihracat payında bir düşüş gözlemlendi.

reliyor. Tat, günde ortalama 12 bin ton domates işliyor. İstanbul'da ise günlük domates tüketimi iki bin ton... Dolayısıyla da ürettiğimiz bu miktarın büyük bir kısmını tüm dünyaya ihraç ediyoruz.

• Aynı zamanda bu kadar büyük bir üretimi organize etmek çok büyük bir alt yapıyı da gerektiriyor...

Genel Müdürlüğümüze bağlı 5 fabrika bulunuyor ve bu fabrikalarda sezonda 5 bin işçimizi istihdam ediyoruz. **Bursa Mustafa Kemalpaşa, Karacabey, Yenişehir** ile **Balıkesir Ovaköy**'deki fabrikalarda domates salçası, domates türevleri ve sebze konserveleri üretiyoruz.

Çanakkale Gelibolu'daki fabrikamız dondurulmuş gıda ve balık konserveleri üretimini gerçekleştiriyor. Mustafa Kemalpaşa'daki kutu fabrikamız ise kendi fabrikalarımızın ihtiyaçlarını karşılamak üzere çeşitli ölçülerde boş teneke kutu imal ediyor.

Çiftçilerimizle çok iyi ilişkiler içindeyiz.

Onlara tohum, fide, gübre, ilaç ve nakit para yardımı gibi gerekli desteği sağlıyor, ürünü hazırlatıyor ve taahhüt ettiğimiz fiyatlardan satın alıyoruz.

Anlaşmalı ekim olarak adlandırdığımız bu sistemle, arzu ettiğimiz kalitede ve miktarda hammaddeyi düzenli olarak tedarik edebiliyoruz.

• Tat'ın ürün gamında domates salçası dışında neler var?

Ürün gamımızda domates salçasının yanı sıra, sebze konserveleri, doğranmış domates, domates püresi, sebze konserveleri, közlenmiş biber, ketçap ve reçeller bulunuyor. Son olarak da ürün gamımıza mayonezi ekledik.

Ciromuzun yüzde 80'inini ketçap, salça, mayonez ve bezelye konservesi satışından elde ediyoruz.

Türkiye'de salça, ketçap ve bezelye konservesinde pazar lideriyiz.

Dünyada ve Türkiye’de Domates Üretimi

Dünya’da en çok üretilen sebzeler arasında bulunan domatesin, hem güney ve hem de kuzey yarım kürede çok geniş ekin alanlarında tarımı yapılıyor. Anavatanı Güney Amerika olan domates, buradan önce Avrupa kıtasına, Avrupa’dan da tüm dünyaya yayıldı. Türkiye’ye girişinin ise yaklaşık 500 yıl önce Adana’dan olduğu tahmin ediliyor.

Dünyanın hemen hemen her bölgesinde domates yetiştirilmekte olup en büyük üreticiler ABD, Çin, İtalya, İspanya, Türkiye, Portekiz, Yunanistan gibi ülkelerdir. Dünya taze domates üretiminin yıllar itibarıyla değişmekle birlikte ortalama 27 ila 30 milyon tonu, Türkiye’de ise 1.5-2 milyon tonu sanayide kullanılmaktadır. Türkiye Domates İşleme Sanayii özellikle 1980’li yıllardan başlayarak ihracata verilen teşvikler neticesi hızla büyümüş ve üretim yapan tesis sayısı bugün itibarıyla 40’in üzerine çıkmıştır.

Türkiye’de yılda ortalama 250.000 ton domates salçası üretilip, bunun yaklaşık %50-55’i ihraç edilir, bakiyesi ise yurt içinde kullanılır.

Kanseri Önlüyor!

Harvard Medical School ve **Harvard School of Public Health** tarafından gerçekleştirilen araştırmalar göre, domates salçası, ketçap, pizza sosu ve domates suyu gibi işlenmiş domates ürünlerinin tüketimi başta prostat kanseri olmak üzere, çeşitli kanser türlerine ve kalp rahatsızlıklarına yakalanma riskini önemli ölçüde azaltıyor.

Toronto Üniversitesi ve **Amerikan Sağlık Enstitüsü** gibi kuruluşlar tarafından yapılan ileri araştırmalarda ise kanseri önleyici maddenin domates ürünlerinde bulunan **“Lycopene”** olduğu belirlendi.

İnsan sağlığına etkileri



araştırılan 46 meyve ve sebze arasında domatese kırmızı rengini veren madde olarak da bilinen Lycopene’i domates sanayiince üretilen salça, ketçap, pizza sosu ve domates suyu gibi ürünlerin en yüksek miktarda içerdiği saptanmıştır. Lycopene’in konsantrasyonu salça üretiminde kullanılan ısıtma işlemi sonucu artmaktadır.

Diğer bir deyişle domates ısıtılarak salça, salça kullanılarak ketçap ve domates suyu üretilmekte ve bu ürünlerdeki Lycopene taze domates-tenkinden daha yüksek miktarda bulunmaktadır. Bu nedenle salça, pizza sosu, ketçap ve domates suyu tüketimini içeren diyetler önerilmektedir. A, B

ve C vitaminleri açısından da son derece zengin olan domates, ayrıca, idrar söktürür ve zararlı maddelerin dışarıya atılmasını sağlar. Kandaki üre miktarını düşürür ve kanın pıhtılaşmasını sağlar. Mide ve bağırsakların çalışmasını sağlayıp hazmı kolaylaştırır.

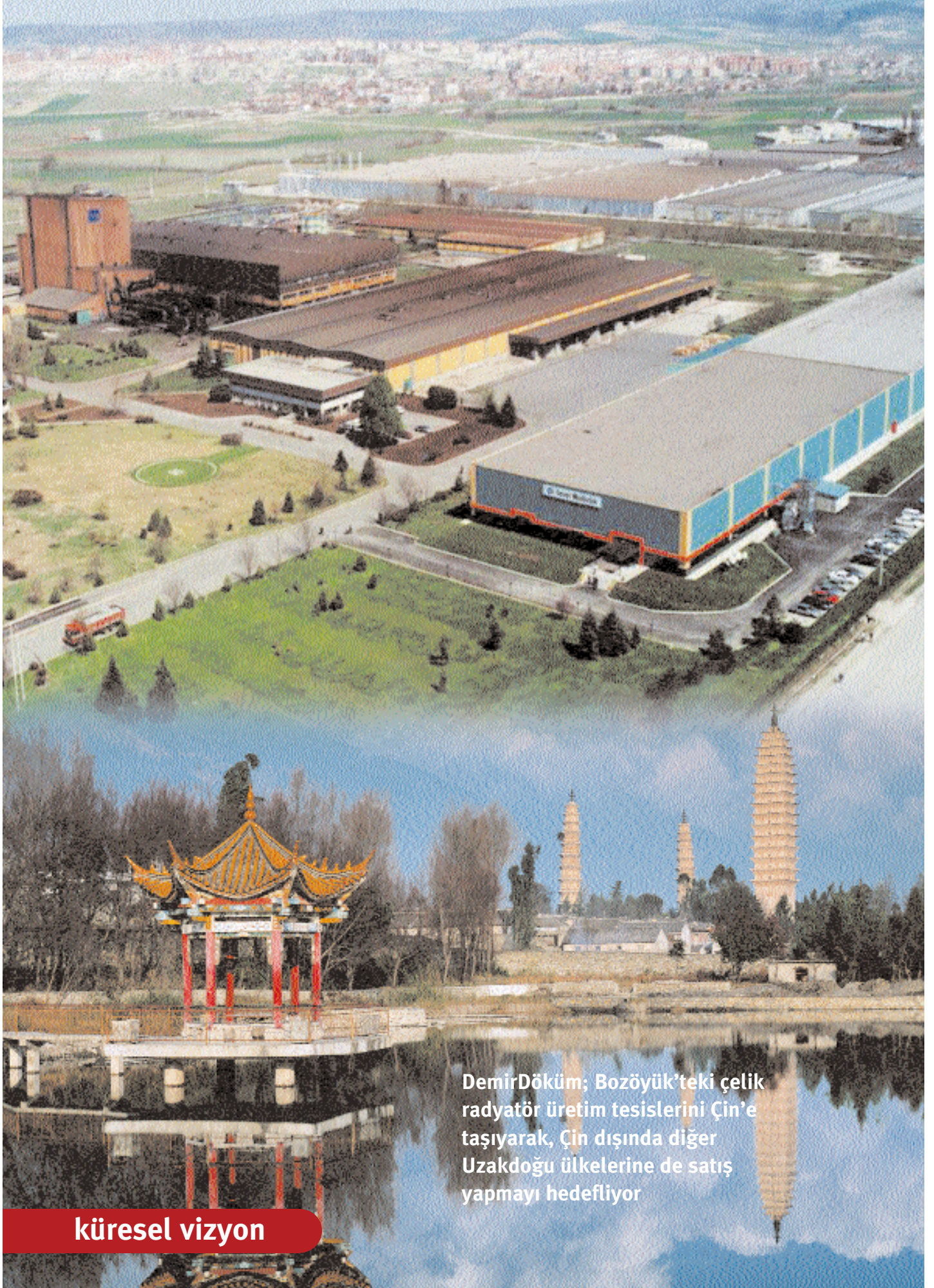
Bolca tüketildiğinde tenin pürüzsüz olmasını sağlar. Damar sertliğine, romatizmaya, gut hastalığına, safra ve böbrek taşlarına iyi gelir.

Kagome firması, 20 yıl önce kurduğu tam teşekküllü Araştırma Enstitüsü’nde, Tat’ın kendilerine ihraç ettiği salça ve domates konservelerinde bulunan Lycopene ve B-carotene gibi insan sağlığına faydalı maddeleri tespit etti ve Japon tüketicisinin yemeklerine girmesini sağladı.

Ebru Uluceviz

Anavatanı Güney Amerika olan domates, buradan önce Avrupa kıtasına, Avrupa’dan da tüm dünyaya yayıldı. Türkiye’ye girişinin ise yaklaşık 500 yıl önce Adana’dan olduğu tahmin ediliyor





DemirDöküm; Bozüyük'teki çelik radyatör üretim tesislerini Çin'e taşıyarak, Çin dışında diğer Uzakdoğu ülkelerine de satış yapmayı hedefliyor

küresel vizyon

DemirDöküm'ün Isıtma Sektöründe Çin'e Uzanan İşbirliği!

Uzakdoğu'yu Demirdöküm-Chung Mei Isıtacak

DemirDöküm, ısıtma sektöründe uluslararası bir işbirliğine daha imza attı.

DemirDöküm, **Chung Mei Industries Limited** ile gerçekleştirdiği ortaklık ile 2002 yılı başında ilk ihracatını gerçekleştirdiği Çin'de **Doka** ve **Demrad** markasıyla yağlı radyatör üretecek. **DemirDöküm-Chung Mei Industries Limited** adı altında kurulan yeni şirketin ilk yıl için 9-10 milyon dolar arasında ciro yapması bekleniyor.

Bu işbirliği vesilesiyle, 26 Temmuz 2002 tarihinde, **Koç Holding**'de düzenlenen imza törenine, Koç Holding İnşaat ve Turizm Grubu Başkanı **Dr. Bülent Bulgurlu**, Chung Mei Industries Limited Yönetim Kurulu Başkanı **Sebastian Man** ve Türk DemirDöküm Fabrikaları Genel Müdürü **Melih Batılı** katıldı. DemirDöküm düzenlenen bu törenle, çalışmalarına resmen başlamış oldu.

"Diğer Uzakdoğu Ülkelerine de Satış Yapmayı Hedefliyoruz!"

Törende bir konuşma yapan, Koç Holding İnşaat ve Turizm Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu, global pazarlara entegre olarak büyük sermaye akışından daha fazla pay almanın şirketlerin ve ülkelerin geleceği için büyük önem taşıdığını vurguladı. DemirDöküm'ün arka arkaya gerçekleştirdiği yeni ortaklıklarla global pazarda önemli adımlar attı-



DemirDöküm'ün Chung Mei ile gerçekleştirdiği ortaklık anlaşmasına, (soldan sağa) Türk DemirDöküm Fabrikaları Genel Müdürü Melih Batılı, Koç Holding İnşaat ve Turizm Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu ve Chung Mei Yönetim Kurulu Başkanı Sebastian Man imza attı.

ğını belirten Bulgurlu, Çin'in büyük pazar hacmi ile üretici şirketlerin dikkatini çektiğini vurguladı ve sözlerine şöyle devam etti:

"Çin, büyük pazar hacmi ile tüm üretici şirketlerimizin dikkatini çekmektedir. Koç Topluluğu şirketlerinden biri olan **İzocam**, Çin'e XPS ihracatına geçtiğimiz yılın sonunda başlamıştır.

İzocam bu yılın ilk yarısında da Çin'de büyük bir satış hacmi yakalamıştır. Çin pazarına 2002 yılı başından itibaren panel radyatör ve kombi ihracatı yapmaya başlayan De-

DemirDöküm, Chung Mei Industries Limited ile gerçekleştirdiği dev ortaklık ile 2002 yılı başında ilk ihracatını gerçekleştirdiği Çin'de Doka ve Demrad markasıyla yağlı radyatör üretecek

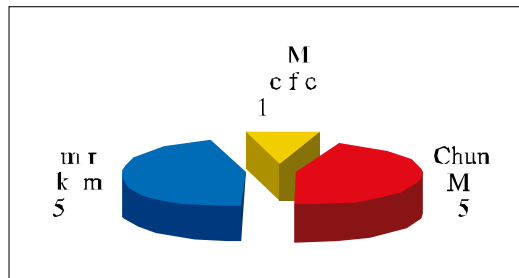


Chung Mei Yönetim Kurulu Başkanı Sebastian Man (soldan üçüncü), Türk DemirDöküm Fabrikaları Genel Müdürü Melih Batılı (sağdan ikinci) ile birlikte, DemirDöküm'ün Bozüyük Tesisleri'ni, İnegöl'deki Genel Müdürlüğünü ve üretim tesislerini ziyaret etti.

“Pazardaki büyüme potansiyeli, bizleri doğrudan yatırım yaparak fabrika kurma aşamasına gelmeye yönlendirdi. Kurulacak fabrikada ilk aşamada 300 bin radyatör üreteceğiz. Bu kapasiteyi pazar şartlarına bağlı olarak 2.300.000 adete çıkarmayı hedefliyoruz”

mirDöküm de Çin pazarındaki fırsatları değerlendirmeyi ve bu pazarda büyümeyi hedeflemektedir. DemirDöküm Çin pazarına geçtiğimiz yıl girmiştir. Pazardaki büyüme

potansiyelinin değerlendirilmesi neticesinde ortaklık kararı alınmıştır. Şangay'da da bir ofisi bulunan DemirDöküm; çelik radyatör üretim tesislerini Çin'e taşıyarak, Çin dışında diğer Uzakdoğu ülkelerine de satış yapmayı hedeflemektedir.” Dr. Bülent Bulgurlu, bu ortaklığın Uzakdoğu pazarında daha da güçlü olabilmek için büyük bir önem taşıdığına dikkat çekti: “Elektrikli aletler, bakım ve aydınlatma ürünleri üreticisi olan



Chung Mei firması ile gerçekleştirilen bu işbirliği, %45 Chung Mei, %45 DemirDöküm, %10 Ram Pacific ortaklık payı ile hayata geçirilecek.

ve Hong Kong Merkezli “**Chung Mei International Holdings Limited**” grubunun bir üyesi olan “Chung Mei Industries Limited” ile stratejik ortaklığa imza atan DemirDöküm, Çin'in Dongguan Bölgesi'nde yağlı radyatör üretimine başlayacaktır.

DemirDöküm, kendisi gibi önemli başarılarla imza atan, üretim bilgisinin derinliği ve uygun fiyatlarla kaliteli mamuller üretebilen Chung Mei firmasıyla Uzakdoğu pazarında daha etkin şekilde varlığını artıracaktır” dedi.

İlk Etapta 300 Bin Radyatör Üretilcek!

DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı** ise Bozüyük'teki çelik radyatör tesislerinin iki ay içinde 44 konteyner ile Çin'in Dongguan Eyaleti'ne taşınacağını ve yıl sonuna kadar üretime geçileceğini belirterek şunları söyledi:

“2001 yılında, DemirDöküm Çin pazarına 1 milyon dolarlık bir satış rakamıyla giriş yaptı. Fakat pazardaki büyüme potansiyeli, bizleri doğrudan yatırım yaparak fabrika kurma aşamasına gelmeye yönlendirdi. Kurulacak fabrikada ilk aşamada 300 bin radyatör üreteceğiz. Bu kapasiteyi pazar şartlarına bağlı olarak 2.300.000 adete çıkarmayı hedefliyoruz.

Chung Mei firması ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliği, %45 Chung Mei, %45 DemirDöküm, %10 Ram Pacific ortaklık payı ile hayata geçirilecektir. Bu stratejik güçbirliği sonucunda elde edilecek büyük maliyet avantajı ve DemirDöküm'ün güçlü marka imajının desteği ile, elektrikli yağlı radyatör ürünlerin orta vadede diğer pazarlara da nüfuz etmesini hedefliyoruz.

Amacımız, her iki firmanın da global pazarlarda daha güçlü ve yaygın biçimde yer almasını sağlamaktır. Doğacak olan sinerji ile DemirDöküm ve Chung Mei firmaları, rekabet gücü yükselmiş firmalar olarak

dünya pazarlarında faaliyetlerini sürdürecektir.”

Melih Batılı, Çin’de yapılacak fabrika yatırımının bir başlangıç olduğunu da belirterek; “Bu bizim için bir başlangıç. Radyatör ve kombi alanında önümüzdeki beş yılda Türkiye’de de büyük yatırımlar yaparak bu alanda dünyanın en büyük 10 şirketi arasına gireceğiz ve yeni geliştireceğimiz ürünleri Çin’e taşıyacağız” şeklinde konuştu.

“Çin Pazarında Rekabet Zordur”

Philips, Kenwood, Hamilton Beach/Poctor Silex, Black&Decker, Delongi gibi uluslararası markalara orijinal teçhizat üreticisi (OEM-Original Equipment Manufacturer) olarak üretim yapan Chung Mei Industries Limited Yönetim Kurulu Başkanı Sebastian Man ise; “Çin’de rekabet çok zordur. Dünyanın bütün büyük şirketleri Çin pazarından pay kapmak istemektedir.

Böyle zorlu bir pazarda DemirDöküm’ün teknolojisi ve rekabetçi gücü ile mücadele edeceğiz” şeklinde konuştu.

DemirDöküm’ün **Bozüyük Tesisleri**’ni, **İnegöl**’deki Genel Müdürlüğünü ve üretim tesislerini ziyaret eden Sebastian Man, tesisleri ve üretim teknolojisini görmekten duyduğu memnuniyeti de ifade etti.

Isıtma Sektörünün Lideri DemirDöküm!

Türkiye ısıtma sektörünün lideri ve öncüsü DemirDöküm, Türk tüketicisini birçok ürünle ilk kez tanıştırdı: Döküm radyatör, kazan, soba, kat kaloriferi, şofben, panel radyatör ve kombi cihazları...

DemirDöküm, sektörde en geniş ürün gamına sahip olup, panel ve döküm radyatörler, banyopan, kombi, pencere, split ve kanallı klima, sıvı ve gaz yakıtlı kat kaloriferi, şofben, termosifon, merkezi kazan, brülör, soba, elektrikli ısıtıcılar,

DemirDöküm sahip olduğu teknoloji ile, Avrupa’da Chapppee, Alman Wolf, Fransız Saunier Duval, Chauffe Français ve Beko UK gibi birçok firmaya ihracat yapıyor. Aynı zamanda, panel radyatör üretiminin %50’si de bu ülkelere ihraç ediliyor



pompa, hidrofor, hazır mutfak ve benzeri ürün çeşitliliği ile en geniş alanda ürün ve hizmet sunuyor.

İnegöl ve Bozüyük üretim tesisleri ile DemirDöküm, sadece Türkiye’nin değil, dünyanın da sayılı büyük ve teknolojisi yüksek üretim tesislerine sahip.

Sahip olduğu teknoloji ile, Avru-

pa’da **Alman Wolf, Fransız Saunier Duval ve Beko UK** gibi birçok firmaya ihracat yapıyor.

Uzakdoğu’nun Lideri: Chung Mei

“Chung Mei International Holdings Limited” grubunun bir üyesi olan “Chung Mei Industries Limited” 1963 yılında kuruldu. Chung Mei kısa sürede Asya’da elektrikli küçük ev aletleri ve kişisel bakım ürünleri pazarında lider firmalar arasında yer aldı. Chung Mei, özellikle pervaneli ısıtıcılar, çaydanlıklar ve gıda üretime yönelik ev aletleri ve saç kurutma makinesi gibi “kişisel bakım” ürünleri konusunda yoğun faaliyetlerde bulunuyor.

Chung Mei, Philips, Kenwood, Hamilton Beach/Poctor Silex, Black&Decker, Delongi ve benzerleri gibi uluslararası markalara **OEM-Original Equipment Manufacturer** (Orijinal Teçhizat Üreticisi) bazında üretim yapıyor. Ayrıca lokal ve denizaşırı müşterileri için markasız ürünler de imal ediyor.

Çin’in Dongguan eyaletinde kendi üretim tesislerinde faaliyetlerini sürdüren Chung Mei, mühendislik dizaynları, enjeksiyon kalıpları ile üretim, metal damgalama ve montaj yöntemleriyle üretim de gerçekleştiriyor.



Koç Finans Sistem ve Stratejik Planlama Müdürü Zeynep Ufuk Ünal:

Maliyetlerimizde 1.2 Milyon Dolar Tasarruf Hedefliyoruz!

e-dönüşüm kapsamında hedeflediği projeleri hızla hayata geçiren **Koç Finans**'ın e-dönüşüm uygulamaları hakkında, Koç Finans Sistem ve Stratejik Planlama Müdürü **Zeynep Ufuk Ünal** ayrıntılı bilgi verdi.

• e-dönüşüm'ü kendi perspektifinizden nasıl tanımlıyorsunuz?

e-dönüşüm, elektronik ortamda Topluluk şirketlerinin projelerini paylaşmalarını, aralarında sinerjiyi artırmaları ve dolayısıyla da iletişimlerini güçlendirmeleri açısından önemli bir işleve sahip. e-dönüşüm projeleri şirketlere maliyet tasarrufları sağlamanın yanı sıra, yeni işbirlikleri için de önemli kapılar açıyor.

nik getirileri açısından değerlendirdik. Ardından bu projelerin fizibilitelerini yaptık. Proje Yürütme Komitesi toplantılarında ise Üst Yönetim ile uygulamaya aldığımız projeleri kesinleştirdik. e-dönüşüm projelerimizi daha iyi uygulayabilmek amacıyla Proje Yönetim Sistemi'ni (PYS) kurduk ve tüm projeleri PYS kapsamında yönetiyoruz.

• İnternet/İntranet ortamında gerçekleştirdiğiniz projeler neler?

Finansman İzleme Sistemi (FIS), Online Kanuni Takip Entegre Sistemi (OKTES) ve şirket çalışanları arasındaki iletişimi artırmak amacıyla intranet projelerimizi tamamladık.

Finansman İzleme Sistemi ile şirkette tamamen Excel ortamında yürütülen finansman ve hazine yönetimi işlemlerini online ortamda otomatize ettik. Yıllık 95 bin Dolar maliyet tasarrufu sağlayan FIS, verimliliği artırmanın yanı sıra, bilgilerin kalıcı olması ve paylaşılması, raporların standardizasyonu ve kurumsal bilgilerin güvence altına alınması gibi birçok



Koç Finans Sistem ve Stratejik Planlama Müdürü Zeynep Ufuk Ünal: "72 proje ile yaklaşık 1.2 milyon Dolar bir tasarruf elde etmeyi planlıyoruz."

ni takip edebiliyor, hukuk büroları performans ölçümleri yapıyor, yasal takip maliyetlerinde tasarruf ve iş gücü verimi sağlanabiliyor. e-dönüşüm kapsamında hayata geçirdiğimiz bir diğer projemiz ise iç iletişimimize yönelik olarak oluşturduğumuz intranet ortamımız... Şirket içi iletişimi sağlamaya yönelik olarak kurduğumuz intranette, tüm çalışanlar bilgi alışverişinde bulunuyor, üst yönetime önerilerini ve görüşlerini iletebiliyor.

• e-dönüşüm projeleri şirketinize ne tür katma değerler getirdi?

2002 yılı içerisinde gerçekleştirmeyi planladığımız 72 proje ile yaklaşık 1.2 milyon Dolar bir tasarruf elde etmeyi planlıyoruz. 1 Ocak - 4 Temmuz 2002 tarihleri arasında toplam 16 projemizden bugüne kadar 400 bin Dolar tasarruf elde ettik. Bu projelerimizin mali yönü... Bu noktada, sayısal değerler ile kıyaslanamayacak olan müşteri/satıcı/distribütör memnuniyetinin artırılması, şirket personelinin teknoloji ile geliştirilen süreçlerden duyduğu memnuniyet ve elde ettiğimiz know how da büyük önem taşıyor.



• Projelerinizi hayata geçirmek için nasıl bir ön çalışma yürüttünüz?

Öncelikle şirket içinden tüm birimlerden çalışanların yer aldığı Yürütme Komitesi'ni kurduk. Tüm çalışanlara Koçfinans Bireysel Öneri Sistemi'ne (BÖS) proje önerilerini iletmelerini istedik. Önerileri, uygulama ve ekono-

avantaja sahip.

Türkiye'deki tüm hukuk büroları ile online iletişim kurmayı sağlayan Online Kanuni Takip Entegre Sistemi (OKTES) projesi ise, operasyonel maliyetlerinin azaltılmasını ve satıcı memnuniyetini esas alıyor. Yılda yaklaşık 44 bin dolarlık bir maliyet tasarrufu sağlayan bu projeye yetkili satıcılar müşterileri-



Özel Sağlık Sigortası Hakkında Öğrenmek İstediğiniz Her Şey!

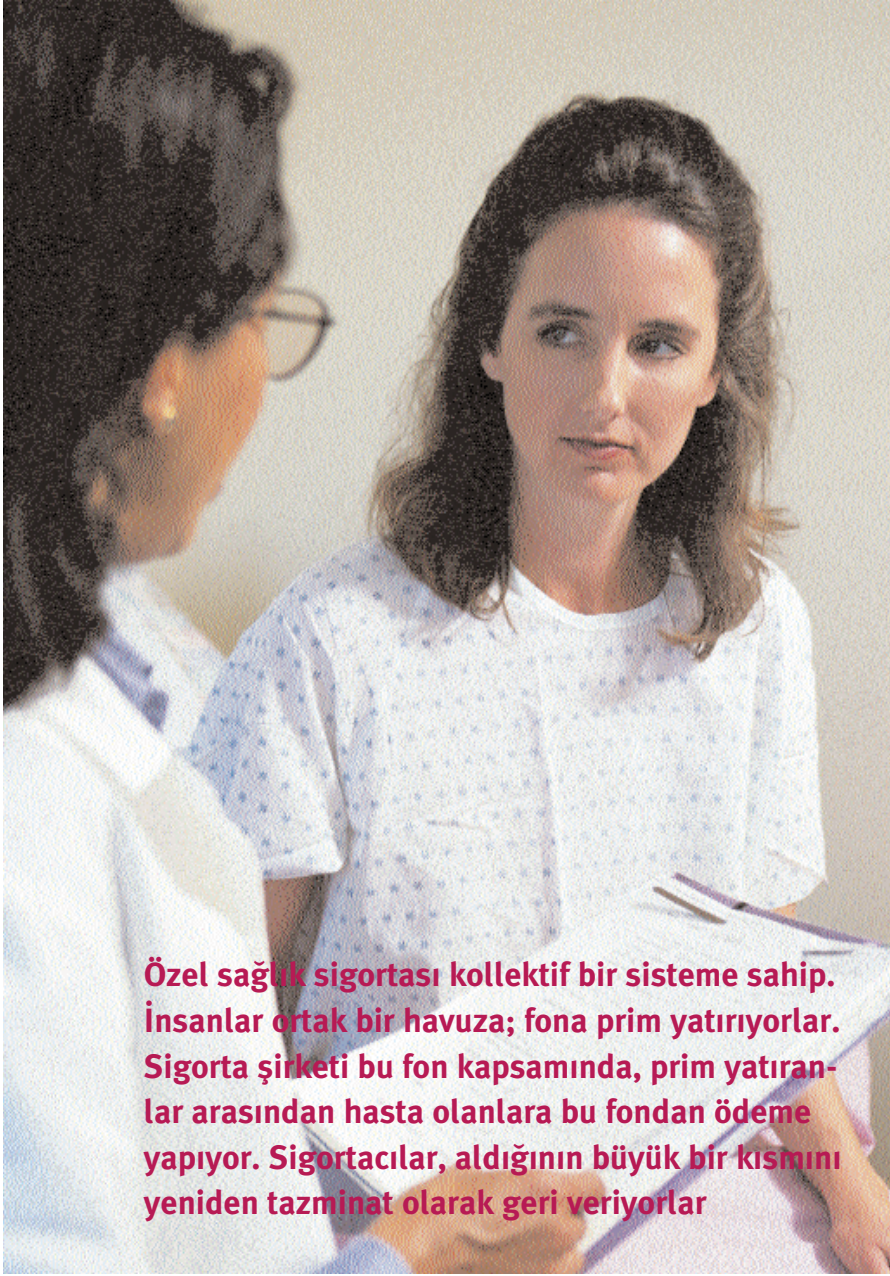
“Herşeyin başı sağlık”... Belki de hemen hepimizin hayatında en sık kullandığı cümle bu... Özellikle de sağlık ile ilgili bir problemle karşılaştığımızda, sağlığımızın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anlıyoruz. Özel sağlık sigortası teminatı veren şirketler, sundukları özel çözüm paketleriyle, sağlığımızı olası risklerden korumanın yanı sıra, hastalandığımızda sağlığımıza tekrar kavuşmamız için yaptığımız her türlü harcamaları karşılıyorlar. **Koç Allianz** Aile Hekimliği Uzmanı **Dr. Uğurcan Akyüz**, Türkiye’de henüz çok iyi tanınmayan

özel sağlık sigortası hakkında merak edilen tüm sorularımızı yanıtladı.

• Sağlık Sigortası nedir?

Sağlık sigortası, kişilerin hastalandıklarında eski sağlıklarına kavuşmaları için yaptıkları her türlü harcamayı karşılayan bir sigorta türüdür. Tüm sağlık giderlerini limitler dahilinde sigorta kapsamına alır. Temel hedef, gelecekte karşılaşılabileceğiniz sağlık sorunlarının mali yıkımlara dönüşmesini önlemektir. Günümüzde, insanların sağlıklarına kavuşturma önemli olduğu gibi, sağlıklarını korumak da büyük bir önem taşıyor. Bu çerçe-

Özel sağlık sigortası nedir? Kimler bu sigortadan faydalanabilir?
Özel sağlık sigortası hakkında merak ettiğiniz tüm soruları, Koç Allianz Aile Hekimliği Uzmanı Dr. Uğurcan Akyüz sizler için cevapladı



Özel sağlık sigortası kolektif bir sisteme sahip. İnsanlar ortak bir havuza; fona prim yatırırlar. Sigorta şirketi bu fon kapsamında, prim yatırırlar arasından hasta olanlara bu fondan ödeme yapıyor. Sigortacılar, aldığıının büyük bir kısmını yeniden tazminat olarak geri veriyorlar

de, sigorta şirketleri, sağlığın yerine gelmesi için yapılan harcamaların yanı sıra, sağlığı korumaya yönelik tedavileri ve tanı hizmetlerini de kapsamlarına alıyorlar. Mamografi teminatı, 0-6 yaş çocuklar için aşı teminatı poliçeleri, bu tür hizmetler arasında yer alıyor.

Türkiye’de aslında az gelişmiş ülkelere göre oldukça iyi; Avrupa ve Batı ülkelerine göre ise oldukça kötü bir sağlık sistemimiz var. Ancak devletimiz sağlık hizmetleri açısından yeterli değil. Bu doğrultuda da halkımızın özel sağlık hizmetine yönelik bir talebi oluştu ve özel sektör de bu talebe cevap verdi. Çok fazla

özel hastane açıldı. Bu hizmetin finansmanını karşılamak amacıyla özel sağlık sigortaları oluşturuldu. Sağlık sigortası ülkemizde henüz çok yaygınlaşmadı. Türkiye’de sağlık sigortası yaptıranların sayısı ise yaklaşık 600-700 bin... Ekonomik dalgalanma nedeniyle bu sayı zaman zaman değişiyor.

• Türkiye’de sağlık sigortası uygulamaları nasıl bir işleyişe sahip?

Bazı firmalar sağlık açısından çalışanlarını güvence altına almak istiyorlar. Türkiye’de, özel sağlık sigortası yapan şirketler, sigortalı sayısı

nın az olması nedeniyle kendilerini korumaya yönelik önlemler alıyorlar. Özel sağlık sigortası kolektif bir sisteme sahip. İnsanlar ortak bir havuza; fona prim yatırırlar. Sigorta şirketi bu fon kapsamında, prim yatırırlar arasından hasta olanlara bu fondan ödeme yapıyor. Sigortacılar, aldığıının büyük bir kısmını yeniden tazminat olarak geri veriyorlar. Türkiye’de sigortalı sayısı az olduğu için, fondan faydalanan hasta sayısı arttığı zaman harcamaların da miktarı artıyor ve sağlık poliçelerinin de fiyatlarının artmasına neden oluyor.

• Özel Sağlık Sigortası’ndan kimler yararlanabiliyor?

14 günlük bebekten 64 yaşındaki yetişkine kadar herkes bu sigortadan yararlanabilir.

• Primler nasıl hesaplanıyor?

Primler; yaşa, cinsiyete ve tercih edilen teminat paketine göre değişiklik gösteriyor. Örneğin ilerleyen yaşla birlikte primlerin rakamı da artıyor. Kadınların primi ise aynı yaştaki erkeklere oranla daha yüksek oluyor.

• Nereelerde tedavi olunabilir?

Özel Sağlık Sigortası’ndan yurt içinde ya da yurt dışında her yerde yararlanmak mümkün. Poliçe sahipleri tercih ettikleri doktor veya sağlık kurumundan hizmet almakta tamamen özgür.

• Hastanede Yatarak Tedavi ve Ayakta Tedavi Teminatları nedir?

Yatarak tedavi, hastanede 24 saatin üzerinde yatmayı gerektiren bir takım hastalıklar, ameliyatlar söz konusu olduğunda bunu tazmin eden teminatlardır. Bu teminat, poliçede belirtilen kapsam içerisinde hastaneye yatma, günlük hastane tedavisi veya acil hizmetleri gerektiren durumlar için uygulanır. Türk Tabipler Birliği’nin yayınladığı kitapçıkta, ameliyatların ağırlığı birimlerle ifade edilir. Bu birimlere göre, yapılan tıbbi işlemin ameliyat olup olmadığı

ayırt edilir. Örneğin, bir katarakt operasyonu artık çok kısa bir sürede hallediliyor. Belirlenen kriterler doğrultusunda, hastanede yatmayı gerektiren teminatlara yatarak tedavi teminatları olarak adlandırılıyor.

Ayakta tedavi teminatı ise doktor muayene giderleri, tanı amaçlı inceleme ve test giderleri, fizik tedavi giderleri ve reçeteli ilaç giderlerini içeriyor.

Ayakta tedavileri satın almış kişilerin poliçeleri daha pahalı olduğu için teminatları da daha kapsamlı oluyor.

Koç Allianz'in ayakta tedavi poliçelerinde, diş ve göz/gözlük teminatları gibi seçenekler de bulunuyor.

• Neler teminat dışında kalır?

Tüm dünyada olduğu gibi, mevcut hastalıklar, kontrol amacıyla yapılan check-up gibi araştırmalar, AIDS, alkol ve uyuşturucu bağımlılığından kaynaklanan rahatsızlıklar, psikiyatrik ve estetik tedaviler teminat dışıdır. Tedavi ile ilgili olmayan harcamalarda, örneğin telefon, TV gibi ek hastane hizmetleri de teminat kapsamında değildir. Ameliyat gereken durumlarda hastaneye yatmadan en az 48 saat önce sigorta şirketine başvurulması gerekir.

• Sağlık sigortası süresi ne kadardır?

Sağlık sigortasının süresi 1 yıldır. İşlenildiğinde her sene yenilenebilir.

• Ya poliçenin süresi dolarsa?

Yenileme uygulamaları sigorta şirketleri arasında farklılık gösteriyor. Ancak, birinci yılın sonunda poliçe yenilenebiliyor.

Koç Allianz'dan sağlık sigortası yaptıranlar, en az üç yıl daha güncel primler üzerinden sigortalarını devam ettirebiliyor ve dördüncü yılın sonundan itibaren ise ömür boyu yenileme garantisi alabiliyor.

• Harcamalar nasıl geri alınıyor?

Tedavilerde sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu hastaneler tercih edildi-

Özel sağlık sigortasından 14 günlük bebekten 64 yaşındaki yetişkine kadar herkes faydalanabiliyor

ğinde teminat kapsamında ödeme yapılmıyor. Sadece, bunların dışında kalan sağlık kurumlarında yapılan tedavilerde, giderlerin belgesinin sigorta şirketine ulaştırması gerekiyor. Harcamaların limit dahilinde beklemeden geri alınabiliyor. %80 ödemeli teminat için, harcamanın %20'sine katkıda bulunmak yeterli ve seçilen limitin en fazla %80'i geri ödeniyor.

• Vergi avantajı var mı?

Gelir Vergisi Kanunu'nun 63. ve 89. maddeleri gereğince, ücretli veya beyana tabi vergi mükellefleri, ödedikleri primleri bulundukları vergi dilimine göre %15 - %40 oranlarında geri alabilir.

• Aile hekimliği nedir, sigortalılara ne sağlar?

Aile hekimliği **Koç Allianz Hayat**'ın yepyeni ve çağdaş bir hizmet birimidir. Tüm aile bireylerine kapsamlı sağlık hizmeti verebilecek düzeyde



eğitilmiş tıp uzmanlarından oluşur. Dilediğinizde sizi günün her saatinde evinizde de ziyaret edebilecek aile hekiminizden (poliçe şartları dahilinde) doktorunuz olarak yararlanabilir, aynı zamanda telefonla ücretsiz sağlık danışmanlığı hizmeti de alabilirsiniz.

Ebru Uluceviz

Koç Allianz, 2002'nin İlk Yarısında Sektörün Lideri Oldu!

Sağlık sigortası alanında sunduğu birçok özel paketlerle büyük bir başarı kaydeden **Koç Allianz**, yapılan araştırmalarda 2002'nin ilk altı aylık döneminde sektörün lideri oldu.

Aile Hekimliği, Yenidogan Hemşiresi, Ömür

Boyü sigortalanma garantisi gibi birçok ayrıcalıklı hizmete imza atan Koç Allianz, ekonomik istikrarsızlığa rağmen istikrarlı bir biçimde büyümeyi sürdürdü. Koç Al-



lianz'ın 30 Haziran 2002 verilerine göre, mevcut sigortalı sayısı, 2001 yılına göre %12.1'lik bir artışla 170 bine ulaştı. Koç Allianz'ın **Vehbi**

Koç Vakfı aracılığıyla sigortaladığı Koç Topluluğu çalışanları ve yakınlarının sayısı ise 39.194.

Koç Allianz, sağlık sigortası yaptırmak isteyenler için "**Optimum**", "**Vitalis**", "**Özel Sağlık Sigortası**", "**Limitsiz Sağlık Sigortası**" gibi çok özel çözümler sunuyor.



Setur Marinaları Genel Müdürü A. Vedat Midilli:

“Marina Kültürünü Yaymayı Hedefliyoruz”

Bir kuğu zarafetindeki teknelerden gelen neşeli konuşmalar, denizin hemen yanı başında güzel bir yaz akşamının tadını çıkaranları ağırlayan barlar... Ve her an biraz daha özgür olduğunuzu size hissettiren masmavi deniz... Dünyanın dört bir yanından gelen yat sahiplerini en iyi şekilde ağırlamanın yanı sıra, çevre halkını marina kültürü ile bütünleştirmeyi hedefleyen **Setur Marinaları**’nın Genel Müdürü **A. Vedat Midilli**’den çalışmaları hakkında bilgi aldık.

• **Sayın Midilli, Türkiye’de marınacılık sektörünün mevcut durumu hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Marinacılık Türkiye’de çok yeni bir sektör. Marinacılığı Türkiye’ye 1970’li yıllarda **Turban** getirdi. Setur’un marinacılık serüveni ise 1978’lere dayanıyor. Setur marinacılık sektörüne 1978 yılında, **Çeşme Marinası**’nı işleterek başladı. 1991’de **Antalya Marinası**, ardından da sırasıyla **Finike**, **Ayvalık**, **Kuşadası**, son olarak da **Kalamış** ve **Fenerbahçe Marinaları** Setur Marinaları ailesine dahil edildi. Bugün tüm marinalarımızla, dünya standartlarında hizmet veriyoruz. Marinacılık sektörüne gelince... Türkiye, yatçılık ve marinacılık açısından birçok değere sahip bir ülke... Doğal güzellikleri ve iklimi yat turizmine son derece müsait. Bunun



Setur Marinaları Genel Müdürü A. Vedat Midilli: “Bizim, tüm marinalarımızda ücretsiz olarak sunduğumuz bir uygulamamız var. Tabliye şatımız ile pis su, sintine ve atık yağı teknelerden çekerek bunların denize boşaltılmasını engelliyoruz.”

yanı sıra, yaklaşık sekiz bin kilometreden oluşan kıyılarımız, benzeri olmayan bir kültür ve medeniyet hazinesiyle bütünleşiyor. Tarih ve kültürün bir arada harmanlandığı ülkemiz, dünya yat turizmi açısından da eşsiz bir konuma sahip. Ancak, tüm bu olumlu özelliklere rağmen, Türkiye’nin dünya pazarında hakettiği payı aldığını söylemek mümkün değil. Zira, 800 bin yat Akdeniz’de seyrediyor ve bu yatların sadece yaklaşık üç bini Türkiye’ye geliyor. Bu da bizler için oldukça düşük bir rakam. Sektördeki payın bu denli az olmasının en temel nedeninin tanım eksikliği olduğunu söyleyebil-

Dünyanın dört bir yanından gelen yat sahiplerini en iyi şekilde ağırlamanın yanı sıra, çevre halkını marina kültürü ile bütünleştirmeyi hedefleyen Setur Marinaları’nın Genel Müdürü A. Vedat Midilli’den çalışmaları hakkında bilgi aldık





Biz özel sektör olarak üstümüze düşen görevi yerine getirmeye çalışıyoruz. Setur olarak Türkiye kıyılarını yatçılara tanıtan ve büyük bir övgü alan "A Blue Romance" adlı bir kitap hazırladık

riz. Turizm Bakanlığı da bu noktada tanıtım çalışmalarına daha fazla ağırlık vermeli. Biz özel sektör olarak üstümüze düşen görevi yerine getirmeye çalışı-

yoruz. Setur Marinaları olarak Türkiye kıyılarını yatçılara tanıtan ve büyük bir övgü alan "A Blue Romance" adlı bir kitap hazırladık. Aynı zamanda birçok uluslararası fuarlarda da yer alıyoruz.

• **Dünya standartlarında hizmet veren Setur marinalarında ne tür hizmetler veriliyor?**

Denizde seyreden tüm tekneler, belirli süreler için barınacak yerlere ihtiyaç duyarlar. Bazı yat sahipleri, gece yolculuk yapmak istemez ya da kötü hava koşullarından kaçıp güvenli bir ortamda barınmayı amaçlar. Bunlar basit barınaklar olabilir. Bir de marina olarak adlandırdığımız, tekneyi kötü hava koşullarından koruyacak barınak fonksiyonun yanı sıra, konaklama yapan yat sahiplerinin keyif almasını sağlamayı, onların dinlenme isteğini karşılamayı ve tabii ki zorunlu birçok ihtiyacına cevap vermeyi amaçlayan tam teşekküllü tesisler bulunuyor.

Marinalarda, tuvalet, duş, elektrik gibi ihtiyaçların yanı sıra, yakıt ikmali, güvenli bir ortamda barınma, teknenin periyodik bakımlarının yapılması, gerektiğinde teknenin karaya alınması gibi birçok hizmet verilebiliyor.

Aynı zamanda, yiyecek-içecek üni-

teleri ve yat malzemeleri satan bir market de marinalarda yer alması gereken unsurlar arasında yer alıyor.

Zorunlu olmamakla birlikte, tekne giysileri satan bir dükkanın da marinada yer alması oldukça önemli. Kalamış-Fenerbahçe Marinası'nda yer alan **Edward's of Kalamış Mağazası** bu anlamda çok iyi bir örnek teşkil ediyor.

Marinalarımızı Halkla Bütünleştireceğiz!

• **2000 yılı itibarıyla Setur Turizm'den ayrıldınız. Bu tarihten sonra, Setur Marinaları'nda ne tür bir değişim gerçekleşti?**

Setur Marinaları ideal yapısına 2000 yılında kavuştu. Daha önce Setur Turizm'in şubelerinden biriydi, 2000 yılında idari olarak ayrı bir yapıya kavuştu ve kendi genel müdürlüğünü kurdu. Bu yeni organizasyon çerçevesinde, Setur Marinaları'nın yeni vizyonu ve misyonunu belirlemeye çalıştık.

Setur'un vizyonu ve misyonu, sadece marina müşterilerine odaklı değil! Bir marinanın o çevrede yaşayanlarla birlikte bir bütün oluşturduğuna inanıyoruz. Bu yüzden de marinaların çevre halkının da yararlanacağı, keyif alacağı renkli bir yaşam alanı olması için çalışıyoruz. Bunu yaparken ana hedefimiz, cazibe merkezi olan marina atmosferini

Türk halkıyla bütünleştirerek onlara yatçılık ve deniz sevgisini aşmak...

Marinalar genellikle güvenlik sebebiyle halka kapalıdır. Ancak marinalara denizi ve yatçılığı tanımayan insanlar giremezse, onlarda bu ilgiyi ve sevgiyi aşmak da mümkün olmayacak! En iyi örnek Setur Kalamış Marinası'nın halka açtığımız bölümle-



ri... Buralarda yer alan kaliteli ve nezih sosyal üniteler inanılmaz bir canlılık getirdi. İnsanlar artık burayı sadece bir marina olarak değil, dinlenme, eğlenme alanı olarak da görüyorlar.

Böylece, halkımız buraya geldiğinde marina hayatını ve tekneleri yakından inceleme fırsatı elde ediyor. Marinalarımızı ziyaret eden binlerce kişiden üçü, beşi bile bu görüntüden, yaşam tarzından etkilenip tekne almaya karar vermişse bu bizim için bir kazançtır.

Biz, Türk toplumunca yeterince tanınmayan denizciliği, deniz turizmini, yelken ve deniz sporlarını tanıtmak, sevdirmek ve yaygınlaştırmayı önemli bir misyon olarak kabul ediyoruz. Bu misyonumuz çerçevesinde, ülkemizi tanıtan kitaplar bastırdık ve birçok yat rallileri düzenledik. Setur Marinaları'nın organize ettiği **Uluslararası Ege Yat Rallisi** ve sponsor olduğu bir çok ralli ve yarış bu etkinlikler arasında sayılabilir.

Tüm Setur Marinaları Mavi Bayraklı!

• **Marina işletmelerinin, aynı zamanda deniz ve çevre temizliği konusunda da çok duyarlı olması gerekiyor? Bu alanda ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Tüm Setur Marinaları, mavi bayrak taşıyor. Peki, mavi bayrak ne anlama geliyor? Mavi bayrak, deniz temizliğine yönelik olarak tüm dünyada plajlara, marinalara ve yatlara verilen özel bir ölçümlemenin göstergesi... Plajlarda, deniz suyunun temizliği tıbbi tahliller sonucu kontrol edilir ve yapılan ölçümlerler sonucu temiz çıkan plajlar mavi bayraklı olarak adlandırılır...

Marinalara gelince... Marinaların denizi kirletmemesi gerekiyor. Bu doğrultuda da marinanın denizin kirletilmemesi için ne tür çalışmalar yürüttüğü de büyük önem taşıyor. Marinaya bağlanan tekneler pis su tankını, sintinesini ve atık yağını kesinlikle denize bırakmamalıdır. Bi-

Tüm marinalarımızda ücretsiz olarak sunduğumuz bir uygulamamız var. Tahliye şatımız ile pis su, sintine ve atık yağı teknelerden çekerek bunların denize boşaltılmasını engelliyoruz

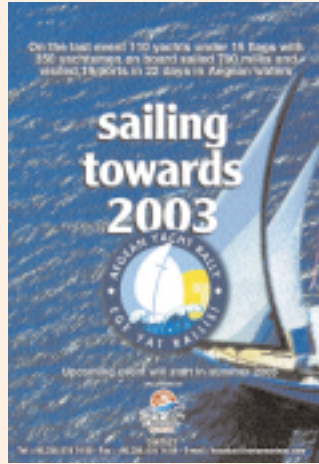
zim, tüm marinalarımızda ücretsiz olarak sunduğumuz bir uygulamamız var. Tahliye şatımız ile pis su, sintine ve atık yağı teknelerden çekerek bunların denize boşaltılmasını engelliyoruz. Biz, hiç bir ücret almadan bu tahliye işlemini gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda, kimyasal atıklara da dikkat etmek gerekiyor. Teknelerin altına, yosun ve midye yapışmaması için zehirli bir boya sürülür. Tekneler karaya çekildiğinde altları yıkandığında ise bakır oksit içeren bu zehirli boya akar. Bu

da ya denize ya da kanalizasyona boşaltılır. Biz bunu engellemek için bu atıkları tanklara basıyor ve yetkililerinin eşliğinde tescilli kimyasal arıtma tesislerine götürüyoruz. Setur Marinaları'nın dışında bu hassasiyetin gösterildiğini zannetmiyorum.

Bu çalışmalarımızdan dolayı da tüm marinalarımız mavi bayrak ile ödüllendirildi. **Deniztemiz-TURMEPA Derneği**'nin kıyı temizlik etkinliklerine ise ev sahipliği yaparak destek veriyoruz.

Ebru Uluceviz

Ege Yat Rallisi 2003 Yelken Açıyor



Daha önceki organizasyonu başarı ile gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşayan Setur Marinaları, ikinci Ege Yat rallisi için çalışmalarına başladı

mil katederek 19 limanı ziyaret ettiler.

Ege Yat Rallisi'nin olumlu yankıları halen sürüyor. Böyle bir organizasyonu başarı ile gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşayan Setur Marinaları, ikinci Ege Yat rallisi için çalışmalarına başladı.

2003 yazında gerçekleştirilecek olan ralli, ilkinde olduğu gibi hem Türkiye kıyılarını hem de Yunan adalarını kapsayacak bir rota dahilinde Ege Denizi'ne yelken açacak.

İlk olarak, 1-22 Temmuz 2000 tarihinde, **Setur Marinaları** tarafından gerçekleştirilen **Ege Yat Rallisi**, 2003 yılı sezonunda tekrar yelken açmaya hazırlanıyor. 15 milliyetten 110 yat ve 350 yatçının katılımıyla gerçekleşen ilk Ege Yat Rallisi, süresince yatlar 22 gün boyunca Türkiye ve Yunanistan'da toplam 790

Atatürk Havalimanı İç Hatlarda Divan Pub Açıldı

İstanbul'un her noktasında yer alan **Divan Pub**'lara bir yenisi daha eklendi: **İstanbul İç Hatlar Divan Pub**...

Uçuş Öncesi Lezzet ve Keyif Bir Arada...

İç hatlar yolcularının beklentilerine uygun şekilde hazırlanan İstanbul İç Hatlar Divan Pub, alanda misafirlerini karşılayan ve uğurlayanların da faydalanabilmesi için bilet kontrol öncesindeki mekânda yer alıyor. Yolcuların yorgunluklarını atabilecekleri, uçuştan önce hafif bir yemek, bir kadeh

içki veya bir fincan kahve-çay alabileceği şık bir "uçuşa hazırlık yeri" olarak tasarlanan İstanbul İç Hatlar Di-

van Pub, 190 m²'lik bir alanda 80 kişilik oturma kapasitesiyle uçuş öncesi lezzet ve keyfi bir arada sunuyor.



Hai! Sushi'den Eğlenceli ve Kazançlı Bir Oyun: Hai! Gayret

Hai! Sushi'de çok eğlenceli, heyecanlı ve kazançlı bir oyun başlıyor. "**En Şanslı Halka Kim?**" Hai! Sushi'de yemek yiyenler arasında en şanslı müşteri, peçetesi içine gizlenmiş şans kartı ile kart renginde bir

tabak sushi kazanıyor. "**Hai! Gayret**" adıyla başlatılan bu yeni oyuna katılmak isteyenlerin, **Kalamış Marina** ve **Elmadağ Divan Oteli**'nde bulunan Hai! Sushi'ye gelmeleri yeterli. Üstelik rezarvasyona gerek kalmadan!



Yazın Vazgeçilmez Tadı: Frappeler...



Bunaltıcı sıcaklarda serinlemenin çok lezzetli bir yolu var:

Divan Pub'ların buzlu, kocaman bardakta sunduğu "**Frappe**"leri...

Vanilyadan Karamele

Yazın vazgeçilmez tatları arasında yer alan

Frappeler çeşitlerine bir göz atalım: Espresso ve süt ile harmanlandıktan sonra, şeker ve vanilya aromalı kahve ile tatlandırılan çikolata parçacıkları, krem şanti ve krep ile süslenen **Vanilya Frappe**, karamel ve espresso karışımı, üzeri krem şanti ve çikolata parçacıkları ile zenginleştirilmiş **Karamel Frappe**, mocha ve espresso karışımı, çikolata tanecikleri ile bezenmiş **Mocha Frappe** ve çiçekli ve vanilyalı dondurma ile hazırlanan **Tropicana Frappe**.



Dikkat! Yastıklar Bağımlılık Yapabilir!

İstanbul **Divan Oteli** ve **Bodrum Divan Palmira** deliksiz bir uykuyu garanti ediyor. Divan Otelleri'ne gelen misafirler, yumuşak, ortapedik, pamuklu, anti alerjik ya da kuş tüyü yastıklardan istediklerini seçerek kendilerini ev konforunda hissediyorlar. İyi uykular...

Divan'ın Light ve Diabetik Lezzetleri ile Formda Kalın

Divan Pastaneleri, dondurma çeşitleri arasında **Light** ve **Diabetik** dondurmaları ekledi. Yeni Light ve Diabetik dondurma serisinde **vanilya aromalı, kakaolu ve çilekli** olmak üzere üç çeşit sunuluyor.



Light Bisküviler

Divan Pastaneleri tarafından üretilen **light** ve **diabetik bisküviler**, formda kalmak isteyenleri ve diabetlileri lezzetten mahrum bırakmıyor. Light bisküvi serisinde, **portakallı, çikolatalı ve hindistan cevizli** bisküvi olmak üzere üç farklı lezzet bulunuyor. Diyabet hastaları için çok uygun olan light bisküviler, standart bisküvilere oranla %25 daha az kalorili. Çünkü içeriğindeki yağ ve ek şekerden kaynaklanan enerji bulunmuyor. İçeriğinde diyabet hastalarına zararlı olan şeker yer almayan light bisküvilerde yapay tatlandırıcılar kullanılıyor.



Maret Çocukları Yeteneklerini Yarıştırdı

Maret İletişim Komitesi tarafından düzenlenen "Çevremiz ve Biz" konulu resim yarışmasının sonuçları belli oldu. Birbirinden yetenekli 5-12 ve 12-15 yaş grubu çocukların katıldığı yarışmada, çocuklar hünerlerini sulu boya ve kuru boya teknikleri ile sergilediler.



100'ün Üzerinde Eser Katıldı

Jüri üyeliklerini T.C Kültür Bakanlığı Gebze Sanat Galerisi Yönetmeni ve Gebze İlköğretim Okulu Resim Öğretmeni ressam **Yalçın Yılmaz**, aynı galeriden ressam **Fethiye Ekiz**, ressam **Koray Dinç** ile Proje Lideri **Özden Demirci** ve İle-

tişim Komitesi Başkanı **Hüseyin T. Budak**'ın yaptığı yarışmaya 100'ün üzerinde eser katıldı.

Dereceye giren eserler 6 Nisan 2002 tarihinde Koç Allianz Sergi Salonu'nda ve 11 Haziran 2002 tarihinde Maret yemek salonunda sergilendi.

Maret'ten Hazır Dana Yaprak Döner!

Maret'in yeni ürünü **Maret Dana Yaprak Döner** "Hazırım", Migros marketlerde satışa sunuldu.



Türkiye'de ilk defa uygulanan özel bir metodla ve tamamen hijyenik koşullarda raf ömrü uzatılarak pa-

ketlenen Maret Dana Yaprak Döner, raf ömrü boyunca tazeliliğini de koruyor. Sadece 1.5 dakikada hazırlanan dana yaprak döner ile ızgara ya da mangalda farklı lezzetler yaratmak mümkün. Afiyet Olsun...

Geleceğin Oyuncuları Maret Çocuk Tiyatrosu'nda Buluştu!

Maret İletişim Komitesi'nin 2002 yılı çalışma programı çerçevesinde, proje liderliğini Şarküteri Birimi Kıyma Karıştırma Sorumlusu **Özden Yılmaz**'ın yaptığı "**Maret Çocuk Tiyatrosu**" sanatçı **Tufan Akıncı** ve **İstanbul Tiyatro Tual** ile birlikte bahar programını tamamladı. Çocuklara ve gençlere tiyatro sevgisini aşılamak, tiyatro aracılığı ile öğretilerde bulunabilmek amacıyla hazırlanan piyesler **Altunizade Kültür Merkezi**, **Pendik Kültür Merkezi** ve **Kartal Hasan Ali Yücel Kültür**

Merkezi'nde sergilendi. Yoğun ilgi gören piyeslerin sonrasında, Maret İletişim Komitesi çocuklara ürünlerinden oluşan hediyeler verdi.





Antalya Eğitim Gönüllüleri Parkı Öğrencileri, Migros Alışveriş Merkezi'nde

Suna-İnan Kırac Antalya Eğitim Gönüllüleri Parkı'nda yaz etkinliklerine katılan çocuklar, Antalya Migros Alışveriş Merkezi'ni gezdiler. Antalya Migros Alışveriş Merkezi'ni gezen 100 çocuk, Koç Ece Yöneticisi **Alev Kahraman**'dan işleyiş ve yönetim ile ilgili genel bilgi aldıktan sonra, mağazaların ısıtma, soğutma, aydınlatma ihtiyaçlarının nasıl karşılandığını teknik bölüm personelinin öğrendiler. Öğrenciler, farklı mekanların, çocukların gelişiminde etkili olacağı görüşünden hareketle, haftanın bir gününü geziye ayırmıyorlar.

Koç-Ece Migros Beylikdüzü ve Migros Antalya Alışveriş Merkezleri'nde Reklam Birliği!

Koç-Ece, Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi ve Migros Antalya Alışveriş Merkezi'nde bir ilke imza atarak kurmuş olduğu "Reklam Birliği" ile yatırımcı, yönetim ve kiracılar arasında güçlü bir bağ oluşturarak pazarlama faaliyetlerini güçlendiriyor.

Kurulan Reklam Birliği ile alışveriş merkezlerinin tanıtım faaliyetlerinin bir bütün olarak ele alınması ve böylece tanıtım faaliyetlerinin güçlendirilmesi hedefleniyor. Ece, tam 35 yıldır dünyada yönetimini



üstlendiği Alışveriş Merkezlerinde Reklam Birliği'ni başarıyla yürütüyor. Aynı zamanda, gerçekleştirilen aktiviteler sayesinde Alışveriş Merkezlerinde ciro gelişimi pozitif yönde sürekli bir artış gösteriyor.

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nde Yeni Markalar

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi, genç ve spor giyim severlere özel yeni mağazalarıyla zenginleşiyor

Koç Ece'nin Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nin yönetimini üstlenmesiyle birlikte, Alışveriş Merkezi'nin birinci katı, tamamen genç ve spor giyim sevenlere hitap eden bir bölüm haline geldi. Ağustos



ayında **LCW** ve **LCWaikiki**'nin yerlerini almasının ardından **Collezione** ve **Flo Mağazacılık**, Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nin 1. katında

hizmet vermeye başlayacak.

Merkez Müdürü **Yurdaer Kahraman**, bir yıl önce yapılan müşteri anketinden gelen talepleri değerlendirdiklerini ve bu sonuç doğrultusunda farklı zevklere hitap eden farklı markaları bünyelerine kattıklarını ifade etti.

Enerji

BOS, Çevreye ve Kaliteye Duyarlı Olduğunu Belgeledi

Birleşik Oksijen Sanayi (BOS), RWTÜV firması tarafından gerçekleştirilen denetimler sonucunda, ISO 9001: 2000 ve ISO 14001: 1996 ile belgelerinin sahibi oldu

Birleşik Oksijen Sanayi A.Ş. (BOS), RWTÜV firması tarafından gerçekleştirilen denetimler sonucunda, **ISO 9001: 2000 Kalite Yönetimi** ve **ISO 14001: 1996 Çevre Yönetimi** ile belgelendirildi.

BOS böylece, RWTÜV firmasının entegre denetim ile her iki belgeyi almaya uygun gördüğü ilk firma olma unvanına da sahip oldu.

Yan Sanayii ve Diğer Otomotiv

Beldeyama'nın Kalamış Çıkartması

20 01 yılından beri deniz tutukunlarına **Yamaha Marine** ürünleriyle hizmet veren **Beldeyama**, 19-21 Temmuz tarihleri arasında **Kalamış Marina**'da ürünlerini sergiledi. Marinanın C-kapısı yanındaki **Beldeyama Show Room**'un tanıtımı için yapılan organizasyonda, Yamaha dıştan takma deniz motorları, **Wave-Runner** deniz motosikletleri ve şişme botların yanısıra Yama-

ha motosikletler, jeneratörler ve Beldeyama marka bisikletler de sergilendi. Özellikle akşam 20.00'den sonra hareketlenen marınada, restoran ve cafelere gelen müşterilerin Yamaha ürünlerine yoğun ilgisi gece geç saatlere kadar sürdü.

Beldeyama, aynı zamanda **Koç Topluluğu** çalışanlarına Kalamış Showroom'dan yapılan satışlarda özel indirimler uyguluyor.



Turizm ve İnşaat

TEGV, Demir Export A.Ş. Kangal Öğrenim Birimi Açıldı

Kangal'da kömür üretimi yapan **Demir Export, Türkiye Eğitim Gönülleri Vakfı**'nın Kangal'da

açtığı öğrenim birimine destek verdi. Yapılan sözleşme çerçevesinde Demir Export, yeni öğrenim biriminin tüm araç, gereç ve işletme giderlerini karşılamayı üstlendi. 1 Temmuz 2002 itibarıyla yaz dönemi etkinlikleri ile faaliyete geçen **TEGV, Demir Export A.Ş. Kangal Öğrenim Birimi**'nde ilk etapta 330 çocuğa eğitim verilmesi amaçlanıyor.



Talya Oteli, En İyi İlk 100 Otel Arasında

Talya Oteli son 17 yıldır beraber çalıştığı dünyanın en büyük tur operatörlerinden Alman **TUI** seyahat şirketi tarafından bu yıl anlamlı bir ödüle layık görüldü. Her yıl ortalama 6 milyon kişiyi tatile çıkartan ve 4 milyar Euro ciro yapan turizm devi TUI, tüm dünyada çalıştığı 8 bin otel arasından 2001 yılı müşteri anketlerine bilgilerine dayanarak Talya Oteli'ni ilk 100 otel arasına seçti. Son 10 yıldır düzenlenen ödülü bu yıl ilk kez Antalya'dan bir şe-

hir oteli alıyor. TUI dünyanın en iyi 10 otelini, 16-18 Ekim tarihleri arasında Hamburg'da yapılacak ödül töreninde açıklayacak.



Setur'dan Bayramlar İçin Çok Özel Turlar



Setur, yaz aylarında sunduğu tatil programlarının ardından, şimdi de Sonbahar ayları, Şeker ve Kurban Bayramı'na yönelik olarak yurt dışına gemiyle çok özel turlar düzenliyor. Üstelik çok avantajlı fiyatlarla!

Lüks sınıf gemilerle gerçekleştirilecek turlar kapsamında, **Mexica Rıvyerası, Karayipler ve Güney Amerika** yer alıyor.

Otelde ve gemide konaklama, uçak yolculukları ve transferlerin dahil olduğu turların fiyatları 2300 Dolar'dan başlıyor.

Ayrıntılı bilgi için:
(0216) 474 06 00

Bilkom Genel Müdürü Tijen Mergen:

“Hedefimiz: 2002’de 11.3 Milyon Dolar Ciro!”

Bilkom, 26 Temmuz Cuma günü **Saklıköy Country Club**’da düzenlediği bayi toplantısında Türkiye’nin dört bir yanından gelen iş ortaklarıyla buluştu.

Toplantıda yaptığı konuşmada 2002 yılında PC ve tüketici pazarı satışlarında ciddi düşüş yaşandığına dikkat çeken Bilkom Genel Müdürü **Tijen Mergen**, Bilkom’un bu daralmaya rağmen yılın ilk altı ayında neredeyse bir önceki yılın cirosunu gerçekleştirdiğini söyledi.

Ciroda %253 Artış!

Mergen 2002’nin ilk yarısını 2001 yılının ilk yarısına oranla yüzde 253 artışla 5.3 milyon dolar ciro ile kapatıklarını kaydetti.

Mergen 2002 yılı ciro hedefini, ilk yarının olumlu sonuçlarına dayanarak revize ettiklerini ve 10.8 milyon dolardan 11.3 milyon dolara çıkardıklarını kaydetti. Bilkom’un önümüzdeki 5 yıl için gerçekleştirdiği misyon ve vizyon çalışmaları hakkında da bilgi veren Mergen, 2007 yılında şirketin



26 Temmuz’da iş ortaklarıyla bir araya gelen Bilkom, bayileriyle birlikte 2002 yılının ilk altı ayının başarılı sonuçlarını kutladı

Bilkom®

Türkiye’nin bilgi teknolojileri alanındaki en büyük 20 şirketi ve en büyük 5 dağıtıcısından biri olmasını hedeflediklerini belirtti.

Toplantıda Bilkom iş ortakları, Bil-

kom’un yeni kurumsal kimliğiyle de tanışma olanağı buldu. Şirketin kurumsal kimlik çalışmaları kapsamında tasarlanan yeni logosunda artık **Apple** yer almıyor.

Bilkom’un Eğitime Desteği Sürüyor

Türkiye’de eğitim alanında bilgi teknolojileri kullanımının yaygınlaşması için çaba harcayan **Bilkom**, geçtiğimiz günlerde akademisyenlere yönelik bir eğitim gerçekleştirdi.

“**Üniversiteler İçin Masaüstü Video Pro Eğitimi**” adıyla **Bilkom Eğitim Merkezi**’nde düzenlenen eğitim iki gün sürdü.

Üniversitelerin iletişim fakülteleri ve film merkezlerine yönelik Masaüstü Video eğitimine **Boğaziçi, Koç, Sabancı, Yeditepe** ve **Yıldız Teknik Üniversiteleri**’nin ilgili bölümlerden gelen öğretim üyeleri katıldı.

WebYap’la Kendi Siteni Kendin Yap!

Bilkom’un **Elma Eğitim Portalı**’nda öğ-

retmenlerin kaynaklarını İnternet’e taşımalarını sağlayacak ve öğrencilerin derslerini eğ-

lenceli hale getirecek keyifli ve renkli siteler hazırlamalarına olanak tanımak amacıyla hazırladığı **WebYap** yazılımı, teknik bilgilere gerek kalmaksızın site hazırlama ve yayınlama olanağı sunuyor. WebYap ile kullanıcılar **HTML, FTP** gibi diller hakkında hiçbirşey bilmeden de kolay ve eğlenceli biçimde kendi web sitelerini yaratabiliyorlar.

Ayrıntılı bilgi için: www.elma.net.tr/WebYap





Yeni Fiat Ducato Showroom'larda

Tofaş tarafından ithal edilen yeni **Fiat Ducato**, 15 Ağustos itibarıyla showroom'lardaki yerini aldı. Yeni Fiat Ducato, Tofaş'ın 2002 yılı boyunca hafif ticari araç pazarında Fiat Doblo ile sürdürdüğü liderliğini pekiştirecek.

İtalya'da **Sevel Fabrikası**'nda üretilen yeni Fiat Ducato, tasarımıyla Avrupa'nın en fazla satışa sahip araç serisi unvanını taşıyor.

Yeni Fiat Ducato, dış tasarımı (özellikle de önden görünüşü), sürücü kabininin iç dizaynındaki değişiklikleri ve yeni nesil JTD Common Rail teknolojisine sahip turbo dizel motorlarıyla tamamen yenilendi.

İki Ayrı Motor Seçeneği

Donanım seviyesi yüksek tutulan Yeni Fiat Ducato, satış noktalarında

beş ayrı versiyon ve iki ayrı motor seçeneğiyle yer alacak.

84 HP güç ve 192 Nm tork üreten 2.0 JTD turbodizel motoru sadece 10 m³ Fiat Ducato 15 Van versiyonunda bulunurken, 127 HP güç ve 300 Nm tork üreten 2.8 JTD inter-cooler'lı turbodizel motor sırasıyla, 12 m³ Fiat Ducato Maxi Van, Minibüs ve Tek/Çift Kabin Şasi olmak üzere dört versiyonda kullanılıyor.

Tofaş Gelibolu, Müşterilerini Doğal Hayatla Buluşturuyor!



Tofaş Gelibolu Ana Bayisi Miller Oto, kurdğu hayvanat bahçesiyle müşterilerini gündelik hayatın stresinden birkaç saatliğine de olsa uzaklaştırmayı hedefliyor

Tofaş Gelibolu Ana Bayisi **Miller Oto**, kurduğu hayvanat bahçesiyle müşterilerini doğal hayatla buluşturuyor.

Günün Stresinden Uzaklaşmak

Kayaları ve şelaleleriyle tamamen doğal bir ortam oluşturulan hayvanat bahçesinde, pelikan, maymun, ceylan, sülün gibi dünyanın değişik bölgelerinde ve iklimlerinde yaşayan hayvanlar bulunuyor.

Miller Oto Yönetim Kurulu Başkanı **Turhan Mildon** bu projeyi oluştururken tesislerine gelen müşterilerini sundukları bu doğal ortamla, günün stresinden birkaç saatliğine de olsa uzaklaştırmayı hedeflediklerini belirtti. Turhan Mildon aldıkları güzel tepkiler doğrultusunda, projelerini genişleterek devam ettireceklerini ve hayvanat bahçesinin yeni tropikal hayvanlarla daha da büyüceğinin ifade etti.

İnönü Fabrikası 18 Ford'u Solladı

Ford Otosan'ın İnönü Fabrikası, dünyadaki tüm Ford üretim tesislerinde uygulanan **Yalın Üretim Sistemi** denetim sonuçlarına göre, 18 Ford Fabrikası'nı geride bıraktı. Ford Otosan'dan yapılan açıklamaya göre, Ocak ayında yapılan denetimlerde, tüm Ford dünyasında geçerli olan kriterlere göre değerlendirme yapıldı.

Yalın Üretim Sistemi, üretimin her aşamasında israfı önlemeyi ve yalın olmayı hedefliyor. İnönü Fabrika Müdürü **Mahmut Durmaz**, halen büyük çoğunluğu operatörlerden oluşan çalışma grupları tarafından yapılan iyileştirmeler sonucu, üretim prosesleri içindeki israfın yok edilmesiyle yılda 3 milyon dolarlık bir tasarruf sağladıklarını bildirdi. Durmaz, 2002 yılının ilk 3 ayı içerisinde, uygulamayı fabrikada üreti-

İnönü Fabrikası, dünyadaki Ford üretim tesislerinde uygulanan yalın üretim sisteminde elde ettiği başarıyla, 18 Ford fabrikasını geride bıraktı



me destek veren birimler dahil tüm alanlara yaymayı ve 2002 yılının son çeyreğinde yapılacak yıllık denetim-

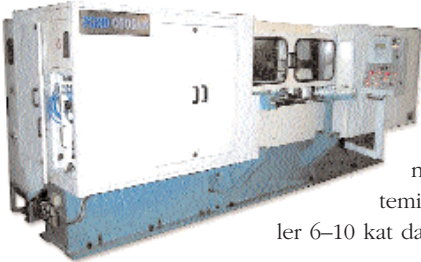
de Avrupa Ford fabrikaları arasında elde edilen bu başarıyı sürdürmeyi hedeflediklerini belirtti.

Ford Otosan İnönü Fabrikası Kendi Teknolojisini Üretti

Ford Otosan İnönü Fabrikası, özel makina ve ekipmanlarını kendi bünyesinde üreterek, maliyetlerini düşürmeyi hedefliyor

Özel makina ve/veya ekipmanlarını prensip olarak kendi bünyesinde, kaliteli ve çok düşük maliyet ile üreten **Ford Otosan İnönü Fabrikası**, bunlara çarpıcı bir örnek daha ekledi. V227 projesinde kullanılmak üzere **Gölcük Fabrikası** için ihtiyaç duyulan Arka Aks boru işleme tezgahı imalatı, İnönü Fabrikası Aktarma Organları Alan Müdürlüğü Bakım

Ekibi tarafından tamamlanarak Ocak ayında Gölcük fabrikasına teslim edildi. Makina ve ekipmanın dış kaynaklardan temin edilmesi ile maliyetler 6-10 kat daha artıyor.



Türk Traktör'den "Tedarikçi Değer Analizi Çalışma Günleri"

Türk Traktör Fabrikası'nda, "Tedarikçi Değer Analizi Çalışma Günleri" düzenlendi. Maliyet iyileştirmesi için yapılan çalışmalarda, "yeni düşünme, yeni dizayn, yeni teknoloji, alternatif malzeme, yeni proses" gibi konularda Türk Traktör Satınalma takımı tarafından tedarikçilere ayrıntılı bilgiler verildi.

İyileştirme Önerileri

Türk Traktör mühendislik, üretim ve satınalma takımlarının ortak çalışması olan organizasyonda, tedarikçiler 100'den fazla maliyet iyileştirme önerisinde bulundular.

Bu öneriler Türk Traktör takımı tarafından değerlendirilecek ve hem yerli pazarda hem de yakında gerçekleşecek ihracatta Türk Traktör'e rekabet avantajı sağlayacak.

“Önce Pozitif Düşünce, Sonra İş”

Birmot’un düzenlediği basın kahvaltısında, Birmot Genel Müdürü Ersin İkier, otomotiv sektörü hakkında olumlu mesajlar verdi

Birmot tarafından **Rahmi M. Koç Müzesi’**nde düzenlenen basın kahvaltısında Genel Müdür **Ersin İkier**, otomotiv sektörü ve Birmot hakkında bir değerlendirme yaptı.

“Önce Pozitif Düşünce, Sonra İş” diyerek söze başlayan İkier, yaşanan ekonomik krizin ardından piyasanın tatminkâr bir satış hacmine ulaşacağına dikkat çekti: “2000 yılında 460 bin araç satılırken uygulanan banka faizleri, 2002 yılında da üretici firmaların desteğiyle aynı seviyeye çekildi. Buna rağmen tüketiciden araç satışı-

na rağbet yok. Türkiye böyle devam etmeyecek tabii. Mutlaka araç satılacak ve piyasa açılacak.”

İkier, Birmot ürün yelpazesine katılan yeni araçlar hakkında ise, “Distribütörümüz **Tofaş; Doblo Turba Dizel, Palio/Palio Weekend, Marea, Alfa 156 2lt.**’nin ardından Ekim ayında **Alfa 147**’yi tüketicilerle buluşturuyor. Yeni araçlar bize ümit ve cesaret veriyor” dedi.

Türkiye’nin otomotiv ve yedek parça satışında en büyük bayisi olduklarını vurgulayan İkier, Türkiye’de satılan otomobillerin %10’unun satışını yap-



*Birmot Genel Müdürü Ersin İkier
“Hedefimiz bu sene 180 bin araca servis hizmeti vermek!”*

tıklarını da belirtti. Yedek parça ve servis hizmetin ağırlık verdiklerine işaret eden İkier, hedefimiz bu sene 180 bin araca servis hizmeti vermek” dedi.

Dayanıklı Tüketim

Arçelik Büyümede Sınır Tanımıyor

Arçelik, 2005’e kadar 3 milyar Euro’luk ciro hedefliyor. Bu rakamın 2 milyar Euro’su yurt içinden, 1 milyar Euro’su da yurt dışında satın alınan şirketlerden elde edilmesi planlanıyor

Arçelik’in altı aylık bilanço sonuçları ve gelecek dönemle ilgili hedefleri, 1 Ağustos 2002’de düzenlenen basın toplantısında açıklandı. Toplantıda bir konuşma yapan Arçe-

lik Genel Müdürü **Nedim Esgin**, ilk altı ayda 810 trilyon liralık satış yaptıklarını ve 2005 yılı ciro hedeflerin ise 3 milyar Euro olduğunu belirtti. Esgin,

bu rakamın 2 milyar Euro’sunun yurt içinden, 1 milyar Euro’sunun ise yurt dışında satın alınan şirketlerden elde etmeyi planladıklarını ifade etti ve sözlerine şöyle devam etti:

2002 altı aylık döneminde 173 milyon Euro değerinde ihracat yaptık ve bu faaliyetimizden de 59.7 trilyon Lira net kâr elde ettik. Şirket satın alma stratejimiz çerçevesinde, pazar ve markaya yönelik bir hedef belirledik.

Bu doğrultuda ciro ve kâr marjını artırarak bir dünya şirketi olmayı amaçlıyoruz. Almanya, Avusturya ve İngiltere’de aldığımız şirketlerin ardından Romanya’da buzdolabı üreticisi **SC Arctic**’in yüzde 50.9’unu satın almak için de ön anlaşma yaptık.



Arçelik, İngiliz Markası Leisure'ı Satın Aldı

Arçelik, Almanya ve Avusturya'daki operasyonlarından sonra İngiliz beyaz eşya markası **Leisure**'i da satın aldı. **Rangemaster** şirketinden, Leisure Consumer Products olarak tanınan Leisure beyaz eşya markasını alması, Arçelik'in İngiltere'de kurulu pazarlama şirketi **Beko UK** aracılığıyla gerçekleşti. Arçelik, Leisure'ı satın alarak İngiltere'de orta-üst gelir grubunda yeni bir pazar segmentine ulaşmış oluyor. İngiltere pazarında yüksek fiyat düzeyinde ürün konumlama ve ilave 95 bin adetlik fırın satış olanağına sahip olan Arçelik, İngiltere beyaz eşya pazarındaki yerini büyüt-

İngiltere'nin beyaz eşya markası Leisure'ı da bünyesine katan Arçelik'in Avrupa'daki marka sayısı 4'e çıktı

me imkânı bulacak. İngiltere'deki buzdolabı pazar payı yüzde 10'u aşan Arçelik, bu satın almayla ankastre olmayan fırın pazar payını da yüzde 11'e çıkartmış olacak.

"İngiltere Satışımız 800 Bin Adede Çıkacak"

2001 yılında İngiltere'deki toplam satışlarının 530 bin adede ulaştığını, 2002'de yüzde 30'luk artış hedeflediklerine dikkat çeken Arçelik Ge-



nel Müdürü **Nedim Esgin**, "Yeni markamız Leisure'le birlikte İngiltere pazarındaki satışlarımızın 800 bin adede ulaşmasını bekliyoruz.

Ayrıca, teknoloji ve tasarım yenilikleri içeren yeni ürünlerle Arçelik markaları uluslararası pazarlarda daha rekabetçi konuma gelmiş olacak" dedi.

Arçelik Mutfak'ta 2002 Yenilikleri

Arçelik Mutfak'ın 2002 yılı ürün yelpazesinde, dinamik modern bir tarzda yeni trend tasarımlar pastel renklerle öne çıkıyor



serisi Türkiye'de sadece Arçelik tarafından pazarlanıyor.

Yeni Trend Tasarımlar

Arçelik Mutfak'ın 2002 yılı ürün yelpazesinde, dinamik modern bir tarzda yeni trend tasarımlar pastel renklerle öne çıkıyor. Yeni ürün yelpazesinde modern yatay cam modüller, parlak kapaklar, high gloss laminat tezgahlar ve ergonomik tasarımlı kulp-lar mutfakta kişiye özel binlerce alternatif yaratmayı mümkün kılıyor.

Yeni alüminyum, cam ve ahşap kombinasyonu ile modern Arçelik mutfak konsepti oluyor. Prestigeline serisi 9 fi-

yat grubunda, 31 değişik tipte toplam 81 ayrı kapak modelini içeriyor. Kapak modelleri ise masif, laminat ve PVC kaplama olarak üç grupta toplanıyor.

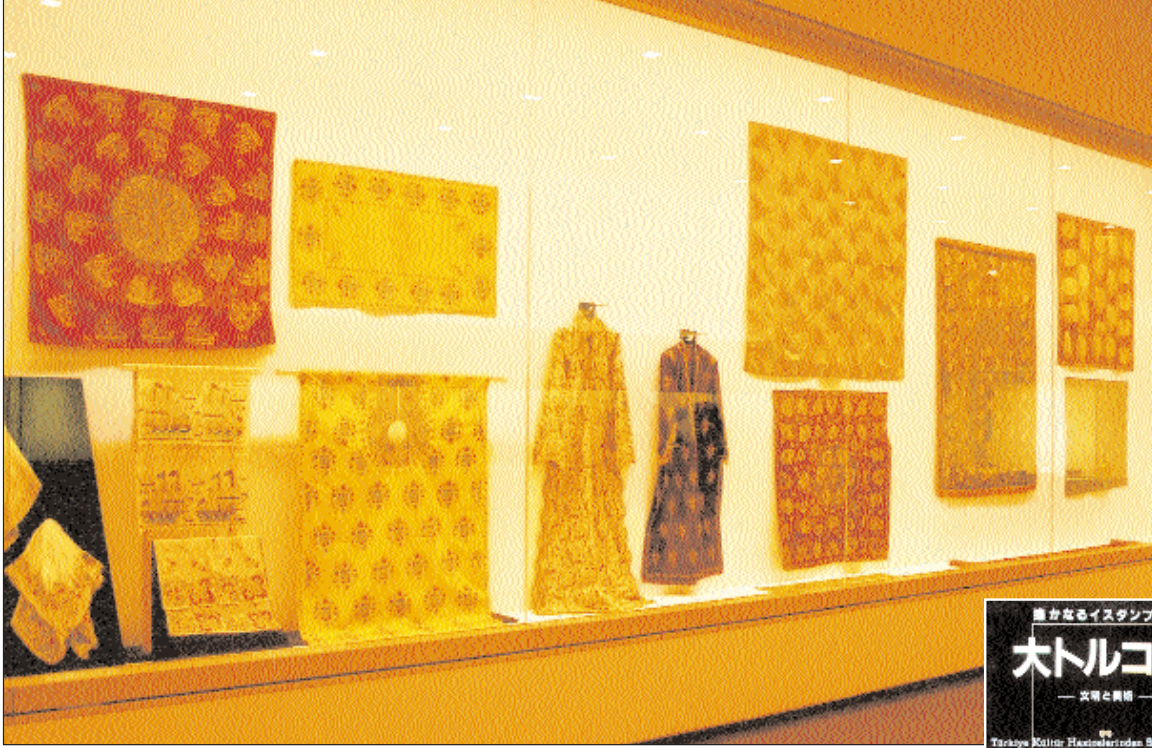
Arçelik Mutfak, ithal **Prestigeline** serisi ile mutfaklarınıza ergonomik, fonksiyonel ve estetik çözümler sunuyor. Alman **Nolte** firması tarafından üretilen Prestigeline

Arçelik Voleybol Okullarına Büyük İlgi



Arçelik çalışanları için, 23 Temmuz'da İstanbul, Eskişehir ve Çerkezköy, 1 Ağustos'ta Ankara'da, 5 Ağustos'ta ise Bolu'da açılan okullarda 8-10 yaş grubu arasındaki toplam 160 çocuk voleybol sporuna ilk adımı attı.

Haftanın iki gününü kapsayan, deneyimli ve kariyerli antrenörlerin yönetimindeki çalışmalar küçükler için hem voleybol öğrenme, hem de eğlenme açısından çok renkli ve keyifli geçti.



VKV Sadberk Hanım Müzesi Iwaki'de...

V KV Sadberk Hanım Müzesi'nin, "Türkiye Kültür Hazinesinden Seçme Eserler, Sadberk Hanım Koleksiyonu" isimli, Anadolu Kültür ve Medeniyetleri'ni konu alan sergisi, 12 Temmuz 2002 Cuma günü, Japonya **Iwaki Sanat Müzesi**'nde açıldı.

Açılış vesilesiyle düzenlenen resepsiyona, VKV Sadberk Hanım Müzesi Genel Müdürü **Çetin Anlağan**'ın yanı sıra, Anıtlar ve Müzeler Genel Müdürü **Dr. Alpay Pasinli** ve Iwaki'nin sanat çevresinden çok seçkin bir davetli topluluğu katıldı. Serginin açılışı dolayısıyla, Sadberk Hanım Müzesi Uzmanı Arkeolog **Murat Çavdar**, 13 Temmuz 2002 Cumartesi günü, Iwaki Sanat Müzesi'nde "Anadolu Uygarlıklarının Gelişimi" hakkında konferans verdi. Çok sayıda davetlinin izlediği konferans, gerçekleştirilen dia gösterisi ile

Gümüş ayna ve tarak, Osmanlı 19. yy.

sona erdi. 9 Şubat 2002 tarihinden itibaren Fukuoka'da 55 bin, Shizuoka'da ise, 60 bin üzerinde ziyaretçinin gezdiği sergide, Klasik Dönem'e ait eserlerin yanı sıra, İznik Çinileri ve 17. yüzyıldan 20. Yüzyıl başlarına uzanan dönemin kadın kıyafetleri ile Türk-İslam sanatlarına ait eserler yer alıyor.

Japonya'da 200 bin kişiye ulaşılması hedeflenen sergi son olarak, Eylül-Ekim aylarında, Okazaki şehrinde meraklılarla buluşacak.

Tarihin Gizemli Dünyasına Yolculuk

"Anadolu Uygarlıkları Müzesi" olarak da tanımlanan Sadberk Hanım Müzesi'nden seçilip götürülen toplam 621 eseri kapsayan sergi, prehistorik çağlardan 20. yüzyıla kadar Anado-

lu'da yaşayan uygarlıklar ve bu uygarlıkların yarattığı kültür varlıklarını içeriyor. Koleksiyonda Klasik Dönem'e ait eserlerin yanı sıra, İznik Çinileri ve 17. yüzyıldan 20. yüzyıl başlarına uzanan dönemin kadın kıyafetleri ile Türk-İslam sanatlarına ait eserler yer alıyor. Sergiyi gezen Japon sanatseverler tarihin büyüğü ve gizemli dünyasına keyifli bir yolculuğa çıkıyorlar:

Neolitik Çağ'a ait tarımcılık kültürü, Troia Harabeleri'yle temsil edilen Tunç Çağı kültürü, ticari faaliyetleri ile tanınan ve çivi yazılı harfler kullanan Asurlar, demir aletlerden yararlanarak güçlü bir imparatorluğu kuran Hititler, dünyanın ilk sikkelerini basan Lidya Krallığı, Büyük İskender'in maceraları, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı İmparatorlukları.



Osmanlı Uşak Halısı 17. yy.



Olpe, Pişmiş toprak, M.Ö. 6. yy.

Koçtaş Operasyon Müdürü Alp Önder Özpamukçu:

“Müşteriyi Dinlemek Bizim İçin Çok Önemli”



Koçtaş Kartal Genel Müdürü Meltem Güner (sağda) ve Koçtaş Operasyon Müdürü Alp Önder Özpamukçu: “Müşteri tarafından sözlü veya yazılı gelen herhangi bir şikayeti maksimum 24 saat içerisinde cevaplıyoruz ve sonuçlandırıyoruz.”

Müşterinin ihtiyaç duyduğu bir ürüne zamanında, en iyi fiyatla ve en iyi kalitede bir ürünle cevap verebilmeyi ilke edinen Koçtaş’ın müşteri memnuniyeti alanında yürüttüğü çalışmalar hakkında, Koçtaş Operasyon Müdürü Alp Önder Özpamukçu’dan bilgi aldık

Koçtaş için müşteri memnuniyeti ne ifade ediyor?

Koç Holding’in kurucusu ve Şeref Başkanı Sayın **Vehbi Koç’un** ifade ettiği gibi “Müşteri velinimetimizdir”. Bu yüzden de ilk yapı marketimizi 1996 yılında İzmir Bornova’da açtığımız andan itibaren, müşterilerimizle, bire bir iletişim kurmak onların görüşlerini değerlendirmek amacıyla pazarlama ve halkla ilişkiler alanında birçok çalışma yürüttük. Hatta 2000 yılında **B&Q** ile ortak olmamızın ar-



dından da bu felsefemiz ve hedefimiz hiç değişmedi.

Kendimizi müşterilerimizin oluşturduğu dairenin bir tamamlayıcısı olarak konumlandırıyoruz. Müşterimiz neye ihtiyaç duyuyor ve hedefliyorsa, biz de bu amacı hedefliyor ve onun hedeflerine ulaşmasına kadar olan tüm süreçte onunla birlikte oluyoruz. Dolayısıyla, ‘daireyi tamamlamak’ ve müşteriyi dinlemek çok önemli. Müşteri tarafından sözlü veya yazılı gelen herhangi bir şikayeti maksimum 24 saat içerisinde cevaplıyoruz ve sonuç-

landırıyoruz. Müşteri şikayetleri tüm mağazalardan toplanıyor ve inceleniyor. Şikayetlere yönelik oluşturduğumuz çözümler de bu formlarda yer alıyor. Eğitim programlarımızın içeriğini de bu şikayetler doğrultusunda oluşturuyoruz.

• Koçtaş’ın, müşteri memnuniyeti alanında rakiplerine göre sunduğu farklılıklar neler?

Öncelikle, müşterilerimize uzman danışmanlık hizmeti veriyoruz. Tüm bölümlerimizde ilgili uzmanlarımız danışmanlık yapıyor. Kendi alanlarında köklü bir tecrübeye sahip olan uzmanlarımız müşterilerin her

türlü sorularına cevap verebiliyor. İnşaat, sürekli hatalar yapılan bir sektördür ve bu alanda verilen danışmanlık hizmetleri de oldukça pahalıdır. Koçtaş ise bu hizmeti ücretsiz olarak müşterilerin ayağına getiriyor. Danışmanlarımız, mağazalarımızdan alınan malzemeler, izolasyon, tesisat, uygun boyanın ve malzemelerin seçimi gibi teknik konularda hem danışmanlık veriyor, hem de satış ekibimizi sürekli eğitiyor. Böylece, satış elemanlarımız da konularında uzmanlaşıyor.

Rakiplerimizden farklı olarak reyon yerleşimlerimiz de oldukça farklı. Mağazamızda, bir evin inşaatının başlamasından dekorasyonunun tamamlanmasına kadar olan süreci baz alıyoruz. **“Mağaza içinde mağaza felsefesi”** olarak adlandırdığımız bu sistemle, müşterilerimiz reyonlar arasında kaybolmadan hazırladığımız yerleşim düzeninde rahatlıkla alışveriş yapabiliyorlar. Bu konuda sürekli çalışma yapıyoruz. Bir başka deyişle, ‘Müşterilerimiz nasıl rahat alışveriş yapar, nasıl bir reyon düzenlemesi daha idealdir?’ sorusuna çözüm bulmaya çalışıyoruz.

Fiyat Garantisi

Müşteri memnuniyetini en çok etkileyen faktör, müşterinin ihtiyaç duyduğu bir ürüne zamanında en iyi fiyatla ve en iyi kalitede bir ürünle cevap verebilmek... **“Fiyat garantisi”** uygulamamız ile de biz bu ihtiyaca cevap vermeye çalışıyoruz. Bizden alınan bir ürün, rakibimizde daha ucuza satılıyorsa biz bu ürünü tüketicimize %10 daha ucuza satmayı garanti ediyoruz. Biz müşterilerimize, “Bizden aldığınız ürünün fiyatı hakkında emin olun” diyoruz. Bunun yanı sıra, yeni bir uygulamaya daha start verdik: Yapı market sektöründe bir ilke imzatarak internet üzerinden online satışa başladık.

www.kangurum.com.tr ve



www.koctas.com.tr adreslerinden ulaşılan satış mağazamız ile Türkiye'nin tüm illerinden gelen siparişlere cevap verebiliyoruz. Aynı zamanda, nakliye, montaj gibi tedarikçilerle yürütülen hizmetleri bile sonuna kadar sahipleniyoruz. Örneğin, müşterilerimizle sözleşme yapıyor ve 1 yıl montaj garantisi veriyoruz. Ürünlerin müşteriye teslimatını da sonuna kadar sahipleniyoruz. 500 kiloya kadar olan tüm malzemeleri müşterilerimizin evlerine kadar taşıyor ve bu hizmeti de piyasaya göre en uygun fiyatlarla veriyoruz.

• Müşteri memnuniyeti felsefenizi çalışanlarınıza nasıl yansıtıyorsunuz?

Bizim en önemli farklılıklarımız arasında insan kaynağımız yer alıyor. Tüm çalışanlarımız, sürekli olarak, ürün, satış teknikleri ve müşteri ilişkileri eğitimi alıyorlar.

Sahaya Çıkmadan Önce...

Tüm çalışanlar sahaya çıkmadan önce birlik-beraberlik sloganı atı-



yorlar. Tüm bu unsurlar, çalışanlarımızın arasındaki iletişimi artırıyor. Müşteri odaklılığımız müşterilerle yakın bir iletişimi içeriyor.

Tüm Koçtaş çalışanları da bu felsefeye sonuna kadar bağlı. Müşterilerimizden gelen her türlü bilgiyi tüm departmanlarımıza aktararak değerlendirmeye alıyor ve gerekli düzenlemeleri yapıyoruz. Yedi yılda elde ettiğimiz ilerleme, müşteriyi ne kadar iyi dinlediğimizi ve onlarla bütünleştiğimizi gösteriyor. Müşterilerimizden de bu anlamda çok olumlu geri dönüşler alıyoruz.

Ebru Uluceviz

Koçtaş Tüketicilerine Sorduk:

Arif Çelik (Muhasebeci):

Koçtaş'a ilk kez geldim. Ürün çeşidi çok iyi. Fiyatlar çok uygun, hatta piyasaya göre daha ucuz.



Lale Dinçcan (Ormak'tan emekli) ve Vehbi Dinçcan (TRT'de çalışıyor):

Reyon yetkilileri müşteriyle çok ilgili. Bir sorun yaşandığında kesinlikle çözülebileceğini hissettiriyorlar. **‘Koç’** ismi kaliteyi getiriyor. Koçtaş'ta Koç Topluluğu'nun kalitesini farkediyorsunuz. Fiyatlar, rakiplerine göre daha uygun.

Aygaz Zonguldak Bayisi Ortaklarından Muammer Yazıcı:

‘Aygaz Bize Kurumsal Bir Kimlik Kazandı’

Muammer Yazıcı, 34 yaşında ve 12 yıldır Aygaz Zonguldak bayiliğini yürütüyor. Aygaz ile çalışmaya başladıktan sonra kurumsal bir bakış açısı kazandıklarını ifade eden Yazıcı, Aygaz’ı ve Aygazlı olmayı bizlerle paylaştı



Aygaz Zonguldak Bayisi Muammer Yazıcı (Sağda) ekibiyle birlikte...

Sayın Yazıcı, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

34 yaşındayım ve doğma büyüme Zonguldaklıyım. Evliyim; 10 yaşında bir oğlum, 12 yaşında bir kızım var. Oniki yıldan bu yana **Aygaz Zonguldak** bayiliğini yürütüyorum.

• **Aygaz ile iş birliğiniz ne zaman ve nasıl başladı? Nasıl devam ediyor?**

Ortağım **Recep Ketenci** ile başarılı bir geçmişe sahip olan ticari hayatımızda bir marka imajı yaratmak konusunda sıkıntı yaşıyorduk. Bu doğrultuda da bu imajı sağlayacak fırsatın Aygaz bayiliği olduğu konusunda hem fikir olduk. Başlangıçta bu sektöre çok yabancı olmamız bizi düşündürdü. Ama,

tüm Zonguldak tarafından bilinen bir markaya ve mükemmel dağıtım kanalına; aynı zamanda da Aygaz’ın güvenilirliğinin bize kazandıracakları fikri, bizi heyecanlandırdı.

Aygaz Ailesi’nin Bir Parçası Olmak

Aygaz ile birlikte çalışmaya başladıktan sonra kaliteli bir şirketten öğrenmemiz gereken çok şey olduğunu gördük. Güçlü ve geniş bir ailenin bir parçası olmanın getirdiği çok sıkı bir dayanışma var. Gerçekten de bir gün bir işim nedeniyle farklı bir bölgede faaliyet gösteren Aygaz bayisini aradım. Bize öyle destek oldu ki... Sanki ailemizden biriydi. “**Aygaz Ailesi**” kavramının içinin boş olmadığını da böylece anladım.

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

Şirketimizin temel prensibi %100 müşteri memnuniyeti. Bu prensip, yaptığımız işin her aşamasına yansıyor. Mağazamız, depomuz ve dağıtım araçlarımız arasında bilgisayar ve telsiz bağlantısıyla etkin bir iletişim ağı kurduk. Zonguldak bölgesinin dağlık ve ulaşılması zor yapısı, rakip bayileri tüp dağıtımında zorlarken biz Aygaz standartlarına uygun, tamamı yeni sekiz aracımızla çok hızlı ve etkin hizmet veriyoruz. Bilgili ve deneyimli kadromuz sayesinde müşterilerimizin siparişlerine en kısa sürede ve en iyi şekilde cevap veriyoruz.

• **Sizi Aygaz’a bağlayan şey nedir? Aygaz’ın sizin duygu ve dü-**

şünce dünyanızdaki yeri nedir?

Aygaz, Türkiye'nin en büyük beşinci özel sektör firması. Güçlü bir bayi ağı ve çok sağlam bir alt yapısı var. Ve biz de kendimizi bu ailenin bir üyesi olarak görüyoruz. Ayrıca, Aygaz bayileri arasında satış rakamlarına göre ilk sıralarda yer almak bizleri çok gururlandırıyor.

Aygaz herşeyden önce bize Türkiye'de tanınmamızı sağlayacak bir kimlik kazandırdı. Bugün "Aygaz bayisiyim" dediğiniz zaman prestijiniz artıyor.

Aygaz aynı zamanda bizlere kurumsal bir bakış açısı kazandırdı. Profesyonel yönetim ve stratejik konularda danışmanlık da alıyoruz. Aynı zamanda, maddi anlamda da Aygaz'dan ciddi kazanımlarımız oldu. Biz kazancımızın %20'sini yatırımlara ayırarak büyümeyi çok rahat bir şekilde sağlayabiliyoruz.

Bana göre her bayi büyüebilmek için müşteri odaklı çalışmalı, kazancının bir bölümünü yatırımlara ayırırken şirketin çizdiği politikalar ve tavsiyelere uymalı, şirket ile ilişkilerini çok sıkı tutmalı ve sürekli diyalog halinde olmalı.

• Çalışma prensipleriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Çalışmak, çalışmak ve çalışmak... Hizmeti ön planda tuttuğunuzda bunun karşılığını hemen alıyoruz. Maddi kazanç da hemen arkasından geliyor. Sadece para kazanmak için çalıştığınızda büyük bir hataya düşüyor ve vizyon oluşturamıyorsunuz. Bizim çalışma felsefemizde, "İnsanlar ne için gelirse gelsin mutlu ayrılacaklar felsefesi" hakim. Hangi markayı kullandıkları önemli değil. Biz onlara her konuda yardımcı olup mutlu olmalarını sağlıyoruz. Böylece, buradan mutlu ayrılan müşteri bir süre sonra bizim müşterimiz oluyor.

• Bayiinize gelen bir Tanrı misafiri turist, "Bu şehir nasıl bir yerdir? Şehrinizde mutlaka gör-

Karadeniz Mutfağı'ndan...

Hamsili Pilav (İçli Tava) - 6 Kişilik

İçindekiler

1.3 kg Hamsi, 2 büyük boy soğan, 2 su bardağı pirinç, 2 yemek kaşığı kuş üzümü, yarım demet maydanoz, 150 gram zeytinyağı, 2 yemek kaşığı çam fıstığı, 4 su bardağı su, yarım tatlı kaşığı kara biber, 3 tatlı kaşığı tuz, 1 tatlı kaşığı şeker

Hazırlanışı

Balıkların kılıklarını temizleyin ve 1 tatlı kaşığı tuz serpip kanştırın. Süzgeçte 15 dakika bekletin.

Soğanı ince ince doğrayın. Zeytinyağından 1 yemek kaşığını ayırıp kalan yağı, soğanı ve fıstığı tencereye koyarak kapağı kapatın, ara sıra kanştırarak soğanı 10 dakika öldürün. Fıstıkların sararması için birkaç kez daha çevirdikten sonra pirinçleri ekleyin. Kanşımı birkaç kez daha çevirin. Pirinci yıkayıp süzdükten sonra soğana ekleyin. Suyu ve kalan tuzu koyun ve kuşüzümünü de bu karışıma ekleyin. Kısık ateşte suyunu çekene kadar 15-20 dakika pişirin. Maydanozu ince ince doğ-



rayıp, karabiber ve şekerle birlikte pilava ekleyip kanştırın.

Teflon veya cam fırın tepsisinin dibini ve kenarlarını önceden ayırdığımız 1 yemek kaşığı yağ ile yağlayın. Hamsileri, sırtları tepsiye gelecek şekilde, tepsinin dibine ve kenarlarına dizin. Pilavı üzerine yerleştirin. Bu kez hamsilerin sırtı yüze gelecek şekilde üzerlerini kapatın. Önceden ısıtılmış orta sıcaklıktaki fırında yaklaşık 30 dakika pişirin ve servis tabağına ters çevirerek yerleştirin.

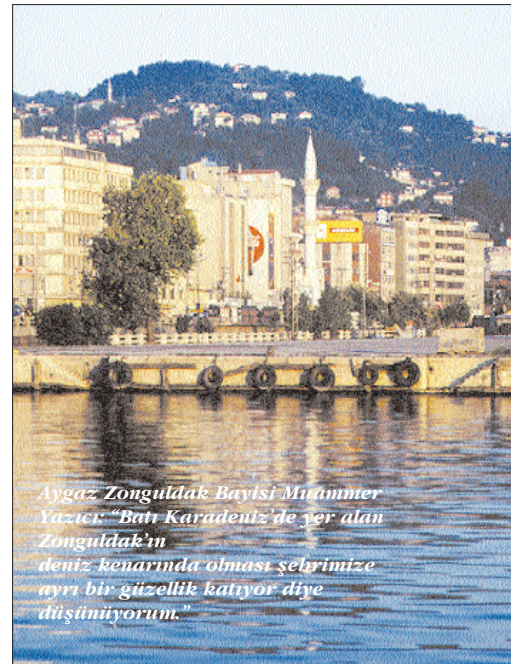
mem gereken yerler konusunda bana bilgi verir misiniz?" diye sorsa, ona ne cevaplar verirdiniz?

Batı Karadeniz'de yer alan Zonguldak'ın deniz kenarında olması şehrimize ayrı bir güzellik katıyor diye düşünüyorum.

Türkiye'nin Taşkömürü Havzası olarak bilinen Zonguldak'ın **Kapuz, Ilıksu (Merkez), Erdemir, A. Zeki Atalay ve Kocaman (Alaplı)** plajları çok sayıda ziyaretçinin akınına uğruyor.

Mağara oluşumu bakımından da ülkemizin en zengin yörelerinden biri olan Zonguldak'ta **Kızılelma, Cumayanı, Gökgöl, Ilıksu, İnağzı, Sofular, Erçek (Merkez), Çayırköy (Çaycurna), İncivezaltı (Alaplı) ve Cehennemagzı** mağaraları ilde bulunan en önemli mağaralardır.

Balık açısından çok zengin olan Zonguldak'ın sahil şeridinde yer alan lokanta ve restoranlar da birbirinden leziz deniz ürünleriyle hazırlanan yemeklerle ziyaretçilerin beğenisini kazanıyor.



Aygaz Zonguldak Bayisi Muammer Yazıcı: "Batı Karadeniz'de yer alan Zonguldak'ın deniz kenarında olması şehrimize ayrı bir güzellik katıyor diye düşünüyorum."



Şimdi Okullu Olduk!

İlkokula başlamak, çocuklar için hayatlarında çok önemli bir dönüm noktasıdır. Çocuklarımızın bu çok “özel ve önemli” dönemlerinde onlara destek olabilmek için VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Rehberlik Koordinatörü Zafer Selma Köktuna, velilerimize önerilerde bulundu

Eylül’de okulların açılmasıyla birlikte, her tarafı tatlı bir telaş sarar... Ancak ilkokula yeni başlayan çocukların evlerinde yaşanan telaş ise bambaşkadır. Zira, okula başlamak, bebeğin ilk gülümsemesi, ilk dişini çıkarması, ilk adımını atması ve ilk kelimeyi söylemesi gibi çocuğun gelişiminde iz bırakan önemli bir dönüm noktasıdır.

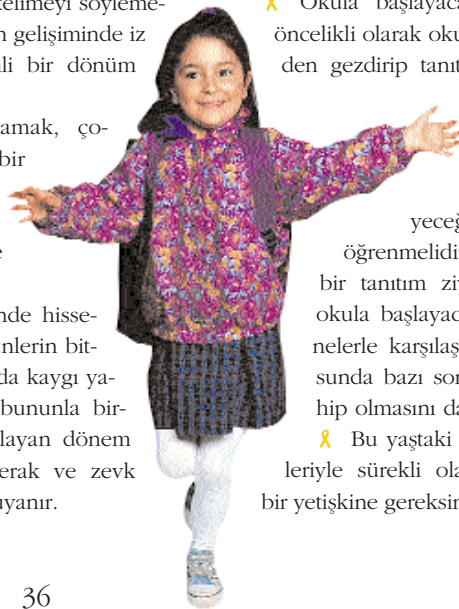
İlkokula başlamak, çocuklar için bir başlangıcı ve aynı zamanda bir bitişi de simgeler.

Alışılan, güvende hissedilen güzel günlerin bitmesi çocuklarda kaygı yaratabilir ama bununla birlikte yeni başlayan dönem için umut, merak ve zevk duyguları da uyanır.

Çocuklarımızın bu çok özel ve önemli dönemlerinde onlara destek olabilmek konusunda **VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi** Rehberlik Koordinatörü **Zafer Selma Köktuna** velilerimize şu önerilerde bulundu:

✂ Okula başlayacak çocuğunuzu öncelikli olarak okul binasını önceden gezdirip tanıttın. Çocuğunuz, tuvaleti, çıkış kapısını, sınıfı ve okul servisinin bekleyeceği yeri önceden öğrenmelidir. Ayrıca, böyle bir tanıtım ziyareti, çocuğun okula başlayacağı güne kadar nelerle karşılaşabileceği konusunda bazı somut fikirlere sahip olmasını da sağlar.

✂ Bu yaştaki çocuklar kendileriyle sürekli olarak ilgilenecek bir yetişkine gereksinim duyarlar. Bu



ihtiyacı karşılamak için çocuğunuzun okulda ihtiyaç duyduğu anda ulaşabileceği iki yetişkinle tanıştırın. Bu kişiler, sınıf öğretmeni ile birlikte rehber öğretmeni veya müdür yardımcısı olabilir.

✂ Çocuk günlük rutin işlerinin bir kısmını kimseden yardım almadan halletmek zorunda kalacaktır. Giyinmek, düğme iliklemek, ayakkabı bağlamak onun için en zor işlerdir. Çocuğunuzun sıkıntı yaşamaması için okul kıyafetlerini seçerken kolay giyilip çıkarılan; bağırsız ayakkabılar, giyinip soyunmayı kolaylaştıran beli lastikli etek ve pantolonlar gibi giysileri tercih edebilirsiniz.

✂ Okul açılmadan önce, çocuğunuzla sizi mutlu eden ilkokul anılarınızı paylaşabilirsiniz. Bu, çocuğunuzu okul hakkında olumlu düşünmeye sevk edecektir.

✂ Çocuğunuzun sevip oynadığı, kendisinden bir iki yaş büyük bir çocuğun okulla ilgili pozitif düşüncelerini, yaşantılarını anlatması, çocuğunuzun okula kolay uyum sağlamasında faydası olacaktır.

Çocuğunuzun Öğretmeni ile Kuracağı İletişim Çok Önemlidir!

✂ Çocuğun okula kolay alışması hayatında önemli bir yer tutacak olan öğretmene de bağlıdır. Çocuk zor bir olayla karşılaştığında öğretmenin ona yardım edeceğinden emin olmak ister.

Çocuğun elini yıkamasını, kitabını çantasına yerleştirmesini söyleyen, kısacası yapması gerekenleri hatırlatan, arkadaşlarıyla yaşadığı çatışmaları çözmesine yardım eden, başarılarını öven bir öğretmene ihtiyacı olduğunu unutmayın.

✂ Çocukların ebeveynlerinden ayrı kalınca farklı düzeylerde ve biçimlerde ayrılık endişesine kapılırlar.



**“Korkuyorum” diyorsa,
“Ne var bunda korkacak!” diye karşı
çıkarak yerine “Demek korkuyorsun” diye sarılın. Göreceksiniz,
hem korkusunu sizle
paylaşacak hem de onu yenmek için önemli bir adım atma fırsatını
elde edecek**

Günümüzde, çocukların büyük bir kısmı ana okuluna devam ediyor. Birçok çocuğun annesi de çalışıyor. Bu yüzden de çocuklar ilkokula başlamadan önce günün belirli saatlerinde ayrılıklara zaten alışmış oluyorlar. Ancak yine de en az 15-20 çocuğun yeni bir ortama, birçok yeni kurala ve bir de ders programına tek başına uyması gerektiğinde, anne-babadan ayrılığa dayanmak zor olabilir. Bu üzüntüsünü ayrılık saati gelince ağlayarak açıkça gösterebileceği gibi, geceleri uyanmak, altını ıslatmaya

başlamak ya da sabahları okula gitmeden önce çeşitli hastalık belirtilerinden bahsetmek şeklinde ortaya koyabilir. Böyle durumlarda, çocuğunuzla uzun uzun konuşmalar yapabilir, öğretmeni ve rehber öğretmeninden yardım isteyebilirsiniz.

✂ İlkokula hazırlık dönemi ve okulun ilk günleri çok önemlidir. Ama, unutmayın ki çocuğunuzun okula uyum sağlaması bütün bir yıl sürecektir. Bu dönemde, çocukların özgüvenlerini kazanmaları açısından yaşadıkları evin ortamı ve aile bireylerinin çocuğa yaklaşımı da çok önemlidir.

✂ Anne-babalarla öğretmenler arasındaki iletişim büyük bir önem ta-

şır. Çocuğunuz karşılaştığı yetişkinler arasındaki ilişkilerin tutarlı olduğunu hissetmelidir.

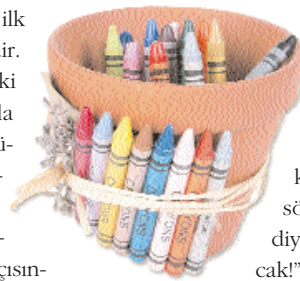
✂ Okullar ebeveynlerle öğretmenler arasındaki ilişkiyi iyi tutmak için çeşitli toplantılar düzenler. Bu organizasyonlar, öğretmenlerle anne-babalar arasındaki iletişimin verimliliğini artırır.

Yorucu bir iş gününün sonunda ya da başka yapmak istedikleriniz varken okuldaki toplantıya gitmek sizin için büyük özveride bulunmaktır. Ama bu davranışınızla çocuğunuza değer verdiğinizi, çabalarına önem verdiğinizi gösterecek, çocuğunuzun özgüvenini, motivasyonunu artıracak ve daha iyisini yapma isteği uyandıracaksınız.

✂ Okulun ilk günü, yanınıza fotoğraf makinenizi de alın. Böylece, çocuğunuzun bu çok özel gününü belgelemenin mutluluğunu yaşayabilirsiniz.

✂ Çocuğunuzun özellikle birinci sınıfta iken karne alacağı günlerde, ebeveynlerden birinin okula gitmesinin çok önemli olduğunu unutmayın.

✂ Çocuğunuza, “Onu koşulsuz sevdiğinizi” sık sık söyleyiniz. “Korkuyorum” diyorsa, “Ne var bunda korkacak!” diye karşı çıkarak yerine “Demek korkuyorsun” diye sarılın. Göreceksiniz, hem korkusunu sizle paylaşacak hem de onu yenmek için önemli bir adım atma fırsatını elde edecek.





VKV Öğretmen Geliştirme Projesi Pilot Çalışması Tamamlandı:

Öğretmenler de Okullu Oldu!

VKV ve VKV Koç Özel Lisesi, öğretmenlerimizin gelişimine katkıda bulunmak amacıyla geçtiğimiz günlerde çok anlamlı bir projeye imza attı. 19-23 Ağustos 2002 tarihleri arasında

gerçekleştirilen “Gelişim İçin El Ele-VKV Öğretmen Geliştirme Projesi”nin ilk aşaması olan pilot eğitim programı tamamlandı. VKV, gelecek yıllarda bu projeyi yurt sathına yaymayı ve Türkiye’deki tüm öğretmen-

VKV ve VKV Koç Özel Lisesi işbirliği ile düzenlenen “Gelişim İçin El Ele-VKV Öğretmen Geliştirme Projesi”nin ilk aşaması olan pilot eğitim programı tamamlandı. VKV, gelecek yıllarda bu projeyi Türkiye’deki tüm okullara yaymayı hedefliyor

VKV Koç Özel Lisesi Genel Müdür Yardımcısı Jale Onur:

“Projemiz; Öğrencileri, Aileleri ve Çevreyi Etkileyecek”

Hazırladığımız bu proje ile, öğretmenlerimiz Koç İlköğretim Okulları’ndan meslektaşlarıyla bir hafta boyunca bilgi ve deneyim paylaşımında bulundular. Onların heyecanı ve öğrenmeye duydukları istek bizleri çok mutlu etti. Gerçekten de öğretmenin kişisel gelişimi, doğrudan doğruya



öğrencilerini, dolaylı olarak onların ailelerini, okuldaki meslektaşlarını ve çevreyi etkileyecektir. Kişisel gelişimi hedefleyen eğitim programımıza katılan 32 öğretmenimizin, pilot proje sonrasında, VKV 13 Koç İlköğretim Okulları’nda eğitim veren tüm öğretmenlere bu eğitimi aktarması söz konusu olacak.

leri ve dolayısıyla öğrencileri kapsayacak daha geniş kapsamlı bir projeye daha imza atmaya hedefliyor. “Yap, devret, sahip çık” anlayışıyla inşa edilerek 1999-2000 öğretim yılında Milli Eğitim Bakanlığı’na devredilen 13 VKV İlköğretim Okulu’nun öğretmenlerinin meslek içi eğitimini

öngören pilot proje sonunda, 23 Ağustos Cuma günü, **Koç Holding** binasında gerçekleştirilen törenle, öğretmenler sertifikalarını aldılar.

Törene, bir hafta süren eğitim programına katılan 32 öğretmen ve onlarla bilgi birikimi ve deneyimlerini paylaşan Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nin öğretmen ve yöneticileri katıldı. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü **Ömer Balıbey**, Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Genel Müdürü **John R. Chandler**, Genel Müdür Yardımcısı **Jale Onur** da törende birer konuşma yaptı.

Öğretmenler Farklı Bir Bakış Açısı Kazandılar

VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Genel Müdürü John R. Chandler törende yaptığı konuşmada, programın ilköğretim eğitimine büyük katkı sağladığına dikkat çekti: "Hazırladığımız bu eğitim programının öğretmenlerimizin yaklaşımına farklılık getireceğine inanıyorum. Öğrenmek kadar öğrenmek de çok önemli.

Bu açıdan yaklaştığımda, bir hafta boyunca bizlerle birlikte olan öğretmenlerimizin öğrenmeye ne kadar istekli olduklarını görmek bizleri çok memnun etti. Eminiz ki, arkadaşlarımız okullarına döndüklerinde öğrendikleri bu bilgileri diğer öğretmenlerle paylaşacak ve böylece elde edeceğimiz yarar daha da artacak.

13 okul öğretmenleri de törende, eğitim programından kazanımları konusunda duygusal konuşmalar yaptılar ve kendi öğretmenlerine teşekkürlerini sundular. Öğretmenler, "İstanbul'a fırtına gibi geldik, öğrendiklerimizle tayfun olarak dönüyoruz" dediler.

Eğitim programı, davranış bilimleri, öğretim teknikleri, planlama, motivasyon gibi başlıkları içeren ve bu alanlarda öğretmenlerin yetkinliklerinin artırılmasını amaçladı.

Proje, 13 okuldaki tüm eğitim kadrosunun, katılan öğretmenlerin aktarımlarıyla bu eğitimden faydalanmasını öngörüyor.



Öğretmenler katıldıkları eğitimde, kâğıt bamurlarıyla Türkiye haritasını oluşturdular ve bu haritayı 23 Ağustos'ta düzenlenen kapanış kokteylinde Koç Özel Lisesi öğretmenlerine armağan ettiler.

Çarpan Etkisine Mükemmel Bir Örnek!

VKV Genel Müdürü **Erdal Yıldırım** ise bu anlamlı projeye verdikleri destek ile ilgili olarak Bizden Haberler Dergisi'ne şu demeci verdi: "Hazırladığımız bu projenin "Çarpan etkisi"ne mükemmel bir örnek teşkil ettiğine inanıyorum. Zira, eğitimlerimizi, konuk ettiğimiz öğretmenlerimizi kendi

bölgelerindeki meslektaşlarına aynı konuları aktaracak şekilde hazırlamayı ve böylece çarpan etkiyi artırmayı hedefledik. Bu yıl bir pilot çalışma yaptık. Sonuçlar şimdilik çok ümit verici. Kapsamı genişletmek ve hatta finansman desteği konusunda Avrupa Birliği kaynaklarını da devreye sokmak planlarımız arasında."

Ebru Uluceviz

Öğretmenlerimize Sorduk



Cumali Oklaz/Bursa Nilüfer Koç İlköğretim Okulu: Teknolojide yeni gelişmeler, öğrenme

teknikleri konusunda ayrıntılı olarak bilgi aldığımız eğitimlerin bizler için çok büyük faydaları olduğuna inanıyorum. Çeşitli pratik uygulamalarla zenginleşen eğitimin, özellikle kırsal kesimlerde hizmet veren öğretmenlerimiz için daha da yararlı olduğuna inanıyorum.

Sema Dursun/Eskişehir İnönü Koç İlköğretim Okulu: Katıldığımız bu eğitim seminerlerinin her şeyden önce, eğitim sırasında yararı



kullanmamız konusunda bizler için çok faydalı oldu. Zira, bu eğitimler sayesinde, eğitimlerimizde daha yaratıcı metotlar kullanabileceğiz. Aynı zamanda bu eğitimlerin iletişim becerilerimizi artırdığını da düşünüyorum.

Muhlis Ceylani/Van Koç İlköğretim Okulu: Bu eğitimlerden, bir öğretmen için mesleki



formasyonun ne denli önemli olduğunu öğrendim. Aynı zamanda, öğrencilerimize daha fazla katkıda bulunabilmek için derslere hazırlık aşamasının hayatı bir öneme sahip olduğunu da anladım.

Eğitim, diğer okullardan katılan öğretmenlerle bilgi alışverişinde bulunmak açısından da bizler için çok faydalı oldu.

Dafnis'ten Defne'ye!

Koç Holding Yönetim Kurulu Eski Başkan Vekili Can Kırac, Yunan Mitolojisi'nin büyüklü kahramanlarından söz ettiği bu makalesiyle, 30 yıldır Türk Eğitim Vakfı'nın defne yapraklı bağış çelenklerinin anlamını bir kez daha hatırlatıyor

Dosyalarımın arasında eski bir not buldum. Yazı, otuzbeş yıl önce 1967 Haziran'ına aitti. Konuyu şöyle tanımlamışım: “**Vehbi Koç**'u ve eşi **Sadberk Hanım**'ı İzmir'den Söke'ye götürdüğümüz seyahat boyunca yaşadıklarımızı!” Yüksek Gemi Mühendisi ve eski Havuzlar Genel Müdürü **Fahri Tanman** (Eşim İnci'nin teyzesi **Saffet Tanman**'ın eşi) Söke'de modern pamuk tarımı yapan, Ziraat Odaları Başkanı, örnek bir çiftçi ve aydın bir kişiydi. Koç'lar bu aileyi yakından tanımak istemişlerdi. Şoförlüğünü yaptığım 1951 model **Mercury** marka otomobilimle İzmir'den Söke'ye hareket etmiştik. Öğle molası için durduğumuz Kuşadası'nda **Halikarnas Balıkçısı** olarak tanınan **Cevat Şakir** ile karşılaşmıştık. **İmbat Otel**'inin lobi-sinde, Balıkçı kocaman sesiyle bizlere bir “Merhaba!” çekmiş, davetimizi kırmayarak yanımıza oturmuştu. Rehberlik yaptığı turist kafilesi istirahatata çekildiğinden boş zamanını bizlere ayırmış, üç saat olağanüstü bir beraberlik yaşamıştık. Böylece, onun mitoloji dünyasında ilginç olaylarla dolu sanal bir gezintiye çıkmıştık.



Cevat Şakir, o dönemde, Anadolu uygarlığının **Hellen** uygarlığının temeli olduğunu savunuyordu. Halikarnas Balıkçısı, Batı uygarlığının Anadolu asıllı olduğunu kanıtlayan mitolojik olayları coşku dolu üslubu ile dünyanın dört köşesinden gelen yabancılara anlatmayı kendisine verilen kutsal bir görev sayıyor, zaman zaman rüzgar gibi esiyor, şimşek gibi çakıyordu. Onu dinlerken, insan başka dünyalarda, tarih öncesi tanrılarla buluştuğunu sanıyordu.

“Ey Koçzade Sen Paris'in Koç'unu Bilir misin?”

Beraberce böyle bir duyguyu paylaştığımız sırada, Balıkçı; “Ey Koçzade sen Paris'in Koç'unu bilir misin?” diye söze başlamış, Truvalı çoban **Paris**'in karabaşlı, burgaç boynuzlu, sırtı kestane renkli koçunu şöyle tanıtmıştı bizlere: “Koç, koca başını yavaş yavaş yere eğdi, toprağı ve otları kokladı, birden bir küheylan gibi sıçradı, ön ayakları ile toprağı kazımaya başladı, sonra yayından boşanan bir ok

gibi uçarak sürünün içindeki koyunlardan birini ayaklarının arasına aldı ve onu ön ayakları üzerine çöktü!" Yalnız memleket sorunları ile ilgilenen Vehbi Koç, konu "Koç" olunca, Cevat Şakir'in bu renkli, yüksek sesli ve heyecanlı anlatımının etkisi altına girmiş; "Cevat Bey! Bunları yaşamış gibi anlatıyorsun! Sen ne müthiş adammışsın yahu! demekten kendini alamamıştı.

Apollon ile Dafni'nin Hikayesi

O gün, Balıkçı'nın, kâh eserek kâh kükreyerek anlattığı "Apollon ile Dafni" hikayesine gelinece:

"Batılılar Apollon'u Hellen saymak için kırk dereden su getirdiler ama boşuna oldu! Apollo Anadolu'dur.

Olimpos tanrılarını yaratan **Home-ros**, Apollon'u Anadolu'da buldu. Apollon'un dört tapınağı Ege kıyısı boyunca Batı Anadolu'da sıralanır:

Grineum, Klaros, Didyma ve **Pata-ra**'dadır bunlar... Bir gün, Apollon, çiçek kokularının kaynaştığı bir vadi-den geçerken gökkuşağının duvaklar gibi bulutlardan aşağıya süzülüp türküler söyleyen güzeller güzeli bir kızın başına süzüldüğünü gördü ve Güneş Tanrısı Apollon'un yüreği aşkla dağlandı! Bu kız Tanrıça **Artemis**'in meleklerinden Dafnis'ti"

Balıkçı'yı dinlerken etrafımızda kü-melenen kalabalığın farkına bile varmamıştık! Cevat Şakir, zaman zaman ayağa kalkıyor, kol hareketleriyle hikayesini görsel bir şölene benzetiyor, bizleri Apollon'un ve Dafnis'in aşk dünyasına götürüyordu:

"Vadi, peri kızı Dafnis için, çiçekten, ışıktan ve renklerden oluşan bir düş alemiydi. Göğsü, kar beyaz omuzları ve yüzüne yayılan masum gülüşü ile, Dafnis, Apollon'u büyülemişti. Ama ne yazık ki, peri kızının kalbi erkek-lere karşı sonsuza dek kilitliydi! Daf-nis daima bakire kalacaktı."

Otelin lobisi tiyatro sahnesine dönmüştü! Hepimiz büyük bir dikkat ve heyecanla Halikarnas Balıkçısı'nın te-atral oyununun sihrine kapılmıştık.

Apollon'un güzel Dafnis'in peşinden koşuşu, ona duyurmaya çalıştığı ateş-li aşk sözleri, nefes alışları, kızın tan-rıları yardıma çağırış çığlıkları...

'Dafnis! Dafnis! Sen Ağaç Oluyorsun!'

Bizler, iki aşğın nihayet mutlu sona kavuştuklarını sandığımız bir anda Balıkçı'nın haykırışıyla hikayenin bit-mediğini anlamıştık:

"Tanrı Apollon Dafnis'i kollarıyla sa-rarken, onun yere saplanmış gibi ha-reketsiz durduğunu farketmişti! Apol-lon, tannısal sesiyle 'Dafnis! Dafnis! Sen ağaç oluyorsun!' diye bağır-maya başlamıştı. Gerçekten Dafnis'in yüzü soluyor, gerdanı ve memeleri yeşile dönüşüyordu! Ayakları kıvrılan kök-ler gibi toprağa dalıyor, bacakları ve kalçası bir ağaç gövdesi gibi kabuk tutuyordu! Şimdi yakarış sırası peri kızına gelmişti: 'Ey Apollon! Al beni! Sen bir tannı değil misin? Beni bu top-raktan sök, beni kurtar beni kurtar Apollon! diye yalvarıyordu. Geçen her an, Apollon, çaresiz kaldığını gö-rüyor, Dafnis'in körpe yapraklara dö-nüşen saçlarını, kırmızılığı kaybolma-yan dudakları arasından süzülen ne-fesini kokluyor ve birden, Olimpos tanrılarının, kıskançlık duygularıyla, Dafnis'i bir 'Defne' fidanına dönüş-türdüğünü anlıyordu!"

Artık, Halikarnas Balıkçısı'nın şiir-le-şen sözlerinde Dafnis'in göz kapakla-rı titreşen iki yaprak, göz pınarların-dan süzülen göz yaşları defne fidanı-nın özsuyu oluyordu... Tanrı Apol-lon, yorgun vücudu ile ormanların en genç ağacı defnenin altına uzanmış, gök kubbede kayan yıldızları seyre koyulmuştu. Apollon hüznü dolu se-siyle türküler yakıyor, peri kızına olan aşkı vadiden vadiye yankılanı-yordu. Balıkçı, sahnelediği mitolojik oyunu şöyle tamamlıyordu:

"Defne fidanının iki dalı Apollon'un sarı bukleli başını, biri soldan öbürü sağdan sardı ve bir çelenk olarak tan-rıyı taçlandırdı.

Apollon, Dafnis'in defnesinden aldığı bu armağana şu dileğini sundu: Ey

Halikarnas

Balıkçısı'nın şiirleşen

sözlerinde Dafnis'in

göz kapakları titreşen

iki yaprak, göz

pınarlarından süzülen

göz yaşları defne

fidanının özsuyu oluy-

ordu...

Peri Kızı! Bu geceden sonra bütün in-sanlar senden bir dal ve çelenk iste-yecekler. Çelenkler, senin için göğe yükselen duygularının ölümsüzleşen ilahileri olsun!"

Hepimiz, böylesine duygu dolu bir aşk hikayesinin etkisinde, koyu bir sessizliğe büründüğümüz bir ortam-da, bu defa, Balıkçı'nın kadercisi bir yaklaşımla şunları söylemiş olmasına şaşırıp kalmıştık:

"Koçzade Vehbi Bey! Cenaze törenle-rine gönderilen defne dallı çelenkle-rin hikayesidir bu. Ölümünden son-ra bana çelenk gönderirsen defne dalları unutulmasın!"

Bu buluşmamızdan yedi yıl sonra, 13 Ekim 1973 günü, Halikarnas Balıkçısı aşk meleği Dafnis'ine kavuşmak için aramızdan ayrılmıştı. Vehbi Koç, Türk Eğitim Vakfı'nın 27 Ekim 1971 tarihinde başlayan çelenk bağışı kampanyasının sembolü olan "Defne Dalli Çelengi"nden birinin Bodrum'a gönderilmesi için bana şu uyarıda bulunmuştu:

"Halikarnas Balıkçısı'nın cenazesine, benim adıma, en seçme yapraklı def-nelerden oluşan bir çelenk gönderil-sin!"

Otuz yıldır, Türk Eğitim Vakfı'nın defne yapraklı bağış çelenkleri birbir-lerini seven insanların duygularını sonsuzluğa taşıyor ve Apollon'un Dafnis'e olan aşkı, binlerce gen-cimize, çağdaşlaşma yolunda yeni ufuklar açıyor.

Can Kırac