

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Nisan 2002

sayı 289

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:
"Tüketiciye Daha da Yakın
Bir Topluluk Olacağız!"



"e-dönüşüm"
projesi kapsamında
Cisco/Londra
eğitimi



Küresel Vizyon.....4
 • Koç Holding CEO'su
 F. Bülend Özyaydınlı: "Tüketiciye
 Daha da Yakın Bir Topluluk
 Olacağız!"

e-dönüşüm.....8
 • "Bilgi Çağına Dönüşüm Şarttır.
 IT Yatırımları Bir Merkezden
 Yönlendirilmeli"
 • Yaratıcı Fikirler Ödüllendirildi

Sektörel Vizyon.....14
 • Tofaş 'Gümbür Gümbür' Geliyor!

İletişim.....33
 • 17. Geleneksel
 Koç Tıp Bayramı Kutlandı

Toplum ve Yaşam.....35
 • VKV Amerikan
 Hastanesi Bebekleri 5 Yaşında!



Kültürel Vizyon.....38
 • Gelinin Zarif Süsü: Kına

Hayata Dair.....40
 • Uçmaya Hazır
 mısınız?



BİZDEN HABERLER
KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI
 Yazışma Adresi: Bizden Haberler
 Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
 81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 00 00
 Fax: (0 216) 343 15 37
 İnternet: <http://www.koc.com.tr>
 e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
 Nisan 2002 Sayı: 289

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına
 F. Bülend Özyaydınlı
 Genel Yayın Yönetmeni: Can Çağdaş
 Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
 Editör: Ülkü S. Osmanoğlu
 Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe
 Yayın Kurulu: Ali Saydam, Can Kaya İsen,
 Ebru Uluceviz, 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.

Yoğun Bir Mart Yaşadık...

Mart ayını hızlı, tempolu, canlı, etkin, dinamik bir ay olarak ardımızda bırakırken, haber değeri yüksek faaliyetlerin ve bu faaliyetlerin yanı sıra Topluluk içinde iletişime yönelik ilginin hissedilir ölçüde arttığını ke-yifle ifade etmek isterim.

Dergiyi özetlemek istemiyorum; ancak değinmeden geçemeyeceğim birkaç lokomotif haber var ki, hemen bu cümlemin ardından o haberleri özel olarak sizlerle paylaşmaya hazırlanıyorum.

Bir yandan, e-dönüşüm projesine şirketlerimizden gelen ve katlanarak gelişen katılımın yerindeliğini ve doğruluğunu bir kez daha görmemize vesile olan **Cisco/Londra** eğitim ziyaretleri, diğer yandan basınımızda hak ettiği ilgiyle orantılı olarak geniş yer bulan ve bizzat Koç Holding CEO'su Sayın **F. Bülend Özyaydınlı** tarafından yapılan değerlendirmelerle basına ve kamuoyuna sunulan bilgilendirme toplantısı, Nisan sayımıza temel teşkil eden iki asli konu olarak dergimizde yerlerini aldı.

Cesur Hedefler

Paraya ilişkin bilginin bizzat paranın kendisinden daha değerli olduğunu ifade ederek, bilginin dönüştürücü gücünü vurgulayan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın **Rahmi M. Koç**, Cisco eğitimlerine bilfiil katılarak liderlik ettiği e-dönüşüm projesine ve Londra ziyaretine ilişkin izlenimlerini Bizden Haberler okurlarıyla paylaştı. Diğer yandan, 15 yıllık bir perspek-

tifle geleceği kavrayan, belirlenmiş cesur hedefleri içinde taşıyan yepyeni bir vizyonu ana hatlarıyla belirgin kılan ve bunlara uygun alt yapı hazırlıklarını tanıtan basın toplantısı, sadece Topluluğumuz değil, Türkiye'nin geleceği açısından da özel bir anlam taşıyordu.

Serbest Kürsü

"Serbest Kürsü" sayfalarımızda sizlerden gelen her türlü yorum ve makaleyi yayımlıyoruz. Mart ayında bu sayfalara gösterdiğiniz yoğun ilgi ve gelen yazıların içeriği, faaliyet alanlarımıza giren her sektörde yaratıcı pek çok düşünce üretildiğini ve çalışanlarımızın değişime nasıl da istekle uyum sağladıklarını göstermesi açısından sevindirici.

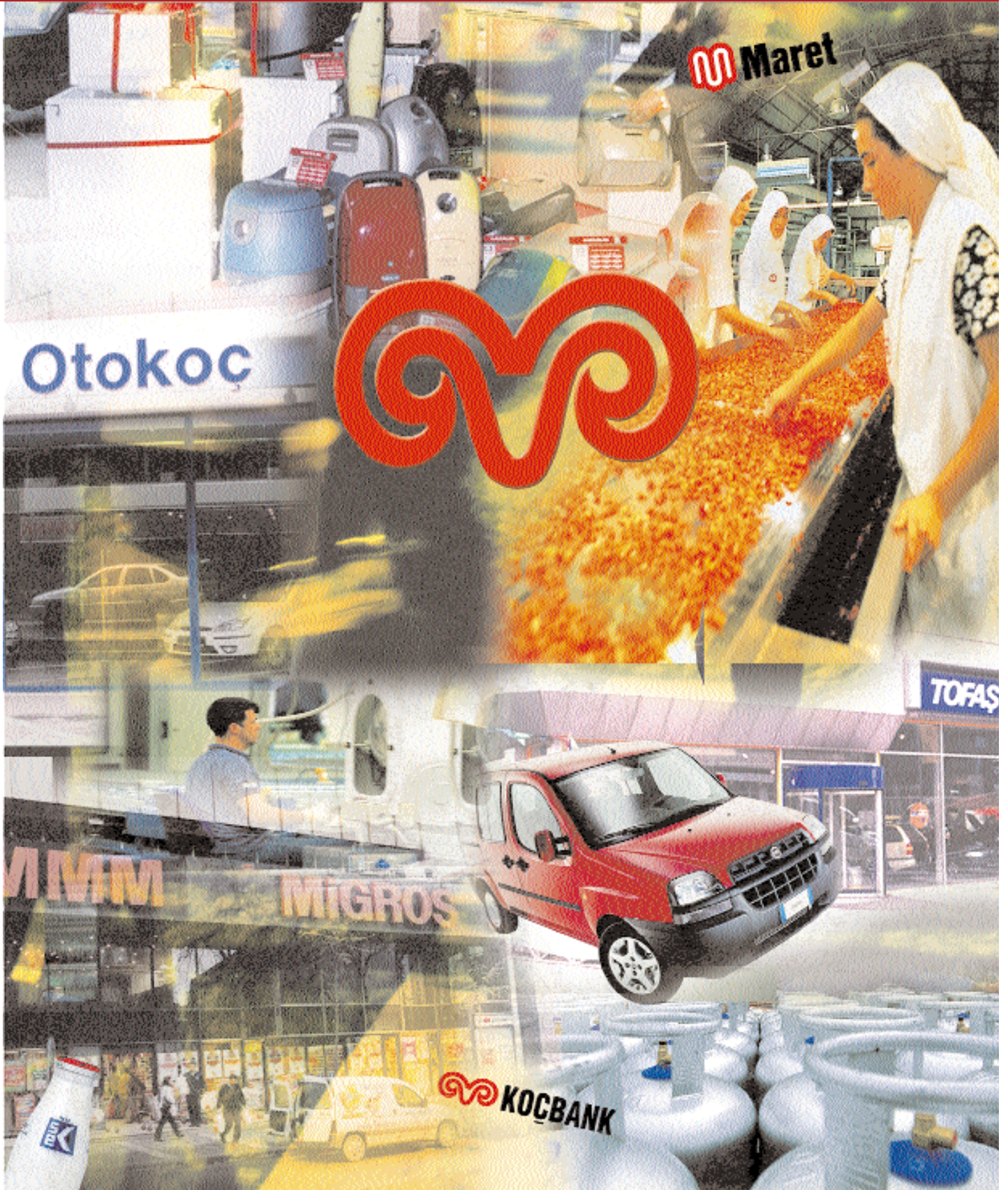
Dergimizin yayıma hazırlandığı günlerde Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanımız Sayın **Cengiz Solakoğlu**, Eğitim Gönülleri Vakfı Başkanlığına seçildi. Bu konuyla ilgili özel röportajı gelecek sayımızda yayımlayacağız.

Yazımın başında belirttiğim gibi Mart ayı dinamik bir ay olarak geldi ve geçti. Bu hareketlilikten Halkla İlişkiler Koordinatörlüğümüz de nasibini aldı ve adımız "Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü"ne dönüştü. Bundan böyle kurum dergimiz olan Bizden Haberler'in "editöryal" sayfasında sizlerle iletişimimi Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü olarak sürdüreceğim.

Dergimizin tadına varmanız umuyla, keyifli okumalar...

Can Çağdaş
 Koç Holding A.Ş.
 Kurumsal İletişim Koordinatörü

“Tüketiciye Daha da Yakın



Bir Topluluk Olacağız!”

Koç Topluluğu Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nın yedincisi, 28 Mart 2002, Perşembe günü, **Koç Holding**'in Nakkaştepe Binası'nda gerçekleştirildi. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**'nin medya mensupları ile ilk kez bir araya geldiği basın toplantısında Özaydınlı, Koç Topluluğu'nun 2001 yılı değerlendirmesini yaptıktan sonra, Türkiye için çizdikleri gelecek senaryosu ve bu gelecek senaryosuna göre Topluluğun saptadığı stratejik plan hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

“Tüketiciye Daha da Yakın Bir Topluluk Olacağız!”

Koç Topluluğu'nun 76 yıllık geçmişinde ürettiği ürün ve hizmetler ile Türk tüketici ile bütünleştiğine işaret eden F. Bülend Özaydınlı, bu özelliği ile gelecekte de Koç Topluluğu'nu bulunduğu tüm pazarlar ve iş alanlarında “Tüketiciye Daha da Yakın Bir Topluluk” olarak konumlandırmayı hedeflediklerini ifade etti. Özaydınlı, hazırladıkları Türkiye senaryosu için aylarca çalışarak Koç Topluluğu'nun stratejik planını yeniden şekillendirdiklerini belirtti ve planlarını şu şekilde açıkladı:

- Bazı sektör ve işlerde odaklaşma, derinleşme; bazı işlerden ise çıkma,
- Türkiye’de ve bulunduğumuz coğrafi bölgede faaliyetlerimize devam edeceğimiz işlerde liderliğimizi koruma veya lider olma,

*Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:
“Türkiye senaryosu için aylarca çalışarak Koç Topluluğu'nun stratejik planını yeniden şekillendirdik.”*

Koç Topluluğu 7. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda Koç Holding CEO'su olarak medya mensupları ile ilk kez buluşan F. Bülend Özaydınlı, “Dünyanın ilk büyük 200 şirketi arasına girmek için 15 yıllık bir maraton koşusuna başlıyoruz” dedi

- Yapacağımız işlerde sadece Türkiye pazarında değil uluslararası piyasalarda da iddialı olarak rekabet gücümüzü artırma,

- Ürettiğimiz ürünlerde düşük maliyet yapısı ile kaliteli ürünler ve hizmet üreterek öncülük görevi üstlenme,

- Türkiye piyasalarının olası iniş ve çıkışlarından az etkilenmek için satış ve hizmetlerimizin %

30'un yurt dışı piyasalardan sağlanması, bazı ağırlıklı sektörlerde bu oranın % 50'yi aşabilmesi,

- Türkiye'nin uygulayacağı kararlı politikalar ve Türkiye'nin artacak rekabetçi koşulları çerçevesinde Türk marka, ürün ve hizmetlerinin uluslararası piyasalarda hak ettiği olumlu noktaya gelmesinde üzerimize düşen fedakârlıkları gerçekleştirme,

- Gerek Türkiye’de ve gerekse uluslararası pazarlarda rekabetçi konumumuzu sürdürülebilir kılmak için AR-GE ve teknolojiye yaptığımız yatırımları artırarak devam ettirme...

Başkanlık Düzeyinde Yeni Atamalar

Türkiye senaryosu kapsamında hazırlanan stratejik planın temel unsurunun insan kaynakları olduğunu belirten Özaydınlı, bu amaçla “Yönetici Adayı İşe Alma”, “Potansiyel Tespiti”, “Kariyer Planlaması”, “Ücret ve Performans Yönetimi”, “Mesleki Beceri Alanlarının Yeniden Tanımlanması” olmak üzere beş projeyi hayata geçirdiklerini ifade etti. İnsan kaynaklarını iyi değerlendirmek ve stratejik planı başarıyla uygulamak amacıyla da Koç Topluluğu'nun en üst organı olan Koç Holding’de başkanlar düzeyinde yeni düzenlemelere gittiklerini ve bu doğrultuda stratejik planlarını başarıyla uygulayacak bir takım oluşturdıklarını belirten Özaydınlı, medya mensuplarına 1 Ocak 2002 tarihi itibarı ile Tofaş-Fiat Grubu Başkanlığı'na **Aydın İ. Çubuklu**, Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanlığı'na **Cengiz Solakoğlu**, Tüketim Grubu Başkanlığı'na **Unilever Eski Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hasan Yılmaz**, Finansman Grubu Başkanlığı'na eski Bakan ve Merkez Banka-

küresel vizyon

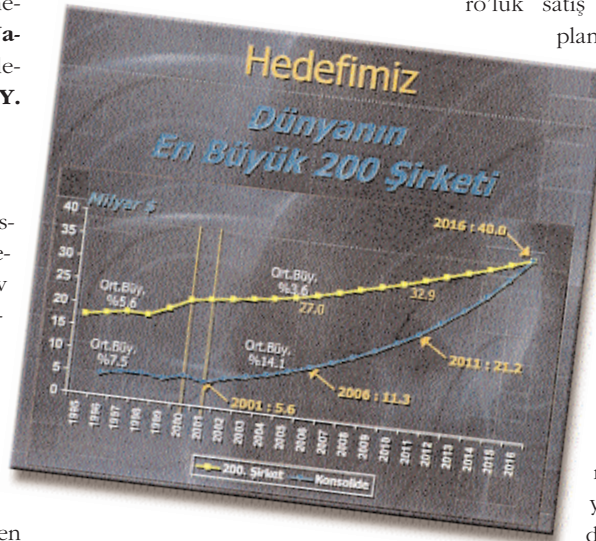


“İnsan kaynaklarını iyi değerlendirmek ve stratejik planı başarıyla uygulamak amacıyla Koç Holding’de başkanlar düzeyinde yeni düzenlemelere gittik ve stratejik planımızı başarıyla uygulayacak bir takım oluşturduk”

sı Başkanı **Rüşdü Saraçoğlu**, Denetim ve Mali Grup Başkanlığı’na **Nadir Özşahin** ve Bilişim Teknolojileri Grubu Başkanlığı’na ise **Ali Y. Koç**’u atadıklarını duyurdu.

Sektöre Bakış...

Özaydınlı, Topluluğun faaliyet gösterdiği sektörlerle ilişkin de şu değerlendirmeyi yaptı: Otomotiv Grubumuz bu sektörde ulaştığımız ve ulaşacağımız teknolojik düzey, düşük maliyet yapısı ve kaliteli üretim ile Avrupa’nın üretim merkezi olmayı hedefliyor. Bu bağlamda **Tofaş**, **Ford-Otosan** ve **Türk Traktör**’de hayata geçirdiğimiz projeler ile şimdiden bazı otomobil, ticari araç, traktör ve dizel motoru modellerinin üretiminde Avrupa’nın tek üretim merkezi haline geldik. Üzerinde çalıştığımız yeni projeler ve stratejik ortaklarımızın desteği ile dış piyasalarda otomotiv satışlarımızı 2 yıl içinde yaklaşık 4 milyar Euro’ya çıkarmayı öngörüyoruz.



Dayanıklı Tüketim Grubumuz iç pazarda liderliğini korurken 2002 yılında 850 milyon Euro’luk dış satıma ulaşacak. Bu grubumuzun yurt içi kapasitesini artırırken, yurtdışında da fabrika ve marka olarak büyümesini ve Avrupa’nın en büyük üreticileri arasında yer almayı hedefliyoruz.

Perakende Grubumuz’un da yurt içinde liderliğini koruyacak şekilde büyümeyi sürdürürken başta Rusya olmak üzere yurt dışındaki büyümesini hızlandıracak ve Türkiye’de olduğu gibi, hizmet verdiği diğer ülkelerde de lider konumda olarak önümüzdeki dönemde 2 milyar Euro’luk satış hacmine ulaşacağını planlıyoruz.

Gıda Grubumuz’daki yeniden yapılanma sonucu Türkiye gıda sektöründe önemli bir rol üstleneceğiz.

Enerji ve Bilgi Gruplarımız Türkiye’deki yapısal değişimlere paralel olarak enerji ve telekomünikasyon alanlarında dünyadaki başarılı yeni uygulamaları Türkiye’ye getirme çabasında olacak. Ayrıca Bilgi Grubumuz alt yapı ve

üst yapı yatırımları ile Türkiye’de bilişim sektöründe liderlik rolü üstlenecek.

Türkiye’nin bu güç döneminde, Finansal Hizmetler Grubumuz ekonomik krizden en fazla etkilenen sektör olan finans sektöründe Avrupa’nın en güçlü finans kuruluşların-

dan birisi ile ortaklık gerçekleştirerek Türk finans sektöründe üst sıralara tırmanacak. Topluluğumuzun uluslararası finans merkezlerinde aktif faaliyeti sağlanacak. Turizm Grubumuz ise Türkiye'nin dünya turizminde artan önemine paralel atılımları gerçekleştirecek çaba içinde olacak."

Hedefimiz: Dünyanın İlk Büyük 200 Şirketi Arasına Girmek!

Toplantıda, 2002 yılına ait mali hedeflerine de değinen Özyadın, "Kombine satışlarının % 25 artarak 10,5 milyar Euro'ya çıkmasını öngördük. 2001 yılında 2000 yılına göre % 48 artarak 2,3 milyar Euro'ya yükselen dış satışlarımızın, 2002 yılında % 45 artarak 3 milyar Euro'yu aşmasını planladık. 2002 yılında yatırımlarımızın % 28 artarak 560 milyon Euro'ya yükseleceğini hesapladık. Orta ve uzun dönemde ise, hedeflerimizde aynı iddiayı taşımayı sürdüreceğiz. Bu stratejik uygulamalar sonucunda; dünyanın ilk büyük 200 şirketi arasına girmek için yılda reel % 14 büyümeyi kendimize hedef alıyor ve 15 yıllık bir maraton koşusuna başlıyoruz. Maraton koşusunun zorluğunu biliyoruz ancak bu uzun koşuyu 100 metre ya-

"Kurumsal vatandaşlık ilkemiz gereği, topluma karşı olan sosyal sorumluluklarımızı, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da tüm kurum ve kuruluşlara örnek olacak şekilde sürdürmeye kararlıyız"

nış temposunda sürdürmemiz gerektiğinin de bilincindeyiz" dedi.

Ekonomik Kriz, Bizim İçin Tarihi Bir Fırsat

Yaşadığımız ekonomik krizin Türkiye için yeni bir tarihi fırsat olduğu inancını taşıdıklarını belirten Özyadın, "Geçtiğimiz bir yıllık dönemde Parlamentomuz ve Hükümetimiz hızla çalışarak yıllardır özlem duyulan yapısal reform yasalarını çıkardı, borçlarımızın çevrilebilirliği için Türkiye'ye ciddi tutarlarda avans sağlandı ve Türkiye bir Arjantin örneğini yaşamaktan kurtuldu. Şimdi olayın daha ciddi bir aşamasına gelmiş bulunuyoruz. Geldiğimiz aşama çıkarılan yasaların ciddiyet ile uygulanma ve ekonominin canlandırılma aşaması özelliğini taşıyor" dedi.

Değişmeyen İlkemiz: Kurumsal Vatandaşlık!

Türkiye'nin başarıya ulaşması için

Topluluk olarak üzerlerine düşenleri fazlasıyla yapma çabası içinde olduklarını belirten Özyadın konuşmasını şu sözlerle tamamladı:

"Koç Topluluğu olarak bizim stratejilerimizdeki başarı, Türkiye'mizin başarısına bağlı.

Sonuçta Koç Topluluğu olarak profesyonelliğin, tüm sosyal ortaklarımıza karşı duyduğumuz sorumluluğun, şeffaflığın, yasalara ve etik kurallara kayıtsız şartsız uymamızın karşılığını, saygınlık, müşteri sadakati ve yatırımcı güveni olarak geri aldığımızın bilincindeyiz.

Bu nedenle, kurumsal vatandaşlık ilkemiz gereği, topluma karşı olan sosyal sorumluluklarımızı, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da tüm kurum ve kuruluşlara örnek olacak şekilde sürdürmeye kararlıyız.

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



7. Koç Topluluğu Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda, Koç Holding'in tüm başkanları bir aradaydı.

Rahmi M. Koç, Cisco'nun Londra Merkezi'ne Yaptığı Ziyaret İle İlgili İzlenimlerini Anlattı

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, Londra'da **Cisco Executive Center**'a yaptığı ziyaretle ilgili izlenimlerini anlattı:

“İçinde bulunduğumuz bilgi çağında şirketlerin elektronik ortamda yapabilecekleri işleri yakından görme fırsatını buldum. Bu konunun ne kadar önemli ve faydalı olduğu örnek-

tir. İletişim çağında sermaye değil, bilgi ve kabiliyetler paylaşılmaktadır. Geçtiğimiz ay, iki gün boyunca Londra'da Cisco'nun Executive Briefing Center'ında katıldığımız toplantı çok faydalı oldu. Şirketlerin kendi e-kültür ve e-çalışma ortamlarını nasıl yarattıklarını gördük. Bilgi çağının nimetlerinden yararlanmak günümüzde vazgeçilmez bir ihtiyaç

IT yatırımları tek bir merkezden yönlendirilmelidir. Farklı şirketlerimiz farklı teknolojiler ve tatbikatlar sürdürürlerse gereken verimliliği kısa zamanda yakalayamayız. Uluslararası firmalar son beş yılda yaptıkları kültürel değişimlerle büyük rekabet avantajları sağlamışlardır. Bu değişimlerle net kârlılıklarında % 5 ile % 10 arasında artış kaydettikleri örnekler ile bizlere anlatıldı.

İnsan Kaynakları Yönetimi, Finansman ve Mali İşler ve IT uygulamaları gibi konularda merkezi olarak standartların belirlenmesinin ne kadar önemli olduğunu öğrendik. Özellikle bilançolarını sene içerisinde istedikleri zaman anında kapatabilmelerinden çok etkilendim. Bizim de bu konuda çalışmamız ve konsolide bilançomuzu kapatma süremizi kısaltmamız gerekmektedir.”

e-dönüşüm'ün karar mekanizmalarına kazandırdığı inanılmaz hızın başarının arkasındaki sır olarak gördüğünü belirten Rahmi M. Koç şunları söyledi: Bugünün en önemli üretim girdisi bilgidir. Giderek görüyoruz ki, para hakkındaki bilgi paranın kendisinden daha değerli, ürünler ve hizmetler hakkındaki bilgi ise ürün ve hizmetin kendisinden daha değerli hale gelmiştir. Rekabetçiliği ucuz işçiliğe dayandırmak artık mümkün değildir.



IT yatırımlarının tek bir merkez tarafından yönlendirilmesi gerekliliğini vurgulayan Koç Holding İdare Meclisi Başkanı Rahmi M. Koç, Cisco eğitimine birlikte katıldığı Topluluk üst düzey yöneticileri ile...

leri ile anlatıldı. Geçen yılın Şubat ayında Topluluğumuza yayınladığım mesajla “Elektronik Dönüşüm 2003” projesini başlatmıştık. Bu proje ile bilgi akışını ve alışverişini elektronik ortama taşıyacak bir kültürel değişimi başlatacağız. Bizimle tecrübelerini ve teknolojilerini paylaşan **Cisco Systems** bu devrede stratejik ortağımız olmuştur.

Bu teknolojik ve kültürel değişimin sağlayacağı faydalar ekonomik sonuçlarımızı da müspet etkileyecek-

haline gelmiştir. Topluluğumuzun hedeflediği liderlik bu kültürel değişimin benimsenmesi ile mümkün olacaktır.”

Topluluğun sanayi devriminde yaptığı öncülüğü yeni teknolojilerin adaptasyonunda da devam ettirerek Türkiye'deki en iyi uygulamalara örnek oluşturacak bir grup olma gerektiğini ifade eden Rahmi M. Koç izlenimlerini şöyle aktardı:

“Bu dönüşüme en süratli bir şekilde geçebilmemiz için Topluluğumuzda

çerçevesinde, Mart ayında farklı gruplar tarafından gerçekleştirilen katılımcılar açısından son derece yararlı bir eğitim olarak değerlendiriliyor.

Dünya'daki mücadele bundan böyle büyük ile küçük arasında değil, hızlı ile yavaş arasında olacaktır. Hız kazanmak için bu dönüşümü şirketlerin sadece kendilerinde gerçekleştirmeleri yeterli olmayıp iş ortaklarına, tedarikçilerine ve müşterilerine yaygınlaştırmaları gerekmektedir.

Bu dönüşüm sayesinde tüm faaliyetlerimizde önemli verimlilik artışı sağlamayı, müşterilerimizi daha iyi tanıyarak, onların memnuniyetini artırmayı ve şirketlerimiz arasında daha etkin bir bilgi paylaşımını sağlamayı hedefliyoruz.

Pilot şirketler **Koç Holding, Arçelik** ve **Beko Elektronik**'e 2002 Ocak ayı itibarıyla 13 yeni şirket daha katılmış olup, değişim arzusunun dalga dalga yayıldığını görmekten mutluluk duyuyorum.

Koç Holding'de son bir senedir başarı ile tamamlanmış **elektronik arşiv, uzaktan eğitim** sitesi, altyapı iyileştirme, **elektronik forum** ve **e-dönüşüm portalı** gibi projeleri memnuniyetle takip ediyorum. Ancak önemli olan, uygulama sonuçlarının gerçekten işlerimizi bugünkünden daha ileriye götürdüğünü kısa sürede görmek olacaktır.

Bu son devrede 20'si Başkan ve Genel Müdür seviyesinde olmak üzere 85 yönetici arkadaşımız eğitimden geçmiştir. Diğer yöneticilerimizin Cisco ziyaretine katılmış olan çalışma arkadaşları ile bilgi alışverişinde bulunarak, onların tecrübelerinden faydalanmasını arzu ediyorum.

Bu kültürel değişim ve uygulamalarla gerçekleştireceğimiz başarılı uygulamalar hepinizin performans değerlendirmelerini önemli ölçüde etkileyecektir.

Bu projeye gösterilen ilgi ve yüksek katılım için herkese teşekkür ederken, e-dönüşüm'ün ekonomik sonuçlarımıza müspet katkılarını en kısa zamandan görmeyi ümit ediyorum."

Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı Mehmet Ali Berkman:

“Bakış Açıları Değişiyor”

Geçen yıl Şubat ayında Cisco Systems'in San Jose'deki merkezine yapılan ilk ziyaretten sonra bu kez yine bir Cisco gezisiyle Londra eğitimleri gerçekleştirildi. e-dönüşüm 2003 projesi açısından bakarsak, aşağı yukarı bir yılı aşkın bir zaman aralığıyla yapılan bu iki gezi arasında Koç Topluluğu'nda nelerin değiştiğini gözlemlediniz?

Öncelikle, yaygınlaşma oldu yanıtını vermemiz gerekiyor. İlk başlayanlar derinlik kazandı ve uygulamalarının sonuçlarını almaya başladılar. Sürekli iletişim sayesinde e-dönüşümün grup çapında bilinirliği arttı. Farkındalık oranında dikkat çekici bir artış oldu, bakış açıları değişti. Bundan yüzde yüz eminim. Bilgileri arttı ve aynı zamanda çok geniş bakmaya başladılar. Tabii iş yapış biçimi konusuyla da çok ilgilendiler.

Projede yer alan ekiplerimiz, artık uzmanlık alanlarına yoğunlaşıyorlar. Her işin en iyi yapanını bularak işlerini maksimize ediyorlar ve her işi basite indiriyorlar.

• Sizce Koç Topluluğu'nun e-dönüşüm 2003 projesini tam anlamıyla gerçekleştirmesi için ne kadar bir süreye ihtiyacı var?

Bir kere bütün süreçlerimizi elektronik ortama taşımaya mecbur olup olmadığımıza bakmamız gerekiyor. Bu konuyu üretimde ve hizmet sektöründe çalışan şirketlerimiz için ayrı ayrı ele almak büyük önem taşıyor. Ürün dediğiniz zaman tedarikçiden ürünü üretmeye, ürünün sevkiyatından, faiz sisteminin takibi ne kadar bütün süreçleri sayabiliriz.

Bu doğrultuda, sistem, nerede kararları hızlandırmaya yardımcı oluyorsa, ilk önce elektronik dönüşüm için gerekli olan o noktalarda ortamı hazırlamak gerekiyor.

Aynı zamanda, süreçlerin alt süreçlerini görmeliyiz.

Başlangıçtaki küçük başarılar, inancı artırır, katkıyı sağlar. Projenin ne

“Değişimden korkmamamız lazım. İnananların da inanmayanları ikna etmeleri gerekiyor. O ilk zorluğu aşarken vazgeçmemek ve geriye dönmek lâzım.”



Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı Mehmet Ali Berkman: “e-dönüşüm bir yaşam tarzı değişikliğidir.”

kadar zamanda gerçekleşeceği sorusunun yanıtını ise ancak bütüne bakarak verebilirsiniz.

Ancak bu noktada, işi sürekeleyecek olan üst düzey yöneticilerden, en alt kademedeki çalışanlara kadar herkesin bu projeye inanması çok önemli. Dolayısıyla da projenin bitme süresi de değişecektir.

• Koç Topluluğu çalışanlarına e-dönüşüm Projesi ile ilgili olarak

neler söylemek istersiniz?

Bir örnek vermek isterim, bilgisayar kullanırken bilgilerim kaybolacak diye korkarız. Eğer doğru kullanılırsa kâğıtta kalmasından çok daha emniyetli. Kaybolmaz, çizilmez, silinmez, bozulmaz. O bakımdan o korkuyu yenmek lazım. İkincisi, uygulamayı bilmek de büyük bir önem kazanıyor. Öğrenirken korkmamak da... Bu çerçevede en azından tüm beyaz yakalılarımızın ofis uygulamalarını

öğrenmelerini sağlayacağız.

Çalışanlarımız, bu iş için çok geç oldu kanısına kapılmasınlar. Bu yaşam tarzı değişikliğidir. Bunu gerçekleştirmek de kolay değildir. İnsan evini değiştirdiği zaman bile uzun bir süre zorluklarla karşılaşabiliyor. Dolayısıyla bu değişimden korkmamamız lazım. İnananların da inanmayanları ikna etmeleri gerekiyor. O ilk zorluğa aşarken vazgeçmemek ve geriye dönmek lâzım.

e-dönüşüm ve Kâğıtsız Yönetim

Sayın Can Çağdaş, Londra'daki eğitimlerde sizi en çok etkileyen şey neydi?

Bize eğitim veren bir uzman e-dönüşümün felsefesini çok iyi ifade eden bir söz söyledi: "Cisco'da üç senedir çalışıyorum ve elime bugüne kadar iki defa kâğıt geçti." İki defa iki ayrı belge almış. Bunlardan bir tanesi işe başladığının birinci yılında başkandan gelen kutlama yazısıymış. Elini sürdüğü ikinci kâğıt ise işe başladığının ikinci günü kendisine verilmiş olan kartvizit...

Bir de beni son derece etkileyen bir başka olaydan söz etmek isterim: Cisco aslında bir ürün üreticisi değil, bir iş kalitesi üreticisi. "Üretme, satın al ve sat" diyen bir felsefe bu. Bunun için müthiş bir tedarikçi grubuyla çalışıyor. Bu tedarikçi grubunu da kâğıtsız yönetiyorlar ve müşterilerden gelen siparişle ürünün müşteriye ulaşması arasındaki süreçte hiç kimsenin eli kâğıda değmiyor. Bunun aslında çok derin bir anlamı var. Müşterinin arzu ettiği, ihtiyacı olduğu ürünü aynı internet ortamında müşteri ile birlikte oluştururken Cisco'nun ürün tasarımı sırasında bundan sorumlu olacak yan sanayisi de aynı şekilde ürün tasarımının içine giriyor. Daha tasarım aşamasında bütün iletişim sadece internet üzerinden yapılıyor. Ürün testlerin-

Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü Can Çağdaş, Londra Cisco eğitim ziyaretini hakkında sorularımızı yanıtladı

den sonra ürünün sevkiyatı için onay veriliyor ve sevkedilen ürün, tedarikçi tarafından müşteriye yollanıyor.

Cisco'nun sistemi kavrandığında, muazzam bir hayat tasarrufunun sağlanacağı anlaşılacak. Ve en önemlisi her şey, tüm işlemler müştereken yapıldığı ve kayıt altında tutulduğu için her türlü yanlış anlaşılma ortadan kalkacak. Böyle bir sistemde insanların hata yapma riskleri de çok azalmış olacak. Hata payının minimize edilmesi, müşteri tatmininde de çok ciddi artış sağlayacak.

• Koç Topluluğu'nda başlatılan e-dönüşüm uygulamaları hakkındaki düşünceleriniz nedir?

e-dönüşüm projesi kapsamında Topluluk şirketlerimizde başlanmış pek çok pilot çalışma var. Bu projeler zaten iş yapma kültürünün yeni bir paradigma içinde evrim gösterdiğini bize algılatıyor ve hayata geçirilen projelerde ciddi tasarrufların sağlanabileceği görülüyor. Bu proje, çalışan-

larımızın daha verimli çalışması, çok kolay ve ucuz bir işi pahalı bir elemanın yapması yerine, o ucuz işin elektronik ortamda otomatik olarak yapılabilmesi, o pahalı elemanın yine kendi uzmanlık alanında daha başka bir işi hayata geçirmesini mümkün kılması açısından çok önemli. Koç Topluluğu'nda bütün sistemleri yöneten kadrolar, bu işe inanıp, öğrenip, inandırmayı amaçladıkları an ve e-dönüşüm'ün kavramları onların kavramları haline geldiği zaman dönüşüme hazırız demektir.

*Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü Can Çağdaş:
"e-dönüşüm çalışanlarımızın daha verimli çalışması anlamına da geliyor."*



e-dönüşüm

Kangurum-Sanal Market Genel Müdür Vekili Serdar Kaşıkçı:

“Topluluk için Elektronik Dönüşüm Kaçınılmaz!”

“Cisco eğitimleri, herşeyden önce elektronik dönüşümün tüm süreçlerini bütüncül olarak görmemiz açısından çok büyük önem taşıyor. Dolayısıyla da bütünü görmek bizi çok heyecanlandırdı ve aynı zamanda, bunların hayata geçirilebilmesi konusunda da bizi motive etti. Topluluk olarak global arenada 200 şirket arasında yer alma hedefimizi gerçekleştirmek için de elektronik dönüşümü gerçekleştirmemiz kaçınılmaz. Aynı zamanda, oradaki kültürü görmek de bizim için çok büyük bir

önem taşıyor. Zira, Koç Topluluğu olarak biz e-dönüşümü yeni bir oluşum şeklinde değerlendirirken bu oluşum orada tamamen hazmedilmiş bir kültür olarak karşımıza çıktı. Dolayısıyla, bu kültürün yarattığı farklılığı görmek de bizi çok etkiledi.

Toplululuğun diğer şirketleri ile birlikte katılmamızın da bizler için önemli bir katmadeğer oluşturdu. Topluluk şirketleri ile birlikte uygulamaları tartışmak ve bilgi alışverişinde bulunmanın bize çok şey kazandırdığı kanısındayım.”



Kangurum-Sanal Market Genel Müdür Vekili Serdar Kaşıkçı: “Koç Topluluğu olarak biz e-dönüşümü yeni bir oluşum şeklinde değerlendirirken bu oluşum orada tamamen hazmedilmiş bir kültür olarak karşımıza çıktı.”

KoçSistem Yönetim Danışmanlığı Grubu Üyesi Sarp Karagülle:

“Bilgi Teknolojilerinden Sonuna Kadar Faydalanmalıyız!”

“Cisco Systems EBC (Executive Briefing Center) Londra ziyaretinin, gerek Koç Holding üst düzey yöneticileri ve projenin içinde yer alan şirket yöneticilerinin, gerekse bu değişime katkı sağlamaya çalışan proje ekibi üyelerinin beklentilerini en üst düzeye çıkararak projeye olan inançlarını artırdığına inanıyorum.

Cisco'nun kendi bünyesinde e-dönüşüm projesini nasıl gerçekleştirdiği, ne tür zorluklarla karşılaştığı ve bunları nasıl aştığı gibi konuların tartışıldığı toplantılarda, aynı zamanda Koç Topluluğu şirketlerine Cisco'nun tecrübelerine dayanarak belirli konularda tavsi-

yeler de verildi. Topluluk şirketlerinde, çalışan performansının artırılması amacıyla e-öğrenim gibi hayata geçirilmesi son derece kolay ve kurumsal portal oluşturma gibi son derece kritik projelerin bu şirketlere ve Koç Topluluğu'nun geneline büyük rekabet avantajları sağlayabileceği canlı örnekleriyle gösterildi.



KoçSistem Yönetim Danışmanlığı Grubu Üyesi Sarp Karagülle: “Üst yöneticilerin inanç ve desteği bizi sevindirdi.”

Cisco Systems çalışanlarının satınalma, satış, seyahat, performans yönetimi gibi birçok süreci tek bir yerden sürdürebilmelerine olanak sağlayan portal ise tüm katılımcıların ilgi odağı oldu. Bir hafta içinde gerçekleştirilen bu ziyaretlerin topluluğumuz için en sevindirici yanı hiç kuş-

kusuz ki Koç Holding ve Topluluk şirketleri üst yöneticilerinin bu projeyi benimsediğinin, inanç ve beklentilerinin büyük olduğunun bir kez daha görülmesi. Katıldığımız toplantıların bir diğer faydası da böylesine büyük bir değişimi başarıyla gerçekleştirmiş ve rekabet avantajını koruyabilmek için değişmeye devam etmekte olan Cisco Systems gibi sektöründe dünya lideri bir firmanın, karşılaştığı sorunları ve bu sorunlarla ilgili çözüm önerilerini katılımcılarla açıkça ve görsel örnekleriyle paylaşmış olması...

Koç Topluluğu'nun, yönetimi ve vizyonu açısından e-dönüşüm 2003 projesini başarıyla sonuçlandıracağını ve yer aldığı her alanda lider konumunu sürdüreceğine inanıyorum. Bunun için bilgi teknolojilerinden sonuna kadar faydalanmalıyız.”

İnsan Kaynaklarına Yön Veren Projede Ödüllü Kutlama!

Koç Topluluğu İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi'nin başarıyla tamamlanması nedeniyle 8 Mart 2002'de **Divan Kuruçeşme**'de bir kutlama yemeği düzenlendi. Koç Topluluğu'nun farklı şirketlerinden 59 kişilik proje ekibi ve Koç Holding üst düzey yöneticilerinin katıldığı yemek samimi bir ortamda gerçekleştirildi.

Önceliğimiz: İnsan Kaynakları Yönetimi!

Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı** yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu'nun dünyanın en büyük 200 şirketi arasında yer almayı hedeflediğini ve bu iddialı hedefe ulaşmada İnsan Kaynakları Yönetimi'nin önemini vurgulayarak İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme projesinde yapılan çalışmaların önceliğini ve 2002 yılında uygulanması gerektiğine değindi. Proje ekibinin çalışmalarına bizzat katıldığını

ve yapılan çalışmaları başarılı bulduğunu belirterek tüm proje ekibi-ne teşekkür etti.

Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Mehmet Ali Berkman** ise yaptığı konuşmada, e-dönüşüm felsefesine uygun olarak yapılan tüm çalışmaların web ortamında oluşturulduğunu, projenin çıktısının sade, basit ve hemen uygulamaya geçecek şekilde tasarlandığını ifade ederek tüm proje ekip üyelerine başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür etti.

Düzenlenen ödül töreninde, Berkman, "İnsan Kaynakları Yönetiminde temel prensiplerden birisi de farklı performansı ayırtılabilmek ve ayrıcalıklı bir biçimde ödüllendirmektir.

Biz bu konuya projenin ödüllendirilmesiyle başlamak istedik. Her ne kadar ekip üyelerinin tamamı olağanüstü bir performans gösterdiler ise de biz ekip üyelerinin performanslarını belirli kriterler kullanarak, çok çok iyiden daha az iyiye doğru sıra-

lanmasını temin ettik ve en önde gelen, öne çıkmış olan her ekipten ilk iki kişiyi, büyük ekiplerden ilk üç kişiyi özel olarak ödüllendirmeyi uygun bulduk. Bu ödülün sadece bir sembol olduğu bilinmelidir, yapılan işin maddi bir karşılığı olarak algılanmamalıdır" dedi.

Ödül töreni, proje sponsoru başkanları, **Nevzat Tüfekçioğlu** (Yönetici Adayı Seçme Yerleştirme Sistemi), **Ali Y. Koç** (Yönetici Potansiyel Tesbit Sistemi), **Mehmet Ali Berkman** (İş Değerlendirme Sistemi), **F. Bülend Özaydınlı** (Yönetici Performans Yönetimi Sistemi), **Hasan Subaşı**'nın (Mesleki Beceri Alanlarının Belirlenmesi) Koç proje ekip üyelerine ödül plaketlerini vermesiyle son buldu.

Ödül Kazananlar

- **Yönetici Adayı İşe Alma/Yerleştirme:** Olcay Yılmaz (Migros), Elif Zeytinoğlu (Migros)

- **Yönetici Potansiyel Tesbiti:**

Özlem Özbatur (Arçelik), Bülent Dölek (Migros), Meltem Kayhan (Migros)

- **İş Değerlendirme Sistemi:** Sertaç Erenmemişoğlu (Koç Holding), Oğuzhan Cem (Koçsistem), Yeşim Baysal (Koç Holding)

- **Yönetici Performans Yönetim Sistemi:** Nursel Ölmez Ateş (Migros), Gül Tok (Koçfinans)

- **Mesleki Beceri Alanlarının Belirlenmesi:** Mahide Sondikme (İ.D.E.A.), Ali Fatih Bayraktar (Migros), Haluk Gümüşderelioğlu (Türk Traktör)

Koç Topluluğu İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi'nin başarıyla tamamlanması nedeniyle düzenlenen kutlama yemeğinde, proje ekip üyelerinin tümü bir araya geldi



Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman, Koç İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi'nde yer alan ekiple birlikte.

Yaratıcı Fikirler, e-forum Portalı'nda Ödüllendirildi

Koç Holding e-dönüşüm Yürütme Komitesi, Koç Topluluğu çalışanları arasında elektronik ortamda bilgi paylaşımı ve tartışma ortamının yaratılmasını amaçlayan e-forum Portalı'nda geçtiğimiz ay uygulamaya koyduğu “Ödüllü Proje Yarışması”nın Şubat ayı sonuçlarını açıkladı.

Yarışma kapsamında, e-forum'a gelen 28 öneri, ilgili şirket başkanları tarafından değerlendirilerek uygulanabilecek 9 öneri e-dönüşüm Yürütme Komitesi'ne sunuldu.

e-dönüşüm Yürütme Komitesi Üyeleri **Hasan Subaşı, Mehmet Ali Berkman, Dr. Bülent Bulgurlu, Ali Koç, Bülent Gönç, Tayfun Uğur, Murad Ardaç ve Can Çağdaş**, gelen 9 öneri arasından ilk 3'e giren önerileri belirlediler.

Belirlenen ilk üç öneriden **Koçfinans**'tan **Gültekin Gülses**'in “**Ortak Çağrı Merkezi**” önerisi birincilik ödülüne, **Arçelik**'ten **Faik Ürel**'in “Özdeğerlendirme Çalışmaları” başlıklı önerisi ikincilik ödülüne layık görüldü. **Migros**'tan **Affan Nomak**'ın “Koç B2B” ve **Mares**'den **Eray Çalhan**'ın “Turizm Grubunda Ortak Müşteri Portföyü” önerileri ise üçüncülük ödülleri paylaştılar.

Yarışma çerçevesinde, Gültekin Gülses **BookinTurkey**'den **Uluğ Kervansaray Hotel**'de, 2 kişilik 3 gece tam pansiyon konaklama, Faik Ürel **Beldesan**'dan Bisiklet, Affan Nomak ve Eray Çalhan ise **Arçelik**'ten tost makinesi kazandılar. Projenin detayları şu şekilde:

Birincilik Ödülü: “Ortak Çağrı Merkezi” Projesi

Koç Topluluğu'na ait birçok şirkette bulunan, farklı konularda ve farklı teknolojilerle hizmet veren çağrı merkezlerinin belli bir stan-

Koç Topluluğu çalışanlarının elektronik ortamda bilgilerini paylaştıkları ve bir anlamda “serbest kürsü” niteliğini taşıyan e-forum'un Şubat ayında ödül kazanan projeleri açıklandı

darlıkta ve tek bir çatı altında birleştirilerek bir marka yaratılması ve adının “**KO-CC-ALL**” olması...

Verilebilecek her çeşit müşteri hizmetini içeren, grup şirketlerine de hizmet verebilecek, şirketlerdeki müşteri verilerini tek bir merkezde toplayıp işleyebilecek ve şirketlerin kullanımına sunabilecek, 24 saat bazlı çalışan bu komple çağrı ve bilgi merkezinde (KOCC-AllCenter) yüksek teknoloji ile her türlü yardım hizmetleri verilebilecek.

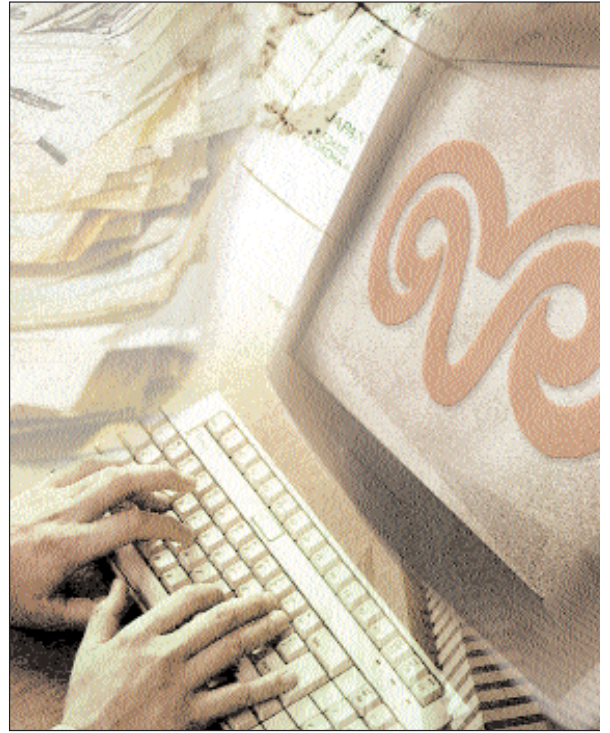
İkincilik Ödülü: “Özdeğerlendirme Çalışmaları”

Tüm Koç Grubu şirketlerinde yıllık özdeğerlendirme çalışmalarının yapılması öneriliyor. Bizzat çalışanlar tarafından gerçekleştirilecek bu çalışma ile şirketlerin güçlü ve zayıf yönleri ile iyileştirmeye açık alanlar tespit edilebilir. Kısa ve uzun vadeli iyileştirme projelerine kaynak oluşturur. Çalışanların fikirlerinin üst yönetim tarafından paylaşılması, aidiyet duygusunu artırır.

Üçüncülük Ödülleri: “Koç B2B”

Koç Topluluğu şirketleri kendi arasında mal-hizmet alışverişinde bulunuyorlar. Bu alışverişin internet ortamında yapılandırılması öneriliyor. Örneğin, İ.D.E.A. herhangi bir Koç

şirketine bir eğitim hizmeti sunuyorsa, bunun pazarlaması, satışı, siparişi, faturalaması, eğitim fiyatları merkezi bir yapıyla internet üzerinden yapılsın.



Turizm Grubunda “Ortak Müşteri Portföyü”

Grubumuz içinde yer alan 4 adet otelimizin Ocak 2002 itibarıyla kullanmakta oldukları otel programının aynı olmasından yararlanılarak sahip oldukları müşteri portföylerinin ortak bir veritabanı üzerinde toplanması ve bu dört otelimizin de birbirleri üzerinde rezervasyon yapabilmelerinin sağlanması öneriliyor.

Tofaş 'Gümbür

Tarım veya sanayi toplumu olmaktan, bilgi toplumu olma evresine geçebilmiş; siyasal, hukuksal ve ekonomik yapısını bilgi çağının gerekleri ve evrensel gelişmeler doğrultusunda yeniden düzenlemiş; bilgi toplumu üretim yapısının gerektirdiği altyapıya sahip; kendi know-how'ı ve teknolojisini üretilip pazarlayabilen; yüksek küresel rekabet gücüyle birlikte dünyaya entegre olmuş; gelişmiş ülkeler düzeyinde milli gelire sahip; insanların kendilerine ve ülkelerine inandıkları, geleceğe umutla bakıp mutlu oldukları; Mustafa Kemal Atatürk'ün deyimiyle **'muasır medeniyetler seviyesine'** ulaşmış bir ülke: **Yeni Türkiye!**

Tofaş, işte Yeni Türkiye'yi böyle konumlandırıyor ve 'Yeni Türkiye'ye gönülden inanıyor... Bu inanç gereği kendini yeniden yapılandıran Tofaş, dev ailesi ile birlikte 'Yeni Türkiye'ye hazırlanıyor.

Tek Ses, Tek Yürek ve Rekor!

Tofaş, 2 bin 500 bayisini bir araya getirdiği dev dönüşüm toplantısını 17 Mart 2002 Pazar günü **Mydono-**



Rekora Yürüyen Birliktelik

'Gümbür Gümbür Geliyoruz' temalı buluşmanın en önemli anlarından birisi de hiç kuşkusuz **Guinness Rekorder Kitabı**'na girmeye aday olan rekor denemesi idi.

Rekor denemesi noter huzurunda, 2 bin 500 kişinin aynı anda ve aynı ritimde davul çalması

ile gerçekleştirildi. **Harem** grubunun yönetiminde gerçekleştirilen

deneme başarıyla sonuçlanırken, 'el birliği ile başarıma' duygusu da bir kez daha perçinlendi.

Rekor performansının ardından **Jan Nahum**, birlikte ulaşacakları başarılarla olan

inancını "Davul da bizde, tokmak da!" diyerek dile getirdi.

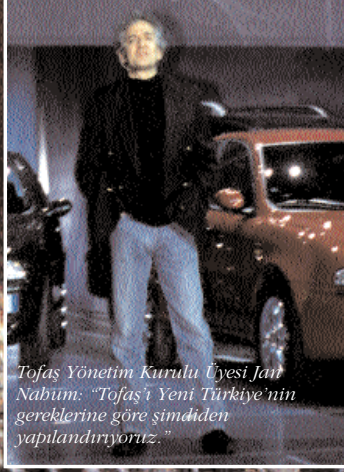


"Gümbür Gümbür Geliyoruz" organizasyonunda tüm Tofaş çalışanları tek yürek oldu.

se Showland'de, 'Gümbür Gümbür Geliyoruz' sloganıyla gerçekleştirdi. Tofaş Yönetim Kurulu Üyesi **Jan Nahum**'un 'neden hep birlikte bir dönüşüm yaşamaları gerektiğini' ayrıntılı bir biçimde bayi teşkilatı ile paylaştığı buluşmada 'sanayi toplumundan bilgi toplumuna' geçiş sürecinde Türkiye'nin doğurduğu tehdit ve fırsatlar da gözler önüne serildi.

Toplantının sonunda Tofaş Ailesi, birlik ve beraberlik anlayışıyla neler başarabileceklerini bir rekor denemesi gerçekleştirerek ispat etti. Tofaş adını **Guinness Rekorder Kitabı**'na yazdıracak denemede, Türkiye'nin dört bir yanından gelen yaklaşık 2 bin 500 kişilik Tofaş bayii ve servis teşkilatı, aynı anda ve aynı ritimde davul çalarak bir rekora talip oldu.

Gümbür' Geliyor!



Tofaş Yönetim Kurulu Üyesi Jan Nahum: "Tofaş'ı Yeni Türkiye'nin gereklerine göre şimdiden yapılandırıyoruz."

17 Mart 2002'de Mydonose Showland'de "Gümbür Gümbür Geliyoruz" sloganıyla gerçekleştirilen dev organizasyonda tüm Tofaş camiası tek ses, tek yürek oldular.

Yeni Tofaş Algısı ve Vizyonu

Hem Mydonose Showland'de gerçekleştirilen buluşmada, hem de ertesi gün **Koç Üniversitesi Sevgi Gönül Oditoryumu**'nda düzenlenen basın toplantısında, artık Tofaş'ın bir 'marka' değil, bir 'kurum' olarak algılanması gerektiğinin altı önemle çizildi. Tofaş Yönetim Kurulu Üyesi Jan Nahum, konu ile ilgili şunları söyledi: "Biz, Tofaş olarak 'Yeni Türkiye'ye gönülden inanıyoruz. Sadece inanmakla kalmıyor, bu hedefi gerçekleştirmek için üzerimize düşenleri de bütün gayretimizle yapmaya çalışıyoruz. Fakat daha da önemlisi, Tofaş'ı bu 'Yeni Türkiye'nin gereklerine göre şimdiden yapılandırıyoruz. Tofaş, üretim kapasitesi, istihdam hacmi, ihracatı ve araştırma-geliştirme faali-

yetleri ile Türk otomotiv sanayiinin şampiyonudur. Bu şampiyonlukları, uzun yıllar süren planlı çalışmalar ile elde ettik ve neticede Tofaş'ın istikrarlı, güvenilir ve ekonomiye katma değer getiren bir kurum olmasını sağladık. Ancak şimdiye kadar Tofaş bizim tarafımızdan, **Fiat** ile birlikte bir otomobil markası olarak kullanıldı. Bu arada geçen yıl **Alfa Romeo**'nun pazarlama ve satışını üstlendik. Tüm bunların tüketicide bir algı karmaşası yarattığını tespit ettik. Bu nedenle bundan sonra Tofaş isminin algılanışını marka isminden kurum ismine dönüştürmeyi hedefliyoruz."

'Marka' Değil, 'Kurum' Olmak

"Tofaş'a daha çok canlılık ve dinamizm katacağız!" diyen Nahum ko-

nuşmasına şu sözlerle devam etti: "İnsanların bundan böyle bizle karşılaştıkları her yerde bizi farklı, canlı, ilgili, güvenilir ve tutarlı olarak algılamalarını hedefliyoruz." Artık bu yaklaşımın Tofaş'ın iletişim anlayışına da yansıtılacağını belirten Nahum, reklam faaliyetlerinden kartvizitlere, internet sitelerinden showroomlara kadar Tofaş'ın Fiat ve Alfa markalarını bünyesinde barındıran bir kurum olarak vurgulanacağını da belirtti. Satış yapılan markaların karakterlerine göre showroom dekorasyonlarının da yenileneceğini belirten Nahum, markaların son kullanıcı ile bulunduğu yerlerde Fiat için renkli, dinamik, yenilikçi ve iymser; Alfa için ise güçlü, fark yaratan, yüksek performanslı ve sürüş keyfi sunan prestijli bir imajı yansıtacaklarının da altını çizdi.



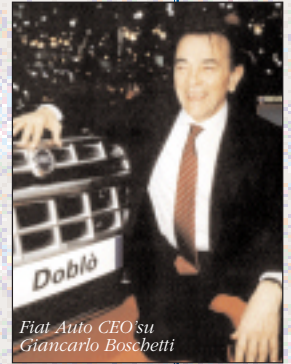
Kemal Derviş Tofaş Fabrikası'nda

Ekonomiden sorumlu Devlet Bakanı **Kemal Derviş**, işadamlarına moral turu kapsamında geldiği Bursa'da Tofaş Fabrikası'nı gezdi. Tofaş Dış İlişkiler Koordinatörü **Nezih Olcay** ve Fabrika Müdürü **Savaş Arıkan**'dan gelişmeler hakkında bilgi alan Bakan Derviş işçilerle de sohbet etti. Derviş, "Her düzeltme istihdam anlamına geliyor. Otomotive çok özen göstermeliyiz. Geçen yıl ihracatla ayakta duran otomotiv sektörü, önümüzdeki yıl hem iç piyasa hem de ihracatta inşallah daha da iyiye gidecek" dedi.

Fiat Doblo Malibu'nun Cenevre Çıkartması

72. Cenevre Uluslararası Otomobil Fuarı **Fiat Doblo Malibu**'nun dünya lansmanına da ev sahipliği yaptı. Türkiye'de lanse edilmesinden tam 3 ay sonra uluslararası bir fuarda görücüye çıkan Malibu, ziyaretçilerden tam not aldı.

Doblo Malibu önünde Türk basınına poz veren Fiat Auto'nun CEO'su **Giancarlo Boschetti**, Tofaş'a övgüler yağdırdı. 2002 yılının Avrupa'da düzenlenen ilk büyük fuarı olma özelliğini taşıyan **Cenevre Otomobil Fuarı**'nı, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinden 5 bin civarında basın mensubu ve 700 bine yakın ziyaretçi gezdi.



Fiat Auto CEO'su Giancarlo Boschetti

Otomotiv Sektöründe İlk ISO 9001: 2000 Kalite Belgesi Otokoç'un

Otokoç'un Toplam Kalite Yönetim Temsilcisi Elif Karanfil, başarı yüklerini Bizden Haberler ile paylaştı



• Otokoç için kalite ne ifade ediyor?

Bir hizmet şirketi olarak müşteri mutluluğu bir numaralı işimiz... Müşterilerimizle bire bir iletişim içindeyiz. Sürekli olarak onların beklentilerinin üzerine çıkmaya çalışıyoruz. Bu çerçevede bizler için kalite, müşterinin beklentilerini en üst seviyede karşılamak anlamına geliyor.

Ancak unutulmamalıdır ki, kalite seviyenizi müşterileriniz belirliyor. Siz ne kadar kaliteliyim deseniz de müşteri bunu öyle görmüyor ve kabul etmiyorsa bunun hiçbir anlamı yok... Dolayısıyla, kalitenin bir yaşam biçimi haline getirilmesi ve uygulanması gerekiyor.

• ISO 9001: 2000 Kalite Belgesi'ni almak için ne tür çalışmalar yürüttünüz?

Birincil hedefimiz direkt olarak kalite belgesini almak değildi. Biz **ISO 9001: 2000**'i iş süreçlerimizi ve hizmetlerimizi geliştirmek için bir yönetim aracı olarak konumlandırdık. Belgelendirme de arkasından geldi.

BVQI yetkilileri, sekiz ildeki 14 hiz-

met noktamızda 10 gün boyunca sürdürdükleri denetimleri 26 Aralık 2001'de tamamladı. Denetimlerin ardından hazırlanan raporda, sıfır uygun-suzluk ile tam not alarak ISO 9001: 2000 Kalite Belgesi'nin sahibi olduk.

Denetime hazırlık aşamasında, tüm iş süreçlerimizi tekrar gözden geçirdik ve süreçlerin oluşturulması çalışmalarına tüm çalışanlarımız katıldı. Böylece, oluşturduğumuz bu iyileştirme çalışmaları doğrultusunda bugün Türkiye'nin her noktasında aynı dili konuşan ekiplerimiz bulunuyor ve tüm çalışanlarımız kalite bilinciyle müşteri mutluluğunu sağlamaya yönelik olarak çalışıyorlar.

Aynı zamanda, ISO 9001: 2000'in bizlere bir rekabet avantajı sunduğuna inanıyoruz. Müşteri nezdinde hizmetlerinizin kalitesini artırmak için Kalite Yönetim Sistemleri hayati bir rol oynuyor. Zira, sektörde sizin gibi hizmet veren birçok firma bulunuyor. Bu tür araçlar kullanarak rakiplerinizden farklılaşmak önem taşıyor.

• ISO 9001: 2000 Kalite Belgesi'ni almak konusunda üst yönetimin katkısı nasıl oldu?

Yönetimin bu işe bakişi çok önemli...

Otokoç Toplam Kalite Yönetim Temsilcisi Elif Karanfil, Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen birlikte...

Zaten bir şirketin lideri bu sisteme inanç duymadığında, başarılı olmanın imkânı yok. Genel Müdürümüz **Cenk Çimen** tüm çalışanlarla yaptığı bire bir görüşmelerle Kalite Politikamızı anlatarak bu işe verdiği önemi tüm çalışanlara gösterdi.

ISO 9001: 2000 Sürekli İyileştirmeyi Hedefliyor

Bu standardın özellikle hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar için çok büyük önem taşıdığına inanıyorum. Zira, ISO 9001'in 1994 versiyonu, kalitenin kırtasiyesi olarak nitelendiriliyordu. Ancak yenilenen ve çok daha fonksiyonel bir hale getirilen bu yeni versiyon, müşteri memnuniyetini ve sürekli iyileştirmeyi hedefliyor. Dolayısıyla da firmalar için hayat boyu bir iyileştirme söz konusu.

• Bundan sonraki hedefleriniz neler?

ISO 9001'den sonraki hedefimiz, kalite sistemimizi elbette sürekli geliştirmek... **EFQM İş Mükemmelliği Modeli**'ni kullanarak kalite yolculuğumuza devam edeceğiz. İleriki yıllarda ulusal ve Avrupa kalite ödülleriyle baş vuracağız.



sektörel vizyon

VKV Amerikan Hastanesi-Koç Allianz İşbirliği Daha da Güçleniyor...

Sağlıkta Optimum Hizmet



VKV Amerikan Hastanesi Genel Müdürü George Rountree (solda) ve Koç Allianz Genel Müdürü M. Kemal Olgaç...

Koç Allianz ve VKV Amerikan Hastanesi yeni bir anlaşmaya imza attılar. Bu anlaşmayla, Koç Allianz'ın "Optimum Sağlık Sigortası Poliçesi" sahipleri de VKV Amerikan Hastanesi ve MedAmerikan Polikliniği'nin tüm sağlık ve bakım hizmetlerinden yararlanma, ayrıca teminat dışı durumlarda da "indirim" olanaklarına kavuştu. Anlaşma gereği, Koç Allianz sigortalılar, mamografi teminatlarını da VKV Amerikan Hastanesi ve MedAmerikan Polikliniği'nde kullanabilecekler. Koç Allianz Optimum Sağlık Sigortası sahipleri, Plan ve Teminat seçeneklerine bağlı olarak VKV Amerikan Hastanesi'nde ve MedAmerikan Polikliniği'nde tedavi olabilecekler.

1. Plan Optimum Sağlık Sigortası olanlar, yatarak tedavilerde (kemoterapi, radyoterapi, dializ, evde bakım ve tedavi, yapay uzuv, doğum ve düşük gibi), kapsamlı hizmetler alabilecekler. **2. Plan Optimum Sağlık Sigortası** sahipleri ise, bunlara ek olarak, ayakta tedavi hizmetlerinin tümünden yine teminatları çerçevesinde bu kurumlardan yararlanabilecekler.

Koç Allianz Optimum Sağlık Sigortası sahipleri, VKV Amerikan Hastanesi ve MedAmerikan Polikliniği'nin tüm hizmetlerinden yararlanabilecekler

Poliçesi sahipleri de yetkili doktorlar tarafından ileri tetkik ve tedavileri için VKV Amerikan Hastanesi ve MedAmerikan Polikliniği'ne sevk edilebilecekler.

Aile Hekimliği Hizmeti Koç Allianz'da

Koç Allianz'ın Aile Hekimliği hizmeti, tüm aile bireylerine kapsamlı sağlık hizmeti verebilecek düzeyde eğitilmiş tıp uzmanlarından oluşuyor. Aile hekimleri, günün her saatinde hastayı evde ziyaret edebiliyor ya da telefonla ücretsiz sağlık danışmanlığı hizmeti sunuyor. **Koç Allianz Aile Hekimliği**

Mamografi Hizmeti

Bu anlaşmayla birlikte Koç Allianz'ın mamografi teminatı kapsamındaki 40 yaş üstü kadın sigortalıları için yılda bir kez olmak üzere sağladığı kontrol hizmeti VKV Amerikan Hastanesi ve MedAmerikan Polikliniği'nde verilebilecek. İmzalanan bu anlaşma, VKV Amerikan Hastanesi'nin çok daha fazla sayıda hastaya hizmet vermesini sağlıyor.

Optimum Sağlık Sigortası

Koç Allianz, sağlık harcamaları konusundaki tüm endişeleri sona erdiren yepyeni bir sağlık sigortası sunuyor: Optimum Sağlık Sigortası'ndan 0-64 yaş arasındaki sağlıklı herkes yararlanabiliyor. Aile kapsamı içinde eşler ve çocuklar, aynı poliçe teminatına dahil olabiliyor.

Optimum Sağlık Sigortası sahipleri, özel anlaşmalı hastanelerde yatarak tedavi olduklarında o sağlık kurumuna hiç ödeme yapmıyorlar. Ayakta tedavi teminatı alınmışsa, yine anlaşmalı hastanelerde ve aile hekimlerinde tatarın %80'i Koç Allianz tarafından karşılanıyor. Üstelik yapılan sigorta üniversite ve kamu hastanelerinde de geçerli oluyor, böylece yurdun her köşesinde limitsiz sağlık sigortası güvencesinden yararlanılabiliyor.



Koç Bryce, Microsoft Bayilerine Eğitim Veriyor

Koç Topluluğu'nun bilgi teknolojileri eğitimi alanındaki lider şirketi **Koç Bryce**, hizmet verdiği kurumlara bir dünya devini, **Microsoft**'u da ekledi. Microsoft'un bayi kanallarını en yeni işletim sistemleri **Windows XP** konusunda eğitmek için geliştirilen eğitim programı hakkında, Koç Bryce Pazarlama ve Satış Grup Yöneticisi **Meltem Yeğen** ve Microsoft Türkiye Ürün Müdürü **Mustafa İçil**'den bilgi aldık.

Uzaktan Eğitimde İddialıyız!

Koç Bryce'in Microsoft'un kullanımı na sunduğu Windows XP eğitimi hakkında görüşlerini sordukumuz Koç Bryce Pazarlama ve Satış Grup Yöneticisi Meltem Yeğen, Microsoft'un kendileri için önemli bir referans olduğunu belirterek şunları söyledi: "Biz, Koç Bryce olarak uzaktan eğitim konusunda iddialıyız. İddiamız, uzmanlığımıza olan inancımızdan kaynaklanıyor. Koç Bryce'in, bu alanda faaliyet gösteren diğer firmalardan en büyük farkı, 'eğitim' kökenli bir kuruluş olması...Windows XP eğitiminde,



Microsoft Türkiye Ürün Müdürü
Mustafa İçil

Uzaktan eğitim konusunda Türkiye'nin lider kuruluşu Koç Bryce, Microsoft ile gerçekleştirdiği işbirliği ile Microsoft'un satış kanalları olan bayileri en yeni işletim sistemi Windows XP konusunda eğitmeye başladı



Koç Bryce Pazarlama ve
Satış Grup Yöneticisi Meltem Yeğen

Microsoft'la birlikte çok güzel bir çalışma gerçekleştirdik. Koç Holding bünyesinde oluşturulan Sanal Kampus mantığı ile hazırlanan eğitim programı, beklenenden büyük bir ilgi gördü.

E-learning, sınıf ortamında gerçekleştirilen eğitimlerin getirdiği zaman kısıtlılığı ve mekân gibi dezavantajları ortadan kaldırarak, etkili bir eğitim yöntemi; ancak biz bu etkililiğin daha da üst noktalara taşınabilmesi için b-learning (blended learning-harmanlanmış eğitim) anlayışını savunuyor ve uzaktan eğitimi sınıf eğitimleri ile destekliyoruz. Windows XP eğitiminde de bunu düzenlediğimiz 'workshop'lar ile sağlıyoruz."

"Eğitimlerimiz için İdeal Çözüm: e-learning"

• **Mustafa Bey, firma olarak e-learning'e (uzaktan eğitim) duyduğu**

nuz ihtiyaç nereden kaynaklandı?

Mustafa İçil: Günümüzün en hızlı gelişen teknolojileri, kuşkusuz bilgisayar teknolojileri... Microsoft da bu alanda faal bir firma olarak en yeni ürünü Windows XP'yi geçtiğimiz aylarda piyasaya sürdü. Windows XP her ne kadar kullanıcı dostu olsa da, yine de bir eğitime tabii ki ihtiyaç var. Bu noktada biz, kanallarımızın, yani ürünü son kullanıcıya ulaştıran dağıtıcılarımızın, sattıkları ürün hakkında bilgili ve donanımlı olmasına büyük önem veriyoruz. Bir ürünümüz daha piyasaya çıkmadan önce, erişebildiğimiz kanallarımıza 'beta' (test) sürümleri ile eğitimler veriyoruz. Fakat bu eğitimlerin belli bir yerde, belli bir zaman dilimi içerisinde gerçekleştirilmesi gereği, ülkenin dört bir yanındaki binlerce kanalımızın hepsine birden ulaşarak eğitimleri gerçekleştirmemizi zorlaştırıyor. Bu durumda, e-learning alternatifini değerlendirmeye karar verdik ve alanında lider konumda olan Koç Bryce ile birlikte bir çalışma içine girdik.

• Eğitim programınızın içeriği, işleyişi ve avantajları hakkında bilgi alabilir miyiz?

Online eğitim içeriğimizi, daha çok satış kanallarımıza yönelik olarak oluşturduk. Haziran ayına kadar sürdürmeyi düşündüğümüz bu interaktif eğitimde katılımcılar Windows XP'yi yakından tanıma fırsatı buluyorlar.

Turizm ve İnşaat



Klimada DemirDöküm-York İşbirliği

DemirDöküm, ısıtma ve doğalgaz sektöründeki liderliğini iklimlendirme alanına da taşımak amacıyla dünya klima sektörünün lideri Amerikan **York** firması ile stratejik güç birliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşma çerçevesinde York sistem klimaları, Türkiye pazarına **DemirDöküm-York** markasıyla sunulacak.

Sistem klimaları olarak isimlendirilen, keşif, montaj ve satış sonrası hizmetlerinde uzmanlık gerektiren; kanallı, kaset tipi, yer-tavan tipi, gizli tavan tipi, paket tipi klimalar, Fan Coil cihazları ve Chiller cihazları, bundan sonra **DemirDöküm-York** markasıyla DemirDöküm tarafından pazara sunulacak.

DemirDöküm Genel Müdürü Melih Batılı, bu anlaşma ile ileride Türkiye'de stratejik işbirliğinin yeni boyutlara taşınabileceğini ifade etti.

Setur Marina'da Ship'inn Lezzeti

Antalya Setur Marina içinde **Talya Hotel** tarafından işletilen Ship'inn Restaurant, birbirinden lezziz münüleriyle



Antalyalıları ve turistlere farklı bir damak tadı sunuyor. Gemi içini andıran, akvaryum ve birçok gemi aksesuarı ile zenginleştirilmiş dekoru ile misafirlerini farklı bir atmosferde ağırlayan Ship'inn Restaurant, her gün, 12.00-23.00 saatleri arasında hizmet veriyor.

Setur Marina/Büyük Liman
Tel: (0242) 259 12 99

İYEM'den 2002 İçin Yeni Eğitimler

İYEM (İzocam Yalıtım Eğitim Merkezi) ısı, ses, su ve yangın yalıtımı, enerji tasarımı, tesisat ve klima konularının işleneceği yeni eğitim dönemine başladı.

Kasım 1998'den bu yana faaliyetlerini aralıksız sürdüren İYEM'de, bugüne kadar seminerlere katılan ve yalıtım konusunda yeterliliğe ulaşan 3496 kişi başarı sertifikası almaya hak kazandı. 2002 yılı birinci dönemine ait eğitim seminerleri ve İYEM hakkında daha geniş bilgiye www.iyem.com.tr adresinden ve 0800 211 43 86 numaralı telefondan ulaşılabilir gibi eğitim seminerlerine internet üzerinden de başvuru yapılabilir.

Koç Turizm Grubu ITTE 2002 Fuarı'ndaydı

Türkiye'nin önemli turizm fuarlarından biri olan **ITTE 2002 Fuarı**, bu sene de Yeşilköy **CNR Fuar Merkezi**'nde 28 Şubat - 03 Mart 2002 tarihleri



arasında düzenlendi. Fuara, Koç Turizm Grubu'ndan **Setur**, **Divan Otelleri** (İstanbul Divan, Marmaris Mares, Antalya Talya, Bodrum Palmira), **AVIS**, **Rahmi M. Koç Müzesi**, **Setur Mari-**

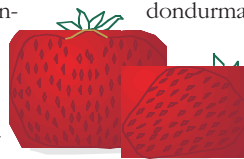
naları ve **Divan Pastaneleri**'nin katıldığı fuarın açılışı, Turizm Bakanı **Mustafa Taşar** ve TURSAB Başkanı **Başaran Ulusoy** tarafından yapıldı.

Koç Turizm Grubu standını ziyaret eden Taşar ve Ulusoy'a, Setur Genel Müdürü **Vedat Bayrak** ve Divan Pastaneleri Genel Müdürü **Burak Atay** faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi verdiler.

Divan Pastaneleri'nden Çilekli Günler

Divan Pastaneleri, ilkbahar müjdesini "**Çilekli Günler**" ile veriyor! Çilekli tart ve tartalet, enfes kreması ile çilekli pasta, çilekli kapsül pralin ve çilek formunda badem ezmesi ile tamamlanan çikola-

ta kutusu, çikolata ile çileğin en çekici birlikteliği şokolalı çilek, çilekli dondurma, çilekli sıcak içecekler ve buzlu kahve, Divan Pastaneleri'nin 'yaza merhaba' sürprizlerinden sadece bir kaçı...

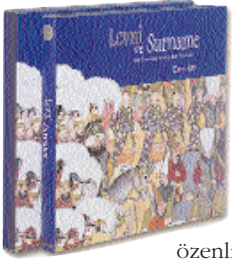


Koç Kitaplığı'ndan Üç Değerli Eser!

Koçbank'ın katkılarıyla yayınlanan birbirinden değerli üç kitap satışa sunuldu: Levni ve Surname, Max Fruchtermann Kartpostalları ve Surname-i Humayun...

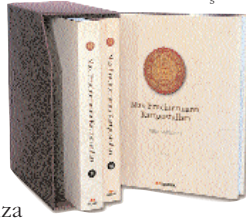
1) Ressam Gözüyle Lale Devri: Levni ve Surname...

Osmanlı sanatının büyük ustası, nakkaş ve ressam **Levni**'nin başyapıtı **Surname-i Vehbi, Dr. Esin Atıl**'ın hazırladığı **Levni ve Surname** adlı kitabın titiz inceleme sayfaları ve özenli tıpkı basımlarıyla, **Topkapı Sarayı Müzesi Kitaplığı**'nın duvarları dışına taşıp kitaplıklarımıza ulaştı.



2) Yüz Yıl Öncesinin İstanbul'u: Max Fruchtermann Kartpostalları

1867'de İstanbul'a yerleşen ve 1895'te ilk kez kartpostal yayımcılığı yapmaya başlayarak çığır açan **Max Fruchtermann**, sayısız kartpostal ve kartpostal albümüyle, bir çağın çok ayrıntılı, 'görsel' bir envanterini oluşturmuştu. **Mert Sandalcı**'nın 1.182 sayfadan oluşan üç ciltlik bir albümde topladığı **Max Fruchtermann Kartpostalları**, İstanbul'a ilgi duyanlar için eşsiz bir hazine niteliği taşıyor.



3) Osmanlı 'Surname' Geleneğinin İlk Büyük Yapıtı: Surname-i Hümayun

Prof. Dr. Nurhan Atasoy'ün kapsamlı incelemesi ile gerçekleştirilen bu özenli çalışma, Osmanlı minyatür sanatının en önemli yapıtlarından **Surname-i Hümayun**'u okurlarla buluşturuyor. **Seyit Lokman**'ın düzenleyip, büyük usta **Nakkaş Osman**'in yönetiminde bir nakkaşlar grubunun resimlediği Surname-i Hümayun, 16. yüzyıl Osmanlı dünyasının zengin bir kesitini sunuyor.



Koç Topluluğu mensupları bu değerli kitaplara nakit ödemede %30, Koçbank Kredi Kartı ile ise %25 indirimle sahip olabilirler... Bilgi ve sipariş için: Ersoy Soydan Tel: (0212) 274 77 77 / 1636 Faks: (0212) 212 84 93 e-mail: ersso@kocbank.com.tr

Arayın, Tıklayın, Kazanın!

Koçbank, 1 Mart-31 Mayıs tarihleri arasında **Fonobank** veya **e-koçbank**'tan otomatik ödeme, kredi kartı ödemesi, yatırım işlemleri ve diğer tüm finansal işlemlerinden en az bir finansal işlem yapan müşteriler sürpriz armağanlar kazanıyor. Yapılacak çekilişlerde her ay bir çift yurt dışı, iki çift yurt içi tatili, bir kişi **Dell Inspiron 2500** dizüstü bilgisayar, beş kişi **Nokia 5510** cep telefonu kaza-



nacak. Kampanyaya dahil olan finansal işlemler ve ayrıntılı bilgilere, **Fonobank 444 0 555** ve **www.kocbank.com.tr**'den ulaşılabilir.

e-koçbank şifresi olmayan Koçbank müşterileri **www.kocbank.com.tr** adresine başvuru yapabilir ve kendilerine en yakın Koçbank şubelerinden şifrelerini hemen alabilirler.

Fonobank şifresi ise herhangi bir Koçbank şubelerinden beklemeden alınıp anında kullanılabilir.

Koçbank Armağan Kataloğu'nun Geçerlilik Süresi Uzatıldı

Koçbank, "**Armağan Kataloğu 2001**"in geçerlilik süresini 31 Ağustos 2002 tarihine kadar uzattı. Böylece, katalogdan seçilecek armağanların puan değeri Ağustos ayı sonuna kadar sabit kalacak. Bundan yararlanacak Koçbank kredi kartı sahipleri, Armağan Kataloğu'ndan diledikleri armağanı seçebilecekler.

Koç Allianz Basketbol Okulları'nda Mini Turnuva Heyecanı

2000 yılında basketbol okullarını kuran ve altı okulda 600 öğrenciye ulaşan Koç Allianz, öğrencilerin ilk yarı performanslarını ölçmek amacıyla 10 Mart Pazar günü bir mini turnuva düzenledi. Ataşehir Lisesi Spor Salonu'nda yapılan final karşılaşmalarında dereceye girenler madalyalarını Koç Allianz Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç**, Genel Müdür Yardımcısı **Semih Yavuz**, Milli Takım Kaptanı **Orhun Ene**, Tofaş Basketbol Okulları Koordinatö-

Koç Allianz Basketbol Okulları, 10 Mart Pazar günü mini bir turnuva düzenledi. Turnuva heyecanlı bir rekabete sahne oldu



rü **Efe Aydan** ve Basketbol Federasyonu **Menajeri Doğan Hakyemez**'den aldılar.

Orhun Ene Koç Allianz Basketbol Okulları'nda

Basketbol Milli Takım Kaptanı **Orhun Ene**, basketbol oynuculuğundan, basketbol antrenörlüğüne geçiş yaparak Koç Allianz Basketbol Okulları'nın koç ve teknik koordinatörü olarak göreve başladı.

Tüketim

Koçtaş Bahara Hazır!

Koçtaş Yapı Marketler, İngiliz B&Q aracılığıyla ithal bahçe mobilyalarını satışa sundu

Koçtaş Yapı Marketler, ithal ve yerli bahçe mobilyalarını satışa sunmaya başladı. Ortağı **İngiliz B&Q** aracılığıyla her bütçeye hitap edecek çok çeşitli bahçe mobilyaları ithal eden Koçtaş, aynı



zamanda yerli firmalardan da tedarik ettiği ürünlerle bahçe mobilyasında çok geniş ürün yelpazesine sahip. Koltuk ve masaları, renk renk ve desen desen havuz şezlongları, şemsiyeleri ve

minderleri ile Koçtaş, müşterilerine geniş ürün ve uygun fiyat seçenekleri sunuyor. Koçtaş, Topluluk mensuplarına ise tüm ürünlerinde % 10 indirim uyguluyor.

Beşiktaş MM Migros Akaretler'de Açıldı!

Beşiktaş'da MM Migros, 15 Şubat 2002 Cuma günü, Akaretler'de açıldı. Açılışa, Beşiktaş Belediye Başkanı **Yusuf Namoğlu** ve Koç Holding Tüketim Grubu Başkanı **Cengiz Solakoğlu**'nun yanı sıra, Migros Türk T.A.Ş. yöneticileri de katıldı.

Geniş Ürün Yelpazesi

Halkın çok yoğun bir ilgi gösterdiği Akaretler Migros, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerin tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor. Haftanın 7 günü sabah saat 9:00 ile 22:00 arasında hizmet veren Akaretler MM Migros, Eminönü, Karaköy, Taksim, Maçka ve



Balmumcu'ya kadar uzanan geniş bir bölgeye de hizmet verebiliyor.

Beşiktaş Akaretler Migros'un açılışı, Beşiktaş Belediye Başkanı Yusuf Namoğlu ve Koç Holding Tüketim Grubu Başkanı Cengiz Solakoğlu tarafından yapıldı.

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'nden İlkbahar Manzaraları...

İlkbaharın coşkusunu çoktan yakalayan **Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi**, 7 Mart - 24 Mart 2002 tarihleri arasında müşterilerini muhteşem bir yeşil alan manzarası ile karşıladı.

Migros Beylikdüzü Alışveriş Merkezi'ni ziyaret edenler, yeni açan çiçekleri, bahçe-



leri ve şelaleleri gerçek doğadan ayırt edemediler.

Mutfakta Keyif Migros'larda

Kanal D'de hafta içi her gün 11.20'de **Koç Gıda Grubu** markaları **Maret-Tat-Sek** ve **Pastavilla** sponsorluğunda ve bu markaların ürünlerinin kullanıldığı **Sahrap Soysal** ile "Mutfakta Keyif" programı seyirci-



lerin yoğun ilgisi ve katılımı ile devam ediyor.

Bu çerçevede, **Maret Et** ürünleri ve bu ürünlerle yapılan yemekler, **Sahrap Soysal**'ın katılımıyla ile tüm Migros'larda tüketicilere tattırılmaya başlandı.

Mardinli Öğrenciler Pastavilla'da...



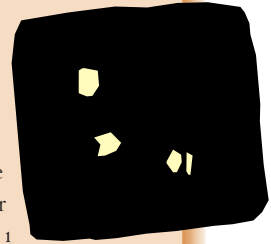
İzmit Soroptimist Kulübü'nün misafiri olarak gelen Mardinli 30 lise öğrencisi, Pastavilla Makarnacılık'ı ziyaret etti. Kalite Güvence Müdürü **Ela Dalçam**'dan makarna üretimi ile ilgili bilgi alan öğrencilere, İtalyan mutfağının seçme lezzetlerinden tavuklu ve mantar soslu Pastavilla Makarnaları ikram edildi.

Pastavilla Çocukları Uzak Kampında!

Pastavilla Makarnacılık, çalışanlarının çocukları arasında kur'a ile belirlediği 12 öğrenciyi birinci yarıyıl tatilinde İzmir Gazi-emir'de bulunan dünyanın yedinci Uzak Kampı'na gönderdi.

Pastavilla Makarnacılık Pazarlama ve Dış Ticaret Müdürü **Volkan Çaylan**, çağımızın gelişen ve değişen ortamında takım çalışmasına yatkınlık ve özgüven sahibi olmanın temel kişisel ihtiyaçlar haline dönüştüğüne dikkat çekerek "Uzak Kampı'nın Yıldızlar ve Gezegener Macerası programı kanalı ile çocuklarımıza yeni ufuklar kazandırmak istedik" dedi.

Çaylan, Pastavilla Makarnacılık olarak çalışanların yanında ailelerinin de motivasyonuna önem verdiklerine işaret ederek şöyle konuştu: "Uzak Kampı aynı zamanda gençlerimize yeni teknolojileri öğretecek bir merkez. Biz sadece çalışanlarımızın değil, onların çocuklarının da gelişen çağa ayak uydurmalarını istiyoruz. Bu kamp sayesinde çocuklarımız hem eğlendi, hem de uzay ve uzay teknolojileri konusunda bilgilerini artturdılar."



Tüketim Grubu Şirketleri, Antalya Fabex 2002 Fuarı'nda

Koç Tüketim Grubu şirketlerinden Maret, Tat, Sek, Pastavilla ve Düzey Pazarlama, Antalya'da düzenlenen Fabex 2002 Fuarı'na katıldı

Koç Topluluğu Tüketim Grubu'na bağlı **Maret, Tat, Sek, Pastavilla ve Düzey Pazarlama**; 7-10 Şubat 2002 tarihleri arasında, Antalya'da düzenlenen Fabex 2002 Fuarı'na katıldı.

Türkiye'nin önde gelen birçok gıda üreticisi firmanın yer aldığı fuarda, Tüketim Grubu standı büyük bir ilgi gördü.

Standı ziyaret eden Antalya Valisi **Ertuğrul Dokuzoğlu**'na Maret ürünleri ve Sek sahlep ikram edildi.



Düzey Pazarlama Bayileriyle Buluştu

Düzey Pazarlama, Pastavilla, Maret ve SEK ürünlerinin dağıtımını yapan Türkiye bayilerini **İstanbul Divan Otel**'de bir araya getirdi. 2001 yılı satışlarının değerlendirildiği ve 2002 yılı satış politikalarının anlatıldığı bayi toplantısında konuşan Düzey Genel Müdürü **Demir Aytaç**, Koç gıda şirketlerinin başarılarında bayile-

rin çok önemli olduğuna işaret ederek, bayilerin gösterdikleri performans sayesinde ülkede yaşanan ekonomik krizin yara almadan atlatıldığını ifade etti.

Pastavilla Makarnacılık Genel Müdürü **Cemali Kırmızıoğlu** ise geçtiğimiz yılı ekonomik açıdan değerlendirirken 2001'in Pastavilla için fırsatlar yılı olduğuna işaret

ederek, "Pastavilla Makarnacılık 2001 yılını yüzde 19'luk büyüme ve 2 milyon dolarlık ihracatla tamamladı" dedi.

Kırmızıoğlu, 2002 yılında % 10 oranında büyüme hedeflediklerini bayilere açıklayarak 2001 yılında gerçekleştirilen atılımların bu yıl da sürdürülmesi konusunda bayilerden destek istedi.

Pastavilla La Perichole Operası'na Sponsor!

Pastavilla, İzmir Devlet Opera ve Balesi'nin sergilediği ve dünyada büyük ilgi gören La Perichole operasına sponsor oldu



Pastavilla, **İzmir Devlet Opera ve Balesi**'nin Türkiye prömiyerini gerçekleştirdiği **La Perichole** adlı oyununa sponsor oldu.

Dünyada ilk kez 1868 yılında Paris'te sahneye konan, Türkiye'de ise bu sezon İzmir Devlet Opera ve Balesi tarafından sahnelenen oyunun prömiyeri 9 Şubat Cumartesi akşamı seçkin bir davetli topluluğunun katılımı ile gerçekleşti. **J. Offenbach**'ın üç perdelik oyunu La Perichole'e sponsor olmaktan duydukları memnuniyeti ifade eden Pastavilla Makarnacılık Genel Müdürü **Cemali Kırmızıoğlu**, şirket olarak her zaman sanatın ve sanatçının yanında olduklarını belirtti.

Yedek Parçalara Ford Otosan Koruması

Ford Otosan Satış Sonrası Hizmetleri, Ford kullanıcılarının satış sonrası hizmetlerde ve yedek parçalarda taklit, sahte veya yetki harici satışlardan zarar görmelerini önlemek amacıyla marka koruma faaliyetlerini artırdı.

Ford Otosan Yedek Parça Operasyonları Müdürü **Sinan Sarı**, fiyatlarının uygun olduğu sanılan orijinal görünüşlü bir sahte/taklit parçanın, ucuzluğunun getirdiği kalitesiz iç yapısı sebebi ile araca monte edildiğinde hem diğer parçalara ve araca zarar verebileceğine, hem de araç kullanıcısı ve yolcuların hayatını tehlikeye sokabileceğine dikkat çekti.

Çok Yönlü Çalışmalar

Sarı, bu amaçla gerçekleştiren çalışmaları şöyle özetledi: "Rutin ve sürpriz bayi ziyaretleri/stok denetimleri gerçekleştirerek bayilerin piyasadaki mevcut sahte parçalara karşı uyarılması ve eğitilmesi, perakendeciden başlayarak toptancı, ithalatçı ve imalatçıya kadar sahte parçaların takip edilmesi, Ford Motor Company/Avrupa ile koordinasyon ve bilgi akışının sağlanması, orijinal parça kullanımının orta ve uzun vadede çok daha ekonomik olduğu ve yüksek teknolojiye sahip günümüz araçlarının ancak yetkili servislerde fabrika standartlarında bakım görebileceği bilincinin yerleştirilmesi."

Küçük Transit Connect Görücüye Çıkıyor

Ford, geçtiğimiz ay Amsterdam'da tanıtılan yeni **Ford Transit Connect**'in

uzun şasi modeline göre daha kısa olan standart modelinin de ilk ayrıntılarını açıkladı.

Transit Connect'in bu yeni tipi ilk kez 30 Nisan 2002'de İngiltere'de **Birmingham Ticari Araçlar Fuarı**'nda sergilenecek.

Transit Connect'in piyasaya sunulmasıyla Ford'un geniş ticari araç yelpazesinin daha da büyüdüğünü belirten Ford Otosan Sanayi Genel Müdürü **Turgay Durak**, "Yeni ürünümüz, Ford Transit'in kanıtlanmış sağlamlığını ve işlevselliğini minivan sınıfına taşıyacak" dedi. İki versiyon arasındaki fark dışarı-



dan bakıldığında kolayca görülebiliyor. Standart uzunluktaki versiyon normal, uzun tip ise yüksek tavanlı olarak dizayn edildi. Standart ve uzun şasili Transit Connect'ler arasındaki farklılıklar sadece dış boyutlarla sınırlı kalmıyor. Dingil mesafesi 2912 mm olan uzun şasili versiyon, diğer boyutlar bakımından da daha büyük.

Birmot Mart Ayı Boyunca Sanatseverlerle Buluştu

Birmot Ortaköy Alfa Romeo Mağazası, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi işbirli-

ğiyle gerçekleştirilen **Birart Projesi** kapsamında düzenlenen "Aşk Mektupları Sergisi", 28 Şubat



"Aşk Mektupları Sergisi", sevginin en yalın ifadesi olan aşk mektuplarını sanat severlerle paylaşıyor.

2002'de sanatseverlerle buluştu. Sevginin en sade yansımaları olan aşk mektupları ile süslenen yapıtlar ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaştı.

Iveco Kamyonlarda 2002 Yenilikleri

Otoyol, 35.9 kamyonet, 65.9, 80.12, 120.14 serisi hafif kamyonlarında kabin içi ve dışı olmak üzere toplam 22 noktada iyileştirmeler gerçekleştirerek sürücü konforunu ve araç performansını daha da artırdı.

Yüksek Performans ve Konfor

Otoyol, daha sessiz ve rahat bir kullanım sağlamak üzere sinyal kumanda kolu, cam açma-kapama düğmeleri ve kabin kilidini değiştirdi; özel eşyaların daha iyi korunacağı iki bardak yeri olan torpido gözünü ekledi; estetik bir kabin yaratan ön göğsü tamamen yeniledi ve yatırıldığı zaman tepsi haline gelebilen orta kol-tuk sayesinde uzun yolculuklarda

konforlu bir sürüş sağladı. Aracın performansını artırma amacı ile hava devresi elemanları değiştiren Otoyol, fren sisteminin de ömrünü uzattı. Ses düzeyini düşüren egzoz susturucusu yenilenirken, ön boru braketi ile takozlar da değiştirildi.

Iveco Ayrıcalıkları

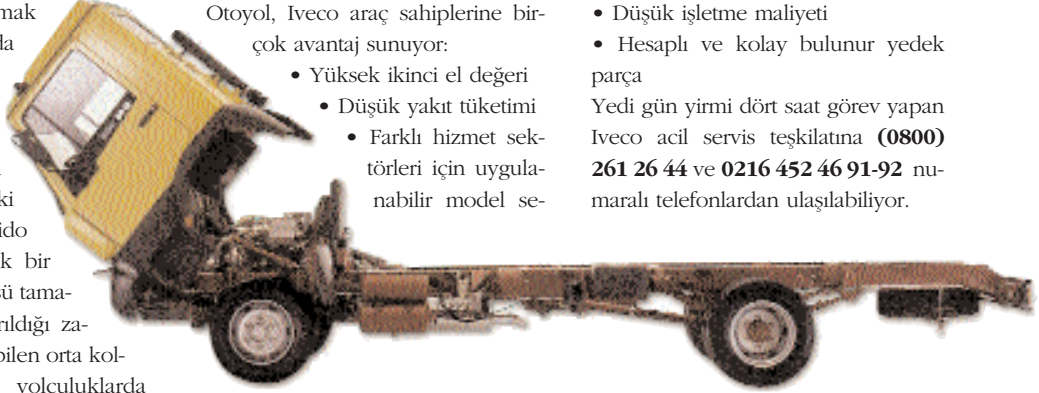
Otoyol, Iveco araç sahiplerine birçok avantaj sunuyor:

- Yüksek ikinci el değeri
- Düşük yakıt tüketimi
- Farklı hizmet sektörleri için uygulanabilir model se-

çenekleri

- TSE Belgeli ve eğitimli servislerde işinin ehli, devamlı eğitilen uzmanlar
- Yılın 365 günü hizmet veren nöbetçi servisler
- Servis hizmetini bulduğunuz yere getiren gezer servisler
- Yetkili servislerde yapılan garanti dışı her işlem için altı ay yedek parça ve servis garantisi
- Düşük işletme maliyeti
- Hesaplı ve kolay bulunur yedek parça

Yedi gün yirmi dört saat görev yapan Iveco acil servis teşkilatına **(0800) 261 26 44 ve 0216 452 46 91-92** numaralı telefonlardan ulaşılabilir.



Otoyol Önerilerle Güçleniyor!

Otoyol Sanayi'de 'İşi en iyi yapan bilir' mantığından hareketle 1996 yılında başlayan Otoyol Öneri Sistemi, 2001 yılı içerisinde fabrikaya 34 000 USD kazanç sağladı. Bu kapsamda 2001 yılı içerisinde başarı gösteren çalışanlar da düzenlenen bir törenle ödüllendirildi.

36 çalışanın başarı belgesi ve çeşitli ödüllere layık görüldüğü törende **Pervil Karaçayır, Hakan Akçam ve Ökkeş Karkın**, Otoyol Öneri Sistemi kapsamında en başarılı elemanlar olarak ödüllendirildi. **Adnan Çetin** "En Başarılı OYÖS Lideri" seçilirken, Metod Bölümü de "En Başarılı Destek Bölümü" oldu.

Adana'da Fotoralli Heyecanı!

Birmot Drive Fotoralli'nin Adana ve çevresinde gerçekleştirilen beşinci etabı yine heyecanlı bir çekişmeye sahne oldu

Birmot ana sponsorluğunda ve **Drive** dergisi katkılarıyla düzenlenen **Birmot Drive Fotoralli**, adrenalin yükseltmeye devam ediyor. Beşinci ayağı 3 Mart 2002 Pazar günü Adana ve çevresinde düzenlenen organizasyona **Tofaş, Fiat ve Alfa Romeo** marka araç sahipleri katıldı.

Birmot Drive Fotoralli'nin beşinci etap yarışmacıları, Adana'nın çeşitli mekânlarına yol notlarında yer alan sorular ve ipuçlarından yararlanarak

ulaştılar. **Shell, Fulda, DJ Jant ve Tudor Akü'nün** de destek verdiği organizasyonda trafik kurallarına uyma kaydıyla kıyasıya rekabet eden katılımcılardan birinciliğe ulaşan ekip dört adet Fulda lastik, ikinci ekip 4 adet DJ Jant ve üçüncü ekip de Tudor Akü ile ödüllendirildi. Shell ise ilk üçte bulunan ekipleri Shell çantası ile, ilk beş içinde yer alan ekipleri de 50 milyon değerinde benzin ile ödüllendirdi.



Yan Sanayii ve Diğer Otomotiv

Beldeyama Bisikletleri İngiltere Yolunda!

Afrika ülkelerine Moped, Fransız **MBK** firmasına Moped motor ve parçaları, İtalyan **Minarelli** firmasına scooter ve moped parçaları ihraç eden **Beldeyama**, İngiltere'ye de bi-



siklet ihracatına başladı. Mart ayında ilk partiyi teslim eden Beldeyama, 2002 yılında İngiliz **Halfords** firmasına İngiltere iç pazarına satılmak üzere 40 bin adetlik bir bisiklet ihracatı hedefliyor.

2002 senesi içinde dağ tipi, 26 inç (66 cm) tekerlek çaplı, 18 vites **Apollo** modeli üzerinden yapılan anlaşmaya önümüzdeki yıldan itibaren amortisörlü üst modellerin de eklenmesi bekleniyor. Yeni modellerin ürün gamına dahil olmasıyla birlikte sadece İngiltere'ye yapılacak ihracatın bir kaç sene içinde 100 bine ulaşacağı tahmin ediliyor.

Döktaşlı Taekwon-Do'cularımızın Büyük Başarısı

31 Ocak-3 Şubat 2002 tarihleri arasında Isparta'da düzenlenen Gençler Batı Grubu Türkiye Taekwon-do Şampiyonası'nda **Döktaş Spor** sporcularından **Esra Temizel** (46 kg) ikinci, **Özden Kan** (42 kg) ise üçüncü oldu. Esra Temizel elde ettiği bu başarıyla, 1-3 Mart 2002 tarihlerinde Dün-



ya Gençler Şampiyonası Milli Takım seçmelerine katılmaya hak kazandı.

Bir Büyük Başarı Daha!

14-17 Şubat 2002 tarihlerinde Eskişehir'de gerçekleştirilen Yıldızlar Türkiye Taekwon-do Şampiyonası'nda yine Kulüp sporcularından 64 kg'da **Meltem Yüksel** ikinci, 44 kg'da **Fatma Çavuşoğlu** ise üçüncü oldu. Yüksel de kazandığı bu başarıyla Milli Takım Kampı'nda yer almaya hak kazandı.

Otokar'dan Kurtarma Araçları



Bursa Valiliği, trafik kazaları, deprem ve doğal afetlerde kullanılmak üzere **Otokar**'dan **Land Rover** kurtarma araçları satın aldı.

Bursa Valiliği'nin kesme ayırma takımları, kaldırma yastıkları, solunum cihazları, jeneratör, demir beton kesme makinesi, delme tabancası, sedye, kurtarma zincir ve halatları gibi kurtarma ekipmanlarının yer alacağı araçlar, vereceği hizmete göre özel olarak dizayn edildi.

Eğitim

Etkili İnsanların Yedi Alışkanlığı

Franklin Covey Türkiye temsilcisi **i.d.e.a.** tarafından **10-12 Nisan 2002** tarihlerinde **Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı** seminerini düzenleniyor. Bireyin, dolayısıyla kuruluşun, etkinliğini artırmayı hedefleyen 3 günlük seminerde katılımcı,



- Kişisel güvenilirliğini artıran yolları tanıyor,
- Hayatını yönlendirecek temel ilke ve değerleri belirliyor,
- Bu ilke ve değerleri hedefleriyle ilişkilendirerek, hedeflerini gerçekleştirmek üzere harekete geçiyor,
- Stratejik düşünce yapısını oluşturarak karşılıklı yarar sağlayan çözümler yaratıyor,
- İletişim içinde olduğu insanların ihtiyaç, beklenti ve bakış açısını anlamaya yönelik iletişim becerisi geliştiriyor,
- Kişisel gelişimini sürekli kılmak için yüksek düzeyde sorumluluk duyuyor,
- İş ve özel hayatında etkili olma anlayışı geliştirir ve gerçekleşmesine mani olan engelleri kaldırıyor.

Detaylı bilgi için:
www.idea.com.tr

BookinTurkey Yeni Seçenekler Sunuyor

Türkiye'nin ilk ve tek gerçek zamanlı seyahat portalı **Bookin-Turkey**, hizmet portföyüne eklediği yeni hizmetlerle web ortamında tek tuşla seyahat fırsatına yepyeni alternatifler getiriyor.

Kullanıcılar, havayolu şirketlerinin uçak bileti rezervasyonları için seyahat acentelerine sağladıkları özel bir ağ sistemi olan **Amadeus Rezervasyon Sistemi** üzerinden uçak bileti, araba, yurt dışı otel rezervasyonları da yapabiliyor.

Ürünlerimiz içinde ayrıca Türkiye'deki birçok büyük tur operatörünün otel ve turları, mavi yolculuk turları, **Varan** otobüs bileti rezervasyonları ile **Güneş Sigorta** seyahat sigortası yer alıyor.

BookinTurkey kullanıcıları kredi kartının yanında (Visa, Master, Dinners) havale ile de ödeme yapabiliyor; ayrıca **Galaxy Card** ile de taksitli ödeme imkânından yararlanabiliyorlar...

Web ortamında seyahat olanaklarına yepyeni alternatifler sunan BookinTurkey'in yeni hizmetleri hakkında Şirket Yöneticisi Menmet Ali Akarca'dan bilgi alındı



Şirketlere Büyük Avantajlar

Turizm ve internet teknolojileri konusunda uzmanlaşan kadrosu, geliştirdiği akıllı yazılımlar ve firmalara

sağladığı kredili çalışma imkânı ile iş seyahatleri harcamalarında gözle görülür düşüşler sağlıyor. Online sistem sayesinde firmalar otel, uçak ve otobüs bileti rezervasyonları yapabiliyor; yurt dışındaki fuar turlarına katılabiliyor, araç kiralayabiliyor ve otel-havaalanı-otel transferi talep edebiliyorlar. Ayrıca bu harcamalara ait raporları internet üzerinden takip edebiliyorlar.

Böylece iş seyahatlerini internetten yürütebilen kurumsal üyelerimiz telefon, yüksek otel fiyatları ve peşin seyahat giderlerinin düşmesiyle birlikte yıl boyunca yaptıkları iş seyahati harcamalarından büyük tasarruflar elde edebiliyorlar.

iMac'lerle Dünyanızı Renklendirin!



Apple Bilkom ve Koçbank, birlikte yeni bir kampanyaya imza attı. Yeni kampanya çerçevesinde Koçbank kredi kartı sahiplerine, rengarenk seçenekleri ve üstün özellikleriyle dikkat çeken

DVD oynatıcılı **Apple iMac 400DV** bilgisayarlara yüzde

10 indirimle sahip olma fırsatı sunuldu.

Koçbank kredi kartı sahipleri, Mart ayı boyunca süren kampanya kapsamında, 899 USD değerindeki iMac'lere 810 USD + KDV ödeyerek sahip oldu.

Apple Bilkom'a Tübitak'tan AR-GE Desteği

TÜBİTAK Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB), elma.net.tr projesinde Apple Bilkom'a AR-GE desteği vereceğini açıkladı. Kurum, yazılım/içerik geliştirme çalışmalarıyla başvuruda bulunan Bilkom'a "Sanal Ortamda Eğitim Destek Portalı Yazılım Geliştirme Projesi" için finansal katkıda bulunacak.

Apple Bilkom TİDEB'e proje kapsamında finansal



destek için 11 iş paketi sundu. Bu iş paketleri, eğitim portalı yönetim yazılımı, kullanıcı kayıt sistemi, ÖSS hazırlık, lise hazırlık, ödev merkezi, sanal deney merkezi, ders planları ve profesyonel gelişim ve portal web tasarımı alanında yapılan AR-GE çalışmalarını kapsıyor.

Tudoge 2002'de Koç Enerji Grubu Sinerjisi

L PG sektörünün lider kuruluşu **Aygaz**'ın ana sponsorluğu ile 28 Şubat-2 Mart 2002 tarihleri ara-



Fuarda, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Zeki Çakan (sağda) ve Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Ömer M. Koç.

sında **Lütfi Kırdar Fuar ve Kongre Merkezi**'nde düzenlenen **2. Türkiye Uluslararası Upstream & Downstream Petrol & Doğalgaz Kongre ve Fuarı**'nda (**Tudoge 2002**)

Koç Holding Enerji Grubu, **Aygaz**, **Zinerji**, **Entek** ve **Koç Statoil Gaz** şirketleri ile katıldı. Enerji Grubu şirketleri, uluslararası düzeyde faaliyet gösteren 60 enerji şirketini bir araya getiren Fuar'da faaliyetlerini ziyaretçilere tanıtmaya fırsatını buldu.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Zeki Çakan**'ın açılış konuşması ile başlayan Tudoge 2002, yeni tekno-



lojilerin sergilendiği ve aynı zamanda iş bağlantılarının kurulduğu bir buluşma platformu özelliğini taşıyor. Koç Holding Enerji Grubu standını ziyaret eden **Zeki Çakan**, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç**'dan bilgi aldı.

Mogaz Sponsorluğu, Ankaragücü'ne Uğurlu Geldi

A nkaragücü Futbol Takımı, **Türkiye Süper Ligi**'nde son-
dan ikinci sıradayken, Mogaz'ın kendilerine sponsor olmasının ardından hızlı bir tırmanışa geçti ve ligin en iddialı takımları arasındaki yerini aldı. Dört büyüklerin kabusu haline gelen "Ankaragücü", ligin dördüncü sırada tamamlamak üzere... 2002-2003 sezonunda **UEFA Kupası**'na katılmayı hedefleyen Ankaragücü oyuncularından bazıları, başarılarının sırlarını açıklarken; Mogaz'ın satış sloganı "Mogazladık; gazladık!" ifadesini kullanıyorlar. Mogaz'ın uğuruna

en fazla inanan oyuncularından **Augustine** de 2001-2002 sezonunda gol krallığına koşuyor.



Bursa Gaz'dan Ankara'da Arçelik Mağazası



B ursa Gaz'ın beşinci Arçelik Perakende Satış Mağazası, Ankara-Ulus Meydanı'ndaki **Koç Han**'ın zemin katında törenle açıldı. 300 metrekare bir alana sahip olan mağazanın açılışı, Ankara'da faaliyet gösteren Koç Topluluğu Şirketleri yöneticilerinin iştiraki ile Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç** tarafından yapıldı.

Dayanıklı Tüketim

Arçelik Turkuaz ile Bulaşık Biriktirmeye Son!

Arçelik Turkuaz bulaşık makineleri, 'az bulaşık' düğmesi sayesinde tamamen dolmadan, su ve enerji tasarrufu sağlayarak çalıştırılabilir

Artık bulaşık makinesini tamamen doldurmak için günlerce beklemeye gerek yok! Arçelik'in yeni Turkuaz Serisi bulaşık makinelerindeki 'az bulaşık' düğmesiyle günlük bulaşığınızı daha az enerji harcayarak yıkıyor. Bu program sayesinde az bulaşığı alt, üst ya da iki sepette birden yıkayabilen Turkuaz Serisi bulaşık makineleri, elektrik ve sudan da tasarruf sağlıyor. Üst tabanlı 6020 M, 6030



M, 6050 M, 6060 M, kombi 6034 M, ankastr 6360 M, 6365 M ve tam ankastr 4352 GS modellerinin yer aldığı bulaşık makineleri, sepetlerindeki özel aksesuarlarıyla pratik kul-

lanım sağlıyor. Sepetlerde bulunan akrobat sistemini kullanarak, üst sepetin yukarı çıkarılabileceği yeni seride, alt rafa yüksek



parçaları yerleştirmek mümkün. Fincan raflarının kenarlarını kullanarak yüksek kadehlerin üst sepette dik olarak yıkanabildiği Turkuaz serisinde, pizza tabakları ve mini fırın tepsisi için

de yer var. Makinenin tabanında bulunan üçüncü pervaneyle suyun her noktaya eşit ulaşması sağlanırken, üst sepette hacim kazancı da sağlanıyor.

Akıllı Arçelik'ler Compex'te

Arçelik'in **Dijital Yaşam** projesi çerçevesinde geliştirdiği akıllı buzdolabı, fırın, çamaşır ve bulaşık makinesi Türkiye'de ilk kez, 7-10 Şubat 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilen **Compex Digital Fuarı**'nda tüketicilerin karşısına çıktı. Harbiye **Lütfi Kırdar Rumeli Fuar Merkezi**'nde gerçekleştirilen fuarda, Arçelik Dijital Yaşam projesi çerçevesinde geliştirdiği yeni nesil akıllı buzdolabı, aspiratör, fırın, çamaşır ve bulaşık makinesini özel standında ve kurulan Dijital Ev'de tüketicilere ilk kez tanıttı.



Dış Ticaret

Ram Yöneticileri Romanya Heyeti ile Buluştu

Ram Dış Ticaret Ankara Temsilcileri, ülkemizi ziyaret eden Romanya Endüstri ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı **Mihai Beruide** ve beraberindeki heyeti, Ankara **Köşe Restaurant**'ta ağırladı. Toplantıda Ram'ın Mümessillik ve Dış Ticaret Koordinatörü **Nuri Kubanç** ve Ankara Temsilcisi **Tansu Çalık-kocaoğlu** temsil etti.

Konuk Bakan Yardımcısı ile birlikte heyette yer alan Romanya Dış İşleri Bakanlığı Devlet Müsteşarı **Adrian Mitu**, Romanya Ankara Büyükelçiliği Ticaret Ateşesi **Valentin Brebenel** ve yardımcısı **Luhar-Cezar Paun**'un

katıldığı yemekte heyete Koç Holding ve Ram Dış Ticaret hakkında ayrıntılı bilgi aktarıldı.

Heyet Başkanı Beruide, Koç Topluluğu şirketlerini Romanya'da yatırım yapmaya veya üçüncü ülkelerle müşterek yatırımlar yapmaya davet etti.



Turhan Boray Aramızdan Ayrıldı

Turhan Boray üç yıl daha yaşasaydı, asırlık bir çınar olacaktı. Ben Turhan Bey'i 1952 yılında Adana'ya yaptığım bir tren yolculuğunda tanımış ve kendi ağzından ilginç hayat hikâyesini dinlemiştim. **Yavuz Zırlı**'nda Topçu Kaptanlığı, Hindistan ve Mısır'da Ticaret Müşavirliği, Ankara'da Petrol Ofis Genel Müdürlüğü gibi önemli görevler yapmıştı. 1959 yılında **Ormak** Genel Müdürü olarak Koç Topluluğu'na katılmış, **İnan Kırac**, **Turgut Tokuş**, **Fikri Akkuzu**, **Ali Merzuk** ve **Erdal Yurtman** gibi genç yöneticilerin yetişmelerine katkıda bulunmuştu.

Vehbi Koç'un Gözüyle...

Vehbi Koç, Turhan Boray ile ilgili bir anısını bana şöyle nakletmişti:

"Benim akaryakıt işine ilgi duymama gaz lambası sebep olmuştu. O yıllarda Ankara'da evlerde elektrik yoktu. Dükkanlarda teneke içinde **'Develi'** markası ile **Mobil**'in gazyağı satılırdı. Konuyu incelemiş ve bu işte kazanç olduğunu anlamıştım. Ancak, eski ismi **Standart**

Koç Topluluğu eski otomotiv şirketlerinden Ormak A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürlerinden Turhan Boray, 17 Mart 2002 tarihinde vefat etti. Turhan Boray'ı, kendisiyle birlikte çalışmış olan İnan Kırac ve Can Kırac'ın yazılarıyla anıyor, yakınlarına ve ailesine başsağlığı diliyoruz



Oil olan Mobil'in Ankara acenteliğini almak için 1928 yılına kadar beklemem gerekmişti. Turhan Bey, 1944/50 yıllarında Petrol Ofis'in Genel Müdürü olarak ofisin gelişmesinde çok faydalı hizmetler yapmıştı. 1950'de **Demokrat Parti** iktidarı gelince, yabancı petrol şir-

ketleri menfaat düzenleri bozulduğu için Turhan Boray'ın Ofis Genel Müdürlüğü'nden alınmasını sağlamışlardı. Turhan Boray'la dostluğumuz vardı. Sonra, Turhan Bey Ankara'daki **Ormak** şirketimizin genel müdürlüğünü yaptı. Kızı **Suzan Boray**'ın yıllar boyu sekreterim olması benim Boray ailesine olan saygı duygumu kuvvetlendirmiştir."

Yol Gösterici Oldu!

Turhan Boray, Türkiye'nin petrol politikalarını daima yakından izlemiş, bu alanda yeni atılımlar yapılması için geriplanda kalarak etkili olmaya çalışmıştı. 1978 yılının sonlarına doğru memleketimizdeki petrol bunalımı had safhaya çıkmıştı. Ülke olarak büyük bir döviz sıkıntısı içindeydik. Petrol sıkıntısından dolayı, otomotiv endüstrimizin darboğaza girmesinden endişe ediyorduk. Bu dönemde, Turhan Boray, Koç Topluluğu'nun petrol arama işine girmesi için **Bernar Nahum**'a ve bana devamlı telkinde bulunmuş ve Ankara temaslarımızda yol gösterici olmuştu.

Turhan Boray, çevresine, sevgi, saygı ve güven veren bir kişiliğe sahipti. Onun bana sık sık hatırlattığı **Socrates**'in bir sözünü hiç unutmadım: "Hayatta herkesin bir dileği vardır; kimisi zengin olmayı, kimisi makam sahibi olmayı ister. Bence bunların içinde en iyisi gerçek bir dostla sahip olmaktır."

Çalışmaları ve kişiliğiyle Koç Topluluğu'na onur katmış olan Turhan Boray'ın anısı önünde saygıyla eğiliyoruz.

Can Kırac
Koç Holding Yönetim Kurulu
Eski Başkan Vekili

"Gençlerin önünü açmış, mütevazı yaşantısıyla onlara örnek olmuştu!"

Turhan Boray bey çok sevdiğim, saygıdeğer, dürüst, idarecilik vasfı yüksek bir kişi idi.

Ormak Şirketi'nde 2 yıl muavini olarak yanında çalışma fırsatım oldu. Kendisinden pek çok öğrendim. Koç Topluluğu'nda yükselmeme zemin hazırlayan, bana bu imkânı tanıyan kişidir.

Ormak, O'nun katkıları ile kademe kademe büyümüş ve Ankara'nın en büyük otomotiv satış şirketi haline gelmiştir. Turhan Bey, her zaman gençlerin önünü açmış, mütevazı yaşantısıyla onlara örnek olmuştur. Ayrıca, kamuda da büyük hizmetleri olmuştur. **Petrol Ofisi**'nin kurucularındandır.

Huzur içinde yatsın.

İnan Kırac / Koç Holding Eski İdare Komitesi Başkanı

17. Koç Tıp Bayramı'nda Doktorlar Anılarını Tazeledi



Rahmi M. Koç ve Semahat Arsel'in ev sahipliği yaptığı ve büyük bir coşkuyla kutlanan 17. Koç Tıp Bayramı'nda tıp dünyasının önde gelen temsilcileri bir araya geldi



Geleneksel 17. Koç Tıp Bayramı, bu yıl 15 Mart 2002 Cuma gecesi, **Kuruçeşme Divan**'da verilen yemekle kutlandı. **Rahmi M. Koç ve Semahat Arsel**'in ev sahipliği yaptığı geceye, tıp dünyasının önde gelen temsilcileri ve eşlerinden oluşan seçkin bir davetli topluluğu katıldı.

Gecenin Ev Sahibi Vehbi Koç...

Vehbi Koç Vakfı Başkanı Semahat Arsel, Türkiye'nin çok kötü ve zor bir yılı geride bıraktığını belirterek "En güzel şey, her gün sağlıklı olarak yapabilmek, ertesi gün ise sağlıklı kalkabilmek... Bir de bu akşamki gibi biraz gülüp, biraz dans edebileceğimiz keyifli toplantılar... Zira, bu topluluk birbirine karşılıklı sevgi ve saygı duyan dostlarımızdan oluşuyor. Bildiğiniz gibi, aslında bu gecenin ev sahibi Vehbi Koç... Biz ise onun temsilcileriyiz" dedi. **Turkuaz Grubu**'nun sahne aldığı Geleneksel Tıp Bayramı'nda anılar tazelenildi. Bu anlamlı geceye ilişkin yapılan konuşmalar, anlatılan fıkra ve espiriler geceye renk kattılar.

Geleneksel 17. Koç Tıp Bayramı'na Rahmi M. Koç ve Semahat Arsel'in yanı sıra, tıp dünyasının önde gelen temsilcilerinden oluşan kalabalık bir davetli topluluğu katıldı.

Vehbi Koç Vakfı Semahat Arsel Hemşirelik Eğitim ve Araştırma Merkezi'nden (SANERC) pratik bilgiler

Solunum Yolu Tıkanmaları

Solunum yollarına yabancı cisim (bilye, toka gibi cisimler) kaçması, lokmanın soluk yolunu tıkmaması gibi durumlarda, soluk almada güçlük veya soluk alamama oluşabilir. Bu gibi durumlarda yapılacaklar:

Heimlich Manevrası

- Hastanın arkasına geçerek beline kollarınızı dolayın.
- Bir yumruğunuzla diğeri kavrıyıp baş parmak tarafını hastanın karnına gelecek şekilde göbeğin üzerine, iman tahtası altına yerleştirin.
- Yumruğunuzu hastanın karnı-



na yerleştirip yukarıya doğru hızla itin.

- Bu işi 6-10 kez tekrarlayın

Yabancı Cismin Elle Çıkarılması:

Eğer hava yolunu tıkayan cisim ağızda ise:

- Başparmak ve işaret parmağınızı çaprazlayın ve hastanın üst ve alt çenesine dayayın.
- Hastanın çenesini açması için parmaklarınızla zorlayın.
- Diğer elin işaret parmağını hastanın ağzına sokarak yanaklarından boğazına kadar temizler şekilde dolaştırın.
- Herhangi bir yabancı cismi dışarı doğru çekin ve tutulabilecek yere geldiğinde dikkatle tutup çıkarın.



VKV Amerikan Hastanesi Bebekleri Beş Yaşında!

Anne karnı... Hayata hazır olmak için yapılan 40 hafta süreli bir yolculuk. Olur da bebek bu yolculuğu çeşitli nedenlerle erken bitirir ve 'hayata hazır olmadan' dünyaya gelirse, hazırlığına anne karnı dışında devam etmek zorunda... İşte **VKV Amerikan Hastanesi Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi**, sağlık hizmeti vermeye başladığı 1997 yılının Mart ayından bu yana erken doğan bebeklere yaşam desteği veriyor ve bebeğin büyüme sürecini sürekli izleyerek anne-babalara yardımcı oluyor. VKV Amerikan Hastanesi Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi kuruluşunun beşinci yılını, Mart 1997 tarihinden bu yana yaşam desteği verdiği bebekleri ve ailelerini, Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi Sağlık Ekibini ve basın mensuplarını 9 Mart 2002 günü **Kuruçeşme Divan**'da bir araya getirerek kutladı. Beş yaş ve altındaki çocuk-

ların neşeli buluşmasına sahne olan etkinlikte anne-babalar da prematüre bebeklerin psikolojik gelişimleri hakkında bilgilendirildi.

Yaşatmak Kadar Önemli

Yeni Doğan Yoğun Bakım Ünitesi Şefi ve Pediatri Uzmanı **Dr. Gülnihal Şarman**'ın verdiği bilgiye göre sadece İstanbul'da her yıl 1.000 civarında 1.500 gramın altında prematüre bebek dünyaya geliyor. Bu miktara karşılık İstanbul'da bulunan yeni-doğan yoğun bakım ya-tağı sayısı ise 170-180 ci-varında... Türkiye'de oldukça sık görülen

prematüre doğumların hem beden hem de ruh sağlığı olarak çok iyi ele alınması gerektiğinin ve pre-matüre bakımının sadece bebeği ku-vöze koymaktan ibaret olmadığının altını önemle çizen Şarman, pre-matüre bebeklerin sağlıklı büyümesin-de anne-babalara da çok önemli gö-revler düştüğünü söylüyor.

Yaşama Döndüren Sıcaklık

Doğması gereken tarihten 3,5 ay erken doğmuş olmalarına rağmen bu prematüre bebeklerin % 80'inin Üni-



VKV Amerikan Hastanesi Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi, kuruluşunun beşinci yılını 9 Mart 2002'de, yaşam desteği verdiği bebekler, aileleri ve basın mensupları ile birlikte kutladı

teleri tarafından yaşatıldığına dikkat çeken Şarman, bu sonucu şu etkile-re bağlıyor: Prematüre bebeklerin yaşatılması sürecinde onların özel gereksinimlerini çok iyi bilen ekip-ler tarafından bakılmaları, ileride ka-lıcı problemler (öğrenme sorunları, işitme-görme bozuklukları vb.) yara-tabilecek ciddi beyin hasarı riskleri-ne karşı tam donanımlı Ünite'de sü-rekli denetim altında tutulmaları, an-ne-babaların bebeklerine karşı ya-kın ilgi/sevgisi ve **Kanguru Tedavi-si** ile yakın temasları...

VKV Amerikan Hastanesi Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi'nde Tedavi Gören Prematürelerin Yaşama Oranları

Doğum Haftası	Ne Kadar Erken?	Yaşama Yüzdesi
24-25	4 ay	%50
26-27	3,5 ay	%80
28-29	3 ay	%95
30-31	2,5 ay	%98
32-34	2 ay	%98
>34	<1,5 ay	%97

“Hedefimiz Yüzde Yüz Oranında Tüketici Memnuniyetine Ulaşmak!”

Hiç şüphesiz, tüketici hizmetleri tüketicinin ürüne ya da hizmete olan bağlılığını sağlamada hayati bir öneme sahip. Bu çerçevede, bu sayımızdan itibaren Koç Topluluğu Şirketleri’nin tüketici hizmetleri kapsamında verdikleri hizmetleri sizlere aktaracağız.

Bu ayki ilk konuğumuz; tüketici nezdinde en çok tanınan Türk markası olma başarısına sahip olan, beyaz eşya sektörünün lideri Arçelik’in Tüketici Hizmetleri Direktörü **Atilla İlbaş**...

• Tüketici memnuniyeti Arçelik için ne ifade ediyor?

Günümüzde tüketici üç şey bekliyor:

Ürünü satın almadan önce kendisine verilen satış hizmeti, satın aldığı ürünün kalitesi ve son olarak da ürünün ona uzun süre hizmet etmesini...

Dolayısıyla da, satış anından, ürünün artık uzun seneler kullanılmasının sonuna kadar ki dönemde tüketiciyle sürekli bir ilişki içersindesiniz ve tüketicinin size bağlılığını sağlayan da işte bu ilişki...

Bu yüzden de hizmetinizde farklılık yaratabilmek için tüketicinizle uzun soluklu bir iletişimde bulunmanız ve yeniliklerle müşterinizi beslemeniz önem kazanıyor.

Ancak tüketici sadakatini sağlamak çok da kolay değil! Zira, beyaz eşya sektörü söz konusu olduğunda, tüketicinin öncelikle ürünün fiyatını baz alarak seçim yaptığını gözlemli-

Türk tüketicisinin ihtiyaçlarını çok iyi tespit ederek onları çağdaş yaşam ve konforun gerekleri olan ‘ilk’lerle tanıştıran Arçelik’in Tüketici Hizmetleri Direktörü Atilla İlbaş, tüketici hizmetlerinde gerçekleştirdikleri farklı projeleri bizlerle paylaştı

yoruz. Ancak sektörde farklı markaların fiyatları birbirine çok yakın. Dolayısıyla da, fiyat tek başına belirleyici olmuyor. Tüketicieye ürünü satın almasından itibaren gösterilen yakınlık ve ilgi belirliyiçi oluyor.

Bu çerçevede baktığımızda ise, tüketici bizim için süreklilik; bir başka deyişle, onlarla sürekli olarak iletişim içinde olmamız anlamına geliyor. Bu da müşteri memnuniyetini getiriyor.



• Bu çerçevede ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

Her şeyden önce Arçelik’in ilklerin markası olduğunu belirtmeliyim. Bugün tüketici memnuniyeti alanında birçok ilklere imza attık. Türkiye’de ilk ücretsiz montaj ve kurulumu gerçekleştiren Arçelik oldu. Bu hizmetimizin ardından birçok firma da arkamızdan geldi.

Bizim için ürünün arızalanmasını beklemeden müşteri ile sürekli bir iletişimin gerçekleşmesi çok önemli. Bu çerçevede bir ilke daha imza atarak Türkiye’de ilk Tüketici Danışma Merkezi’ni biz kurduk. Bu merkez aracılığıyla, tüketici ile firmamız arasında direkt bir iletişim kurmayı amaçladık.

Bu sistemimizi zamanla çağrı merkezine dönüştürerek tüketicilerimizin tek bir nu-

Arçelik Tüketici Hizmetleri Direktörü Atilla İlbaş: “Her gün, 09.00-22.00 saatleri arasında hizmet vermeye başlayan teknik servislerimiz, özellikle çalışan tüketicilerimizin her türlü sorununa dahi esnek çalışma saatleri içerisinde cevap verebilmemizi sağlıyor.”

marayla bize ulaşabilmelerini sağladık. Çağrı merkezimiz aracılığıyla bir ilki daha gerçekleştirdik. 2002 yılı itibariyle, tüketicilerimiz saat 08.00-24.00 saatleri arasında, operatöre bağlanmaksızın direkt olarak müşteri temsilcimizle bağlantı kurabiliyorlar.

Tüketicilerimizle bağlantı noktamız Çağrı Merkezimiz ile sınırlı değil elbette... Tüketicilerimiz bizlerle internet aracılığıyla da bağlantı kurabiliyor. Online ortam için oluşturduğumuz formu dolduran, şikayet ve önerilerini bizlere ileten tüketicilerimizi çok kısa bir süre içerisinde geri arayarak onların sorularına cevap vermeye çalışıyor ve gerektiğinde bağlı bulundukları bölgeye ait teknik servisimizi kendileri ile iletişime geçiriyoruz.

Geçen sene başlattığımız bir diğer uygulamamız da tüketicilerimizden büyük ilgi gördü. Her gün, 09.00-22.00 saatleri arasında hizmet vermeye başlayan teknik servislerimiz, özellikle çalışan tüketicilerimizin her türlü sorununa daha esnek çalışma saatleri içerisinde cevap verebilmemizi sağlıyor. Bu projeler ha-



2002 yılı itibariyle, Arçelik tüketicileri saat 08.00-24.00 saatleri arasında, operatöre bağlanmaksızın Çağrı Merkezi'ndeki müşteri temsilcileriyle direkt bağlantı kurabiliyor.

“Geçen sene başlattığımız uygulamayla, teknik servislerimiz, her gün, 09.00-22.00 saatleri arasında hizmet vermeye başladı

len uyguladığımız projeler... Bir de gelecekte uygulamayı planladığımız yepyeni projelerimiz bulunuyor. Zira, sürekli olarak kendimizi geliştirme aşamasında olduğumuzu belirtmeliyim.

Örneğin, teknik servislerimiz kendilerini bir vesileyle arayan tüketicilerimizi ziyaret ettikleri zaman, sadece onların ürünlerinin arızalarını gidermekle kalmayacak aynı zamanda onların diğer ürünlerin sağlıklı kullanımına ilişkin önerilerde bulunacak. Hatta aynı zamanda, özel deterjan gibi kimyasal maddelerle ürünlerinin temizliğini yapacak ve onların daha uzun ömürlü olmaları için tüketicimizi bilgilendirecek.

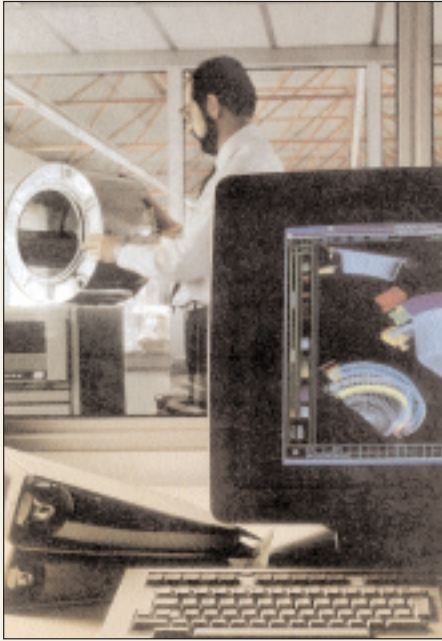
• Tüketici memnuniyetini nasıl ölçüyorsunuz?

Her yıl yaklaşık olarak 40 bin tüketicimizle anket yapıyoruz ve bu doğrultuda tüketicilerimizin memnuniyet derecelerini direkt olarak ölçümleme-

miz mümkün olabiliyorlar. Bu yıl yaptığımız ölçümlerlerde, müşteri memnuniyetimizi % 94 olarak belirledik. Tabii ki hedefimiz % 100 oranında tüketici memnuniyetine ulaşmak! Bunun yanı sıra, yönelttiğimiz farklı sorularla tüketicilerimizin Arçelik'den neler beklediğini ve neler önem verdiklerini belirliyoruz. Bu doğrultuda da kendimizi sürekli olarak yeniliyor ve geliştiriyoruz. İyileştirmeye çalışıyoruz. Olduğumuz yerde kalmak istemiyoruz.

Başlattığımız bir diğer uygulama ise “Happy Call”... Happy Call kapsamında, çağrı merkezimizi arayan tüketicilerimizin % 50'sini bir gün sonra geri arayarak aldıkları hizmetten memnun kalıp kalmadıklarını; bir başka deyişle işlerin sağlıklı yürüyüp yürümediğini kontrol ediyoruz. Aynı zamanda, bu yıl içerisinde başlattığımız bir diğer uygulamayla Arçelik ürünlerini alan tüketicilerimiz, 50 milyon gibi sembolik bir ücret ödeyerek garanti sürelerini 7 yıla çıkarma imkanına sahip oluyorlar.

Ebru Uluceviz



Arçelik, tüketicilerine yenilikler sunma ilkesinden basketle, AR-GE çalışmalarına büyük önem veriyor.

Gelinin Zarif Süsü: Kına



Anadolu kültüründe, evlenme işleminin gerçekleştirilmesi için oldukça kapsamlı bir süreç gerekir. Düğün seremonisinin en önemli öğelerinden birisi de Kına Gecesi. VKV Sadberk Hanım Müzesi'nin ziyaretçileri, kendilerini işte bu gecenin tam ortasında buluyorlar...

Ki hanenin mutlu telaşı bütün köyü sarmış; çocuklardan yaşlılara herkesin ağzında aynı cümle dolaşıyor: "Bu hafta, düğün haftası!" Şehir düğünü değil ki bu, doktora gider gibi bir saatliğine nikah dairesine gidilip evlenilsin! Ataların düğünleri hâlâ konuşulur; düğün dediğiniz, gelin-güveye yakışacak kadar anlı ve şanlı, yedi diyarda konuşulacak, nesilden nesile anlatılacak kadar görkemli olmalı! Günlerden pazartesi; çeyiz alayı yolda... Senelerin emeği ve göz nuru, allı pullu heybeler içinde, oğ-

lan evine gidiyor. Alayın önünde kumaşlar, meyve ve çiçeklerle ağaç şeklinde süslenmiş nahıllar taşınıyor...

Salı günü, gelin hamamı günü; köy kadınları sazda, sözde, sohbette... Kızlar gelin gidiyor kolay mı? Analar güldükçe ağlıyor, ağladıkça gü-lüyor... Kolay mı, kızlar gelin gidiyor!

Gün, Kına Gecesi Günü!

Çarşamba akşamı şen olsun; kına gecesi bu akşam! İki haneden kadınlar, analar ve bütün köyün kadınları; genci-kocamış, gelin haremmini doldurmuş... Beyler de ya selamlıkta, ya da damat

evinde eğlencede; yemede, içmede, türküde... Gelin de, kızlar da, yengeler de kadife bindallı, atlas üzerine divallı... Gelin yüzü pullu al duvaklı... Kınayı gümüş tepsi içinde erkek tarafından kadınlar getiriyor, iki yanında birer mum. Misafirler yerli yerinde; kayınvalide getirdiği ipek kumaşı yol-luk gibi önüne serdiriyor. Gelin, arkadaşlarıyla beraber, ellerinde mum-larla geliyor; gelinin başından aşağı bereket paraları saçılıyor. Ortada kuruyemiş, börek, çörek, badem şekeri ve tatlılar; kına manileri söyleniyor. Gelin ağlıyor... Üzülmeyin analar, atamız boşa dememiş,



bunda büyük bereket var! Öp gelin kayınvalidenin elini; her ne kadar yeter tanımasan da onu, sen onun kızısın, o da anandır artık... Kayınvalideden gelinin avucuna bir altın; bu altın uğurdur, bereket-tir. Kınayı izdivacı mutlu bir kadın yakıyor; gelinin avuçlarına, parmak uçları-na ve ayak baş parmakla-rına... Sıvama, yüksük, burmalı, kedi pençesi, dil-ber dudağı, kuş gözü, ip-lik kınası... Çeşit çeşit ya-kılır kına; niyet, evlilik mutlu olsun, onları kem gözlerden korusun...

Solmaya Yüz Tutan Değerler

Kına Gecesi... Anado-lu'nun her yöresinde, ev-lenmenin gerçekleştirilebilmesi için bir takım hazırlık ve aşamaların bir-biri arkasına yapılması ve izlenme-si gerekir. Bu nedenle halk (ister köy-geleneksel topluluklarında ol-sun, ister şehir ve kasabaların gele-nekssel sınıflarında olsun) bu aşı-maları gösteren bir takım gelenek-sel seremonileri uygulamak zorun-dadır. Çok eski zamandan beri uy-gulanan ve Türk kültürünün bir parçası haline gelen evlenme gö-re-nek ve seremonileri, batılılaşma an-layışıyla beraber yavaş yavaş deği-şiyor, sadece kaynağında, Anado-lu'nun kalbinde yaşatılıyor...

Evlenme sürecinde yaşanan gö-re-nek ve seremoniler baştan sona doğru şu şekilde sıralanabilir: Ev-lenme arzusunu belirtme, evlenme çağı, görücü gezmek (dünürçülük), söz kesimi, başlık, nişan, evlenme ve düğün... Düğün seremonisinin en önemli öğelerinden birisi de Kına Gecesi...

Gerdekten önce, kız evinde, kadın-lar arasında yapılan bir eğlence ola-rak tanımlayabileceğimiz kına ge-cesinde gerçekleştirilen temel gö-re-



Kına yakmak, geçmişİ çok eski tarihlere kadar uzanan İslam - Türk geleneklerinden birisi... İnaniş'a göre kına, eşleri birbirine sevgili yapmak amacı ile yakılıyor; aynı zamanda kınanın kötülöklere karşı koruyucu olduğuna da inanılıyor...

nek, oğlan evi tarafından alınan ku-ru kınanın geline yakılması...

Kına yakmak, geçmişİ çok eski ta-rihlere kadar uzanan İslam-Türk geleneklerinden birisi... İnaniş'a göre kına, eşleri birbirine sevgili yapmak amacı ile yakılıyor; aynı zamanda kınanın kötölöklere karşı koruyucu olduğuna da inanılıyor...

Müze'de Kına Gecesi...

Erken çağlara ait Anadolu Uygarlık-ları eserlerinden Yunan, Roma ve Bizans dönemine dayanan parçala-ra; İslam sanatından örneklere, Os-manlı'nın nadide çini, porselen ve o-yalarına kadar pek çok değerli objeye ev sahipliği yapan **VKV Sadberk Hanım Müzesi**, unutul-maya yüz tutan gelenek ve gö-re-

neklerimizi de sergi salonlarında canlandırıyor. İşte bu gelenek ve göreneklerimizden biri olan Kına Gecesi, Müze'de canlandırılan **Kahve İkramı, Gelin Hamamı, Damat Tıraşı, Lohusa Gelenekle-ri** ve **Sünnet Düğünü** gibi gö-re-neklerimizden sadece biri...

Çarşamba dışında her gün açık olan müze; Ekim-Mart ayları arasın-da 10:00-17:00, Mart-Eylöl ayları arasında ise 10:30-18:00 saatleri arasında ziyaret edilebilir.

Fikret Şahin

VKV Sadberk Hanım Müzesi

Adres: Piyasa Caddesi No: 27-29

Büyükdere, İstanbul

Telefon: (0212) 242 38 13 - 14

Rahmi M. Koç Müzesi'nde, ücretsiz olarak verilen "Uçuşa İlk Adım Bilgileri", havacılığa meraklı her yaştan insanı gökyüzünün derinliklerinde keyifli bir maceraya davet ediyor

Uçmaya Hazır mısınız?

Çocukluğumuz... Yüzlerce, masallar ve öykülerle bezenmiş ilk düşlerimiz... Hangimiz küçük ama çok şey gören gözlerini kapatıp uçmayı, en uzaklara gitmeyi hayal etmedi! Ya da hangimiz **Zümrüt-ü Anka Kuşu**'nun kanatlarında, **Kaf Dağı**'nın öte yanında yepyeni maceralara atılmadı! Peki, hiç tereddüt etmeden kendisini **Galata Kulesi**'nden boşluğa atan **Hezarfan Çelebi**'ye ne demeli!

Belki **Hezarfen**'in uçmayı denediği o ilkel kanatların üzerinden üç dört asır geçti ama insanlığın uçmaya olan tutkusu ve gökyüzünün derinliklerine olan özlemi hiç dinmedi. Hemen hepimiz, iş gezilerinde, tatillerde, çeşitli vesilelerle yolculuk yaptığımız uçaklar aracılığıyla uçmayı ve gökyüzüne yakın olma tutkusunu bir nebze olsun dindirsek de, insanın kendi 'kanatlarıyla' uçuşmasının zevki hiç bir şeyle değişilmiyor.

Kendisini sürekli geliştirmeyi bir misyon edinen **Rahmi M. Koç Müzesi** de bu doğrultuda tüm uçuş meraklılarına yönelik yepyeni bir



Uçuş Danışmanı İlhan İbrahimoglu: "Yaklaşık bir aydır devam eden 'Uçuşa İlk Adım' projesine her yaştan ve meslekten uçuş meraklıları büyük ilgi gösteriyor."

projeye daha imza attı: "Uçuşa İlk Adım" uygulaması.

Uçuş Eğitiminin Alfabetesi

Uygulamaya, **Bellanca** eğitiminin Türk Hava Kurumu tarafından Rahmi M. Koç Müzesi'ne bağışlanmasıyla start verildi.

Çalışır durumda bulunan bu eğitim uçağının müzeye getirilmesi ile birlikte havacılığa özel bir merak duyan Müze yetkilileri, uçağın sadece sergilenmek için değil, aynı zamanda havacılık konusunda pratik bilgiler verilmesine yönelik olarak da kullanılmasını planlamışlar.

Uçuşa İlk Adım, uçuş eğitiminin alfabetesi niteliğini taşıyor. Eğitim iki bölümden oluşuyor: Bir uçak nasıl uçar ve pilot uçağı nasıl uçurur?

Bu doğrultuda, uçuş danışmanı **İlhan İbrahimoglu**, işe öncelikle temel bilgiler vererek başlıyor. Bir uçağın uçuş prensiplerini çok genel olarak ve teknik bir üsluba kaçmadan büyük bir zevkle anlatmaya



başlıyor. Bu ön bilgilendirme bölümünde, kanatların ve hava akımının uçağın hareketinde nasıl etkili olduğunu öğreniyoruz.

Gökyüzüne Bir Adım Daha Yakın!

Ardından, en keyifli bölüme, bir başka deyişle, Bellanca ile daha yakından tanışmaya geçiyoruz. Uçağın, ön koltuğuna büyük bir keyifle yerleşiyoruz. Ve İbrahimoglu anlatmaya devam ediyor. Levye olarak adlandırılan çubuk şeklindeki kol ile pedalların koordineli olarak çalışmasıyla uçağın hava üzerinde nasıl durduğunu ve nasıl uçurulduğunu keyifle gözlemliyoruz. Ardından da uçağın temel kumanda merkezini oluşturan göstergeleri tanıyoruz... Uçağın iletişimini sağlayan telsizi açarak **Atatürk Havalimanı Kulesi**'nden gelen raporları dinlemeye başladığımızda ise heyecanımız bir kat daha artıyor. Bu arada etraftaki meraklı gözler de Bellanca ile bir an önce kavuşmayı sabırsızlıkla bekliyorlar. Uçuş'a ilk adım bilgilerini tamamladıktan sonra, İlhan İbrahimoglu ile olan sohbetimize devam ediyoruz.

İbrahimoglu, "Uçuş'a İlk Adım" projesinin yaklaşık bir aydır devam ettiğini ve her yaştan ve her meslekten uçuş meraklılarının büyük bir ilgi gösterdiğini belirtiyor. Bu proje kapsamında çok temel bir bilgilendirmeyi esas aldıklarına değinen İbrahimoglu, zaman zaman birçok meraklının kendilerini ziyaret ederek havacılık hakkında sohbet ettiklerini ve onların merak

ettikleri konular hakkındaki sorularını cevapladıklarını belirtiyor. Yaklaşık 1,5 saat süren "Uçuş'a İlk Adım"ı tamamladıktan sonra gökyüzüne biraz daha yakın olmanın verdiği mutlulukla müzeden ayrılıyor.

Bellanca ile Tanışma

İlk uçuşunu 1946'da yapan Bellanca'nın üretim yetkisi, 1951'de **Champion'a**, 1970'te **Bellanca'ya**, 1990'da ise **American Champion'a** verildi. Çoğunluğu eğitim amaçlı üretilen Bellanca 2 kişilik uçaktan 6 bin adetten fazla imal edildi. Bir süre **Kara Kuvvetleri Havacılık Okulu**'nda hizmet veren Bellanca, 1999'da **Türk Hava Kurumu**'na verildi. Bellanca'nın yolculuğu çalışır durumda Rahmi M. Koç Müzesi'ne armağan edilmesiyle son buldu.

Ebru Uluceviz

Rahmi M. Koç Müzesi

Adres: Hasköy Caddesi,

27 Hasköy-İstanbul

Telefon: (0212) 256 71 53

Faks: (0212) 297 66 37

e-posta: rmkmuseum@koc.com.tr



Zamanın Değeri



Arif Altın
Satış Mühendisi
Döktaş A.Ş.

İnsan, sınırlı bir yaşama sahip olması sebebiyle, zamanını en iyi şekilde değerlendirmek zorunda ve arzusunda olan bir varlıktır. Oysa insan, zamanı her zaman iyi kullanamadığı için, sık sık zaman tuzağına düşmektedir ve zamansızlıktan dolayı sürekli yakınmaktadır.

Ünlü yazar Goethe, 'Zamanı iyi kullanırsanız, her zaman yeterli zaman bulabilirsiniz' demiştir. Gerçekten, zaman, insanın en değerli varlığı ve insandan sonra en önemli kaynağıdır. Zaman, yaşamımızın kendisidir. Zamanı boşa geçirmek, aslında hayatı boşa geçirmek demektir. Üstelik, zaman, ne başka birşeyle değiştirilebilir, ne durdurulabilir, ne depo edilebilir, ne de geriye doğru işletilebilir. Bu değerli kaynağı ne yazık ki birey ve toplum olarak acımasızca tüketiyor, bir bakıma zamanı öldürüyoruz. Örneğin, etkin olmayan bir eğitimle okulda, verimli olmayan bir çalışmayla işyerinde ve kahvehane köşelerinde...

Zaman Savurganlığı

Zaman sadece bir ölçü birimi değil, aynı zamanda ekonomik bir değer simgesidir. Eskilerin "Vakit nakittir" demelerinin altında bu gerçek yatmaktadır. Zamanın en etkin şekilde kullanılmayışı çok büyük ekonomik kayıplara sebebiyet verebilir ve bunun bedeli de tahmin edilemeyecek kadar çok olmaktadır. Örneğin, etkin olmayan bir eğitim, yarıda bırakılan işler, dağınık çalışma, yetersiz ve yeteneksiz kişilerle yürütülen çalışmalar, ayrıntılarla aşırı ilgilenme, kararsızlık, acelecilik, uzun telefon görüşmeleri, aşırı sosyal ilişkiler, çok uzun süren toplantılar, sık ziyaretler ve gereksiz

konuşmalar gibi durumlarda zaman savurganlığını sık sık yaşadığımız bir gerçektir.

Zaman Baskısı

İşini zamanında bitiremeyen, bir projeyi belirlenen tarihe yetiştiremeyen veya randevusuna zamanında gelemeyen bir insan, kuşkusuz zaman baskısı yaşayacak, bu huzursuz ve gerilim dolu yaşantı, onun davranış yapısını olumsuz yönde etkileyecektir. Yöneticiler üzerinde yapılan bir araştırmada, haftada 60 saatten fazla çalışanların psikosomatik hastalıklara ve özellikle kalp krizine yakalanma riskinin yüksek olduğu saptanmıştır. Oysa planlı bir çalışmayla, 60 saatte yapılan iş, 40-45 saatte kolaylıkla yapılabilir. Aşırı çalışma, işkolikliği doğurmakta, zaman baskısı, insan üzerinde beyin yorgunluğu, doyumsuz, pasif ve içe dönük kişiliklere yol açmaktadır. Zaman tuzağına düşmekten korunmanın en geçerli yolu, uzun ve kısa dönemli planlar hazırlayarak, bireysel ve toplumsal aktiviteleri zaman dilimleri içinde en gerçekçi ve geçerli düzeyde programlamaktır. Zaman planlamasının en basit tekniği önceliklerin belirlenmesine dayanmaktadır. Bu amaçla insan yaşantısı zaman dilimlerine ayrılır. Örneğin, bir hayat boyu beklentiler, yıllık amaçlar, aylık amaçlar ve günlük çalışma planları çıkarılır. Her grupta yer alan beklentiler, A,B ve C listelerine, öncelik ağırlığına göre dizilir. A gurubu, acil işleri kapsar, B gurubu devredilebilir, C gurubu ise ertelenebilir nitelikte beklenti ve işlerden oluşur. Burada temel ilke, bir üst gruptaki işler bitirilmeden alt gruplara geçilmemesi kuralıdır. Ayrıca, 80-20 kuralı önerilir. Örneğin, A gurubunda yüzde 80 önem taşıyan işlere ayrılacak süre yüzde 20'yi geçmemelidir. Zamanı planlamak ve bilinçli kullanmak, üretkenliği ve verimliliği artırır.

Diğer taraftan, insanın, kendisine ve yakın çevresine zaman ayırmasını sağlar.

Zamanı etkin kullanmanın basit bir reçetesi, özet olarak şu şekilde verilebilir: Öncelikle ve özellikle planlama alışkanlığı edinmek gerekir. Gereksiz ayrıntılarla ilgilenmemek, mükemmeli aramamak, işlerin bir kısmını başkalarına bırakmak, uzun görüşme ve toplantılar yapmamak, önemli işleri sabah yapmak, hızlı okuma, etkili dinleme ve konuşma teknikleri öğrenmek, gerektiğinde hayır demesini bilmek, kırtasiyecilikten kaçınmak, bilgisayardan azami ölçüde yararlanmak, sosyal ilişkileri sınırlamak ve dev bir zaman yutucu olan televizyonun tutsağı olmamak gibi...

Ülkemizin Batı ile arasındaki zaman farkını gidermesinin en geçerli yolu, yukarıdaki öneriler doğrultusunda 7'den 70'e hepimizin planlı, üretken, bilinçli bir yaşam düzenine kendimizi alıştırmamız ve zamanı en iyi şekilde değerlendirmemizle olasıdır.

Sonuç

Sonuç olarak, eğer bir hedefe ulaşmak istiyorsak, birey ve toplum olarak zamana karşı çok hızlı koşmak, fakat Batı'ya yetişmek ve özellikle Avrupa Topluluğu'na katılmak istiyorsak, iki kat daha hızlı koşmak zorundayız.

