

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ocak 2002

sayı 286

15. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı ile 2002 İçin Daha Yüksek Hedefler!



Yeni Yılın Size Sağlık
ve Başarı Getirmesi
Dileğiyle...



Küresel Vizyon.....4

- 2002'de Daha Güçlü Bir Koç Topluluğu
- İK Politikalarına Yön Verme Projesi'nde Uygulama Başladı



İletişim.....14

- E-Arşiv Projesi

Sektörel Vizyon.....20

- TNT Lojistik ve Cargotech İşbirliği
- Hindiyeye Lezzet Getiren Marka: Maret



Toplum ve

Yaşam.....33

- Hiç Müzede Deney Yaptınız mı?

Hayata Dair.....36

- Aygaz'da Kalitenin Getirdiği Haklı Gurur

Kültürel Vizyon.....40

- Sedat Hakkı Eldem

Serbest Kürsü.....42

- Çağın Metali Alüminyum

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

Ocak 2002 Sayı: 286

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Temel Atay

Genel Yayın Yönetmeni: Tuğrul Kudatgobilik

Sorumlu Yönetmen: Can Çağdaş

Editör: Ülkü S. Osmanoğlu

Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe

Yayın Kurulu: Ali Saydam, Can Kaya İsen,

Ebru Uluceviz, Fatma Nur Halil, 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.

Teori ile Uygulama Arasındaki Mesafe

21 Aralık 2001 Cuma günü 450 üst düzey yöneticimizin katılımıyla gerçekleştirilen büyük toplantı, liderlerimizin, dünyayla birlikte Türkiye'ye ve Koç Topluluğu'muzun geleceğine umutla baktıklarını gösteriyordu. Sayın **Rahmi M. Koç**'tan başlayarak, Sayın **Temel Atay**, Yönetim Kurulu Üyesi **Mustafa V. Koç**, Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Mehmet Ali Berkman**, Bilgi Grubu Yürütme Komitesi Başkanı **Ali Y. Koç**'un konuşmalarından da anlaşılacağı gibi, "Tüketicilere En Yakın Topluluk" olan Koç Topluluğu, güçlü insan kaynakları ve mali yapısı ile devlete, iş ortaklarına ve diğer herkese karşı tüm taahhüt ve yükümlülüklerini yerine getirmeye devam edecek. Güçlü olduğumuz işlere odaklanarak yol aldığımız bu büyük serüvende pro-aktif, risk alabilen ve katma değer yaratabilen liderlerimizle ve yetenekli çalışanlarımızla 2002 yılına giriyoruz.

1 Ocak 2002 tarihinden itibaren Koç Holding CEO görevini üstlenen Sayın **Bülend Özaydınlı**'yı en içten duygularıyla, tüm "Bizden Haberler" okurları adına kutluyorum.

"Bu Bir Dönüşüm Projesidir" Dedik Ve...

"Bu bir dönüşüm projesidir!" başlığıyla yayımlamaya başladığımız ve "İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi"ni detaylarıyla tanıtan yazı dizimiz, bu sayımızla noktalanıyor. Yazı dizimiz noktalanırken, yepyeni bir süreç başlıyor ve Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda Sa-

yın Mehmet Ali Berkman'ın da altını çizdiği gibi, her kademedeki yöneticilerimiz, İnsan Kaynakları Yönetimi'ni birinci öncelik olarak ajandalarının ilk maddelerine almaya hazırlanıyor.

Yine Sayın Berkman'ın dediği gibi, çok şeyi bilip, çok doğru analizler yapıp da, yine işlerin yoğunluğu nedeniyle "doğru fikirleri" uygulamaya bir türlü geçiremeyenler, bu yeni süreçte başarının, "teoriyle uygulama arasındaki en kısa mesafe" olduğuna bu pratik sistem sayesinde sık sık tanık olacaklar.

75. Yıl, Öncesi ve Sonrası...

Koç Topluluğu'nun 75. Yılı'nı, bu yılla gelinceye değin yaşadığı onurlu tarihini kapsamlı bir çalışmayla gözler önüne seren kitabımızdan hepimizin öğreneceği çok şey olduğunu düşünüyorum.

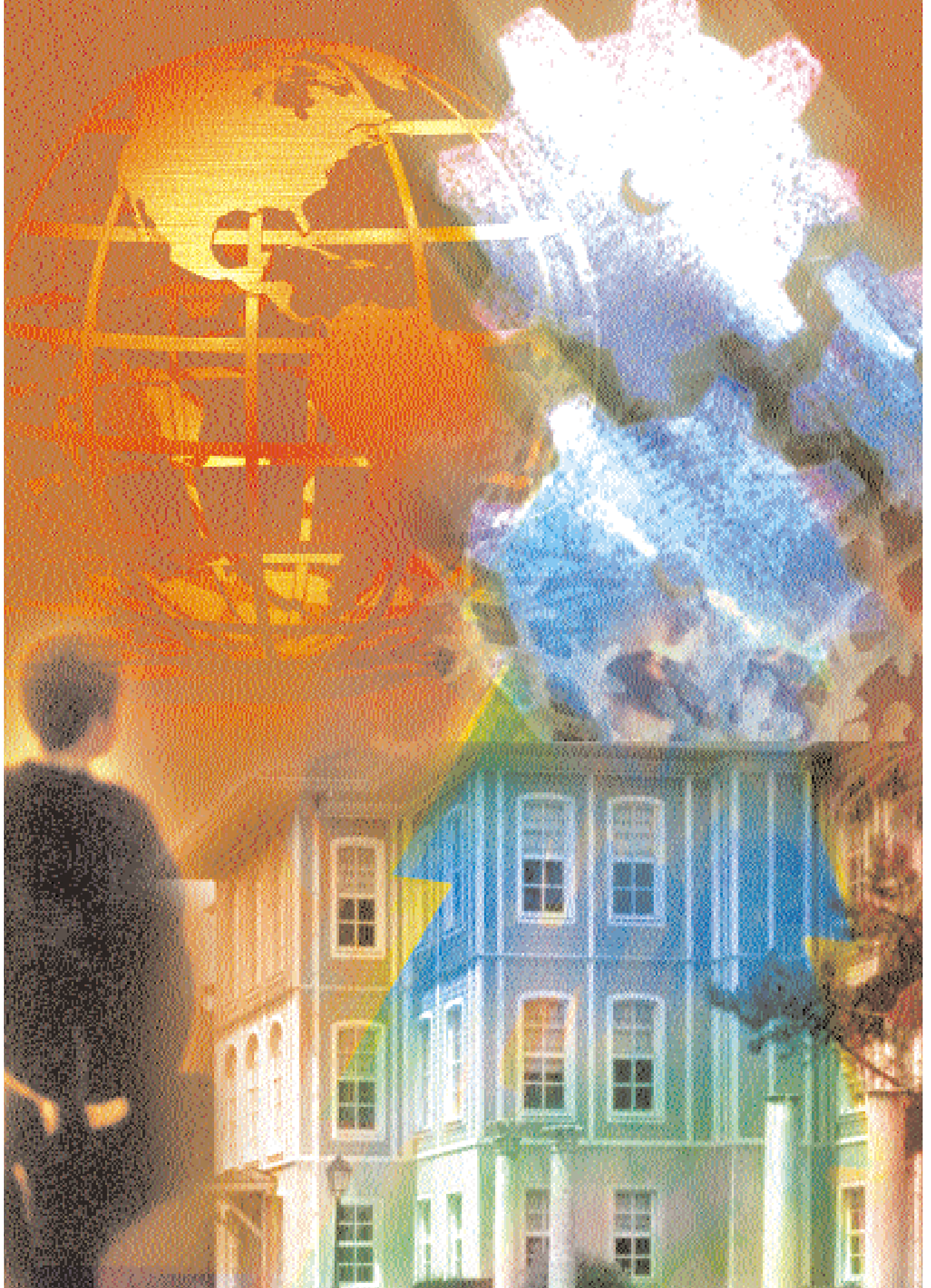
Kurucumuz ve Şeref Başkanımız Sayın **Vehbi Koç**'un eseri olan Koç Topluluğu 75 yaşını doldururken, O'nun yol arkadaşlarından birini daha kaybettik.

Topluluğumuzun sağlam temellerinin atılmasında büyük emeği geçmiş olan **İsak Eskinazis**, 92 yaşında vefat etti. Başarılarımızın o kurucu ilk ekibin emekleri üzerinde yükselerek anlam kazandığının bilincindeyiz. Ruhları şad olsun.

Türk insanının daha müreffeh bir ortamda yaşaması için hiçbir fedakârlıktan kaçınmayan Topluluğumuz'un, 2002 yılında hedeflerine biraz daha yaklaşacağına olan inancımız tamdır.

Saygı ve sevgilerimle,

Tuğrul Kudatgobilik
Koç Holding A.Ş.
Endüstri ve Halkla İlişkiler Başkanı



2002'de Daha Güçlü Bir Koç Topluluğu



15. Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı, 21 Aralık 2001 tarihinde,

Koç Allianz Salonu'nda gerçekleştirildi. 450 üst düzey yöneticinin katıldığı toplantıda, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, yaptığı açılış konuşmasında, Topluluğun çalışmaları ve 2002 yılına ait hedefleri hakkında ayrıntılı bilgi verdi ve 2001 yılında, dünyaya ve Türkiye'ye damgasını vuran olaylar hakkında görüşlerini açıkladı.

Dünya lideri olan ABD'nin 11 Eylül'de yaşadığı terörist saldırı ile büyük bir şok yaşadığını belirten Koç, bu olayın ülkeler arası işbirliğinin önemini artırdığını, Amerika ve Av-

Geleneksel 15. Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda 2002 yılına ilişkin hedefler ve stratejiler paylaşıldı.

rupa'nın oluşan bu farklı tabloda yeni politikalara yöneldiğini ifade etti. 2001 yılında birbirini izleyen ekonomik krizlerle Türkiye'nin ekonomik ve mali yapısında büyük sarsıntılar yaşadığına işaret eden Rahmi M. Koç, bu krizin henüz atlatılmadığını vurgulayarak Topluluk olarak bu dönemi en az hasarla atlama yönünde çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi. Rahmi M. Koç, güçlü mali yapı ile temellerini sağlamlaştırmış Koç Topluluğu'nun planlı, ölçülü ve tasarrufu öne çıkaran bir uygulama ile yoluna devam edeceğini de ifade etti.

“Önceliğimiz ihracat!”

Yıl sonunu yaklaşık 9 milyar dolar ciro ile kapatacaklarını açıklayan

Koç, yeni yılda müşteri memnuniyetini, tasarrufu, verimliliği, kârlılığı ön planda tutan bir yol izlenmesini ve ihracatı geliştirmek için yürütülecek çalışmaların hayati bir öneme sahip olduğunu belirtti. Rahmi M. Koç, ayrıca 1 Ocak 2002 tarihi itibarıyla, **Bülend Özaydınlı**'nın Koç Holding CEO görevini üstleneceğini açıklayarak kendisine başarılar diledi.

Tüketiciciye En Yakın Topluluk!

Rahmi M. Koç'un ardından söz alan Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Temel Atay** ise ko-



*Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili Temel Atay:
"2002 yılı tamamız, 'Tüketiciye En Yakın Topluluk' olmak!"*

"Geniş iş portföyümüzü, yeni koşullara göre yeniden yapılandırmamız zorunludur. Güçlü olduğumuz ortak becerilerimizi daha da geliştirecek işlere odaklanmalıyız".

nuşmasında ülkenin son bir yılda yaşadığı ekonomik krizi şöyle özetledi:

"Bir yıldan az bir süre içerisinde % 100'ün üzerinde yaşanan devalüasyon nedeniyle, iç talebin aşırı kısılması ekonomiyi rekor derecede bir darboğaza soktu. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) ise 9 ayda, reel bazda % 8.3 oranında bir küçülme kaydetti. Bu küçülme oranı, tarihimizde İkinci Dünya Savaşı'ndan beri yaşanan en büyük daralmadır."

Program kapsamındaki reformlar alanında önem-

li ilerlemeler kaydedildiğini, bütçe disiplini sağlandığını, ha-

zine bonusu faizlerinin düşüşe geçtiğini, faiz dışı harcamalar konusunda hedeflerin gerçekleştiğini, cari dengenin iyileşme gösterdiğini belirten Atay, bu gelişmelerin göreceli de olsa iyimserlik yarattığını belirtti. ABD'deki 11 Eylül olaylarının yarattığı olumsuz tepki ve sonuçlara karşın, Türkiye'nin programı uygulama doğrultusundaki kararlılığı ve artan stratejik önemi ile birleşince beklenen finansman açığının uluslararası çevrelerin desteği ile yeniden sağlanması sonucunda, piyasanın iyileşme sürecine girdiğini vurgulayan Temel Atay, "Krizden hızlı çıkış, reel ekonominin bir an evvel canlandırılması ile sağlanabilir" dedi.

Koç Topluluğu'nun bu zor dönemci tedbirli risk yönetimi, likiditeyi muhafaza ederek, ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlere yönelerek, verimliliği artırarak aştığını, yetmiş insan kaynaklarını koruduğunu ifade eden Atay ş u n l a r ı söyledi:

"Koç Top-

luluğu devlete, iş ortaklarına ve diğer herkese karşı tüm taahhüt ve yükümlülüklerini yerine getirmeye devam etmiştir. Sonuç olarak kriz süresince de Türkiye'nin en itibarlı kurumlarından biri olma hedefimizi sürdürdük."

Atay, Toplulukta son bir yılda yapılan stratejik planlama çalışmalarının sonuçlarına ilişkin olarak "Tüketiciye En Yakın Topluluk" temasının seçildiğini açıkladı.

İş Portföyünde Yeniden Yapılanma

Ortaya çıkan yeni koşullar doğrultusunda, Koç Topluluğu'nun geleceğine ilişkin görüşlerini yöneticilerle paylaşan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Mustafa V. Koç**, "Geniş iş portföyümüzü, yeni koşullara göre yeniden yapılandırmamız zorunludur" dedi.

Geniş bir yelpazeye sahip ürün ve hizmetlerin, yaygın bayi ve servis ağı ile birleşerek tüketici ile kurulan iletişime ivme kazandığını ve böylece Topluluğun, taklidi güç, ayrıcalıklı bir konuma sahip olduğunu belirten Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Güçlü olduğumuz ortak becerilerimizi daha da geliştirecek işlere odaklanmalıyız: Nihai tüketicinin süreklilik arzeden, önemli boyuttaki ürün ve hizmet ihtiyaçlarına cevap veren, katma değeri yüksek işlere öncelik vermeliyiz. Girdiğimiz her işte piyasa lideri veya en az ikincisi olmalıyız. Kaynaklarımızı, marka, teknoloji ve dağıtım kanallarında belirleyici olmak üzere kullanmalıyız." Mustafa V. Koç, Topluluğun temel performans hedeflerini ise, nihai tüketicinin gönlündeki ve bütçesindeki payını artırmak, çevre ülkelerdeki pazarlara girmek, kazan-kazan felsefesine uygun iş modelleri geliştirmek, şeffaf bilgi paylaşım ortamları yaratmak, insana, eğitime, bilgi ve teknolojiye yatırım yapmak olarak tanımladı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa V. Koç: "Girdiğimiz her işte piyasa lideri olmalıyız!"





Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım: "Vakfımız, Türk insanının yaşam kalitesinin yükseltilmesinde öncü bir rol üstleniyor."

Ortak Paydamız İnsan!

Vehbi Koç Vakfı ile ilgili olarak kuruluşun faaliyetleri hakkında ayrıntılı bilgi veren Vakıf Genel Müdürü **Erdal Yıldırım**, kuruluşun Türk insanının yaşam kalitesinin yükseltilmesinde öncü bir rol üstlendiğini, eğitim, kültür ve sağlık alanlarında gerçekleştirilen faaliyetlerle bu misyonu başarıyla yerine getirdiğini ifade etti.

Koç Holding'in % 9.4 hissesine sahip olan ve mal varlığı 500 milyon dolara ulaşan Vehbi Koç Vakfı'nın kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olduğunu vurgulayan Yıldırım, yatırım harcamaları hariç, Koç Üniversitesi'ne 10 milyon dolar, Koç Özel Lisesi'ne 1 milyon dolar, hastanelere 5 milyon dolar tutarında yıllık sübvansiyon yaptıklarını açıkladı. İnsanı ortak payda olarak değerlendiren Vakfa ait eğitim tesislerinden 15 bin, sağlık tesislerinden 100 bin, kültür tesislerinden 50 bin olmak üzere yılda 165 bin

kişinin yararlandığını söyleyen Erdal Yıldırım, bu hizmetlerin Koç imajını güçlendirdiğini belirtti.

Koç Topluluğu İnsan Kaynakları Yönetim Modeli

Toplantının öğleden sonraki bölümünde, Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Mehmet Ali Berkman**, 9 aydır sürdürülen çalışma ile belirlenen "Koç Topluluğu İnsan Kaynakları Yönetim Modeli"ni sundu. (Bu sunumun ayrıntılarını "İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi/3. Bölüm"de bulabilirsiniz.)

Kültürel Değişim Projesi

"Bilişim teknolojilerinin sunduğu imkânları doğru kullanarak yeni ekonomik düzende Topluluğumuzun lider konumunu devam ettirmesini sağlayacağız!" Koç Topluluğu Bilgi Grubu Yürütme Komitesi Başkanı **Ali Y. Koç**, hedeflerine ulaşmak amacıyla yürürlüğe konulan "Koç E-Dönüşüm 2003" projesinin vizyonunu işte bu sözlerle açıkladı. Bilişim teknolojisinin körüklediği küreselleşmenin yeni bir ekonomi düzenini yarattığını, bundan yararlanan ekonomilerin ise global piyasalarda söz sahibi olduğunu belirten Koç sözlerine şöyle devam etti:

"Aslında tablo çok net; değişime ayak uydurabilen şirketler, global anlamda sektörlerinde "açık ara lider!" konumuna geliyorlar.

Zira, ekonomik düzen onlara, daha önce var olmayan bir fırsat sunuyor. Bu

da yeni iş yapma kültürünün getirdiği

şeffaflık, katılımcılık, verimlilik ve kârlılıktır!

Beklenen o ki, bilişim teknolojileri çocu-

ğumuzun yetişmesinden ve şirketlerin rekabet gücünden tutun da devletlerin yönetim tarzına kadar hayatımızın her alanına nüfuz edecek."

Ali Y. Koç, e-dönüşüm projesinin bilişim teknolojilerini kullanarak iş süreçlerinin elektronik ortama taşınması ile verimlilik artışı ve maliyet tasarrufu sağlanmasını hedefleyen bir kültürel değişim olduğunu belirterek projenin metodolojisi, yönetimi, kriterleri ve organizasyonu hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

Toplantının son bölümünde ise, Temel Atay'ın başkanlığında, Mustafa V. Koç, Mehmet Ali Berkman, Ali Y. Koç ve Erdal Yıldırım'ın katılımıyla "Soru-Görüş-Öneriler Paneli" gerçekleştirildi.

Toplantı Rahmi M. Koç'un kapanış konuşması ile sona erdi.



Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman: "Başarı, teori ile uygulama arasındaki en kısa mesafedir."

2001 Yılı Özel Hizmet Ödülleri

Koç Topluluğu geleneksel Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nın gündüz oturumunun ardından düzenlenen akşam programı, Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirildi.

Topluluk'ta, 20, 25, 30 ve 35. çalışma yılını dolduran üst düzey yöneticilere, düzenlenen özel bir törenle Hizmet Ödülü Plaketi sunuldu. Bu yıl 35. hizmet yılını tamamlayan Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Temel Atay**, Özel Hizmet Ödülü'nü **Rahmi M. Koç**'dan aldı. 2001 yılında Hizmet Ödülü al-



Koç Topluluğu Bilgi Grubu Yürütme Komitesi Başkanı Ali Y. Koç: "Şirketler, kendi e-kültür ve e-çalışma ortamlarını yaratamazlarsa, teknoloji yatırımı ile kalıcı bir üstünlük ve rekabet avantajı sağlanamaz."

küresel vizyon

Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı kapsamında düzenlenen akşam yemeğinde, Topluluk'da 20., 25., 30. ve 35. çalışma yılını dolduran üst düzey yöneticilere, Özel Hizmet Ödülü Plaketi sunuldu.



Koç Topluluğu'nda 30. yılını dolduranlar, Özel Hizmet Plaketlerini Rabmi. M. Koç ve Temel Atay'dan aldılar. (Soldan sağa) Orhan Erçek, Mehmet Hız, Temel Atay, Nezih Olcay, Rahmi M. Koç ve Davut Ökütçü

maya hak kazanan üst düzey yöneticilerimiz:

35. Yıl: Temel Atay (Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili), **Erdem Sönmez** (Koç Yapı

Genel Müdürü)

30. Yıl: Davut Ökütçü (Koç Holding Tüketim Grubu Başkan'a Yardımcı), **Nezih Olcay** (Tofaş Fabrika Dış İlişkiler Direktörü), **Mehmet**

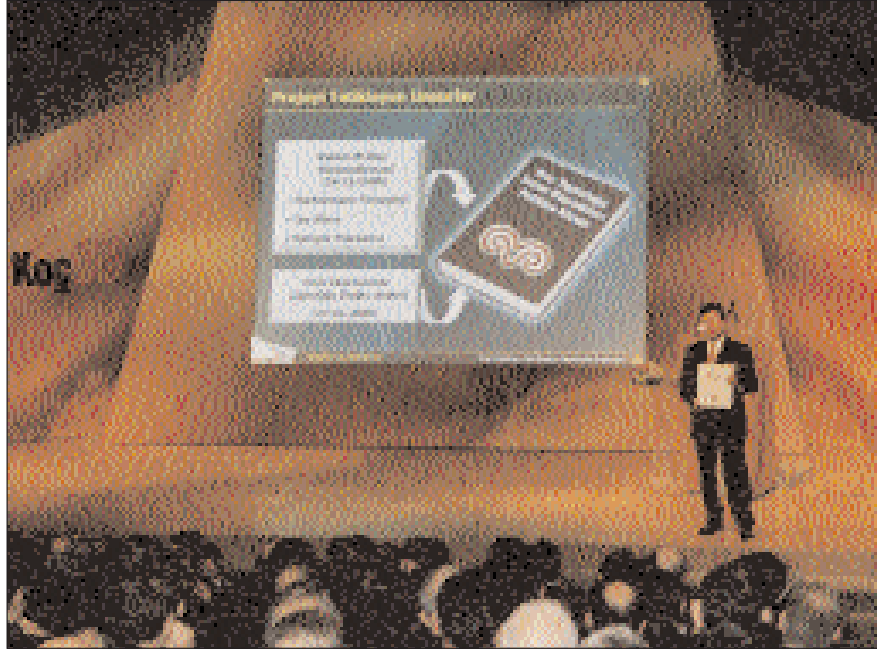


Koç Topluluğu'nda 35. yılını dolduran Temel Atay (Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili) ve Erdem Sönmez'e (Koç Yapı Genel Müdürü) Özel Hizmet Ödülü verildi.

Hız (Aygaz Genel Müdür Yardımcısı), **Orhan Erçek** (Türk Demirdöküm Genel Müdür Yardımcısı)

25. Yıl: Selçuk Gezdur (Koç Holding Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketleri Başkanı), **Günel Başer** (Koç Allianz Sigorta ve Koç Allianz Hayat Sigorta Murahhas Aza), **Kazım Basan** (Arçelik LG Klima Genel Müdürü), **Turgay Durak** (Ford Otomotiv Sanayi Genel Müdürü), **Alpaslan Uçur** (Ramstore Azerbaijan Genel Müdürü), **Can Gürocak** (Koç Holding Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketleri Başkan'a Yardımcı), **Ferhat Erçetin** (Arçelik Üretim Sistemleri Direktörü), **Oktay Beben** (Dökaş Genel Müdür Yardımcısı), **Ufuk Güçlü** (Ford Otomotiv Sanayi Genel Müdür Yardımcısı), **Mehmet Ali Önal** (Koç Sistem Genel Müdür Yardımcısı), **Aziz Bulgu** (Migros Genel Müdür Yardımcısı), **Ender Alkaya** (Migros Genel Müdür Yardımcısı), **Savlet Gürsel** (Otoyol Sanayi Genel Müdür Yardımcısı), **Emrullah Zalloğlu** (SEK Genel Müdür Yardımcısı)

20. Yıl: Prof. Dr. Yavuz Alangoya (Koç Holding Baş Hukuk Müşaviri), **Sait Tosyalı** (Koç Ece Genel Müdürü), **Yılmaz Ünal** (Mogaz Genel Müdürü), **Kürşad Öcel** (Koç Tüketici Finansmanı Genel Müdürü), **Yılmaz Ünal** (Mogaz Genel Müdürü), **Niyazi Ağaoğlu** (Porsuk Ticaret Genel Müdürü), **Talha Öztekin** (Tek-İz Genel Müdürü), **Deniz Ünal** (Zinerji Genel Müdürü), **Haluk Yeşiloğlu** (Amerikan Hastanesi Genel Müdür Yardımcısı), **Ali Tayyar** (Arçelik Mali İşler Direktörü), **Serdar Kitapçı** (Arçelik), **Ahmet Sakızlı** (Arçelik Ürün Direktörü), **Arif Nuri Bulut** (İzocam Genel Müdür Yardımcısı), **Yalcın Kayalıoğlu** (Koç Yapı Genel Müdür Yardımcısı), **Oğuz Mangıt** (Samkoçauto Genel Müdür Yardımcısı)



Uygulama, Yaygın Eğitim ve Bilgilendirmelerle Başladı!

Koç Topluluğu hedef ve ilkeleri çerçevesinde hem çalışanlar, hem de üst yönetim tarafından uzun zamandır yapılandırılması istenen ve “Bu bir e-dönüşüm projesidir” başlığıyla dergimizde dizi yazı halinde yayımlanmaya başlanan “İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi”, uygulama takvimiyle birlikte Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda, Koç Holding Stratejik Planlama Grup Başkanı **Mehmet Ali Berkman** tarafından sunuldu. Berkman, projeyi tüm safhalarıyla anlattığı sunumunda, “Başarı, Teori

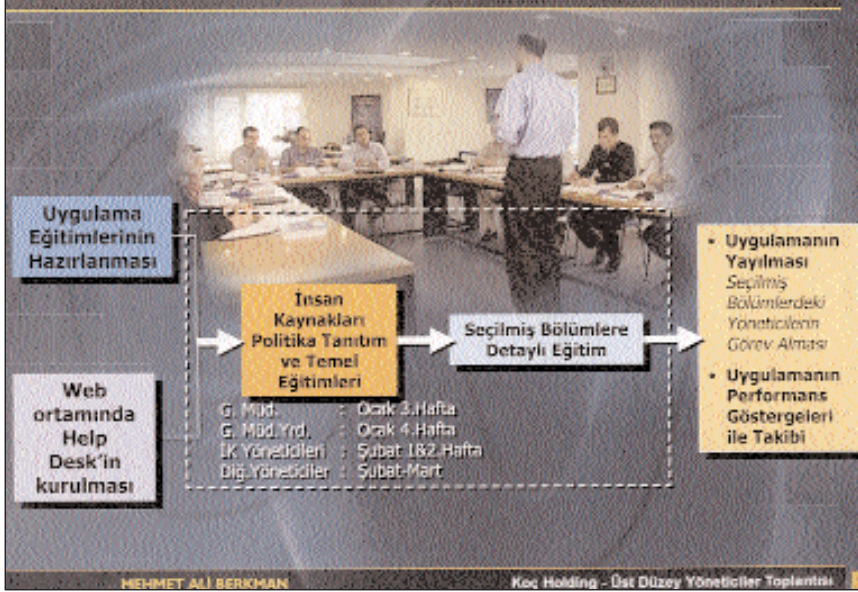
Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman, Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi’nin tüm safhalarını anlattı.

ile Uygulama Arasındaki En Kısa Mesafedir” yazılı slaytı göstererek, Amerika’da tanınmış üniversitelerin “Management” fakültelerinde bilmenin uygulamaya nasıl dönüştürülmesi gerektiğine dair kurslar verildiğini hatırlattı ve “Çünkü genel bir hastalık var. Çok şey biliyoruz, analiz

edebiliyoruz ama ancak yüzde 5’ini uygulamaya çevirebiliyoruz. Bu hastalığı yenebilmenin yegane yolu hiç vakit kaybetmeden değişimi gerçekleştirmek ve uygulamayı, bizzat sizlerin, ajandanızın birinci maddesine koymanızdır” dedi.

Üst Yönetim de, Çalışanlar da Fikir Birliği İçinde

Mehmet Ali Berkman, Koç Topluluğu’nun 26 kuruluşundan 59 yöneticinin katkılarıyla hazırlanan projeyi yönlendiren unsurların başlıcaları arasında Sayın **Rahmi M. Koç**’un dile getirdiği istekler olduğunu söy-



“Hem Sayın Rahmi M. Koç’un, hem de yöneticilerimizin yönlendirmeleri bizim İnsan Kaynakları politikalarımızı yeniden gözden geçirmemiz gerektiğini söylüyordu. Biz de bunu yaptık.”

ledi. 24 Kasım 2000 tarihli toplantıda Rahmi M. Koç’un sözleri video görüntüsüyle tüm katılımcılar tarafından dinlendi. Mehmet Ali Berkman, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Sayın Rahmi M. Koç, 24 Kasım 2000 tarihli toplantımızda ‘Performans Yönetimi’ konusunda ‘testiyi kıranla getirenin’ ayırılması gerektiğinin altını çizmiş; ‘İşe Eleman Alımı’ konusunda da dışarıdan yönetici almamız gerektiğini ve Topluluğumuza dışardan katılan genç arkadaşlarımızın Koç Grubu’nda çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu anlamaları ve fedakârlık yapmaları gerektiğini ifade etmiştir. Yine aynı toplantıda Sayın Rahmi M. Koç, ‘Kariyer Planlaması’ konusunda da gerektiği kadar zaman ayrılmadığını ifade ederek, bu durumdan Koç Holding Üst Yönetiminin sorumlu tutulması gerektiğini de söylemiştir.”

Mehmet Ali Berkman, Rahmi M. Koç’un bu düşüncelerinin yanı sıra “Yeni Ekonomide Liderliğe Doğru Anketi”nin de bu projeyi tetikleyen unsurlardan olduğunu ifade ederek konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Geçen yıl bu anket aracılığı ile yö-

neticilerimiz görüşlerini açıkladı. Yöneticilerimiz ücret politikalarının iyileştirilmesini isterken, ‘kariyer planlaması’nın da üzerinde durdu. Performans değerlendirmesinin sonuca yönelik olması, yani etkinliğinin artırılması hususunda genel bir mutabakata varan yöneticilerimiz, ayrıca 2000’li yıllardaki yöneticinin hangi vasıflara sahip olması gerektiğini şöyle tanımladı:

“Girişimci, pro-aktif, cesur, paylaşımcı, risk alabilen, global düşünebilen, demokratik, teknolojiyi takip eden, tutarlı, motive edebilen, katma değer yaratan...” Dolayısıyla, hem Sayın Rahmi M. Koç’un, hem de yöneticilerimizin yönlendirmeleri bizim İnsan Kaynakları politikalarımızı yeniden gözden geçirmemiz gerektiğini söylüyordu. Biz de bunu yaptık.”

“Farkı Yaratan İnsandır”

Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman, bu çalışmayı sürdürürken iki yıla yakın bir süredir devam eden Stratejik Planlama çalışmalarını da sonuçlandırmak üzere olduklarını ve her iki çalışma arasında bir paralellik kur-

duklarını ifade ederek, “10 yıllık bir öngörü içerisinde Stratejik Planımızın gerçekleşmesi 4 temel kritik unsura dayanmaktadır” dedi ve bu unsurları şöyle açıkladı:

- İnsan Kaynaklarımızı etkin kullanmak,
- Hedefe doğru çalışanları yönlendiren ücret ve ödüllendirme politikalarını oluşturmak,
- Bilgi Veri Tabanı ve Karar sistemleri desteğiyle başarıyı doğru ölçmek ve takip etmek,
- Organizasyonumuzu da Stratejik Planlarımız doğrultusunda etkin bir şekilde yapılandırmak.”

Bütün bunları birleştirecek olan unsurun da 75 yıllık birikimden doğan “Koç Topluluğu Ortak Değerleri” olduğunu vurgulayan Berkman, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Projenin başlangıç tarihi 8 Mayıs’tır. Bu tarihte, önce CEO’ya işin kapsamını ve yöntemini anlatarak onay aldık. Daha sonra sırasıyla;

- Şirketlerimizdeki uygulamaları inceledik,
- İnsan Kaynakları Yönetimine ilişkin politika taslaklarını hazırlayarak, prensipleri CEO ve Başkanlarımıza onaylattık.
- Sonra işin kapsamını ve çalışma yönetimini Genel Müdürler, Genel Müdür Yardımcıları ve İnsan Kaynakları yöneticilerimize aktardık.
- Ve nihayet projenin yaygın uygulanmasının ancak aşağıdan yukarıya doğru bir çalışma sonucu gerçekleşeceğini bilerek, şirketlerimizin çalışanlarından proje ekipleri oluşturduk.
- Proje, Topluluğun bütün iş birimlerini temsil eden 26 şirketin 59 temsilcisi vasıtasıyla hayata geçirildi. Böylece 10 işbirliğimizin hepsi ve topluluğun % 80’i temsil edilmiş oldu.”

7 Aralık’ta Üst Yönetimin Onayına Sunuldu

Projenin takvimine harfiyen uyularak, 7 Aralık 2001 tarihinde Koç Holding üst yönetiminin onayına sunul-

duğunu ifade eden Berkman, ayrıntılarını daha önce “Bizden Haberler Dergisi”nde yayımlanan İnsan Kaynakları Politikalarına Yön Verme Projesi’nin üç ana bölümünü ana hatlarıyla tanıttı. Berkman, sistemi hemen uygulayacak olan şirketlerin “Tofaş, Koç Allianz ve Otokoç” olduğunu belirterek Bilgi Grubu’nda da süreçlerin tümünü hemen uygulamaya almak üzere çalışmalara başlandığını bildirdi.

Uygulamanın tamamının web ortamında olacağını ifade eden Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman, “artık kağıt yığınları ve bürokrasi içerisinde kaybolmayacağız. Bunun için kısa eğitimler gerekli” diyerek sistemin kullanımı konusundaki bilgilendirmelere ilişkin takvimi de şöyle açıkladı:

“Ocak 3. haftasında Genel Müdürler, Ocak 4. haftasında Genel Müdür Yardımcıları, Şubat’ın 1 ve 2. haftalarında İK Yöneticileri, Şubat-Mart aylarında Diğer Yöneticiler, sistemin kullanımı konusunda bilgilendirileceklerdir.”

Uygulama Takvimi

"Yaygın eğitim ve bilgilendirmenin hızlı bir dalga yayılımı ile bizi kısa sürede başarıya ulaştıracağına inanıyoruz." diyen Berkman, "Uygulama Takvimi" hakkında şu bilgileri verdi:

Aralık 2001 (Son Hafta)

Başkanların kendilerine bağlı üst düzey yöneticileri için potansiyel değerlendirmesi

Aralık 2001 – Ocak 2002

Başkanların kendilerine bağlı genel müdürleri için finansal ve stratejik hedefleri belirlemesi

Ocak-Şubat 2002

- Genel müdürlerin bu hedefleri şirket yöneticilerine indirmesi
- Yöneticilerin bağlı oldukları üst yöneticileri ile mesleki beceri alanlarını beklenen profillerinin belirlenmesi

Şubat 2002

- Yöneticilerin yetkinlik değerlendir-

Sistem, “Tofaş, Koç Allianz ve Otokoç”da hemen uygulanacak. Bilgi Grubu’nda da süreçlerin tümünde uygulamaya geçilebilmesi için çalışmalara başlandı.

dirmelerinin yapılması ve gelişim planlarının hazırlanması

- 2001 yılının potansiyel değerlendirmesi

Mart 2002

Stratejik İnsan Kaynakları Planlama Toplantısı

Mart-Temmuz 2002

Yönetici adayı işe alma süreci.

Ücret sisteminin tüm beyaz yakalılar için uygulanması (Sadece bu yıl için)

Aralık 2002

Tüm yöneticilerin performans değerlendirmesi (İş hedefi, mesleki beceri alanları, yetkinlikler)

Ne Kadar Vakit Alacak?

Mehmet Ali Berkman, öngörülen sistemlerin bir yıl içindeki toplam çalışma zamanının % 2.4 ile % 4’ünü alacağını ifade ederek şöyle dedi:

“Bir örnekle mukayese etmek gere-

kirse, General Electric’in CEO’su **Jack Welch** toplam zamanının %60’ını insan kaynaklarına ayırdığını söylüyor. GE’de Session-C olarak adlandırılan Stratejik İnsan Kaynakları planlama toplantısı için Jack Welch 30 işgünü ayırmaktadır.”

Bu sistemde üç ana portalın olduğunu kaydeden Berkman konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Tüm sistemler elektronik ortamda gerçekleşmektedir. Mail üzerinden haberleşeceğiz ve yapılan her işlem anında sisteme kaydedilecek. Web üzerinden dünyanın her yerinden sisteme bağlanıp süreci uygulayabiliriz. Dolayısıyla, “e-dönüşüm” projemiz kapsamında en önemli ve kritik sürecimizi de hayata geçirmiş oluyoruz.

HR Directory adıyla isimlendirdiğimiz Portal üzerinde organizasyon yapısı, çalışan bilgileri, performans yönetimi, potansiyel tesbit süreci ve mesleki beceri alanları çalışmaktadır. Kockariyer.com portalı Koç Topluluğu’nun işe alma sürecinde dışarı açılan penceresidir. Topluluk bazında başvurular bu siteye yapılacaktır. Bu sistem aynı zamanda şirket içinde de kullanılacaktır. Üçüncü web sitesi ise Koç İş Değerlendirme Sisteminin yer aldığı portaldır.”

Ülkü S. Osmanoğlu



Koç Topluluğu ve UniCredito Ortaklık Yolunda

Koç Topluluğu ve piyasa değeri açısından İtalya'nın en büyük bankası olan UniCredito, Türkiye'de bankacılık ve finansal hizmetler sektöründe stratejik ortaklık kurulmasına ilişkin niyet mektubu imzaladı.

Koç Topluluğu ve piyasa değeri açısından İtalya'nın en büyük bankası olan **UniCredito**, Türkiye'de bankacılık ve finansal hizmetler sektöründe stratejik ortaklık kurulmasına ilişkin niyet mektubu imzaladı. Koç Topluluğu ve UniCredito Grubu'nun imzaladığı niyet mektubuna göre, Topluluğun bankacılık dahil leasing, faktoring, menkul değerler ve yatırım bankacılığı ve sigortacılık alanındaki faaliyetlerinin "**Koç Finansal Hizmetler A.Ş.**" bünyesinde toplanması ve tarafların bu şirkette eşit paya sahip olması öngörülmüyor.

21 milyar Euro'luk piyasa değeri ile Avrupa'nın en büyük bankaları arasında yer alan UniCredito, Eylül 2001 itibarı ile 120 milyar Euro'nun üzerindeki mevduatı, 120 milyar Euro'luk kredi portföyü, 105 milyar Euro'luk yatırım fonları, 1,1 milyar Euro'luk net kârı (Aralık 2000'de 12 aylık net kârı 1.4 milyar Euro olarak açıklanmıştır), %21.2 öz kaynak verimliliği ve %53.2 maliyet/gelir oranı ile Avrupa'nın en verimli ve kârlı bankalarından biri...

Maksimum Piyasa Değerine Ulaşmak

UniCredito, İtalya'da 2 bin 900 şubesi ile 6 milyon perakende ve bireysel müşteri ile 137 bin büyük ve orta ölçekli kuruma hizmet veriyor. 1999'dan bu yana, Avrupa Birliği'ne katılacak ülkelerde faaliyet gösteren bankaları satın alarak uluslararası piyasalardaki varlığını da kuvvetlendiren UniCredito, bu kapsamda **Bank Pekao**'yu (Polonya'nın 2. büyük



bankası), **Bulbank**'ı (Bulgaristan'ın en büyük bankası), **Splitska Banka**'yı (Hırvatistan'ın 3. büyük bankası) ve **Pol'nobanka**'yı (Slovak Cumhuriyeti'nin 5. büyük bankası) bün-

yesine katmış. Bu stratejik ortaklık ile maksimum piyasa değerine ulaşmak için Koç Finansal Hizmetler'in konunun güçlendirilerek Türkiye'nin finansal hizmetler alanındaki lider kuruluşu olması hedefleniyor.

Taraflarca imzalanan niyet mektubu, 6 aylık bir münhasırlık dönemi öngörüyor. "Due diligence" sürecinin Ocak 2002'nin ilk yarısında başlaması beklenen ortaklıkla ilgili işlemler, gerekli onayların (IMKB, SPK, BDDK gibi yetkili kurumlardan) alınması ile birlikte 2002 yılının ilk 6 ayı içerisinde tamamlanması hedefleniyor.

Koç Holding'e 200 Milyon Dolarlık Sendikasyon Kredisi

Koç Holding, uluslararası piyasalardan sağladığı, 200 milyon dolar tutarındaki Sendikasyon Kredisi Anlaşması'nı imzaladı.

Koç Holding, uluslararası piyasalardan sağladığı, 200 milyon dolar tutarındaki **Sendikasyon Kredisi Anlaşması'nı** imzaladı.

13 Aralık 2001'de Londra'da imzalanan anlaşma sonucunda alınan kredi, 2001 yılında banka dışındaki bir özel sektör şirket tarafından sağlanan en büyük "**unsecured**" sendikasyon kredisi olma özelliğine sahip...

Piyasalardan Yoğun Talep

Koç Holding ve Koç Topluluğu şirketlerinin genel ihtiyaçlarında kullanılmak amacıyla alınan sendikasyon kredisi işlemlerinde, Koç-

bank, Koç Holding'e danışmanlık hizmeti verdi. Koç Holding, 150 Milyon ABD doları tutarında borçlanmak üzere piyasalarla iletişime geçse de, gelen yoğun talep üzerine, alacağı kredi tutarını 200 milyon ABD dolarına çıkardı.

Koç Holding CEO-Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Temel Atay**, talebe gösterilen ilginin ve katılımcı bankaların kalitesinin kendilerini çok mutlu ettiğini ifade etti.

Atay, bu işlemin aynı zamanda Türkiye'nin yaşadığı tüm zorluklara rağmen, bankaların Koç Holding'e verdiği desteğin bir göstergesi olduğunu vurguladı.

İsak De Eskinazis'i Kaybettik...

Bay İsak De Eskinazis'i ebedi yolculuğuna uğurladık. Eskinazis ailesinin ve tüm Koç Topluluğu'nun başı sağ olsun...

Koç Holding A.Ş. kurucularından Eski Yönetim Kurulu Üyesi **İsak De Eskinazis'i** kaybettik. "Bay İsak" olarak anılan ve iş çevresinde muhasebecilerin duayeni olarak bilinen Eskinazis'in vefatı nedeniyle, 10 Aralık 2001 günü Koç Holding'de anma toplantısı düzenlendi.

Üst Düzey Yöneticiler, birlikte çalıştığı emekli yöneticilerimiz ve ailesinin katıldığı anma toplantısında, **Rahmi M. Koç** ve **Alpay Bağrıaçık** yaptıkları konuşmalarda Bay İsak'ın 51 yıl boyunca Topluluğumuzda gö-

rev yaptığını, mali grupta birçok yönetici yetiştirdiğini ve mütevazı kişiliğe sahip bir insan olduğunu belirterek kaybından dolayı üzüntülerini ifade ettiler.

Müteveffa, 11 Aralık 2001 günü Büyüyük Hendek Neve Şalom Sinagogu'nda düzenlenen cenaze töreninin ardından toprağa verildi.

İsak De Eskinazis, 1935 yılında, Ankara'da Koç Ticaret şirketinde muhasebe katibi olarak işe başladı. 1958 yılında Koç şirketlerinin idare, denetleme (murakebe) esaslarının uygulanmasında görev aldı. Türki-

ye'nin ilk Holding'i olan Koç Holding'in kuruluşunda Vehbi Koç ve **Hulki Alisbah**'la birlikte çalıştı ve 1963'de kurulan Koç Holding'in kurucu ortakları arasında yer aldı. 1970 yılında, **Rahmi M. Koç, Bernar Nahum, Ziya Bengü, Suna Kırac**'tan oluşan İcra Komitesi'nde, Mali İşler Başkan Yardımcısı olarak görev aldı. Bu görevi 1980 yılına kadar devam etti. 1975 yılında da Koç Holding İdare Meclisi'ne üye olarak katılan İsak De Eskinazis, 1986 yılında Bernar Nahum ve Ziya Bengü ile birlikte bu görevinden ayrıldı.

Bay İsak... Güle Güle...

Koç Holding Yönetim Kurulu Eski Başkan Vekili **Can Kırac**, Bizden Haberler okurları için Bay İsak hakkında şunları söyledi:

"Dünyada gördüğümüz medeni eserlerin hepsini insanın zeka ve kabiliyetine borçluyuz. Bu nedenle, insan denilen varlığın kıymeti hiçbir zaman azalmayacaktır." diyen **Vehbi Koç**, bu inancını, iş hayatına atıldığı 1917 yılından sonra yaşadığı deneyimlerle kazanmış, insan seçmede ustalaşmış ve gerçek bir "insan sarrafı" olmuştu. Ancak, bu mertebeye ulaşırken şansın Vehbi Koç'a çok yardım ettiğini unutmamak gerekir. İsak De Eskinazis'in Koç Topluluğu'na kazandırılışı, böyle şanslı bir tesadüf olarak hatırlanmalıdır.

İsak De Eskinazis, 1 Şubat 1935'de, Ankara Koç Müessesesi'nde muhasebe katibi olarak işe başladığı zaman, bu beraberliğin yarım asır devam edeceğini düşünmemişti.

"Ankara Osmanlı Bankası'nda çalışıyordum. 2. müdür olarak Çorum'a tayinim çıkmıştı, Ankara'yı seviyordum. Terzi olan eniştemin teşvikiy-

le Vehbi Bey'in o günlerdeki mütemet adamı, Divan-ı Muhasebat mensubu Şenol Bey ile tanıştım." Bay İsak'ın Koç'la evliliği bu tanışma ile başlamıştı. Hem de bankadan aldığı 225 liralık aylığa karşılık 75 lira aylığa razı olarak...

İsak Bey kendini ispat etmeye kararlıydı: "3 ay içinde kendimi kabul ettirmezsem ayrılacaktım. Bunun birinci şartı da maaşıma istediğim artışın yapılmasıydı. Muhasebe servisinin kapı arkasına konan masada çalışan bu genç adamı Vehbi Koç sıkı takibe aldı. Ancak işte daha üç ayını doldurmadan, ağabeyinin İzmir'de yapılacak düğününe katılmak için üç günlük izin isteyince işler kanışmıştı! Çünkü, Vehbi Bey izin isteğini geri çevirmişti. O ise gitmeyi kafasına koymuştu. İzin verilmediği takdirde, Koç'dan ayrılmaya karar vermişti!

Vehbi Bey, Bay İsak'ı kaybetmek istemiyordu. Hem izni vermiş hem de ilk üç ayın sonunda maaşıma elli lira zam yapmıştı. Artık Koç'un muhasebecisi, İsak De Eskinazisi'ti".

Anlamlı Bir Teşekkür

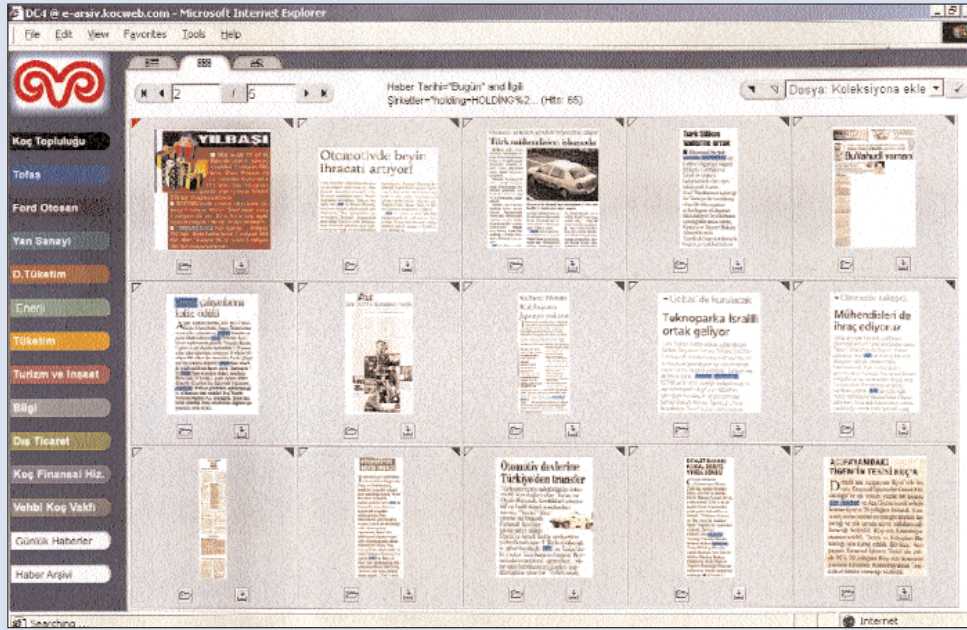
İsak De Eskinazis'in oğulları **Yusuf** ve **Dr. Nesim De Eskinazis**, Rahmi M. Koç'a gönderdikleri teşekkür mesajında babaları hakkında şunları söylediler:

"Bay İsak, inanç, düşünce, namus, çalışma ve sadakatinden hiç taviz vermeyen, gururuna çok düşkün, gösterişsiz ve alçak gönüllü bir insandı.

1935 yılından ölümüne kadar, kurucumuz rahmetli Vehbi Koç'un sihrine kapılmış; sadece Koç Ailesi'ni düşünmüş ve Koç'u her şeyden üstün tutmuştur."

Bernar Nahum (solda) ve İsak De Eskinazis (sağda), Başkanımız ve Topluluğumuzun kurucusu Vehbi Koç ile birlikte...





E-Dönüşüm Projesi'ne Yeni Bir Halka Daha: E-Arşiv Projesi

E - d ö n ü ş ü m
2003 projesi
kapsamında
Ocak ayı itibarıyla
yepyeni bir çalışma-
ya daha start verildi:
E-arşiv... Haberlerin
dijital ortamda arşiv-
lenerek haber takibi-
ne yepyeni bir boyut kazandıran
bu proje hakkında Koç Holding
Halkla İlişkiler Koordinatörü **Can**
Çağdaş ile Koç Holding Bilişim Hiz-
metleri Koordinatörü **Alper Göğüş**
ayrıntılı bilgi verdiler.

- E-arşiv projesi nedir? Bu projede temel olarak ne amaçladınız?

Can Çağdaş-E-arşiv projesini e-dönüşüm 2003 projesi kapsamında, Koç Topluluğu şirketleri ve Vehbi Koç Vakfı kuruluşları ile ilgili yazılı

Haberlerin dijital ortamda arşivlenerek haber takibine yepyeni bir boyut kazandıran e-arşiv projesi hakkında, Koç Holding Halkla İlişkiler Koordinatörü Can Çağdaş ve Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü Alper Göğüş'ten ayrıntılı bilgi aldık.

başında yer alan haberlerin takibi ve arşivlenmesi işlemlerinin merkezileştirilmesi olarak tanımlayabilirim. Bu projeyle temel olarak çok daha kısa bir süre içerisinde, takibi yapılan haberlerin sayısını artırarak daha kapsamlı bir arşivleme ve haber takip sistemi yaratmayı hedefledik. Bu sistem ile markalarımız, ürünlerimiz, rakiplerimiz ile sektör haberlerinin yer aldığı 44 ulusal, 48 yerel gazete; 400 üzerinde haftalık-aylık-sektörel yayın ile 10 yabancı gazete

ve derginin incelemesi-
ni yapabiliyoruz.

• Eski sisteme göre e-arşiv projesinin sunduğu avantajlar neler?

Alper Göğüş-Şimdiye kadar, sadece 44 şirketimiz, yaklaşık 400 anah-

rı bu haberlere ulaşabiliyorken, şimdi Koç Topluluğu'nda bilgisayarı ve internet erişimi olan herkes, saat 10.30 itibarıyla, Koç Topluluğu, Koç Şirketleri, Vehbi Koç Vakfı ve Vakfa bağlı kurumlar ve rakipler hakkında ki tüm haberlere ulaşabiliyor.

• **E-arşiv projesi size mali olarak da bir avantaj sunuyor mu?**

Alper Göğüş-Elbette... Bu sistemi oluşturmak için yaptığımız yatırım, şirketlerin bu hizmeti almak için yıllık olarak ödedikleri meblağın sadece dörtte birine eşit! Dolayısıyla, sistem daha birinci senede kendisini amorti edeceği gibi, gelecek seneler için de büyük bir oranda tasarruf sağlayacak.

• **Sistemin işleyişi hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Alper Göğüş-Sistem aracılığıyla, 2000 anahtar kelime ile yapılan tarama sonucunda tespit edilen haber kupürleri görüntüleniyor. Haber kupürleri resim şeklindeki normal görüntülerinin yanı sıra OCR tekniği ile de (Optik Karakter Okuyucusu) arşivlenebiliyor. OCR sayesinde, aradığınız bir haberin metnini istediğiniz herhangi bir dokümana kopyalayabilir



Koç Holding Halkla İlişkiler Koordinatörü Can Çağdaş ve Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü Alper Göğüş, e-arşiv projesinin getirdiği artı değerler hakkında ayrıntılı bilgiler verdi.

Koç Topluluğu'nda bilgisayarı ve internet erişimi olan herkes, Koç Topluluğu'na ait tüm şirketler ve rakipleri hakkındaki tüm haberleri takip edebilecek.

rak kullanmanız mümkün. Böylece, yararlanmak istediğiniz haberde yer alan metni yeniden yazmak zorunda kalmıyor ve böylece zamandan tasarruf etmiş oluyorsunuz. Bu sistemle, günlük olarak ortalama 200-360 haber bilgisayarımıza iletiliyor. Sistemin sunduğu esnek yapı ile kullanıcılar istedikleri takdirde sadece kendi şirketleri ile ilgili haberleri okuyabilecekleri gibi, diğer şirketlerin haberlerine de anında ulaşabiliyor.

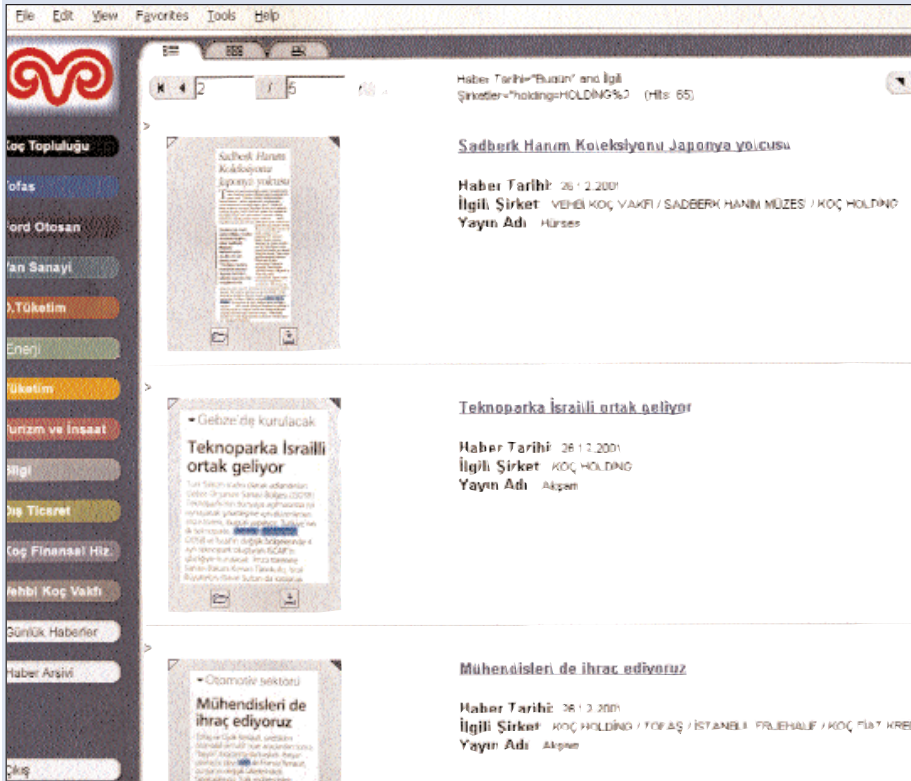
Aynı zamanda, e-arşiv yardımıyla iki yıl öncesine kadar olan tüm haberlere ulaşmanız mümkün.

• **E-arşiv projesini geliştirme yönünde yeni hedefleriniz var mı?**

Can Çağdaş-Yaptığımız beş aylık bir ön çalışmayla, planlamadan kaynaklanan tüm hataları ortadan kaldırdık. Ancak, tamamen teknolojiye bağlı olarak, örneğin OCR tekniğinin mevcut yapısından gelen (font uyumsuzluğu, baskı tekniklerinden dolayı ortaya çıkan) bazı hatalar mevcut. Ama yapacağımız düzeltmelerle bu alandaki hataları da minimuma indirmeyi hedefliyoruz.

Oluşturduğumuz bu sisteme, son 50 yıl içerisinde 400'ü aşkın albümde topladığımız fotoğrafları taşıyarak, dijital bir fotoğraf arşivi oluşturmayı planlıyoruz. Aynı zamanda, elimizdeki mevcut görüntülerin bu ortama aktarılması da hedeflerimiz arasında.

Ebru Uluceviz



iletişim

Koç Topluluğu'nun 75 Yılı...

Koçzade Ahmet Efendi Ticarethanesi'nden, Türkiye'nin lideri, bir dünya şirketi olan Koç Holding'e... Topluluğu bu başarıya ulaştıran 75 yıllık anlamlı serüvenin hikayesi, "Koç Topluluğu'nun 75 Yılı" adlı kitapta derlendi...



“Koç Topluluğu'nun 75 yıllık öyküsü, Türkiye Cumhuriyeti'nin ticaret ve sanayi alanındaki 'ilk'lerinin neredeyse bir özeti gibidir. Bu güçlü bağ, her zaman karşılıklı oldu. Topluluk sadece başarılı olmak için çalışmakla kalmadı, Türkiye'nin gelişme sürecine yaptığı katkılar açısından da öncü konuma geldi. Türkiye geliştikçe, Koç da büyüdü. Koç ilerleyip başarılı oldukça, Türkiye de kazandı.” Topluluğun 75. Kuruluş Yıldönümü anısına hazırlanan **“Koç Topluluğu'nun 75 Yılı”** kitabı, işte bu sözlerle başlıyor...

Bugüne Taşınan Değerler

Rahmi M. Koç'un kitapta yer alan mesajında “75 senedir en büyük varlığımız olan Koç ismini ve onun haysiyetini, her türlü girişimimizde ön planda tuttuk. Kurucumuz, Şeref Başkanımız, babamız Vehbi Koç'un izinden gittik. Onun nasihatlerini aklımızdan çıkarmadık. Görgümüzü, gelenek ve tutarlılığımızı bozmadık.” sözleriyle işaret ettiği Topluluk kültür ve değerlerini doğuştan bugüne gözler önüne se-

ren çalışma, aynı zamanda dünyanın ender başarı öykülerinden birini anlatıyor...

Araştırma ve metin çalışmasını **Gökhan Akçura**'nın yaptığı, Koç Holding'in geçmişi günümüze taşıyan arşivlerindeki fotoğraflarla renkle-



Koç Topluluğu 75 yıllık başarısını, taviz vermeden izinden gittiği Vehbi Koç'un kültür ve değerlerine borçlu...

nen 198 sayfalık bu dev eser, sadece Topluluğun değil, Topluluğun gerçekleştirdiği 'ilk'ler dolayısıyla aynı zamanda Türkiye'nin dünden bugüne kaydettiği gelişme sürecini de anlatıyor.

En Büyük Miras...

Topluluğun 75 yıllık bu anlamlı öyküsünü, **“Başkalarının Göremediğini Görmek”, “İnançın Başarıları”, “İnsana Verilen Değer”, “Sorumluluğunu Bilmek”, “Değişen Yaşamlar”, “Engin Ufuklar”, “Ülkem Varsa Ben de Varım”** ve **“75. Yıldan 100. Yıla Yürürken”** başlıkları altında anlatan kitap, başarının anahtarının Vehbi Koç'un arkasında bıraktığı en değerli varlıklar olan prensip ve değerlerini taviz vermeden takip etmek olduğunu da açıkça ortaya koyuyor. Koç Topluluğu'nun 75. Kuruluş Yıldönümü anısına Koç Holding tarafından hazırlanan bu kitabın dışında, yine Topluluğun dünden bugüne 75 yıllık öyküsünü anlatan 12 dakikalık bir belgesel çalışması da gerçekleştirildi.



Koç Holding Dış Ticaret Grubu Başkanı Hasan Bengü ve Ram Dış Ticaret Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi, Ram Pacific çalışanlarıyla birlikte...

Koç Holding'in Asya'daki Kalesi: **RAM Pacific**

Hong Kong'un tam kalbi, The Central District... Ram Pacific, 1994 yılından bu yana aktif olduğu Çin, Hong Kong ve diğer Asya-Pacific ülkelerindeki faaliyetlerini buradan yürütüyor. Hakan Bulgurlu'nun liderliğinde 8 personelin görev yaptığı Ram Pacific'in aynı zamanda Şangay'da da 4 kişi ile hizmet veren bir ofisi bulunuyor. Ram Pacific, bu ofisi ile Çin'deki konumunu daha da

Ram Pacific, 1994 yılından bu yana Koç Topluluğu'nun Çin ve Asya-Pasifik ülkeleri gibi hızla gelişen bölgelerde yeni başarılarla taşıyacak çalışmalarını Hong Kong'un merkezindeki bürosundan koordine ediyor.

güçlendiriyor. Öncelikli hedefi, Topluluk şirketlerine Asya-Pasifik ve Çin pazarlarına açılma yolunda yardımcı olmak olan Ram Pacific'in diğer ana faaliyet alanları ise gümrük hizmetleri, yabancı ve doğrudan yatırımlar, küçük ev aletlerinin OEM parça üre-

timi ve Topluluk şirketlerinin Türkiye fabrikalarına (özellikle Beko ve Arçelik'e) parça temini olarak sıralanabilir.

Çin, "Sıçrama Tahtası"...

Bugünkü tabloya bakıldığında, Türkiye Çin'den yılda yaklaşık 2 milyar USD tutarında mal ve hizmet ithal ederken, Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracat ise sadece 100 milyon USD civarında. Türkiye, bu tablodaki

denge-sizliği ortadan kaldırmak için Çin'le yapılacak ticari faaliyetleri destekliyor; Çin de, ülkesine Türk girişimciler tarafından yapılacak yatırımlara oldukça sıcak bakıyor ve girişimcilere çeşitli kolaylıklar sunuyor. Ekonomistler, önümüzdeki on yıl süresince gelişmiş ülke pazarlarındaki ekonomik düşüşün devam edeceğini, bunun yanında Çin pazarının ise yabancı yatırımları kendisine çekmeye devam ederek %8 büyümeyi sürdüreceğini tahmin ediyorlar. Çin pazarı aynı zamanda, benzer yatırım imkânlarının oluşmakta olduğu Hindistan ve diğer Asya ülkelerinde de söz sahibi olma yolunda bir sıçrama tahtası görevini görüyor.

"Çin'e Hücüm"dan Önce...

Çin geçtiğimiz günlerde, Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) üye oldu. Bu üyelik, yabancı şirketlere perakende, ticaret, sigorta, bankacılık ve diğer bir çok alanda yepyeni fırsatlar sunacak.

Çin, dünyanın gidişine ayak uydurmak için her geçen gün ticareti global kurallara ile oynamayı öğreniyor. Önemli olan, Çin WTO'ya üyeliğinden sonra bu ülkede yatırım yapmak isteyen yabancı girişimcilerin akınından önce davranıp, pazarda iyi bir yer tutmak...

5 bin yıllık kültürel geçmişi ile Çin; sadece şaşırtıcı güzellikteki doğası, estetik açıdan zengin mimari anlayışıyla dikkat çekici bir ülke olmakla kalmıyor; aynı zamanda Çin, dünyanın en kalabalık ülkesi ve toprak büyüklüğü olarak da dünya üçüncülüğüne sahip... Yaklaşık 30 yıldır içe kapanık bir ekonomik sistem ile işleyen Çin pazarı, çok uzun bir süredir bugünleri bekleyen, dünyanın dört bir köşesinden gelen yatırımcılara kucak açıyor.

Global Tavlamanın Stratejik Kapısı

Tüm bu şartlar, Koç Topluluğu'nun Çin ve Hong Kong'ta sağlam bir aya-



ğa sahip olmasının önemini de gözler önüne seriyor. Global oyunun, bu pazarlardaki sınırsız fırsatın farkında olan tüm büyük oyuncular, bölgede varlıklarını güçlü bir şekilde hissettiriyor.

Günümüzde Pekin ve Şangay, özel konum ve şartları dolayısıyla her zaman çok önemli bir iş ve ticaret merkezi olmayı sürdüren Hong Kong ile yabancı yatırım alanında rekabet etmeye çalışıyor. Özellikle Pekin, 2008 Yaz Olimpiyatları'nın da etkisiyle hızla kabuk değiştiriyor.

Hong Kong ise, 1997 yılında Çin'e devredildikten sonra da, "tek ülke, çift sistem" anlayışı ile; finans, lojistik ve bilgi teknolojilerine açılan kapı olması dolayısıyla dünyanın en çekici, dinamik ve verimli pazarlarından birisi olmayı sürdürüyor.

Ram Pacific işte bu bölgede, Hong Kong, Çin ve diğer Asya ülkelerinin yabancı yatırımcılara geniş fırsatlar sundukları bir coğrafyada Koç Topluluğu'nu yeni başarılarına taşıyacak yolu açan "öncülük" görevini yerine getiriyor...

**Hong Kong,
1997'de Çin'e
devredildikten
sonra da,
"tek ülke, çift sis-
tem" anlayışı
ile dünyanın en çeki-
ci, dinamik
ve verimli
pazarlarından
biri olmayı sürdürüy-
or.**

Lojistikte büyük atılım! TNT Lojistik ve Cargotech işbirliği

Uluslararası pazarda gerçekleştirdiği başarılı faaliyetlerle adından sıkça söz ettiren **TNT Lojistik** ve **Cargotech**'in birleşmesi, şirket evlilikleri zincirine katılan son halka oldu. Lojistik alanında Türkiye'de lider olan TNT Lojistik ile yine

bu alandaki başarılarıyla köklü bir yere sahip Cargotech güçlerini birleştirdi. TNT Lojistik'in Kasım ayı içerisinde Cargotech'in tüm hisselerini devralmasıyla birlikte, TNT bünyesinde yer alan hizmetler ile müşteri portföyünün kapsamının artması hedefleniyor.

TNT Lojistik Genel Müdürü **Murat Menemenli**, 1995 yılında kurulan Cargotech ile gerçekleştirdikleri bu evlilikten duydukları memnuniyeti ifade ederek "Cargotech, şirketlere verdiği kaliteli lojistik hizmet ve yarattığı katma değer yanı sıra, yönetim anlayışıyla da dikkatimizi çekiyordu.

Böyle başarılı bir şirketle birleşerek, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik ortamda, yabancı sermayenin yatırımlarına devam etmesinin önemli mesajlar içerdiğini düşünüyoruz. Ayrıca, Cargotech'in mevcut yönetimiyle daha da güçlü bir biçimde yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Lojistikte Dev Buluşma

Cargotech'in kurucu ortağı ve Genel Müdürü **Yaşar Büyükçetin** ise, kuruluşlarından bu yana, Türkiye'de lojistik sektörünün gelişmesine ön-

Uluslararası pazarda gerçekleştirdiği başarılı faaliyetlerle adından sıkça söz ettiren TNT Lojistik ve Cargotech'in birleşmesi, şirket evlilikleri zincirine katılan son halka oldu.



cülük ettiklerine dikkat çekerek şunları söyledi: "TNT Lojistik-Cargotech birleşmesi, ülkemiz lojistik sektörü adına çok önemli bir gelişme! Cargotech'in ülke gerçeklerine uygun yapılanması ile birlikte ciddi bir yerel deneyimimiz oluştu. TNT Lojistik'in bilgi / teknoloji donanımı ve uluslararası başarısı ile ülkemiz çok güçlü bir lojistik çözüm ortağı kazanmıştır. TNT Lojistik ve Cargotech'in birleşmesinin ardından ana hedefimiz; ulusal ekonominin canlanmasına ve lojistik maliyetlerinin düşmesine yönelik olarak şirketlere katma değer yaratacak çözümler getirmektir".

TNT Post Group ile Koç Holding'in ortaklaşa kurduğu TNT Lojistik ise Kasım 2000'de faaliyete geçti. Türkiye pazarına yüksek teknoloji entegre lojistik çözümleri sunarak işletmelere maliyet avantajı, verimlilik ve rekabet gücü kazandırmayı hedefleyen TNT Lojistik, ağırlıklı olarak elektronik ve teknoloji, dayanıklı tü-

ketim malları, otomotiv, gıda, ilaç gibi farklı sektörlere hizmet veriyor.

Migros ve Ford Otosan'a Lojistik Destek

TNT Lojistik, **Migros**'un Şekerpınar - Gebze'de yeni hizmete giren merkez

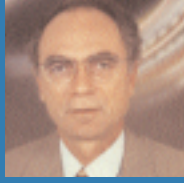
deposunun yönetiminin yanı sıra, **Ford Otosan**'ın Kocaeli'de hizmete giren yeni fabrikasında yeni **Transit** aracının üretimine lojistik hizmeti veriyor.

1995 yılında kurulan ve hızlı bir büyüme içine giren Cargotech ise, yaklaşık 50.000 m² depo/antrepo alanı ve tüm Türkiye'ye yayılmış bilgisayar destekli dağıtım ağıyla, özellikle de hızlı tüketilen ürünlerin lojistik yönetimine odaklandı.



Soldan sağa;
TNT Lojistik Genel Müdürü Murat Menemenli,
Cargotech'in kurucu ortağı ve Genel Müdürü Yaşar Büyükçetin.

Sabri Akdemir
KOÇ HOLDİNG A.Ş.
Dayanıklı Tüketim Grubu
Başkana Yardımcısı



Orhan Alkan
AYGAZ A.Ş.
Genel Müdür



Yıldırım Türkmen
BURSA GAZ A.Ş.
Genel Müdür



Demir Aytaç
DÜZEY A.Ş.
Genel Müdür



Muzaffer Yosmaoğlu
ENTEK A.Ş.
Genel Müdür



Turgay Durak
FORD OTOSAN A.Ş.
Genel Müdür



Ömer Bozer
MİGROS A.Ş.
Genel Müdür

Yeni Yılda, Yeni Atamalar

25 Aralık 2001 tarihinde yayınlanan, Koç Holding ve ilgili Şirket İdare Meclisi'nce onaylanan tamimle üst yönetici atamaları açıklandı. Kendilerine yeni görevlerinde başarılar diliyoruz.

BURSA GAZ A.Ş.	Mehmet Tufan Mut	Genel Müdür Yardımcısı
FORD OTOSAN A.Ş.	Jerry Kania	Genel Müdür Baş Yardımcısı
FORD OTOSAN A.Ş.	Allen Grimes	Genel Müdür Yardımcısı (CFO) (Finansman ve Muhasebe)
FORD OTOSAN A.Ş.	Taylan Avcı	Genel Müdür Yardımcısı (Yeni Projeler)
LİPET A.Ş.	Altan Tümer	Şirket Müdürü
SETUR A.Ş./DİVAN SÜTLÜCE	Burak Atay	İşletme Müdürü
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	İlhami Can Öztürk	Koordinatör (Denetim ve Mali Grup)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Mehmet Erkan Özdemir	Koordinatör (Denetim ve Mali Grup)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Memet İlkan Kamber	Koordinatör (Denetim ve Mali Grup)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Yağız Eyüboğlu	Koordinatör (Denetim ve Mali Grup)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Levent Zağra	Koordinatör Yardımcısı (Yeni İş Geliştirme)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Mert Şaban Bayram	Koordinatör Yardımcısı (Denetim ve Mali Grup)
KOÇ HOLDİNG A.Ş.	Dr. Önder Kutman	Koordinatör Yardımcısı (Denetim ve Mali Grup)
ARÇELİK A.Ş.	Viktor Yenibahar	Grup Direktörü (Finansman ve Mali İşler)
ARÇELİK A.Ş.	Cem Akant	Direktör (Yeni Projeler)
ARÇELİK A.Ş.	Cengiz Gürleyik	Direktör (Genel İdari, İnsan Kaynakları ve Kalite Sistemleri)
ARÇELİK A.Ş.	Mehmet Yazır	Direktör (Stratejik Planlama ve Yönetim Muhasebesi)
ARÇELİK A.Ş.	Tuğrul Fadılloğlu	Ürün Direktörü (Elektrikli Süpürge ve Motor İşletmesi)
ARÇELİK A.Ş.	Ümit Erbeyli	Direktör (Lojistik)
ARÇELİK A.Ş.	Zülfikar Bekar	Direktör (Satınalma)
OTOYOL PAZARLAMA A.Ş.	Ömer Alp Bursalıoğlu	Genel Müdür Yardımcısı (Pazarlama)
OTOYOL SANAYİ A.Ş.	Mauro Zuccato	Genel Müdür Yardımcısı
RAHMİ M. KOÇ MÜZESİ	Mahmut Zeytinoğlu	Müze Müdür Yardımcısı

Hindiye Lezzet Getiren Marka: Maret

Maret, Kasım ayından bu yana, hindi eti kullanarak ürettiği ürünleri ile Türk insanının damak tadına uygun, alıştığı lezzeti aratmayacak, sağlıklı ve 'hesaplı' bir ürün serisi sunuyor.

Sağlık şakaya gelmez. Özellikle de konu gıda olduğunda... Topluluk şirketlerinden Maret, tüketiciyle buluştuğu ilk günden bu yana yarattığı 'güven' duygusuyla, lezzeti sağlık ve hijyenle buluşturmayı başardı. Maret, şimdi de hindi etini lezzet ve sağlıkla harmanlıyor. Türk insanının damak tadına uygun, alıştığı lezzeti aratmayacak, sağlıklı ve 'hesaplı' bir ürün serisi sunan Maret'in Genel Müdürü **Ali Güler**'le bu ürünler hakkında bilgi almak üzere Maret'in Tuzla'daki tesislerinde konuştuk.

• Bu yıl hindi eti ürünlerinizi tüketicinin beğenisine sundunuz. Bize bu ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Öncelikle Maret'in ana faaliyet alanını kırmızı et ve kırmızı et ürünleridir. Zaman içinde tüketiciye farklı ürünler sunmak çok önemli... Biz bu çeşitliliği zaten kırmızı et ürünlerinin alt kategorileri ile sağlıyoruz; fakat işin içine bir de 'hesaplılık' unsuru katmak için bizim, lezzet olarak nefasetini koruyan ama aynı zamanda da halkın alım gücüne uygun kategoriler yaratmamız gerekti. Gıda kodeksinin de devreye girerek et ürünlerinde 'karışım'ların nasıl ve hangi şartlarda kullanılabileceğinin sınırlarını belirlemesi ve belli bir düzene sokması sonucunda Maret olarak 'Hesaplı' serisini oluşturduk. Bu seri, hindi etini belli oranda kırmızı et ile karıştırdığımız, alışılmış lezzetleri aratmayan ürünler ortaya koymamızı

sağladı. Üstelik bu şekilde, orta gelir düzeyindeki tüketicilerimizin de bu ürünlere ulaşabilmelerini sağladık.

• Hindi eti ihtiyacınızı nasıl karşılıyorsunuz?

Bu noktada önemli bir konuya da değinmekte yarar görüyorum. Bizim, Maret olarak, sadece burada sağlıklı ve hijyenik koşullar içerisinde üretim yapmamız yeterli değil. Sağlıklı bir ürün için, öncelikle sağlıklı hammadde gerekli. Biz de bunun bilinciyle, toplam kalite felsefesinin gereklerine uygun olarak, kalitemizi 'çiftlikten sofraya' kadar kontrol altında tutarak koruyoruz. Hindi ihtiyacımızı da, daha önce Migros'lara hindi eti temin eden, bizim de yem konusunda işbirliği içinde bulunduğumuz Bolca firmasından karşılıyoruz. Bize hammad-



de sağlayan kuruluşların da en az bizim kadar sağlık ve hijyen koşullarına özen göstermesi gerekiyor. Tüm hammaddelerimizde olduğu gibi, hindi eti de bize bu koşulları sağlayan bir üreticiden geliyor...

• Ürün yelpazenizi genişletirken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Yeni ürünler ortaya koyarken tüketicinin zevklerini fazla zorlamak gerek. Ayrıca, hitap etmemiz gereken çok farklı damak tadı var. İşte ürün yelpazemizi, bu farklı zevkleri de kapsayacak ürünlerle geliştiriyoruz. Örneğin genç nesil az acılı ve sarımsaklı ürünleri tercih ederken, orta ve üstü yaşlardakiler tam tersi ürünleri talep ediyor.

Maret'den Yeni Satış Noktaları

Maret, tüketiciyle doğrudan ilişki içinde olabilmek amacıyla Migros Mağazaları'nda yeni satış noktaları açtı. Migros Mağazaları içinde özel tasarımları ile yer alan satış noktalarında Maret, İtalyan salami, hindi, piliç, dana, jambon, antrikot pastırma ve sucuk çeşitlerini müşterilerine sunuyor. Özellikle yeni piyasaya sürülen hindi sucuk, salam, sosis ürün-

leri de bu noktalarda Migros müşterilerinin beğenisine sunuluyor.



Gerard Depardieu Ramstore'daydı

Dünyaca ünlü Fransız aktör **Gerard Depardieu**, Moskova gezisinde Ramstore'u ziyaret etti. Oyunculğunun yanı sıra şarap üreticisi de olan Depardieu, şaraplarının tanıtımını Ramstore'da gerçekleştirdi. Moskova'nın en büyük Alışveriş Merkezi olan Ramstore mağazalar zinciri, Depardieu tarafından da tercih edildi.

Depardieu, Alışveriş Merkezi'nde bir basın toplantısı düzenledikten sonra, hipermarket bölümünde müşterilerin şaraplarını imzaladı. Moskovalıların büyük ilgi gösterdikleri bu ziyaret Rus basını tarafından da yakından izlendi.

Depardieu, şaraplarını Fransa'nın Anjou bölgesinin bağlarında yetiştirilen üzümlerden üretiyor. Depardieu'nun şarapları Anjou bölgesinin ünlü bir şatosundan esinlenerek isimlendirilmiş: "**Chateau de Tigne**" 1989 yılında, bağlarla birlikte bu şato da satın alan Depardieu, o



Ünlü Fransız aktör Gerard Depardieu "Chateau de Tigne" adlı şarabının tanıtımını Moskova Ramstore'da gerçekleştirdi.

günden beri şarapçılığa gönül vermiş. Depardieu, yılda 300 bin adet

şişe üreterek şarapçılığa olan büyük tutkusunu da dünyaya kanıtlamış.

Pastavilla Makarnacılık'tan Spora Destek

İzmir Atıspor İhtisas Kulübü tarafından düzenlenen ve Türkiye Binicilik Federasyonu resmi programında yer alan en önemli yarışmalardan biri olan **Cumhuriyet Kupası**'na bu yıl Pastavilla Makarnacılık sponsor oldu. Geleneksel olarak düzenlenen ve üç gün devam eden müsabakalarda Pastavilla Makarnacılık Kupası'nı usta biniciler dalında Etap Lolita isimli atıyla **Ayşe Ant;** gençlerde Mopak



Feline isimli atıyla **Ruhi Molay**, açık tasnif dalında ise Bulgar binici **Hristo Jorc Kalinkov**, Kogan isimli atıyla birincilik kazandı.

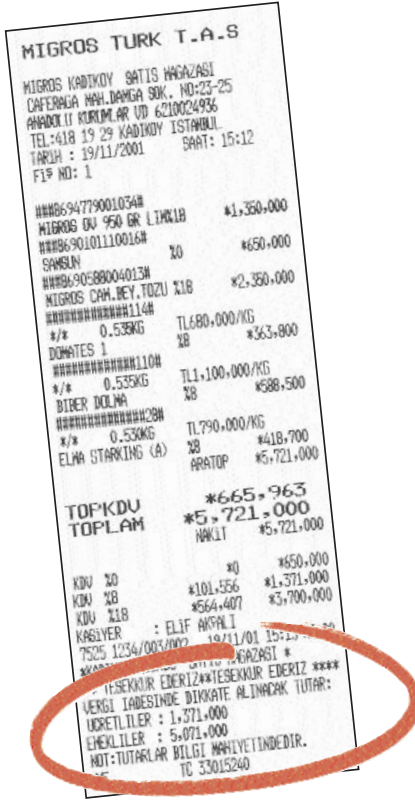
Türkiye Motokros Şampiyonası 4. Etap Final Yarışları

İzmir Otomobil Kulübü tarafından düzenlenen Türkiye Motokros Şampiyonası'nın 4. etap final yarışları da Pastavilla sponsorluğunda gerçekleşti. İzmir Pınarbaşı Yarış Pisti'nde düzenlenen finalde 125 cc, 250 cc. ve 500 cc. kategorilerinde toplam 17 ki-



şi yarıştı. Pastavilla'nın lezzetli makarnaları ile enerji toplayan yarışçıların soluk soluğa mücadele ettiği yarışta, puan durumuna göre genel klasman şöyle belirlendi:

125 cc.	250 cc.	500 cc.
1. Ahmet Yılmaz-40 puan	1. Burak Özel -40 puan	1. Ali Seyhan -40 puan
2. Yılmaz Akbaş-34 puan	2. Şakir Şenkalaycı-37 puan	2. Mehmet Özgül-32 puan
3. Ümit Dirin -30 puan	3. Mahmut Mabruk-30 puan	3. Deniz Algün -32 puan



Migros, Vergi İade Bildirimi Kâbusuna Son Veriyor!

Ücretli ve emeklilerin vergi iade zarflarını doldururken karşılaştıkları iade kapsamına giren ve girmeyen harcamaları ayırma zahmeti, Migros ve Şok mağazalarının yeni satış fişi uygulamasıyla tarihe karışıyor.

E mekliler ve ücretliler için vergi iade bildirim işlemleri artık Migros ve Şok fişleri ile çok daha kolay olacak. Bilindiği gibi emekliler her üç ayda bir, ücretliler ise yıl boyunca yaptıkları harcamalardan topladıkları kasa fişlerinde, vergi iadesinde geçen harcamalar ile geçmeyen harcamaları ayırmaya çalışıyor. Kimileri ise bu işlem için günlerini harcıyordu.

Üstün teknolojiye sahip Migros, müşterisi ile yakın diyalogunun en güzel örneğini ücretli ve emeklilerin vergi iadesi bildirimlerini kolaylaştı-

racak bir uygulama gerçekleştirerek veriyor. Ücretli ve emeklilerin vergi iadesinde geçerli olan ürünleri tek tek kodlayan Migros, tüm mağaza kasalarını bu yeni uygulamaya geçiriyor. 21 Kasım'dan itibaren Türkiye'de bulunan 440 Migros ve Şok mağazalarının fiş ve faturaları altında, toplam tutar dışında, emekliler ve ücretliler için bilgi niteliğinde iki ayrı tutar belirtilmeye başlanılıyor. Bu uygulama ile ücretli ve emekliler artık uzun listelerde hesap yapmak yerine, vergi iade bildirimleri için geçerli tutarı bir kerede görebilecekler.

Sek Meyve Suları, Lezzetini Avrupa'ya Taşdı

33 yıllık Sek kalitesi ve güvenesiyle üretilen "Sek Meyve Suları" Avrupa'ya da ihraç edilmeye başlandı. Dünya standartlarında üretim yapan Sek, meyve sularının ihracatıyla Avrupa'ya açılmış oldu.

Türk tüketicisine TSE Standartlarına uygun kaliteli ve hijyenik meyve suları sunmayı ilke edinen Sek, KKTC ve Türkiye Cumhuriyetlerinden sonra İngiltere'ye de meyve suyu ihracatına başladı. Uluslararası pazardaki payını 2002 yılında daha da genişletmeyi planlayan Sek; Almanya, Çin, ABD, Orta-doğu ülkeleri, Libya ve Ceza-yir'e de ihracat yapmayı hedefliyor.

Sek Genel Müdürü **Hasan Tulgar**, konu ile ilgili yaptığı açıklamada; insan sağlığına ve Türk damak tadına değer katmayı misyon

edinmiş olan Sek'in, meyve suyu ihracatı ile dünya pazarına açıldığını belirtti. Tulgar açıklamasında "Sek, bundan sonra yurt dışındaki meyve suyu üreticileriyle rekabet ederek uluslararası tecrübe kazanacak. Böylelikle hem geleceğe yatırım yapacak, hem de Türk ekonomisine katkıda bulunacak." dedi.



Koç-Ece Yönetimi Alışveriş Merkezlerine Renk Katıyor

Koç Holding bir süre önce, Alman "Proje Management GmbH" ile büyük ölçekli alışveriş merkezleri projelerini geliştirmek üzere bir ortaklık kurarak Koç-Ece Proje Yönetimi ve Ticaret A.Ş.'yi faaliyet geçirmişti. Migros Alışveriş Merkezi Koç-Ece Proje Yönetimi Ofisi, faaliyete geçtiği 6 ay içinde 8 kişilik kadrosuyla Antalya'daki başarılı çalışmalarıyla dikkat çekiyor.

Türk Traktör'den Kalite Denetimine Farklı Bir Bakış

Türk ve dünya çiftçisine uluslararası kalite ve standartlarda ürün ve hizmet sunmayı ilke edinen Türk Traktör, kalite anlayışına yepyeni bir boyut getirdi.

Çalışan Gözüyle

Traktör üretim bantlarının bitiminde, "Müşteri Kalite Denetimi Alanı" adı verilen bir alan oluşturan Türk Traktör, tüm çalışanlarına kendi ürettikleri traktörleri bir bütün olarak inceleme ve eleştirme olanağını sunuyor.

Türk Traktör'ün kardeş kuruluşu olan New Holland Trakmak'ın traktör fabrikasına düzenlediği grup gezileri ile çiftçilerin görüş ve önerileri de alınıyor. Bu yöntem ile Türk Traktör kalitesi, hem müşteri, hem de traktörlerin üretimine emek veren çalışanların gözü ile de denetlenmiş oluyor.

"Müşteri Kalite Denetimi Alanı" adı verilen bir alan oluşturan Türk Traktör, tüm çalışanlarına kendi ürettikleri traktörleri bir bütün olarak inceleme ve eleştirme olanağını sunuyor.



Eğitim Gönüllüleri Öğrencilerinden Türk Traktör'e Ziyaret

Eğitim faaliyetlerini 1210 öğrenciyle sürdüren Semahat-Dr. Nüsret Arsel Eğitim Parkı, 23 Kasım'da, 60 öğrencisi ve gönüllü öğretmenleri ile birlikte Türk Traktör'ü ziyaret etti.



Semahat - Dr. Nüsret Arsel Eğitim Parkı'nın 60 öğrencisi, Türk Traktör Fabrikası'nın bahçesinde Genel Müdür Hakkı Akkan ile birlikte...

31 Mayıs 2001 tarihinde, Ankara'nın Etimesgut ilçesinde törenle hizmete açılan Eğitim Gönüllüleri **Semahat - Dr. Nüsret Arsel Eğitim Parkı**, Türk Traktör Fabrikası'na düzenlediği gezi ile eğitici faaliyetlerine bir yenisini ekledi.

Eğitim faaliyetlerini 1210 öğrenciyle sürdüren Semahat - Dr. Nüsret Arsel Eğitim Parkı, 23 Kasım 2001 tarihinde 60 öğrencisi ve gönüllü öğretmenleri ile birlikte Türk Traktör'ü ziyaret etti. Türk Traktör Sosyal Tesisleri'nde öğle yemeği yiyen ziyaretçiler, ardından Türk Traktör fabrikasını gezdi. Traktörün üretim, boyama ve montaj faaliyetlerinin görme fırsatı elde eden öğrenciler, Genel Müdür **Hakkı Akkan**'dan Türk Traktör hakkında ayrıntılı bilgi aldılar.

Ford Focus'un Yeni Bakışları



Otomotiv pazarında satış rekorları kıran Ford Focus, yenilenen modeliyle yine gözde! Yeni Focuslar öncelikle farklı donanım seviyeleri ile müşterilere sunuluyor. Ford Focus'da ön ve iç dizayn yenilendi; orta konsol yeniden tasarlandı ve döşemelere farklı alternatifler getirildi. Ford Focus donanımındaki yenilikler arasında ise elektrikli ısıtmalı yan aynalar, uzaktan kumandalı merkezi kilit, arka orta koltuk baş dayanağı ve isteğe bağlı olarak sunulan otomatik-elektrik kontrollü açılır tavan yer alıyor. Yeni Ford Ghia'da ise, manuel yerine otomatik sıcaklık kontrollü klima, yol bilgisayarı, 5000 serisi radyo/kaset çalar yerine 6000 serisi radyo/kaset çalar bulunuyor.



Birmot Drive Fotoralli Heyecanı Sürüyor!

Birmot ve Drive'in düzenlediği 12 ayaktan oluşan ve bir yıl boyunca her ayın son Pazar günü Türkiye'nin farklı bir ilinde gerçekleştirilecek olan Birmot Drive Fotoralli'nin 2. ayağı, 25 Kasım 2001 Pazar günü İstanbul Anadolu yakasında düzenlendi. 41 yarışmacının Tofaş, Fiat ve Alfa Romeo marka araçlarla start aldığı yarış kıyasıya bir rekabet içinde geçti.

Shell, Fulda, DJ Jant ve Tudor Akü'nün de destek verdiği yarış organizasyonunda, yarışmacılar kadar izleyenler de keyifli anlar yaşadı.

Kıyasıya Rekabet

Gün sonunda elde edilen zamanlar toplandığında yarışın galibi belli oldu. **Acun Ilıcalı-Esat Yon-**

yuç ikilisinin birinciliği kazandığı Fotoralli'de ilk beşe giren katılımcılar finale kalmaya hak kazandı.

Birmot Drive Fotoralli'ye katılmak için Birmot temsilciliklerine,

Shell Akaryakıt istasyonlarına başvurmak veya (0216) 465 10 72 / dahili 143 numaralı telefondan Gülfem Özdem'e ulaşmak yeterli.

Gerçekleştirilen her bir ayak sonunda ilk beşe kalan ekipler, 29 Eylül 2002'de İstanbul'da gerçekleştirilecek olan finalde yarışmaya hak kazanacak ve Fiat Palio kazanmak için kıyasıya rekabet edecekler.

Yarış Tarihleri:

27 Ocak 2002	BİRMOT Antalya
24 Şubat 2002	BİRMOT Adana
31 Mart 2002	BİRMOT İzmir
28 Nisan 2002	BİRMOT Eskişehir
26 Mayıs 2002	BİRMOT Çankaya
30 Haziran 2002	BİRMOT Yenimahalle
28 Temmuz 2002	BİRMOT Bursa
25 Ağustos 2002	BİRMOT Samsun
29 Eylül 2002	BİRMOT İstanbul (Final)



Koç Allianz'dan Oto ve Ev İçin "Süper" Kampanyalar

Koç Allianz, otomobil ve ev sigortalarında 31 Aralık 2001'e kadar sürdürdüğü "Süper Oto" ve "Süper Ev" kampanyalarını tamamladı.

"Süper Oto" sigortası yaptırımların "Zorunlu Trafik Sigortası" primleri, "Süper Ev" sigortası yaptırımlarının da "Zorunlu Deprem Sigortası" primleri Koç Allianz tarafından karşılandı.

Sel - su baskını, kötü niyetli hareketler - terör gibi genel kasko sigortalarında ek güvenceyle sağlanan kolaylıkları otomatik olarak karşılayan "Süper Oto", günümüzün hızlı



yaşam temposuna uygun hazırlanan, sigortalıya alışlagelmiş "kasko" teminatlarının yanı sıra pek çok avantaj sunan kompakt bir ürün olarak dikkat çekti.

Ev sahiplerine sunduğu sel - su baskınları, yangın, hırsızlık gibi risklere karşı güvence geliştiren teminatlarıyla büyük ilgi gördü. Bir konut sigortasında bulunması gereken bütün teminatları içeren "Süper Ev", konut sahibinin veya aile reisinin komşulara verebileceği zararlara kadar pek çok risk faktörüne karşı da sigortalıyı koruyor.

Koçfinans'ın Yeni Kredi Sistemi: "Taksitli Ödeme Modeli"

Koçfinans, tüketici kredisi sisteminde yepyeni bir model uygulamaya başladı. Pilot olarak Arçelik ve Beko yetkili satıcılarında başlatılan ve "Taksitli Ödeme Modeli" olarak adlandırılan bu sistemden faydalanmak isteyen tüketicilerin kart sahibi olması gerekmiyor. Dayanıklı Tüketim Sektörü için hazırlanan ve tüketicilere daha hızlı ve kolay kredi imkânı sağlayan "Taksitli Ödeme Modeli" hakkında, Koçfinans Pazarlama-dan Sorum-



lu Genel Müdür Yardımcısı **Ömer Lav** şu bilgileri verdi:

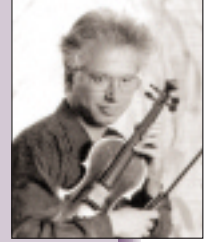
"Taksitli Ödeme Modeli'nde tüketicilerin cazip satış şartlarından yararlanabilmeleri için kart sahibi olmalarına gerek yok. Yetkili satıcıları için de mağazasına giren müşterisinin kartının olup olmaması önem taşımıyor."

Tüketicinin riskini Koçfinans'ın üstlendiğini belirten Lav, sistemin suistimal edilmesine izin vermeyecek kontrollerin olacağını altını çizerek: "Tüketiciler bu sistemle, alışverişlerini kolay ve hızlı şekilde gerçekleştirebilecekler." dedi.

Koç Allianz Oditoryumu'nda Müzik Ziyafeti

Koç Allianz Oditoryumu'ndaki kültür-sanat

etkinlikleri, Aralık ayında da keman solisti **Jos-hua Epstein**'in piyanist **Uwe Brandt** eşliğinde verdiği resitalle sürdü. Sanatçılar, 6 Aralık



2001'de gerçekleştirdikleri resitalde, **Beethoven**: Sonat, "Spring", **Brahms**: Sonat, D-minor, **St-Saens**: "Rondo Capriccioso" ve **Ravel**: "Tzigane"den oluşan bir repertuar sundular.

ISO 9001 "2000 Versiyonu" ile Koçfinans, Kalite Çıtasını Yükseltti

SGS Yarsley firması tarafından belgelendirilen ve tüketici finansmanı sektörünün tek kalite belgeli kuruluşu olan **Koçfinans**, ISO 9001 "2000 Versiyonu"na geçerek kalite liderliğini sürdürdü. Kalite yönetim prensiplerini ilke edinerek 1998 yılında ilk belgesini alan Koçfinans, ISO 9001 2000 versiyonunu kolayca sistemine uyarlayarak Kasım ayında belgesini yeniledi. Koçfinans Genel Müdürü **Kürşad Öcel**, yeni versiyonun Koçfinans'ın hedefleriyle birebir örtüştüğünü ve sistemin örnek gösterilebilecek bir başarıyla uygulandığını belirtti.

Apple Bilkom'a Yeni Çözüm Ortağı

MGE UPS Systems Genel Müdürü Hakan Naimoğlu, bu ortaklığın, piyasada fark yaratacak çözüm paketlerinin oluşturulması konusunda önemli avantaj sağlayacağını söyledi.

Apple Bilkom; network, İnternet ve telekomünikasyon sistemleri için yüksek kapasiteli güç çözümleri üreten MGE UPS Systems'in IT kanalındaki yeni iş ortağı oldu. Endüstriyel uygulamalar, network, internet ve telekomünikasyon sistemleri için yüksek kapasiteli güç çözümleri üreten; 2001 yılı başında da Türkiye ofisini açan MGE UPS Systems; Pulsar CL, Pulsar Elip-



se, Pulsar Premium Elipse serilerinin satışı konusunda Apple Bilkom'la stratejik iş ortaklığı yapacak. Ortaklığa ilişkin olarak düzenlenen imza töreninde bir konuşma yapan MGE UPS Systems Genel Müdürü **Hakan Naimoğlu**, özel bir bayi ağı yapısına sahip olan Bilkom'la gerçekleştirdikleri ortaklığın, piyasada fark yaratacak çözüm paketlerinin oluşturul-

ması konusunda önemli avantaj sağlayacağını söyledi.

Apple Bilkom Genel Müdürü **Tijen Mergen** ise "Portföyümüz için tamamlayıcı bir ürün olması açısından UPS stratejik bir adımdı. Bu konuda dünya lideri MGE UPS Systems ile birlikte müşterilerimize kapsamlı çözüm paketleri sunma imkânımız olacak. Xerox ve Lacie ürünleriyle başlattığımız, şimdi MGE ile sürdürdüğümüz ortaklık çalışmalarımız, bayi sayımızdaki artışa paralel olarak devam edecek" dedi.

Turizm ve İnşaat



Mares'den Yelken Yarışları'na Destek

Mares Otel'in sponsorluğunu üstlendiği **3. Geleneksel Orhan Aydın Kupası Optimist ve Laser Sınıfı Yelken Yarışları**, 07-11 Kasım tarihleri arasında yapıldı. Türkiye'nin çeşitli yelken kulüplerinden yaklaşık 150 genç

sporunun katıldığı organizasyon, hava koşullarının da uygun olmasıyla, başarılı bir şekilde tamamlandı. Yarışlar sonunda Mares Otel'de düzenlenen tören ile başarılı yelkenciler 4 ayrı kategoride ödüllendirildi.

İzocam Çalışanları Yangın Tatbikatında

İzocam çalışanlarının yangına müdahale yetkinliğini geliştirmeyi ve acil durumlarda etkin bir biçimde müdahaleyi edebilmeyi sağlamak amacıyla düzenli olarak yapılan yangın tatbikatlarının sonuncusu Gebze Tesisleri'nde gerçekleştirildi. 83 İzocam çalışanı ve taşeronunun katılımıyla gerçekleşen tatbikatta, yangına çeşitli yöntemler ile müdahale edilirken yeni ekipmanlar da denendi.



İzocam, Kalite Anlayışını Tedarikçileriyle Paylaşıyor

İzocam'ın tedarikçilerine yönelik düzenlediği kalite standartları konularını kapsayan "Tedarikçi Eğitimleri"nin ikincisi, 16 Kasım 2001 Cuma günü, İzocam Yalıtım Eğitim Merkezi'nde gerçekleştirildi. Seminere yirmi tedarikçi firmadan toplam otuz bir kişi katıldı. İzocam Teknik Genel Müdür Yardımcısı **A. Nuri Bulut**'un İzocam Yönetim Sistemleri ile ilgili genel bilgi verdiği açılış ko-

nuşması ile başlayan eğitimler, İzocam Lojistik Müdürü **Nabi Akpınar**oğlu, Lojistik Mühendisi **Mustafa**

Selçuk, Ürün Mühendisi **Burak Toklutepe** ve Ar-Ge Mühendisi **Hakan Uslu**'nun verdiği seminerlerden oluştu.

Katılımcıların sorularının yanıtlanmasının ardından katılımcılara sertifikaları dağıtıldı. Tedarikçi Eğitimi Programı, düzenlenen bir iftar yemeği ile sona erdi.



DemirDöküm'ün Hedefi Çin'e Ulaşmak!

DemirDöküm, hem Türkiye hem de dünya çapında iddialı olduğu panel radyatör üretiminde yeni bir rekor daha kırdı. DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**'nın verdiği bilgiye göre, DemirDöküm'ün şimdiye kadar ürettiği panel radyatörler yan yana dizil-



diğinde 8 bin kilometre uzunluğunda bir zincir oluşturuyor. Bu radyatör zinciri, Türkiye'yle Çin'i birbirine bağlayabilecek uzunlukta...

Panel radyatör üretimiyle bir rekor kıran DemirDöküm, aynı zamanda, hedeflediği ihracatlar ile de Çin'e ulaşmayı hedefliyor.

Talya'da Bowling Şampiyonası

Geleneksel Antalya Koç Topluluğu Bowling Şampiyonası'nın 2'ncisi 7 Aralık 2001 Cuma günü, Talya Oteli'nde gerçekleştirildi.

İlki Nisan 2001'de düzenlenen Şampiyona'ya, Arçelik, Koç Allianz, Otokoç, Düzey, Setur Turizm, Setur Marina, Avis, Aygaz, Koçtaş, Akpa, Burmot ve Tayla Oteli çalışanları katıldı.

Üst düzey yöneticilerin de yer aldığı Şampiyona'da **Koçtaş Takımı** birinci oldu.



İzocam 2. Uluslararası Bayi Toplantısı Rodos'da Yapıldı

Geçen yıl birincisini düzenlenen İzocam Uluslararası Bayi Toplantısı'nın ikincisi bu yıl Rodos'da gerçekleştirildi. Rodos Palace Otel'de düzenlenen toplantıya Türkiye, Mısır, İsrail, Yunanistan, Bulgaristan, Yugoslavya, Makedonya ve Suriye'den bayiler katıldı.

Toplantı, İzocam'ın kurucusu merhum **Vehbi Koç**'un anısına saygı duruşu ile başladı. İzocam Genel Müdürü **Ali İhsan Yalçın**'ın açılış konuşmasının ardından, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Mustafa V. Koç**, dünyadaki ve Türkiye'deki son gelişmeler hakkında bayileri bilgilendirerek Koç Topluluğu'nun yeni gelişmeler karşısında izlediği politikaları özetledi.

Koç Holding Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı **Dr. Bülent Bulgurlu**'nun da bir konuşma yaptığı toplantı, İzocam Teknik Genel Müdür Yardımcısı **Nuri Bulut**, İzocam Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Öktem**'in sunumları ile devam etti. Sunumların ardından düzenlenen panelde, bayiler bölgelerinden gelen istek ve sorunları İzocam üst yönetimi ile diğer bayilerle paylaştı. İhracat Müdürü **Ahmet Demirtaş**'ın yaptığı sunumun ardından düzenlenen panelde ise, yurt dışı bayileri bölgelerindeki sorunları tartışıp yeni gelişmeler hakkında görüş alışverişinde bulundular.

Otokar'a 17 Milyon Dolarlık Askeri Araç Siparişi



Otokar'ın 2001 yılı itibari ile ihracat hacminde büyük bir artış gözlemlendi.

1 987 yılından beri Land Rover lisansı ile 4x4 arazi araçları üretimini gerçekleştiren Otokar, 2002 yılı için Türk Silahlı Kuvvetleri'nden **17 milyon dolarlık askeri araç siparişi** aldı.

2001 yılı itibari ile ihracat hacminde büyük bir artış gözlemlenen Otokar, 2001 yılında 17,5 milyon dolar tutarında Land Rover Defender Arazi Aracı'nı ihraç etti.

Otokoç Yeni Ford'ları Tanıttı

Otokoç, araç tanıtımlarını çeşitli etkinliklere katılarak sürdürüyor. Ege Serbest Bölgesi'nde düzenlenen "Amerikan İş Kültürü Günü"nde Otokoç İzmir Temsilciliği, yeni yüzü **Ford Focus**'u ve yeni **Ford Mondeo**'yu seçkin bir davetli topluluğuna tanıttı.

Öte yandan Otokoç Adana Temsilciliği, Adana Rotaract Kulübü Uçurtma Şenliği'ne sponsor oldu. Yaklaşık 600 kişinin katılımı ile gerçekleşen etkinlikte **Ford Ka**, **Ford Fiesta**, **Ford Focus** ve yeni **Ford Mondeo** ile deneme sürüşleri de gerçekleştirildi.

Adana'da Tiyatro Şenliği'ne Otokoç Desteği

Adana Tiyatro Şenliği kapsamında yer alan Pinokyo adlı müzikal oyun, 14 Aralık günü Adana Kültür Merkezi'nde sahnelendi.

Otokoç'dan sanata anlamlı bir destek: Adana Tiyatro Şenliği... **Otokoç** ve Kaktüs Gösteri Sanatları'nın işbirliği ile düzenlenen Adana Tiyatro Şenliği kapsamında yer alan **Pinokyo** adlı müzikal çocuk oyunu, 14 Aralık günü Adana Kültür Merkezi'nde ilköğretim okulu öğrencileri

nin beğenisine sunuldu. **Ferdi Merter**'in yazdığı, **Erdal Cindoruk**'un yönettiği müzikala ilgi büyüktü. Özellikle ekonomik durumu iyi olmayan ailelerin çocuklarına yönelik olarak hazırlanan proje kapsamında sergilenen Pinokyo'da öğrenciler neşeli dakikalar geçirdiler.



AKPA'da 10. ve 25. Yılına Dolduranlar Ödülleri Aldı

Akpa Akdeniz Sanayi Mamulleri Pazarlama'nın bu yılki hizmet ödül töreni, 9 Kasım 2001 tarihinde gerçekleştirildi. Şirket merkezinde düzenlenen bir törenle 10. ve 25. yılını dolduranlara, Akpa Hizmet Ödülü sunuldu.

Ödül Alanlar:

Hizmet Ödülü alan Akpa çalışanları ise şöyle:

25. Hizmet Yılı: **Edip Birson**

10. Hizmet Yılı: **Selçuk Türker, İ. Hasan Gürsöz, Kerim Buzkiran, Murat Cancırık, Hasan Tencere, Selda Özata, Tülin Demirgüneş, Ünsal Edalı.**



İzmir Koç Şirketleri Spor Şenlikleri'nde Büyük Heyecan!

Büyük çekişmelere sahne olan turnuvalarda, futbol, masa tenisi, bowling, go-kart, basketbol dallarındaydı.

İzmir Koç Şirketleri (İZKOL) çalışanları arasındaki dostluk ve kaynaşmayı artırmayı amaçlayan Spor Şenliği'nin bu yıl üçüncüsü düzenlendi. Bu yıl, **Aygaz**'ın desteği ile

düzenlenen ve büyük çekişmelere sahne olan turnuvalarda, futbol, masa tenisi, bowling, go-kart, basketbol dallarında dereceye giren İZKOL şirket takımları şu şekilde sıralandı:



Futbol:

Birinci : Düzey
İkinci : Pastavilla
Üçüncü : İzocam

Go-Kart:

Birinci : Migros
İkinci : Pastavilla
Üçüncü : Aygaz

Basketbol:

Birinci : Migros 1
İkinci : Koçtaş
Üçüncü : Koçbank 1

Masa Tenisi:

Birinci : Migros 1
İkinci : Migros 2
Üçüncü : Aygaz 1

Bowling:

Birinci : Migros 1
İkinci : Koçbank
Üçüncü : Migros 2

Koç Üniversitesi, MBA Programlarını Tanıtıyor

Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü, 2002-2003 akademik yılı için yeni MBA öğrencisi adayları ile görüşmelere başladı.

Derslere bizzat katılarak programlar hakkında bilgilenen öğrenci adayları, 23 Mart ve 4 Mayıs 2002 tarihlerinde, Rumelifeneri Kampüsü'nde, saat 11:00'de düzenlenecek tanıtım toplantılarına da katılarak ayrıntılı bilgi edinebilecekler.

İngilizce bilgisi orta düzeyde olan adayların MBA derecesi alabilmeleri için İngilizce Hazırlık Programları çok önemli bir olanak sağlıyor.

Bu programa katılacak öğrenciler, birinci yıl yoğun bir şekilde İngilizce eğitim gördükten sonra başarılı olmaları durumunda, bir yıl süren Executive MBA programına veya 2 yıllık tam zamanlı MBA programına devam edecekler.

2002-2003 Yılı MBA Programları

Uluslararası çapta seçkin öğretim üyeleri ile geleceğin yönetici liderlerini yetiştiren Akademik Programlar ise şöyle:

Yönetici Yüksek Lisans

Programı (Executive MBA)

12 aylık, ilk ve son ay tam zamanlı, diğer 10 ay Cuma ve Cumartesi günleri gerçekleştiriliyor. 5 yıllık iş deneyimli orta düzey yöneticiler için hazırlanan programda, tüm dersler İngilizce olarak veriliyor.

İngilizce Hazırlık ile Yönetici Yüksek Lisans Programı

(Provisional Executive MBA)

Bir yıllık yoğun akademik İngilizce programı ve 12 aylık Executive MBA programından oluşuyor.

İşletme Yüksek Lisans

Programı (MBA)

2 yıllık tam zamanlı MBA progra-

mı... TOEFL & GMAT sınavlarının zorunlu olduğu programda tüm dersler, profesyonel yönetici olarak uzmanlaşmak isteyen üniversite mezunları için İngilizce olarak veriliyor.

İngilizce Hazırlık ile İşletme Yüksek Lisans Programı (Provisional MBA)

1 yıllık yoğun akademik İngilizce programı ve 2 yıllık tam zamanlı MBA programından oluşuyor. Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından öngörüldüğünden tüm programlar için LES (Lisansüstü Eğitim Giriş Sınavı) zorunludur.

Ayrıntılı Bilgi: İpek Ünlüsoy /

Ülgen Akın

Tel : (0212) 338 13 07 / 338 14 55

Faks: (0212) 338 1652

mba@ku.edu.tr www.ku.edu.tr

Koç Topluluğu Geleneksel İftar Yemeği'nde Biraraya Geldi!

Koç Holding ve Koç Topluluğu çalışanları, Ramazan ayında geleneksel hale gelen iftar yemeğinde biraraya geldi.

6 Aralık 2001, Perşembe günü Divan Kuruçeşme Tesisleri'nde düzenlenen

iftar yemeğine, Topluluk şirketlerinde çalışan toplam 450 kişilik bir davetli topluluğu katıldı. İftar yemeğinde, bir konuşma yapan **Rahmi M. Koç**, ülkenin ekonomik kriz ile sıkıntılı günler yaşadığını belirterek, Türk halkının

dayanışma ve moral gücü ile bu zor dönemi aşacağına olan inancını belirtti.

İftar yemeği, Eski Diyanet İşleri Başkanı **Tayyar Altıkulaç**'ın okuduğu dua ile devam etti.



Rahmi M. Koç Müzesi'nden bir ilk daha: Hafta sonları uygulamalı fizik dersleri

Hiç Müzede Deney Yaptınız mı?

'Sürekli yenilik' prensibiyle, dinamik bir müzecilik anlayışını benimseyen **Rahmi M. Koç Müzesi**, hafta sonları ilk ve ortaöğretim öğrencileri için uygula-

lar, kaldırıcılar, iletken-yalıtkanlar, elektrik akımları gibi fiziğin temel taşları olan deneylerin yapıldığı bu derslerin süresi ise öğrencilerin ilgisine göre belirleniyor.

Yeni bölümleriyle her yaştan ziyaretçinin akınına uğrayan Rahmi M. Koç Müzesi, dinamizmine bir yenisini daha ekledi: Hafta sonları uygulamalı fizik dersleri...



nan farklı bir projeye daha start verdi: Uygulamalı fizik dersleri... Öğrenciler, **Cumartesi ve Pazar günleri**, 11:00-17:00 saatleri arasında, uzman eğitmen rehberliğinde gerçekleştirilen fizik dersleri kapsamında, uyguladıkları deneylerle teorik bilgilerini pratiğe dönüştürme fırsatını elde ediyorlar.

Bileşik Kaplar, Kaldıraçlar, İletken Yalıtkanlar, Elektrik Akımları...

Öğretmen **Nuran Yiğit**'in, ilköğretim ve lise öğrencileri için hazırladığı eğitim programına katılım ücretsiz. Öğrenciler ders sırasında, işlenen konular hakkında sorularını yöneltebiliyor, deneyler yapabiliyor ve aynı zamanda bu deneylerde kullanılan tüm düzenekleri yakından tanıma fırsatı elde ediyor. Bileşik kap-

Ayrıca, bu uygulama kapsamında, isteyen öğrenciler 30 kişilik sınıflarda kendi öğretmenleriyle ders yapabiliyor ve müzenin bu doğrultuda

sunduğu tüm ekipmanlardan da faydalanabiliyor. Sanayi ürünlerinin nasıl üretildiği ve nasıl çalıştığıyla ilgili ayrıntılı bilgiler ise yine uygulamalı olarak öğrencilerin ve yetişkinlerin ilgisine sunuluyor.

Rahmi M. Koç Müzesi'nde, 10 kişiden fazla olan öğrenci gruplarından bilet ücreti olarak 750 bin lira yerine 600 bin lira alınıyor. Onlar eğlenerek öğrenmenin tadını çıkarırken, aileler de Müze'nin farklı bölümleri dolaşabiliyor, **Halat Restaurant** ve **Café Du Levant**'da keyifli vakit geçirebiliyor.

Rahmi M. Koç Müzesi'nden 2002 Yılı Takvimi

Rahmi M. Koç Müzesi, hazırladığı 2002 yılı takvimi ile sanayi tarihimizi evlere taşıyor. Müzede yer alan otomobilden tekneye, lokomotiften uçağa kadar bir çok eserin **Erhan Yamaç** tarafından resmedildiği büyük boy duvar takvimi, Rahmi M. Koç Müzesi'nden temin edilebilir.



Diyabet geliyorum demez!



Türkiye’de her 100 kişiden ortalama 4-6 kişi diyabetli (şeker hastalığı) ve bir o kadar kişi de bu hastalığa sahip olduğundan bile habersiz. Özellikle 40 yaşın üstündeki şişman kişilerde sıkça görülen **Tip 2 diyabet** hastalığı, damar hastalıklarından koroner kalp yetmezliğine kadar birçok hastalığı da beraberinde getiriyor. Diyabetin teşhisi, tedavisi ve korunma metodlarına ilişkin olarak Amerikan Hastanesi Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı **Şafak Güven** ve Diyetisyen **Tuğba Aytulu** ayrıntılı bilgi verdiler.

• Diyabet nedir? Çeşitleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şafak Güven-Diyabet, pankreas tarafından üretilen insülinin yetersiz ve etkisiz olması sonucunda ortaya çıkan bir hastalıktır. Kandaki kan şekeri değerinin **120 mg/dl** ve üzerin-

Türkiye’de her 100 kişiden ortalama 4-6 kişinin karşı karşıya olduğu diyabet hakkında Amerikan Hastanesi Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı Şafak Güven ve Diyetisyen Tuğba Aytulu ayrıntılı bilgi verdiler.

de olması, şeker hastalığının teşhisi açısından yeterli bir sonuç oluşturuyor. Aynı zamanda, kan şekeri değerinin **110-126 mg/dl** olması da bozulmuş açlık kan şekeri olarak tanımlanıyor ve bu şeker değerine sahip olan kişilerin de ileride şeker hastalığına yakalanma riski oldukça fazla. Diyabetin iki türü bulunuyor. Çocukluk ve gençlik çağında ortaya çıkan ve pankreasta insülin üreten hücrelerin hasar görmesiyle gelişen diyabet türü **Tip 1** olarak adlandırılıyor. 40 yaşından sonra ve genellikle kilolu insanlarda ortaya çıkan Tip 2 diyabet ise, pankreasın insülin üretimi etkisizleşiyor. Diyabet, erken teşhis edildiği ve düzenli bir tedaviye

tabi tutulduğu takdirde aslında hiç de korkulacak bir hastalık değil. Ama Tip 2 diyabetli hastalarda, kolesterol, yüksek tansiyon, kalp hastalığı gibi bulguların da araştırılması gerekiyor.

• Tip 2 diyabetinin belirtileri neler?

Şafak Güven-Bu hastalığın tipik belirtileri, sık sık idrara çıkma, çabuk acıkma, halsizlik, sürekli moral bozukluğu olarak ortaya çıkıyor. Ancak kandaki şeker oranı çok yükselmediği zaman, bu hastalık kendisini belli etmeyebiliyor. Dolayısıyla da hastalığın teşhis edilmesi güçleşiyor.

• Diyabetli olduğu belirlenen bir kişiye ne tür bir tedavi uygulanıyor?

Şafak Güven-Hastaların bu rahatsızlığı bir düşman olarak değil, kontrol altına alabileceği bir tehlike olarak görmeleri gerekiyor. Bir başka deyişle, hastalığı kabullenmeleri şart! Diyabet teşhisi konulduktan sonra,

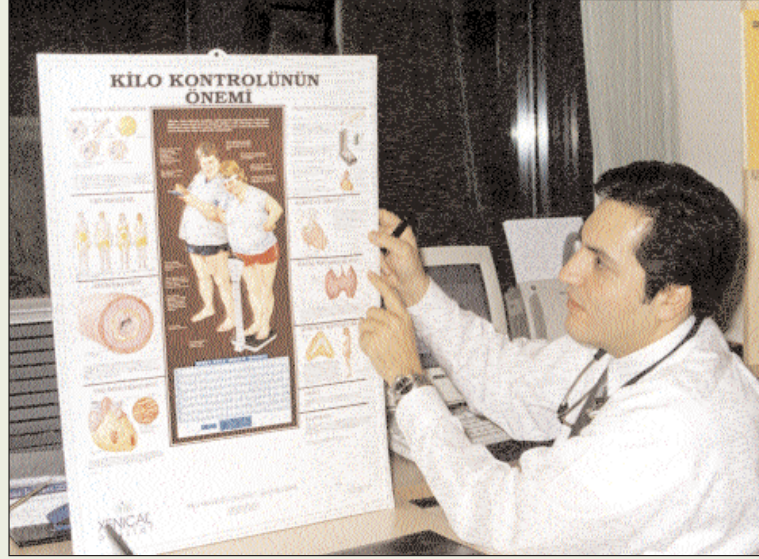
gerekli tahlil ve muayenelerin ardından (şeker ve kolesterol değerlerinin belirlenmesi, karaciğerinin kontrol edilmesi...vs.) hastanın genel bir diyabet profili çıkarılıyor. Kan şekeri seviyelerinin ideal düzeye ulaştırılmasını amaçlayan ilaç ya da iğne tedavisine karar verildikten sonra da diyet ve egzersiz programları belirleniyor. Burada önemli bir noktaya değinmek isterim: Diyabetle mücadele etme sürecinde kilolu kişilerin süratle kilo vermesi gerekiyor.

• **Bir kişi kilolu olup olmadığını nasıl anlayabilir?**

Tuğba Aytulu-Bir kişinin kilolu olup olmadığını **Beden Kitle Endeksi** ile belirliyoruz. Beden Kitle Endeksi, kişinin boyu ile kilosu arasındaki oranı esas alan bir ölçüm kriteri. Beden Kitle Endeksi'ni: vücut ağırlığını (kg), boyun (m) karesine bölerek hesaplıyoruz. Bu orana göre, Beden Kitle Endeksi 30'un üzerinde olan kişiler kilolu olarak kabul ediliyor. Kiloları bel bölgesinde toplanan kişilerin diyabete yakalanma riski çok daha yüksek! Bel çevresi 88 cm'nin üzerinde olan kadınlar ile 102 cm'nin üzerinde olan erkeklerin, bu bölgelerindeki kiloları hızla vermeleri gerekiyor.

• **Diyabetli ya da kilolu hastalarınıza nasıl bir beslenme programı uyguluyorsunuz?**

Tuğba Aytulu-Beslenmede temel amacımız, kişilerin beslenme alışkanlıklarını değiştirmek! Bu program doğrultusunda, kişilere 3 ana öğün ve 3 ara öğünden oluşan sık yeme alışkanlığını kazandırmaya çalışıyoruz. Sık yeme, diyabetli hastalarda kan şekerinin kontrol altına alınmasını sağlarken, obesitelerde de metabolizmanın hızını artırıyor. Beslenmenin kişiye özel olması çok önemli. Hastada köklü bir beslenme alışkanlığının oluşturulması için onu hayat düzenine göre özel bir beslenme programı belirleniyor. Programda, tüm besin gruplarının dengeli olarak yer aldığı bir beslenme mode-



Şafak Güven: "Kiloları bel bölgesinde toplanan kişilerin diyabete yakalanma oranı daha yüksek!"

Diyabetli bir hastanın teşhisten sonra doktoruyla bağlantıya geçmesi ve memnun kaldığı takdirde de sürekli olarak aynı ekiple tedavi görmesi yararlı.

li oluşturuyoruz. Tek tip besin gruplarının ön plana çıkarıldığı bir beslenme biçimini asla önermiyoruz. Zira bu tür bir beslenme biçiminin metabolizma üzerinde zararları bulunuyor. Kilo verme sürecinde hızlı kilo kaybı da metabolizma üzerinde olumsuz etkiler yaratabiliyor. Bu nedenle de, bir kişinin ideal olarak haftada yaklaşık 1-1.5 kg kilo kaybetmesini uygun buluyoruz. Tabii kişinin kilolarını vermesinin ardından, bunu koruması da çok önemli. Bu süreçte kişilerin diyetisyeniyle sürekli bağlantı içerisinde olması ve kilo almaya başladığında da hazırlanan beslenme programı dahilinde kilo artışının önlenmesi gerekiyor.

• **Ya egzersiz?**

Tuğba Aytulu-Egzersiz programının ilk zamanlarında, haftada 3-4 kez en az 30 dakika yürüyüş yapılması esas alınıyor. Daha sonra bu program artırılıyor ve yapılacak egzersizlerin içeriği de değiştiriliyor. Egzersizle birlikte sadece kalori yakımı amaçlanmı-

yor. Egzersiz, aynı zamanda metabolizmanın hızını artırdığı için insülinin direncini aşağıya çekiyor ve kan şekerinin düzenlenmesini sağlıyor.

• **Amerikan Hastanesi olarak diyabet ve obesitenin tedavisi konusunda ne tür bir çalışma yürütüyorsunuz?**

Şafak Güven-Amerikan Hastanesi'nde oluşturduğumuz ekiple, diyetisyen ve endokronoloji uzmanlarının yanı sıra, diyabet hemşiremiz de bulunuyor. Diyabet hemşiremiz, hastalara insülin iğnesinin kullanımı konusunda eğitim verdiği gibi diyabetli hastaların kan şekerlerinin ölçümü ve değerlerin düzenli olarak kontrol edilmesi konusunda koordinatör görevini üstleniyor. Daha önce de belirttiğim gibi, diyabet tedavisi etkin bir ekip çalışmasını gerektiriyor. Bu nedenle de, hastanın teşhisten sonra doktoruyla bağlantıya geçmesi ve memnun kaldığı takdirde de sürekli olarak aynı ekiple tedavisine devam etmesi gerekiyor.

Aygaz'da Kalitenin Getirdiği Haklı Gurur!



“Aygazlı olmaktan gurur duyuyorum!”... Bu sözler, 1993'den beri Aygaz Dolum Tesisleri'nde Kalite Kontrol Teknisyeni olarak görev yapan **Adnan Çalışkan**'a ait...

Aygaz'ın **2001 Ulusal Kalite Başarı Ödülü** ile sonuçlanan kalite serüveninden duyduğu mutluluğu ve gururu yüzünden okunan Çalışkan, başarı öykülerini bizlerle paylaştı.



Adnan Çalışkan: "Kalite ancak bütüncül olarak ele alındığında başarı ve verimliliği getiriyor."

Aygaz Dolum Tesisleri'nde Kalite Kontrol Teknisyeni olarak görev yapan Adnan Çalışkan, 2001 Ulusal Kalite Başarı Ödülü ile sonuçlanan başarı öykülerini bizlerle paylaştı.

• **Elde ettiğiniz bu başarıdan dolayı sizi kutlarız. Böyle bir büyük ödülün sahibi olmak nasıl bir duygu?**

Öncelikle, müthiş bir onur duyduk! Zira, uzun bir süredir yürüttüğümüz özverili çalışmaların bir karşılığı olarak görüyoruz bu ödülü...

15 Kasım 2001'de düzenlenen ödül törenine katıldığımızda da mutluluğumuz bir kat daha arttı. Özellikle de diğer firmadan çok daha yüksek

bir puanla bu ödüle sahip olmamız bizi daha da gururlandırdı.

• **Kalite sizin için ne ifade ediyor?**

Ben, kaliteyi iyileştirilebilen her türlü kavram ve süreç olarak tanımlıyorum. Bu doğrultuda da, tüm Aygaz genelinde, yönetimden üretime kadar tüm bölümlerde kaliteyi artırmak için her bir noktayı tek tek ele alıp iyileştirmek gerektiğini düşünüyorum. Gerçekten de kalite, ancak bütüncül olarak ele alındığında başarı ve verimliliği getirebiliyor.

• **Yürüttüğünüz bu kalite çalışmalarının size getirdiği katkılar neler?**

Herşeyden önce, hepimizin bakış açısında ve çalışma biçiminde köklü değişimler meydana geldi. Örnek vermek gerekirse, artık tüm Aygaz çalışanları müşteri gibi düşünüyor. Sürekli olarak "Müşterilerimizi nasıl memnun ederiz?" sorusu üzerine yoğunlaşıyoruz. Kalite için gerçekleştirdiğimiz AR-GE çalışmaları da

kendimizi sürekli olarak yenilememizi sağlıyor.

İşin bir diğer ilginç yanı da burada oluşturduğumuz kalite felsefesinin özel hayatımızda da etkili olması... Bildiğiniz gibi, 1997'de İGİS (İşçi Güvenliği ve İşçi Sağlığı) çalışmalarında gösterdiğimiz büyük başarı ile dünyadaki ilk 4 yıldız seviyesine ulaşan tek şirket olarak büyük ödülün sahibi olduk. İGİS konusunda yürüttüğümüz çalışmalar bakış açımızı öylesine değiştirdi ki, evimizde çocuğumuzun bakımı için bile İGİS'in kurallarına başvurur olduk.

• **Peki, kalite felsefenizin müşteriye yansımaları nasıl oldu?**

Bildiğiniz gibi, kalite çalışmalarımızın temelinde müşteri ve çalışan memnuniyetinin sağlanması esas alınıyor. Bu doğrultuda da çalışmalarımızda gerçekleştirdiğimiz her türlü iyileştirme faaliyeti direkt olarak müşterilerimize yansıyor.

Örneğin, müşteri hattımızın merkezileştirilmesi ile müşterilerden gelen tüm yorum ve öneriler anında ilgili birimlerimize aktarılıyor. Bu sayede, müşterilerimizin soru ve sorunlarına çözüm getirip yanıt verebiliyoruz. Yine, "sıfır hata" felsefesiyle yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda müşteri şikayetlerinde çok büyük bir oranda düşüş oluştu.

• **Böylesine anlamlı başarıyı neye borçlusunuz?**

Ekip çalışması, güçlü iletişim, üst yönetim desteği, ödüllendirme, onurlandırılma, çalışan/müşteri memnuniyeti çalışmaları, müşterilerimize verdiğimiz değer... Zaten, tüm bu değerler biraraya gelince başarı da beraberinde geliyor.

• **Ulusal Kalite Başarı Ödülü'nden sonraki hedefiniz neler?**

Öncelikle, Ulusal Kalite Büyük Ödülü! Biz sürekli kalite çitasını yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu nedenle, Büyük Ödül'ü aldıktan sonra gözümüz Avrupa Kalite Ödülü'nde



Aygaz üst yönetiminin kalite çalışmalarına verdiği destek, çalışanların yüksek motivasyonla işlerine sarılmalarını sağlıyor.

olacak!

Biz Aygaz olarak hangi hedefi belirlersek onu ulaşacağımıza inanıyoruz.

Buradaki en kritik nokta, hedefiniz-

le ilgili tüm bilgileri ekibinizle paylaşarak onları bu hedefin içine doğru katabilmeniz!

Zira, inandığınızda başarmamanız için hiçbir neden yok!

"Aldığımız Bu Ödül Sembolik Değil!"

Ali Gevşek, 2.5 senedir **Aygaz Erenköy Yetkili Satıcısı**'nda Servis Elemanı olarak çalışıyor. Son zamanlarda müşterilerinden, ürünlerinin kalitesinin artmasına yönelik çok olumlu geri dönüşler aldığını belirten Gevşek, aynı zamanda hızlı hizmet vermelerinin de müşteriler üzerinde çok olumlu etkiler yarattığını söylüyor. Ve müşteri memnuniyetinde görülen bu artışta, Aygaz'ın kalite anlayışını çalışanlarından yetkili satıcılara kadar tüm birimlerine yaymada gösterdiği başarının payı olduğuna inanıyor. Aygaz Kalite Başarı Ödülü'nü almasının kendisi için sadece sembolik bir



anlam taşımadığını ifade eden Gevşek, bu ödülün kendilerinde yarattığı gururu da her fırsatta müşterileriyle paylaştıklarını vurguluyor:

"Bir gün dağıtım için servisteyken, bir adrese tüp dağıtımı için talimat aldım. Yaklaşık 5 dakika içerisinde de tüpü teslim ettim. Müşterimiz, bu kadar kısa süre içerisinde teslimatı gerçekleştirmemden dolayı çok şaşırdığını ve etkilendiğini söyledi. Bunun üzerine ben de büyük bir gururla kendisine geçtiğimiz günlerde, aldığımız Ulusal Kalite Başarı Ödülü'nden bahsettim. Bir çalışan için bundan daha gurur verici ne olabilir ki?"

Akıllı Yalıtım, Akıllı Yatırım



“Yönetici uyuyor muuu!!!
Donuyoruz!" "Aman piştik, yanıyoruz!!!"
Bu yakınmaların arasında kapıcı, kalorifer kazanını yakar, söndürür, tekrar yakar, tekrar söndürür...

Neticede kimseye yaranamaz; ta ki apartman ısıya karşı yalıtılana kadar... Kapıcının son sözü ise şu olur: "Sağolasın İzocam!"

80'li yıllarda, akıllara kazınan bir reklamın hikâyesi... Bir marka yaratmak ve o markayı bilinir kılmak zordur; ama belki de en zor olanı bir ürün türünün, genel olarak, yaratılan o markayla anılmasıdır. İşte İzocam da böyle bir başarıya imza attı. Yalıtım denince akla İzocam geliyor.

Isınırken milyonlarca dolar kaybettiğimiz gerçeğinden kaçımız haberdar?
Yakın çevremizi bilinçlendirmenin önce aile, sonra da ülke ekonomisine ciddi katkılarda bulunabileceğini hiç düşündük mü? Türkiye'nin lider yalıtım kuruluşu İzocam'ın rehberliğinde sıcak “muhafaza” eden bir yolculuğa çıktık.

Yalıtım Doğamızda Var!

İstedığımız şeyleri 'muhafaza', istemediklerimizi ise 'tecrit' etmek... Yalıtımın ya da diğer adıyla 'izolasyon'un günlük hayatımızdaki örneklerini bulabilmemiz için gerekli tarif bu olsa gerek... Örneğin en temel ihtiyacımız: Giyinmek. Sıcaklığı 'muhafaza' etmek için kullandığımız yalıtım malzemeleri: Palto, eldiven, kazak, atkı... Yalıtım, aynı zamanda çok önemli bir tasarruf biçimi; az önceki örnekteki gibi; vücut ısıyı

'israf' ile tüketmek istemememiz gibi... (Lütfen dikkat; sarf, israf ve tasarruf; hepsi aynı kökten geliyor, 'harcamak!')

Çok mu benciliz acaba? Yoksa bilinçsiz miyiz? Kendimizi envai giysilerle

yalıtırken, yaşadığımız mekânları bu ihtiyaçtan neden mahrum ederiz? Evlerimiz de bir nevi 'giysi' sayılmaz mı? Ne de olsa onları 'başımızı sokacak yer' olarak tanımlamıyor muyuz? Bu kadar sorudan sonra, durumun ciddiyetini anlamak için bazı verilere ihtiyacımız var...

Asıl sorumuz şu: Neler kaybediyoruz?
14 Haziran 1999 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan TS 825 - Binalarda Isı Yalıtım Kuralları Standardı ile 8



Mayıs 2000 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Binalarda Isı Yalıtımı Yönetmeliği, 14 Haziran 2000 tarihinden itibaren ülkemizde inşa edilecek olan tüm ruhsatlı binalarda zorunlu olarak uygulanıyor... Bu uygulamanın temel amacı, ülkemizdeki binaların ısıtılmasında kullanılan enerji miktarlarını sınırlayarak enerji tasarrufu sağlamak... Tam anlamıyla 'havaya uçan' ve 'kaybettiğimiz' kaynaklara gelince; ülkemizdeki tüm ruhsatlı binaların ısı yalıtım yönetmeliğine uygun inşa edilmesi durumunda doğalgazda 300 milyon dolar, elektrik enerjisinde ise 700 milyon dolar tasarruf etmemiz mümkün... (Sabah Gazetesi, 6.12.1999)

Tüm şiddetiyle 'tasarruf' rüzgarlarının estiği ülkemizde, içinde bulunduğumuz zorlukları el ele aşmak için güç birliği etmişken, böyle bir israfı göz ardı etmemiz mümkün olmasa gerek!

İZOlasyon ve CAMyünü...

Cam yünü, temel izolasyon malzemelerinden biri... İşte adını izolasyon ve camyünü kavramlarından alan İzocam, 1965 yılında camyünü üretmek üzere kurulmuş ve 1967'de de Gebze'de üretime geçmiş. İzocam bugün, geniş ürün yelpazesiyle; ısı, ses, yangın ve su yalıtımı alanındaki liderliğini sürdürüyor ve üretim, satış ve danışmanlık hizmetlerine devam ediyor.

Peki, yaşadığımız mekânları yalıtım için acaba ne gibi alternatiflerimiz var? Bu soruya da İzocam'ın geniş ürün yelpazesinde bir yolculuk yaparak yanıt arayalım...

Binalarda meydana gelen ısı kaçaklarının çok önemli bir bölümü çatıdan gerçekleşiyor. Buraya uygulanabilecek ısı yalıtım malzemeleri içinde en ucuz ve en pratik olanı ise İzocam Çatı Şiltesi veya İzocam Kaplı Çatı Şiltesi (Rulopan). Eğer çatı arası, yaşam mekânı olarak kullanılıyorsa burada da yalıtım İzocam Mertek Arası Şiltesi kullanılarak sağlanabiliyor.

Binalardaki diğer büyük ısı kaçakları ise cephelerden kaynaklanıyor. Isı geçirgenliği yüksek betonarme elemanlar olan duvarları da hem içeriden hem de dışarıdan ısıya karşı yalıtım mümkün. Dışardan yalıtım için İzocam Foamboard ve İzopor kullanmak uygun ve ekonomik bir yöntem. Isının yanında ses yalıtımı da sağlamak için ise İzocam Taşyünü Duvar ve Dış Cephe Levhaları ideal iki çözüm olarak dikkat çekiyor.

Verimli bir yalıtım sağlayabilmek için mevcut ısı kaynaklarını da etkili bir biçimde kullanmamız şart. Örneğin radyatörler... Genellikle dış duvarın iç kısmına yerleştirilen radyatörlerden, duvar izole edilmiş olsa dahi ısı kaçakları meydana gelebiliyor. Bunu engellemenin yolu ise radyatör ile duvar arasına İzocam

İzopan radyatör arkası levhası yerleştirmekten geçiyor. İzopan'ın yansıtıcı yüzeyi sayesinde ısı kapalı mekânda kalıyor...

Evinizi Taksitle Yalıtın

İzocam ürünleri ile sadece ısı değil, ses, su ve yangın yalıtımı da yapmak mümkün. Üstelik İzocam, "Evinizi Taksitle Yalıtın!" kampanyası ile büyük kolaylıklar sunuyor. KoçFinans'ın desteğiyle düzenlenen bu kampanyada tüketiciler İzocam ürünlerine 18 aya varan vade seçenekleri ile sahip olabiliyorlar. Bu kampanyadan yararlanabilmek için KoçFinans'la çalışan bir İzocam bayiine gitmek, ihtiyacı belirledikten sonra başvuru formunu doldurmak ve bayiinin istediği belgeleri tamamladıktan sonra uygun bir ödeme planında karar kılarak sözleşmeyi imzalamak yeterli oluyor.

Yalıtım Yatırımı

Yalıtım bir lüks, gereksiz bir masraf değil; tam tersine, çok kısa bir sürede masrafını geri ödeyecek ve daha sonra da her geçen gün size ve ülke ekonomisine katkıda bulunacak önemli bir yatırım. Dövize, repoya, senede, gayrimenkula yatırım; ama akıllı yatırım, akıllı yalıtım!





Batı'yı 'Ulusal Kimlik' ile Kucaklayan Usta Mimar:

Sedad Hakkı Eldem

"O'nu izleyenlerin içinde, O'nun düzeyine erişen olduğunu henüz görmedim..."

Prof. Doğan Kuban, üstadın ölümünün 7. yılı dolayısıyla yazdığı yazısında onu bu



Sedad Hakkı Eldem

sözlerle anlatıyor... Peki neydi onu farklı kılan? Ödüllerle belgelenmiş dünya çapındaki başarısı ve saygınlığı mı? Genç Türkiye'deki mimari öncülüğü mü? Sa-

Koç Topluluğu ve Ailesi için bir çok çalışmaya imza atan ve bundan 13 yıl önce kaybettiğimiz Çağdaş Türk Mimarisi'nin duayeni Sedad Hakkı Eldem, yetiştirdiği mimar kuşaklar ile günümüzde de 'Ulusal Kimlik' mücadelesini sürdürüyor...

natçı, düşünür ve bilge kişiliği mi? Çağdaş ve 'aydın' anlayışı mı? Yoksa 'ulusal kimliğimizi' koruma yönündeki inanılmaz azmi ve direnççiliği mi? Aslında çok, ama çok daha fazlası...

1908 yılında İstanbul'da doğan Sedad Hakkı Eldem'in Batı'ya dönük yüzü, belki de babası **İsmail Hakkı Bey**'in hariciyecisi olması dolayısıyla çocukluğunun ve gençliğinin büyük bir kısmını yurt dışında geçirmesinden kaynaklanıyor... İlkokulu Cenevre'de ve orta öğrenimini de Mü-

nih'de tamamlayan Eldem'in sanatçı kişiliğinin arkasında da sanatkâr bir aile çevresi olsa gerek. Her biri Türk sanatının önemli isimleri olan **Osman Hamdi Bey**, müzeci **Mübarek Galip Bey**, tarihçi **Halil**

Ethem Eldem, **Cemal Reşit Rey** ve **Ekrem Reşit Bey**, yakın akrabaları olarak hep Eldem'in çevresinde bulunmuş. O'nu tanıyanların büyük bir saygı ve hayranlıkla anlattıkları beyefendi, nazik ve ince kişiliğini de **Sadrazam İbrahim Ethem Paşa**'nın torunu olmasından kaynaklanan Saray kültürüne bağlamak sanırsanız yanlış olmaz.

Türkiye'ye, binlerle ifade edilebilecek sayıda mimar yetiştiren Eldem'i, ölümünden önceki son 6 yılında O'nunla beraber çalışma şansına sa-

hip olan Ark İnşaat şirketimizin mimarlarından **Neşe Ergin** şöyle anlatıyor:

“Adresi mi Unuttunuz?”

“Sedad Hakkı Eldem ile 1982 yılında, Yıldız (Teknik) Üniversitesi Restorasyon Bölümü’nde master eğitimi aldığım sırada tanıştım. Zor beğenen kişiliği ve titizliği ile bilinen Sedad Hoca’nın yanında çalışmayı düşünmek bile o dönem bana ürkütücü geliyordu. Sedad Hakkı Eldem ile ‘Bir - iki hafta dayanabilirim’ düşüncesiyle başladığım çalışma yaşamım, onun aramızdan ayrılışına kadar, yani tam 6 sene devam etti.

Yaşam, onun için çok erken saatlerde başladı. Gün içinde yapacaklarını programlayıp eskizlerini hazırlar, bizim işe geleceğimiz saati sabırsızlıkla beklerdi. Biraz geç kalsak, ona asırlar gibi gelen dakikaları sayar, kapıdan içeri girdiğimizde bizi misafir gibi karşılar, ‘Kuzum ben de adresi unuttunuz zannettim’ diye takılırdı. Herkesin 24 saat yaşadığı günü Sedad Hoca 48 saat gibiymişçesine yaşıyor, ürün veriyor ve bir saniyesini bile boşa geçirmiyordu.

Biz dört masada Hocanın hızına ve isteklerine yetişmekte zorluk çekerken o, ömrünün son gününe kadar hangi masada, hangi iş, hangi detay çizildiğini bilir ve takip ederdi.

Hoca’nın kendine has bir insanıcılığı ve gülmece anlayışı vardı. İnsan-



Uluslararası Ağa Han Mimarlık Ödülü’ne layık görülen Zeyrek’deki Sosyal Sigortalar Bina Kompleksi...

ları gizli esprilerle, sözcük oyunları ile şaşırtmak, çokça yaptığı bir davranıştı. Kendisini ancak yakından tanıyanların anlayabileceği ince nükteleri vardı. Bizlerde hem saygı ile karışık bir korku uyandırır, hem de hiç ummadığımız bir anda, küçücük bir espri ile işi şakaya dönüştürürdü...

Ölümsüz Eserler...

Türk evi elemanlarının yararlandığı **Yalova Termal Oteli**, Büyükkada **Okyar Köşkü**, Maçka **Ağaoğlu Köşkü**, **Beylerbeyi Ayaşlı Yalısı**, Yeniköy **Tahsin Bey Yalısı**, **Maçka Taşlık Kahvesi**, Yeniköy **Safyurtlu Evi**; **İstanbul Hilton Oteli**’ne Türk

mimari ve süslemesinden örnekler kattığı otel saçak, şadırvan, lokanta ve çarşı avlusu; tarihi Zeyrek’in dokusuyla bütünleşen ve Ağa Han Mimarlık Ödülü’ne layık görülen **Sosyal Sigortalar Yapı Kompleksi**

“Sedad Hoca gününü 48 saat gibiymişçesine yaşıyor ve ürün veriyor, bir saniyesini bile boşa geçirmiyordu.”

si; Boğaziçi kıyılarını süsleyen birçok yalı; büyükelçilik binaları ve Koç Ailesi ve Topluluk için yaptığı Vaniköy **Kıraç Yalısı**, **Atatürk Kütüphanesi**, **Rahmi M. Koç Köşkü**, Bağlarbaşı **Şark Sigorta** binası ve **Mehmet Şerif Paşa Köşkleri**’nin restitüsyonu ile projelendirdiği **Koç Holding** binaları...

Bu büyük sanatçı, düşünür, bilge ve usta mimarı tekrar saygıyla anarken, sözü yine çalışma arkadaşı Neşe Ergin’e bırakıyoruz:

“Eldem, her zaman ‘yalnız adam’dı. Bu da, Türkiye’de kendi varlığının ve öneminin bilincine varan ilk mimar oluşundan kaynaklanıyordu. Sadece mimar olarak değil, düşünür, öğretmen ve araştırmacı olarak da rakipsiz bir kişiliğe sahipti. O’nun yapıları, kitapları ve anıları ile daima yaşayacağına ve gelecek kuşaklara örnek olacağına inanıyorum...”



Neşe Ergin, hocası Sedad Hakkı Eldem ile birlikte...

Yeni bir yılla birlikte, dergimizde yeni bir köşe oluşturduk: Serbest Kürsü... Bu köşede, sizlerden gelen her türlü yorum ve makaleler yer alacak. Köşemizin ilk konuğu Döktaş Satış Yönetmeni Arif Altın, alüminyumun çağın metali yapan unsurları kaleme aldı.

Çağın Metali Alüminyum



Arif Altın
Döktaş Satış Yönetmeni

Endüstriyel üretimine başlanmasından bu yana henüz sadece 100 yıl geçmesine rağmen, alüminyum, en çok kullanılan metaller sıralamasında demirden sonra 2. sırada yer almaktadır. Son 10 yılın ortalamalarına göre de dünya alüminyum üretimi yılda % 7 oranında artmaktadır. Alüminyumun tüm tahminleri aşan bu muthiş gelişmesi, alüminyumun bir çok özelliği bakımından diğer alternatif mühendislik malzemelerine olan üstünlüğünden kaynaklanmaktadır. "Çağın Metali" olarak anılan alüminyuma Batı'da son zamanlarda yeni bir isim daha yakıştırılmaktadır: "Yeşil metal". Burada çevrecilerin sembolü olan "yeşil" ile alüminyumun özdeşleştirilmesinin nedenlerine değinmekte fayda görüyorum.

Çevre ve Alüminyum

Bilindiği gibi çevrenin korunması konusu, günümüzde tüm kurum ve kuruluşların en önemli görevleri arasında yer almaktadır. Doğal kaynakların korunması, enerji tasarrufu, çevreyi kirliletmeyen üretim tekniklerinin geliştirilmesi, günlük hayatta kullandığımız birçok şeyin üretiminin kullanım ömrü sonunda yeniden değerlendirilebilecek malzemelere kaydırılması ve böylelikle çöp miktarının azaltılması, çevrenin korunmasına yönelik çalışmaların ana he-

deflerini oluşturmaktadır.

Cevherden alüminyum üretiminde (birincil üretim) kullanılan elektrik enerjisi, son 40 yılda gerçekleştirilen teknolojik yeniliklerle % 30 oranında azaltılmış olmasına rağmen oldukça yüksektir. Şu halde, burada birincil alüminyum üretiminde kullanılan elektrik enerjisinin hangi kaynaklardan sağlanması gerektiğinde, teknik ve ekonomik kriterler yanında doğal kaynakların korunması, enerji tasarrufu ve çevre sağlığı gibi faktörler de göz önünde tutarak kısaca değinmeliyiz.

Üretimde Enerji

Hidroelektrik santralinde doğal su kaynaklarından elektrik üretimi, kaynakların sınırsız oluşu, üretim sırasında çevrenin kirlenmemesi ve elektrik enerjisine dönüşümünün çok yüksek verimle gerçekleşmesi gibi üstünlükleri ile ön plana çıkmaktadır. Batı'da birincil alüminyum üretiminde hidroelektrik santrallarda üretilen elektrik enerjisi kullanımı oranı son 10 yıl içinde %10 artarak %61'e ulaşmıştır. Alüminyumun, kullanım ömrünün tamamlanmış malzemelerin yeniden ergitilmesiyle geri kazanılması (ikincil üretim) için birincil üretimde gerekenin sadece % 5'i kadar bir enerjiye ihtiyaç vardır. Buna göre alüminyumun hurdadan geri kazanılması ile, birincil alümin-

yumun üretiminde gerekli olan elektrik enerjisinin % 95'i tasarruf edilmiş olur.

Hiç şüphesiz, günümüzde proses hurdalarının % 100'ü yeniden ergitilerek değerlendirilmektedir. Trafik, inşaat, elektroteknik ve makine üretiminde kullanılan alüminyumun % 80-90 kadarı geri kazanılmaktadır. Alüminyumun hurdalardan sadece bir kez değil, defalarca geri kazanılabileceği düşünülürse, tasarruf edilen enerjinin boyutları daha çarpıcı bir şekilde ortaya çıkar.

Yeşil Metalin Çağı

Elektrik enerjisinin üretimi, nakli ve kullanımı sırasındaki kayıplar açısından bakıldığında alüminyum, birincil üretim sırasında kullanılan elektrik enerjisini depolayan ve her yeniden ergitilip değerlendirildiğinde birincil üretimde gerekenin sadece %5'i kadar bir elektrik enerjisi katkısıyla tam şarj edilen bir akümülatöre benzetilebilir.

Özetle belirtmek gerekirse, alüminyum kullanımı enerji tasarrufu sağlar. Doğal kaynakları ve çevre sağlığını koruması açısından da son derece önemli bir kaynaktır. Batı'da, özellikle bu nedenle alüminyum kullanımı desteklenmekte ve kullanımı giderek artmaktadır. Büyük bir çoğunluk tarafından kabul edilmiş bir gerçek vardır ki, önümüzdeki yıllar yeşil metalin olacaktır.

