

# BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Eylül 2002

Say: 256

**Finans Sektöründe Dev Ortaklık:  
Koç Holding ve UniCredito  
Güçlerini Birleştirdi**





## Küresel Vizyon.....4

- Koç Holding ve UniCredito Italiano Güçlerini Birleştirdi!
- BAT Ürünü Sigaraları Düzey Pazarlama Dağıtıyor

## e-dönüşüm.....13

- e-forum'a Gelen Öneri Sayısı 150'yi Geçti

## Finans Dünyası.....12

- Koç Yatırım'dan Finans Dünyasına Bakış



## Kültürel Vizyon.....22

- Çizgiye Adanmış 60 Yıl: Turhan Selçuk!

## Toplum ve Yaşam.....26

- Bereketli İftarlarda Hep Beraber!
- Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi Açıldı



## Hayata Dair.....34

- 30 Soruda Selçuk Gezdur

## Birlikte Başarmak.....40

- New Holland Trakmak Gaziantep-İslahiye Bayii

### BİZDEN HABERLER

#### KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

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

Tel: (0 216) 531 00 00

Fax: (0 216) 343 15 37

Internet: <http://www.koc.com.tr>

e-mail: [bizdenhaberler@koc.com.tr](mailto:bizdenhaberler@koc.com.tr)

Kasım 2002 Sayı: 296

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına

F. Bülend Özyaydınlı

Genel Yayın Yönetmeni: Can Çağdaş

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Ülkü S. Osmanoğlu

Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe

Yayın Kurulu: Ali Saydam, Can Kaya İsen,

Ebru Uluceviz, Şeniz Akan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 288 79 70-71

Renk Ayrımı ve Baskı:

Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

## Türk Müşterisini Çok İyi Tanımak

Merhaba,

Topluluğumuzun uluslararası iş dünyası içindeki yeri ve gücünün başarılarla daha da sağlamlaştığı bir döneme tanıklık etmekten dolayı duyduğumuz mutluluğu belirterek yazıma başlamak isterim. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın **Rahmi M. Koç**'un da altını çizdiği gibi Türkiye'nin içinde bulunduğu krize rağmen Avrupa'nın büyük bankalarından biri olan **UniCredito** ile **Koç Holding** çatısı altında gerçekleştirdiğimiz ortaklık, pek çok açıdan önemli bir girişimdir. UniCredito'nun CEO'su Sayın **Alessandro Profumo**'nun şu sözlerine dikkat çekmek isterim:

"Pazarı ve Türk müşterisini çok iyi tanıyan **Koç Topluluğu** ile yaptığımız bu ortaklık ile büyüme konusunda hiçbir engel yaşamayacağız ve hizmet kalitemiz ile pazardaki rakiplerin müşterilerine de ulaşabileceğiz."

Geçmiş, şimdiyi, geleceği, "çok özet ve çok net" değerlendirerek gören bu cümleler, birbirini çok iyi tanıyan iki büyük gücün bir araya geldiğinde neleri başarabileceklerinin de ipuçlarını veriyor.

**British American Tobacco**, ürünlerinin dağıtımı için bir süre önce Türk tüketicisini çok iyi tanıyan **Düzey Pazarlama** ile anlaşmaya varmıştı. Gerek UniCredito ve gerekse British American Tobacco ile varılan anlaşmalar tüketicuyu iyi tanımanın sağladığı güç açısından bulunmaz örneklerdir. **Arçelik**'in **Beko** markası ile İngiltere'nin dondurucular hariç toplam buzdolabı sektöründe %14'lük pazar payıyla lider olması, Topluluğumuz'un küresel başarılar yolunda attığı büyük adımlardan birinin göstergesi. Yine "Sektörel Vizyon" sayfalarımızda okuyacağınız gibi Arçelik, her yıl dünya çapında verilen ve bu yıl 177 işletmenin başvurduğu **TPM Mükemmellik Ödülü**'nü alarak dünyanın "mükemmel" şirketler liginde olduğunu kanıtladı. Bunlar küresel ha-

yatın güzel ve keyifli haberleri.

Bildiğiniz gibi **Koç Topluluğu** çalışanları, -uluslararası ya da yerel- ticari başarılarımızın yanı sıra, eğitim, sağlık ve kültür alanlarında toplumsal sorumluluklarımızın gereği olarak gerçekleştirdiğimiz hizmetlerle de gurur duyarlar. Vehbi Koç Vakfı, hepimizin göğsünü kabartan bir hizmetle daha başlattı. Haydarpaşa Numune Hastanesi bünyesinde **Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi**'ni 4 Ekim 2002'de törenle hizmete açtık. İnsan hayatını kurtarmak amacıyla her türlü acil müdahalelerin yapılacağı bu merkezde 21 yoğun bakım yatağı, 4 ameliyathane bulunuyor ve bu mekânlarda aynı anda toplam 70 hastanın bakımı gerçekleştirilebilecek.

VKV Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (**VEKAM**) özellikle Ankaralıları'a, "**Esinti'nin Zarafeti: Yelpazeler ve El Çantaları Sergisi**"yle Osmanlı kadınlarının birbirinden şık aksesuarlarını görme fırsatını sunuyor. Ankaralıları'nın kaçırmamasını tavsiye ederim.

Koç Topluluğu çalışanlarıyla ve bayileriyle, yazımın başlığında vurguladığım gibi müşterisini gayet iyi tanır. **New Holland Trakmak** Gaziantep-İslahiye Bayiimiz Sayın **Cahit Köse** de, "**Birlikte Başarmak**" sayfalarımızda çiftçiyle olan yakın ilişkilerini anlatıyor. Bölgede %71'lik pazar payına sahip olabilmenin bir sonuç olduğunu düşünürsek, bu sonuca nasıl ulaşıldığını röportajı okuyunca daha net anlayabiliriz.

Keyifli bir Ramazan ayında, keyifli okumalar dileğiyle...

Can Çağdaş

Koç Holding A.Ş.

Kurumsal İletişim Koordinatörü



*Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç (sağda) ve UniCredito CEO'su Alessandro Profumo eşit hisseli ortaklık anlaşmasına birlikte imza attılar.*

# Koç Holding ve UniCredito Italiano Güçlerini Birleştirdi!

**Avrupa'nın en güçlü finans kuruluşlarından UniCredito İtaliano ile Koç Holding %50-%50 oranında ortak oldu. Koç Topluluğu, bu ortaklık ile finans sektöründe hızlı bir büyüme sürecine girmeyi hedefliyor**

**K**oç Holding ile UniCredito Italiano arasında eşit orandaki ortaklık anlaşması, 21 Ekim 2002, Salı günü Koç Holding'in Nakkaştepe binasında düzenlenen bir basın toplantısıyla açıklandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç** ve Unicredito CEO'su **Alessandro Profumo** %50-%50 oranındaki hisseli ortaklık anlaşmasına birlikte imza attılar. Avrupa'nın en güçlü finans kuruluşlarından biri olan UniCredito Italiano SpA ile gerçekleştirilen bu ortaklık ile Koç Holding, finans sektöründe hızlı bir büyüme sürecine girmeyi hedefliyor. Anlaşma, ekonomik krizden olumsuz

etkilenen Türk finans sektörü için moral verici bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

UniCredito ve Koç Holding, tüm kilit yönetim kademelerinde Koç Finansal Hizmetler'de eşit olarak temsil edilecek ve tüm faaliyetleri ortak olarak yönetecekler.

## **Krize Rağmen...**

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç basın toplantısında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin içerisinde bulunduğu ekonomik krize rağmen Koç Topluluğu olarak UniCredito ile böyle bir anlaşmayı gerçekleştirdikleri için duyduğu mem-



nuniyeti ifade etti.

Rahmi M. Koç, Türkiye’de ve dünyada yaşanan ekonomik krizin tüm şirketleri olduğu gibi Koç Topluluğu’nu da etkilediğini ve bu doğrultuda da yeni stratejik planlarını oluşturduklarını belirterek şunları söyledi: “Koç Topluluğu olarak 100’ü aşkın şirketimiz ile geniş bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Geçtiğimiz 76 yılda Topluluğumuz ve memleketimiz çeşitli dönemlerde birçok krize maruz kaldı.

### **Finans Sektöründe Uzmanlaştık**

Dünya ile bütünleştikçe dışımızda gerçekleşen ekonomik iniş ve çıkışlardan kendimizi ayrı tutamayız. Bir de buna ülkemizdeki olumsuz gelişmeleri eklersek karşımıza bugünkü tablo çıkıyor. Geçmişte olduğu gibi bu dönemde de şirketlerin ellerinden geldiği kadar yeniden yapılanmaları; varlıklarını sürdürmeleri açısından hayati bir önem taşıyor. Koç Topluluğu olarak biz de değişen bu şartlara ayak uyduruyoruz. Bu doğrultuda, hazırladığımız kısa, orta ve uzun vadeli stratejik planlarla hangi sektörlerden çekileceğimizi, hangi şirketleri birleştireceğimizi ve hangi alanlara gireceğimizi belirledik.”

Oluşturulan yeni stratejik planlar doğrultusunda, finans sektörü üzerinde yoğunlaşmaya karar verdiklerini belirten Rahmi M. Koç, UniCredito ile gerçekleştirdikleri işbirliğinin öyküsünü şöyle anlattı: “Türkiye’de yatırım yapmak isteyen İtalyan Unicredito Bankası, bizden önce iki bankayı tetkik etti ve sonuçta bizle ortaklık için temasa geçti. İlk görüşmemiz geçen sene Temmuz ayında gerçekleşti. Gerekli çalışmalar hızla yapıldı ve bugün imza safhasına geldik. Bu çerçevede de sadece bankacılık değil, leasing, factoring, menkul kıymetler alanla-

**Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç: “Biz Koç Topluluğu olarak yatırımlarımızı ne pahasına olursa olsun yaptık. Memleketimizin gücü ve potansiyelini biliyoruz. Diğer krizler gibi bunun da geçeceğinden eminiz. Fırtınanın dinmesini bekliyoruz. Fırtına biter bitmez yelkenleri hemen fora edeceğiz”**

rında da işbirliği yapmak üzere Koç Finansal Hizmetler’i bir şemsiye şirket olarak planladık ve Unicredito bu şirkete %50 ortak oldu.”

### **Yabancı Sermayeye Şiddetle İhtiyacımız Var**

Koç Topluluğu olarak birçok yabancı şirket ile ortaklık yaptıklarını ve bu doğrultuda da yabancı sermaye ile ortaklık konusunda köklü bir tecrübeye sahip olduklarını ifade eden Rahmi M. Koç şunları söyledi: “Bu alanda oldukça tecrübeliyiz ve köklü bir kültür oluşturduk. Ortaklık aynen bir evlilik gibidir. Bazen verir-

siniz, bazen alırsınız.

Fakat zamanla her iki tarafın da bu ortaklıkta hem memnun hem de kârlı çıkması şarttır.

Geçirdiğimiz krizler ve vergi kanunlarının getirdiği ağır yükten dolayı, memleketimizdeki şirketlerin iş alanları açacak yeni yatırımları yapmaya kaynak birikimleri uygun değil. Bu nedenle de memleket olarak yabancı sermayeye şiddetle ihtiyacımız var.

Hepinizin de bildiği gibi, yabancı sermaye; belirsizlikten hoşlanmaz, politik çalkantılardan çekinir ve hukukun işlemediği düzenden korkar.

### **Yeni Hükümet Ekonomik Programı Uygulamayı Sürdürmeli!**

Avrupa Topluluğu yolunda birçok kanuni düzenlemeleri getirdik. Bunları işler hale getirmek durumunda yız. Elimizde bir ekonomik program, çizilmiş bir yol, IMF ile yaptığımız bir anlaşma bulunuyor.

Gelecek yeni hükümetin, ekonomik programı aynen uygulayacağını ve yabancı sermayeye memleketimizi cazip kılmak için ne gerekiyorsa yapacağını ümit ediyoruz.”

### **Memleket Riski**

Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik krize rağmen UniCredito’nun Koç Topluluğu ile ortaklığa girmesinin çok önemli bir karar olduğuna değinen Rahmi M. Koç, “Topluluk olarak biz, ne kadar güçlü ve itibar-



Koç Holding’in Nakkaştepe binasında düzenlenen basın toplantısını çok sayıda medya mensubu izledi.

lı olursak olalım, finans dünyasında bir de “memleket riski” diye bir kavram bulunuyor. Bu, bütün belirsizlikleri içeriyor ve o memlekete ona göre not veriliyor. İşte böyle bir zamanda Unicredito’nun Topluluğumuz ile ortaklığa girmesi, gerek memleketimiz, gerekse Topluluğumuz için verilmiş önemli bir karar. Bu noktada Unicredito Başkanı Alessandro Profumo’yu tebrik ediyorum ve kendisine teşekkür ediyorum. Yeni ortağımız hakkında kısa bir bilgi vermek istiyorum. Unicredito, Avrupa’nın en kârlı bankalardan birisi. Aktif büyüklüğü 200 milyar Euro, yönettiği fonlar ise 100 milyar Euro’nun üzerinde. Şirket, 12 milyon bireysel, 140 bin kurumsal müşteri-

ye hizmet sunuyor. UniCredito, 2001-2002 döneminde dünya borsaları düşerken, Avrupa’da hisseleri değer kazanan tek bankadır. Bu, yabana atılmayacak bir rekordur.”

### **Türkiye’nin Geleceğine İnanıyoruz!**

UniCredito ve Koç Finansal Hizmetler’in gerçekleştirdiği bu ortaklığın diğer yatırımcılara örnek teşkil etmesini temenni eden Rahmi M. Koç sözlerini şöyle noktaladı: “Biz Koç Topluluğu olarak yatırımlarımızı ne pahasına olursa olsun yaptık. Çünkü bu memleketin geleceğine inanıyoruz. Memleketimizin gücü ve potansiyelini biliyoruz. Diğer krizler gibi bunun da geçeceğinden eminiz. Fir-

tının dinmesini bekliyoruz. Fırtına biter bitmez yelkenleri hemen fora edeceğiz.”

### **Bankacılıkta Kârlılık Çok Önemli!**

Toplantıda basın mensuplarının sorularını da yanıtlayan Rahmi M. Koç, bankacılıkta kârlılığın çok önemli olduğuna dikkat çekerek “Bankacılıkta kârlı olmak için kredileri çok dikkatli vermeli. UniCredito’nun da asıl tecrübe sahibi olduğu konu da bu. Türkiye’de batan bankaların çoğu geri dönmeyen kredilerden dolayı battı. Kredilerin sağlam yerlere verilmiş olması çok önemli. UniCredito’nun bize yapacağı en önemli katkı da bu cepheden gelecektir” dedi.

## **UniCredito CEO’su Allesandro Profumo: “Finans Sektörünün Lideri Olacağız”**

**U**niCredito CEO’su **Allesandro Profumo**, basın toplantısında yaptığı konuşmada Türkiye’de uzun vadeli yatırım yapmayı hedeflediklerini ve bu doğrultuda Türkiye’nin en güçlü şirketlerinden biri olan Koç Topluluğu ile yaptıkları bu ortaklıktan dolayı kendilerini çok şanslı hissettiklerini ifade etti.

UniCredito’nun Avrupa’da en önemli ticari bankalardan biri olduğuna işaret eden Profumo, İtalya ve Orta Avrupa’da toplam 12 milyon bireysel müşteri bulunduğunu, İtalya’da çok büyük bir banka olarak faaliyet gösterdiklerini, yıl sonunda özel, kurumsal ve bireysel olmak üzere üç bankaya bölüneceklerini ifade etti. Profumo, Polonya, Hırvatistan, Bulgaristan, Romanya ve Çek Cumhuriye-

ti’nin ardından Türkiye’de çok önemli başarılarla imza atacaklarını belirterek sözlerine şöyle devam etti:



“Yatırım yaptığımız alanlarda kalmak istiyoruz ve bulunduğumuz ülkelerde başarılı bir yerel oyuncu olmak istiyoruz. Yaptığımız bu ortaklıkla Koç Finansal Hizmetleri’ni şu anda bulunduğu

noktadan çok daha hızlı büyütebileceğiz. Bu ülkede de ortağımızla birlikte lider oyuncuların biri olacağımızdan eminiz. Pazarı ve Türk müşterisini çok iyi tanıyan Koç Topluluğu ile yaptığımız bu ortaklık ile büyüme konusunda hiç bir engel yaşamayacağız ve hizmet kalitemiz ile pazardaki rakiplerin müşterilerine de ulaşabileceğiz.”

### **Türkiye’nin Potansiyelinden ve Geleceğinden Eminiz**

Türk ekonomisi hakkında umutlu olduklarını ifade eden Profumo, “Türkiye’nin seçimler sonrasında istikrara kavuşacağına ve istikrar programının başarıya ulaşacağına inanıyoruz. Ülkenin potansiyelinden ve geleceğinden eminiz” dedi.

# BAT Ürünü Sigaraları Düzey Pazarlama Dağıtıyor

**D**ünyanın ikinci büyük tütün şirketi olan ve bu yıl 100. kuruluş yıldönümünü kutlayan **British American Tobacco**, Kent ve Viceroy marka sigaralarının üretimini gerçekleştirmek amacıyla Tire'de yeni bir fabrika kurdu. BAT ürünlerinin dağıtım ve pazarlama faaliyetleri ise **Düzey Pazarlama** tarafından gerçekleştirilecek.

9 Ekim 2002 Çarşamba günü törenle hizmete giren British American Tobacco Tire Fabrikası açılışına Devlet Bakanı **Yılmaz Karakoyunlu**, British American Tobacco P.C.L. Yönetim Kurulu Başkanı **Martin Broughton**, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, Düzey Pazarlama'nın Genel Müdürü **Demir Aytaç**, BAT'ın Türk ortakları Sünel Ticaret'in Murahhas Azası **Noyan Gürel**, British American Tobacco Türkiye Genel Müdürü **Paul Helderman**, ile hükümet yetkilileri, İzmir ve Tire'nin yerel yönetim temsilcileri, iş dünyası ve Tire halkı katıldı. %7 Sünel Ticaret, %5 Düzey Pazarlama ve kalan hissesi BAT'a ait olan şirket, on yıla yayılacak 200 milyon Dolarlık yatırımının yanında ilk aşamada 500 kişinin istihdam edilmesi hedefleniyor.

## Düzlüğe Çıkan Ekonomi

British American Tobacco Türkiye Genel Müdürü **Paul Helderman** yaptığı konuşmada, "Uluslararası standartlara sahip ekibimiz, son teknoloji ürünü fabrikamız ve profesyonel ve eğitilmiş dağıtım ağımları ile, Türkiye pazarına farklılık getireceğiz. Türk ekonomisi artık düzlüğe çıkıyor. Bu yatırımımız ve diğer uluslararası yatırımların, ekonomik büyüme için birer katalizör olacağı-

na inanıyoruz" dedi ve sözlerini şöyle sürdürdü:

"British American Tobacco'nun Türkiye ile ilişkisi uzun bir geçmişe dayanıyor. Şirket yaklaşık 60 yıldır her yıl 100 milyon dolar tutarındaki Türk tütününü doğrudan Türk çiftçisinden alıyor.

## Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Açıklık ilkesini benimsemiş, farklı bir tütün şirketi olan British American Tobacco, her alanda özellikle de ürettiği ve pazarladığı hassas ürünlerle ilgili olarak, geniş kapsamlı kurumsal sosyal sorumluluk taşımaktadır. Faaliyet gösterdiği bütün ülkelerde, toplumun tütün sektörü ile ilgili görüşlerini dikkate almakta ve yerel düzeyde bir dizi projeye destek sağlamaktadır."

## Yeni Vizyonumuz

Konu ile ilgili olarak görüştüğümüz Düzey Pazarlama Genel Müdürü Demir Aytaç ise; "Koç Holding 2016 yılına kadar dünyanın en büyük ilk 200 şirketi arasına girmeyi hedefledi. Bu aslında Koç'un Türkiye'nin geleceğine duyduğu güven ve yatırımdır. Bu nedenle biz de yeni vizyonumuz:

"Tüketim mallarının Türkiye'deki tüm satış noktalarına satış ve dağıtımını yapan marka olarak, 10 yıl içinde 1.2 milyar dolar ciro ile Koç Topluluğu'nun en büyük 8 şirketinden



(Soldan sağa) Martin Broughton, Paul Helderman, Noyan Gürel, F. Bülend Özaydınlı ve Yılmaz Karakoyunlu.

## British American Tobacco'nun, "Tire Fabrikası", 9 Ekim 2002'de törenle açıldı

biri olarak tanımladık" dedi.

Aytaç, British American Tobacco ürünlerinin, yeni vizyonumuzu destekleyen büyüme stratejilerimiz içerisinde çok önemli bir mihenk taşı olduğunu belirtti ve "En başından beri yeni ürün kategorisine çok iyi odaklanabilecek ayrı bir tütün ürünleri departmanı kurulmasına karar verdik. Düzey Pazarlama'nın içerisinde Tütün Ürünleri Departmanımızı Mart 2002'de kurduk. Departmanın başına sektörü ve konuyu çok iyi bilen Sayın **Levent Egeli** atanmıştır" dedi.



Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu:

# “İç Pazardaki Canlanma, Devletin Gelirlerini Artırır!”

**K**oç Topluluğu'nun girdiği tüm sektörlerde birinci ya da ikinci olma hedefinden hareketle, Tofaş Fiat'ın bugünkü konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bildiğiniz gibi Koç Topluluğu Türkiye'nin en büyük dağıtım ağına sahiptir. Bu beyaz eşyada olduğu kadar diğer ürünlerimizde özellikle de otomotiv sektöründe yıllardır Koç Topluluğu'nun güçlü kalmasını sağlayan bayilerimizin etkisiyledir. Dikkat ederseniz bazı bayilerimiz üç nesildir Koç Topluluğu bayiliği yapıyor. **Arçelik, Beko, Tofaş** bayilerine bakılırsa, uzun yıllardır büyüyen ve gelişen bayi sadakatimiz görülecektir. Her zaman pazarlamanın önemine inandığımız için bayi ağımıza son derece güveniyoruz.

Girdiğimiz tüm sektörlerde birinci veya ikinci olma hedefi de bayi ağıımızın güçlü olduğundan, ürünlerimizin pazarımıza gerek fiyat açısından, gerekse zamanlama açısından uygun olmasından kaynaklanıyor.

Tofaş geçen yıl İstanbul Sanayi Odası'nın sıralamasına göre Türkiye'deki en büyük özel sektör şirketi idi. Muhtemelen bu yıl da bu konumunu koruyacak. Gayet yüksek bir ihracat değeriyle -700 milyon dolara yakın- Türki-

*Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu:  
“Doblö'ya ilaveten yeni bir otomobilin daha üretime geçilme olasılığı var” dedi.*

**Türkiye’de otomotiv sektörünün ve iç pazarın canlanması için neler yapılması gerekiyor? Fiat İtalya, küçülme politikasını uygularken, Tofaş Fiat yeni modellerin üretimini devralarak bu alanda büyümeye mi geçecek? Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu’yla tüm bu soruların yanıtlarını konuştuk**

ye'den ihracat yapan en önemli kuruluşlardan biridir. Tabii ki bugün Tofaş'ın durumu Fiat'ın Avrupa'daki durumuyla bir miktar paraleldir.

• **Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, geçen hafta içerisinde düzenlediği basın toplantısında, Doblö'nun yanı sıra, yeni bir otomobilin daha üretime geçileceği konusunda bilgi verdi. Tofaş, bu anlamda bir üretim merkezi olma yolunda mı?**

Bülend Özaydınlı'nın da söylediği gibi, Doblö'ya ilaveten yeni bir otomobilin daha üretime geçilme olası-

lığı var. Bu konu bizim her zaman istediğimiz, takip ettiğimiz, Türkiye’de daha büyük bir üretim kapasitesine ulaşmak için Avrupa’ya buradan ürün sata-

bilmek için devamlı takip ettiğimiz bir konu. Yeni üretilen model konusunda henüz bir karar yok.

Bizim yaptığımız bir araştırmaya göre Fiat'ın dünya üzerindeki fabrikalarından maliyeti en düşük üretim yapabilen fabrika Bursa Tofaş Fabrikası.

Fabrikamız son derece başarılı, verimli çalışabilen güçlü bir AR-GE'ye de sahip. Ürün geliştirme açısından da son derece başarılı... Bunları düşündüğümüz zaman muhtemelen Bursa Fabrikamızın bir üretim merkezi olması kaçınılmaz gibi görünüyor. Tabii bu ilerde oluşacak gelişmelere bağlı. Ama bizim arzumuz, Tofaş'ın bugünkü durumunun devamının sağlanması.

Bursa Fabrikası, yeni geliştirilecek ürünleri üretebilecek kapasiteye sahiptir. Bu teknik ve teknolojik bilgi birikimi Tofaş'ta mevcuttur. Dolayısıyla ümidimiz ve arzumuz ve çalışmalarımız Tofaş'ı bir üretim merkezi yapmak yolunda.

• **Fiat İtalya, küçülme politikasını uygularken, Tofaş Fiat yeni modellerin üretimini devralarak bu alanda büyümeye mi geçecek?** Fiat'ın İtalya'daki durumuna baktığımız zaman -hergün gazetelerden takip etmek mümkün- büyük prob-

küresel vizyon

lemler yaşıyor. Fiat'ın geçmişine bakarsak İtalya'nın en büyük otomobil ve otomotiv üreticisi olduğunu tespit ederiz. Bilindiği gibi Avrupa Topluluğu oluşumu kesinleşmeden önce İtalya'da çok büyük bir pazar payı vardı ve Fiat, daha ziyade İtalya'ya yönelik veya İtalyan ekonomisine, yol şartlarına, gelir gruplarına yönelik araçlar yapıyordu. Fiat genişlemeye başladık-tan sonra birtakım problemlerle karşılaştı.

Maalesef Fiat'ın karşılaştığı problemler aynı zamanda bütün otomotiv üreticilerinin karşılaştığı çeşitli problemlerle üstüste geldi. Avrupa'da otomotiv sektöründeki daralma, üretim adetlerinin düşmesi yani model çıkartma Fiat'ı da aynı şekilde etkiledi. Fiat'ın fabrikalarının bir kısmı birleştirilip bazıları kapatılarak üretimler daha iyi üretim yapabilen İtalya içindeki fabrikalara aktarı-lacak.

Dolayısıyla bir işçi çıkartma olayı kaçınılmaz. Dünya üzerinde Fiat büyüklüğündeki birçok firma çok büyüdüğünü ve verimsiz çalıştığını gördüğü zaman küçülerek gelişme yöntemini uygulamıştır. Dolayısıyla Fiat da bugünlerde aşağı yukarı buna benzer bir yöntemle daha verimli çalışmanın yollarını arıyor. Fiat'ın bildiğiniz gibi General Motors'la ortaklığı var.

2004 yılından sonra Fiat'ın hissele-rinden General Motors'a geçmesi gündeme gelebilir.

Fiat'ın yeniden yapılanmasıyla ve tekrar eski başarılarına kavuşmasıyla General Motors'la daha yüksek seviyede bir ortaklık yapması, bizim için büyük bir fark arzetmiyor. Tabii ki Fiat'ın yeniden yapılanma gayre-tinin iyi bir şekilde neticelenmesi ve Fiat'ın tekrar güçlenerek özellikle



**“Birçok ülkede devletle üretici şirket bir şekilde anlaşarak tüketiciye belirli bir destek vererek eski otomobillerin hurdaya çıkartılmasını sağlıyor.**

**Bu uygulama genelde on yıl veya üstü modellerde hurdaya çıkartılma şeklinde oluyor”**

de Tofaş Bursa Fabrikası'nı büyük seviyelerde üretime ve ihracata sevk ederek bize de birtakım yollar aç-masını ümit ediyoruz. Ancak netice itibariyle biz büyük bir Topluluğuz ve fabrikamız hangi üretici olursa olsun, yeni herhangi bir ürünü üre-tebilecek teknolojik bilgiye sahip.

**• İç pazarın canlanması için ne-ler yapılması gerekiyor? Bu ko-nuda üreticilere ve devlete ne tür görevler düşüyor?**

Geçen seneye nazaran otomotiv pa-zarında önemli düşüşler söz konusu oldu. Otomobil Sanayicileri Derne-ği'nin yaptığı araştırmalara göre son on yıllık ortalama satışların son de-rece önemli bir şekilde altında kalı-yor. İç pazarın canlanması için ga-yet tabii dikkat edilecek birçok hu-

sus var ama bunların bir kısmı sadece makro ekono-mik dengelerle ilişkili. Şir-ketlerin bu konuda yapabi-leceklerini yaptıklarına ina-nıyorum.

Pazarlama faaliyetleri, çeşit-li satış kampanyaları iç pa-zarı canlandırmaya yönelik ama sokaktaki adamın ce-bindeki paranın değeri düştükçe iç pazarın canlan-dırılması her ürün için son derece zor. Burada çok önemli bir konuya gelmek istiyorum. Yaptırdığımız çe-şitli araştırmalara göre iç pazarı daralan ülkelerde, otomotiv sektörü devletle anlaşarak iç pazarı canlan-dırmaya yönelik bir takım uygulamalar gerçekleştirmiş. Bu uygulamalar Avrupa'da; İtalya, Fransa, Danimarka, İspanya gibi ülkelerde, Av-rupa dışında ise Brezilya'da yapılmış.

Birçok ülkede devletle üre-tici şirket bir şekilde anla-şarak tüketiciye belirli bir destek vererek eski otomo-billerin hurdaya çıkartılma-

sını sağlıyor. Bu uygulama genelde on yıl veya üstü modellerde hurda-ya çıkartılma şeklinde oluyor. Bura-da otomobilini hurdaya çıkaran tü-keticiye gerek üretici, gerek devlet, bir miktar süspansiyon yapıyor yani alınacak aracı daha düşük bir şekil-de vergilendiriyor. Üretici de yeni aracı bir miktar ucuza vererek des-tekte bulunuyor. Bu şekilde canlan-dırılan iç pazar da netice itibariyle devlet önemli bir şekilde daha yük-sek vergi geliri elde edebiliyor.

Önemli bir şekilde istihdam artıyor ve yeni araçlar çevreye uyumlu ola-cağı için egzoz emisyonları önemli ölçüde azaltılıyor. Bu konuda devlet nezdinde çeşitli teşebbüslerimiz var ama yetkililerin bunu ele alması se-çimlerin ardından biraz zaman ala-cak diye düşünüyorum.



# Fiat Doblo'nun 2. Zafer Yılı



Tofaş CEO'su Antonio Bene ve Koç Holding Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu Fiat Doblo'nun, "2. Zafer Yılı" pastasını keserken.

**T**ofaş'ın hafif ticari araç segmentinde pek çok ilke imza atan modeli **Fiat Doblo**, "2. Zafer Yılı"nı törenle kutladı. Bursa'daki fabrikada düzenlenen törene, Koç Holding Fiat Grubu Başkanı **Aydın İ. Çubukçu**, Tofaş CEO'su **Antonio Bene**, Metal-İş Sendikası temsilcileri, MESS Başkanı **Tuğrul Kudatgobilik**, Tofaş çalışanları ve emeklileri, bayiler ve yan sanayinin yetkilileri katıldı.

Uluslararası pazarlarda elde ettiği başarıyı iç pazara da taşıyan Tofaş, özellikle Fiat Doblo'nun satış performansı ile bu yılın ilk dokuz ayı sonunda iç pazarda liderliği de elde etti. Fiat Doblo projesi ile yerli araç üreten bir fabrika olmaktan çıkıp, dünya için araç üreten küresel bir şirket konumuna gelen Tofaş, başta Avrupa olmak üzere dünyanın 52 ülkesine ihracat yapıyor. Dünya vatandaşı Fiat Doblo'nun dış pazarlarda elde ettiği başarılar, geçtiğimiz yıl Tofaş'a istihdam,

**Bursa'daki fabrikada düzenlenen törene, Koç Holding Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu, Tofaş CEO'su Antonio Bene, Metal-İş Sendikası temsilcileri, MESS Başkanı Tuğrul Kudatgobilik, Tofaş çalışanları, emekliler, bayiler ve yan sanayinin yetkilileri katıldı**



üretim, ihracat ve borsa şampiyonlukları getirdi.

## Uluslararası Pazarlarda Rekabet

Tofaş CEO'su Antonio Bene, törende yaptığı konuşmasında projede görev alan Tofaş çalışanlarına, bayilerine, yan sanayi temsilcilerine Doblo'ya inandıkları ve yüreklerini koyarak çalıştıkları için teşekkür etti. Antonio Bene, Tofaş'tan gurur duyduğunu belirttiği konuşmasında: "Avrupa'ya en yakın üretim merkezi olan Türkiye'deki başarılı işçiliğimiz, üretim kalitemiz, üretim kapasitemiz ve yan sanayimizle, uluslararası pazarlarda rekabet edecek güce sahip olduğumuzu kanıtladık" dedi. Bene, Doblo'nun başarılarla dolu iki yılının neticesinde, Fiat Auto'nun, Tofaş'ı, Brezilya, Çin ve Hindistan'ın yanı sıra dünyadaki 4 stratejik üretim merkezinden biri olarak ilan ettiğini belirtti. Fiat Doblo'nun 2. Zafer Yılı'nın kutlandığı törende bir konuşma yapan Koç Holding Fiat Grubu Başkanı Aydın İ. Çubukçu ise, iki yılda Fiat Doblo'nun elde ettiği zaferlerden dolayı gurur duyduğunu söyledi. Çubukçu, üretimini ve ihracatını sürekli artıran Fiat Doblo'nun Tofaş'ı dünyanın önemli üretim merkezlerinden biri yaptığını belirtti. Otomotiv sektörünün rekabetsizliğini sürdürmesi için iç pazarın da güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Fiat Grubu Başkanı "Dünya vatandaşı Fiat Doblo, bu başarı grafiğiyle daha uzun yıllar Tofaş'a ve ülke ekonomisine değer katacak" dedi.

"2. Zafer Yılı" töreninde Doblo pastasını Aydın İ. Çubukçu ve Antonio Bene birlikte keserken, Tofaş çalışanlarından oluşan Bursa Kılıç Kalkan Ekibi de, yaptıkları gösteriyle törene ayrı bir renk kattı.

# İngilizce Eğitimleri Başlıyor!

**K**oç Topluluğu'nun "Dünyanın ilk 200 şirketi arasında olmak hedefine ulaşabilmek için, dünyanın dilini, ekonomi dilini, süreçler dilini, rekabet dilini, kalite dilini ve iletişim dilini öğrenmek gerekiyor" diyen İnsan Kaynakları, eğitim planları hazırlıyor.

İngilizce eğitimlerinin yeniden organize edilebilmesi için **Koç Holding, Koç Bilgi Grubu, Arçelik, Dış Ticaret Grubu ve Migros** İnsan Kaynakları'nın katılımıyla bir proje ekibi kuruldu. Felsefesi "Sinerji Yaratmak" düşüncesine dayanan proje ekibi, kendi şirketlerinde yapılan uygulamaları paylaşarak ve geliştirerek Topluluk şirketlerinde uygulanabilecek bir model yaratılacak.

Çalışanların yaptıkları işin performansını artırmaları için iş tanımlarının gerektirdiği seviyede İngilizce becerisi kazandırmayı ve geliştirmeyi hedefleyen bu çalışma, üç aşamadan oluştu.

- İş Tanımlarının gerektirdiği İngilizce bilgisi, (Needs Assessment)
- Çalışanların mevcut İngilizce beceri seviyesi, (Level Assessment)
- İhtiyaca uygun eğitim programı seçimi. (Training Program Evaluation and Selection)

Şirket eğitim sorumluları ve yöneticilerle birlikte yapılan çalışmada iş tanımları, İngilizce kullanım alanı ve kişinin becerisi kriterlerine göre tesbit edildi. Bu çalışmayla İngilizce ihtiyaçları doğrultusunda planlanacak eğitimler gruplandırıldı.

1. Kişilerin İngilizce seviyelerini geliştirmeye yönelik '**Normal Kurslar**', 2. İngilizce seviyeleri orta üzeri olanlar ve konuşma pratiğine ihtiyaç duyanlar için '**Konuşma Sınıfları**'

3. Yöneticiler için İngilizce becerileri alanlarını ve konuşma pratiğini artıran '**Özel Kurslar**'

4. İngilizceyi kısa sürede geliştirmeyi hedefleyen '**Yoğun Kurslar**'

5. Yoğun çalışanlar ve kursa devam edemeyenler için web ortamında kişisel gelişimi sağlayan '**Uzaktan Eğitim (e-learning)**'

## İngilizce Eğitim İhtiyacının Belirlenmesi

Kişilerin uygun eğitim alabilmesi için, eğitim ihtiyacının doğru tespit edilmesi kadar kişilerin mevcut İngilizce seviyeleri de önemlidir. Uygun bir seviye sınavı ile kişilerin hangi alanlarda eğitime ihtiyacı olduğu belirlenir. Seviye sınavı seçilirken aşağıdaki kriterler göz önüne alınır:

- İhtiyaç alanlarını belirleyebilecek aşamaları kapsamaları (Reading, Writing, Grammar, Interview)
- Kısa zamanda uygulanabilir olması
- Değerlendirme sonuçlarının doğruluğu
- Uygulayacak firmanın güvenilirliği

- Sınav maliyeti

Pilot Grup olarak seçilen **Koç Bilgi Grubu, Migros ve Arçelik**'de tüm yöneticileri kapsayacak şekilde İngilizce Seviye Sınavları tamamlanmak üzere. Aralık 2002'de yapılacak olan Koç Topluluğu Yönetici Potansiyel Tespiti sürecinde bu sınav sonuçları kullanılacak ve İK Rehberine entegre edilecek.

## Uygun Eğitim Firmasının ve Programın Seçimi

Eğitim firmaları ve sundukları eğitim programları belirlenen ihtiyaçların yanı sıra, şu kriterler açısından inceleniyor:

- Eğitim programlarının planlı, değerlendirilebilir ve ihtiyaca yönelik olması
- Eğitimcilerin kalitesi ve periyodik olarak firma tarafından değerlendirilmesi
- Kişileri 1 seviye geliştirme süresi
- Piyasadaki güvenilirliği ve referansları
- Eğitim maliyeti



| İngilizce Dili Beceri Alanları |                                                                                   |                              |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Beceri Alanları                |                                                                                   | Planlanacak Eğitimler        |
| S 1                            | Yüzyüze Konuşabilmek                                                              | Konuşma Becerisi             |
| S 2                            | Telefonda Konuşabilmek                                                            | Telefonda Konuşma Becerisi   |
| S 3                            | Mesleki Beceri Alanıyla ilgili Yazılabilmek                                       | Yazışma Becerisi             |
| S 4                            | Günlük İngilizce anlamak ve konuşabilmek.                                         | Konuşma Becerisi             |
| S 5                            | Mesleki Beceri Alanıyla İngilizce anlama ve çevirebilmek                          | Teknik İngilizce             |
| S 6                            | MBA' ya yönelik günlük İngilizce kaynakları takip edebilmek                       | İş İngilizcesi               |
| S 7                            | Yurtdışı iş (toplantı, eğitim, iş görüşmeleri) gezilerinde İngilizce konuşabilmek | Müzakere Becerileri          |
| S 8                            | İngilizce olarak sunum hazırlamak ve sunmak                                       | Sunum Becerileri             |
| S 9                            | Toplantılarda İngilizce konuşabilmek                                              | Toplantı Yönetimi Becerileri |



# Finans Dünyasına Bakış

**Tüm dünya piyasalarında etkili olan karamsar görünüm, kırılan borç dinamiklerine sahip olan gelişmekte olan piyasaları olumsuz etkiliyor.** Sanayileşmiş ülke ekonomilerinin tümünde büyüme tahminlerinin aşağı doğru revize edilmesi, başta dünya ortalamalarının da altında büyüme bekleyen Latin Amerikan ekonomileri olmak üzere, gelişmekte olan piyasalar açısından hiç de iyi bir haber olmayacaktır.

**%80 oranında gerçekleşen Eylül ayı kapasite kullanım oranı, %81,3 olarak kaydedilen Ekim 2000 kapasite kullanım oranından sonra 2000'den bu yana kaydedilen en yüksek rakam oldu.** 8 Kasım tarihinde açıklanacak olan İmalat Sanayii Endeksi rakamlarında bir artışa işaret eden bu gelişme, güçlü bir üçüncü çeyrek büyümesi beklentisi doğurmaktadır.

**Ağustos ayında açıklanan dış ticaret rakamları, beklentilerin bir miktar altında gerçekleşse de, gerek ihracat gerekse ithalat hacimlerinde 2002 yılı içinde gözlenen artış trendi devam etti.** Ağustos ayı ihracatı 2.8 milyar Dolar olurken ithalat rakamı ise 4.2 milyar Dolar seviyesinde gerçekleşti. Eylül ayında gözlenen yüksek

kapasite kullanım oranları baz alındığında, açıklanacak olan Eylül ayı dış ticaret hacimlerinde de artış trendinin devam edeceği tahmin edilmektedir.

**Eylül ayı enflasyon rakamları piyasa beklentilerine paralel bir şekilde TEFE ve TÜFE'de, sırasıyla, %3.1 ve %3.5 oldu.** Yıllık TEFE enflasyonu %40.9, TÜFE enflasyonu ise %37.0 olarak belirlenirken, %35 olan yıl-sonu TÜFE hedefine kolayca ulaşılacağı görülüyor. Ekim ayı enflasyon beklentisi ise TEFE'de %2.9, TÜFE'de %3.2 ve "çekirdek enflasyon" diye tabir edilen özel imalat sanayii fiyatlarında ise %2,7'dir.

**Hisse senedi piyasasının dönemdeki performansında seçimlerden çıkacak sonuç ve Irak konusundaki gelişmeler önemli rol oynayacak.** Seçimlerle birlikte yeni bir hükümetin göreve gelmesi ve belirsizliğin sona ermesi, piyasada kısa vadede olumlu etki yaratacaktır. Bu olumlu etki, seçim tarihi yaklaştıkça piyasa tarafından satın alınmaya başlanabilir. Irak konusu ise, uzun vadede yarattığı tehdit ile piyasadaki yükselişi sınırlamasına rağmen, Bush'un açıklamalarıyla bekleme sürecine girmesi nedeniyle piyasaya olumlu yansıyacaktır.

## Yatırım Araçları Getirileri (31.12.2001 - 31.10.2002)

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

## (30.09 - 31.10.2002)

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| Koçbank B tipi tahvil ve bono fonu               | 4.5 |
| Koçbank B tipi değişken fonu                     | 3.8 |
| Koçbank B tipi değişken fonu                     | 3.5 |
| Koçbank B tipi likit fon                         | 3.1 |
| Piyasa B tipi fonlar ağırlıklı ortalama getirisi | 3.2 |
| Koçbank A tipi değişken fonu                     | 6.7 |
| Piyasa A tipi fonlar ağırlıklı ortalama getirisi | 8.1 |

## Alternatif Getiriler

### (31.12.2001 - 31.10.2002)

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

### (30.09-31.10.2002)

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

## Koç Yatırım Fonları Hakkında

### Koçbank A.Ş. A Tipi Değişken Fon (KoçFon1)

Koç A Tipi Yatırım Fonları arasında hisse senedi oranı en düşük olan, fazla risk almak istemeyen ve muhafazakar ölçüde hisse senedine yatırım yapmak isteyen yatırımcılara önerilen bir fondur. Yatırım politikası gereği hisse senedi oranı %25-50 arasında değişir.

**Portföy büyüklüğü:** 1 Kasım 2002 tarihi itibarıyla 34.931 milyar TL.

**Alım satım kuralları:** İş günlerinde 09:00-12:30 saatleri arasında verilen alım emirleri için 1 işgünü, geri satım emirleri için 2 iş günü valör uygulanır. ATM'ler, Fonobank, [www.kocbank.com.tr](http://www.kocbank.com.tr) ve [www.kocyatirim.com.tr](http://www.kocyatirim.com.tr) adresi aracılığı ile de fon alım satım emri verilebilir.

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

**Yönetim ücreti:** Portföy değeri üzerinden günlük %0.015

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

## Koç Yatırım Araştırma Grubu Hisse Senedi Tavsiye Listesi

(31.10.2002 tarihi itibarıyla)

Koç Yatırım Araştırma Grubu'nun 31.10.2002 tarihi itibarıyla hisse senedi tavsiye listesi Bizden Haberler'in her sayısında yayınlanacak olup, geriye dönük olarak listenin İMKB-100 endeksine relatif performansı ve listedeki değişiklikler ilân edilecektir.

| Hisse adı           | Fiyat (TL/Hisse)<br>(31.10.2002 Kapanış) |
|---------------------|------------------------------------------|
| Akbank              | 4.800                                    |
| Akansa              | 9.900                                    |
| Akenerji            | 8.700                                    |
| Alarko Holding      | 19.750                                   |
| Anadolu Efes        | 30.000                                   |
| Doğan Yayın Holding | 2.075                                    |
| Migros              | 91.000                                   |
| Sabancı Holding     | 4.650                                    |
| Tofaş               | 4.000                                    |
| Vestel              | 3.100                                    |
| İMKB-100            | 10.251                                   |

# “Koç Topluluğu’nda Yılda 1 Milyon Dolar Tasarruf Sağladık”

**e**-dönüşüm projesini, bir çalışan olarak kendi perspektifinizden nasıl tanımlıyorsunuz?

Bu projenin bir çalışan olarak bize en büyük katkısı anlayış ve iletişim birliği sağlamada önemli bir zemin oluşturmuş olmasıdır. Koç.net, Koç Topluluğu’nun iletişim altyapısını hazırladığı için e-dönüşüm projesinin birinci adımından itibaren içinde yer aldı. Bu açıdan e-dönüşüm projesinin benimsenmesi ve hayata geçmesi bizim için son derece önemlidir. Öyle ki, bu projeye yaptığımız işin katma değer ve getirisini de görebilmiş olduk.

## • Projelerinizin içeriği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bölgelerimiz, müşterilerimiz ve yan sanayimizle sürekli olarak iletişim halinde olmamız gerekiyor. Bu, mektup, e-mail veya faks yoluyla olabilir. Ancak önemli olan bütün bunların standart hale getirilmesi ve hepsinin üzerine katma değer hizmetlerinin eklenmesi. Katma değerli hizmetler konusunda ciddi bir grup sinerjisi yakalamış olduk. e-dönüşümü ve bilgi çağının öncülüğünü yapmaya böylelikle kendi mutfağımızdan başladık.

e-dönüşüm sayesinde hayata geçmiş olan projeleri başka bir şirketimizde herhangi bir efor sarf etmeden ayne kullanabiliyoruz.

## • e-dönüşüm projelerinin size sunduğu mali avantaj nedir?

*Koç.net’in Genel Müdür Yardımcısı Tunç Taşman: “e-dönüşüm projesi ile iletişim birliği sağlandı.”*

**Koç Topluluğu’nun iletişim altyapısını sağlayan Koç.net’in Genel Müdür Yardımcısı Tunç Taşman’la e-dönüşüm üzerine konuştuk**

## K ç.n t

Mevcut ağı kullanarak ‘merkezi mail kullanımı’ projesini hayata geçirdik. 150-200 server’ı dağıtık bir şekilde tutmaktansa bu projeye çok ciddi bir mali tasarrufa gitmiş olduk. Bunu da ilk Birmot’ta uyguladık ve %55’lere varan bir tasarruf sağlamış olduk. Projemizle, Koç Topluluğu’na yılda bir milyon doların üzerinde maddi avantaj ve zaman tasarrufu sağladığını düşünüyorum.

## • Intranet ortamında gerçekleştirdiğiniz projeler nelerdir?

Bugüne kadar 23 proje gerçekleştirdik. 10 tanesi de devam ediyor. Örneğin ‘Piramit’ projemizde, satış yapan arkadaşlarımız, müşteriyle ilgili tüm işlerini tek bir ortam üzerinden takip edebiliyor. Satış yapan kişinin yerinde olmaması durumunda başka bir satış yapan arkadaşımızın bu bilgilere ulaşabilmesini sağlıyor.



## e-forum’a Gelen Öneri Sayısı 150’yi Geçti

**Eylül ayının ödül kazanan projeleri belli oldu**

**T**opluluk çalışanlarımızın elektronik ortamdaki serbest kürsüsü olan **e-forum portalı’na** geçtiğimiz sekiz ay boyunca 150’yi aşkın öneri geldi. Gelen önerilerin **e-dönüşüm Yürütme Kurulu** tarafından değerlendirildiği e-forum’un Eylül ayı ödül kazanan projeleri ise yine ağırlıklı olarak Topluluğun iç sinerjisi-ne yönelikti.

## Ödül Kazananlar

e-forum kapsamında, **Divan Oteli’nden Yalçın Ermiş ve Ayşem Dedeoğlu “Personel İndirim Kartı”** projesiyle birincilik ödülüne, **Koçfinans’tan Melih Tolga Seyrek “Pazarlama Amaçlı Eğitim”** projesiyle ikincilik ödülüne, **Otokar’dan Kenan Çolak** ise **“Teknik Dokümanların (Standard, Spek, v.s) İnternet Üzerinden Takibi ve Teknik Kütüphane Oluşturma”** projesiyle üçüncülük ödülüne layık görüldü.

Proje sahipleri Yalçın Ermiş ve Ayşem Dedeoğlu, **Arçelik Ekme Kızartma Makinası**, Melik Tolga Seyrek, **Divan Kalamış Hai Sushi Restaurant’ta iki kişilik yemek** ve Kenan Çolak ise **Arçelik Valso** ile ödüllendirildi.



### Arçelik 'Mükemmel' Şirketler Liginde



**A**rçelik Çayırova Çamaşır Makinesi İşletmesi, Toplam Verimlilik Yönetimi (TPM) çalışmalarını dünyada en iyi şekilde uygulayan işletmelere verilen TPM Mükemmellik Ödülü'nün sahibi oldu. Her yıl dünya çapında verilen TPM Mükemmellik Ödülü'ne bu yıl 177

işletme başvurdu. Sıfır hata, sıfır arıza hedeflenen TPM uygulamalarından sonra kazanılan ödülü değerlendiren Arçelik Genel Müdürü **Nedim Esgin**, "TPM uygulayan bir fabrikanın, üretirken oluşabilecek her türlü kaybını ve kalite hatalarını sıfırlayarak, malzemeyi son ürüne dönüştürmek anlamına gelen "transformasyon maliyetini" düşürmesi, böylece işletme verimliliğini yükseltmesi hedefleniyor. Örnekler, TPM ile transformasyon ma-

**TPM Mükemmellik Ödülü'nün sahibi Arçelik, Toplam Verimlilik Yönetimi çalışmalarını gerçekleştirdiği geçtiğimiz beş yıl içinde 1 Milyon 750 bin Euro tasarruf etti. Önümüzdeki iki yılda 2 Milyon Euro daha tasarruf sağlamayı planlıyor**

liyetinin yüzde 30 oranında düşürülebildiğini gösteriyor" dedi.

TPM uygulamalarının gerçekleştiği 5 yıl içinde, ödül sürecinin ve alınan danışmanlıklar da dahil olmak üzere yaklaşık 200 bin Euro harcadığını belirten Esgin, "Bu dönemde sağlanan tasarruf ise toplam 1 milyon 750 bin Euro'dur.

Önümüzdeki 2 yıllık süreçte ise, yaklaşık 2 milyon Euro daha tasarruf sağlanması planlanıyor" diye konuştu. Ödül, 12 Kasım 2002 tarihinde Japonya'nın Yokohama kentinde verilecek.

### Arçelik, MQM Kalite Güvence Sistemi'ni Pazarlıyor

**Ü**retiminin yaklaşık yüzde 40'ını yurtdışına satan **Arçelik**, artık teknoloji de ihraç ediyor. Arçelik'in teknoloji şirketi **Artesis**, dünyanın önde gelen kompresör üreticilerinden **Copeland** firmasına **MQM** kalite güvence sistemi satmaya başladı.

Arçelik, yurtdışında arka arkaya gerçekleştirdiği ataklarının ve teknolojiye yaptığı yatırımlarının karşılığını almaya başladı. MQM (Motor Hata Tanılama) kalite güvence sistemi için, dünyanın en büyük kompresör üreticilerinden biri olan Copeland firmasından da sipariş alındı. Emerson grubunun en büyük şirketi olan Copeland,

ev ve ticari tip buzdolapları ve klima sistemleri için kompresör, kondenser ve elektronik komponent üretiyor. ABD'de 9, Avrupa ve Asya'daki fabrikalarıyla birlikte toplam 18 fabrikada üretim yapan Copeland firması yıllık 10 milyon kompresör üretim kapasitesiyle alanında dünya lideri konumunda. Copeland firmasının 11 ülke- de, toplam 8 bin çalışanı bulunuyor.

Copeland, Arçelik'in teknoloji şirketi Artesis'ten aldığı MQM sistemini ilk olarak, merkez üretim tesisinde kullanmaya başlıyor. Daha sonra da tüm fabrikalarına yaygınlaştırmayı planlıyor. Projenin bü-

yüklüğü nedeniyle, Copeland ile varılan anlaşma Artesis için önem taşıyor.

Arçelik, 1998 yılında MQM güvence sistemiyle Teknoloji Büyük Ödülü'nü aldıktan sonra, bu ürünleri üretmek, geliştirmek ve dünya pazarlarına sunmak için Teknoloji Şirketi Artesis'i kurmuştu.

Copeland'ın kuruluşu ise 1921'li yıllara dayanmaktadır. Termostatik soğutucudan, ABD'nin ilk otomatik buzdolabına kadar klima ve buzdolabı alanında pek çok ilki gerçekleştiren Copeland firması, 1921'den bu yana sadece klima ve soğutucu sistemleri için kompresör üretimi yapmaktadır.

## Arçelik, İngiltere’de de Lider

**Arçelik, İngiltere’de dondurucular hariç toplam buzdolabı sektöründe, %14’lük pazar payı ile lider oldu. Arçelik daha önce de İngiltere’de ‘Tedarikçi’ Ödülü’nü kazanmıştı**

**M**arka ve şirket alımlarıyla dünya şirketi olma hedefine odaklanan **Arçelik**, **Beko** markası ile İngiltere’nin dondurucu hariç, toplam buzdolabı pazarının lideri oldu. Ağustos 2002’de pazar payı %14’e ulaşan Beko’yu Hot-point markası takip ediyor. İngiltere’de Beko markasıyla beyaz eşya pazarının önde gelen firmaları arasında yer alan Arçelik, fırında da %11’lik pazar payına sahip. Arçelik’in, geçtiğimiz Ocak-Ağustos döneminde İngiltere’ye gerçekleşt-

tirdiği ihracat ise 71 milyon Euro’ya ulaştı. Arçelik, soğutucu pazarında Beko markasıyla lider olduğu İngiltere’ye Ocak-Ağustos döneminde 490 bin ürün ihraç etti. İhraç edilen ürünlerin %91’ini buzdolapları oluştururken, bu ürünlerin de %97’si Beko markası taşıdı. Bu yılın Temmuz ayında özellikle fırın markası olarak tanınan İngiliz **Leisure**’ı satın alan Arçelik, bu yıl

içinde İngiltere’de bir de ödül kazandı.

### **Daha Önce de Yılın Tedarikçisi” Ödülünü Almıştı**

Arçelik’in pazarlama şirketi, İngiltere’nin alanında en prestijli ödülü olan ve ürün kalitesi, ürün bulunurluğu, servis desteği ile satış ve pazarlama desteği alanlarındaki başarılı firmalara verilen “yılın tedarikçisi” ödülünü almıştı.

## Sezona “Merhaba” Yemeği

**A**rçelik Voleybol Kulübü’nün As Başkanı **Ömer Kayalıoğlu**, takımın teknik kadrosuna ve sporcularına, Arçelik’in Çayyova Tesisleri’ndeki Genel Müdürlük Binası’nda bir yemek vererek, 2002-2003 sezonu için başarılar diledi. Keyifli geçen yemekte bir konuşma yapan Ömer Kayalıoğlu şunları söyledi:

“Öncelikle bu yıl aramıza katılan Teknik Direktör **Zoran Gajic**, Antrenör **Üzeyir Özdurak**, İstatistik antrenörü **Nevzat Osman-kaç** ve sporcularımız **Alexsandre Kilimkine** ile **Hamza Zatriç**’e ‘hoş geldiniz’ diyorum. Bu sezon oluşturulan güçlü kadromuz ile gerek CEV Kupası’nda, gerekse ligte başarılı sonuçlara uzanacağımıza inanıyorum. Bu arada işletmelerimizin yer aldığı Eskişehir ve Bolu’da lig maçı oynamak için Voleybol Federasyonu’na istekte bulunduk. Eğer federasyon uygun görürse ve rakip takımlarla da anlaşabilirsek, bu iki şehirdeki işletmelerimizde çalış-

şan personelimizle, sizleri bir araya getireceğiz. Bu buluşmanın çok güzel görüntüler oluşturacağını şimdiden görüyorum.”



## Eğlenceli Bir Piknik: Arçelik Aile Günü

**Ç**amaşır Makinesi ve Bulaşık Makinesi İşletmeleri Kampüsleri’nde gerçekleştiren **Arçelik** Aile Günü pikniği, çalışanlar ve aileleri tarafından yoğun ilgi gören “özel bir gün” oldu. Her iki işletmede de çeşitli aktivite ve gösterilerle renklendirilen piknikte, katılımcılar eğlenirken, özellikle çocuklar için düzenlenen yarışmalar herkese birey ve takım olarak kazanmanın, başarının zevkini yaşattı.





### Migros'lar Moskova'yı Çepeçevre Kuşattı

**19** 97 yılından buyana Moskova'da hizmet veren ve Türkiye Rusya arasında önemli bir ticaret köprüsü oluşturan, Ramstore'lar Moskova'da hizmet alanını adım adım genişletiyor. Rusya'da **3. Ramstore Alışveriş Merkezi** ve 13



**Ramstore**'la Moskovalılar'a verdiği hizmeti her geçen gün yaygınlaştıran Ramstore'un 4. Alışveriş Merkezi ve 14. Ramstore hipermarketi 26 Eylül 2002 tarihinde **Belyaevo** bölgesinde açıldı.

#### 5. Ramstore Alışveriş Merkezi yolda...

Ramstore Alışveriş Merkezi Belya-

evo'yu yıl sonunda kentin kuzeyinde açılacak 5. ve en büyük Ramstore Alışveriş Merkezi **Leningradski** izleyecek.

Türk ürünlerinin yurt dışına açılması için önemli bulunan Migros'un yurt dışı mağazaları Ramstore'lar Rusya, Kazakistan, Azerbaycan ve Bulgaristan'da hizmet veriyor. Migros'un toplam dört yabancı ülkede bulunan yurt dışı mağazaları, açılan bu merkezle 22 adet oldu.

#### Türk ve Dünya Pazarından 30 bin Ürün

Moskova devlet görevlileri, Migros ve Ramenka yetkilileri yeni merkezin bölgede beklenen açılışını gerçekleştirirken, Ramstore Belyaevo Alışveriş Merkezi onbinlerce Moskovalı'nın akınına uğradı.

24 saat açık olan 30.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda hizmet veren merkezde Türk ve dünya pazarlarından derlenen 30.000 çeşit ürün Moskovalılar'ın beğenisine sunuluyor.

Tüm Ramstore'lar gibi sosyal ve ticari anlamda önemli bir köprü niteliğindeki Ramstore Alışveriş Merkezi içinde hipermarket dışında 58 mağaza bulunuyor.

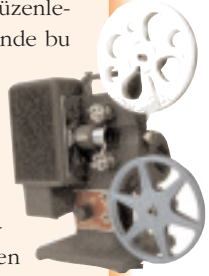
### Pastavilla'dan İki Yeni Çeşit Daha...

**P**astavilla, tüketicilerinin istekleri doğrultusunda iki yeni çeşit makarna üreterek piyasaya sür-

dü. **Mezzanelli** (Fırın Makarna) ve **Lily** (Buket Makarna) isimleriyle piyasaya sürülen çeşitlerle Pastavilla Makarna çeşidi 19'a ulaştı. Pastavilla Makarnacılık Pazarlama ve Dış Ticaret Müdürü **Volkan Çaylan**, "Çocuklarımızı da düşündük. Yeni çeşitlerimizin ilk 50 bin paketine 250 gram Pastavilla Junior Fırfır hediye ediyoruz" dedi.

### Beyazperde Migros Club'la Açıldı

**M**igros; **Migros Club** üyelerine **Warner Bros**'un katkılarıyla, keyifli bir sinema gecesi yaşattı. Beşincisi düzenlenen sinema gecesinde bu kez kırtasiye sezonunda Migros'u tercih eden 500 Migros Club müşterisi davet edildi. Film gösterimi öncesi düzenlenen kokteyl sırasında da Migros müşterileriyle sohbetler edildi ve böylelikle onların önerilerini dinleme fırsatı bulundu. Müşteri İlişkileri Yönetimi (MİY) çerçevesinde, müşterilerinin alışveriş alışkanlıklarına göre çeşitli kampanyalar ve sosyal aktiviteler düzenleyen Migros, müşterileri ile ilişkilerini güçlendirirken, bir anlamda onların beklentilerine de cevap vererek, sağlıklı bir "iletişim" ortamı hazırlıyor.



## Turizm ve İnşaat

### York ve DemirDöküm, Gizlilik Anlaşması İmzaladı

**D**emirDöküm ve York, 22 Ekim 2002'de Koç Holding'de yapılan bir basın toplantısı ile Türkiye'de sistem klimaları (sulu ekipman, konut ve ticari klimalar) konusunda iş birliğine yönelik olarak gizlilik anlaşması imzaladılar. Toplantıya, Amerikan York International Başkan Yardımcısı **Anthony Abbott** ve Türkiye Genel Müdürü **Wilfried Peters** ile **Koç Holding** İnşaat ve Turizm Başkanı **Dr. Bülend Bulgurlu**

ve DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı** katıldı. Dünyanın en büyük bağımsız ısıtma, havalandırma, iklimlendirme ve soğutma cihazları üreticisi ve uluslararası pazarda sektörün önde gelen firmalarından biri olan York International ile Türkiye ısıtma ve doğal gaz sistemleri sektörünün lideri DemirDöküm, sistem klimaları konusunda Şubat 2002'den beri distribütörlük anlaşması çerçevesinde birlikte çalışıyor.



### DemirDöküm Bölgesel Bayii Toplantılarını Sürdürüyor

**D**emirDöküm yetkili satıcıları Eylül ayı içinde İstanbul ve Ankara'da düzenlenen iki ayrı toplantıyla biraraya geldi. Yetkili satıcı bilgilendirme toplantılarının ilki İstanbul'da gerçekleştirildi ve İstanbul Bölgesi'nde hizmet veren yetkili satıcılar biraraya geldi. Her iki toplantıda, DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**, mevcut ekonomik durumla ilgili değerlendirmelerde bulunurken yeni ürünler ve 2003 yılı projeleri hakkında yetkili satıcılara bilgi verdi. Batılı, ayrıca DemirDöküm'ün satış sistemi, hedefleri, servis faaliyetleri, reklam stratejileri konusunda da yetkili satıcılara geniş açıklamalarda bulundu.

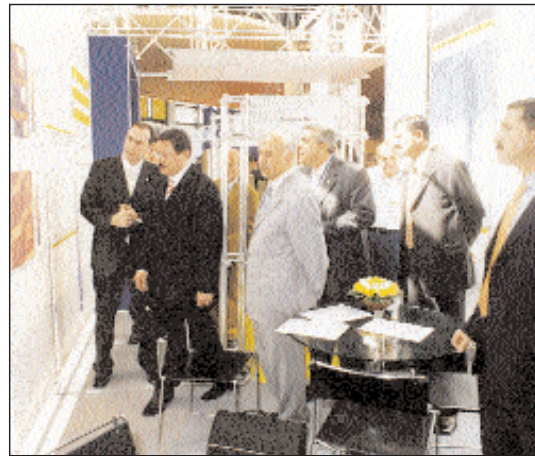
### İzocam'ın Yeni Ürünleri Yapı 2002 Ankara Fuarı'nda

**Y**alıtım sektörünün öncüsü **İzocam**, 25-29 Eylül tarihleri arasında Altınpark Expo Center Fuar Alanı'nda gerçekleştirilen **Yapı 2002 Ankara Fuarı**'nda da yerini alarak sektörün temsilcileri ile biraraya geldi.

#### Yeni İzocam Optimum Sistemi

Fuarda, İzocam'ın uzman personeli tarafından ürünlerin teknik özellikleri ve uy-

gulama detayları hakkında ziyaretçilere bilgiler verildi. Binaların içten yalıtımında ısı ve ses yalıtımı ile yangın güvenliğinde kullanılan yeni İzocam Optimum sistemi, yalıtım baskısı sistemlerinin uygulamasında kullanılabilecek yeni yalıtım ürünleri ve dış cephe ısı yalıtım sistemlerinde kullanılan manto grubu yalıtım sistemleri konusunda hazırlanmış detaylar da İzocam standında sergilendi.







## Divan'dan Bayram Şekerleri

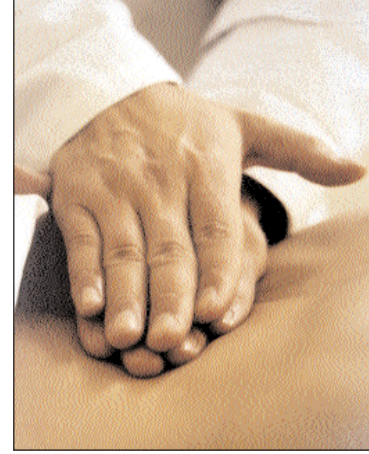
**B**u yıl Ramazan Bayramı'nı Aralık'ın ilk haftasında kutluyoruz. Bayramların tatlı geleneği ile **Divan** Bayram şekerleri, madlen, pralin, lokum ve drajeler şık kutularda satışa sunuldu. Öte yandan, yeni yıl için de yine şık ve zarif yılbaşı sepetleri hazırlanıyor. Yılbaşı sepetleri birbirinden ilginç tasarımlarıyla tüm Divan Pastanesi şubelerinde sizler için hazır olacak. Toplu Bayram Şekeri ve Yılbaşı Sepeti siparişlerini aşağıdaki telefonlara verebilirsiniz:

**Elmadağ Divan Pastanesi:**

0212-233 35 07

**Erenköy Divan Pastanesi:**

0216-355 16 40



## Divan Oteli Fitness Club'da Yeni “Masaj Mönüsü”

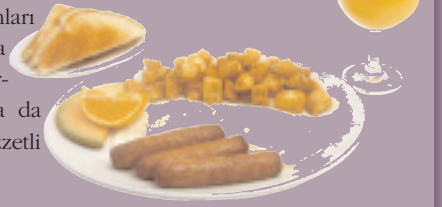
**Ç**agdaş yaşamın ve sağlığın vazgeçilmezi fitness ve sporun temel unsurlarından biri olan masaj, seçkin uzmanlar tarafından **Divan Oteli Fitness Club'da** “Masaj Mönüsü” olarak uygulanıyor. Ayrıntılı bir masaj programı sunan Divan Oteli; spor masajı, dinlendirici masaj, selülit bakımı, uçak yolculuğu sonrası için jet lag masajı, bölgesel masajlar dallarında hizmet sunuyor.



## Kuruçeşme Divan'da Brunch Keyfi

**K**uruçeşme Divan'ın yıllardır vazgeçilmeyen Pazar Brunch'ı Ekim ayı başında tekrar başladı. Pazar Brunch'ına zengin açık büfe kahvaltı çeşitleri ile caz müziği eşlik ediyor! Kuruçeşme Divan'da çocuklar da unutulmadı: Palyaçolar çocuklara neşeli dakikalar yaşıyor. Pazar sabahları saat 10:30 ile 15:00 arasında Kuruçeşme Divan'ın hazırladığı Brunch'ta aileniz ya da dostlarınızla keyifli ve lezzetli saatler sizleri bekliyor.

**Pazar sabahları  
saat 10:30 ile  
15:00 arasında  
dostlarınıza randevu verebilirsiniz**



## Yan Sanayii

### Orhangazi Koç İlköğretim Okulu'nda Bilgi-Teknoloji Sınıfı Açıldı

**V**ehbi Koç Vakfı öncülüğünde, **Döktas** tarafından yaptırılan **Orhangazi Koç İlköğretim Okulu**'nda 2002-2003 eğitim ve öğretim yılında Bilgi-Teknoloji sınıfı açıldı. Eğitimi teknolojiyle birleştiren Bilgi-teknoloji sınıfında bulunan bilgisayar, VCD, video, slayt makinası, tepegöz gibi eğitim materyalleri ile aktif

tif öğrenme ortamını oluşturarak, öğrencilere daha kalıcı bilgiler verilmesi hedefleniyor. Uzmanlar, bilgi-teknoloji sınıfının, öğrencilerin bilimsel, mantıklı düşünme becerilerini oluşturmaya ve açığa çıkarmasına yardımcı olduğunu belirtiyorlar. Okul Aile Koruma Derneği ve Okul Müdürü'nün katkılarıyla oluşturulan



bilgi-teknoloji sınıfından bütün sınıflar ve hatta diğer okullar da yararlanabilecek.

### Koçbank'ta Bir "Haberci"niz Var

**Ödediğiniz veya ödeyemediğiniz faturaları izlemek için "Otomatik Ödeme Ekstresi" hizmetinizde**

**H**afta boyunca hangi otomatik ödeme talimatlarınızı ödeyeceğinizi, bir önceki hafta ödediğiniz veya ödeyemediğiniz faturaları izlemek için "Otomatik Ödeme Ekstresi" hizmetinizde. Bu hizmetten yararlanmak için e-mail adresinizle birlikte talebinizi e-koçbank, Fonobank veya şubenize iletmeniz yeterli. Sonrasında her Pazartesi günü, otomatik ekstreniz size ulaşacak.

### AKILLIKART'tan Size Özel Fırsatlar

**F**ransa'nın iletişim devi **Sagem**'in bilişim harikası ürünü WA 3050, hem cep telefonu, hem bilgisayar hem de GPRS özelliklerini tek bir cihazda birleştiren ayrıcalıklı bir ürün. Akıllıkart üye kuruluşları arasında yer alan Sakarya Telekomünikasyon Sistemleri (STS)'nin "Koç Topluluğu çalışanlarına" yönelik düzenlediği kampanya ile bu ürüne, peşin ödemelerde 1.105 Euro yerine 983 Euro karşılığında ve Akıllıkart'ın 24 aya varan Türk Lirası taksit seçenekleri ile sahip olunabiliyor. STS Tel: 212 212 56 26-211 02 41



## Otomotiv

### Türk Traktör'den Eğitim Kurumlarına Katkı

**T**ürk Traktör, Harran Üniversitesi Şanlıurfa Meslek Yüksek Okulu ile Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Karabük Teknik Eğitim Fakültesi'ne teknik eğitim malzemeleri armağan etti. Karabük Teknik Eğitim Fakültesi'nde yeni açılan Otomotiv Ana Bilim Dalı ve Şanlıurfa Meslek Yüksek Okulu Makine Bölümü yetkililerinin talebi üzerine, öğrencilerin teknolojiyi yakından takip edebilmeleri ve eksik olan eğitim malzemelerini karşılamak amacıyla traktör motoru, şanzıman, ön dingil mesnedi, çeşitli takım ve yardımcı malzemeler verildi.



### Birmot Drive Fotoralli'de Muhteşem Final

**K**oç Holding'e bağlı **Birmot** (Birleşik Motor Sanayi ve Ticaret) ana sponsorluğunda ve **Drive** Dergisi tarafından **Shell** ve **Oltaş**'ın katkılarıyla düzenlenen **Birmot Drive Fotoralli** etkinliği, 6 Ekim 2002, Pazar günü İzmit Körfez Pisti'nde düzenlenen muhteşem bir organizasyon ile son buldu. İzmit Körfez Yarış Pisti'nde saat 9.00'da başlayan Final Fotoralli'de 11 etap sonunda ilk beşe kalan ekipler, araç ile slalom, yağ dizme, gözü kapalı park ve lastik değiştirme yarışmalarını en kısa sürede tamamlayıp, Birincilik Kupası'nı kazanmak için bir-

birleriyle kıyasıya rekabet etti. Noter huzurunda yapılan yarışmada 550.54 puan alan **Sercan** ve **Özcan Ballı** lider oldu.

523.36 puanla **Ali Hikmet Tezer** ve **Ahmet Akbaş** ikinci, 510.47 puan alan **Burak Öktem** ve **Erkunt Maden** ise üçüncü oldu.





### Türkiye'nin İlk Digital Film ve Müzik Yarışmasına Ödüller Yağdı



**B**ilkom tarafından düzenlenmekte olan i-CAN Film ve Müzik Yarışması, ikinci yılında ulusal ve uluslararası halkla ilişkiler ödülleriyle taçlandırıldı.

Digital teknoloji ürünlerinde ülkemizin önde gelen temsilcilerinden olan Bilkom, teknolojinin kültür ve sanatla entegrasyonunu amaçlayan i-CAN Film ve Müzik Yarışması'yla, iki yıldan bu yana yaratıcılıklarını üstün Apple teknolojisinin olanaklarını kullanarak ortaya çıkartmak isteyen mouse kullanıcılarını profesyonel kulvarlara taşıyor.

Türkiye'nin ilk digital film ve müzik yarışması olma özelliğini taşıyan i-CAN Film ve Müzik yarışması, ulusal bazda, Halkla İlişkiler Derneği tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen ve Türkiye'nin önde gelen kurum, sivil toplum örgütü ve halkla ilişkiler şirketlerinden 50'ye yakın projenin yarıştığı "**Altın Pusula**" yarışmasının "**Etkinlik Yönetimi**" dalında birincilik ödülüne layık görüldü.

#### Londra'da Muhteşem Ödül Gecesi

i-CAN Film ve Müzik Yarışması Projesi, uluslararası halkla ilişkiler platformunda ise, **Uluslararası Halkla**

**İlişkiler Derneği IPRA** tarafından düzenlenen "**IPRA 2002 Altın Ödülleri**"nin "Sanat Kategorisi"nde birinciliği elde etti.

IPRA tarafından 11 yıldır dünya genelinde en iyi halkla ilişkiler uygulamalarına verilen Altın Ödülleri için, bu yıl 22 farklı kategoride 278 proje yarıştı. IPRA'nın i-CAN Film ve Müzik Yarışması birincilik ödülü, Bilkom'a diğer kategorilerde birinci olanlarla birlikte Londra'daki London Marriott Hotel'de düzenlenen bir ödül töreniyle verildi.

**i-CAN Film ve Müzik Yarışması Projesi, uluslararası halkla ilişkiler platformunda ise, Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği IPRA tarafından düzenlenen "IPRA 2002 Altın Ödülleri"nin "Sanat Kategorisi"nde birinciliği elde etti**



*"IPRA 2002 Altın Ödülü"nü Bilkom adına Genel Müdür Tijen Mergen aldı.*

### Bilkom'dan Koç Topluluğu Çalışanlarına Çok Özel Fırsatlar

**A**pple Bilkom, Koç Topluluğu çalışanları için çok özel taksitli kampanya paketi sunuyor.

Kampanya kapsamında, tüm Apple Bilkom ürünleri **Koçbank** tüketici kredisiyle, peşin fiyatına 18 ay taksitle satışa sunuluyor.

Koç Topluluğu çalışanlarının Apple Bil-

kom ürünlerine 766 Euro'dan başlayan fiyatlarla sahip olması mümkün.



### Otogaz İstasyonlarında “Gelin Çiçeği” Kampanyası

**M**OGAZ Petrol Gazları, 5 Eylül 2002 tarihi itibarıyla otogaz istasyonlarında Unilever şirketinin katkılarıyla “**Rin-somatik Gelin Çiçeği**” kampanyasını başlattı. İki ay sürmesi düşünülen bu kampanya çerçevesinde Mogaz Maxi LPG 2000 istasyonlarına gelen ve 40 milyon TL’lik otogaz alan herkese 300 gr.’lık Rinso deterjan hediye olarak veriliyor.



#### MOGAZ’a Kalite Sistem Belgesi

MOGAZ Petrol Gazları, toplam kalite yolunda sürdürdüğü çalışmalarının bir adımı olarak 17-18 Haziran 2002 tarihlerinde Bureau Veritas Quality International tarafından denetlendi ve 7 Temmuz 2002 tarihinde ISO 9001: 2000 Kalite Sistem Belgesini almaya hak kazandı.



### Demir Export Kalitesini Belgeledi

**T** opluluğumuzun madencilik şirketi olan **Demir Export**’ta, Kalite Sistemi Belgesinin alınması amacıyla Ocak 2002 tarihinde başlayan çalışmalar Şirket Merkezi, Merkez Atölye ve Kangal Kömür İşletmesi çalışanlarının katkılarıyla Eylül 2002’de tamamlandı. Türkiye’de Türk Akrediasyon Kurumu tarafından ilk kez akredite edilen kurum olan Türk Standartları Enstitüsü denetçileri tarafından 18-20 Eylül 2002 tarihlerinde gerçekleştirilen denetimler sonucunda, Demir Export’un süreçlerinin **ISO 9001: 2000** Kalite Sisteminin gereklerine uygunluğu kanıtlandı ve bunun sonucunda Demir Export TS-EN ISO 9001: 2002 Kalite Sistemi belgesini almaya hak kazandı.

### Demir Export’tan Eğitime Destek

Demir Export açılışlarını gerçekleştirdiği iki yeni eğitim yuvası Kangal Öğrenim Birimi ve Tunalı Köyü İlköğretim Okulu ile çocuklarımızın yüzlerini güldürüyor

#### Tunalı Köyü Demir Export İlköğretim Okulu

Demir Export tarafından işletilen Kangal Kömür İşletmesi yakınlarında yer alan Tunalı Köyü İlköğretim Okulu Sivas Valisi **Lütfullah Bilgin**,



Kangal Kaymakamı **Mehmet Sarıca**, Belediye Başkanı **Ahmet Polat** ve Demir Export Genel Müdürü **T. Selçuk Kaya**’nın katıldığı bir törenle açıldı. Tunalı Köyü’nde mevcut okulun geçtiğimiz yıl içerisinde eğitime kapatılması sonucunda eğitime ara verilmişti. İki derslik ve diğer idari bölümlerden oluşan okulda 50 öğrenci eğitim görecektir.

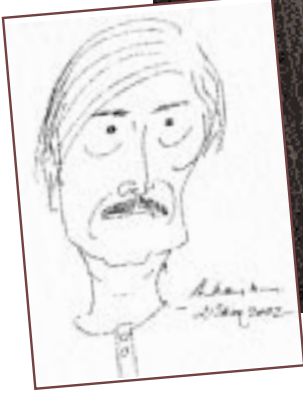
#### Demir Export Kangal Öğrenim Birimi

330 çocuğun eğitim görebileceği Eğitim Gönülleri Kangal Öğrenim Birimi, Sivas Valisi Lütfullah Bilgin, TEGV Yönetim Kurulu Başkanı **Cen-**



**giz Solakoğlu**, Kangal Kaymakamı Mehmet Sarıca, Kangal Belediye Başkanı Ahmet Polat, Sivas Hizmet Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. **Mahir Tevruz** ve Demir Export Genel Müdürü T. Selçuk Kaya’nın da katıldığı bir tören ile açıldı. Birimin çalışmaları arasında ilköğrenim çağındaki çocukların boş zamanlarında bilgi ve becerilerini geliştirerek en iyi şekilde eğitilmesi amacıyla kurulan birimde bilgisayar, el becerileri, zeka geliştirici oyunlar, folklor, tiyatro, drama, kitap okuma, satranç, İngilizce gibi etkinliklerin yanı sıra standart eğitim derslerine de (Türkçe, Matematik, Fen Bilgisi gibi) yer verilecek.





Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç (solda), ünlü karikatüristin portresini çizdi ve bu orijinal çalışmayı sanatçıya armağan etti.

## Çizgiye Adanmış 60 Yıl: Turhan Selçuk!

**C**emal Reşit Rey Konser Salonu 21 Ekim 2002 gecesi iş, sanat ve edebiyat dünyamızın ünlü isimleriyle doluydu. **Turhan Selçuk**, mesleğinin 60. Yılı'nın kutlandığı gecede hayranlarının elindeki albümlere imzasını atarken, yanına yaklaşıyor ve duygularını almak üzere teybimizi uzatıyoruz.

Turhan Selçuk, "Bu geceyle ilgili çok güzel şeyler hissediyorum elbette. Heyecanlıyım. 60'ıncı yıl sergisi ve bu kadar çok konunun bu heyecanı paylaşmak üzere buraya toplanması benim için büyük kıvanç," diyor ve sözlerini şöyle sürdürüyor: "Televole kültürüyle birlikte sanatçı lafı da öyle bir enflasyona uğradı ki, kendime sanatçı demeye sıkılıyorum. Gerçek sa-

**Ünlü karikatüristimiz Turhan Selçuk'un "Çizgide 60. Yıl"ı Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda Koç Holding'in sponsorluğunda düzenlenen bir geceyle kutlandı. Gecede konuşan Rahmi M. Koç, "Memleket karikatüristlerinin duayeni olduğu için kendisini canı gönülden tebrik ederim... Çinliler boşuna dememiş; bir resim bin kelimeye bedeldir" dedi**

natçıların da böyle davranması gerekiyor diye düşünüyorum. Ben artık sanatçı lafından hoşlanmıyorum. Sanatçı olduğumu da sanmıyorum. Bir şeyler yapmaya çalışıyorum, ama amatör ruhla yapıyorum bunları." Turhan Selçuk'un gecesinde salon, neredeyse son koltuğuna kadar dolu.

Gecenin sunuculuğunu **Kenan Işık** yapıyor. Sahneye önce **Server Tanilli** çıkıyor, ardından müzik dinletisi yapmak üzere **Emin İlgüz ve Arkadaşları**. Sıra, bu gecenin düzenlenmesiyle bizzat ilgilenen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**'a geldiğinde, salonda büyük bir



alkış kopuyor.

Rahmi M. Koç, "Benim için burada bulunmak, şu kürsüden sizlere hitap etmek büyük bir mutluluk," diyerek başlıyor konuşmasına; ardından ise karikatürün ve Turhan Selçuk'un kendisi için taşıdığı anlamı açıklıyor: "İlk mektep sıralarından beri karikatüre ayrı bir merakım var.

**Cemal Nadir Güler, Ramiz, Nehar Tüblek, Togo, Şevki, Güngör Kabakçıoğlu, Ali Ulvi, Selma Emiroğlu, Suat Yalaz...**

Ve şimdi **Tan Oral, Salih Memecan, Haslet Soyöz, Oğuz**

**Aral** gibi daha nice karikatüristi takip etmekteyim. Hepsinin, kendilerine göre stilleri, esprileri, buluşları var. Turhan Bey dostumun, karikatürleri çok değişiktir, çizgileri gayet kategoriktir. Büyüğümüz **İsmet Paşa**'yı ters iki üçgen ile belirlerken, Abdülcambaz'ın hikayelerinde yarı soyunuk kadınların abartılmış kalçaları ve göğüsleri bayağı seksi görünüm arz ediyor. Hiç unutmam bir karikatür ödülü almıştı. Bu karikatürde deniz altındaki bir balıkadamın, gökyüzünde uçan martıyı vurması anlatılıyordu. Bu banna, denizaltıların füze atıp uçağı vurmasını hatırlatıyor."

### Özellikle Sınıfta Ders Dinlerken...

Karikatüristliğinin, sınıfta ders dinlerken etrafında oturan arkadaşlarının ya da öğretmenlerinin deformasyonlarını çizerek başladığını fakat profil çizmekten ileriye gidemediğini anlatan Rahmi M. Koç, Turhan Selçuk'a hayranlığını şu sözlerle ifade ediyor:

"Karikatüristlerin ve köşe yazarlarının her gün bir konu bulup onu işlemelerini hayretle karşılarım. Kızkardeşim **Sevgi Gönül**, pazar günleri Hürriyet'te yazar. Pa-

zartesi gününden itibaren gelecek yazının stresine girer. Turhan Bey dostum, 60 sene bu işi götürebildi. Memleket karikatüristlerinin duayeni olduğu için kendisini canı gönülden tebrik ederim... Çinliler boşuna dememiş; bir resim bin kelimeye bedeldir."

### Kendi Portremi Bu Kadar Başarılı Çizememiştim

Rahmi M. Koç, konuşmasının ardından, kendi çalışması olan Turhan Selçuk portresini sanatçıya hediye etti. Gecenin sonunda bir konuşma yapan Turhan Selçuk ise, Rahmi M. Koç ile olan ilişkisini şöyle anlatıyor: "Koç Holding'in Başkanı Rahmi Koç benim için çok güzel sözler söyledi. Bir de portremi çizdiği karikatürü hediye etti. Hakikatten çok başarılı, çizdiği portreden uzun yıllardır karikatürle ilgilendiği belli, çünkü çok gelişmiş çizgilere sahip. Kendi portremi bu ka-

dar başarılı çizememiştim.

Koç Ailesi'yle tanışıklığımız çok eskilere dayanır. Vehbi Koç o zamanlar baştaydı. Rahmi Koç, tahsiline devam ediyordu. O zamanlar, Milliyet gazetesinde çalışıyordum. Bir muhabir arkadaş, Rahmi Koç'un aradığını ve bir karikatürümü rica ettiğini söyledi. O tarihte ricasını gerçekleştiremedim, hâlâ onun üzüntüsünü yaşıyorum. Rahmi Koç, bir karikatür meraklısıdır. Ben bazı karikatürlerimi beğenmem. Ertesi gün gördüğümde eleştiririm.

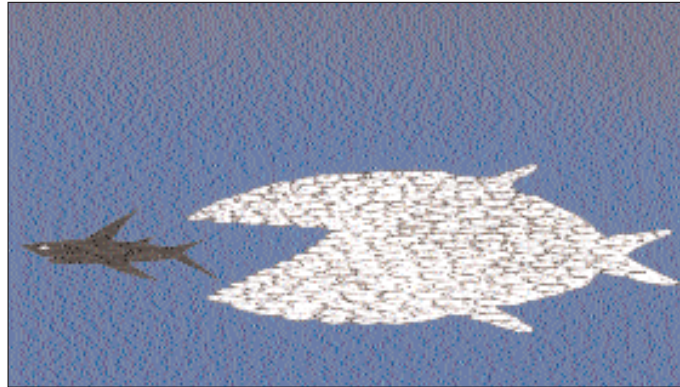
Bazılarını da çok beğenirim, zevkle izlerim. Zevkle izlediğim karikatürlerim yayınlandığı zaman, Rahmi Bey'den beni kutlayan ya bir faks ya da telefon gelir. Kendisine bir kez daha teşekkür ederim."

Bu gecenin farklı bir gece olduğunu söyleyebiliriz. **Yaşar Kemal, Haslet Soyöz, Müjdat Gezen, Erkan Oğur-İsmail Hakkı Demircioğlu, Kurtalan Ekspres, Cihat Berkay, Bülent Ortaçgil, Yeni Türkü, İlhan Selçuk** başta olmak üzere kültür ve sanat dünyamızın içinde, kendi alanlarında söz sahibi olan yazar ve sanatçıların sahneye çıkıp Turhan Selçuk'la ilgili duygu ve düşüncelerini aktarması değil bu farklılığı ortaya çıkaran. "Çizgide 60. Yıl", neredeyse bir insan ömrünü kapsayacak bir süre içerisinde üreten ve "gerçek sanatçı" kimliğini taşıyan Turhan Selçuk'un, sadece dünyada değil ülkemizde de değerinin anlaşıldığının göstergesiydi.

Biz de "**İyi ki var-sın Turhan Selçuk**" diyelim ve Rahmi M. Koç'un gecede yaptığı konuşmadan bir alıntıyla sonlandıralım bu satırları:

"Daha nice seneler boyunca, hepimizin aklından geçenleri çizgiye dökmeniz dileğiyle..."

**Sema Uludağ**





# Topkapı Sarayı Müzesi, Şimdi Daha Güçlü

**H**er yıl sağlık, eğitim veya kültür alanlarından birinde verilecek olan **Vehbi Koç Ödülü**'nün ilkinin sahibini bulduğu, 30 Mayıs 2002 gecesi **Koç Üniversitesi Spor Salonu**'nda yapılan törenden bu yana neredeyse 6 ay geçti. Kültür alanında yaptığı katkılardan dolayı bu ödülün ilkinin sahibi olma onurunu taşıyan ve dünyanın en büyük müzelerinden biri olan **Topkapı Sarayı Müzesi**'nde 30 Mayıs 2002 tarihinden bu yana neler olup bittiğini öğrenmek ve öğrendiklerimizi sizlerle paylaşmak amacıyla, Topkapı Sarayı Müzesi Müdürü Dr. **Filiz Çağman**'dan bilgi aldık.

**Müze yönetimi ödül olarak Topkapı Sarayı Müzesi'ne verilen 100 Milyar TL'nin, paha biçilmez eserleri koruyacak depoların oluşturulması ve bu eserlerin güvenlik açısından en mükemmel düzeyde teşhir edilmesi için "özel bir fon" olarak ayrılmasına karar vermiş**

## 30 Mayıs'tan Bu Yana...

Filiz Çağman, ödülünden bu yana müzede neler yaşandığına ilişkin sorumuza, "öncelikle çok fazla sayıda tebrik aldık" yanıtını verdi. Müze yönetimi ödül olarak Topkapı Sarayı Müzesi'ne verilen 100 Milyar TL'nin, Hazine Dairesi'nin seçilemede olmayan eserlerinin bulunduğu depoların oluşturulması ve özellikle en değerli tabloların, deprem, iklimlendirme ve güvenlik açısından en mükemmel düzeyde teşhir edilmesi için "özel bir fon" olarak ayrılmasına karar vermiş. Hazine Dairesi'nde dönüşümlü olarak sergilenen ya da henüz sergilenmeye konmamış olan değerli taşların, mücevherlerin ve birbirinden değerli tabloların bulunduğu bu depoların "deprem, iklimlendirme ve güvenlik sistemleri" açısından en mükemmel biçimde korunup, gelecek kuşaklara aktarılması için öngörülen bu düzenlemeler ile ilgili olarak geçtiğimiz altı ay zarfında ön araştırmalar yapılmış.

## İklimlendirme ve Güvenlik Sistemleri

Şu anda, "müze" olarak hizmet vermekte olan Topkapı Sarayı'nın, do-

ğal olarak bir müze değil, "yerleşim birimi" olarak yapılanması sebebi ile, genel olarak yapılan tüm onarım çalışmalarında zorluklar yaşandığını belirten Filiz Çağman, müzenin, tüm kompleksinin, zemin ve bina etütleri, depreme yönelik güçlendirme tedbirleri, iklimlendirme ve güvenlik sistemleri ihtiyaçları için öngörülen miktarın yaklaşık dört milyon Dolar olarak belirlendiğini ifade etti.

## Türkiye'nin Geleceğine Güvenmek...

Dr. Filiz Çağman ile yaptığımız görüşme sonucunda bir kez daha anlamış olduk ki, **Koç Topluluğu** için de çok büyük bir anlam ifade eden Vehbi Koç Ödülü'nün ilkinin, Topkapı Sarayı Müzesi'ne verilmiş olması, gerçekten çok yerinde bir değerlendirme ve çok isabetli bir seçim. Zira, kültür varlıklarımızın en çağdaş ve en güvenli şekilde korunup, saklanması imkân tanıyacak olan depoların oluşturulması için kullanılacak olan bu anlamlı ödül, "geleceğine güvenen ve Türkiye'nin geleceğine yatırım yapan" Koç Topluluğu için de bir onur vesilesi.

Elbette daha Topkapı Sarayı Müzesi için yapılacak çok şey var.



*Topkapı Sarayı Müzesi Müdürü Dr. Filiz Çağman: "Müze yönetimi ödülün, Hazine Dairesi'nin sergilemede olmayan eserlerinin bulunduğu depoların oluşturulması ve özellikle en değerli tabloların, deprem, iklimlendirme ve güvenlik açısından en mükemmel düzeyde teşhir edilmesi için "özel bir fon" olarak ayrılmasına karar verdi."*



VKV Yönetim Kurulu Üyesi ve Sadberk Hanım Müzesi İcra Komitesi Başkanı Sevgi Gönül sergi hazırlığındaki tüm ayrıntılarla yakından ilgilendi.

# Esintinin Zarafeti: Yelpazeler ve El Çantaları Sergisi

**Vehbi Koç Vakfı Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM), Sadberk Hanım Müzesi'nden getirdiği eserlerden oluşan bir sergi ile Ankaralıları Osmanlı kadınının vazgeçilmez aksesuarları ile buluşturdu**

**V**ehbi Koç Vakfı Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM)'ın Sadberk Hanım Müzesi'nden getirdiği eserlerden oluşan "Esintinin Zarafeti: Yelpazeler ve El Çantaları Sergisi", 19 Ekim 2002 Cumartesi günü düzenlenen bir kokteyle açıldı. Kokteyle, VKV Yönetim Kurulu Üyesi ve Sadberk Hanım Müzesi İcra Komitesi Başkanı **Sevgi Gönül**, VEKAM Müdürü **Zeynep Önen**'in yanı sıra, seçkin bir davetli topluluğu katıldı. 20 Ekim 2002-12 Ocak 2003 tarihleri arasında ziyaretçilere açık olacak sergide, Osmanlı kadınının vazgeçilmez aksesuarlarından, 18. yy'dan, 20. yy'a kadar uzanan döneme ait yelpazeler ile boncuk, gümüş ve değerli taşlarla süslenmiş el çantaları yer alıyor.

## Birbirinden İlginç Yelpazeler

Sadberk Hanım Müzesi'nden, sergilenmek amacıyla Vehbi Koç'un bağ evi VEKAM'a getirilen eserler arasında, katlanan kağıt ve devekuşu tüyü yelpazeler de yer alıyor.

Koleksiyonda bulunan ve 19. yy'da Avrupa'da üretilmiş olan katlanan kağıt yelpazelerin; yaprakları kağıtan, iskeletleri ise sedef, naka (balıkdişi) ve fildişinden üretilmiş. Yelpazelerin bir kısmının sapları, altın ve gümüş varaklarla bezenmiş olup, bu bezemelerin büyük bir kısmı ajurla süslenmiş. Saplarda,



boya ile yapılmış bitkisel motiflere rastlanıyor. Devekuşu tüyü yelpazelerin sapının yapımında ise, genellikle kaplumbağa kabuğu kullanılmış. Yelpazelerdeki resimlerde, çoğunlukla taş baskı tekniği kullanılmış. Baskı resimlerin üzerinde, guajla ve altın yaldızla yapılmış süslemeler yer alıyor. Çift tabak halindeki yelpaze yaprakları, birbirine yapışmış halde olup, her iki yüzünde de çeşitli resimler bulunuyor.

## Vehbi Koç Vakfı Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM)

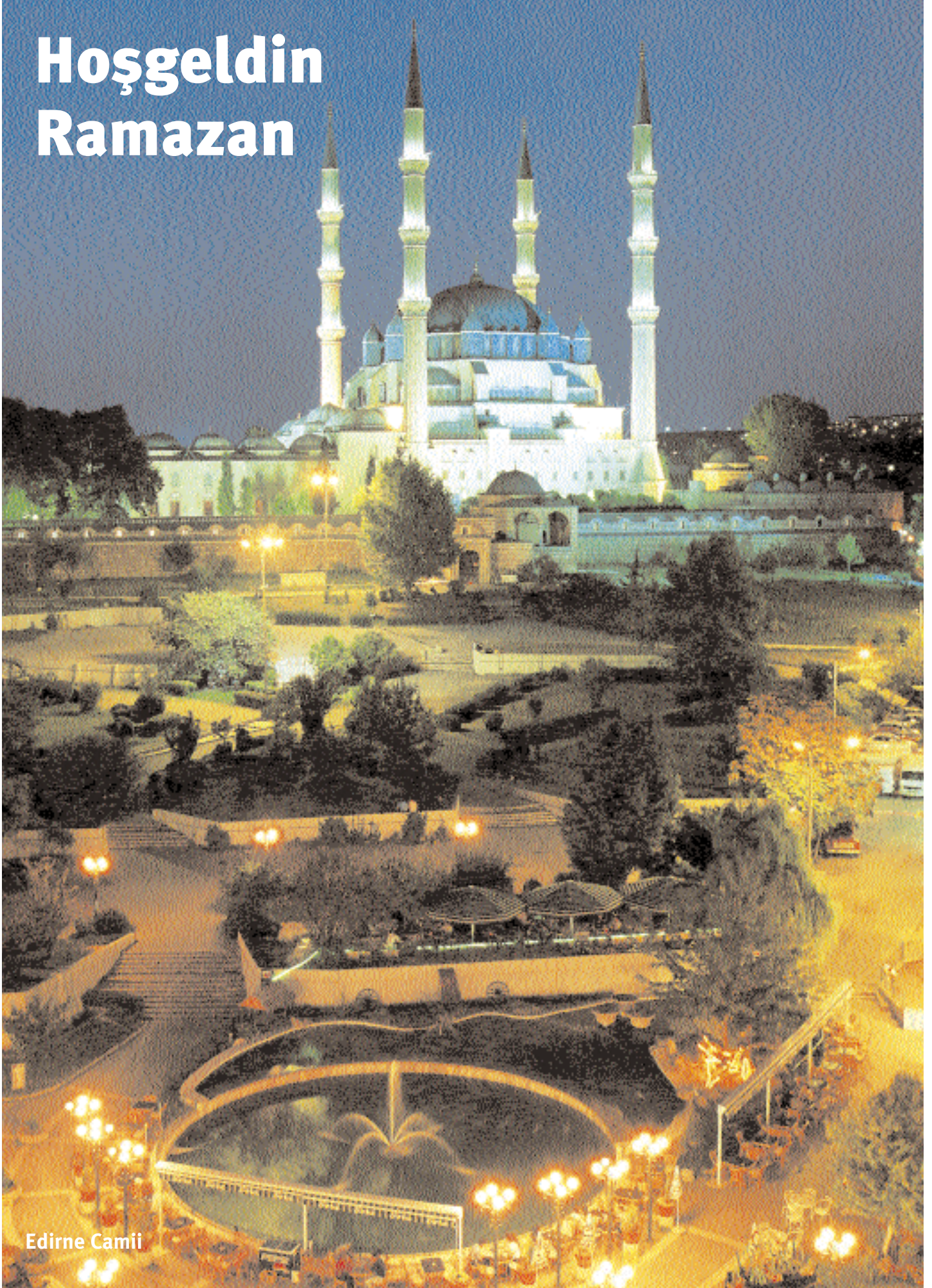
Başkent Ankara ve kurucusu **Vehbi Koç** hakkında araştırmalar yapan **VEKAM**, 1994 yılında bilim, kültür ve sanat dünyasına hizmet etmek için kuruldu. VEKAM, Ankara ve çevresinin tarihi, arkeolojik, etnografik ve kültürel değerlerinin, araştırılması, belgelenmesi ve korunmasına yönelik bilimsel çalışma ve araştırmalar yürütüyor. Araştırma yapmak isteyenler için, Ankara

hakkında kitap, makale ve süreli yayınlardan oluşan kütüphane ve arşiviyle VEKAM, dünya çapında bir başvuru kaynağı olmayı hedefliyor. VEKAM, düzenlenen etkinlikleriyle de yaşayan bir kültür merkezi haline gelmektedir.

**VEKAM**  
Adres: Pınarbaşı Mahallesi  
Şehit Hakan Turan Sokak No:9  
Keçiören/Ankara  
Tel: (0312) 355 20 27



# Hoşgeldin Ramazan



Edirne Camii





# Bereketli İftarlarda Hep Beraber!

**Atalarımızın da dediği gibi “evvel ta’am sonra kelâm” yani önce yemek, sonra sohbet... Ramazan özlediğimiz iftar ve sahur yemeklerinin lezzetiyle birlikte geldi. Sadece doymak için değil, yediklerimizin tadına varmak ve bu tadı sevdiklerimizle paylaşabilmek isteğiyle Kuruçeşme Divan’da lezzetli iftar yemeklerinin tadına sizler için baktık**

**E**skiden tüm ülkede Ramazan, mahalle bekçisinin davuluyla ilan edilir, sahurda da halk yine davulla uyandırılırdı. Bu adet günümüzde yerini çalar saatlere kaptırmış olsa da, onbir ayın sultanı olarak anılan Ramazan’ın Türk mutfağındaki yeri ve etkisini hiçbirşey dolduramıyor. Ailesinde yaşı ilerlemiş büyükleri olanlar, eski Ramazanların heyecanını ve coşkusunu birinci ağızlarından mutlaka dinlemişlerdir. Bereketli olduğuna inanılan Ramazan ayında sofralarda da gözle görülür bir bolluk vardır. Yemeklere ayrı bir özen gösterilir, her yemeğin en lezzetlisini Ramazan ayı beraberinde getirir.

## Ramazan Ritüelleri...

Atalarımızın da dediği gibi “evvel ta’am sora kelâm” yani önce yemek, sonra sohbet. Yalnızca doymak için değil, yediklerinizin tadına varmak

ve bu tadı sevdiklerinizle paylaşarak sohbet etmek.

İşin içine “damak tadı” girince, yemeğin hazırlanması ve sunulduğu da sanat olup çıkar. Kuruçeşme Divan,

Ramazan ayında yemek sanatından anlayan ve lezzetin tecrübe ve yaratıcılıkla olan yakın ilgisini bilen konuklarını oniki senedir

klasikleşen iftar yemekleriyle ağırlıyor.

Kuruçeşme Divan İşletme Müdürü **Demir Aysu** ve Yiyecek İçecek Koordinatörü **Hüseyin Özoguz** ile eski Ramazan ritüellerini, iftar sofralarını ve Ramazan için hazırladıkları menüleri konuştuk. İşte aklınıza gelebilecek sorulara uzman yanıtlar:

## İftar Sofrasında Nelere Dikkat Ediliyor?

**Demir Aysu:** Öncelikle Klasik Türk yemeklerine ağırlık veriyoruz. Yemek çeşitlerini zengin tutarak her





türlü damak zevkine hitap etmeye çalışıyoruz. Ayrıca talep gelmese bile, büfemizde her zaman diyet ve vejetaryen yemeklerini de hazır bulunduruyoruz. Türk mutfağının vazgeçilmezleri olan tatlılar da Ramazan'da ayrıca önem kazanıyor.

**Hüseyin Özoğuz:** Ramazan ayında iftar servisi iftariyeliklerle başlar. Ardından çorba, börek ve ana yemeklere geçilir. Oruç tutan kişiler için dengeli beslenme çok önemlidir. Bu yüzden sulu yemeklere ayrı bir önem veriyoruz. Son olarak da tatlı servisi yapılır. Yemek listesini hazırlarken mevsim sebze ve meyvelerini göz önüne alıyoruz; örneğin şu an nar mevsimi, biz de mönüye demirhindi şerbeti ekledik.

### Rezervasyon ve İndirimler...

**Demir Aysu:** Özellikle grup rezervasyonları alıyoruz. Her yıl Ramazan'ın başlangıcıyla birlikte günlük rezervasyonlarımız da alınır. Fiyatlarımız hafta içi (set mönü) 30.000.000 TL., haftasonu ise (açıkbüfe) 35.000.000 TL.'dir. Dinners Card gibi indirim kartlarının yanı sıra özellikle



Koç Topluluğu çalışanlarına rezervasyon sırasında da indirimler yapıyor.

Geleneksel yaşam tarzımızdan çok şey yitirdiğimiz bugünlerde, dar vakitlere keyifli ve uzun soluklu mutluluklar sığdırmak mümkün değilmiş gibi görünüyor. Belki de en çok bu yüzden sevinçle ve coşkuyla karşılıyoruz Ramazan'ı... Tüm ailenin biraraya geldiği iftar saatleri, ezanın okunmasıyla birlikte patlayan top sesinin ardından paylaşılan zeytin, hurma ve sıcak sohbetler...

Kuruçeşme Divan Türk mutfağının eşsiz lezzetleriyle donatıldığı mönüsünde iftariyeliklerin yanı sıra kuzu gerdan çorbasından tarhana çorbasına, ispanaklı pastırma kol böreğinden patlıcanlı beğendili tepsi böreğine, zeytinyağlılardan ve alaturka mutfak en güzel örneklerinden, bademli güllaç ve pekmezli su muhallebisine uzanan geniş seçenekleriyle iftarınızı tam anlamıyla bir şölene dönüştürüyor. Bu kadar lezzetli yemeğin üstüne de Acem bardağında tavşan kanı bir çay da, şimdilerde büyüklerimizden sıkça içtiğimiz "nerede o eski Ramazanlar" yakınlığını unutturuyor.

**Kuruçeşme Divan**

**Adres: Kuruçeşme-İstanbul**

**Tel: 0212 257 71 50**

## Sek Salep ve Sek Dondurma Biraraya Gelirlerse Ne Olur?

**S**ek Hazır Salep ve Sek Dondurma Karışımı'nın kendi eşsiz lezzetlerinin yanı sıra, bu ürünlerle hazırlanabilecek birbirinden lezzetli tatlılarla Ramazan sofraları renklenecek.

Geleneksel içeceğimiz salebin çağdaş bir yorumu olan Sek Hazır Salep ile yapılan özel tatlılar ve

farklı içim alternatiflerini yaratmak artık çok kolay.

"Salepli Tango"dan, "Salep Soslu İncir Tatlısı"na; "Fırında Dondurma Süflesi"nden "Helvalı Dondurma"ya uzanan çok çeşitli ve orijinal tatlı tariflerini [www.seksut.com.tr](http://www.seksut.com.tr) adresinden elde edebilirsiniz.

## Kuzu Etli Terbiyeli Kapama



1956'dan beri Koç Topluluğu'nun çeşitli şirketlerinde görev yapan Hüseyin Özoğuz'dan sizler için bir de Kuzu Etli Terbiyeli Kapama tarifi aldık. Kolay gelsin.

### Malzeme (6 kişilik);

- 1,5 kg. kuzu eti veya incik
- 1 adet orta boy kereviz
- 2 adet havuç
- 2 adet patates
- 3 adet kıvrıkcık yeşil salata
- 1 adet pazı
- 4 adet taze soğan
- 2 adet kuru soğan
- Dereotu
- Maydonoz
- Tuz

### Yapılışı;

Kuzu etleri ince doğranmış kuru soğan ile bol suyla kaynatılıp pişirilirken, ayıklanmış sebzeler sırası ile etlerin üzerine kapatılır. Tuz eklenerek, terbiye edilir. Terbiyesi için; iki yumurta sarısı içine bir adet limon suyu, bir çorba kaşığı dolusu un ile yemeğin suyu karıştırılır, hafif kaynatılıp sebzeli kuzu etlerinin üzerine gezdirilerek dökülür. Servis yapılır. Afiyet olsun!

# “Az Yiyen Melek Olur, Çok Yiyen Helak Olur”



**R**amazan ayında yemek saatlerinin değişmesine rağmen dengeli ve yeterli beslenmek mümkün. Oruç tutan kişiler Ramazan ayında en az 12 saat veya daha fazla açlık ile karşı karşıya kalıyorlar. Bu açlık süresi içinde kan şekeri düşüyor. İftarda birden fazla miktarda yemek yenildiğinde kan şekeri yükseliyor. Eğer kişiler sahura da kalkmıyor ise kan şekerinin düşüşü günün erken saatlerinde başlıyor ve daha düşük değerlere ulaşıyor. Bu nedenle az ve sık beslenme ilkesi iftar sonrasında da uygulanmalı ve kişiler mutlaka hafif bir sahur yemeği yiyerek oruç tutmalıdır.

**İftarda:** Çorba, hafif bir kahvaltı ve 1-2 dilim ekmek yenilmesi yeterlidir. 12 saatlik açlığın ardından -ki bu sahura kalkamayanlarda 18 saate kadar çıkabiliyor- ilk yenilecek besin önemlidir.

İftardan 2 saat sonra yenilecek et yemeği veya etli bir sebze yemeği ile az miktarda pilav veya makarna, yanında salata veya zeytinyağlı bir sebze yenilebilir.

**Saat 21.00:** 1 kase sütlü bir tatlı veya 2 porsiyon meyve + süt yoğurt şeklinde bir ara öğün olmalıdır.

**Saat 23.00:** 1-2 grisini veya 1 dilim ekmek ile biraz peynir yenilebilir. Gece boyunca bol su içilmelidir.

**Sahurda:** Çorba, kahvaltılık ürünler, taze meyve veya meyve kompostosu ve 1-2 dilim ekmek yenilebilir. Sahurda sadece karbonhidratlı bir besin alınması gün içinde kan şekerinin daha çok

**İftarda özellikle iftariye adı altında yenen şarküteri ağırlıklı ürünler, hamur işi yiyecekler, pide ve tatlılar, yüksek kalorili olmaları nedeniyle oruç tutanlarda kilo artışına neden oluyor.**

**Amerikan Hastanesi hekimlerinden Uzman Diyetisyen Dilara Koçak, Ramazan'da ideal beslenmenin nasıl olması gerektiği konusundaki bu yazıyı sizler için kaleme aldı**

düşmesine neden olabilir. Bu nedenle mutlaka proteinli bir besinde yer almalıdır. Süt, yoğurt, peynir, yumurta gibi. Yemekler yavaş yenilmeli, iyi çiğnenmeli, bol su içilmeli ve posalı besinler bol tüketilmelidir.

## Diabet Hastaları ve Oruç

Genellikle diyabet hastalarına oruç önerilmiyor. Ancak çok dengeli seyreten, insülin kullanmayan şeker hastalarıyla, günde tek doz tansiyon ilacı yeterli olan hastaların doktorlarına danışarak oruç tutabilecekleri belirtiliyor. Doktorunun müzadesi ile oruç tutan şeker hastalarının sahura kalkmaları çok önemli.

Günlük beslenmelerini mutlaka 4-5 öğüne bölerek yemeleri kan şekerinin dengesi açısından büyük önem taşıyor.

Diabetli hastalarda Ramazan ayında aşırı bir tatlı isteği oluşabiliyor. Bunun için tatlandırıcı ile yapılmış sütlü tatlılar veya meyveli tatlılar (kabak tatlısı, ayva tatlısı gibi) gece ara öğünü yerine yenilebilir.

## Reflüde Artış

Ramazan ayında artan sağlık sorunlarından biri de Reflü adı verilen mide asitinin yemek borusuna geriye kaçması. Bu tür bir rahatsızlık çekenlerin az yemesi ve yemekten sonra yatmaması gerekiyor, reflüsü olan hastaların sigara, aşırı çikolata, kahve tüketimi ve aşırı yağlı yiyeceklerden sakınmaları gerekiyor.

## Barsak Problemleri

Kabızlık sorunu olanların oruç dışı zamanlarda kepekli yiyecekler yemeleri, bol sıvı almaları, sebze meyve ve ağırlıklı beslenmeleri ve tuvalet zamanlarını değiştirmemeleri gerekiyor. Gaz şikayeti olanların da yemeklerini yavaş yemeleri gerekiyor.

## Kilo Kontrolü

Oruç tutan kişilerde uzun süreli açlığa bağlı olarak kişilerin bazal metabolizma hızı azalıyor. Buna bağlı olarak da kilo alımı daha rahat hale geliyor. Kilo kontrolünü sağlamak için, az ve sık beslenilmenin yanı sıra haftada 2-3 kez iftardan 2 saat sonra yapılacak hafif yürüyüşler önemlidir.







*Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'nin açılışı vesilesiyle düzenlenen törende (soldan sağa) Haydarpaşa Numune Hastanesi Başhekimi Suphi Acar, İstanbul Valisi Erol Çakır, Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Sağlık Bakanı Osman Durmuş ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Sevgi Gönül kurdeleyi birlikte kestiler.*

# Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi Açıldı

**V**ehbi Koç Acil Tıp Merkezi, Haydarpaşa Numune Hastanesi bünyesinde, 4 Ekim 2002 Cuma günü düzenlenen bir törenle hizmete açıldı. Eski binanın tamamen yıkılarak yeniden inşa edilen merkezin açılışına, Sağlık Bakanı **Osman Durmuş**, İstanbul Valisi **Erol Çakır**, Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**, VKV Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül** ve Haydarpaşa Numune Hastanesi Başhekimi **Suphi Acar** ile kalabalık bir davetli topluluğu katıldı. Vehbi Koç Vakfı tarafından, Haydarpaşa Numune Hastanesi Travmatoloji Merkezi ve Poliklinik binasının yeniden yapılandırılmasıyla hizmete açılan merkezde, insan hayatının kurtarılmasına yönelik her

**Beş bin metrekarelik alana kurulu olan altı katlı tıp merkezinde; 21 yoğun bakım yatağı ve dört ameliyathane ile aynı anda toplam 70 hastanın bakımı gerçekleştirilebilecek. Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ni açılış sonrasında ziyaret ettik**

türlü acil tıbbi müdahaleler yapılabilecek. Beş bin metrekarelik alana kurulu olan altı katlı tıp merkezinde; 21 yoğun

bakım yatağı ve dört ameliyathane ile aynı anda toplam 70 hastanın bakımı gerçekleştirilebilecek.

Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'nin açılış töreninde bir konuşma yapan Başhekim Suphi Acar, acil servislerin, hastanelerin vitrini olarak, en ağır hastaların en kısa zamanda tedavi olmak üzere ilk başvurdukları yer-

ler olduğunu belirtti. Deprem ve diğer felaketlerde de acil servisin rolünün çok önemli olduğunu belirten Acar konuşmasını, Semahat Arsel ve Osman Durmuş'a teşekkür ederek tamamladı. Semahat Arsel ise; hastanelerdeki acil bakım birimlerinin, ölümle kıl payı çektiği bölümler olduğunu, bu nedenle her bölümden daha hayati ve önemli olduğunu söyledi. Arsel ayrıca, VKV ve Koç Toplu-



## Acil Tıp Sistemi Amerika'da 1970'lerde bağışlarla başlamış. Ancak daha sonra devlet de bir şeyler yapmaya ve Acil Servis'leri yaygınlaştırmaya başlamış. Servisler daha sonra tüm dünyada yaygınlaşmış

luğ'unun, topluma karşı sorumluluğunun bilinciyle, Türk insanına; sağlık, eğitim ve kültür alanlarında hizmet ettiğini ve edeceğini, bu çalışmalarda da nicelikten çok niteliğe kıymet verildiğini ifade etti.

Sağlık Bakanı Osman Durmuş ise yaptığı konuşmada, sağlık alanında örnek sosyal projelere gereksinim duyulduğunu, bu noktada da sivil toplum kuruluşlarına önemli sorumluluklar düştüğünü söyledi. Durmuş, yeniden yapılanan Haydarpaşa Numune Hastanesi Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi açılışı dolayısıyla Vehbi Koç Vakfı'na teşekkür ederek, Semahat Arsel'e bir plaket takdim etti.

İstanbul Valisi Erol Çakır ise yaptığı konuşmada, Haydarpaşa Numune Hastanesi Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ne verdiği destekten dolayı Vehbi Koç Vakfı'na teşekkür etti. İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü ile işbirliği içerisinde olduklarını ifade eden Çakır, Türkiye'nin dört bir yanından gelen yoğun talebe cevap verebilmek amacıyla İstanbul'daki sağlık hizmetlerinin kapasitesini artırma yönünde çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti. İstanbul'daki sağlık kuruluşları binalarının depreme karşı dayanıklı bir hale getirilmesi konusunda da çalışmalarının devam ettiğini söyleyen Çakır,

özel kuruluşların sağlık sektörüne destek vermesi gerektiğini belirtti.

### Tören Sonrasında Acil Tıp Merkezi'ndeyiz

Açılış töreninden bir gün sonra hasta kabul etmeye başlayan servisin işleyişini görmek için, 1909'da kurulan ilk Tıp Fakültesi'nin taş binasında, bugünkü adıyla Haydarpaşa Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde Başhekim **Suphi Acar** ile buluşuyoruz. Üzerinden bir asır geçen hastane binasından çiçekli bir bahçeye çıkıyor, yepyeni ve görkemli görüntüsüyle hizmet vermeye başlayan yan binaya; Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ni Bizden Haberler dergisi okurları adına incelemeye gidiyoruz. İçeri girer girmez solda çerçevelenerek asılmış Hasta Hakları Bildirgesi dikkat çekiyor. Acil Tıp Sistemi Amerika'da 1970'lerde bağışlarla başlamış. Ancak daha sonra devlet de bir şeyler yapmaya ve Acil Servis'leri yaygınlaştırmaya başlamış. Servisler daha sonra tüm dünyada yaygınlaşmış. Başhekim Suphi Acar, Haydarpaşa Numune Hastanesi'nde Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'nin hizmete açılmasıyla 'Acil Tıp Sistemi' de değiştiğini söylüyor. Eskiden hastalar tek tek farklı bölümlere tedaviye gidmiş. Röntgen için bir yere, doktor için başka bir yere... Oysa şimdi hasta özel olarak tasarlanan ilk yardım odalarında yatıyor ve uzmanlar hastanın ayağına gelip, tedavi ediyor. Çeşitli röntgen ve testler için bile araç ve gereçler hastanın ayağına getiriliyor. Belki de pek çoğunuz için doğal görünen

*Sağlık Bakanı Osman Durmuş, Haydarpaşa Numune Hastanesi Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi açılışında Semahat Arsel'e bir plaket takdim etti.*



*Feyza Bayraktar iki aylık bir bebek... Salınacağı ipe kopunca yere düşmüş ve Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ne sevk edilmiş.*

bu uygulamanın bir devlet hastanesinde ilk kez uygulandığını belirtmekte yarar var. On günde yaklaşık beş bin hastanın başvurduğu Acil Tıp Merkezi'nde şu anda 50 doktor ve yaklaşık 50 hemşirenin çalışıyor. Suphi Acar, olağanüstü durumlarda hastanenin diğer bölümlerinden de doktor takviyesi yapılacağını belirtiyor. Haydarpaşa Numune Hastanesi'nin, Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'nin açılışıyla birlikte eğitim programı da onaylandı. Hastane artık Acil Tıp ihtisası da vermeye başlayacak.

### "Rahmetli Vehbi Koç, Hâlâ Yardım Ediyor"

Hastalara yaklaşıp, Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ni soruyoruz. "Rahmetli Vehbi Koç, hâlâ yardım etmeye devam ediyor" diyor 68 yaşındaki Vural Baran... Vural Bey, evde düşmüş ve kalça kemiğini kırmış. Düştüğümde yalnızdım ama burada hiç yalnız kalmadım diyor. Bir başka yatakta da iki aylık bir bebek... Feyza Bayraktar. O da salınacağı ipe kopunca yere düşmüş ve kafasında kırktan şüpheleniliyor. Özel bir hastane sevk etmiş Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi'ne... Merkezde her türlü teknik araç-gereç var, oraya gidin demişler Feyza'nın Ailesine... Bizim gibi ziyaret etmeye gelenler, görevlilere teşekkür ederek ayrılıyorlar merkezden... Çıkışta herkes kafasını kaldırıp, yukarıda yalızlı harflerle yazılı isme bakıyorlar: Vehbi Koç Acil Tıp Merkezi...

O'nun sayesinde daha az insan acı çekecek artık. Belki o, yine usul usul bir şeyler yaparak, insanların acılarını din-diremeye, acılarına ortak olmaya çalışacak.

Çünkü o ismiyle hep yaşatacak!

**Aysun Demir**





# “Müşteri Patrondur!”

**A** VIS, için ‘müşteri’ ne ifade ediyor?

Öncelikle müşteri kimdir? Bu sorunun yanıtına bir bakalım. Müşteri, ürettiğimiz ürün, fikir, hizmet sunumunu bir bedel karşılığında kullanan kişidir. Müşteri patrondur. Müşteri memnuniyeti ise, bedel ödeyerek kullandığı ürün veya hizmetin her kullanımında memnun olarak sonlandırmasıdır.

• **Maksimum müşteri memnuniyeti için önemli olan nedir?**

Tüketici/müşteri memnuniyetinin sağlanmasında kalite önemlidir. Ancak tek başına yeterli olamaz. Müşterilerimizi tanımak, ihtiyaç ve taleplerini doğru tespit edip, buna göre üretmek ve buna göre doğru zamanda doğru müşteri kitlesine doğru hizmet/ürünü sunmak gerekmektedir.

• **AVIS müşteri memnuniyeti için neler yapıyor?**

AVIS, gerek ülkemizde ve gerekse faaliyette bulunduğu 174 ülkede müşteri memnuniyetine çok önem vermektedir. AVIS gibi hizmet üreten kuruluşlar için müşterinin her seferinde memnun olması, yani “Gelecekteki kiralamalarımı da AVIS’ten yapacağım” düşüncesiyle ayrılması çok önemlidir. Tüm dünyada bir sloganımız var:

“We Try Harder / Daha Zoru Denedik”

Bu slogan 70’li yıllardan beri müşteri memnuniyeti konusunda rehberimiz olmuştur. Buradan hareket-

**Bu ay dergimizin altı aydır devam eden “tüketici hizmetleri ve müşteri memnuniyeti” başlıklı yazı dizisi için, AVIS’in Satış ve Pazarlama Müdür Yardımcısı Sinan Sinanoğlu’yla görüştük**

## AVIS

le AVIS Türkiye’de 1992 yılından beri tüm Avrupa ve Amerika ile online olarak bağlı bulunmaktadır. Online işlem müşterilerimizin gerek yurtiçi ve gerekse yurtdışı rezervasyon taleplerinin çok hızlı olarak yerine getirilmesine, kiralama aşamasında ise hızlı ve kolay araç kiralamaya ve iade etmeye çok büyük katkısı oluyor.

Yurtiçinde veya yurtdışında araç rezervasyonu yaptıran müşterilerimiz için ayrılan bakımlı, yeni araçlar havalimainda, tren garında, rıhtımda, marinada, kalacağı otelinin önünde müşterimizi bekler oluyor.

Ayrıca müşterilerimiz adreslerine (belediye hudutları içinde ücretsiz, belediye hudutları dışında kilometre başına bir ücret tahsil ederek) araç teslimi veya iadesi talep edebilmektedirler. Müşterilerimiz dilerlerse bebek koltuğu ve şoför kiralayabilmektedirler. AVIS olarak satış sonrası hizmetlerimize de çok önem veriyoruz. Ofislerimizin bulunduğu tüm şehirlerde ve havalimanlarında yılın her

günü hizmet vermekteyiz. Müşterilerimiz kiraladıkları araçları Türkiye’deki herhangi bir AVIS ofisine iade edebilirler. Müşterilerimizin kiralama sırasında yaşayacağı tüm problemlerde yurt çapına yayılmış 53 hizmet merkezi ile çözüm üretebilmektedir. 7 gün 24 saat hizmet veren Atatürk Havalimanı satış ofisimiz, müşterilerimizin satış sonrasında karşılaşacakları sorunlara çözüm üretirken dünyanın her ülkesine on-line rezervasyon yaparak hizmet vermektedir.

Müşterilerimiz [www.avis.com.tr](http://www.avis.com.tr) sistemizden şikayet, öneri ve memnuniyetlerini kuruluşumuza iletebilmektedirler.

Müşterilerimiz kiraladıkları aracın hasara uğraması halinde, gereken sigorta seçeneklerinde prim ödemeler ise, sigorta genel hükümleri çerçevesinde hiçbir hasar bedeli ödemezler. Kiralama süresi ise aracın AVIS’e itikali anından itibaren sona ermiştir. Yani aracın kazadan dolayı tamirde kaldığı günler kira süresine ilave edilmez. Diğer taraftan müşterilerimizin ihtiyaçlarına, sorunlarına çok geniş imkanlarla çözümler sunan bir Ferdi Kaza Sigortası uygulamamız mevcuttur. Kira süresi içerisinde olmak üzere kiracıya gerek aracın içinde ve gerekse dışında meydana gelebilecek acil, öngörülemez kaza ve/veya hastalıklar ile ilgili olarak SOS Süper Ferdi Kaza Hizmeti İsteğe Bağlı Sigortalar kapsamında hazırlanmıştır.



AVIS Satış ve Pazarlama Müdür Yardımcısı Sinan Sinanoğlu:  
“AVIS, gerek ülkemizde ve gerekse faaliyette bulunduğu 174 ülkede müşterinin memnun kalmasına çok önem vermektedir.”

Binek araçlarda şoför dahil 5 kişi, minibuslerde şoför dahil 9 kişiyi kapsayan bu hizmetten yararlanılabilmesi için kiracı, kiralamanın başlangıcında, hizmete ait primleri, satın aldığı beyan etmesi yeterlidir. Avrupa merkezi İsviçre’de bulunan International SOS Assistance S.A.’ın (SOS) amacı, üyelerine acil sağlık yardımı gerektiren durumlarda, tıbbi ve kişisel destek sağlamaktır. Bu destek ambulans hizmetlerinden başlayarak tedavinin yapılacağı ülkeye doktor nezaretinde naklini, hastahane sonrası bakım ve tedavi hizmetlerini, ölüm / sakatlık hallerinde yüksek teminatları da kapsamaktadır.

Müşterilerimize sunduğumuz bir diğer hizmetimiz de “Filo kiralama”dır.

AVIS’in etkili olduğu bu alanda gerek bireysel ve gerekse kurumsal kimlikteki müşterilerimize araç satın almadan 24 ay ve 36 ay sürelerle diledikleri markadaki araçları tahsis ediyoruz.

Özellikle fazla sayıda araç satın almak isteyen müşterilerimize öneriyoruz. İhtiyaçlarını fabrika çıkışlı teslim ettiğimiz araçların kira süresi boyunca tüm bakım, onarım, sigorta, vergi giderleri ve ilgili satın alma giderlerini karşılayarak, yatırım yapmadan ve formalitelerle uğraşmadan gerek kalmadan karşılamaktayız. Zaman, personel ve nakit kullanımında sağlanan tasarrufların yanında, aylık kiralara gider olarak gösterilmesi, dönem sonunda aracı satın alma veya yenileme seçenekleri ile ihtiyaç süresine göre araç temin edilmiş olması önemli avantajlardır.

Ayrıca aracın bakım onarım esnasında müşterimizin araç ihtiyacı geçici bir araçla ücretsiz karşılanmaktadır.

#### • Müşteri memnuniyeti açısından, AVIS’in kalite kontrol sistemi nasıldır?

Kuruluşumuz merkezi İngiltere’de



bulunan bağımsız bir kuruluşa, diğer Avrupa ülkelerindeki AVIS’lerde olduğu gibi bir anket çalışmasını her ay düzenli olarak yaptırmaktadır. Anket çalışmasını sağlayan kuruluş AVIS sistemden her ay, her ofis için belli

sayıda müşteriyi rast gele yöntemle tespit etmekte ve Genel Müdürümüz **Murat Kutay**’ın imzası ile, müşterilerimizin ikamet ettiği ülkede konuşulan dilde mektup ve anket formu iletmektedir. Anket sonuçları tespit edilen kategorilere göre incelendiğinde AVIS Türkiye olarak Avrupa ülkeleri içinde müşteri ihtiyaçlarının karşılanması, genel tatmin algılaması, tavsiye edilebilirlik açısından üst sıralarda yer aldığımız görülmüyor. Bu da kuruluşu-

muz için gurur vericidir. Bu çalışmalarımız devam ederken Koç Holding Turizm Grubu içinde yer alan kuruluşlarda başlatılan CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) çalışmalarımız da devam etmektedir.

#### • Müşteriyle ilgili bu yaklaşımın nasıl bir düşünce belirlendi?

Biz, müşterilerimizin velinimeti değiliz, Müşteriler bizim velinimetimizdir. Müşterilerimiz işimizi engellemez, Müşterilerimiz bizim işimizin kendisidir. Onlara hizmet ederek onlar için bir iyilik yapmış olmuyoruz, Müşteri-

lerimiz bizim kendilerine hizmet etmemize fırsat vermekle bize iyilik yapıyorlar.

#### • Müşterilerinizin ilettiği şikayetler nasıl çözüme ulaştırılıyor?

Araçların teknik bakımları tamamen AVIS tarafından sağlanmakta olup, her aracımız kiralama sonunda müşterilerimizin bize ilettiği sözlü/yazılı uyarılar da dikkate alınır. Her araç bakım ve kontrolden geçtikten ve periyodik bakımları yapıldıktan sonra kiraya hazır hale getirilir.

Aracın müşterinin kullanımında iken arıza yapması halinde en yakın AVIS ofisi yardımına koşar. Aracın tamirinin uzun süreceği tespit edildiği takdirde aynı tip aracı veya bir üst sınıf aracı müşterinin kullanımına tahsis eder.

Ulaşılamayan bölgelerde ise üretici /ithalatçı firmanın en yakın yetkili servisi yönlendirilerek, gerekirse başka bir araç tahsisi yapılır.

Müşterilerimizin gerek yazılı ve gerekse sözlü şikayetleri çok dikkatle değerlendirilerek, araştırılır ve çözüm sunumları yazılı olarak yapılır.

Müşteri ilişkileri sorumlusuna, doğrudan veya çalıştığı seyahat acentası/şirket kanalı ile yazılı (mektup, e-posta, faks mesajı, internet v.s. vasıtasıyla) veya sözlü gelen, yurtiçi veya yurtdışı kiralamalara ilişkin şikayetler vaka/kiralama bazında takip edilir. İlgili ofisten/ülkeden gerekli bilgi/belge ve evraklar incelenir, şikayet ilgili yazılı açıklama (yurtiçi kiralamalarda 2 gün, yurtdışı kiralamalarda en geç 15 gün içinde) çözüm seçenekleri ile müşterimize sağlanır.





# 30

## Soruda Selçuk Gezdur

**A**nnenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak isteseniz, bu ne olurdu? (Örnek: Annem, sevecen, babam, çalışkan gibi...)

Annem, güzel... Babam, toparlayıcı

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

Bir büyük, bir de küçük erkek kardeşim var. Pek kavga olmazdı diyebilirim.

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

Futbol

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

High School, Robert Kolej ve Boğaziçi Üniversitesi. High School'daki Matematik hocam Deleon (Jak Deleon'un babası) genç yaşında yüklediği sorumluluklar, belli etmediği takdiri ve sevgisi ile etkilemişti.

Ayrıca Endüstri Mühendisliği Master hocam Erkut Yucaoglu genç yaşında ki akademik ve iş başarılarıyla çok takdir ettiğim bir insan olmuştur.

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

Galiba erkeklerin "en iyi arkadaşları" vardır. 1961'de High School'a beraber başladığım arkadaşlarım halen en sık görüştüğüm kişiler.

Özel bir şeyler paylaşmazdık sanırım.



**"30 Soruda"  
dizimizin bu ayki  
konuğu**

**Yan Sanayi ve Diğer  
Otomotiv Şirketleri  
Grubu Başkanı  
Selçuk Gezdur...**

**Başkanımız  
bilmediğimiz yönlerini  
Bizden Haberler'in soru-  
larına verdiği  
özlü yanıtlarla anlattı**

• **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

Dinlenerek, kitap okuyarak.

• **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Mühendis... (Babam mühendisti)

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

Zengin olmak

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

Yaşımın elverdiği ve kolesterolümün gerektirdiği sporları (yüzme, yürüme) yapabiliyorum artık. Eskiden her sporu denemiştim. İyi bir seyirciyim diyebilirim.

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

1996 senesinde Başkan Yardımcılığı'na atanmam. 20 senelik staff tecrübesine karşın hiç şirket tecrübesine sahip olmamam, Koç Ailesi tarafından az tanınmama rağmen becerebileceğime inandığım bir göreve atanmam sürpriz olmuştur.

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

Herhalde verilen görevleri layıkıyla yerine getirmemdir.

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

Galiba şans ama benim için belki biraz farklı: Hayatta, özellikle iş hayatında "ya siyah, ya beyaz" yoktur;

grinin tonları vardır; açık gri, koyu gri gibi... Tüm yaklaşımlarımda uzlaşmacı, sakin ve objektif olurum. Bu özelliğimin başarımda rolü olduğuna inanıyorum.

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

Rahat bir şeyler giymek...

• **Hobileriniz nedir?**

Kitap okumak, bulmaca çözmek. Eskiden briç oynardım ama vakit bulamıyorum. Herhalde emekliliğimde önemli bir zamanımı alacak. Bir de hobi mi dersiniz artık fobi mi, Fenerbahçe var hayatımda.

• **Kutladığınız en güzel doğumgünü hangisiydi? Hangi hediye sizi çok mutlu etti?**

Bu konularda hiç iyi değilim, hatta özürlü sayılırım.

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

Hayatınızdaki en önemli varlık.

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

Yapmam, yapamam. Lüfer, döner (kolesterol nedenim!) sevdiklerimdendir.

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

Özel bir renk yok sanırım.

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

Red Kit ve Asteriks

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

Yalnız Kadınlar Sokağı'nı okuyorum. Fazla uzun, ancak vakti olana tavsiye ederim. Ondan önce günün modasına uygun Aldatmak'ı okudum. Tavsiye eden birçok eleştirmen varken bana laf düşmez.

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

**“Yalnız Kadınlar Sokağı”nı okuyorum. Fazla uzun, ancak vakti olana tavsiye ederim. Ondan önce günün modasına uygun Aldatmak'ı okudum. Tavsiye eden birçok eleştirmen varken bana laf düşmez”**

Bu da özürlü olduğum bir konu. Çok kitap okumama rağmen edebiyatta başarısızım. Bir anımı anlatayım: Lise 1’de ilk Edebiyat dersinde ilk kompozisyonumu yazmıştım. Hoca kağıtları geri getirdiğinde ‘size iki örneği okutacağım’ dedi ve okuttu. İnanılmaz kötü olanı, bir cebir probleminin çözüm aşamalarına benzeyen tabii ki benimkiydi. Diğer muhteşem kompozisyon ise o sene sınıfta kalarak Robert Koleji’den ayrılan Ahmet Altan’ınkiydi.

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

Yıpranmış güzel.

• **Yaşadığınız şehirde, bulunmakta en çok zevk aldığınız mekan/mezhanlar neresidir?**

Çocukluğumun geçtiği Taksim, Beyoğlu ve Bağdat Caddesi galiba hala İstanbul’un en güzel mekanları. Bir de tüm trafik sorunlarına rağmen Zekeriyaköy’ü çok seviyorum.

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

Cuma ‘smart casual’ uygulamasına kadar çok dikkat etmezdim, ama La Coste yeni markam oldu.

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

Her türlü müziği dinlerim. CD koleksiyonum fena değildir. Cesaria Evora, Louis Armstrong, Dianne Krall en çok dinlediklerimdir.

Ama compact disklerimin arasında Eminem, Truth Hurts, Nil Karaibrahimgil, Pekinel Kardeşler ve Sezen Aksu (tüm CD’leri) da vardır.

• **En son hangi filmi izlediniz?**

**Hangi yönetmen ve oyuncularını seversiniz?**

En son “About a Boy” adlı filmi izledim. Hugh Grant, Meg Ryan gibi oyuncular ve onların tarzı, rahatlatıcı filmler hoşuma gidiyor. Spielberg’in ve ne kadar kızsak da Alan Parker’in filmleri güzel oluyor.

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

Hakikaten hatırlamıyorum; bu konuda özürlü olduğumu söylemiştim.

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

Son zamanlarda, en temiz kalması gereken kurumlardan biri olan siyaset kurumuna gölge düşmesi beni çok rahatsız etti.

• **“Koç Topluluğu” kültürünü yansıtan bir cümle yazar mısınız?**

Ahlaki ve insancıl değerlerin ön planda olduğu, bu değerlerin nesiller arası aktarımıyla hiçbir zaman yok olmayacak bir kültür.

• **“Hayata Dair” son bir cümle...**

Bir cümlede bunu söyleyebilecek yeteneğe sahip olsaydım

lisedeki en kötü kompozisyonu yazan kişi ben olmazdım, siz de ünlü bir yazarla söyleşi yapıyor olurdunuz!



**hayata dair**



# Giysileriniz, Ruhunuzun Aynasıdır

Şık ve bakımlı görünebilmeniz için, Edwards of Hisar ve Edwards of Kalamış mağazası sorumluları ile görüştük. Sizler için hem küçük öneriler aldık, hem de şık görünebilmenin püf noktalarını araştırdık

**E**ski ayları kırpıp kırpıp yıldız mı yapıyorlar? Yoksa eski kataloglardan çok taze yeni moda fikirleri mi çıkarıyorlar? Modadan hep kuşkulunuz ama modasız da kalamayız. Bilirsiniz, modada termometreler “sık sık” değişir. Böyle bilinir ama “sık sık” dediğimiz zaman periyodu da, tamı tamına altı aydır. Çünkü farklı mevsimlerde iklim durumuna göre farklı giysilere ihtiyaç duyarız ve bu dönemsel değişiklikler, ister istemez moda sektörünü hem kreatif hem de finansal açıdan canlı tutar. İş hayatımızda da dört mevsimin modaya uygun kıyafetleri ile elimizde olmadan ilgileniriz. Demode kıyafetlerle dolaşmayı kim ister?

**Edwards of Hisar** mağazasında çalışan **Zeynep Tuna Evcan** ve **Edwards of Kalamış** mağazasında görev yapan **Neslihan Özakıncı** ile görüşüp sizler için hem pratik öneriler aldık, hem de şık görünebilmenin püf noktalarını araştırdık.

## Casual: Gündelik Giysi

İş hayatında da modayı yakından izleyenler için “casual” giysiler, haftanın son iş günü için tasarlanmışlar. ‘Smart casual’ (sımart keyjuul okunuyor) belki biraz da haftanın yorgunluğunu dağıtmak ve son iş gününe tatlı bir esinti getirmek için yaratılmış bir giyim tarzı. Casual, İngilizce’de sözlük anlamıyla “gündelik giysi” veya “gündelik ayakkabı”ya deniyor. Ama günümüzde bu kelime, sözlüklerden fırlayarak hayatın içindeki yerini bir “tarz” olarak aldı ve iş dünyasında da özellikle Cuma günlerinin giyim tarzı olarak pek çok ülkede olduğu gibi bizde de, özellikle iş dünyasında hayli yaygın bir sözcük olarak yerleşiverdi.

## Aynı Anda Spor, Rahat ve Şık Olmak Mümkün

Bir başka ifade biçimiyle “smart casual”, hem spor ve rahat, hem de uyumlu ve şık olabilmenin adı. Casual giyinmek için işe şık bir blazer almakla başlanabilir. Gardrobunuzda lacivert bir blazer sizin her zaman imdadınıza yetişecektir. Ama dikkat edin, lacivert, çok asil ve tüm zamanların rengi olsa da siyah ayakkabı ve çantayla birlikte kullanılmamak için yaratılmıştır. Lacivert blazer, kendisine uygun renklerle kullanıldığında kıyafetinize “modalar üstü” bir anlam katabilir.

‘Oxford’ adı verilen kalınca bir kaç gömlek (özellikle açık mavi ve beyaz renklerde) casual giyim günleri için idealdir. İşin uzmanları, iş kadınlarının da daha sık gömlek kullanması gerektiğini söylüyorlar. Nedeni de gayet basit ve cevabı da çok kısa: “Bu tür giysiler imaj güçlendirir.”

Tıpkı bir çift makosen ayakkabının Cuma günü giyiminize kata-

cağı rahat, şık ve sportif imaj gibi.

### Gelelim Renklere:

Kadınlar için kış mevsiminin gözde renkleri: Siyah, beyaz, kırmızı, turuncu, mavi, kemik rengi, pembe, açık gri. Erkekler için kış mevsiminin gözde renkleri: Siyah, acı kahve, lacivert, gri, beyaz, mavi, kırmızı ve camel.

Unutmayalım, bu sezon da siyahın egemenliği altındayız. Modacılar geçen sezonun uyumlu ikiliği gri ve bordo-nun tümüyle bizleri terk etmediğini bildirip, “içinize si-ne sine giyebilirsiniz” diyorlar.

### Tarzınızı Yaratabilirsiniz

“Kendi modanı kendin yarat” özde-yişini çocukluğumuzdan bu yana hep duyarız. Bu evrensel yaklaşım, “kendi tarzını yaratmak” düşünce-sinden kaynaklanır ve herkes bilir ki özellikle kadınlar, vitrinlerde veya moda dergilerinde gördükleri-ni aynen alıp giymekten pek hoş-lanmazlar. İngiltere’de yapılan bir

moda araştırması, kadınların büyük bir çoğunluğunun gördükleri tasarımlardan fazlasıyla etkilendiğini; ancak bunların hepsini satın almak yerine her tarzdan biraz alıp, kendilerince karıştırarak orijinal bir moda yarattıklarını ortaya koymuş. Türk kadınlarının da yıllardan beri yaptığı budur. Ancak herkesin bildiği bu zor sentezin yaratılması sanıldığı kadar kolay



bir iş değil. Burada sizler için birkaç uzman önerisi sıralayabiliriz:

- Gece ve gündüz kıyafetlerini birbirinden ayırmaktan vazgeçin. Hem gece hem de gündüz giyebileceğiniz kıyafetler bulun.

- Farklı elbiselerle kullanacağınız aksesuarlar edinin. Küçük ve önemsiz gibi görünen bir aksesuar, sıradan gibi görünen bir kıyafetle bir araya geldiğinde mükemmel sonuçlar verebilir.
- Rengarenk giyinmek sanıldığı kadar olumsuz bir görüntü ortaya çıkarmayabilir. Türk kadınları fazla

**İngiltere’de yapılan bir moda araştırması, kadınların büyük bir çoğunluğunun gördükleri tasarımlardan fazlasıyla etkilendiğini; ancak bunların hepsini satın almak yerine her tarzdan biraz alıp, kendilerince karıştırarak orijinal bir moda yarattıklarını ortaya koymuş**

renkli giyinmeyi sevmez. Ama renkler doğru ve uyumlu kullanıldığında çok çekici ve şık gözükceğinizden şüpheniz olmasın. Kendi tarzını oluşturma yolunda birbirinden çok farklı ama uyumlu renklere ihtiyacınız olabilir.

- Bu arada tarzınızın 360 derece birden değişmemesine de özen gösterin.

## Uzmanlardan Pratik Öneriler

Giyim kuşam konusunda kadınlar çoğunlukla daha dikkatli. Bu yüzden önerilerimiz daha çok erkeklerle:

- Beyaz spor ayakkabı dışında hiçbir ayakkabıyla beyaz çorap giymeyin.
- Erkekler bacak bacak üstüne attıklarında bacakları açık kalmayacak kadar uzun çorap giymeli. (Aslında üç boy erkek çorabı var. Dize kadar olanlardan bulmak Türkiye’de çok kolay değil. Ama en azından biraz daha uzun olanları tercih edebilir ya da oturma biçiminize dikkat edebilirsiniz.)

- Yaşlı erkekler daha açık renkleri tercih etmeli, beyaz ve açık mavi gibi... Özellikle kahverengi yaşınızı daha da büyük gösterir.
- Özellikle kahverengi, toprak rengi olduğu için siliktir varlığını belirsizleştirir.
- Her erkeğin gardrobunda bir gri, bir de lacivert takım bulunmalıdır. İkisi de her yerde ve her mevsim giyilebilir.
- Yeni bir takım almayı düşünenlere ‘blazer’ ceket öneriliyor. Bu tarz ceketlerle her yere gidilebilir. Üstelik altına her türlü pantolonu hiç çekinmeden giyip,

çok şık görünebilirsiniz.

- Düğmeli yakalı gömleklerle kravat takmayın.
- Genellikle kariyerinize uygun ve yakışanı giymeye özen gösterin.
- Düz renkleri daha çok tercih edin.
- Gündüzleri daha canlı renkler, ayakkabılarda ise bordo ve siyah renkler tercih edin.
- Ayakkabılarınızın bağcıklarını içten bağlamayı denediniz mi? Evet, gerçek centilmenlerin tarzı böyle! Siz neden denemiyorsunuz?





## Bel Ağrılarıyla Baş Etmek Mümkün

# Kim Korkar Bel Fıtığından!

**T**üm insanların %60-85'i hayatlarının herhangi bir döneminde bel ağrısı geçiriyor. Günümüzde, çeşitli nedenlere bağlı olarak bel ağrısı çeken ya da bel fıtığı hastalığına yakalanan birçok insan, haftalar hatta aylarca yatağa bağlı kalıyor, iş hayatları altüst oluyor, aile ve sosyal yaşantıları da bu olaydan ciddi şekilde etkilenebiliyor.

Tüm bel ağrılarının %2-5'i gerçek bel fıtığına bağlı olarak görülüyor. Bel ağrısında bazı risk faktörleri büyük bir önem taşıyor:

- Sigara içmek, işinden memnun olmamak, vibrasyon yapan alet veya araç kullanmak (Örneğin: Otobüs şoförü veya helikopter pilotu olmak)
- Dizlerini kıvrımadan elde tutularak 10 kg yükün günde 25 defa kaldırılması, yana doğru dönerek eğilme hareketinin ellerde 5 kg yükü günde

**Bel fıtığı, gelişmiş tıbbın desteğiyle kolaylıkla tedavi edilen bir bel hastalığı olsa da, en iyisinin bu hastalığa hiç yakalanmamak olduğunu unutmayın. Amerikan Hastanesi doktorlarından Prof. Dr. Ender Berker'den sizin için aldığımız önerilere kulak verin**

20 defa yapılması,

- Uygun olmayan duruşlar,
- Önceden akut bir bel ağrısı geçirilmiş olmak.

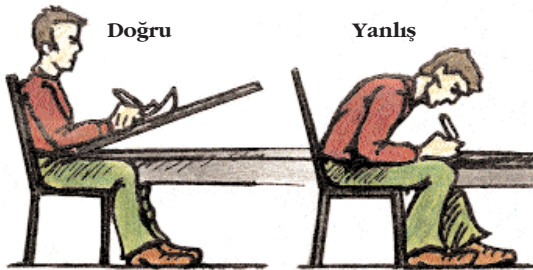
Çok ağırlı olarak seyreden bu hastalık konusunda insanlar çoğu zaman çok bilinçsizce davranıyor ve konunun uzmanı bir hekime başvurmuyorlar. Oysa ki günümüzde tıp dev adımlarla ilerliyor, teşhis ve tedavi metotları hızla gelişiyor.

Hastaların büyük bir bölümü konservatif tedavi adı verilen cerrahi dışı metotlarla iyileşebiliyor. Bir kısmına ise zamanında yapılan, uygun ve yeterli bir cerrahi müdahale ile ömür boyu sağlıklı bir yaşam sunuluyor.

adı verilen kırkırdaklar yer alıyor. Bel fıtığı, beldeki omur kemikleri arasında bulunan ve adeta bir amortisör gibi görev yapan bu diskin fıtıklaşması sonucu ortaya çıkan bir rahatsızlık. Fıtıklaşan yani içerden dışarıya doğru taşan disk omurilik kanalı içinden veya kendisinin arka-yan tarafından geçmekte olan sinirleri sıkıştırıyor ve hastalık böylelikle kendisini belli ediyor.

### Önce Düzgün Bir Duruş Pozisyonuna Sahip Olmalısınız!

- Bel ağrısından korunmak için, kişilerin otururken, cisimleri kaldırırken, uyurken ve yatağa girip çıkarken uygun bir duruş pozisyonuna sahip olması büyük bir önem taşıyor.
- Hatalı duruş, kaslar gibi vücudunuza destekleyen yapılarda zorlanmaya yol açarak bel ağrısına neden olur.



### Bel Fıtığı Nedir?

Peki, bel fıtığı nedir? Belimizde 5 adet omur kemiği bulunuyor. Bu kemikler arasında da disk

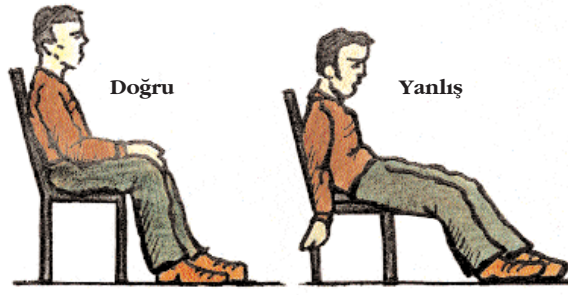
Düzgün duruşunuzu ayna karşısında kontrol edin. Ayakta iken her iki ayağınızın üstüne eşit ağırlık verin. Başınızın üstünden bir iple yukarıya doğru çekildiğinizi hayal edin. Karnınızı, kalçanızı ve çenenizi içeriye alın. Omuzlarınızı aşağıda ve arkada tutun. Her iki omuz ve kalçanızın aynı hizada olmasına dikkat edin.

### Otururken...

- Sert bir sandalyeye oturun.
- Uygun bir iskemlede (kalça ve diz eklemleriniz aynı açılar oluşturacak şekilde) dik oturun tabanlarınız tümüyle zemine temas etsin, bacaklarınız kısa kalıyorsa ayaklarınızı bir taburenin üzerine koyun. Basen iyice arkaya alınmalı, gövdenin üst bölümü dik tutulmalıdır. Sandalyenin arkası, omuzlarınızın üzerine kadar çıkmalıdır.
- Kalçanızı mümkün olduğu kadar sandalyenin arkasında tutmaya çalışın.
- Gevşeme için, sandalyenin arkası hafifçe geriye eğik olmalı ve başın üzerine kadar uzanmalı.
- Masaya yakın oturun ve iskemlenin sizin için çok yüksek olmamasına dikkat edin. Öne doğru eğilmemeniz için çalışma yüzeyinin 15° eğimli olması tercih edilmelidir.

Masada uzun süre çalışmanız gerekiyorsa düzenli aralıklarla ayağa kalkarak omurganızı hareket ettirmeniz gerekir.

- Otomobil kullanırken, direksiyonda kollarınızı hafifçe bükerek gevşek bir şekilde oturun. Omurganızı tümüyle dik bir şekilde koltuğun arkılığına dayayın. Pedalları, bacakla-



rınızı gevşek bir şekilde uzatarak kullanın.

### Uyurken...

- Rahat uyuma pozisyonunun temeli, omurga üzerindeki gerginlik ve zorlanmaları en aza indirmektir. İstirahat ve gevşeme pozisyonunda dönme veya omurga üzerindeki diğer zorlanmalar olmamalıdır. Ağrılı olduğunuz dönemlerde dizlerinizin hafif kıvrılmış olarak yan yatın.
- Şilte kontrol edilmelidir, yatakta çöküntüler olmamalıdır.
- Sert yataklar birçok kişi için uygundur, yatağın altına tahta veya sunta koymak yararlıdır. Ancak kişiye uygun olan bulunmalıdır.
- Yattığınız yer düz olmalı fazla yumuşak olmamalıdır. Rahat ve gevşek bir pozisyonda yatmanız gerekir. Mümkün olduğunuz kadar küçük yastıkta uyuyun. Bel bölgesini rahatlatmak için dizlerinizin altına bir yastık koyabilirsiniz (diz ve kalça eklemi rahatsızlıklarında koymayınız). Karın üstü yatılması tavsiye edilmez.

### Cisimleri Kaldırırken...

- Kaldırmadan önce düşünün ve planlayın.
- Kaldıracağınız cismin ağırlığını tahmin edin.
- Asla çok ağır bir cismi kaldırmayın.
- Cismin üzerine eğilirken, belinizin eğriliğini koruyun ve dizlerinizi bükerek eğilin.

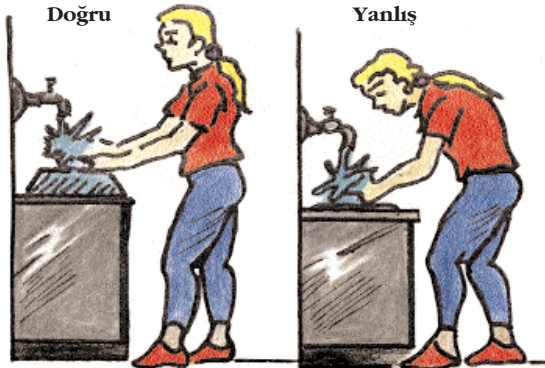
- Tek tarafınızla taşımayıp ağırlığı eşit olarak iki tarafınıza bölün.
- Yükü mümkün olduğunca kendinize yakın tutun.
- Sirtınızı kavisli tutun ilk olarak başınızı

kaldırın.

- Dönmeniz gerekiyorsa, vücudunuzla değil, ayaklarınızla dönün.
- Asla cisimleri çekmeyin veya belinizi döndürmeyin.
- Belinizin esnekliğini koruyarak yükü yere koyun.

### Çalışırken...

- Eğer ayakta çalışıyorsanız, ideal olan çalışırken; dik durulması, gevşek omuz askısı ve çalışma yüzeyinin dirsek hizasında olmasıdır. Bunun için gerekirse bastığınız zemin veya çalışma yüzeyi yükseltilmelidir. Sırt şikayetleri olan hastalarda sırt disiplininin yanı sıra uygun jimnastik hareketleri ve diğer spor faaliyetler (sırtüstü yüzmek, kayakla uzun mesafe yürüyüş vs.) gerekli olup bunların yardımıyla hem karın ve sırt kasları güçlendirilir.
- Bahçede çalışırken ya da yerleri silerken, ellerinize ve dizlerinize dayanmanız topuklarınızın üzerine oturmaktan çok daha iyi ve rahattır.
- Çamaşır asarken, sırtınıza dikkat edin, çamaşır sepetini bir iskemlenin üzerine koyun.
- Bulaşık yıkarken, bulaşık leğeni erişmek için eğilmeniz gerekiyorsa leğenin altına başka bir cisim koyarak leğeninizi yükseltin.
- Eğilmenizi en aza indirmek için uzun saplı elektrikli süpürge kullanın. Aynı pozisyonda geniş bir alanı temizlemeye çalışmayın.
- Hiçbir zaman bacaklarınız dik, belinizden eğilerek kaldırmayın. Daima cisimleri kendinize yakın tutarak indirin. Herhangi bir şey taşıırken yükünüzü indirecekseniz değişikliğe ayaklarınızı hareket ettirmekle başlayın. Hareketinizi engelleyecek giysiler giymeyin.
- Yukarıya uzanmaya çalışmayın. Omuzlarınızın hizasında daha yukarıya uzanmanız gerekiyorsa ayaklarınızın altına bir cisim koyun.
- Uzun süre ayakta durmak veya oturmak omurgaya aşırı yüklenilmesine neden olabilir, unutmayın!





# “Toplantılar Gerekli mi?”



**T**oplantı pahalı bir iletişim ve yönetim aracıdır, özellikle toplantıda geçen süre uzadıkça ve katılımcı sayısı arttıkça. Takım ve proje temelli organizasyonların çoğaldığı günümüzde toplantıların önemi ve kullanımı da arttı. Yapılan araştırmalar iş hayatında günlük mesainin %20 ile %40'ının toplantılarda geçtiğini gösteriyor. Toplantının ne zaman, kimlerle ve nerede yapılacağı gibi konulardan önce yanıtlanması gereken önemli bir soru da şudur:

“Toplantının yapılması gerçekten gerekli mi?” Daha az zaman alacak başka bir yolla istenen sonuç elde edilebilecekse, toplantı tercih edilmemelidir. Toplantılar yerine kullanılabilecek birçok alternatif iletişim aracı mevcuttur: Telefon görüşmeleri, yüz yüze görüşme, e-posta gibi.

## Konu Karmaşık İse

Toplantıların gerçekten gerekli olduğu durumlar nelerdir? Hiç kimse gerekli kararı vermek için yeterli bilgiye ve yetkiye sahip değil ise, uygulamaya geçme aşamasında kararın grup tarafından alınması gerekiyorsa, konu karmaşık ise ve grup halinde tartışılması sinerjik bir etki yaratacak ise toplantı yapılabilir.

Toplantının gerekli olduğuna karar verdikten sonra, toplantının başarısı için iki kritik konuya dikkat edilmelidir: Toplantının içeriği ve süreci. İçerik toplantının amacını ve gündemini, kısacası toplantının planlanmasını; süreç ise grup dinamiklerini ve karar alma yöntemlerini, yani toplantının yönetilmesini kapsar.

**Stephen R. Covey**'nin Etikili İnsanların 7 Alışkanlığı kitabındaki alışkanlıklardan ikincisi “Sonunu düşün-

**Katıldığınız toplantıları şöyle bir düşünün... Gündem maddelerine bağlı kalınıyor mu, yoksa daldan dala mı atlanıyor?**

nerek işe başla!”dır. Bu yaklaşım toplantılar için de geçerlidir. Toplantının verimli geçmesi için öncelikle amacının net bir şekilde ortaya konması ve tüm katılımcılara önceden duyurulması ön şarttır. Katılımcıların her birinin mutlaka toplantının sonunda ulaşılmak istenen sonucun ne olduğunu ve buna ulaşmak için kendilerinden ne beklediğini bilmeleri ve toplantı öncesinde ihtiyaç duyulan hazırlığı yapmaları gerekir.

## Gündem Maddelerini Herkes Görmeli

Katıldığınız toplantıları şöyle bir düşünün... Kaçı zamanında başlıyor? Bitiş saati önceden duyuruluyor mu? Gündem maddelerine bağlı kalınıyor mu, yoksa daldan dala mı atlanıyor? Zamanın etkin kullanılması için her gündem maddesi için belli bir süre ayrılması ve toplantının başlangıç ve bitiş saatlerine uyulması şarttır. Toplantı amacının ve gündeminin toplantı boyunca herkesin görebileceği bir yerde asılı olması ise odaklanmayı sağlar ve konudan sapılmasına engel olur.

Planlamada dikkat edilecek bir diğer husus toplantıya katılacak kişilerin belirlenmesidir. 2/3 kuralına göre her katılımcının gündem maddelerinin en az üçte ikisi hakkında karar verici durumda olması gerekir. Bu kurala uya-

rak maddelerden çok azı ile ilgili olan kişiler için daha kısa sürecek ayrı bir toplantı düzenleyerek kişilerin zaman yönetimine katkıda bulunabilir ve toplantı maliyetini düşürebilirsiniz.

İyi bir plan yolun yarısıdır. Bundan sonrası toplantı anının ve sonrasında iyi yönetilmesidir. Toplantıda kişilerin birbirini dinlediği, açık iletişim ve güvene dayalı bir katılımcı ortam yaratmaya özen gösterilmelidir. Her katılımcının gündem dahilinde kısa bir süre içinde kendi fikirlerini aktarmasına olanak tanınmalı ve her görüşe değer verildiği vurgulanmalıdır. Konuşmaların bazı kişilerin tekeline geçmesi ve kimilerinin sessiz kalmasına engel olunmalıdır. Karar alarak ilerlemeli, tüm katılımcıların ortak görüşte uzlaşması sağlanmalı ve her karara ilişkin sorumlu kişinin kim olduğu toplantı esnasında tesbit edilmelidir. Özellikle takım ve proje toplantılarında, toplantı sonunda bir değerlendirme yapılmalı ve alınan geribildirim bir sonraki toplantının geliştirilmesi için kullanılmalıdır. Sorumluluk alan kişilerin bir sonraki toplantıda eylem planları ile ilgili kısa bir sunum yapmaları karara bağlanmalıdır. Unutulmamalıdır ki toplantı sona erse de süreç devam eder. En geç 24 saat içinde toplantı tutanağının ilgili kişilere gönderilmesi sonuçların takibini kolaylaştıracaktır. Ne dersiniz, zamanımızın önemli bir bölümünü ayırdığımız toplantılar için bu özeni göstermeye değer mi?

Önermesi bizden, denemesi sizden...

**Demet Uyar Ezerler**  
Eğitmen-Danışman  
İ.d.e.a.

