

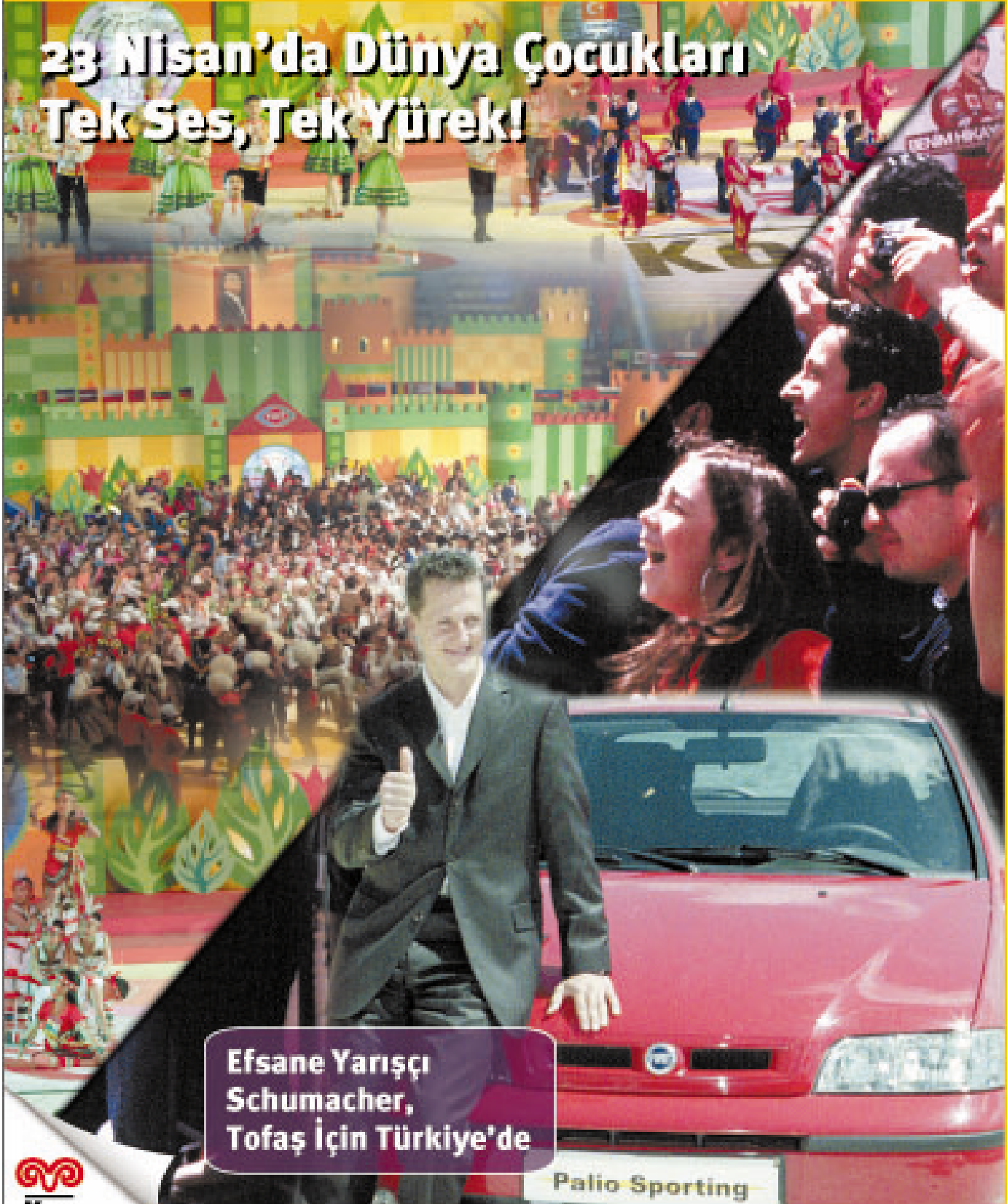
BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Mayıs 2003

sayı 390

23 Nisan'da Dünya Çocukları Tek Ses, Tek Yürek!



Efsane Yarışçı
Schumacher,
Tofaş İçin Türkiye'de

Palio Sporting



Küresel Vizyon.....4

- Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç: "Yeni Ekonomi Ortamında Liderliğimiz Sürecek!"

e-dönüşüm.....6

- DemirDöküm ve Otokar'ın e-dönüşüm Projeleri

Sektörel Vizyon.....8

- Arçelik, Beyaz Eşya Devi Blomberg'i Satın Aldı

İletişim.....23

- Antalya'da Arkeoloji Belgeselleri Festivali

Hayata Dair.....26

- VKV Başkanı Semahat Arsel, VKV'nin Çalışmalarını Değerlendirdi

Kültürel Vizyon.....32

- VKV Sadberk Hanım Müzesi'nde "Bir Tatlı Huzur"...



Toplum ve Yaşam.....36

- EGV Başkanı Cengiz Solakoğlu: "Eğitim Gönüllüleri Vakfı, Ülkenin Vakfıdır"

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

Mayıs 2002 Sayı: 290

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına

F. Bülend Özyıldırı

Genel Yayın Yönetmeni: Can Çağdaş

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Ülkü S. Osmanoğlu

Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe

Yayın Kurulu: Ali Saydam, Can Kaya İsen,

Ebru Uluceviz, Fikret Şahin, Şeniz Akan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

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

Baskı ve Renk Ayrımı:

Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Heyecanlara Ayna Tutabilmek...

Nisan ayı heyecanlı ve yüksek tempolu bir aydı. Bir o kadar da keyifli! Topluluğumuzun son aylarda müthiş bir dinamizm kazandığının farkında mısınız? Dolayısıyla bu ay **Bizden Haberler** yine dopdolu. Nisan'da neler olduğuna gelin hep birlikte kısaca göz atalım:

23 Nisan'da başkentimize akın eden dünya çocukları, tek ses, tek yürekli.

Blomberg'in yeni sahibi olan **Arçelik** ile şimdi daha hızlı koşuyoruz.

Dünya otomobillerini yaratan **Tofaş** ile, "**Yeni Türkiye**" için söz verdik ve üstüne üstlük bir efsane sporcu-yu, **Schumacher**'i de ülkemizde ağırladık.

Sadece bu haberlerin bile her biri, kendi başına bir başlık. Açıkça itiraf ve ifade etmeliyim ki, bu yazımda özellikle başlık seçiminde zorlandım.

Bir başarının veya bir etkinliğin heyecanı ne kadar yoğunsa insan, ister istemez o coşkuyu sizlerle paylaşmak, yenilikçi düşüncelerin ürünü olan, özellikle de **Koç Topluluğu**'nu dünya pazarlarına taşıyan her türlü girişimin bilgisini ayrıntılarıyla sayfalarımıza yaymak ve böylesi haberlerin hepsine çok daha fazla yer ayırmak istiyor.

Müşteri Memnuniyeti'nden Kalite'ye...

Bu sayımızdaki bir başka başarı öyküsü **Ford Otosan**'a ait. Ford Otosan yetkililerinin satış sonrası servis hizmetlerini olanca açıklığı ile anlattıkları "Müşteri Memnuniyeti" başlıklı yazı dizimize belki biraz daha uzun yer verebilmeliydik ama derginin boyutlarıyla sınırlıyız. Yetkili kişilerin açıkladığı bu hizmeti alan müşterilerin Ford Otosan hakkındaki düşüncelerini sizlerle pay-

laşabilmemiz lâzım. Mutlaka, önümüzdeki sayıya.

Gelecek ay sizlerle paylaşmak istediğimiz çok önemli bir başka konu daha var:

Hasan Subaşı'nın **Kal-Der**'in Başkanı olduğu haberini de sayfalarımızda duyurduk. Ama bu kadarı yeter mi? Elbette yetmez. Öyleyse yıllarca Topluluğumuza hizmet vererek "kalite"nin pratiğini de, teorisini de tam yerinde öğrenen ve öğreten; üstelik bu konuyu hepimizden çok daha iyi bilen Hasan Subaşı'ya gelecek sayıda sayfalarımızı mutlaka açmalıyız. Ondan öğrenecek o kadar çok şey var ki!

Koç Topluluğu olarak eğitim ve kültür konularında bugüne kadar gösterdiğimiz hassasiyet memnunlukla söylemeliyim ki, artarak devam etmektedir. İşte Nisan'dan iki güzel örnek:

Topluluk olarak 1997 yılından bu yana sponsorluğunu üstlendiğimiz **TRT**'nin **23 Nisan Çocuk Şenlikleri**'ni mesleğe yeni başlamış bir fotomuhabir heyecanı ile görüntülerken, dergimizin pek çok sayfasında bu haberin yayımlandığını hayal etme özgürlüğümü de sonuna kadar kullandığımı belirtmeliyim. İkinci güzel örnek, hepimize salık verdiğimiz duygusal bir sergi.

VKV Sadberk Hanım Müzesi'nde düzenlenen "**Bir Tatlı Huzur**" sergisi, hepimizi Türk musikisinin 80 yıllık geçmişine doğru keyifli bir yolculuğa çıkıyor.

Hiç kimsenin unutacağını zannetmiyorum ama bu ayın ikinci Pazar günü, **Anneler Günü**. Onların gönüllerini alarak mutluluklarını paylaşmaktan daha keyifli ne var acaba?

Dergimizin tadına varmanız umuduyula, keyifli okumalar...

Can Çağdaş

Koç Holding A.Ş.

Kurumsal İletişim Koordinatörü

Koç Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç:

Yeni Ekonomi Ortamında

Koç Holding A.Ş. 38. Ortaklar Genel Kurul Toplantısı'nda bir konuşma yapan Rahmi M. Koç, ekonomik krizde, Koç Topluluğu'nun profesyonel yönetimi ile Türkiye'nin en güvenilir ve istikrarlı özel sektör kuruluşu olduğunu bir kez daha gösterdiğini ifade etti

Koç Holding A.Ş. 38. Olağan Genel Kurul Toplantısı, 2 Nisan 2002 Salı günü Koç Holding **Nakkastepe Tesisleri**'nde gerçekleştirildi.

Toplantıya, Koç Holding'in ortakları, üst düzey yöneticileri ve Topluluk yöneticileri katıldı.

Koç Holding ortaklarının öneri ve görüşlerinin de değerlendirildiği toplantının ardından yeni dönem Yönetim Kurulu için Genel Kurul oylaması yapıldı. Oylamada **Prof.**

Yavuz Alangoya ve **Bülend F. Özyadınlı** Yönetim Kurulu Üyesi'ne, **Nevzat Tüfekçioğlu** ise Yönetim Kurulu Denetçiliği'ne seçildi.

Genel Kurulu takiben yapılan

Yönetim Kurulu toplantısı sonucunda **Mustafa V.**

Koç'un Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği'ne seçildiği açıklaması yapıldı.

Yurtdışı Satışlarımız % 48 Arttı!

Koç Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, ortaklara hitaben yaptığı konuşmasında Koç Topluluğu'nun 2001 yılı çalışmaları ile ilgili şunları söyledi:

"Topluluk satışlarımız sabit fiyat-

larla önceki yıla göre % 23 azaldı. Topluluğun 2001 yılı kombine satışları 10,1 katrilyon TL (8,2 milyar ABD Doları / 9,2 milyar Euro) oldu. Yurtdışı satışlarımız ise % 48 artarak 2,1 milyar ABD Doları'na (2,3 milyar Euro) ulaştı.

Ekonomideki belirsizliğin ve ani dalgalanmaların yüksek olduğu bu kriz döneminde Koç Topluluğu olarak ihtiyatlı risk yönetimi ile likiditemizi korumaya gayret gösterdik. Güçlü mali yapısı ile temellerini sağlamlaştırmış olan Koç Topluluğu, kriz dönemini de en az hasarla atlarmaya çalıştı.

Aldığımız önemli tedbirlerle verimlilik artışını sağladık. Bu yolla maliyetlerimizi düşürmeyi ve daralan piyasada daha rekabetçi olmayı başardık. İşlerimizdeki önemli daralmaya rağmen istihdamı korumaya azami gayret sarf ettik.

Bu suretle kriz sonrasında ihtiyacımız olacak yetişmiş insan gücünü de muhafaza ettik."

Geniş İş Portföyümüzü Yeniden Yapılandırdık!

Koç Topluluğu'nun iş portföyünü yeniden organize ettiğini belirten Rahmi M. Koç, şunları söyledi:

"Geniş iş portföyümüzü yeni koşullara göre yeniden yapılandırmamız zorunludur. Portföyümüzü **"Tüketiciye En Yakın Topluluk"** teması etrafında şekillendiriyoruz. Bunu yaparken güçlü olduğumuz, ortak becerilerimizi daha da geliştirecek işle-

Liderliğimiz Sürecek!

re odaklanarak, belirli sektörlerde ağırlık verilmesini hedeflemekteyiz. Ayrıca teknoloji ve marka gücümüzü geliştirmeyi, yurt dışı faaliyetlerimizi daha da artırarak ihracat ve yurt dışı satışların ciro içindeki payını yükseltmeyi planlıyoruz.”

Yeni Ekonomi Ortamında Liderliğimiz Sürecek!

Koç Topluluğu’nun faaliyet gösterdiği alanlarda pazar payı itibariyle birinci ya da yakın bir ikinciliği hedeflediğini söyleyen Rahmi M. Koç, Topluluğun yaşadığı elektronik dönüşüm hakkında da şu bilgileri verdi: “Bilişim teknolojilerinin sunduğu imkânları doğru kullanarak, yeni ekonomik düzende Topluluğumuzun lider konumunu devam ettirmesini sağlamaya çalışacağız. Tüm iş süreçlerimizi ve uygulamalarımızı internet platformuna taşımak amacıyla başlattığımız elektronik dönüşüm projesi,

verimliliğimize önemli katkıda bulunacaktır. Hem yöneticilerimiz hem de çalışanlarımız tarafından yeniden yapılandırılması istenen İnsan Kaynakları’na yönelik çalışmalar 2002 yılında uygulamaya konulmuştur.

Koç Topluluğu yeniden yapılanma planları çerçevesinde hızlı ve güçlü bir şekilde büyümesini sürdürecektir. Üretim, satış ve pazarlamadaki temel yetkinliklerimiz, tanınmış markalarımız ve kurumsal itibarımız ile gelecek yıllarda yüksek büyüme hedefini yakalayacak ve ortaklarını en üst düzeyde tatmin etmeye devam edecektir.”

Türkiye’nin En Güvenilir ve İstikrarlı Özel Sektör Kuruluşuyuz!

Reel sektörde yaşanan ciddi kayıplara da dikkat çeken Rahmi M. Koç, “Reel sektörde gerek üretim gerekse kapasite kullanımında sanayi kesimi



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç: “Portföyümüzü ‘Tüketiciye En Yakın Topluluk’ teması etrafında şekillendiriyoruz.”

“Bilişim teknolojilerinin sunduğu imkânları doğru kullanarak, yeni ekonomik düzende Topluluğumuzun lider konumunu devam ettirmesini sağlamaya çalışacağız”



Genel Kurul Toplantısı’nda Koç Holding ortakları önerilerini dile getirdi.

büyük kayıplar verdi. IMF ile sağlanan anlaşma, geniş mali yardım, Kıbrıs sorununun çözümü yönünde atılan adımlar ve AB ilişkilerine olumlu seyir getirecek gelecek yıl, Türkiye’yi yeniden büyüme trendine sokacaktır.

Yapısal reformların sonuçlandırılması için acı ilacı içmeye devam edeceğiz. Önlemler taviz vermeden uygulanır ve politik bir kriz olmazsa 2002’nin ikinci yarısından itibaren ekonomide canlanma beklemekteyiz.”

Rahmi M. Koç, ekonomik krizi başarıyla bertaraf ettiklerine dikkat çekerek “Üç çeyrek asırlık bilgi birikimimiz ve etik değerlerimizin verdiği güç ile böylesine zor bir yılı da Türkiye’nin lider ve en itibarlı kurumlarından biri olma hedefimizi sürdürecek tamamladık. Bu zor dönemde profesyonel yönetimimiz ile Türkiye’nin en güvenilir ve istikrarlı özel sektör kuruluşu olduğumuzu bir kez daha gösterdik” dedi.

Ticari ve askeri araç sektörünün öncü isimlerinden Otokar, e-dönüşüm 2003 kapsamında, iş süreçlerini elektronik ortama aktarmaya başladı. Otokar Bilgi İşlem Yöneticisi Can Sevinç, e-dönüşüm projeleri hakkında ayrıntılı bilgi verdi



Otokar Bilgi İşlem Yöneticisi Can Sevinç (sağda), e-dönüşüm proje ekibi ile birlikte...

Projelerimiz ile Verimliliğimiz Arttı!”

• e-dönüşüm projelerinizde temel olarak ne amaçladınız?

e-dönüşüm 2003 kapsamında, 2000 yılında start verdiğimiz 'e-projeler'imizle, şirketimiz, servislerimiz ve tedarikçilerimiz arasındaki iletişimi artırmak, bilgi akış ve paylaşımını mükemmel bir seviyeye çıkarmak, iş süreçlerinde zaman kaybına yol açan tüm işlemleri ortadan kaldıracak etkin sistemleri yeni bilgi teknolojileri yardımıyla gerçekleştirmeyi hedefledik. Şu ana kadar üç temel projemizi hayata geçirmiş bulunuyoruz. Bu projelerimiz: **e-garanti**, **e-yedek parça satış** ve **e-yayın**... Bu projeler ile iş süreçlerimizde verimlilik ve hız artışı sağladık.

• Projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Otokar Bilgi İşlem Bölümü tarafından Aralık 2001'de uygulamaya geçirilen **e-garanti** projesi ile servislerimizin garanti kapsamında yaptığı işlemler İnternet üzerinden şirketimize iletiliyor ve gelen bilgiler yine elektronik ortamda kontrolden geçiyor. Onaylanan garanti talepleri için servislerimizin keseceği fatura bilgileri belirli periyotlarla servislerimize İnternet üzerinden iletiliyor. e-garanti projesi öncesinde, garanti talepleri faks ile geliyordu. Bu doğrultuda da bilgilerin kontrolü, sisteme

girişi ve raporlanması yaklaşık iki aylık bir zaman gerektiriyordu. Yeni sistemle, dikkat çekici bir şekilde hız kazandık ve arızaların anında izlenmesi, düzeltici faaliyetlerin planlanması için önemli bir avantaj sağladık.

Servislerimizin yeni sistemimiz üzerinden yaptıkları garanti taleplerinde garanti süre aşımı, periyodik bakımlar ve daha önce aynı arızanın araçta oluşup oluşmadığı gibi bilgiler otomatik olarak kontrol ediliyor. Garanti şartlarına uymayan talepler için sistemimiz servislerimizi uyandırıyor.

Servislerimizden gelen garanti iadelerinin değerlendirilmesi ve tedarikçi firmalarımıza geri dönüş işlemleri de yine bu sistem üzerinden gerçekleştiriliyor. Sistem üzerinde oluşturduğumuz elektronik mesaj ve duyuru panoları da şirketimizle servisler arası iletişimi güçlendirdi.

e-yedek Parça Satış ile İş Gücünde Tasarruf!

e-yedek parça satış projesi ile, servislerimiz İnternet üzerinden stok ve fiyat bilgilerini izleyebiliyor, sipariş verebiliyor, sipariş bakiyelerini, sevk ve fatura bilgilerini takip edebiliyor. Sistemimiz sipariş teslim sürecini büyük ölçüde kısalttı. Servislerimizin mevcut stoklarımızı öğrenmek için yaptıkları

telefon görüşmeleri ve faksyla gelen siparişlerin şirketimizde sisteme girişi işlemleri ise tamamen ortadan kalktı. Böylece, hem yetkili servislerimiz hem de kuruluşumuz cephesinde büyük ölçüde iş gücü tasarrufu sağladık ve giderlerimizde büyük bir oranda düşüş gerçekleşti.

e-yayın ile Mühendislik Bilgilerinin Etkin Paylaşımı

e-yayın projemizi ise mühendislik değişikliği notları kapsamında; yeni tanımlama, parçalarda ve montajda yapılan değişiklik ve tadilatlarla ilgili son gelişmeleri üretimle ilgili çalışanlarımıza e-mail ile iletebilmek amacıyla geliştirdik. Mühendislik bilgilerindeki değişikliklerin izlenmesine yönelik olan bu sistem aracılığıyla tüm mühendislik değişiklik notları arşivleniyor ve İnternet üzerinden sorgulanabiliyor. Böylece kağıt ile dağıtımda yaşanan gecikme sorunu ve geçmiş yayınların klasörlerden aranması ile meydana gelen zaman kayıpları ortadan kalktı.

Önümüzdeki dönemde yayınların yanısıra, ilgili teknik resim dağıtımını da aynı sistem içinde gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Şirketimizde halen tasarım çalışması devam eden e-katalog projesini de Ekim ayına kadar tamamlamayı hedefliyoruz.

DemirDöküm, e-dönüşüm 2003'e hızlı bir geçiş yaptı!

“e-dönüşüm 2003 yerine, e-dönüşüm 2002!”

• e-dönüşüm'ün şirketinizdeki yansımaları nasıl oldu?

DemirDöküm olarak şirketimizde 1999 yılında yeniden yapılanma çalışmalarını başlattık. Şirketimizdeki tüm süreçleri yeniden analiz ederek süreçleri tanımladık ve iş yapma biçimlerimizi değiştirdik. Bu çerçevede bilgisayar teknolojileri ile intranet ortamında yeni yönetim sistemleri geliştirdik. Amacımız bilgiyi kullanıcıların ve yönetimin kullanımına hızlı bir biçimde sunmaktır. Böylece, şirket içi ve şirket dışı tüm iş ortaklarımıza sistemlerimizi açtık. Dolayısıyla da bilginin işlenmesinde yalnız şirket içi kadrolar değil, iş ilişkimiz olan tüm ortaklarımız da görev almış oldu. Bu da şirketimize büyük bir personel tasarrufu sağlamış oldu.

• Intranet/İnternet ortamında gerçekleştirdiğiniz projeler hakkında bilgi alabilir miyiz?

1999 yılından bu yana ortaklarımızla çok sayıda projeler geliştirdik:

Yetkili Satıcılar Satış Yönetim Sistemi: Bu sistem ile internet ortamından bayi cari hesaplarını bayilere açtık. Böylece bayilerimiz internet üzerinden sipariş verebiliyor ve sevklerini takip edebiliyor.

Yetkili Servisler Yönetim Sistemi ile yetkili servislerimiz, internet üzerinden yedek parça siparişleri verebiliyor, garanti içi ve garanti dışı servis fatura bilgilerini online olarak oluşturabiliyor, arıza istatistikleri ve hizmet verdikleri tüketicilerin özlük bilgilerini bilgi bankasına kaydedebiliyor.

Koçbank'ta Senet/Çek Portföyünün Oluşturulması: Bu sistem için Koçbank, Bilgi Grubu ile ortak bir yazılım geliştirerek bayilerimizin sipariş karşılı-

ğı şirketimize vermesi gereken ileri tarihli çek ve senetleri Koçbank şubelerine teslim etmelerini sağladık. Koçbank'ta şirketimiz adına oluşan çek ve senet portföyü bilgilerinin üç gün içinde **KoçNet** üzerinden satış yönetim sistemimize aktarılması sağlandı.

Tedarikçilere Koçbank ve Koçfaktör Aracılığı ile Ödeme Sistemi: Bu sistemle tedarikçilerimizin çek ve senet ciro işlemlerini kaldırdık. Tedarikçilerimize ödemeleri vadelerine uygun olarak aylık periyotlarda Koçbank'a ödeme emirleri çıkarak yerine getirdik. Böylece tedarikçilerimiz de mevduat hesabı açtırarak Koçbank'ın müşterisi oldular.

Nakit ve Risk Yönetim

Sistemi: Bu sistem ile nakit akışının açık verdiği dönemleri önceden sapta-
yarak nakit giriş ve çıkış dengesi, harcamaların ertelenmesi veya tahsilatın çeşitli satış politikaları ile öne çekilmesini sağlayarak kısa vadeli kredi kullanma ihtiyacını ortadan kaldırdık. Ayrıca, sistem üzerinde ihracat, ithalat ve uzun vadeli borç politikalarında döviz cinsi, kur riski ve parite değişimlerini analiz ederek, riskleri belirsiz olmaktan çıkartıp kontrol altına aldık.

• Geleceğe yönelik farklı projeleriniz neler?

DemirDöküm olarak sloganımız 'e-dönüşüm 2003 yerine e-dönüşüm 2002!' 21 Aralık 2001 itibarıyla tüm proje öne-



DemirDöküm Genel Müdürü Melih Batılı (ortada), Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Orban Erçek (solda) ve KoçSistem Bilgi İşlem Müdürü Haluk Bertan.

“e-dönüşüm 2003 yerine e-dönüşüm 2002!”yi kendilerine slogan olarak belirleyen DemirDöküm'ün Genel Müdürü Melih Batılı, projeleri hakkında bilgi verdi

rilerini web ortamında toplayarak önceliklendirdik ve çalışmalarını başlattık. Bu projeler arasında, satışlarımız karşılığı peşin tahsilata dönük Koçbank A.Ş. ile müştereken geliştirdiğimiz **e-finance projesi**, aylık rakip analizleri, pazar bilgileri gibi şirket içinde paylaşılacak bilgilerin tutulacağı bir portalı içeren **e-pazarlama**, alınan müşteri siparişlerinin anında kâr-zararını gösterecek **e-maliyet**, mevcut insan kaynakları yönetim sistemimizin yeni geliştirilen Koç Holding insan kaynakları projesine entegrasyonu sağlayacak olan **e-insan kaynakları** yer alıyor. Projelerimiz hakkında ayrıntılı bilgi almak için www.e-donusum.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

66 Yıllık Alman Beyaz Eşya Firması Blomberg Artık Arçelik'in!

Arçelik Almanya'da, Blomberg Şirketini Satın Aldı

Fransa Nanterre Mahkemesi'nde sonuçlanan ihale sonucu Arçelik, Beyaz Eşya Guru-bu **Brandt**'in Almanya'daki şirketi olan **Blomberg**'in yeni sahibi oldu. Gerçekleştirilen ihalede, İtalyan rakiplerini geride bırakan Arçelik, Blomberg'i bünyesine katarak yeni bir atılıma daha imza attı.

Arçelik, "Dünya Şirketi" Olma Yolunda...

Arçelik Genel Müdürü **Nedim Esgin**, Arçelik'in "**Dünya Şirketi**" olma vizyonunda önemli bir adım olarak nitelendiği bu atılım hakkında şu değerlendirmeyi yaptı:

"Hedefimiz, Türkiye'de olduğu gibi yurt dışında da büyümek! Tüm çalışanlarımız ve Arçelik camiası bu hedefe gönülden inanıyor ve destek veriyor. Başarıya, gelişmiş teknolojimiz, ürünlerimiz ve rekabetçi yapımızla ulaşacağımızdan eminiz."

Almanya, Belçika, İngiltere, Danimarka ve Hollanda'da dikkat çekici bir pazar payına sahip olan Blomberg'in satın alınması, Arçelik'in Avrupa'daki ciro ve pazar payını artırma hedefine önemli bir ölçüde hizmet edecek. 66 yıllık

köklü bir geçmişe sahip olan, çamaşır makinesi, kurutma makinesi ve elektrikli soğutma ürettiği gerçekleştiren Blomberg, Avrupa'da tanınmış markasıyla orta-üst ürün segmentinde ürünleriyle pazarda yerini alı-

Arçelik Genel
Müdürü Nedim
Esgin

Arçelik Genel Müdürü Nedim Esgin, Alman Blomberg firmasını satın almalarıyla gerçekleştirdikleri bu atılımı, Arçelik'in "dünya şirketi" olma vizyonunda önemli bir adım olarak nitelendirdi



Arçelik-Beko, Avrupa beyaz eşya pazarında 1.550.000 euro ciro ile 6. sırada yer aldı.

yor. 2001 yılı cirosu 130 milyon euro olan Blomberg'in üretim tesisleri Ahlen'de bulunuyor.

2001'de 251 Milyon Dolarlık İhracat!

Geçtiğimiz günlerde Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştiren Arçelik, 2001 yılında beyaz eşyada yüzde 35'e varan pazar daralmasını ihracatla aştı. 2001'de 251 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Arçelik, böylece yüzde 24 artış sağladı. Toplam satışları içinde ihracatın payı da yüzde 26'ya ulaştı.

İç pazardaki yoğun rekabete karşılık pazar liderliğini koruyan Arçelik'in

ihracatında buzdolabı birinci sırada yer aldı. Arçelik, ürettiği buzdolabının yüzde 64'ünü, çamaşır makinesinin de yüzde 52'sini ihraç etti. Arçelik-Beko, 2001 yılı verilerine göre, Avrupa beyaz eşya pazarında 1.550.000 euro ciro ile 6. sırada yer aldı. 2001 yılında Türkiye'den yapılan çamaşır ve bulaşık makinesi ihracatının yüzde 96'sı, buzdolabının yüzde 57'si, fırın ihracatının ise yüzde 39'u Arçelik tarafından gerçekleştirildi. 2001 yılında yüzde 40 artışla 1 katrilyon 200 trilyon liralık net satış cirosu yapan Arçelik'in brüt karı 377 trilyon lira, brüt kar marjı ise yüzde 31.2 seviyesinde oldu.

“Yeni Türkiye” Coşku Dolu!

“**S**on yıllarda yaşadığımız ve insanlarımızı karamsarlığa iten sıkıntılı döneme rağmen, biz **Tofaş** olarak ülkemizin Cumhuriyet’in kuruluşu ile birlikte yönelmiş olduğumuz hedefi gerçekleştirmeye başladığına inanıyoruz. Çağdaş uygarlık düzeyini yakalamış Türkiye’yi ise biz, **Yeni Türkiye** olarak adlandırıyoruz.

Bu ülkeyi seven herkesi de Yeni Türkiye’yi gerçekleştirme doğrultusunda çaba göstermeye davet ediyoruz. Çünkü, ancak bu sayede tarihe, ülkemize ve çocuklarımıza karşı görevimizi yerine getirmiş olacağız.” Tofaş, işte böyle söz veriyor “Yeni Türkiye”ye... Dönüşüm projesi kapsamında bir dizi etkinlik düzenlemeye, yeniliklerin öncüsü olmaya devam eden Tofaş, 11 Nisan 2002 gecesi, **Mydonose Showland**’de “Yeni Türkiye” mottosuyla perdelerini açtı.

Başarı Öyküleri

Yeni yapılanmanın bir göstergesi ve Türkiye’ye moral desteği amacıyla hazırlanan gösteride, uluslararası arenada isim yapmış kişilerin hikâyeleri ve bu hikâyeleri anlatan dansçılar ve Türkiye’nin gözde pop şarkıcıları yer aldı. Tıp alanında Dr. **Mehmet Öz**, modada **Hüseyin Çağlayan**, iş dünyasında **Jan Nahum**, fotoğraf sanatında **Ara Güler**, sporda **Hidayet Türkoğlu**, **Mehmet Okur**, **Yasemin Dalkılıç**, **Emre Belözoğlu**, **Tugay Kerimoğlu**,



“Yeni Türkiye” projesi kapsamında bir dizi etkinlik düzenlemeye ve yeniliklerin öncüsü olmaya devam eden Tofaş, 11 Nisan 2002 gecesi, Mydonose Showland’de “Yeni Türkiye” mottosuyla perdelerini açtı...

İbrahim Kutluay, Can Çobanoğlu hikâyelerini dev ekranlar aracılığıyla Yeni Türkiye’yle paylaştılar. Sırasıyla **Işın Karaca, Sertab Erener, Levent Yüksel, Aşkın Nur Yengi, Mirkelam**’ın en güzel şarkılarıyla sahne aldığı gösteri, **Hüseyin Çağlayan**’ın **Londra Moda Haftası** için hazırladığı “**Göç**” konulu mini defileyle renklendi.

Fiat’ın Yeni Bebekleri: Albea ve Yeni Palio

Kalabalık bir dans topluluğunun yer aldığı gösteri, Fiat’ın “yeni bebeği” **Albea** ve yeni **Palio** modellerinin izleyici huzuruna çıkmasının ardın-

dan, **Işın Karaca, Çelik** ve **İlhan Şeşen**’in, **Ercan Saatçi**’nin hazırladığı “Yeni Türkiye” parçasını seslendirmesiyle son buldu.

Gece son buldu ama Tofaş’ın sorumlulukları, yapacakları daha bitmedi. Tofaş’ın **MFÖ**, **İlhan Şeşen**, **Ercan Saatçi**, **Levent Yüksel**, **Mirkelam**, **Çelik**, **Ufuk Yıldırım**, **Ercüment Vural**, **Can Şengün**, **Cihan Okan**, **Işın Karaca**, **Sibel Gürsoy** ve **Tuba Önal**’ın katkılarıyla hazırladığı “**Yeni Türkiye Coşku Dolu**” isimli albümü satışa sunuldu. Satışından elde edilecek tüm kârın **Eğitim Gönüllüleri Vakfı**’na bağışlanacağı albümde “Yeni Türkiye” adlı parçanın dört versiyonu bulunuyor.



Mydonose Showland’deki gösteride, yeni lansmanı yapılan Fiat Albea büyük beğeni topladı.



Efsane Yarışçı Schumacher, Tofaş İçin Türkiye’de

Fiat’ın **Formula 1** yarışlarında ki şampiyon takımı **Ferrari**’nin dünya şampiyonu pilotu **Michael Schumacher**, rol aldığı **Fiat Palio**’nun yeni reklam filminin ilk gösterimi için **Tofaş**’ın ev sahipliğinde İstanbul’a geldi.

Çırağan Oteli’nde gerçekleştirilen basın toplantısına helikopterle gelen Michael Schumacher, kendisini merak ve heyecanla bekleyen hayranlarının ve basının yoğun ilgisiyle karşılaştı.

56 Grand Prix zaferi ve elinde tuttuğu dört dünya şampiyonluğu ile Formula 1 yarışlarının en gözde pilotu Schumacher, böylesine büyük ilgi ve sevgiyle karşılandığından gurur duyduğunu ve kendisine gösterilen bu sevgi ve coşkunun doğru yolda ilerlediğinin bir göstergesi olduğunu söyledi. Toplantıda, Koç

Formula 1 yarışlarının dünya şampiyonu ünvanına sahip Ferrari otomobilinin pilotu Michael Schumacher, Tofaş’ın Fiat Palio tanıtımı için Türkiye’ye geldi

Holding Yürütme Kurulu Başkan Vekili **Mustafa V. Koç**, Ferrari’da uzun yıllar yöneticilik yapmış olan Tofaş’ın yeni CEO’su **Antonio Bene**, Tofaş Ticari Direktörü **Ferruccio Raspino** ve **Türkiye Otomobil ve Motor Sporları Federasyonu Derneği (TOMSFED)** Başkanı **Mümtaz Tahincioğlu** da bir konuşma yaptılar.

“Dünya Otomobilleri Yaratacağız!”

Schumacher’in İstanbul’a gelmesinden büyük mutluluk duyduğunu

belirten Antonio Bene, “Şu anda, bir dünya şampiyonu ile birlikte olmanın yanı sıra, Fiat Palio ile birlikte yepyeni bir anlayışın, hayat tarzının da heyecanını yaşıyoruz” dedi. Bene’nin ardından söz alan Mustafa V. Koç, son dönemde yaşanan ekonomik krizleri aşmanın yolunun, verimliliği artırmanın yanı sıra, iş yapış biçimlerini küresel boyutlara taşımadan geçtiğini belirterek “Artık global başarılarla imza atmaya hazırız!” dedi. Tofaş’ın sadece üretimde değil, tasarım çalışmalarıyla da faaliyetlerini zenginleştirdiğini belirten

Koç, Tofaş'ın dünya otomobilleri yaratmayı hedeflediğini de ifade ederek bünyesinde Maserati, Ferrari gibi markaları barındıran Fiat'ın tasarımı da ortak sorumluluk alabilecek duruma geldiğini söyledi. Böyle bir dönemde Schumacher'in ülkemize gelmesinin özel bir önem taşıdığını belirten Koç, "Bu toplantıyı sadece model tanıtımı olarak algılamıyoruz. Dünya basını ve kamuoyunun ilgiyle takip ettiği bir sporcu Türkiye'de ağırlayarak ülkemizin tanıtımına katkıda bulunmayı hedefliyoruz" dedi.

Schumacher'in yeni Fiat Palio'nun tanıtımını üstlenmekle rakiplere karşı önemli bir avantaj kaydettiklerini vurgulayan Tofaş Ticari Araç Direktörü Ferruccio Raspino şöyle devam etti: "Biz Ferrari değiliz ama rakiplerimize karşı bu şekilde zafer kazanacağız. Schumacher'in burada oluşu zaferi hedeflediğimiz en güzel simgesi..."

Schumacher'e Anlamlı Bir Armağan: Fiat Palio Sporting

Basın toplantısının ardından Bursa Tofaş fabrikasını ziyaret eden Schumacher'e Fiat'ın yeni ürünü **Fiat Palio Sporting** hediye edildi. Schumacher ayrıca Tofaş tesisleri deneme pistinde **Palio Kit Car**, **Palio Sporting** ve **Palio 1.6** modelleri ile test sürüşü yaptı.

Kit Car'da Schumacher'e Tofaş motorsporları ekibinden, Türkiye ralli şampiyonu **Volkan Işık** co-pilotluk yaptı. Modellerden çok etkilendiğini belirterek, espirili bir şekilde "Benim Formula 1 aracım nerede, hemen gerekli değişiklikleri yapalım" dedi.

Fiat'ın Yeni Modelleri

Motorsporları yarışmalarında başarıdan başarıya koşan yüksek performanslı Palio'lar, **Palio Sporting** ile birlikte tüketiciyle buluşuyor. Her detayı 'spor' teması ile işlenen Palio Sporting'in motoru da sportif. 1596 cm³ hacimli 16 valf motoru tam 120



Bursa Tofaş fabrikasını ziyaret eden Schumacher'e Fiat'ın yeni ürünü Fiat Palio Sporting hediye edildi. Schumacher ayrıca Tofaş tesisleri deneme pistinde Palio Kit Car, Palio Sporting ve Palio 1.6 modelleri ile test sürüşü yaptı

hp güç üretiyor. Sporting bu gücü ön yolcu ve şoför hava yastıkları, ABS+EBD fren sistemi, aktif gergili emniyet kemerleri, FPS yangın önleme sistemi, EAS enerji emici direksiyon simidi gibi güvenlik önlemleri ile kontrol altına alıyor. Saatte 195 km/s azami hıza ulaşan Sporting'in 0-100 km/s akselasyonu ise sadece 9.2 saniye...

Şık ve çekici görünümü ile tüketici ile buluşan diğer bir model ise **Fiat Albea**... Albea ile birlikte yeni bir vites teknolojisi ile tanışıyoruz:

Speedgear. Hem otomatik hem de manuel kullanım seçeneği sunan Speedgear teknolojisi, her iki kullanımda da debriyaja gerek duymuyor. Manuel kullanımda vites kolunun basitçe ileri itilmesi ya da geri çekilmesi ile vites değiştirilebilirken sabit hızda ve düşük devirlerde kullanım olanağı da tasarruf sağlıyor.

1.2 SL, 1.2 16V EL / HL, 1.2 16V HL Speedgear ve 1.6 16V HL modelleri ile tüketicinin beğenisine sunulan Albea, opsiyonel ya da standart olarak bir çok keyif veren donanıma da sahip.



Aygaz, LPG Standartlarının Çıtasını Yükseltiyor!

• Aygaz LPG ürünleri hangi özellikleriyle ile sektörde sürekli olarak lider?

Aygaz, Türkiye LPG sektöründe her zaman liderliğini sürdürdü. Bu liderlik sadece pazar payında elde ettiğimiz bir üstünlük değil, aynı zamanda sektörün altyapısında, güvenlik konusunda, müşteri memnuniyeti alanında, dünya standartlarını uygulamak anlamında da liderliğimizi sürdürüyoruz. Zira, tüm bu kriterler Aygaz için her zaman çok büyük önem taşıdı ve bu da bizim liderliğimizin temel taşlarını oluşturdu.

OtoAygaz ürünümüzde uyguladığımız EN 589 standardının, LPG alanındaki öncülüğümüzde iyi bir örnek teşkil ettiğine inanıyorum. Zira, bu standart salt ürünün kendisini kapsamıyor; stoklama ve dağıtım aşamalarında da bazı düzenlemeleri şart koşuyor. Aygaz bu standardı uygulayarak ürünün tüketiciye ulaşana kadar kalitesinin korunmasını ve bu sayede ürünün kullanıldığı motorlarda performans artışı sağlanıyor.

• Bizden Haberler okuyucularına LPG ürünlerinin seçimi ve kullanımını konusunda neler iletmek istersiniz?

Tüketicilerimiz, öncelikle aldıkları hizmetin kalitesine, emniyetli olmasına dikkat etmeli... LPG tehlikeli bir yakıt olarak bilinmesine rağmen gerekli emniyet kurallarına uyulması durumunda son derece güvenli olabiliyor.

Tüketicilere sunduğumuz tüplerin üretiminde ve doldurulmasında tüm uluslararası güvenlik normlarının

Aygaz, LPG standartlarının Türkiye’de yaygınlaştırılması ve bu alanda kamuoyu bilincinin oluşturulmasında öncü bir rol üstleniyor. Aygaz Genel Müdürü Orhan Alkan’dan LPG alanındaki çalışmaları ve yeni projeleri hakkında bilgi aldık

gereklerini eksiksiz olarak yerine getiriyor ve bunların denetimini de gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla, LPG’nin bu özelliklerini tüketicilerimizin dikkate alması gerekiyor. Güvenlik kuralları bu kadar önemliyen sektörde standartların tam olarak oturmamış olmasından dolayı, maalesef bir çok yerli üreticinin bu gerekleri yerine

getirme imkânı bulduklarını söylemek çok zor.

Aynı zamanda, tüketicilerimizin hizmeti en kısa zamanda ulaştıran ve şikayetlerini değerlendirip en kısa zamanda cevaplandırıp, bir marka tercih etmelerini de öneririm. Bu çerçevede tüm bayilerimize hizmet kalitesini ön plana çıkaran eğitim programları uyguluyoruz. Aygaz’ın şu anda sektörde en üst seviyede müşteri tatmini gerçekleştiren bir şirket olduğunu söyleyebilirim.

• Bu konuda üniversitelerle işbirliği yapıyor musunuz?

Öncelikle, Nisan ayında **Orta Doğu Teknik Üniversitesi**’nde (ODTÜ), **Petrol Araştırma Merkezi LPG Analiz Laboratuvarı**’nı hizmete açtık. 500 bin dolarlık bir yatırım ile gerçekleştirdiğimiz LPG Analiz Laboratuvarı’ndan tüm LPG firmaları

yararlanabiliyor ve firmalara ait bilgilerin gizliliği de korunuyor. **National Fire Protection Association** (Ulusal Yangın Koruma Derneği) standartları gözetilerek yapımı tamamlanan laboratuvar, toplantı salonları, ofisler ve arşiv bölümlerini de içeriyor. EN 589 standartına uygunluk testlerinin de yapıldığı bu laboratuvarın LPG ile ilgili standartların oluşturulmasında ve gerekli araştırmaların yapılmasında katkısı olacağına inanıyoruz.

Aynı zamanda, **İstanbul Teknik Üniversitesi** (İTÜ) ve (ODTÜ) ile işbirliği yaparak sertifikalı ‘LPG Eğitim Programı’ başlattık. Programa Petrol Mühendisleri Odası da katkıda bulunuyor. İTÜ ve ODTÜ’lü öğrenci ve öğretim üyelerinin katıldığı bu seminerler tamamen uzmanlarımız ve çalışanlarımız tarafından veriliyor. “Dolum, Taşıma, Stoklama ve Periyodik Kontrol Standartları”, “LPG’de Kullanılan Pazar Stratejileri”, “Yangın Güvenliği ve Risk Analizi” gibi temel konuları içeren bu seminerler, çok yakında üniversitelerde seçmeli ders haline gelecek.

• Aygaz 2002 yılından neler bekliyor?

2002 yılında da pazar önemli bir ölçüde daralma gösterdi. Ancak hedefimiz bu daralmalardan kazançlı çıkmak ve pazar payımızı artırmak. Aynı zamanda sektörde rekabetin oluşmasından da memnunuz. Bu rekabet içerisinde Aygaz’ın güçlü olduğu



sektörel vizyon

Aygaz Genel Müdürü Orhan Alkan: “Tüm bayilerimize hizmet kalitesini ön plana çıkaran eğitim programları uyguluyoruz.”



Aygaz tarafından ODTÜ'de 500 bin dolarlık bir yatırımla gerçekleştirilen Petrol Araştırma Merkezi LPG Analiz Laboratuvarı'ndan tüm LPG firmaları yararlanıyor.

ve rekabete çok net cevap verebildiği de ortaya çıkacaktır. Fiyatlarda oluşan ciddi düşme sonucunda zafer, en iyi kaliteyi en ucuz maliyeti sunan şirketlerin olacaktır. Sadece Türkiye'deki

iç piyasayla yetinmek de istemiyoruz. Türkiye'nin yedinci büyük şirketi olarak istikrarlı bir biçimde büyümemiz gerekiyor. Yeni pazarlar araştırıyoruz ve ihracat kapasitemizi artırmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla da uzun vadede ulusal bir şirket değil, giderek büyüyen ve ürettiğini dışa da pazarlayan bir şirket olmak hedeflerimiz arasında!

• **Toplumsal sorumluluk kapsamında bu yıl içerisinde hayat geçirdiğiniz projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Bu yıl içerisinde start verdiğimiz "Dikkatli Çocuk" eğitim projemiz ile çocuklarımızı olası kazalara karşı bilinçlendirmeyi ve daha dikkatli olmalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Bu doğrultuda projemiz için "Aycan" olarak adlandırdığımız bir karakter yarattık. Aycan, çocukları özellikle ev dışındaki tehlikelere karşı uyaracak, onları eğlendirenken aynı zamanda eğitecek. Projemiz kapsamında, 16 ilde, 126 okul ve 60 bin öğrenciye ulaşmayı

hedefliyoruz. Çocuklara verdiğimiz bu eğitimin aynı zamanda anne-babaların bilinçlendirilmesi açısından da büyük bir önem taşıdığına inanıyorum. Zira, çocuklar ailelerini de eğitebilir. Bu yüzden de öğretmenlerimizi de bu eğitim projesi kapsamına dahil ettik. Dolayısıyla



Otoaygaz'dan LPG1 Otogaz Kullanıcılarına İlk Özel İstasyon!

Aygaz'ın Avrupa standartlarındaki otomobillere özel otogazı olan LPG1 ürününü satışa sunacak olan **Ay-Aziz Petrol**, Mart ayında Adana'da açıldı. Ay-Aziz Petrol, ilk özel istasyon olma özelliğini taşıyor.

Ay-Aziz Petrol'ün açılışı vesilesiyle düzenlenen kokteyle, Aygaz Genel Müdürü **Orhan Alkan**, Adana Milletvekilleri **Mehmet Ali Bilici** ve **Musa Öztürk**, Adana Defterdarı **Kemal Sağ**, Aygaz yöneticileri ve Koç Topluluğu şirketlerinin yetkililerinden oluşan kalabalık bir davetli topluluğu katıldı.

Açılış töreni sırasında bir konuşma yapan Aygaz Genel Müdürü Orhan Alkan, "Avrupa'da pazarlanan otogaz kalitesini, bütün **Otoaygaz** istasyonlarında Türk

la da bu eğitimler sadece çocuklarımız için yararlı olmayacak ebeveynler için de oldukça öğretici olacak diye düşünüyoruz. Şu anda dört okulda gerçekleştirdiğimiz projemiz büyük ilgi gördü.

Bu ilgiden yola çıkarak Aralık ayında tamamlamayı hedeflediğimiz bu projeyi 2003 yılında da sürdürme konusunda planlarımız var.

Bir diğer projemizde ise **TEGV**'in başlattığı "Ateşböceği Gezici Öğrenim Birimleri" projesine 5 adet TIR'la katılıyoruz. Bizim desteğimiz ile yaptırılan ve içi bilgisayarla donatılan bu TIR'lar, 2 Nisan'da Aygaz Gebze tesislerinden yola çıktı. Ateşböceklerimiz, İstanbul, Bursa, Edirne, Samsun ve Manisa'da ilköğretim öğrencilerini bilgisayarla tanıştırmak, verilecek drama dersleriyle öğrencilerin kendilerine güven ve kendilerini ifade etme yeteneklerinin geliştirilmesine yardımcı olmayı hedefliyor.

Ebru Uluceviz

tüketicisine sunan Aygaz, gerçekleştirdiği çalışmalar ile sektöre örnek olmaya devam ediyor. Aygaz olarak verdiğimiz üstün kaliteli hizmetin bir göstergesi olan bu örnek istasyon, bizi Avrupa'nın lider kuruluşu olma yolundaki hedefimize bir adım daha yaklaşıyor" dedi.



Ay-Aziz Petrol, LPG1 ürününü satışa sunan ilk özel istasyon olma özelliğini taşıyor.



Migros, 2002'de 1.3 Katrilyon TL Satış Hedefliyor!

Migros Türk'ün yeni Genel Müdürü **Ömer Bozer**, 18 Nisan 2002'de basınla ilk kez biraraya geldiği basın toplantısında, Türkiye'nin gündeminde yer alan konuları, perakende sektörünü ve Migros'un yeni hedeflerini paylaştı. Ömer Bozer yaptığı konuşmada, Migros'un krize rağmen, 2001'i başarılı bir biçimde geçirdiğini ifade ederek, 2001 yılında 814 Trilyon TL (687 Milyon USD) satış elde ettiklerini, kurumlar vergisi dahil devlete toplam 28,5 Trilyon TL (24 Milyon USD) vergi ödeyerek ekonomiye önemli bir katkı sağlandıklarını vurguladı. Bozer, yurt dışı ortaklıklarda ise 218 Milyon USD satış ve 16.5 Milyon USD net kâr sağlanmış, yurt içinde ve yurtdışında yaklaşık 86 Milyon USD yatırım gerçekleştirerek toplam satış alanının 341.000 m²'ye, toplam kapalı alanın ise 623.000 m²'ye ulaştığını söyledi.

471 Mağaza; 7 Alışveriş Merkezi!

Bozer, 2002 yılına ilişkin hedeflerini ise şöyle ifade etti:
"2002'de, yurt içinde 1.3-1.4 katrilyon TL, yurt dışında ise 280 Milyon USD



Migros Türk Genel Müdürü Ömer Bozer

satış gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bu sene içerisinde, yurt içinde yaklaşık 40 yeni mağaza, yurt dışında da 7'si Rusya'da olmak üzere 10 yeni Ramsstore açacağız." Migros'un perakende sektörünün % 23'ünü temsil ettiğine dikkat çeken Bozer, "Migros bugün, her türlü tüketici ihtiyacına cevap verebilen değişik formatlarda Türkiye'de 36 ilde ve yurtdışında 4 ülkede 471 mağaza, 7 alışveriş merkezi ile en yaygın kuruluş olarak hizmet veriyor. Ciro sunun % 71'ini oluşturan, toplam 3,5 Milyon kayıtlı üyeli çok geniş bir müşteri veri tabanına sahip olan Migros, 160 firma ile toplam satın alınan % 30'unun gerçekleştirildiği en yaygın B2B modeline, Kangurum ve Sanal Market ile en yaygın B2C modeline sahip bulunuyor" dedi.

Migros Türk'ün yeni Genel Müdürü Ömer Bozer, medya mensupları ile ilk kez biraraya geldiği basın toplantısında, 2002 yılı hedefleri ile perakende sektöründeki gelişmeler hakkında ayrıntılı bilgi verdi

Toplumsal sorumluluk içinde "İyi Bir Kurumsal Vatandaş" olmayı her zaman öncelikli tuttuklarını belirtti. Bozer, **Migros Spor Okulu, Silopi'de** yapılan **Silopi Koç İlköğretim Okulu, Eğitim Gönüllüleri**'ne katkı, **Bolu, Düzce, Afyon** deprem bölgelerine yardım, her yıl tüm Türkiye'de 12.000-15.000 çocuğun faydalandığı, geleceğin büyüklerini kültürel olarak zengin kılmak için düzenlenen **Migros Tiyatro Şenliği**, engelli vatandaşlarımıza 750'yi bulan engelli arabası yardımlarının bir kaç somut örnek olarak sayılabileceğini belirtti.

"2007'de Pazar Payımızı %40'a Çıkaracağız!"

Bozer, Migros'un 2007 hedeflerine ilişkin olarak ise şunları söyledi:
"Toplam pazar payımızı % 23'ten % 35-40'lara çıkartmayı, yurt dışında yeni yatırımlar ile Moskova'da yaşanan başarıyı yakalamayı, yurt içinde yaklaşık 1,5-2 Milyar USD, yurt dışında ise 750-1000 Milyon USD ciro hedefliyoruz."



Rahmi M. Koç'a En Büyük Türk Yatırımcısı Madalyası

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, "Kazakistan'daki En Büyük Türk Yatırımcısı" madalyası ile onurlandırıldı

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, **Kazakistan**'ın bağımsızlığının 10. yılı nedeniyle, "**Kazakistan'daki En Büyük Türk Yatırımcısı**" madalyası ile onurlandırıldı.

Kazakistan Cumhurbaşkanı **Nursultan Nazarbayev**'in Rahmi M. Koç onuruna düzenledikleri madalya ödül töreni, 17 Nisan 2002 tarihinde, TÜSİAD'ın evsahipliğinde düzenlenen bir öğle yemeğinde gerçekleşti. Törene, Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'i temsilen Kazakistan Büyükelçisi **Kayrat Sarıbay**'ın yanı sıra, **TÜ-**

SIAD Yönetim Kurulu Başkanı **Tuncay Özilhan**, TÜSİAD Yönetim Kurulu üyeleri ve Koç Holding yöneticileri katıldılar.

Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'i temsilen Kazakistan Büyükelçisi Kayrat Sarıbay (solda) Rahmi M. Koç'a onur madalyasını takarken...



KALDER'in Yeni Başkanı: Hasan Subaşı

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Hasan Subaşı**, **Türkiye Kalite Derneği (KALDER)** Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan seçimle, KALDER'in başkanı seçildi.

Koç Topluluğu Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanlığı görevinden emekli olan Subaşı, lideri olduğu **Arçelik** ve **Beko** markalarının kalite alanında imza attığı dev başarılarla da liderlik etmişti.



Otomotiv

Iveco Eurobus, Turizmcilerle Buluştu!

Otoyol, 4-7 Nisan 2002 tarihleri arasında **TÜYAP**'ta gerçekleşen, **EMITT 2002 Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı**'na, Mayıs ayında lansmanını yapacağı **Eurobus** ile katıldı. İlk kez **Bulgaristan Filibe Ticari Araçlar Fuarı**'nda yurt dışı tüketicilere tanıtılan ve Emitt 2002'de yerli-yabancı turizm profesyonelleri ve tüketicilerin beğenisine sunulan Otoyol-Iveco Eurobus fuarda büyük ilgi topladı. Eurobus otobüsün tüm tasarım ve mühendislik çalışmalarını kendi bünyesinde gerçekleştiren, araca ait özgün iç ve dış çizgilerin tasarım tescilini de alan Otoyol, aracı tüketiciye sunmadan önce, teknik servislerine 26 Mart-5 Nisan 2002 tarihleri arasında eğitim verdi.



Turizm sektörü, hat taşımacılığı ve personel taşımacılığı gibi farklı kullanım amaçlarına uygun olarak tasarlanan Eurobus modelleri; 25, 27

ve 29 kişilik yolcu kapasitesi, çeşitli motor gücü ve kapı yerleşim alternatifleriyle toplam 4 ana modelden oluşuyor.

Beldeyama, 2002 Modelleriyle Motosiklet Fuarında!

Beldeyama, 28-31 Mart tarihleri arasında **Lütfi Kırdar Fuar ve Kongre Merkezi**'nde düzenlenen **9. Motosiklet Fuarı**'nda, 2002 model ürünlerini sergiledi. Beldeyama standında, Türkiye'de satılacak olan 2002 model **Yamaha** motosikletleri, **Mobylette** mopedleri, **Beldeyama** bisikletlerinin yeni ürünleri, Yamaha jeneratörleri, **ATV** araçları ve Yamaha golf arabaları meraklıların beğenisine sunuldu. 2002 için tamamen yenilenen **Yamaha YZF R1**, **Fazer 600**, **Yamaha XT 600 E** polis motosikleti ve bu sene üretimine yeni başlanan **TDM900**, standın en çok ilgi gösterilen modelleri oldu. Ayrıca, Beldeyama standında 2000 Türkiye ve 1999, 2000 senesi Balkan Motosiklet Pist şampiyonu Beko-Yamaha-Mobil takımının sürücüsü **Süleyman Memnun**, fuar standında imzalı poster dağıttı.



Ford Transitler Güvence Altında!..



Tüm Ford Transit araç sahipleri, ön kontrol sonrasında hiçbir ücret ödemeksizin araçlarını 1 yıl süre ile Ford Onarım Güvencesi Programına dahil edebilecekler

1 Ocak 2000 ile 31 Mayıs 2001 tarihleri arasında satılan **tüm Ford Transit** araçlar, **Ford Onarım Güvencesi** (FOG) kapsamına dahil ediliyor. Transit kullanıcıları, tüm Türkiye genelindeki **Ford Otosan 3 S** plazalara başvurarak, yetkili servislerde yapılacak bir ön kontrol ve olası arızaların giderilmesinin ardından hiçbir ücret ödemeksizin araçla-

rını 1 yıl süre ile Ford Onarım Güvencesi Programına dahil edebilecekler.

Aynı zamanda, servislerde, 18-30 Mart tarihleri arasında yedek parça ve servis kampanyası da gerçekleştirildi. Kampanya süresince Transit kullanıcıları orijinal yedek parçalarda ve servis işçiliklerinde yüzde 30'luk indirimden yararlandılar.

Yalın Üretim Sisteminde En Başarılı Tesis: Ford Otosan İnönü!

Ocak 2002'de gerçekleştirilen **Yalın Üretim Sistemi** uygulaması için gerçekleştirilen denetimler sonucunda, **Ford Otosan İnönü Fabrikası**, Ford'un diğer 18 fabrikasını geride bırakarak önemli bir başarıya imza attı. Yalın Üretim Sistemi, üretimin, kalite, maliyet ve zamanla ilgili müşteri beklentilerini karşılamaya yönelik olarak gerçekleştirilmesini, yalın, esnek ve disiplinli üretim sistemlerinin yaratıcı personel tarafından uygu-



lanmasını içeriyor. Sistem genel olarak üretimin her aşamasında israfı önlemek ve yalın olmayı düşüncede, kültürde ve yaşam biçiminde özümsemek olarak tanımlanıyor.

Sami Nacaroglu, Ford Avrupa'nın EuroMed ve STAN Pazarı'nın Yeni Genel Müdürü

Ford Avrupa'nın Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerini kapsayan **EuroMed** ve **STAN** pazarlarının **Genel Direktörlüğü**'ne **Sami Nacaroglu** getirildi. 1 Nisan 2002 tarihi itibarıyla görevi devralan Nacaroglu, Avrupa Sa-

tiş Faaliyetlerinden sorumlu Başkan Yardımcısı **Ingvar Sviggum**'a bağlı olarak çalışacak. Nacaroglu, EuroMed ve STAN'daki pazar payının artırılması ve distribütörlerin geliştirilmesinden sorumlu olacak.

Yan Sanayii ve Diğer Otomotiv

Filo Satın Alma Anlayışı Otokoç İle Değişiyor: Avantaj Filo

Otokoç, şirketlerin filo kullanım anlayışını bütünüyle değiştiren yepyeni bir sistemi müşterileri ile tanıştıyor: **Avantaj Filo**... Bu yeni sistem ile şirketlerin filolarını büyütmeleri ve yenilemeleri artık çok kolaylaşıyor.

Kiralama ve satın alma alternatiflerine göre daha ekonomik olan Avantaj Filo, tüm giderleri uygun finansman koşullarıyla karşılıyor.

Otokoç bu hizmetleri **Koçlease**'in ekonomik aylık ödemeleri ile sunarken dönem sonunda uygun koşullarla filoyu satın alma olanağını da opsiyonel olarak sağlıyor.

Avantaj Filo;

- Sabit ödemelerle 24-36 ay vade

seçeneği

- Tüm periyodik bakım-onarım hizmetleri
- Türkiye genelinde 7 gün 24 saat yol yardım hizmeti
- Uzun süreli arıza ya da hasar durumunda araç temini
- Belirli kilometre aralıklarında lastik değişimi
- Kasko, Motorlu Taşıtlar Vergisi ve Trafik Sigortası Ödemeleri
- Dönem sonunda uygun koşullarla filoyu satın alma opsiyonu sunuyor.



Finans

Koç Allianz'da "Hep Aşk Vardı"

Koç Allianz Oditoryum'da, 9 ve 10 Nisan'da sergilenen Yıldız Kenter'in oynadığı "Hep Aşk Vardı" adlı oyun büyük ilgi gördü

Koç Allianz Oditoryum'un Nisan ayı programı içinde yer alan **Yıldız Kenter**'in oynadığı **"Hep Aşk Vardı"** adlı oyun büyük ilgi gördü. Koç Allianzlı'lar, 9 ve 10



Koç Allianzlı'lar, Türk Tiyatrosu'nun divası Yıldız Kenter'i iki gece üst üste ağırladılar.

Nisan'da iki gece üst üste ağırladıkları Türk Tiyatrosu'nun divası Yıldız Kenter'i ayakta alkışladılar.

10 Nisan'daki geceye katılan ve Yıldız Kenter'i oyun sonrasında kutlayanlar arasında Koç Allianz üst yönetiminin yanı sıra **Semahat Arsel** de vardı.

Arsel, Yıldız Kenter'i kutlarken **"Bize yakın geçmişimizi yeniden yaşattınız, anılarımızı canlandırdınız"** diyerek teşekkür etti.

Yıldız Kenter'in yazıp **Mehmet Birkiye** ile birlikte yönettiği ve oynadığı **"Hep Aşk Vardı"**nın dekorları **Osman Şengezer**'e, kostümleri **Çolpan İlhan**'a, müzikleri **Mete Sakpınar**'a, koreografisi ise **Oral Yazıcı**'ya ait.

Koçbank'tan Turkcell Abonelerine Özel Fırsat!

Koçbank'tan Turkcell faturalarına otomatik ödeme talimatı verenler ücretsiz **sekretcell** hizmeti kazanıyor.

Turkcell aboneleri, 31 Mayıs 2002'ye kadar üç ay boyunca Otomatik Ödeme Talimatı vererek, ilk

ödemeyi takip eden 3 aylık dönemde ücretsiz sekretcell hizmeti kazanıyor.

Kampanya kapsamında, 3 ay boyunca otomatik ödeme ile yapılacak fatura ödemelerinde, ilk ödemenin ardından ilk üç ay için aylık 10 dakika ücretsiz konuşma fırsatı sunuluyor.



Apple'ın İncisi, Yeni iMac Türkiye'de!

Apple'ın en son ürünü yeni **iMac**, artık Türkiye'de! 3 Nisan 2002 tarihinde **Rahmi Koç Müzesi**'nde düzenlenen bir toplantıyla tanıtılan yeni iMac, ilk olarak Ocak ayında San Francisco'da gerçekleştirilen **Mac-World Expo**'da ziyaretçilerin beğeni-



Koç Holding Bilgi Teknolojileri Grubu Başkanı Ali Y. Koç, "Dünden Bugüne Apple" müzesindeki Apple ürünlerini ilgiyle inceledi.

sine sunulmuştu. Toplantının açılış konuşmasını yapan Koç Holding Bilgi Teknolojileri Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, "Dijital yaşam kavramını günlük hayatın bir parçası haline getirmeyi amaçlayan

Apple'ın yeni iMac'inin Türkiye

pazarında yerini almasından büyük mutluluk duyuyoruz" diyerek Koç Holding Bilgi Teknolojileri Grubu'nun teknoloji alanında yatırımlarını sürdürdüğünü vurguladı.

Toplantıda daha sonra söz alan Apple/Bilkom Genel Müdürü **Tijen Mergen** de yeni iMac'in zarif ve şık görünümü, ergonomik yapısı ve üstün teknik özellikleri ile bil-



gisayar kullanıcılarının ilk tercihi olacağını söyledi. Ürünün teknik özellikleriyle ilgili bilgi veren Mergen, yüksekliği ve açısı ayarlanabilir 15 inç LCD ekranı ve yanküre biçiminde kasası ile yeni iMac'in bilgisayar dünyasında bir çığır açtığını kaydetti.

Dünden Bugüne Apple

Yeni iMac'in tanıtımı için düzenlenen toplantıda, "Dünden Bugüne Apple" adlı müze de ziyaretçilerin beğenisine sundu.

2 ay boyunca Rahmi Koç Müzesi'nde görülebilecek müzede ziyaretçiler, 1980'lerden günümüze teknolojiye hızlı gelişimi ve Apple bilgisayarlarının evrimini izleme olanağı bulacaklar.

Dış Ticaret

Koç Topluluğu Markalarına, Bağdat'ta Büyük İlgi!

Açılışını **Irak** Başbakan'ı **Taha Yasin Ramazan**'ın gerçekleştirdiği **4. Türk İhraç Ürünleri Fuarı**, Devlet Bakanı **Tunca Toskay**'ın başkanlığında 150 firma ve 300 Türk işadamlarının iştirak ettiği resmi bir heyetin katılımıyla, 1-5 Nisan 2002 tarihleri arasında **Bağdat**'da gerçekleşti. Iraklı bakanlar ve üst düzey bürokratların büyük ilgisini çeken 180 m² büyüklüğündeki **Koç Topluluğu** standında, **Ram**, **Arçelik**, **Beko Elektronik** ve **Tofaş** şirketleri ürünleri ile yer aldı.

Beyaz eşya, televizyon ve küçük ev aletleri **Beko** markası ile sergilenirken, Bağdat'taki Arçelik bayisinin yanı sıra, yeni bir Beko bayisinin açılacak olması fuarda yeni bir heyecan yarattı.

Yolcu ve yük taşımaya yönelik birçok uygulama alanı olan "**Doblo**" ise, uzun yıllardır yeni araç girmeyen Irak pazarında bir çok ihtiyaca cevap verebileceğinin işaretlerini şimdiden verdi.

Birleşmiş Milletler kapsamında Irak'a yapılan ihracatlar çerçevesinde Sağlık Bakanlığı'nın en tercih ettiği araçlardan biri "**Ford Transit**" ambulansı ise fuarda ilgi gören diğer ürünler arasında yer aldı.

Fuar süresince yapılan resmi ziyaretlerde, gerek Birleşmiş Milletler gerekse ikili anlaşmalar çerçevesindeki devlet alımlarında Türk ürünlerine



öncelik verileceği mesajı alındı. Türkiye için önemli bir pazar olan Irak'ta Koç Topluluğu ürün ve hizmetlerine çok büyük bir ihtiyaç bulunuyor.

Ayrıca Irak'ın üretime yönelik proje taleplerine de cevap verilmeye çalışılıyor.

Turizm ve İnşaat

RMK Marine'nin Dünya Denizlerindeki Kalite ve Teknoloji Elçisi:

M/T Maria Theresa Tankeri, Danimarka'ya Teslim Edildi

RMK Marine Ter-sanesi'nde inşa edilen 4500 DWT'luk kimyasal tanker M/T **Maria Theresa**, 25 Mart 2002'de Danimarka firması **Herning Shipping**'e teslim edildi.

Çevre kirliliğine karşı her türlü güvenlik tedbirleri alınarak dizayn ve inşa edilen Maria Theresa gemisi, ülkemizde ilk kez uygulanan özel kargo tankları boya sistemine (Marine Line) sahip ve aynı zamanda benzerlerinden daha fazla kimyasal madde taşıma listesine sahip. Yetkililer, M/T Maria Theresa'nın şu ana kadar Danimarka bayraklı ve



Danimarka dışında inşa edilmiş en kaliteli gemi olarak nitelendiriyor. Tamamen Türk mühendis ve işçiliği ile dizayn ve inşa edilen M/T Maria Theresa, dünya denizlerinde dolaştıkça ülkemizin kalite ve teknolojisini temsil eden barış elçimiz olacak.



Setur'dan Koç Çalışanlarına Özel İndirimler

Setur, yaz sezonu için **Koç Topluluğu** çalışanlarına özel indirim ve taksit avantajları sunuyor.

Ağırlıklı olarak, güney illerimizde toplam 56 tesiste Koç Topluluğu çalışanlarına, % 5 ile %20 arasında özel indirimler sağlayan Setur, birçok tesiste de 5 taksite varana avantajlar sunuyor. **Antalya, Belek, Kemer, Kuşadası, Çeşme** ve birçok bölgede özel fiyatlı tesis



seçeneklerinin sunulduğu sezon boyunca, **Koçfinans Akıllı Kart, Advantage Card** ve **İş Bankası Maximum Card** sahipleri özel fırsatlar ve taksitlerden faydalanabiliyor. Dış turlarda da sürpriz fiyatlar ve turlar için kollarını sıvayan Setur, **Avrupa** ve **Uzakdoğu** rotaları için özel fırsatlar hazırlıyor.

Ayrıntılı bilgi için:
0216 474 06 00
www.setur.com.tr
Digitürk 505 no'lu Setur Kanalı

DemirDöküm, Mutfak Fuarında

DemirDöküm, 2 - 7 Nisan 2002 tarihleri arasında, **TÜYAP Beylikdüzü** Fuar Merkezi'nde düzenlenen "**MUDER 2002 Mutfak ve Banyo Fuarı**"na katılarak Alman **ALNO** firmasının ürettiği hazır mutfaklarını sergiledi. Mutfaklar, tasarımı, kalitesi, son teknoloji ürünü aksesuarları ile büyük ilgi gördü. DemirDöküm Genel Müdür **Melih Batılı**, hazır mutfak sistemleri konusunda çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti.

Uygun Fiyat ve DemirDöküm Güvencesi

Faaliyet gösterdiği ısıtma ve soğutma sektöründe birçok başarıya imza atmış olan DemirDöküm, dünyanın seçkin mutfak üreticilerinden birisi olan Alman firması **ALNO** ile



yaptığı anlaşmalarla yüksek kaliteli mutfakları uygun fiyatla ve DemirDöküm güvencesi ile 12 yıldır tüketiciye ulaştırmaya devam ediyor.



Migros Beylikdüzü'nde Formula 1 Heyecanı!

Bir yarış pistine dönüştürülen Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nde toplam 10 yarış arabası sergileniyor. Sağda, 1996'da Jordan takımının Formül 1'de yarıştığı araç...



Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nin iç mekânı adeta bir yarış pistine dönüştürülerek, **Formula 1** yarış sporunun geçmiş tarihi günümüze taşındı.

Şampiyonlara Yolculuk

Toplam 10 yarış arabalarının yer aldığı bu organizasyonda, **Michael Schumacher**'in **Benetton** aracından başlayıp, **Nick Heidfeld**'in **Sauber** aracı, **Jordan** takımının aracı, **Ayrton Senna**'nın **Lotus** aracı ve 1987 yılında **Nelson Piquet**'in dünya şampiyonu olduğu **Williams** ve daha bir çok ralli aracı **Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi**'nde

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi bir ilke imza atarak Formula 1'de daha önce yarışmış efsane araçları sergiliyor

sergileniyor.

50 yıllık yarış tarihini anlatan bu araçların aksesuarlarının da sergilendiği organizasyonda, kurulan simülasyon aracı, deneme sürüşü yapan ziyaretçilerin heyecanlarını maksimum seviyeye yükseltmeye yeterli geliyor.

Sürpriz Armağanlar

Ayrıca kurulan dev **Carrera** yarış pistinde isteyen ziyaretçiler tüm yarış profesyonelliklerini sergileyebiliyorlar. Yarışan ziyaretçiler için küçük bir ipucu:

Carrera yarışlarında el becerisi ve hareket hızı çok önemli! Bu yarışlarda birinci gelen kişileri, 2 adet **Formula 1 Almanya Hockenheim Grand Prix** yarışmalarına bilet ve biletin yanı sıra çeşitli sürpriz armağanlar bekliyor.

Bu büyük organizasyon Migros Beylikdüzü'nün ardından, Antalya Migros Alışveriş Merkezi'nde 23 Mayıs-9 Haziran 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilecek.



2000-2001 yıllarında yarışlara katılmış olan Sauber Petronas aracı.

Antalya'da Arkeoloji Belgeselleri Festivali

Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü (AKMED) ile **Belgesel Sinemacılar Birliği**'nin (BSB) birlikte gerçekleştirdikleri Uluslararası KUBABA Arkeoloji Belgeselleri Festivali, bu yıl 29-31 Mart tarihleri arasında **Talya Kongre Merkezi**'nde gerçekleştirildi. Festivalde, başta Anadolu olmak üzere dünyanın pek çok yerinden, tüm insanlı-



Suna&İnan Kırac Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü (AKMED), III. Kubaba Arkeoloji Belgeseli Festivali'ne ev sahipliği yaptı. Festival boyunca, 33 seçme film, Antalyalı sanatseverlerle buluştu

ğın ortak mirası niteliğindeki tarihsel zenginlikleri belgesel tadıyla aktaran **Türkiye, Fransa, İngiltere, Almanya, Yunanistan, İtalya, İspanya, Mısır ve İran**'dan 33 seçme film, Antalyalı sanat severlerle buluştu.

Üç günlük bir sanat-düşünce platformu oluşturan festivalde, arkeoloji belgesellerinin yanı sıra, yerli ve yabancı seçkin bilim adamları, film yönetmenleri ve gazetecilerin konuşmacı oldukları **"Geçmişin Bilinmesi ve Aktarılması: Belgesel Sinema ve Arkeoloji"** ile **"Kültürel Süreklilik ve Belgesel Sinema"** başlıklı iki ayrı panel gerçekleştirildi.

"Türkiye'den Mutfak Manzaraları" Fotoğraf Yarışması Sonuçlandı

Arçelik'in düzenlediği, "Türkiye'den Mutfak Manzaraları" konulu fotoğraf yarışması sonuçlandı. Edirne'den Hakkari'ye, Türkiye'nin dört bir yanından yarışmaya katılan profesyonel ve amatör fotoğrafçılar, **Arçelik Maslak Showroom**'da düzenlenen törenle ödülleri aldı. Ödül töreninin ardından sergilenmeye değer bulunan eserlerin yer aldığı fotoğraf sergisinin açılışını Arçelik Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı **Aka Gündüz Özdemir** yaptı.

Ödül Kazananlar

Siyah-beyaz baskı dalında **Tülin Dizdaroğlu** iki fotoğrafıyla birinci ve üçüncülüğü alırken, **Ömer Serkan Bakır** ikinciliği, **Engin**



Siyah-beyaz baskı dalında Tülin Dizdaroğlu birincilik ödülüne layık görüldü.

Kaban ise mansiyona layık görüldü.

Dia dalında birinciliği **Kürşat Badakal**, ikinciliği ve mansiyon ödülünü **Servet Sezgin**, üçüncülüğü ve jüri özel ödülünü ise **Fatih Sönmez** elde etti. Renkli baskı dalında birinciliğe **Adem Sönmez**, ikinciliğe **Ömer Serkan Bakır**, üçüncülüğe **Kazım Zaim**, mansiyon ödülüne ise **Canan Başarel** layık görüldü.

Tüm Türkiye'den 520 fotoğrafın katıldığı yarışmada ödüle layık görülenler dahil olmak üzere 61 eser sergilenmeye değer bulundu. Fotoğraflar, Mayıs ayı sonuna kadar Arçelik Maslak Showroom'da sergilenecek. Sergiye gelme imkânı bulamayanlar ise **www.arcelik.com**'dan fotoğrafları inceleyebilir.

Dünya Çocukları



hayata dair

Tek Ses, Tek Yürek!

Koç Holding, TRT'nin 1979 yılından bu yana uluslararası ölçeğe organize ettiği **23 Nisan Çocuk Şenlikleri**'ne 1997 yılından bu yana verdiği desteği bu yıl da sürdürdü.

16-24 Nisan 2002 tarihleri arasında 24.'sü düzenlenen Çocuk Şenlikleri kapsamında ülkemiz, bugüne kadar 84 ülkeden 16 bini çocuk olmak üzere toplam 20 bin kişiyi ağırlamış oldu. Bu yıl düzenlenen şenliğe ise aralarında Almanya, Azerbaycan, Bangladeş, Bosna-Hersek, Çek Cumhuriyeti, Çin Halk Cumhuriyeti, Danimarka, Güney Afrika, KKTC, Libya, Litvanya, Meksika, Mısır, Yugoslavya ve Yunanistan'ın da yer aldığı 35 değişik ülkeden çocuklar katıldı.

Şenliğe katılmak üzere 14 Nisan 2002 tarihinde ülkemize gelmeye başlayan minikler, gönüllü ev sahipleri misafir etti. Dünyanın dört bir yanından ülkemize gelerek Ankara'da Türk çocukların coşkusuna ortak olan minik konuklar, 18 Nisan'da TRT Genel Müdürü **Yücel Yener**'i ziyaret etti. Aynı gün saat 13.30'da **Anıtkabir**'de, kendilerine bu bayramı armağan eden **Atatürk**'ü anan grup, ardından



TRT Genel Müdürü Yücel Yener, Koç Holding'in TRT Uluslararası Çocuk Şenliği'ne verdiği destekten dolayı, Vehbi Koç Vakfı Başkanı Semabat Arsel'e plaket sunarken...

1997 yılından beri Koç Holding sponsorluğunda gerçekleştirilen TRT Uluslararası Çocuk Şenliği'nin 24.'sü Ankara'da kutlandı. Büyük coşku içinde geçen Şenlik'te tüm dünya çocukları tek ses, tek yürek oldular

Sıhhiye Orduevi – TBMM arasında bir şenlik yürüyüşü gerçekleştirdi. Coşku dolu şenlik konvoyu, Ankara-lılar tarafından sevgi yağmuruna tutuldu... 19 Nisan günü Başbakan **Bülent Ecevit** ve TBMM Başkanı **Ömer İzgi** ile buluşan dünya çocukları, kar-

şıklı olarak iyi dilek ve barış mesajlarını ilettiler. Çocuklar, 22 Nisan'da da Cumhurbaşkanı **Ahmet Necdet Sezer** tarafından kabul edildi.

Dünya Çocukları El Ele...

23 Nisan Milli Egemenlik ve Çocuk Bayramı, 23 Nisan 2002 Salı günü **Mustafa Özbek Kongre ve Spor Merkezi**'nde gerçekleştirilen program ile coşkulu bir festivale dönüştü. TRT'den naklen yayınlanan gala programında kendi ülkelerinin kültürünü, barış mesajlarıyla yoğurdukları gösterileri ile paylaşan minikler, tek ses ve tek yürek olarak örnek bir portre çizdiler. Geleneksel Türk konukseverliği ile ağırlanan miniklerin ziyareti, gala programının ardından, 24 Nisan'da gerçekleştirdikleri **Kapadokya** gezisi ile devam etti. Bu ziyaret sayesinde dünya çocukları, Türkiye'nin kültürel mirasına da yakından tanıklık etmiş oldu.

VEKAM'da Büyük Coşku!

23 Nisan coşkusu, **Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi**'nde de (VEKAM) yaşandı. 23 Nisan haftasında Merkez, Ankaralı öğrencileri konuk etti. Öğrenciler, VEKAM'da sergilenen geniş yazılı ve görsel malzeme ile Ankara ve çevresinin tarihi, Ankara'nın arkeolojik, etnografik ve kültürel değerleri hakkında bilgilendi.

VEKAM'da Ankara ile ilgili kitap, makale ve süreli yayınların yer aldığı zengin bir kütüphane ile iki de arşiv bulunuyor.

Ankaralı çocuklar, VEKAM'da sergilenen eserleri ilgiyle incelediler.



VKV, Her Sene Eğitim ve Sağlık Hizmetlerine Milyonlarca Dolar Katkıda Bulunuyor

Türkiye’de eğitim ve sağlık hizmetlerinin genel çerçevesi içinde, Vehbi Koç Vakfı’nın yeri ve katkıları üzerine neler söylemek istersiniz?

1969 yılında kurulan **Vehbi Koç Vakfı**’nın eğitim, sağlık ve kültür alanında üstlendiği misyonu en temelde “sosyal yardımlaşma” olarak özetlemem mümkün. Diğer yandan, devlete katkıda bulunmak ve sosyal gereksinimlere cevap verebilmek de temel hedeflerimiz arasında...

Bugüne kadar, gerçekleştirdiğimiz birçok projede en üst kaliteyi yakalamayı ve bu doğrultuda da örnek teşkil etmeyi hedefledik. VKV’nin ilk kurulduğu yıllarda sağlık, eğitim ve kültür hizmetleri gelişmiş ve gelen talepler doğrultusunda yapılıyordu. Örneğin, devlet hastanelerine alınan yüzlerce dolarlık teknik ekipmanların, yıpranmış okulların inşaat mas-

12 - 18 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Hemşirelik Haftası nedeniyle, Vehbi Koç Vakfı Başkanı Semahat Arsel’den VKV’nin çalışmaları ve sağlık alanındaki yeni projeleri hakkında bilgi aldık

raflarının karşılanması gibi çalışmaların ardından bu yardımların takip edilmediğini gördük ve kontrol edebileceğimiz projelere yönelmeyi daha doğru bulduk. **Vehbi Koç Göz Bankası, Ankara Çocuk Hastanesi, Haydarpaşa Numune Hastanesi ve Vehbi Koç Polikliniği...** gibi.

Vakfımızın devraldığı **Amerikan ve İtalyan Hastanesi**’ni de bu ilke doğrultusunda kalite açısından en üst düzeye çıkarmayı amaçlıyoruz. Sağlık sektöründe, en son teknoloji ile en iyi bakımı vermeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda da hastanelerimizi ve teknolojimizi sürekli yeniliyoruz. Şu anda Amerikan Hastanesi, dünya standartlarında hizmet veriyor. Yurtdışından birçok hasta tedavi olmak için Amerikan Hastanesi’ni tercih ediyor.

Eğitimde ise, Koç Topluluğu şirketlerimizin desteği ile Türkiye’de 13 tane ilköğretim okulu yaptırıp Cumhuriyetin 75. yılı nedeniyle Milli Eğitim’e armağan ettik. Bu okulların standartları ve eğitim kalitesi İstanbul’daki herhangi bir ilköğretim okulunun standartlarına ve eğitim kalitesine eşit. Okullarımıza, Milli Eğitim ve sponsor şirketlerimiz tarafından da sahip çıkılıyor.

Ayrıca, ilkokuldan başlayarak, üniver-

siteye kadar çocuklarımıza ve gençlerimize gelişmiş ülkeler standartlarında eğitim vermeye çalışıyoruz. Halkımız, maalesef kaliteli sağlık ve eğitim hizmetlerinin ne kadar pahalı olduğunun farkında değil. VKV’nin okullarında ve Amerikan Hastanesi’nden, kâr ettiği zannediliyor. Oysa, gerek ilköğretim okulumuza, gerek üniversitemize, gerekse Amerikan ve İtalyan Hastanelerimize her sene milyonlarca dolar katkıda bulunuyoruz.

• **Hemşirelik mesleğine olan ilginizin nedenleri hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Geçirdiğim rahatsızlık nedeniyle, uzun yıllar dünyanın birçok farklı ülkesinde tedavi gördüm. Bu süre zarfında da bu hastanelerde görev yapan hemşirelerle bizim hemşirelerimiz arasında kalite açısından derin uçurumlar olduğunu gözlemledim. Aynı zamanda, bir hemşirenin hastayı sağlığına kavuşturmada çok önemli bir rol üstlendiğine de bizzat tanık oldum. Dolayısıyla da mesleğe olan ilgim arttı. Ve işte bu ilginin doğal bir sonucu olarak yaklaşık 45 senedir bu mesleğe hizmet vermeye çalışıyorum.

• **Türkiye’de sağlık hizmetlerinin genel çerçevesi içinde Vehbi Koç Vakfı’nın hemşirelik mesleğine katkıları üzerine neler söylemek istersiniz?**

Türkiye’de hemşirelik eğitimi oldukça



VKV Başkanı Semahat Arsel: “Sağlık sektöründe, en son teknoloji ile en iyi bakımı vermeyi amaçlıyoruz.”

yetersiz bir konumda bulunuyor. Zira, Türkiye’de hemşirelik eğitimi gören birçok hemşire, eğitimleri için gerekli kitaplardan yoksun bir şekilde yetişiyor. Aynı zamanda tecrübe edinmeleri için gerekli olan klinik çalışmalara yeterli derecede katılamıyor ve meslekleri ile ilgili olarak araştırma imkânına da sahip değiller.

İşte bu çerçevede de Vehbi Koç Vakfı olarak, hemşirelik mesleğine destek olabilmek amacıyla **Hemşirelik Fonu** ve **Hemşirelik Komitesi** oluşturduk. Türkiye’nin tüm hemşirelik yüksekokullarından temsilcilerin yer aldığı bu komitede, Vakfımıza iletilen sorunlar ve gereksinimlerden yola çıkarak, en temel ihtiyaçlarının eğitim kitapları olduğunu ortaya koyduk. Bu yüzden de ilk olarak yurtdışından eğitim kitapları getirttik ve bunları Türkiye’ye çevirip bastırdık. Kitapları, hemşirelik okullarına maliyetine satarak kendimize yeni kitapların basımı için ek kaynak yarattık. Aynı zamanda hemşire öğretmenlerin de kitaplarını basmaları için destek verdik.

• **VKV’nin Amiral Bristol Hemşirelik Okulu’nu devralmasıyla birlikte, ne tür değişimler meydana geldi?**

Öncelikle, **Amiral Bristol Hemşirelik Okulu’nun** zamanında Türk hemşirelerine çok büyük katkılarda bulunduğunu belirtmek isterim. Özellikle, 1999 yılının hemşirelik mesleği ve Vakfımız için bir dönüm noktası olduğunu belirtmek isterim. Zira, aynı yıl Avrupa Birliği’ne uyum süreci kapsamında, dünya kalitesinde hemşire yetiştirme hedefinden yola çıkılarak hemşirelik mesleği lisans eğitimi kapsamına alındı. Bu çerçevede de Amiral Bristol Hemşirelik Okulu kapandı ve VKV olarak hemşirelik okulu **Koç Üniversitesi** bünyesine taşıyarak, üniversite kapsamında lisans eğitimi veren **Sağlık Yüksek Okulu** haline getirdik.

Bu çerçevede de, tamamen benim hayalim ve arzum doğrultusunda özel bir eğitim programı oluşturduk.



“**Hemşirelerin iyi eğitilmiş, inisiyatif kullanabilen, yoğun klinik deneyimi olan, sağlık ekibiyle hasta arasında güçlü bir iletişim köprüsü oluşturması gerekiyor.**”

Başlangıçta, Türkiye’de benzeri olmayan bu programın ücretini karşılamakta öğrencilerin zorluk yaşayabileceklerini düşünerek ve aynı zamanda eğitim kalitesini düşürmemek amacıyla ilk dört sene için, en yüksek puanı tutturana 20 öğrenciyi burslu olarak okutmaya başladık.

2003-2004 yılında ilk mezunlarını verecek olan Sağlık Yüksekokulu’nda öğrencilerimize diğer okullarda program kapsamında yer almayan dil eğitimi ve bilgisayar eğitimi de veriliyor. Aynı zamanda, öğrencilerimize klinik çalışmalara çok yoğun bir biçimde katılma imkânı sunuyoruz.

• **Sağlık hizmetlerinde hemşireliğin rolünü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye’de, henüz hemşire ile hasta bakıcı arasındaki fark bile algılanmıyor. Bir başka deyişle, eğitimsiz insan kaynağı olarak adlandırabileceğimiz hasta bakıcı ile eğitilmiş insan kaynağı olan hemşirelerin görev tanımları bilinmiyor. Bu yüzden de

halkımızın bu alanda bilinçlendirilmesi büyük bir önem taşıyor.

Aynı zamanda, dünyadaki gelişen şartlar doğrultusunda hemşirelik de sürekli olarak gelişiyor ve kendisini yeniliyor. Bu doğrultuda da hemşirelerin iyi eğitilmiş, inisiyatif kullanabilen, yoğun klinik deneyimi olan, sağlık ekibiyle hasta arasında güçlü bir iletişim köprüsü oluşturması gereken bireylerden oluşması gerekiyor.

• **SANERC, hemşirelik mesleğine ne tür katma değerler getirdi?**

SANERC, hemşirelerimize yazılı literatür desteği sağlamanın yanı sıra, onların mesleki becerilerini geliştirmek için özel eğitimler, kurslar düzenliyor. Başlattığımız uygulama kapsamında, ABD’den getirdiğimiz uzmanlar, öğretmenlerimizi eğittiler. Bu eğitimler de hemşirelere yönelik oluşturduğumuz kurs programlarını yönlendiriyor. Bugüne kadar, yaklaşık 2000 hemşire bu kurslara devam etti. Şu anda, “Yoğun Bakım” ve “Acil Bakım” hemşireliği gibi konularda eğitimler düzenliyoruz.

Annelerimiz Ne İster?

Annenizi en son ne zaman aradınız? İyi bir soru değil mi? Annelerimizin en çok neyi istediğini hepimiz çok iyi biliyoruz. Ama Mayıs ayında bir Pazar günü, Annelere ait olan o güzel günde bildiklerimizi yeniden anımsayalım ve anımsamakla kalmayıp, annelerimizin isteklerini yerine getirelim. Anne, çocuğunun sağlıklı ve iyi bir ruh hali içinde olmasını en çok isteyen kimsedir. Ama unutmayalım ki, annenin isteği bu kadarla da kalmaz ve dile getirsin getirmesin –sitemli veya sitemsiz– belli eder ki, o en çok hatırlanmak ve aranmakla mutlu olduğunu hisseder.

Çocuklar, Annelerini Neden Aramaz?

USA Today Gazetesi geçen sene "Yetişkin çocuklar annelerini neden aramaz?" başlıklı bir araştırma yayınlamış ve bu araştırmada yüzlerce kişiye annelerini hangi sıklıkla aradıklarını sormuştu. Sonuçlar ortaya çıkınca anlaşıldı ki, yetişkin bireyler bu konuda biraz ihmalkar davrandıklarını kabul ediyorlar. Kimisi hiç istemese bile aylarca annesini aramayı unutabildiğini söylerken, kimisi de ayda 1-2 kez telefon edebildiğini açıklıyordu. Araştırmaya katılanların ancak yüzde 30'u annesini sık sık aradığını söyledi. İhmalin nedenleri konusunda hepimiz az çok fikir sahibiyiz. Çok çalışıyoruz! Zaten sözünü ettiğimiz araştırmaya katılanların yüzde 34'üne tekabül eden "yetişkin çocuklar" da çok çalıştıklarını ve meşgul oldukları için annelerini aramadıklarını beyan etmişler.

1600'lü Yıllardan Bu Yana

Sevgilerin en karşılıksızını bizlere sunan annelerimiz için "özel bir gün" icad etmenin tarihini araştırmaya kalkıştığınız zaman, yüzyıllar öncesine gidebiliyorsunuz. Bu özel günün belirlenmesine vesi-

"Çocuklarının iyi ve sağlıklı olmalarını" bilmek yetmez. Annelerin asıl istediği şey: Hatırlanmak! "Anneler ne ister?" sorusunun yanıtını bulmak için araştırmalara gerek yok. Arandıkları zaman, halleri hatırları sorulduğu zaman nasıl mutlu olduklarını seslerinin tonundan, bakışlarındaki ışıltıdan anlamıyor muyuz?

hayata dair

le olan kutlamaların tarihçesi 1600'lü yıllarda İngilizler arasında "Mothering Sunday" adıyla kutlanan 4. Pazar günü kutlamalarına kadar dayanıyor. Anneler günüyle ilgili ilk resmi kutlama önerisi, Amerika'da 1872 yılında **Julia Ward Howe** tarafından barışa adanan bir gün olarak tasarlandı. İlk defa **Boston**'da bir yürüyüş düzenlenerek kutlandı. 1911 yılına gelindiğinde ise Anneler Günü hemen hemen her ülkede kutlanmaya başlanmıştı. 1914 yılında ABD Başkanı **Wilson** tarafından resmi bir açıklama ile Mayıs ayının ikinci Pazar'ı Anneler Günü olarak ilân edildi.

Türkiye'de Anneler Günü

Ülkemizde ise ilk Anneler Günü, 1955 yılında kutlanmaya başladı. Türkiye Kadınlar Derneği, Anneler Günü'nü kutlamalarını gündeme getirip başlamasına vesile oldu. O tarihten itibaren ise her yıl Mayıs ayının 2. Pazar günü, Anneler Günü olarak kutlanmaya başladı. Bu özel günde, herkes annelerine bütçesine göre küçük hediyeler alarak onların gönlünü alıyor. Ancak unutmamalıyız ki, bazen yalnızca bir çiçek ya da sevgi dolu bir öpücük bütün hediyelerden değerli olabilir. Tüm annelerimizin Anneler Günü'nü kutluyoruz.

Anneler Günü'nde Divan Pastaneleri'nde Özel Ürünler

Yaşamınızdaki tüm güzellikleri paylaştığımız annenizi, Anneler Günü'nde Divan Pastanelerinin lezzetleri ile kucaklamanın tam zamanı...

Kalp şeklinde pastalar, tartlar, madlen ve çikolatalarla hazırlanan şık paketleri annelere armağan ederek sevginizi göstermek için bulunmaz bir fırsat! **Divan Pastaneleri** yıllardır süregelen kalitesiyle hayatımızın mutlu günlerine ortak olmaya devam ediyor.

Ayrıca "Düğün, Nişan ve Mezuniyet Pastaları", şokola fıstıklı, şokola krokanlı, şokola fıstık krokanlı, çikolata, karışık meyveli ve Divan spesiyalitesi olan değişik lezzetlerin krem brule, krep praline, tane frambuaz püre ve şokola musun birlikteliğini beğenimize sunuyor. Merdiven şeklinde katlı, sekizgen, kare, yuvarlak ya da kalp biçimindeki farklı dizaynlarda hazırlanan pastalar, isteğinize göre özel olarak da tasarlanabiliyor. Üstelik siparişlerinizi haftalar önceden vermek için telaşa da gerek yok! Davetlerinize sadece iki gün kala telefon etmeniz yeterli. Üstelik siparişleriniz özel soğutmalı araçlarla istediğiniz adrese teslim ediliyor. Sevdiklerinizle paylaşacağınız mutlu anı, Divan Pastaneleri ile noktalayın.

Divan Pastaneleri Merkez: (0212) 220 80 85



Akıllıkart'tan Annelere Akıllı Armağanlar...

Türkiye'nin ilk akıllı 'tüketici kredisi' kartı olan **Akıllıkart**, Anneler Günü için geniş seçenekler sunarken, 2 ile 12 ay arasında değişen peşinatsız, vade farksız taksitler ve % 10'dan başlayan indirim avantajları da sağlıyor.

Anneler Günü için özel kampanyalar düzenleyen **Akıllıkart**'ın üye işyerlerindeki vade farksız taksit uygulamalarından bazıları ise şöyle: **Divan Pastaneleri** 2 taksit; **Monev** 4 taksit; **Altuğ Parfümeri** ve **Sevil Parfümeri** % 10 indirim + 4 taksit; **İnci** 2 taksit; **Home Store**, **Ten** ve **Unique Art** 3 taksit; **Şişli Optik**, **GözGrup**, **Fer Optik** ve **Güçlü Optik** 6 taksit ve **Roman**'da ise 6 aya varan taksit...

Bunun yanı sıra Akıllıkart kullanıcıları, 120'yi aşkın markanın binlerce ürününe vade farksız taksit uygulamaları ve 24 aya varan vadeliendirme kolaylıkları ile sahip olabiliyorlar.



Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi İcra Komitesi Başkanı Sevgi Gönül, bir süre önce müzik eserleri toplamaya başladığını ve beklemediği güzellikte bir zenginlik meydana geldiğini belirtiyor.

VKV Sadberk Hanım Müzesi'nde “Bir Tatlı Huzur”...

“Dönülmez Akşamın Ufkundayız”, “Yok Başka Yerin”, “Bu Yıl Da Böyle Geçti Sensiz” ve daha nice-
celeri...

Arkasında birbirinden değerli besteler bırakarak aramızdan ayrılan Türk musikisinin duayenlerinden **Münir Nurettin Selçuk**'un ölümsüz eserleri, ölümünün 22. yılı vesilesiyle, **Sadberk Hanım Müzesi**'nde **düzenlenen “Bir Tatlı Huzur”** adlı sergide ziyaretçileri büyülüyor.

28 Nisan-2 Haziran 2002 tarihleri arasında açık olacak “Bir Tatlı Huzur” sergisi, sanata ve sanatçıya saygının da anlamlı bir ifadesi olarak karşımıza çıkıyor. Klasik Türk Müziği'nin birbirinden değerli üstadlarının da anıldığı sergide, sanatçıların özel kostüm ve enstrümanları, taş plaktan çalına-

VKV Sadberk Hanım Müzesi, Münir Nurettin Selçuk'un ölümünün 22. yıldönümü vesilesiyle, açılışını yaptığı “Bir Tatlı Huzur” sergisinde, Klasik Türk Müziği sanatçılarının kıyafet ve enstrümanlarını sergiliyor

cak Münir Nurettin Selçuk şarkıları eşliğinde sanatseverlerle buluşuyor.

Müziğin 80 Yıllık Evrimi

25 Nisan 2002 tarihinde, **Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi** İcra Komitesi Başkanı **Sevgi Gönül**'ün girişimi ve çeşitli koleksiyonerlerin katkılarıyla hazırlanan sergiye ilişkin olarak, Sadberk Hanım Müzesi'nde bir tanıtım toplantısı düzenlendi. Toplantıda bir konuşma yapan Sevgi Gönül,

bir süre önce müzik eserleri toplamaya başladığını ve beklemediği güzellikte bir zenginlik meydana geldiğini belirterek “Bu süreçte alaturka musikinin ne kadar dejenere olduğunu ve eski sanatçıların değerinin bilinmesi gerektiğini

anladım” dedi.

Sergide özel koleksiyonundan eserler bulunan tarih araştırmacısı gazeteci **Murat Bardakçı** da böyle

bir Türk musikisi sergisinin ilk defa düzenlendiğini ifade ederek, “Çok daha önce yapılması gerekirdi. Çünkü biz, musiki kaynakları bakımından çok zengin bir ülkeyiz” dedi. Bardak-



Münir Nurettin Selçuk'un smokini, sergide yer alan özel kostümlerden biri...

çı, sergide musikinin sanatsal amaçlarla yapıldığı dönemden ticari amaçlarla yapıldığı döneme kadar olan 80 yıllık macerasının görülebileceğini kaydederek, “Frakla yapılan musiki, zamanla cicili bicili kostümlerle bir sahne eğlencesi haline gelmiştir. Bence bu serginin en önemli yanı, bu macerayı yansıtmasıdır” diye konuştu. Eski Türk musikisinin bugün adeta kaybolduğunu ifade eden Bardakçı, en azından bundan sonra kalan eserlere sahip çıkılması gerektiğini söyledi.

Türk Müziğinde Modernleşme

27 Nisan’da gerçekleştirilen sergi açılışında ise Murat Bardakçı “**Türk Müziğinde Modernleşme**” başlıklı bir konferans verdi. Münir Nurettin Selçuk’tan hareketle, Türk müziğinin geçirdiği değişimlerin ele alındığı konferansta Bardakçı, Türk müziğinde iyi sesler ve müzisyenler olduğunu ama eski şarkıcıların söylediklerinin anlaşılamadığını, Münir Nurettin Selçuk’la bu durumun tamamen ortadan kalktığını vurgulayarak “Münir Bey’in ortaya çıktığı dönemde musiki alabora ol-



Sergide, ünlü sanatçıların kıyafetlerinin yanı sıra, 19. ve 20. yüzyılın ilk yarısında kullanılan Klasik Türk Müziği enstrümanları da yer alıyor

muştı. Kendisi tek başına bu dağılmayı önledi” dedi. Murat Bardakçı aynı zamanda, Münir Nurettin’le gelen değişim rüzgârlarını çaldığı taş plaklarla katılımcılara aktardı. Açılıшта, **Murat Bardakçı** (tanbur),

Bora Ebeoğlu (ses) ve **Ferruh Genç** (ses) üçlüsü tarafından Münir Nurettin Selçuk’un bazı eserleri ve bilinmeyen bir şarkısı da icra edildi.

Sergide, ünlü sanatçıların kıyafet ve enstrümanlarının yanı sıra, 19. ve 20. yüzyılın ilk yarısında kullanılan Klasik Türk Müziği enstrümanları da yer alıyor.

“Bir Tatlı Huzur” sergisinde; ziyaretçilerin ilgisine sunulan eserler arasında, 19. yüzyılın en yetkin kadın bestekarı, şair ve hatıra yazarı **Leylâ Saz’a** ait bir ferace; ünlü hiciv ve

Safiye Ayla’nın kostümü



*Sedef kakmalı ud
Osmanlı, 1909*

ney ustası **Neyzen Tevfik Kolaylı**’nın neyi; **Safiye Ayla Targan** ile **Müzeyyen**

Senar’ın sahne kostümleri; Türk Sanat Müziği bestekârı ve ses sanatkârı **Sadi Hoşses**’in udu; ünlü bestekâr ve yorumcu **Zeki Müren**’in sahne kıyafetleri, Münir Nurettin Selçuk’un sahnede giydiği frak, smokin gibi kıyafet ve aksesuarları, **Kemal Bata-nay**’ın “Sultan Selim” adlı tanburu yer alıyor.

“Bir Tatlı Huzur” sergisini, Sadberk Hanım Müzesi’nde, 2 Haziran’a kadar, **Çarşamba günleri hariç, 10:30-18:00** saatleri arasında izlemek mümkün.

VKV Sadberk Hanım Müzesi

Adres: Piyasa Cad. No: 27-29

Büyükdere-İstanbul

Tel: (0212) 242 38 13 -14

Bir Musiki Duayeni: Münir Nurettin Selçuk

1901’de İstanbul’da doğan ve 1981 yılında vefat eden Münir Nurettin Selçuk, halen Türk müziğinde klasik üslûbun en iyi yorumcuları arasında yer alıyor.

Kadıköy Numune Mektebi’nde orta öğrenimini sürdürürken **Dârü’l-Feyz-i Musiki Cemiyeti**’ne (**Üsküdar Musiki Cemiyeti**) öğrenci ve hanende olarak giren Sel-



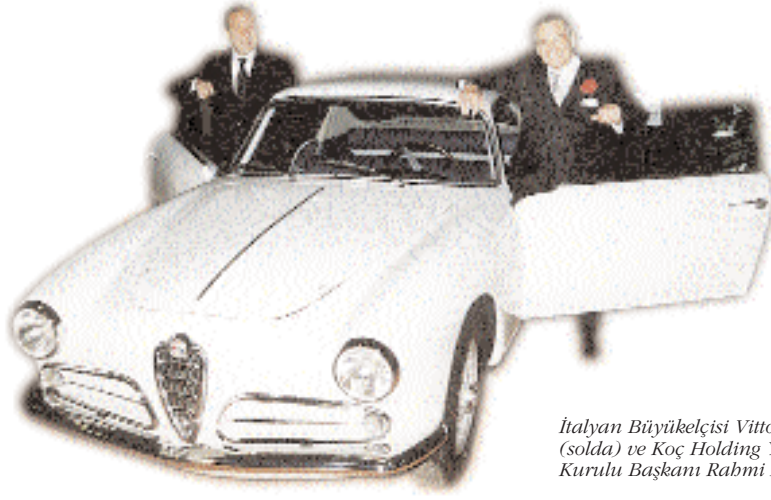
çuk, usta müzisyenlerle birlikte sahneye ilk çıktığında 14 yaşındadır ve yeteneği ile dinleyenleri kendinden geçirir.

Kadıköy Sultanisi’nde öğrenim görürken, dönemin ilk konservatuvarı olan **Darül-Elhan**’a devam eden Selçuk’un musiki eğitiminde, hocaları **Etfem Nuri Bey**, **Ahmet Irsoy**, **Hoca Ziya Bey**’in etkileri olmuştur.

Dar’ül Elhan, **Muzi-**

ka-i Humayun, **Riyaset-i Cumhuri İnce Saz Heyeti** ve son olarak da **İstanbul Belediyesi İcra Heyeti Şefliği**’ni yürüten Selçuk, **İstanbul Radyosu**’na da birbirinden değerli eserler kazandırdı. Dini besteleri de bulunan Selçuk, geleneksel gazel tarzını eserlerine ustalıkla aktardı ve müzik otoritelerinden büyük beğeni topladı.

Münir Nurettin Selçuk, sesi, besteleri, hocalığı, klasik üslubu ve sanatçı kişiliği ile musiki tarihimizin en önemli isimlerinden birisi arasında yer alıyor.



İtalyan Büyükelçisi Vittorio Surdo (solda) ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç...

Rahmi M. Koç Müzesi'nde Büyük Buluşma!

Fiat, Alfa Romeo'nun tamamı montaj hattı üzerinde seri imal ettiği ilk otomobil olan 1900 C Super Sprint modelini ve Tofaş tarafından tasarlanarak üretilen 100 bininci Doblo'yu, sergilenmek üzere, **Rahmi M. Koç Müzesi'**nde düzenlenen bir davetle, **Rahmi M. Koç'a** teslim etti.

16 Nisan 2002 Salı akşamı, Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilen devir teslim töreni sonrasında, İtalyan Büyükelçisi **Vittorio Surdo**

1956 yapımı Alfa Romeo ve Tofaş tarafından tasarlanarak üretilen yüz bininci Doblo, Rahmi M. Koç Müzesi'nde sergileniyor

onuruna **Halat Restaurant'ta** yemek verildi.

RMK Müzesi'ne Yeni Bir Soluk

Alfa Romeo ve 100 bininci Doblo'nun teslim töreninde bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, bu yıl yüz binden fazla ziyaretçinin ağırlandığını belirterek, "Müze yönetiminin hedefi, bir ziyaretçinin ikinci, üçüncü defa müzeyi ziyaret etmesini sağlamaktır. Bu hedefi de bugünkü gibi, sergilenen yeni objelerin temini, müze etkinliklerinin sürekliliği ve dinamizmi sağlayacak-

tır" dedi. Rahmi M. Koç, konuşmasını, Alfa Romeo'nun müzede sergilenmesinde katkısı olan Fiat Türkiye Temsilcisi **Maurizio Magnabosco'ya**, Doblo'nun 100 binincisini müzeye veren Tofaş CEO'su **Antonio Bene'ye**, Tofaş yöneticileri ve çalışanlarına son olarak İtalyan Büyükelçisi **Vittorio Surdo'ya** teşekkür ederek tamamladı.

Otomobil üretimine 1906'da **Darracq** adı altında başlayan **A.L.F.A.**, 1915'de Mühendis **Niccolo Romeo'nun** eline geçmiş ve 1933'de devlete ait olan **IRI'ya**, 1986'da ise Fiat'a satılmıştır. **Alfa Romeo P2, 158 ve 159** gibi efsanevi otomobiller sayesinde 50'nin üzerinde **Grand Prix** ve **Formula 1'in** ilk iki şampiyonluğunu kazanmıştır.

Tofaş tarafından tasarlanarak üretilen Doblo ise, bir yıl içinde 100 bin adet üretilmiş ve %90'ı Avrupa'ya ihraç edilmiştir.



(Soldan sağa) Fiat Türkiye Temsilcisi Maurizio Magnabosco, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, İtalyan Büyükelçisi Vittorio Surdo ve Tofaş CEO'su Antonio Bene...

VKV Amerikan Hastanesi Genetik Bölümü Dünya Standartlarında Hizmet Veriyor

VKV Amerikan Hastanesi Genetik Bölümü, doğum öncesi genetik risklerin tanısını ortaya koyduğu gibi, hastalarına doğuştan sahip oldukları genetik riskler açısından da danışmanlık hizmeti veriyor

Günümüzde genetik hastalıklar gün geçtikçe artıyor. Gerek doğum öncesi çocukların genetik olarak incelenmesini içeren, gerekse yaşam boyu gelişen kanser ve çeşitli metabolizmaya bağlı hastalıkların teşhis edilmesinde genetik bilimine sık sık başvuruluyor. Genetik biliminin önemi hakkında henüz tam bir bilinçlenmenin olmadığı ortada. Özellikle, Türkiye’de de oldukça yaygın görülen anemi gibi hastalıkların tanısında ve ilgili tedaviye yönlendirilmesinde artık genetik bilimi büyük bir önem kazanmaya başladı.

VKV Amerikan Hastanesi bünyesinde hizmet veren **Genetik Bölümü**, genetik hastalıkların tanısını ortaya koyduğu gibi, hastalarına doğuştan sahip oldukları genetik özellikler ve riskler açısından da ayrıntılı bilgi edinme fırsatı sunuyor. Toplam dört laboratuvar ile tüm dünyada gerçekleştirilen testleri uygulayan Bölüm, kullandığı son teknoloji ürünü ekipmanlar ile **kllinik muayene/genetik danışmanlık, doğum**

öncesi tanı, doğum sonrası tanı ve preimplantasyon genetik tanı olmak üzere toplam 4 alanda hizmet veriyor.

VKV Amerikan Hastanesi genetik laboratuvarlarında, özellikle ileri yaştaki (35 ve üstü) kontrollerde anormal belirtiler görülen gebeliklerde, bebeğin sağlıklı olup olmadığı, 24-48 saat arasında gerçekleştirilen hızlı kromozom analiz testleriyle ortaya konabiliyor. Böylece, aileler doğacak çocuklarının genetik yapısını ve sahip olabilecekleri riskleri (**Down Sendromu-Mongolizm**, ciddi bedensel ve zihinsel gerilikler gibi) gebeliğin erken dönemlerinde öğrenebiliyor.

Kalıtsal Hastalıklarda Danışmanlık

Ailesinde kalıtsal bir özellik ya da hastalık (**Akdeniz anemisi, orak hücreli anemi**, ailesel **Akdeniz ateşi, meme kanseri** gibi) belirlenmiş olan kişiler, kendilerinde de aynı genetik hastalığı taşıyıp taşımadığını moleküler genetik testleriyle kısa sürede anlayabiliyor. Aynı zamanda, bu tür kalıtsal hastalığı taşımayan kişilerin kendi çocuklarında da bu hastalıklara rastlanabiliyor. Özellikle, akraba evliliklerinde yüksek riske sahip bu ailelerin, doğmadan önce bebeklerinin genetik analizi yaptırarak çocuklarının sağlıklı olup olmadığını teşhis ettirmeleri büyük bir önem taşıyor.

Bu alanda etkin bir danışmanlık hizmeti sunan Ame-



rikan Hastanesi, hastaya, ailesi ve sonraki kuşakları genetik olarak etkileyebilecek bilgilerin hepsini sunuyor. Uygulanan testlerin ardından elde edilen bilgiler doğrultusunda, hastaya ve ailesine bu bilgileri nasıl kullanmaları gerektiği, nasıl tedavi olmaları gerektiği konusunda genetik danışmanlık veriliyor.

Tüp Bebeklerde Genetik Tanı

Preimplantasyon Genetik Tanı (tutunma öncesi genetik tanı) **Tüp Bebek Ünitesi** ve Genetik bölümünün ortak bir çalışmayla uyguladığı en ileri genetik yöntemlerden biri. Bu yöntem, 35 yaş üstü anne adayları ile ailesinde genetik hastalıklar olan ve sağlıklı bebeğe sahip olamayan ailelerin gebe kalma şanslarını artırmayı ve aynı zamanda bebeklerin sağlıklı olarak dünyaya gelmesini sağlamayı amaçlıyor.

Yaklaşık iki gün içerisinde bu konuyla ilgili teşhisi koyabilen Genetik Bölümü, geniş çaplı bir taramayı ve aynı zamanda izlemeyi gerektiren bu uzun soluklu süreçte klinik muayenelerin yanı sıra, danışmanlık hizmeti de sunuyor.



VKV Amerikan Hastanesi Genetik Bölümü çalışanları toplu balde...



Eğitim Gönüllüleri Başkanı Cengiz Solakoğlu: "TEGV'nin eğitim alanında faaliyet gösteren en büyük vakıf olmasını hedefliyoruz!"

Eğitim Gönüllüleri Vakfı, Ülkenin Vakfıdır

28 Mart 2002 tarihinde yapılan Eğitim Gönüllüleri Vakfı Olağan Mütevelliler Heyeti Toplantısı'nda Başkanlığa seçilen Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı **Cengiz Solakoğlu**, dergimize özel bir açıklama yaparak, vakıfla ilgili gelişmeler hakkında öncelikle Koç Topluluğu çalışanlarını bilgilendirmek istediğini söyledi. **Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nın (TEGV)** bir şahsın, ya da bir kuruluşun değil, Türkiye'nin vakfı olduğunu ifade eden Cengiz Solakoğlu, "Her bir Koç mensubu bilmeli ki, TEGV, 'Memleketim varsa ben de varım' diyen bir zihniyetin ürünü olarak doğmuştur" dedi.

• **Tek sorumuzla sizden bir Eğitim Gönüllüleri tarih özeti ve bu tarihin üzerinde şekillenecek olan bir gelecek profili çizmenizi rica ediyoruz.**

Eğitim Gönüllüleri Vakfı, 23 Ocak 1995 yılında kurulmuştur. Bu vakfın

Eğitim Gönüllüleri Vakfı Başkanı Cengiz Solakoğlu, dergimize verdiği özel röportajda "Bütün Koç çalışanlarının Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nın, 'Memleketim varsa ben de varım' diyen bir zihniyetin ürünü olarak doğduğunu bilmesi lâzım" dedi

kurulma fikri **Suna Kıraç**'ındır. Türkiye'de o günlerde yaşanan ve insanları karamsarlığa iten olumsuz gelişmelerin kökeninde eğitim eksikliğinin olduğunu düşünen Suna Kıraç, bu düşüncesini çevresindeki yakınlarıyla paylaşmıştır. Suna Hanım, yasaları eleştirmek, yönetenleri suçlamak yerine çözümün bir parçası olacak şekilde davranmak gerektiğini söylemiş ve öyle bir vakıf kuralım ki, bu vakıf eğitim alanında sivil toplum örgütü olarak faaliyet gösteren en büyük vakıf olsun demiştir. 'Ülkem varsa ben de varım' diyen **Vehbi Koç**'a bu girişimimizi anlatmamız gerekiyordu. Suna Hanım'la beraber Vehbi Bey'e gittik ve düşündüğümüz vakfı anlattık. Biz Vehbi Bey'den gerekli izni aldık ama

para alamadık. Suna Hanım, o dönemde büyük bir bölümü kendisinin olmak üzere yakın arkadaşlarından topladığı 2,5 milyon dolarlık bir bağışla işe başladı. İşadamları, bürokratlar ve bilimadamlarından oluşan bir yönetim kurulu oluşturduk.

Sadettin Tantan ve İstanbul'da 2 Eğitim Parkı

Vakıf ilk yıllarda yönünü belirleme konusunda çalışmalar yaparken ilk yönetim kurulu toplantısına davet ettiğimiz zamanın Fatih Belediye Başkanı **Sadettin Tantan** bizim çalışmalarımızdan, amacımızdan çok etkilenmiş olmalı ki, şimdiki **Fındıkzade Eğitim Parkı'nın** ve **Çarşamba Eğitim Parkı'nın** kurulması için mekân sağlayarak destek oldu.

Amacımız Cumhuriyet'in ilk kuşaklarını yetiştirdiği Halkevi benzeri bir kurumunu burada oluşturmaktı. Çarşamba'da Eğitim Parkı'nı açtığımız gün atı-

lan taşlarla camlarımız kırıldı. Sonra o başörtülü hanımlarla o çocukların orayı benimsemeleriyle kaynaşma sağlandı ve 'Demek ki bu model tutuyor, bu maya tutuyor' dedik.

Eğitim Gönüllüleri Güneydoğu Anadolu'da

Sıra Güneydoğu'ya gelmişti. Bu kez Van'a gittik ve Van'da bir Eğitim Parkı oluşturduk. **Doğan Beyazıt Paşa** o zaman emekli olmuş ve bize katılmıştı. Ordunun desteğini almamızda bize yardımcı oldu ve Güneydoğu Anadolu'nun bilgiye aç insanlarına bir an önce ulaşmak amacıyla yola çıktık. İkinci Ordu bize iki helikopter tahsis etti. Haziran ayında, Suna Hanım'la birlikte 45 derece sıcaklıkta, tomsonlu, makineli tüfekli iki tane astsubayın nezaretinde, birinci gün dört, ikinci gün beş saatlik uçuşlarla altı farklı yer olmak üzere 10 tane Park'ın açılışını, insanların, ordaki çocukların civıltılarını gördük.

Hayat Mahalleleri

Vakfımız tanınmaya başlamıştı. 4-5 yılın sonunda bir deprem felâketiyle karşı karşıya kaldık. O zaman bizimle temas kurup iki eğitim parkımızın kurulmasına vesile olan Sayın Tantan İçişleri Bakanı'mızdı. Deprem sonrasında bir gün telefonla beni aradı. Dedi ki **"İbrahim Betil, Cengiz Solakoğlu ve Burhan Karaçam'a iç ve dış bağış toplama yetkisini Bakanlar Kurulu'ndan çıkarıyoruz."** Aramızda kısa bir toplantı yaptık: 'Biz bunu eğitim amaçlı olarak nasıl değerlendirebiliriz?' Hemen formülü kafamızda hazırladık: **'Hayat Mahalleleri'** kuralım. İçerisinde öğretim birimleri, eğitim birimleri olsun.' Ve geceli gündüzlü çalışarak hayat mahalleleri için toplumdan kaynak toplandı ve öngörülen tarihte depremzedelere teslim edildi.

"1 Milyon Çocuk" Kampanyası'nda 1.2 Trilyon Yardım

Daha sonra eğitim konusundaki hedefimizi büyüttük. Buna **"1 Milyon**



23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kapsamında toplam 12 TV kanalıyla ortak gerçekleştirilen "1 Milyon Çocuk Kampanyası'nda 1.2 trilyon TL yardım toplandı. Bu rakam 40 bin çocuğa daha eğitim fırsatı sunmak anlamına geliyor.

Çocuk" adını koyduk. 'Kaç yılda 1 milyon çocuğa ulaşılabilir?'... '5 yılda ulaşılabilir'... Bu hedefe ulaşmak için de 70 milyon dolarlık bir parasal yatırıma ihtiyaç vardı. 70 milyon dolar toplamak için bir eğitim seferberliği uygulayalım dedik. Deprem dolayısıyla ekranlarını bize açan **NTV**'yle konuşuldu. NTV bunu severek yapacağını söyledi ve geçen sene 23 Nisan'da bu kampanyaya çok büyük başarıyla gerçekleştirildi. Bu yıl da toplam 12 TV kanalında gerçekleştirilen ortak yayın sonucunda yaklaşık 1.2 trilyon TL bağış topladık. Bu rakam 40 bin çocuğa daha eğitim fırsatı sunmak anlamına geliyor. Bu şekilde toplam 280 bine ulaşıldı. Yıl sonu hedefimiz ise 350 bin çocuk.

Şifo Mehmet'ten Suna Kırac'a Haber

Geçen yıl 23 Nisan'da yapılan kampanya heyecan uyandırdı. **Şifo Mehmet** de bu kampanyayı gördü ve heyecanlandı. **Hasan Arat** vasıtasıyla Suna Hanım'a ulaştı. Suna Hanım "Şifo Mehmet'ten böyle bir talep var. Bu talebi değerlendirelim"

dedi. Jübileyi yapma kararını Yönetim Kurulu'ndan çıkardık. Jübile öncesi çalışmaların heyecanı ve güçlükler bir yana, o muhteşem güne geldik. O gece hepimiz tribündeydik, o görkemli jübilede sayın **Rahmi M. Koç** da vardı. Gözü yaşarmayan tek bir kişi kalmadı. Biz o jübileyle vakfın adını Türkiye'nin her köşesinde duyurduk. Futbolla eğiti-

mi birleştirerek bu örnek, müstesna işbirliğini gerçekleştirdik.

Bu muhteşem organizasyondan önce de iki büyük eğitim parkı daha açılmıştı. Biri, Antalya'daki **Suna-İnan Kırac Eğitim Parkı**, diğeri **Semahat-Nusret Arsel Eğitim Parkı**; her ikisi de bir mükemmeliyetçilik merkezi veya bir başka anlatımla Koç ailesinin kültürünü, kalitesini simgeleyen, taşıyan örnekler olarak o yöredeki çocukları kucakladı. Semahat-Nusret Arsel, Suna-İnan Kırac sadece o parkları yapmadılar; o parkların ömür boyu masraflarını üstlenecek fonları da oluşturdular. İşin şu yönünü kimse bilmiyor: Bir Koç mensubu olarak şunu iftiharla söyleyebilirim ki, Koç ailesinin ve Koç Topluluğu'nun, çalışanlarımızın yaptığı bağışlar, vakfa yapılan tüm bağışların yüzde 60'ını oluşturmaktadır.

Hızla Büyüyoruz. Dikkat!

Artan ilgi, kamuoyunun sürekli bizi takip ediyor olması, bizlerin sorumluluğunu daha da artırmıştı. Bu sorumluluk neydi? Kalıcı olabilme sorumluluğuydu. Sağlam temeller üzerinde vakfı kurumsallaştırmak ve sonsuza kadar yaşatmaktır.

Kalıcılığı sağlayabilme sorumluluğuyla, **"Hayat Mahalleleri Projesi"**ne verdiği destekten dolayı bizleri yakından tanıyan dünya çapındaki danışmanlık şirketi **Mc Kinsey**'in yetkilileri ile biraraya geldik. Vakıfta büyük bir gelişme kaydedildiğini ama bu potansiyeli taşıyabilecek sağlam temellerimizin bulunup bu-





Şifo Mehmet'in jübilesi ile Vakfın adı Türkiye'ye yayıldı

“Ben merkezli yönetimden çok, takım oyununa inanan ve liderliği takım içerisindeki ahenkte bulan bir yönetim tarzına tüm sivil toplum örgütlerimizin ihtiyacı var.”

lunmadığını, zayıf noktalarımızı tespit etmemiz gerektiğini anlattık. Bu arada danışmanlık şirketi, “Bu Türkiye'nin geleceği için çok önemli bir gelişme ve bunun bedeli olmaz” diyerek bizden hiç bir ücret talep etmeden çalışmalara başladı. Onların sistematğine göre çalışmalar ilerliyor, hedeflerimizden, vizyonumuzdan başlayarak, ilkeleri tek tek belirleyip sonra eleyerek bir alt değerlendirmeye geçiyorduk ve ister istemez fikri ayrılıklar belirliyordu. Ayrı- lıkları oylayarak bazı maddeleri kabul edip, bazılarını reddediyorduk. Bu süreç sancılı bir süreç oldu. Ra-

dikal tutumdan yana olanlarla, tedbirden yana olanlar arasındaki ayrım iyice belirginleşti. Birimlerimizin özerk olmasına gereksinim duyulup duyulmadığına kadar her şeyi konuştuk. Özerk yönetim konusunun Türkiye'nin gerçeklerine uygun olmadığı, vakfın merkezi kontrolünü kaybetmesi gerektiği görüşü ağırlık kazandı.

Divan'da İftar Yemeği

Aralık ayında **Divan'da** iftar yemeğinde toplandık ve ‘İş bitmeden burdan ayrılmayacağız!’ dedik. Suna Hanım bu son toplantıyı merak ediyordu. Ben de arkadaşları- mın iznini alıp toplantıyı video kameraya kaydet- tim. Uzun süreceğini sandığımız toplantı üç saat içinde bitti. O gece Suna Hanım gönderdi- ğim kasedi izledi. Ertesi sabah mektubu bendeydi. Çalışmayı be- ğenmişti. Vakfın kurum- sallaşarak topluma mâl edilmesi gerektiğine,

geleceğinin sağlama alınması konu- sundaki fikirlere katıldığını ifade ediyordu. Birlik beraberliğimizin bozulmadığına da sevindiğini belir- tiyordu.

Ancak bu çalışmaya alternatif bazı çalışmaların başlatıldığı yolundaki haberler, bizi yönetim kurulunun mevcut başkanıyla önemli bir fikir ayrılığına düşürdü.

Fikir birliğine varılan çalışmayı da uygulayamıyorduk.

Kurumsallaşma çalışmalarına başla- yamadan büyümeye devam edersek bu durum, ciddi bir tehlike içine sü- rüklenmemiz anlamına geliyordu.

Geleceğe Doğru!

Biz vakfı kurumsallaştırmayı başanır- sak, iddia ediyorum bu vakf, Türki- ye'deki sivil toplum örgütlerine örnek olur. İnaniyorum ki, 2 yıl içinde alt kadrolarla zemin sağlamlaşacak; ger- çek anlamda kurumsallaşma sağlana- caktır. “Ben merkezli” yönetimden çok, takım oyununa inanan ve liderliği takım içerisindeki ahenkte bulan bir yönetim tarzına tüm sivil toplum örgüt- lerimizin ihtiyacı var.

Bugün hükümetler eğitim konusunda imkânları çerçevesinde hizmet verebili- yor. Her çocuk için Türkiye Cumhuri- yeti, bütçesinden 250 dolar ayırabili- yor. OECD ülkelerinde bu rakam 3850 dolar. Bugünkü eğitim düzeyi artın- mazsa 15 yıl sonra Türkiye'nin ne gibi sorunlarla karşılaşacağı bugünden bel- li değil mi? 14 milyon çocuğun sadece diploma amaçlı ve 90 kişilik sınıflarda eğitilerek, çağı yakalaması, ülkenin ge- lişmişlik düzeyini artırması mümkün mü?

Mustafa Kemal'in “eğitimidir ki, bir ulusu özgür, şanlı, yüksek bir toplum olarak yaşatır ya da yokluğa mahkum eder” sözlerini akıldan çıkarmamak ge- rekiyor.

Mehmet Akif'in şu sözlerini de:

“Hiç bilenle bilmeyenler bir olur mu? Olmaz ya; biri insan, biri hayvan.

Öyleyse cebalet denilen yüz karasın- dan baştan başa kurtarılmalı millet.

Yoksa bu son ders-i felâket, neye mal ol- du düşünsen; beynin eriyip yaş gibi damlardı gözünden.”

Türkiye'de 400 bin adet kahvehane, 131 tane de kütüphane var. Türkiye toplumunun üçte ikisi gazete okumu- yor. Bu tabloyu iyi görüp, iyi okuyabi- lenlerin 15-20 yıl sonrasını düşündükle- rinde beyni yaş olur, akar gözünden. Durum budur. İşte Vakfımız bu tabloyu bir nebze olsun değiştirmek için vardır. Bu sivil toplum örgütünün markası yok. Bu nüve hiçbir şahsa ait değil. Bu vakf, ne Ahmet'in, ne de Koç Toplulu- ğu'nun... Bu Vakf Türkiye'nin vakfı! Başarı, Türk toplumunun Vakfa sahip çıkmasıyla çok daha artacaktır.

Ülkü S. Osmanoğlu

Çocuklarımıza ÖSS Öncesi Tavsiyeler



Öğrenci Seçme Sınavları'na (ÖSS) çok az bir zaman kaldı.

Koç Özel Lisesi Yurtiçi Üniversite Danışmanı Nurçin Çağlar ve Rehberlik Servisi

Danışmanı Zafer Köktuna, sınavla ilgili olarak çocuklarımıza tavsiyelerde bulundular

Adaylar, ÖSS öncesinde zamanlarını en verimli nasıl değerlendirebilir?

Eğer eksik konuları kalmamışsa, adaylara her gün bir ÖSS deneme sınavı çözmelerini önerebiliriz. Bu sınavları mümkünse sabah saatlerinde, mutlaka saat tutarak çözmeleri iyi olur. Sınavı çözdükten sonra uzun bir ara verip dinlensinler, sonra değerlendirme yapsınlar. Değerlendirmenin sağlıklı olabilmesi için yaptıkları yanlışların nedenleri üzerinde düşünmeliler ve bilgi eksikliğinden kaynaklanan yanlışlar varsa eksiklerini tamamlamak üzere o konuları tekrar etmeliler. Akşam yatmadan önce de hatırlamakta zorlandıkları (kağıt kalemle, problem çözerek değil de okuyarak öğrenebilecekleri) konuları okuyup öyle uykuya geçmeleri yararlı olur.

Öğrencilerimize bilgileri tekrar etmeleri konusunda önerileriniz neler?

Öğrenciler unutmasınlar ki, bu son ayda yapacakları çalışmaları doğru yaparlarsa kendilerini en az 10 puan ileri taşıyabilirler. Bu son günlerde yeni konu öğrenmeye çalışmaktan çok tekrar yapmalılar. Bunu da ders notları veya kitapları okuyarak değil, test çözerek yapmaları yerinde olacaktır. Böylece, hem bilgilerini tekrar etmiş, hem de test tekniklerini geliştirme imkânı bulmuş olurlar.

Sınav öncesinde adaylar nele-re dikkat etmelidir?

Her şeyden önce sağlıklarına dikkat

etmeliler ve bu konuda risk almamaya çalışmalılar. Meslekleri konusunda düşünmeyi ve konuşmayı bırakmalı, dikkatlerini tamamıyla sınav üzerinde toplamalılar. Sınav akıllarına geldiğinde heyecanlanıyorlarsa, bu duygularını basturmamalı, bunun çok doğal ve insani bir duygu olduğunu ve onlar gibi hisseden daha binlerce öğrenci olduğunu düşünmeliler. Heyecan duygusunu tanımaya, üzerlerinde yarattığı etkileri gözlemlemeye ve hissettiklerini çevrelerine ifade etmeye çalışmalılar. Böyle yaparak heyecanlarını denetlemeyi ve onunla başa çıkabilmeyi öğrenebilirler.

Ya sınav sırasında?

Bir testin en çetrefilli sorusu, ilk soru olarak öğrencinin karşısına çıkabilir. Böyle bir durumda moral çöküntüsü-

ne uğramamak ve sınav süresini en verimli şekilde kullanmak için testin sorularının üzerinden birkaç kez geçilmelidir. Sorular üzerinden birkaç tur geçileceğinden bu tekniğe "Turlama Tekniği" denir.

Birinci turda ilk anda cevaplanabilecek, işlem gerektirmeyen sorular yanıtlanmamalı, ikinci turda ise işlem gerektiren, ancak nasıl bir işlem yapılacağı düşünülmenden karar verilen soruları yanıtlanmalı. Üzerinde düşünülmesi gereken sorular, üçüncü tura bırakılmalıdır. İlk soru en zoru bile olsa öğrenci o soruyu hemen atlayacak, aşağıda kendisine çok kolay gelebilecek sorular olduğunu görerek moral kazanacaktır. Böylelikle, daha çözülmesi gereken birçok soru varken bir soruda takılıp kalarak zaman geçirme durumu önlenmiş olacaktır.

Harvard'dan Koç Üniversitesi'ne 2 Ödül!

Koç Üniversitesi öğrencileri, bu yıl **Brezilya'nın Belo Horizonte** şehrinde düzenlenen **Harvard Dünya Model Birleşmiş Milletler Konferansı** kap-

samında düzenlenen yedi farklı komitede büyük bir başarı gösterdiler. **Harvard Üniversitesi'nin** 1992'den bu yana geleneksel olarak düzenlediği konferans

kapsamında, Koç Üniversitesi öğrencilerinden **Aslı Şahin, İnsan Hakları Komisyonu'nda, Esin Aksay ise Avrupa Konseyi Komisyonu'nda** gösterdikleri üstün performans ile ödülle layık görüldüler.



Ford Otosan Pazarlama Stratejileri Ekip Lideri Elif Saygı ve Müşteri İlişkileri Müdürü Tanju Yunt:

“Önceliğimiz Müşteri Memnuniyeti!”

Müşteri memnuniyeti Ford Otosan için ne ifade ediyor?

Elif Saygı: Biz müşteri memnuniyeti yaratabilmenin ön koşulunun müşteri beklentilerini tam anlamıyla karşılayabilmek olarak görüyoruz. Ford Otosan’da iş süreçlerimizin temelini bu nedenle müşteri beklentileri oluşturuyor. Bu beklentilerin en üst düzeyde karşılanabilmesi için yetkili satıcılıklarımızda çalışan personelin eğitimine büyük önem veriyoruz.

Sürekli iyileştirmeyi esas alan müşteri memnuniyeti çalışmaları-mızı da bu doğrultuda sürekli yeniliyoruz. Gelişim Ford tarafından her zaman teşvik edilir, bu konuda elde ettiğimiz bir başarımız, Ford şirketleri arasında bir adım öne çıkmamızı sağladı: Geçtiğimiz yıl, “**Müşteri Memnuniyetinde En İyi Gelişmeyi Sağlayan Ford Şirketi Ödülü**”nün sahibi olduk.

Ayrıca, her yıl tüm Avrupa’daki Ford Bayileri içinde Müşteri Memnuniyetini en üst düzeyde sağlayan başarılı bayilere Ford Başkan’ının

Müşteri Bakış Açısı Programı ile müşteri memnuniyetini bir adım ileriye götüren Ford Otosan’ın projeleri hakkında, Ford Otosan Pazarlama Stratejileri Ekip Lideri Elif Saygı ve Müşteri İlişkileri Müdürü Tanju Yunt ayrıntılı bilgi verdiler

özel ödülü olan “**Chairman’s Award**” verilir. Bu onur verici ödül Ford Topluluğunun “En İyi Bayi-ri”nin katıldığı özel baloda Başkan tarafından veriliyor.

Ford Otosan Bayileri içinden de her yıl üç bayi bu ödül ile onurlandırılıyor.

• **Müşteri memnuniyetini ölçümleme konusunda ne tür projeler yürütüyorsunuz?**

Elif Saygı: Bizim için önemli olan sadece ölçümlemek değil, elde edilen bilgilerle sürekli iyileşme sağlayabilmektir. 1993 yılında, “**Müşteri Mutluluğu**” adıyla başlayan proje, müşterilerimizden öğrendiklerimiz ışığında 1999’da müşteri beklentilerini karşılamaya yönelik bir programa dönüştü, ismi “**Müşteri Bakış Açısı Programı**” oldu. Müşterilerimize yönelttiğimiz soru formları aracılığıyla, düzenli geri bildirimler alıyoruz.

Bu bilgiler ışığında Türkiye’deki her noktada verilen satış ve satış sonrası hizmetin kalitesini müşterinin bakış açısından görebiliyor ve gerekli iyileştirme alanlarını ve önceliklerini belirleyebiliyoruz. Sürekli devam eden bir sistem olduğu için de yapılan iyileştirme çalışmalarının etkisini de raporlardan görebiliyoruz.

• **Müşteri Bakış Açısı programının işleyişi hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Elif Saygı: Aracımızı satın aldıktan yaklaşık bir ay sonra satınalma deneyimi, bir yıl sonra ise servis deneyiminden duyduğu memnuniyeti öğrenmek için soru formları gönderiyoruz. Müşterimizle kurduğumuz bu iletişim, eğer bize cevap verirse dört sene devam ediyor. Zaten bu sürede müşterimiz yeni bir Ford araç almış oluyor ve süreç yeniden başlıyor.

Bu çalışma tüm Avrupa’da yürütülmektedir. Türkiye’deki Ford kullanıcılarının Ford araçlarından ve bayilerinden beklentileri de müşterilerimizin bu programa katılımlarıyla Avrupa’da temsil edilmektedir. Yeni araç üretimleri ve mevcut hizmet seviyesinin daha da yukarı çıkarılabilmesi onların görüşleri sayesinde mümkün olmaktadır.

Ford Otosan
Müşteri
İlişkileri Müdürü
Tanju Yunt



Ford Otosan
Pazarlama
Stratejileri
Ekip Lideri
Elif Saygı



- **Müşterilerinizden elde ettiğiniz bu bilgileri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Elif Saygı: İşte asıl işimiz orada başlıyor! Bu verilerden iki tip rapor oluşturuluyor. **Müşteri Cevap Raporları** olarak adlandırdığımız haftalık raporlar ve aylık bayi raporları. Soru formunu yanıtlayan her müşteri için ayrı bir rapor oluşturulup ilgili bayiye ve merkezdeki ilgili bölümlere iletiliyor. Ve böylece müşteriye geri bildirim süreci başlıyor. Aylık raporlarda ise son 12 aydaki tüm iş süreçlerindeki memnuniyet seviyelerini görebiliyoruz. Her bayimiz, her coğrafi bölgemiz ve Türkiye için oldukça detaylı ama kolay kullanılabilen elektronik raporlar üretiliyor. Elde ettiğimiz bu veriler, daha iyi hizmet üretebilmemiz ve gelişmemiz için çok önemli.

Bu program yıl boyunca sürekli takip edilen, müşterilerin geri bildirimleri ile sürekli beslenen bir sistem. Ford olarak müşteri memnuniyetini gerçekten çok ciddiye alıyoruz.

- **İyileştirme faaliyetleri kapsamında bayilere yönelik olarak ne tür uygulamalar gerçekleştireyorsunuz?**

Elif Saygı: Bölge Müdürlerimizden öncelikli hedefleri arasında müşteri memnuniyetini artırıcı iş planları oluşturma konusu var. Her bayi için yıl içinde müşteri memnuniyetinde gelişim sağlaması için hedef veriliyor. Bu hedefleri gerçekleştirme başarısına bağlı olarak teşvik primi alıyorlar.

Bunun yanı sıra bir de **“Coaching Program”** adıyla pilot proje yürütüyoruz. Üst yönetimin direkt olarak katıldığı bu projede, belirli kriterlere göre bayileri seçiyor, bire bir ça-



Müşteri Bakış Açısı Programı, müşterinin gözünden Ford Otosan'ı değerlendirmeyi ve alınan bu geri dönüşler aracılığıyla da bayiler kanalıyla bu beklentilerinin yerine getirilmesini esas alıyor.

lışmalar yaparak onlara iyileştirme faaliyetlerinde yol göstermeyi amaçlıyoruz.

Tanju Yunt: Bu uygulamada, bayilerimizin tüm iş süreçlerini bire bir inceleyerek onlara özel, onların gerçeğinden yola çıkarak yönlendirici olmaya çalışıyoruz. İyileştirme faaliyetlerinde öncelikleri de birlikte saptıyoruz.

Bu çalışmanın gerek bayi gerekse bizlerin kendisini geliştirmesi açısından önemi büyük. Zira, uygulamada Ford'un ve bayinin bakış açısını bir potada eritmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda bu bizim için de iyi bir deneyim oluyor. Zira, onları yakından gözlemleyerek, onları çevreleyen şartları da yakından tanıma fırsatı elde ediyoruz. Dolayısıyla çift taraflı bir gelişim söz konusu...

- **Bu doğrultuda, elektronik ortamda gerçekleştirdiğiniz projeler var mı?**

Tanju Yunt: Web sitemizde www.ford.com.tr oluşturduğumuz

e-formlar aracılığıyla, müşterilerimiz her türlü soru ve sorununu bize yönelebiliyor. Müşterilerimize hızlı geri dönebilmek çok önemli. Bu yüzden de, onların faks, telefon ya da e-mail aracılığıyla yönelttikleri her türlü sorununa cevap verebilecek bir ekip oluşturduk. Ekibimiz, gerektiğinde ilgili uzmanlarla müşterilerimizi bir araya getirerek onlarla bir iletişim köprüsü oluşturuyor. Buna ek olarak 12 pilot bayimizde **Bayi Müşteri İlişkileri Sorumluları** adı verilen bir uygulamayı hayata geçirdik. Bu uygulamayı tüm bayilere yaymayı planlıyoruz. Bu sayede müşterilerimizin talep ve beklentilerini bayide iken yanıtlayabilme imkanına sahip olabiliyoruz.

Elif Saygı: Ayrıca web sitemizde, Türkiye'deki ilk **“Online Test Sürüşü Rezervasyonu”** sistemini kurduk. Araçlarımızı daha yakından tanımak isteyen müşterilerimiz www.ford.com.tr/testsurusu adresinden istedikleri gün, saat, bayi ve araç için anında rezervasyon yapabiliyor. İşlem tamamlandıktan sonra, bayimiz müşterimizi arıyor ve kendisini beklediğimizi sözlü olarak da iletiyor. Müşteri takibini, test sürüşünün gerçekleşmesini, müşterinin araç ve test sürüşü hakkındaki yorumlarını merkezden takip edip hem bayilere, hem de ilgili yöneticilere 'online' raporlayabiliyoruz. Bu yeni sistemde de üst düzeyde müşteri memnuniyeti yaratmayı amaçladık, bu nedenle test sürüşünü tamamlayan müşterilerimizin doldurdıkları anket formlarıyla, memnuniyetlerini ölçümlüyoruz. Yani en başta da söylediğim gibi bizim için tam anlamıyla müşteri memnuniyeti yaratabilmek her konuda ve her zaman için öncelikli.

Kurumsal Kimlik ve Global Rekabet



Kenan Yavuz
*Yedek Parça Satış
ve Pazarlama
Yöneticisi*
MAKO

Bilginin; insan ile bütünleştiğinde ve sevgi ile yoğrulduğunda gerçek medeniyet zirvesini oluşturacağına kuşku yoktur. Sevgiden yoksun bilgi, ya da bilgiden yoksun sevgi... Her ikisi de tek başına anlamsız, tek başına zaman zaman insanlık adına faydasız.

Hükmetmenin ve iktidar erkini elinde bulunduranın meşruiyetini bilgelikte arayan **İlteriş Şad**, "Kağan" oluşunu kendi bilgisinin gücüne bağlar: "**Tanrı bilgi verdiği için kendim bizzat Kağan kıldım**" (1)

Toplumsal bünyemizde mevcut sosyo-kültürel değerler, kuşkusuz ki çağdaş bir organizasyonun kurumsal kimliğini oluşturmaya yardımcı olabilecek zenginliktir. Ancak, sahip olduğumuz bu zenginlikleri, kurumsal platformlara sistematik bir yaklaşım ile taşıyabildiğimizi söylemek ne yazık ki zor!

Kurum kültürünün temel çıkış noktası insandır ve insanın birey olarak sahip olduğu değerler, kurumsal ilişkiler içerisinde önemli bir role sahiptir. Birlikte olmak, birlikte üretmek, birlikte gurur duymak, birlikte üzülme, birlikte sevinmek ve paylaşmak... Çağdaş yönetim felsefesinin "**ortak amaca yönelmiş bir organizasyon**" için yapabileceği en ideal tariftir. "**Takım ruhu**" kavramıyla karşımıza çıkan bu felsefenin, toplumsal bünyemizde yaşayan bir organizma olduğunu gösteren şu atasözlerimizi hatırlamak gerekir: "Bir elin nesi var, iki elin sesi var", "Harman yel ile, düğün el ile"... Takım ruhunun nasıl bir sevgi yumağına sahip olması gerektiğini vurgulayan; "Sana taşla varana, sen aşıla var", "Sen bilirsün deyince, kavga olmaz", "Her kabahat yüze vurulmaz" atasözleri, Türk kültürünün evrensel değerler ile barışık olduğu kadar, ona katkıda da bulunabileceğini gösteren önemli işaretlerdir. Sürekli öğrenme ve kendini yenileme, yaşayan organizasyonların asla vazgeçemeyecekleri bir yaklaşımdır. "Derdini söyleyen devasını bulur", "Soru ol ki, bilici olasın", "Yol sormakla bulunur", "Danışan dağı aşmış, danış-

mayan yolu şaşmış".

Sağlıklı bir iletişim çağdaş bir kurum için olmazsa olmazlardan biridir. Kurumsal kimlik içinde bireyler arası iletişim en ideal şekilde; "karşısındakinin gözü ile olaylara bakmak, başkasının yerine kendini koyarak onu anlamaya çalışmak" olarak tarif edilebilir. Yabancıların "emphatic communication" kavramı, Türk kültüründe karşılığını "gönül gözü" olarak bulur. Önce karşısındakinin ne dediğini anlamaya çalışmak ve dinlemek, kültürümüzde konuşmaktan daha erdemli bir davranış olarak vurgulanır. "Söz gümüş ise, sükut altındır", "İki dinle, bir söyle", "Söyleyenden dinleyen arif gerek"... Türk kültüründe "gönül" iletişiminin temel kavramı olarak ortaya çıkar:

"Derviş kazan yayıdır bir gönül ele getir.

Bin Kabe'den yegrektür bir gönül imareti." (2)

Bugünkü başarılı organizasyonların üzerine oturdukları kurumsal kimlikler, elbet ki insanlığın ulaştığı ortak mirasın ürünüdürler. Bu ortak miras ise hiç kuşku yok ki; "bilgi"dir. Bilgi; insanlığın bünyesinde var olanın, sistematize edilerek bilimsel bir yaklaşım ile modern ve çağdaş bir organizma içinde pratize edildiğinde anlam kazanabilmektedir.

Global dünya'da var olmanın tek yolu, kendinize ait artılarınızın olmasından geçmektedir. **Özgün olmak, öncü olmak, lider olmak** ancak kendiniz olabildiğiniz oranda mümkün. **Koç Grubu**; kurumsal kimlik oluşturma ve kendi özgün değerleri ile öncü olma noktasında, kurucusu merhum **Vehbi Koç**'un özgün kişiliğinin bir aynası olarak var oldu. Vehbi Koç'un kendisine has yaşam biçimi, toplumun sosyal katmanları ile olan ilişkileri, bayileri ile kurduğu güçlü köprü, Anadolu'nun her köşesindeki dostları, iş arkadaşları... Tüm bunlar onun Koç kimliğinin oluşmasındaki kilometre taşlarıdır. "**Memleketi tanımadan Nice'i, Cannes'i görüp öğrenmek marifet değildir**" der. (3) Varlığı kuşku götürmez bu kurumsal kimliği, gelecek kuşaklara taşıyacak etkinlik mutlaka kesintisiz varolmalıdır. Acaba eksik bırakılan bir şeyler var mıdır? sorusu hiç korkmadan sorulması ve cevaplandırılması gereken çok

önemli bir noktadır. En sağlıklı değişimin ve gelişimin "**asla değişmez ilkeler**" zemininde olabileceğinin unutulmaması gerekir. Global rekabet; sadece etkilenmeyi değil, aynı zamanda etkilemeyi de zorunlu kılıyor. Karşılıklı etkileşimi sağlayacak düzeyde bir alt yapıya sahip olunamaması, gelişmeleri uzaktan izleyen, sadece taklit eden ve giden giden bir organizma yaratacaktır.

Etkilenmek çok kolay, peki ya nasıl etkileyeceksiniz? Kendi iç dinamikleriniz ve özgün kimliğiniz yok ise nasıl varolacaksınız? Taklitçilikten uzak, kendisinden daha iyiyi kıyaslamak için kullanan, mevcut kapasitesinin ve gücünün hep bir fazlasını hedefleyen, kıyaslamayı taklit etmek için değil ve fakat kendi özgün dinamiklerinin yaratıcılığına hız verme stratejisinin bir parçası olarak gören bir **yönetim stratejisi**; etkilenmenin yegâne yoludur. "Karga, keklği taklit edeyim derken kendi yürüyüşünü şaşırmış" atasözümüz, özgün olmanın önemini ne güzel açıklamaktadır. "**Değişmez ilkeler**" zemininde değişime açık olmak ile, **statükoyu korumaya** yönelik pozisyon alış arasındaki farkın anlaşılabilmesine **Yunus Emre**'nin şu dize-leri ışık tutmaktadır:

"Her dem yeniden doğarız.

Bizden kim usanar"

"**Katı taş boynuz vursa**" un gibi öğüten boğadan kaçmayıp, onu aklı ve gücü ile yerle bir eden "Dirse Han" oğlu **Boğaç**; Oğuz beylerinin ittifakı ile **beylik ve taht**, Dedem Korkut tarafından ise "**isim**" verilerek ödüllendirilir. (4)

Boğa meydana salındığında korkup kaçanlar ise; silinip giderler... Akıl, hüner ve erdemi bünyesinde toplayan "Dirse Han" oğlu "Boğaç" ise; günümüz global rekabetine karşı ne yapılması gerektiğini bizlere hatırlatacak kadar yaşamaya devam ediyor.

(1) Mubarem Ergin-Orbun *Kitabeleri*, Tonyukuk Yazıtı Batı Yönü

(2) Prof. Dr. Fuad Köprülü-Türk Edebiyatında İlk Mutasavvıflar

(3) Vehbi Koç-Bizden Haberler sayı 228

(4) O.Ş.Gökay-Dedem Korkut Hikayeleri-Dirse Han Oğlu Boğaç Han Boyu