

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Şubat 2002

sayı 387

İhracatta Direksiyon Tofaş'ta

Tofaş, 2001'i Beş Şampiyonlukla Geride Bırakarak
Hedefine Doğru Yol Alıyor



e-dönüşüm
Projesi Yenilikçi
Uygulamalarla
Zenginleşiyor

İçindekiler:

Küresel Vizyon.....4

- Beşi Bir Yerde!



e-dönüşüm.....10

- e-dönüşüm Portalı, Pilot Projelerle Zenginleşiyor

Sektörel Vizyon.....18

- Grunding Televizyonlarını Beko Üretecek
- 2001'e Hizmet Ödül Töreni İle Anımlı Veda

Toplum ve Yaşam.....28

- Anneler Artık Çok Daha Bilinçli

Hayata Dair.....30

- Sevgi Gönül: Yazarlık Cesaret Gerekir



İletişim.....32

- Mamulâtan Markaya Arçelik Mucizesi
- Sevginin En Tatlı İfadesi

Kültürel Vizyon.....39

- Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Bursa'da Zaman



BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler

Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1

81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 00 00

Fax: (0 216) 343 15 37

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

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Şubat 2002 Sayı: 287

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 Ulucemiz, 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.

E-Dönüşüm Projesi Yeni Katkılarla Zenginleşiyor

Bildiğiniz gibi e-dönüşüm projesi ile başlatılan çalışmalar, Topluluk şirketlerimizden gelen yeni katkılarla zenginleşiyor. Şirketlerimiz arasında ki sinerjiyi kuvvetlendirmek amacıyla hazırlanan **e-dönüşüm Portalı**’mızda bu zenginleşmeyi açıkça görmek mümkün. Bu portala girip dikkatli bir gözle neler yapıldığı ve yapılmak istendiğine bakıldığı zaman, Topluluk şirketleri arasında muazzam bir yöntem alışverişi için fevkalade uygun bir zemin yaratılmış olduğu açık bir biçimde görülür.

Tofaş'ın "Beşi Bir Yerde"si

Neredeyse "kriz" sözcüğü ile birlikte anılır hale gelen 2001 yılının sıkıntılı ortamından Topluluğumuzu korumayı hep birlikte başardık. Ancak bu gerilimli yılı başarıyla kapatan kurumlarımız da oldu.

Tofaş bu başarılı kurumlarımızdan biriydi. Otomotiv sektöründeki beş büyük dalda, **ihracat, üretim, istihdam, borsa ve motorsporları** dallarında **"şampiyonluk"** unvanını elde eden Tofaş çalışanlarını liderleri **Jan Nahum**'un şahsında kutluyorum.

Ticaret Finansı Mühendisliği

Topluluk şirketlerinin ürün, ham madde, makine ve yedek parçalarının tedariki ve finansmanını düzenleyen şirketimiz Kofisa, "finansal mühendislik şirketi" olma yolunda

kararlı adımlarla ilerliyor. Kofisa'nın göreve 1 Ocak 2002 tarihinde başlayan Genel Müdürü **Nicolas Sanchez**'e başarılar diliyorum.

İki Büyük Yolculuk Hikayesi

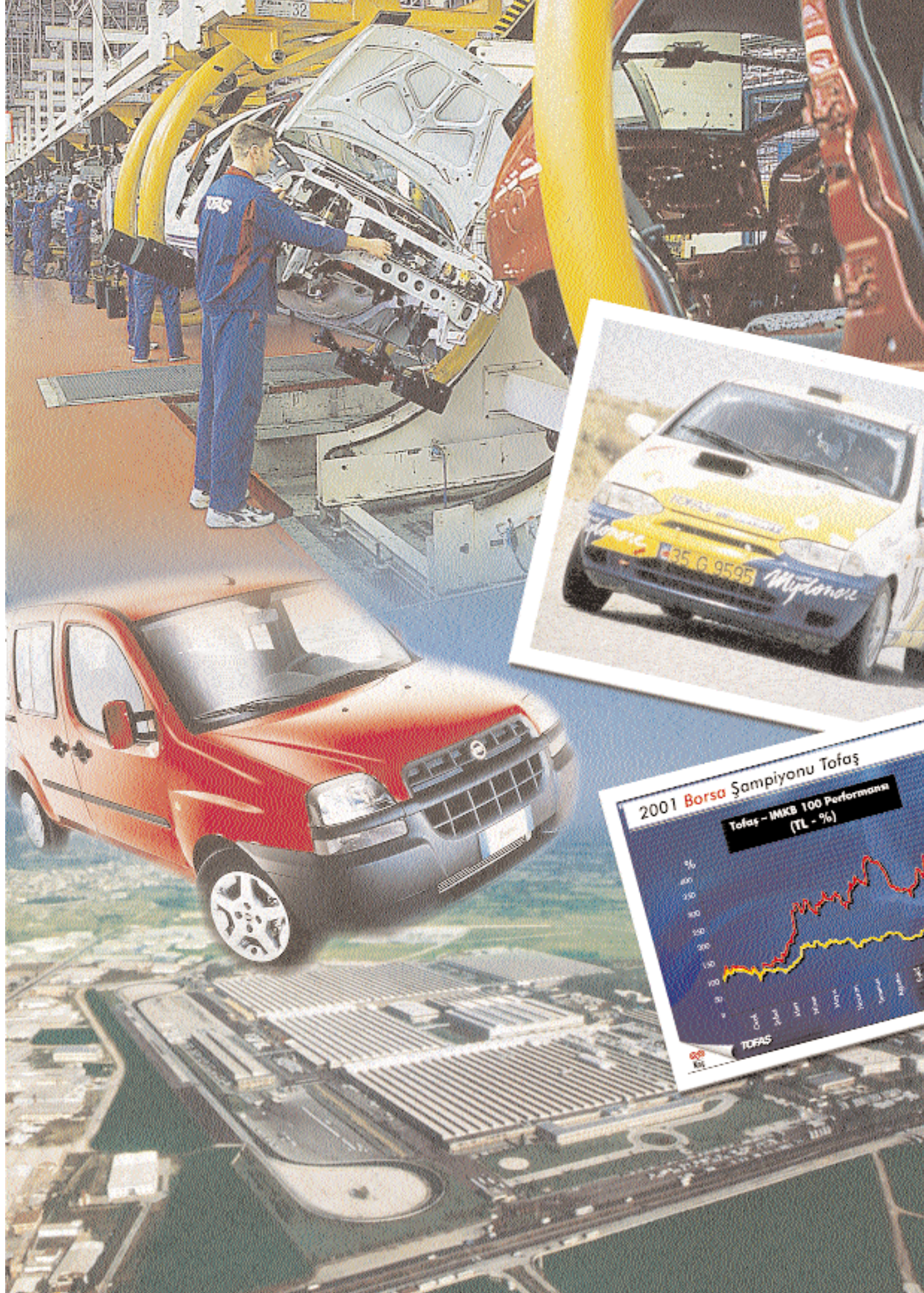
İki kitap. İkisi de bir yolculuğun hikayesini anlatıyor. Biri Bursa kentini; diğeri Arçelik mucizesinin yolculuğu. **"Mamulâtan Markaya"** adlı kitap, Türk sanayiinin içinde Arçelik'in o büyük yolculuğunu gözler önüne seriyor. İkinci kitap ise Bursa'nın yıllar içindeki uzun yolculuğunu anlatıyor. **"Osmanlı Döneminde Bursa"** adlı iki ciltlik bu kitapta yer alan 19. Yüzyıl fotoğrafları, **Suna Kıraç** ve **İnan Kıraç**'ın satın alıp da bizlerle paylaştığı birbirinden güzel Bursa görüntülerini yansıtıyor. Toplum olarak kültürel mirasımıza sahip çıkma başarısını böylece çalışmalarla gösterebileceğiz.

RMK Müzesi'ne Ödül

2001 yılının bir başka güzel ve anlamlı ödülünü de sanayi ve teknoloji dünyasının ilk ve tek müzesi olan **Rahmi M. Koç Müzesi** aldı. Kültür Bakanlığı, Vakıflar Haftası Nedeniyle Vakıflar Özel Ödülü'nü Rahmi M. Koç Müzesi'ne vermeyi uygun gördü ve böylelikle müzemiz, **"2001 Yılı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü"**ne sahip oldu. Bol başarılı, bol ödüllü günlere...

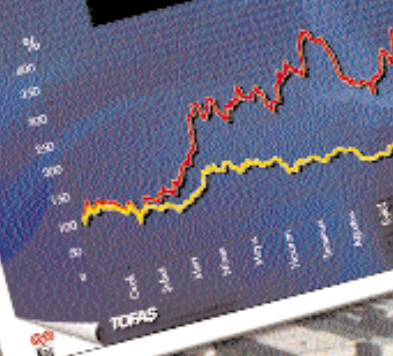
Saygı ve sevgilerimle,

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



2001 Borsa Şampiyonu Tofaş

Tofaş - İMKB 100 Performansı
(TL - %)



Tofaş'tan Türk Ekonomisine Armağan: Beşi Bir Yerde!



Tofaş CEO'su ve Murabbas Azası Jan Nahum, 17 Ocak 2001'de Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilen basın toplantısında 5 daldaki liderliği detaylarıyla anlattı.

Kurum ve kuruluşların küçülmek zorunda kaldığı, kimi şirketlerin iflasın eşiğine geldiği 2001 yılının kriz ortamına rağmen Tofaş, tüm kulvarlarda liderliğini sürdürerek 'şampiyonluk' ünvanını korudu. Türk Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin verilerine göre 2001 yılında toplam 683 milyon 971 bin dolarlık ihracat gerçekleştirerek derneğe kayıtlı 17 firma arasında şampiyon olan Tofaş, ihracat rakamlarını bir önceki yıla kıyasla yüzde 281 oranında artırdı.

Tofaş CEO'su ve Murabhas Azası **Jan Nahum**, 17 Ocak 2001 günü Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştiren

5 dalda liderlik! 2001 yılının tüm olumsuz koşullarına rağmen Tofaş, büyük bir başarı gösterip İhracat, Üretim, İstihdam, Borsa ve Motorsporları alanlarında şampiyonluk ipini göğüsleyerek yeni yıla daha da güçlü başladı.

len basın toplantısında yaptığı sunumla Tofaş'ın 2001 yılı değerlendirmesini basın mensupları ile pay-



laştı.

"2001 yılında Türkiye'nin en derin ekonomik krizini yaşadık. Bu dönemde millet, sarılacak bir ışığa ihtiyaç duydu. Tofaş ise bu ortam-

da, tüketicinin beklediği çıkış yolunun simgesini oluşturdu. 2001 yılında yine ihtiyaç duyulan başarıları yarattık. Ekonomiye harekete geçirmek, tüketiciyi yeniden piyasaya çekmek, doğru fiyatı sunmak adına ciddi girişimlerde bulunduk." sözleşmesiyle sunumuna başlayan Nahum, Tofaş'ın 2001 yılındaki 5 daldaki şampiyonluklarını detaylarıyla anlattı.

2001 İhracat Şampiyonu Tofaş!

Tofaş'ın 2001 yılındaki ihracat başarısını Jan Na-

küresel vizyon



(Soldan sağa) Özel Projeler Koordinatörü Saffet Üçüncü, Satıştan Sorumlu Direktör Yardımcısı Hasan Egeli, Tofaş Murabbas Azası ve CEO'su Jan Nahum, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Direktör Ferruccio Raspino, Pazarlamadan Sorumlu Direktör Yardımcısı Murat Selel

hum şu sözlerle değerlendirdi:

“İhracat için ürününüzün güncel, kaliteli ve rekabetçi olması lâzım. Tofaş, ihracatının büyük kısmını AB'ye yaptı. İşte Tofaş'ın ihracat performansının, rekabet gücünün, kalitesinin, AB normlarına uygunluğunun göstergesi. Tofaş sadece ürün değil, teknoloji de ihraç ediyor. 3 vardiya, 7 gün, sürekli çalışıyoruz. Talebi karşılamakta zorlanıyoruz. Ayrıca, insan kaynaklarımızı dış ülkelerde değerlendiriyoruz. Bu, Tofaş'ın dünya yapısına nasıl entegre olduğunun da bir göstergesidir. Tofaş, sadece bir ürünün değil, komple bir sistemin varlığını ortaya koymakta,

bunu da ihracattaki büyük başarısıyla göstermektedir.”

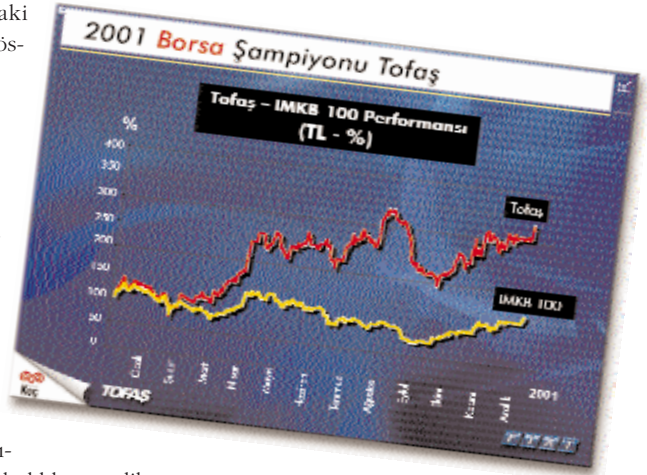
2001 Üretim Şampiyonu Tofaş!

Tofaş, 2001 yılında 65 bin 680 adet otomobil ve 51 bin 670 adet hafif ticari vasıta üreterek üretimde de ilk sırayı aldı. 1995'te AR-GE'ye ciddi yatırımlar yapmaya başladıklarına dik kat çeken Jan Nahum, “Ayrıca, biz Ar-Ge'ye insan kaynağını da yaratıyoruz. Son 5 yılda AR-GE'de istihdam ettiğimiz personel sayısında ciddi bir artış oldu. İlerki yıllarda AR-GE konusunda daha büyük atılımlar yapma isteğimiz var. Bursa'yı bir AR-GE merkezi haline getirme hedefimiz var. Bu noktada çeşitli kulvarlarda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. “TARGET” adında bir network yarattık. Bu ağ sayesinde, Tür-

kiye'deki değişik araştırma kurumlarına erişiyor, onlarla toplantılar düzenliyoruz. Amacımız sadece Tofaş'ta AR-GE çalışması yapmak değil, AR-GE yapma potansiyeli olan insan kaynağı gücünü yönlendirmek.”

2001 İstihdam Şampiyonu Tofaş!

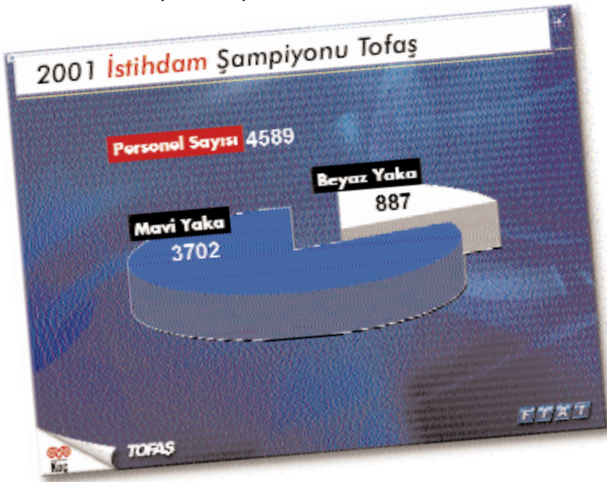
3 bin 702'si mavi, 887'si beyaz yakalı olmak üzere toplam 4 bin 589 çalışanıyla Tofaş'ın 2001 yılında en fazla istihdamı sağlayan şirket olduğunu belirten Jan Nahum, en yakın rakip şirketlerle kıyas yapıldığında, toplam istihdamda, en önemli katma değeri Tofaş'ın yarattığının altını önemle çizdi. Nahum sözlerini şöyle sürdürdü: “Üretimi meydana



getiren çeşitli bileşenler var; AR-GE ve yatırım gibi... Ama üretim, istihdamsız olmuyor. 2001 yılına baktığımızda Tofaş, en fazla istihdamı sağlayan şirket olmuştur.”

2001 Borsa Şampiyonu Tofaş!

2001 yılında gösterdiği yüksek borsa performansı ile de alanında şampiyon olan Tofaş'ı borsa değeri açısından değerlendiren Jan Nahum, halka açık bir şirket olduklarını ve 2001 yılında Tofaş'ın gerek şirketi yöneten hissedar ortaklara, gerekse Tofaş hissesi satın almış küçük yatırımcılara hakkını ödediğini belirt-



ti. Nahum, "İMKB 100 endeksi yaklaşık %30 değer kaybederken, borsada işlem gören Tofaş hisseleri yüzde 50 değer kazandı. Tofaş, İMKB'de geçtiğimiz yıl yakaladığı başarı grafiğini sürdürerek, güçlü finansal yapısıyla 2002'de de yerli ve yabancı yatırımcıların ilgi odağı olmayı amaçlıyor" şeklinde konuştu.

2001 Markalar Şampiyonu Tofaş!

Motorsporları alanında 2001 Türkiye Markalar Şampiyonluğu'nu bir çok kategoride elde ettiği birinciliklerle kazanan Tofaş'ın bu başarısını Nahum sunumunda şu sözlerle değerlendirdi:

"Motorsporları, ürünlerimizin teknik seviyesini, AR-GE kullanma potansiyelimizi, ürün geliştirme ihtiyacını ölçtüğümüz, takım ruhunu test ettiğimiz platformdur. 2001 yılında Tofaş; **Türkiye Bayanlar Ralli Şampiyonluğu, Türkiye Ralli Şampiyonası F3 Birinciliği, Türkiye Pist Şampiyonası F3 Birinciliği, Türkiye Tırmanma Şampiyonluğu, Türkiye Rallikros K2 Şampiyonluğu ve Türkiye Ralli Şampiyonası N2 Birinciliği** başarılarıyla birlikte **2001 Markalar Şampiyonu** olmayı başarmıştır."

İhracat Hedefi 1 Milyar USD

Sunumunun sonunda, 2001'in tüm zorluklarına rağmen Tofaş'ın bir çok şampiyonluk kazandığını; Türk halkının yaşam kalitesini yükselterek, Türkiye ekonomisine ek katkı yaratarak ve teknoloji seviyesinin



ciddiyetini ispatlayarak tüm bu başarılarını Türk milletiyile paylaştığını belirten Nahum, basın mensuplarının sorularını da yanıtladı.

Nahum, bir soru üzerine, 2002 yılında cirolarını dolar bazında %15 – 20 artırmayı hedeflediklerini söyledi. İhracat hedeflerinin de 1 Milyar dolara ulaşmak olduğunu altını çizen Nahum, yurt dışı pazarlarda **Doblo** serisinin yeni versiyonlarının lansmanlarının yapılmasıyla birlikte bu ürünün Tofaş'ın ihracattaki lokomotifine olmaya devam edeceğini de sözlerine ekledi.

Jan Nahum'un, Bizden Haberler Dergisine Verdiği Özel Demeç

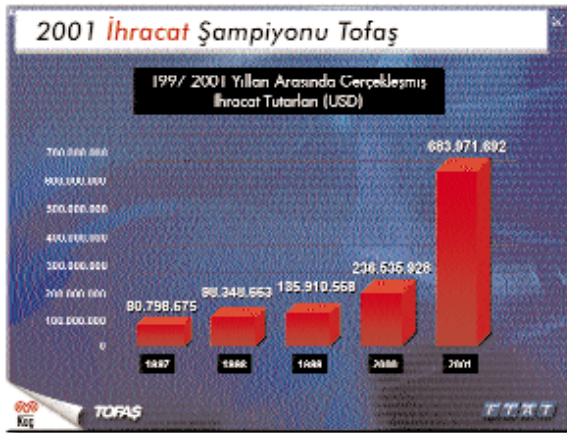
Jan Nahum, Bizden Haberler dergisine yaptığı özel açıklamada Tofaş'ın beş kuldardaki başarısını şu şekilde değerlendirdi: "Biz Tofaşlılar yaptığımız ile özdeşleşiyor, ne olduğumuz ile vakit kaybetmiyoruz. Türkiye'nin en ciddi

ekonomik krizlerinden birinin sürdüğü dönemde, stratejik yaklaşımımız, azmimiz, ve çabalarımızla önümüzde olan ve yolumuza döşenen tüm engellere rağmen uzun dönemli beklenti ile hedeflerimize doğru yol alıyoruz.

Bu yolculuk süresinde elde ettiğimiz sonuç ve başarılar, paydaşlarımızla olan işbirliğimizin bir neticesi. Biz eğer başarılarımızla öne çıkıyorsak, bu neticelerde onların payının da ne denli büyük olduğunu biliyor ve bunu içtenlikle beyan etmekten haz duyuyoruz.

Bugün eriştiğimiz konum, bizim için geleceğe olan yolculuğumuzda bir sıçrama taşı; bizleri Türk Otomotiv Sanayii'nin lâıyk olduğu evrensel boyut ve başarıya taşıyan bir kesit sadece...

Bu yolculuğu bizlerle paylaşmayı bilen ve isteyen herkese "gelin, bize katılın, bayrağı siz de taşıyın" diyor, engellemeyi deneyenleri ise, bir taraftan anlıyor, diğer taraftan da yarattıkları tahribatı bizi kamçılayan bir itici güç olarak kullanıyor ve yardımlarından dolayı onlara teşekkür ediyoruz".





KOFISA Genel Müdürü Nicolas Sanchez: "Güçlü ve saygın bir grup olan Koç Topluluğu'nun bir üyesi olmak bize ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor"

Kofisa'dan Müşterilerine Uluslararası Ticaret Çözümleri

Bundan 29 yıl önce, Topluluk şirketlerine ürün, hammadde, makine ve yedek parça tedarik ve finansmanını düzenlemek amacıyla kurulan Kofisa, kendisini geleceğe "Müşterilerine, sunduğu yaratıcı ve profesyonel ticari çözümler ile katmadeğer getiren bir Finansal Mühendislik şirketi olmak" misyonuyla hazırlıyor. Bu hedefe emin adımlarla yürüyen, Topluluğun köklü şirketi Kofisa hakkında, göreve 1 Ocak 2002 tarihinde başlayan Genel Müdürü **Nicolas Sanchez** ile sundukları hizmetler ve geleceğe yönelik hedefleri hakkında söyleştik.

• **Mr. Sanchez, öncelikle size 1 Ocak itibarıyla başladığınız görevinizde başarılar diliyoruz. Bize kendinizi tanıtır mısınız?**

Hem İsviçre, hem de İspanya vatandaşayım. İsviçre'de doğdum; öğrenimimi İsviçre'de tamamladım ve

1973 yılından bu yana faaliyet gösteren Kofisa, müşteriye özel çözümler üreterek 'ticaret finansmanı' hizmetlerini vermeyi sürdürüyor

şu an eşim ve iki kızım ile birlikte İsviçre'de yaşıyorum.

Kariyerime Cenevre'de, UBS Ticaret Finans Departmanı'nda başladım. Daha sonra, genel müdür olarak, lüks tüketim endüstrisinde Uzakdoğu, Avrupa ve Kanada arasındaki ticaret ve lisans operasyonlarını yapmak üzere görev aldım.

1 Ocak 2002 itibarıyla...

1994 ve 1998 yılları arasında, BNP'den özel yatırımcılar tarafından satın alınan Karayipler'de bir bankanın yeniden yapılanması ve işletilmesi görevini sürdürdüm. İsviçre'ye dönüşümde, lider ticaret gruplarından biri olan André'de Kurumsal Finans Başkanı olarak çalışmaya başladım. 1 Ocak 2002 itibarıyla de Koç Topluluğu'na Kofisa Genel Müdürü olarak katıldım.

• **Şirketiniz hangi amaçlarla ve ne zaman kuruldu? Nasıl bir organizasyon yapısına sahipsiniz?**

Kofisa S.A, Topluluk şirketlerinin ürün, hammadde, makine ve yedek parçalarının tedariki ve finansmanını düzenlemek amacıyla Koç Topluluğu'na bağlı olarak 1973 yılında kurulmuş bir şirket.

Kofisa'nın Cenevre'de 10 kişilik, etkili ve esnek bir takımı var. Ayrıca, her ikisi de Türk olan ve pazarı, Topluluğu ve Topluluğun ortaklarını yakından tanıyan; biri Pazarlama ve İşletme, diğeri ise Finans ve İdare'den sorumlu iki Genel Müdür Yardımcısı ile birlikte çalışıyoruz.

• **Kofisa'nın sunduğu ürün ve hizmetler nelerdir?**

Kofisa'nın, bir banka örneğinin aksine, çok az standart ürünü var. Biz müşteriye ve onun sorunlarına özel çözümler üretiyoruz. Yaratığımız katmadeğeri, 'her durum ve işlemin

kendine has özelliklerini ve ihtiyaçlarını anlayarak söz konusu riskleri değerlendirmek ve en doğru çözümü yaratmak' şeklinde tanımlayabiliriz. Faaliyet gösterdiğimiz alanları özetlemek gerekirse, bunların arasında ticari finansmanı, ihracat finansmanı, işletme sermayesi finansmanı, finansal mühendisliği (financial engineering), proje finansmanını (fizibilite çalışmaları, proje planlaması, proje uygulaması ve işletmesi), countertrade işlemleri ve ticarete yönelik teknik servisleri (lojistik, sigorta, taşımacılık, ticari danışmanlık) sayabiliriz.

• **Peki, bu hizmetlerinizi nasıl pazarlıyorsunuz?**

Çok iyi bir işbirliği içinde olduğumuz Koçbank'ın bünyesinde bir Pazarlama Masası kuruyoruz. Hizmetlerimiz, Türkiye ve yurtdışında birbirini tamamlar nitelikte. Koçbank dışında, Koçlease ve Koçfaktor ile de işbirliği fırsatları var. Bunun yanı sıra, ürün ve hizmetlerimizin satış ve dağıtımı için acentalar da oluşturuyoruz.

Bütün Koç Topluluğu şirketlerinin de, uluslararası işlemler ve potansiyel ticari finans ihtiyaçları konusunda Kofisa'yı ortaklarına, tedarikçilerine, tüketicilerine, yan sanayi ve destek kuruluşlarına tanıtacaklarına ve bizimle işbirliği yapacaklarına inanıyoruz.

• **Mevcut ve potansiyel pazarlarınız hangileri?**

Bizim olağan pazarımız Türkiye. Koç Topluluğu'nun ticari ilişki içinde olduğu tüm coğrafyalardaki fırsatları da değerlendirmek amacındayız. Bunun yanında, Latin Amerika, Karayipler ve Afrika bölgelerinde yeni atılımlarımız da sürüyor.

• **2000'li yıllarda ilerlerken geleceğe yönelik misyonunuz nedir?**

Yeni bir misyonumuz var, o da şu: "Müşterilerine, sunduğu yaratıcı ve

profesyonel ticari çözümler ile katmadeğer getiren bir Finansal Mühendislik şirketi olmak" Yani Kofisa'nın amacı, gelişen pazarlarda risk faktörünü azaltıp, uluslararası ticarete bağlı finansal işlemlerde yapısal iyileşmeyi sağlayarak ticareti kolaylaştırmaktır.

• **Koç Topluluğu'na mensup bir şirket olmanın Kofisa'ya sağladığı avantajlar neler?**

Öncelikle, Topluluğun bir üyesi olmaktan dolayı çok mutluyuz. Güçlü ve saygın bir grup olan Koç Topluluğu'nun bir üyesi olmak bize ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor. Topluluğun tüm dünyaya yayımlı organizasyon ağı ve ticari ilişkile-

ri ile biz de bir çok potansiyel müşteriye ulaşma imkânı bulabiliyoruz. Ayrıca, Koç Topluluğu'nu başarıya taşıyan etik değerler, bizim başarmıza da katkı sağlıyor.

"Sunduğumuz katmadeğer, 'her durum ve işlemin kendine has özelliklerini ve ihtiyaçlarını anlayarak söz konusu riskleri değerlendirmek ve en doğru çözümü yaratmak'tır"



"Topluluk şirketlerinin Kofisa'yı ortaklarına, tedarikçilerine, tüketicilerine, yan sanayi ve destek kuruluşlarına tanıtacaklarına inanıyoruz."

e-dönüşüm Portalı, Pilot

e-Dönüşüm Projesi kapsamında Topluluğa bağlı şirketlerimiz tarafından başlatılan projelerin sayısı giderek artıyor. Bilindiği gibi e-Dönüşüm Portalı'nın amacı, şirketlerimizin gerçekleştirmeyi planladıkları veya gerçekleştirdikleri çalışmalarla ilgili doğru, hızlı ve güvenli bilgi alışverişinde bulunmaktır.

e-dönüşüm Projeleriyle Daha Verimli Bir Beko Elektronik!

“e-dönüşüm 2003” projesiyle hedeflenen değişimleri başarıyla hayata geçiren Beko Elektronik'in Genel Müdür Yardımcısı **Uran Tiryakioğlu** ve Tüketici Hizmetleri Yöneticiliği, Teknik Destek Hattı Sorumlusu **Seçkin Yüksel**, e-dönüşüm serüvenlerini bizimle paylaştı

• Beko Elektronik olarak gerçekleştirdiğiniz e-dönüşüm projeleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Uran Tiryakioğlu-E-dönüşüm kapsamında gerçekleştirdiğimiz pilot projeleri “şirketimize getireceği katmadegör”, “uygulanabilirlik” ve “öncelik” kriterlerini baz alarak belirledik. Şu anda internet ve intranet ortamında hayata geçirdiğimiz beş projemiz bulunuyor.

e-BPYS projesinde, Performans Yönetim sistemimizi elektronik ortama taşıdık. Böylece, şirketimizin bütünsel kişisel hedefleri çerçevesinde, çalışanlarımızın bu hedeflere ulaşma derecesini online değerlendirebiliyoruz.

e-personel projemiz aracılığıyla, tüm personelimizin özlük bilgileri intranete aktarıldı. Bu projenin “doğru kişinin doğru işe atanmasına yönelik” çalışmaya destek olacağı inancındayız.

Bunun yanında, ISO 9000 Kalite Yönetim sistemimizin tüm süreçlerinin ve günlük form onaylarının elektro-

nik ortama geçirilmesini sağlayan **e-ISO 9000** projesinin yanısıra, ürünlerimize ait tüm maliyetleri web ortamına taşıyarak online maliyet bilgisine kavuşmamızı sağlayan **e-Güncel Maliyet** projesini geliştirdik. e-servis projesimiz ise müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik olarak bizim için hayati bir öneme sahip.

• e-servis projesini açıklayabilir misiniz?

Seçkin Yüksel- Servis hızını ve müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik olarak hayata geçirdiğimiz **e-servis** projesi ile de tüm yetkili servislerimiz elektronik ortamda takip ediliyor, tüketici servis hizmetleri ve tüketicilerimizden gelen her türlü değerlendirme tek bir merkezde toplanıp servislere yönlendiriliyor. Müşterilere

mümkün olduğunca kısa zamanda ulaşıp problemleri gideriliyor. Servis anında teknik bilgiye ulaşmanın yanı sıra müşterilerimizle olan tüm süreçler, sistem aracılığıyla gözlemlenebiliyor.

• e-dönüşüm projesinin iş süreçlerinize getirdiği avantajlar neler?

Seçkin Yüksel-Eskiden, daha uzun sürede yapmış olduğumuz ve çoğu zaman kontrol etmekte zorlandığımız işlerin gerçek zamanlı takibi çok kolaylaştı. Eskiden elle doldurduğumuz ulaşamayan belgelerimiz, şimdi elektronik ortamda dolduruluyor, takip ediliyor ve saklanıyor.

• e-dönüşüm projesini uygulamaya geçirecek Topluluk şirketlerine önerileriniz neler olabilir?

Uran Tiryakioğlu-Bildığınız gibi, e-dönüşüm projesine ilişkin topluluk şirketleri arasında bir sinerji yaratmak amacıyla hazırlanan e-dönüşüm portalımız var. Burada e-dönüşüm'e geçiş sürecinde olan şirketlerin de gerçekleştirdiği çalışmalar hakkında bilgiler yer alıyor. Topluluk şirketlerimiz bu portalı inceledikten sonra, bizlerle iletişime geçip uyguladığımız modelleri kendilerine adapte ederek çok hızlı yol alabilirler. Yaygınlaşma ile e-dönüşümün topluluk şirketlerine getirisini çok daha büyük olacak.



Beko Elektronik Genel Müdür Yardımcısı Uran Tiryakioğlu (ortada) e-dönüşüm projesinden sorumlu ekip liderleri ile birlikte...

e-dönüşüm

Projelerle Zenginleşiyor

Bu sayımızda öncelikle Arçelik ve Beko'da e-Dönüşüm uygulamalarına yer verdik. Bu projelerin detaylarına www.e-donusum.com adresinden ulaşabilirsiniz. Yine aynı portalda diğer pilot şirketlerimizin uygulamalarını da bulacaksınız. Bu şirketlerimizin pilot çalışmalarına ise gelecek sayılarımızda yer vereceğiz.

Arçelik'te Bilginin Dönüşümü: e-bilgi Yönetimi

Arçelik, "e-dönüşüm"e toplam 36 farklı projeye hızlı bir geçiş yaptı. Tüm iş süreçlerinde bütünsel bir dönüşümü hedefleyen Arçelik'in Tüketici Hizmetleri Direktörü **Atilla İlbaş**, Bilişim Teknolojileri Yöneticisi **Dr. Kemal Berkkan** ve Bilişim Teknolojileri ATGM Mühendisi **Buyar Serbest**, yeni projelerini bizlerle paylaştı...

• E-dönüşüm projelerinizi hayata geçirmek için nasıl bir yol izlediniz?

Atilla İlbaş-Başlangıç aşamasında, tüm çalışanlarımızdan 300'e yakın proje önerisi topladık. Bu projeleri Arçelik Yürütme Kurulu'nda değerlendirdik ve toplam 36 proje belirledik. Projelerin getirilerini iki açıdan değerlendirdik: Düşük maliyet, zaman tasarrufu, giderlerin düşürülmesi gibi avantajlara sahip olan direkt getiriler ve müşteri memnuniyetini artırma, pazar payını artırma gibi indirekt getiriler...

• Projeler hakkında bilgi alabilir miyiz?

Atilla İlbaş-Projelerimiz arasında, satış, pazarlama ve tüketici hizmetlerinden; yetkili servislerimizin intranet üzerinden eğitilmesine kadar pek çok farklı uygulama yer alıyor. **Market** projemiz aracılığıyla, yetkili servislerimiz her türlü ihtiyacını intranet üzerinden sipariş verebiliyor.

Intranette tüm Arçelik çalışanlarının özlük bilgilerinin yer aldığı bir veri bankası oluşturulmasına dayanan **e-bilin** projemiz sayesinde, yeni uygulamalar için bu özlük bilgilerini değerlendirebileceğiz. **Çağrı Kapatma** projemiz de, müşteri şikayetlerini intranet üzerinde tek bir merkezde toplayarak müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor. Bu uygulamaların yanısıra, gerçekleştirdiğimiz bir diğer projemiz ise **e-bilgi yönetimi** projesi...

Birlikimleri de Merkezileştiriyoruz!

Kemal Berkkan-e-bilgi Yönetimi projesiyle bilgiyi merkezleştirmek, çoklu veriyi tek bir noktaya indirmek, güvenliğini sağlamak ve böylece paylaşımı artırmayı amaçlıyoruz. Bu proje kapsamında **Deneyim Bilgi Bankası'nı** da hayata geçirdik. Bu uygulama doğrultusunda, çalıştığınız süre boyunca işlerinizle ilgili edindiğiniz tecrübelerinizi intranet ortamında oluşturduğumuz formlara aktarıyoruz. Böylece, işinizle ilgili tecrübeleriniz sizle birlikte emekli olmuyor, tüm çalışanların kullanımına ve paylaşımına açık bir hale getiriliyor. Dolayısıyla, 12 yıl önce-

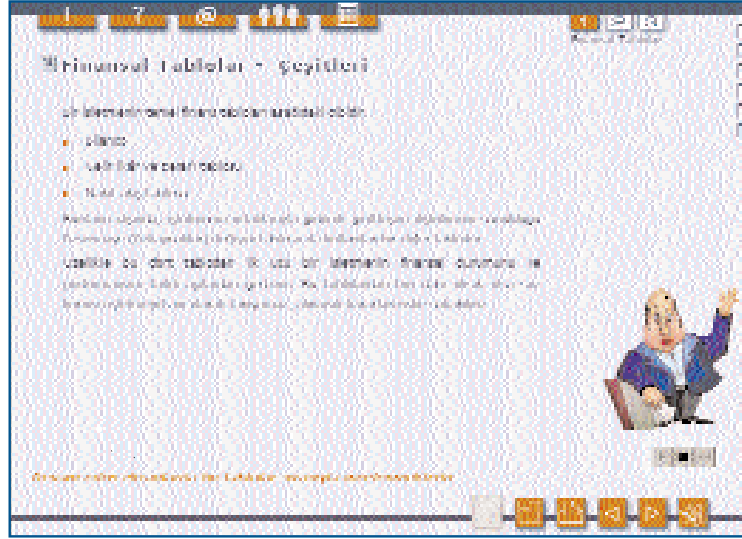
pılan bir hatanın tekrarlanmaması da sağlanmış oluyor. Proje kapsamında bir sınıflandırma çalışması yapıldı. Böylece, veri sorgulaması yapılırken aranan bilgiye kolayca erişilebiliyor.

Buyar Serbest-Fikir Bankası projemiz ise, e-dönüşüm sürecinden hemen önce başlamış bir çalışmaydı. AR-GE içinde oluşan fikirlerin belli bir noktada toplanması ve AR-GE yönetimi tarafından bunların kolayca değerlendirilmesi ve uygun görülenlerin de devreye alınması için tasarlanmış bir uygulamaydı. E-dönüşüm ile birlikte, Bilgi yönetimi projesiyle aynı şemsiye altına alındı. Fikir Bankası ile yeni ürünler veya mevcut ürünlerimizle ilgili farklı fikirlerin değerlendirilmesi, ilgili kişilere ulaşması, yaratıcılığın geliştirilmesini hedefliyoruz.

Atilla İlbaş (bilgisayar başında), Buyar Serbest (solda) ve Dr. Kemal Berkkan e-dönüşüm projeleri hakkında ayrıntılı bilgi verdiler



Artık Bir “Sanal Kampus”umuz Var!



e-dönüşüm projesinin başlıca hedeflerinden birisi de, hiç kuşkusuz, Topluluk çalışanlarının kendilerini geliştirmeleri yönünde çalışmalar ortaya koymak. Bu anlayıştan hareketle, e-ogretim.koc.com.tr adresinde **Koç Bryce**, **İ.d.e.a** ve **Koç.net** birlikteliği ile oluşturulan “Sanal Kampus”, çalışanlara değer katmak adına atılmış dev bir adım olarak dikkat çekiyor. İ.d.e.a Genel Müdürü **Viktor Sidi** ve Koç Bryce Genel Müdürü **Dilek Günçer** ile web üzerinde gerçekleştirilen seminerler, bu yönde gerçekleştirilen projeler, sanal kampus ve İ.d.e.a-Koç Bryce’in birlikteliği üzerine söyledik.

• **Bize Sanal Kampus ve içerdiği eğitim programları hakkında bilgi verir misiniz?**

Viktor Sidi - Sanal Kampus, gerçek

2003 yılına kilitlenen e-dönüşüm projesi çerçevesinde, Topluluk çalışanlarına web ortamında seminer vermek üzere, e-ogretim.koc.com.tr adresinde bir “sanal kampus” oluşturuldu

bir üniversite kampusu mantığı ile oluşturulan ve bünyesinde çeşitli seminerler barındıran bir site. Ben, öncelikle Sanal Kampus’un İ.d.e.a ayağından bahsetmek istiyorum. İ.d.e.a olarak bizim Koç Bryce ile çok sıkı bir işbirliğimiz var. 2000 yılının sonunda artık dünyada bir trendin oluşmaya başladığını gördük. Bu trend, sınıf eğitiminin sanal ortam ile takviye edilmesiydi. Bizim de bu yönde girişimlerimiz vardı. Bu dönemde, Koç Bilgi Grubu ile ortaklaşa bir pilot uygulama yapma kararı aldık.

Dilek Günçer - Kampusun alt yapısı, üretilmesi Koç Bryce uzmanlığı ile yapıldı. Kampus üzerinde 3 tane se-

miner programımız yer alıyor. Bu programlardan Windows XP tanıtıcı eğitimi ile Microsoft Office paketi içinde yer alan programlara yönelik eğitimlerin içeriği Koç Bryce tarafından sağlanıyor.

Üçüncü eğitimi programımız ise, içeriğini İ.d.e.a’nın sağladığı finans eğitimi...

Viktor Sidi - Biz, içeriğini sağlayacağımız semineri seçmek üzere bir takım kriterler oluşturduk. Hedef kitlemizi belirlememiz gerekiyordu. Koç Topluluğu’na bağlı şirketlerin orta ve üst kademelili yöneticileri, bize en yakın hedef kitle... Bu kitlenin talep ettiği eğitim çeşidini tespit edebilmek üzere **Bilgi Grubu Yürütme Komitesi** ve **e-Dönüşüm Komitesi** ile birlikte bir anket ve araştırma yaptık. Bu araştırmanın sonucunda, Koç Topluluğu içindeki aslen finansçı olmayanlar için temel finans konusunun cazip olduğu ortaya çıktı. Bura-

da bir parantez açmak gerekiyor, **e-learning** tek başına bir proje olmakla birlikte, aslında **e-dönüşüm projesinin 2003'e** kilitlenmiş bir parçası...

Bir yöneticinin fonksiyonel yetkinlik olarak finans bilgisine sahip olması lâzım. Dolayısıyla, bunlar bir araya gelince, finans seminerini seçtik.

• **Web ortamının eğitim için kullanılmasının ne gibi avantajları var?**

Viktor Sidi - Bunlardan bir tanesi katılımcının seminerlere istediği anda katılabilmesi. Bunun hem kendi zaman kullanımı açısından avantajı var, hem de işiyle, ailesiyle ve bu öğrenimin gelişmesiyle bir denge oluşturabiliyor. İkinci bir avantajı ise kişinin öğrenme ritmiyle ilgili. Herkesin öğrenme ritmi aynı değil. Kişi, dikkat sürelerini değerlendirerek kendi ritmini yine kendisi tayin ediyor. Yine zamanla ilintili bir faktör daha var; sanal ortamda eğitiminizi, sınıfta olduğunuzdan daha kısa bir süre içinde alabiliyorsunuz. Bir diğer önemli faktör de yer faktörü. Sınıf eğitimlerinde belli bir yere gitmeniz gerekirken sanal ortamda gerçekleştirilen seminerlere katılımcılar ev ya da işlerinden derslere devam edebiliyor...

• **Sanal Kampus, nasıl bir işbirliğinin sonucu olarak ortaya çıktı?**

*İ.d.e.a Genel Müdürü
Viktor Sidi: "e-learning
tek başına bir proje
olmakla birlikte, aslında
e-dönüşüm projesinin
2003'e kilitlenmiş bir
parçası."*



Viktor Sidi - Bunun birkaç boyutu var. Bir içerik var, bu içeriğin web ortamına uygun hale getirilmesi var, web üzerinde çalıştırılması ve orada barındırılması var. İ.d.e.a olarak biz içerik sağlayıcıyız. Bilgiyi oluşturup, web ortamında yer alacak hale getiriyoruz.

Teknolojik know-how'a Koç Bryce sahip. Bu birikimle Koç Bryce, içeriği web ortamına aktarma işini üstlendi. Projenin hosting yükünü de Koç.net üzerine aldı.

• **Sanal Kampus projesi nasıl işleyecek?**

Dilek Günc'er - Ocak ayı itibariyle kampusumuz açılmış durumda. Koç Holding'de çalışan herkes bu eğitimlere katılacak. **Eğitim Yönetim Sistemi** olarak adlandırdığımız sistem ile kayıtlı kullanıcılara, bağlı oldukları şirketlerin uygun gördüğü seminerlere giriş yetkisi veriyoruz. Seviye tespit sınavı ile bilgi düzeyini ölçen kullanıcılar bu seviyelere göre bölümlenmiş seminerler alabiliyorlar. Seminerlerin bol simülasyonlu, etkileşimli ve sesli olması seminerleri çok anlaşılır ve kolay algılanabilir kılıyor.

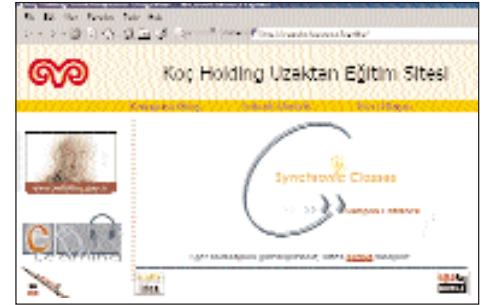
Hedef:
10 Bin Topluluk Çalışanı

10 bin kişinin faydalanmasını hedeflediğimiz bu proje, Koç Topluluğu'na ciddi bir rekabet avantajı kazandıracak, verimliliğini artıracak. Zaten e-dönüşüm projesinin temelinde yatan en büyük neden de verimlilik.

Viktor Sidi - Web üzerinde sosyal ve etkileşimli bir öğrenme ortamı sunmaya çalışıyoruz. Örneğin katılımcılar, sorularını e-mail yoluyla sorabiliyor ve cevaplarını yine mail yo-



Koç Bryce Genel Müdürü Dilek Günc'er: "Kampusumuzdaki eğitimlere üç konu ile başladık ama bunu bızla geliştirmeyi planlıyoruz."



luyula, en fazla 48 saat içinde alabiliyorlar. Mail yoluyla bize ulaşan sorular ve bu soruların yanıtları anında FAQ (Frequently Asked Questions) sayfamıza eklendiği için bu bölüm de sürekli genişliyor ve böylece kullanıcılar sorularına bu sayfada yanıt bulabiliyor.

• **Sanal Kampus'ta yer alan seminerlerinin sayısını artırma yönünde ne gibi çalışmalarınız var?**

Dilek Günc'er - Kampusumuzdaki seminerlere üç konu ile başladık ama bunu hızla geliştirmeyi planlıyoruz. Şirketlerden gelen özel istekler de var. **Arçelik** ve **Migros**'la yaptığımız çeşitli çalışmalar halen sürüyor. Bu noktada en önemli avantajımız, İ.d.e.a ile birlikte çalışıyor olmamız; çünkü İ.d.e.a'da gerçekten çok faydalı seminer içerikleri var. Koç Bryce olarak bizde de, bunu elektronik ortama aktarabilecek teknoloji ve bilişim teknolojileri konusundaki bir çok seminer içeriği var. Bunları zaman içinde yoğurup sistem içine entegre etmeyi planlıyoruz.



Promena Şirket Müdürü Levent Zağra (ortada), Promena Satış ve Pazarlama Müdürü Mehmet Can Koruyan (solda) ve Promena Teknik Müdürü Sertaç Biriken (sağda)

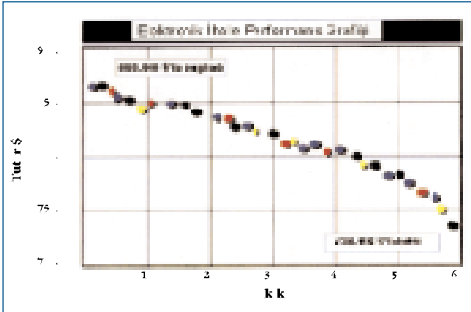
Promena ile Satınalmada Elektronik Devrim!

e-dönüşüm projesi çerçevesinde elektronik satın alma konusunda hizmet vermek üzere kurulan **Promena** şirketi, Ocak 2002'de faaliyete geçti.

Promena, şirketlere mevcut satın alma süreçlerini elektronik ortama taşıma konusunda çözümler sunuyor. Promena'nın bu yönde pazarladığı ürünler ve temel özellikleri ise şöyle:

e-source:

Elektronik ortamda ihaleler düzenleyerek piyasadan en uygun şartlarda alım yapılmasını sağlayan bir yazılım olan e-source, e-ticaret uygulamaları arasında yatırım geri dönüş süresi en kısa olan ürün olarak dikkat çekiyor.



Amerika'da en çok kullanılan yazılım olan e-source aracılığıyla, ABD'de Haziran-Aralık 2001 döneminde 1061 adet elektronik ihale gerçekleştirildi. Toplam 613 milyon dolara ulaşan ihale sonucunda, geçmiş fiyatlarla karşılaştırıldığında elde edilen tasarruf miktarı, toplam 170 milyon dolar-

dır. (kaynak: e-business reports/yahoo) Yazılımın en önemli fonksiyon ve faydaları arasında ise şunlar yer alıyor:

- İdari kontrol ve iş akışı kurallarının kolaylıkla tanımlanması,
- İhale şablonları oluşturma ve hazır olarak kaydetme,
- Tedarikçi değerlendirme ve test sistemi,
- Teklif şartnamelerinin hazırlanması ve şablon olarak kaydedilmesi,
- Tekliflerin fiyat dışında diğer kriterlere bağlı olarak değerlendirilmesi,
- Tekliflerin ve tedarikçilerin matematiksel transformasyonlarla değerlendirilmesi,
- Performans grafiği ile tedarikçilerin gerçek zamanlı rekabet ortamında teklif vermelerinin sağlanması (açık eksiltme),
- Bütün ihalelerin elektronik ortamda kaydedilmesi ve gerektiği zaman geri çağrılarak tekrar edilmesi (replay)
- İhale, tedarikçi ve teklif bazında kapsamlı raporlama özellikleri,
- Konsorsiyum alım fonksiyonu sayesinde diğer firmalarla ortak ihale düzenleme ve toplu alım yapabilme imkanı.

e-procurement:

Firmaların mevcut satın alma süreçlerini elektronik ortama taşımaları amacı ile geliştirilmiş bir platform olan e-procurement, firmalardan teklif istemek ve sipariş vermek için harcanan telefon, faks ve iş gücü maliyetinin

azaltulmasını; satın alma faaliyetinin şeffaf olarak yürütülmesini; merkezi satın alma tarafından tespit edilen fiyat ve alım şartlarına şirket içi diğer birimlerin uyması ve arızı alımların önüne geçilmesini hedefliyor.

Yazılımın ana fonksiyonları ise şöyle:

- İş akışı yetki seviyelerinin kişi ve departman bazında tanımlanması,
- Şirket içi kataloglarının elektronik ortama aktarılması,
- Kullanıcıların iç kataloglardan kategori ve ürün bazında seçim yapması ve talep yaratabilme imkânı,
- Online tedarikçi kataloglarına erişim, ürün seçme, teklif isteme, pazarlık yapma ve sipariş verme,
- Şirket için özel hazırlanmış tedarikçi kataloglarından seçim yapma, teklif isteme, pazarlık yapma ve anında sipariş verebilme özelliği,
- Tedarikçi yönetimi,
- Satınalma operasyonlarının kaydedilmesi ve raporlanması, gerektiği anda geri çağrılabilmesi.

Dünya çapındaki referansları arasında **AOL, Honeywell, Netscape, Hilton, Gateway, Dell Computer, Lexmark, Office Depot, Whirlpool, Unocal Corp., GovernmentFirst, Timken, Owens Corning ve Arvin Meritor** gibi dev firmaların da bulunduğu Promena'nın sunduğu çözümler hakkında bilgi almak için:

Mehmet Can Koruyan
Promena Satış ve Pazarlama Müdürü
Tel: (0216) 454 00 04
e-mail: mehmet.koruyan@promena.net

“e-taşeron Projesiyle Taşeron Bilgi Bankası Oluşturuyoruz”

“**e**-dönüşüm 2003” projesinden yeni bir halka daha: E-taşeron projesi... 2002'nin ikinci yarısından itibaren uygulamaya geçilecek ve web ortamında tüm Topluluk şirketlerine açık bir taşeron bilgi bankası oluşturmayı amaçlayan e-taşeron projesi hakkında, Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkan Yardımcısı **Nadir Özşahin**'den bilgi aldık.

• E-taşeron projesi nedir? Bu proje ile ne amaçladınız?

E-taşeron projesi, Topluluk şirketlerinin çalıştığı taşeronlar hakkındaki bilgilerin merkezi bir yerde toplanmasını sağlayarak ilgili verilere hızlı bir şekilde ulaşmak ve şirketlerimiz arasında ortak bir sinerji yaratmak amacıyla tasarlandı.

E-taşeron projesini hayata geçirmeden önce, taşeronlar hakkındaki tüm bilgileri e-mail aracılığıyla şirketlerimizden topluyor ve bu bilgileri de üst yönetime raporluyorduk. Dolayısıyla, Topluluk şirketleri arasında bir bilgi akışı mümkün olmuyordu. Bu olumsuzluklardan yola çıkarak, Koç Holding Mali ve Denetim Grubu'nun öncülüğünde, Bilişim Hizmetleri Koordinatörlüğü'nün sağladığı teknik destek ile projemizi oluşturduk.

Projemiz aracılığıyla, Topluluk şirketlerimiz: **temizlik, güvenlik, yemek, personel taşıma, Call Cen-**

ter, yurt içi ve yurt dışı nakliye, gümrük komisyoncuları ve diğer taşeronlar hakkında her türlü bilgiye ulaşabilecekler.

• Projenin işleyişi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Proje kapsamında, belirlenen şirket sorumluları kendilerine verilen özel şifreleri kullanarak taşeronlara ait tüm bilgileri sisteme kaydedecekler. Holding'e ulaşan bu bilgiler, karşılaştınlabilir rapor formatına sokularak sadece Koç Topluluğu'na ait şirketler tarafından görülebilen intranette yayınlanacak.

Hazırlanan bu ortak bilgi havuzu aracılığıyla, Topluluk'un çalıştığı taşeronların fiyatları şirket bazında pahalıdan ucuza ve aynı zamanda grup ortalaması ile karşılaştırılabilecek.

• Projenin mali getirisi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Hazırlanan 2000 yılı mali raporlarımız çerçevesinde, taşeron ödemeleri ve masrafları yüksek olan Topluluk şirketlerinde gerekli tüm iyileştirici faaliyetleri gerçekleştirdik.

Bu iyileştirme sürecinin sonucunda da, **sadece 9 aylık dönemde elde ettiğimiz tasarruf 2.2 trilyon Lira...** Yıl sonu itibarıyla ise bu rakamın çok daha da büyük olacağını öngörüyoruz.

• Faaliyete geçirmeyi planladığınız farklı projeleriniz var mı?

Denetim ve Mali İşler Grubu'nun sürdürdüğü iki büyük projesi daha bulunuyor. Bunlardan ilki; Hyperion Management çözüm ve analiz araçları

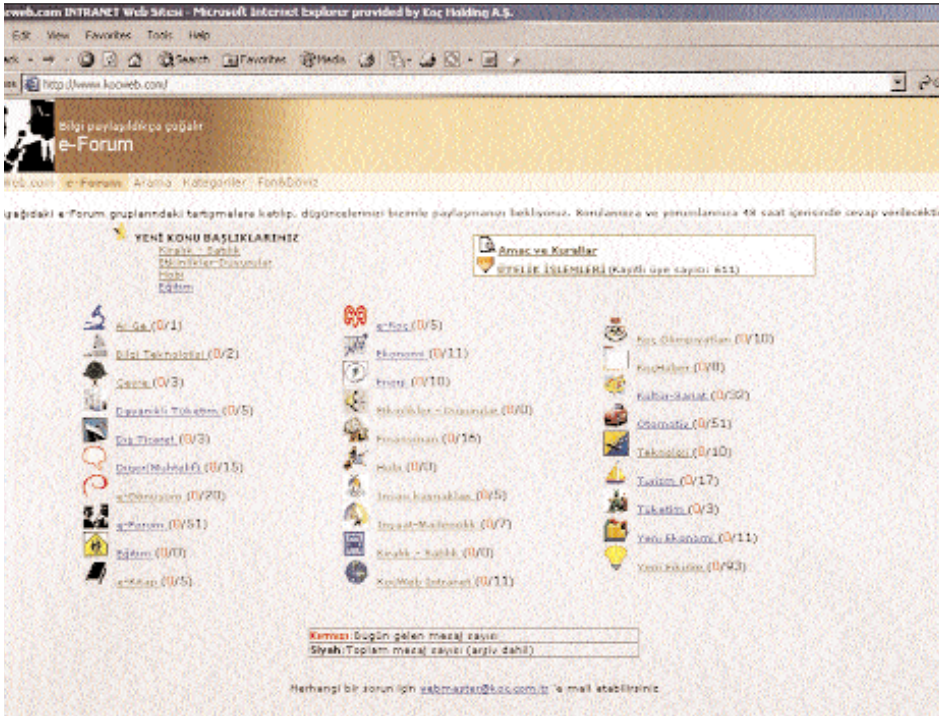


Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkan Yardımcısı Nadir Özşahin “e-taşeron aracılığıyla, taşeronların fiyatları çok yönlü olarak karşılaştırılabilecek”

projesi... 1 yıl önce başlattığımız proje ile ilk aşamada **Yönetim Bilgi Sistemi (YBS)** ve ardından hayata geçireceğimiz **Veri Toplama Uygulaması (VTU)** ve **Bütçe Model Uygulaması (BMU)** ile bütçe, tahmin, uzun vadeli plan yazılımları ile entegre bir raporlama sistemi hedefliyoruz. Oluşturacağımız bu sistemin eski versiyonu **Fortune 500** listesinde yer alan şirketlerin % 60'ı tarafından, yeni versiyonu ise dünyada birkaç şirket tarafından kullanılıyor. Türkiye'de ise bu sistem hiçbir şirket tarafından uygulanmıyor. Sistemin, 2002'nin sonuna kadar Denetim ve Mali İşler Grubu'nun öncülüğünde, Koç Holding ve **Koç Sistem MIS** ekibi tarafından bölüm bölüm devreye alınması planlanıyor.

Diğer projemiz ise, denetimde bilgisayar kullanımını genişletecek **ACL** uygulaması... Türkiye'de ilk defa grubumuzda uygulanacak olan bu proje, bizleri daha hızlı ve etkin bir denetim yeteneğine kavuşturacak. Projeyi 2002 yılı ortalarında tamamlamayı planlıyoruz.

e-forum'da Öneriler Ödüllendiriliyor!



Aynı Platformda Farklı Görüşler

“Topluluk çalışanları arasında elektronik ortamda bilgi paylaşımının sağlanması, tartışma ortamının yaratılması ve iletişimin artırılması” amacıyla Mayıs 2001’de uygulamasına başlanılan e-forum’da, içinde çeşitli konuların yer aldığı 25 ana başlıkta bilgiler ve çeşitli görüşler paylaşılrken, çalışanların birbirlerini tamamlama veya farklı bakış açılarıyla yansıttıkları görüşleri de, ilgili yönetim kademelerinde değerlendirmeye alınıyor.

Yeni Konu Başlıkları:

İçinde çeşitli konuların yer aldığı 25 ana başlığın yanı sıra belirlenen yeni konu başlıkları şöyledir:

Koç Topluluğu çalışanlarının elektronik ortamda bilgilerini paylaştıkları ve bir anlamda “serbest kürsü” niteliğini taşıyan e-forum’da “en iyi” üç öneri ödüllendirilecek!

Koç Topluluğu çalışanlarının elektronik ortamda bilgilerini paylaştıkları ve bir anlamda “**serbest kürsü**” niteliğini taşıyan e-forum’da “**en iyi üç öne-ri**” ödüllendirilecek.

Topluluğumuza fayda sağlayacak uygulanabilir öneriler, önce Başkanlar; Başkanların değerlendirmelerinden sonra da e-dönüşüm Yürütme Komitesi'ne sunulacak.

Üç Öneri Ödüllendirilecek

Ödül kazananların isimleri ve önerileri aynı ay içinde açıklanacak.

Ödüle uygun önerinin gelmemesi durumunda ise ödüllendirme yapılmayacak.

Tüm Koç Topluluğu çalışanlarına açık olan ödül uygulaması çerçevesinde başarılı bulunan üç öneri, **“Aydın Önerisi”** veya **“Aydın Projesi”** başlığı altında Topluluğa tanıtılacak.

Gerek konular, gerekse ödülleri ve daha sonra da ödül sonuçları, **Koç Haber, Koç Web, Bizden Haberler Dergisi, Genel Duyurular** ve **e-forum** gibi iletişim kanalları aracılığıyla Topluluk çalışanlarına bildirilecek.

Kiralık / Satılık: Kiralık veya satılık olan gayrimenkul ve eşyalar ile ilgili her türlü duyurular bu başlık altında yayımlanabilecek.

Etkinlikler / Duyurular: Topluluğa bağlı şirketlerde düzenlenen ve Topluluk çalışanlarının da katılabileceği bütün etkinlikler bu başlık altında duyurulabilecek. Ayrıca Topluluk dışında olup da Topluluğu ilgilendiren her türlü duyuru da bu başlık altında yer alabilecek.

Hobi: Her türlü hobi hakkında edinilen bilgi, deneyim ve önerilerin paylaşılacağı bölüm.

Eğitim: Şirketlerdeki eğitimlerle ilgili her türlü görüş ve önerilerin paylaşılabileceği başlık.

Tüm Topluluk çalışanlarından elektronik ortamdaki bilgi paylaşım ağı olan e-forum'u her türlü görüş ve düşünceleriyle zenginleştirmeleri bekleniyor.

Rahmi M. Koç Müzesi'ne “2001 Yılı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü”

Türkiye'nin sanayi/teknoloji tarihini barındıran ilk ve tek müzesi Rahmi M. Koç Müzesi, 2001 yılının ikinci ödülünü Kültür Bakanlığı'ndan aldı. Vakıflar Haftası nedeniyle, Vakıflar Özel Ödülü'ne layık görülen Rahmi M. Koç Müzesi, bu kez de Kültür Bakanlığı tarafından, 2001 Yılı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü'nü aldı.

İstanbul'da Hasköy Tersanesi'nin restore edilmesiyle kurulan ve açılışının yapıldığı Temmuz ayından bu yana gördüğü yoğun ilgi nedeniyle ziyaretçi rekoru kıran Rahmi M. Koç Müzesi'nin ödül alması üzerine büyük bir memnuniyet duyduğunu ifade eden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, duygularını şu şekilde dile getirdi:

“Kültür Bakanlığı'nın 2001 yılı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü'ne layık görülmesi, müzemizin değerini bir kat daha artırmıştır. Müzemizin Lengerhane bölümü, 13 Aralık 1994 yılında hizmete açılmıştı. Bu bölümümüz de 1996 yılında Avrupa Konseyi tarafından 'Yılın Müzesi Özel Ödülü'ne layık görüldü”.

Yeni Projeler

Daha önce de Rahmi M. Koç Müzesi'nin Vakıflar Özel Ödülü'nü aldığını ifade eden Rahmi M. Koç, yeni projelerinin de müjdesini verdi: “2002 yılında kültür ve sanatımıza hizmet etmek için daha çok çalışacağız.”

Şimdi yeni bir projemiz var. Vakıflar Genel Müdürlüğü'nden 'Yap, İşlet, Devret' modeliyle aldığımız Ankara Kaleiçi'ndeki **Çengel Han**'ı restore ediyoruz ve müzemizin bir bölümünü oraya taşıyarak, Ankara'lı hemşerilerimizin hizmetine sunacağız.”



Pazar Günleri 19.00'a Kadar Açık

Teknoloji meraklılarının akınına uğrayan Rahmi M. Koç Müzesi'nin ziyaret saatleri yeniden düzenlendi. Rahmi M. Koç Müzesi, ziyaretçilerden gelen yoğun istek üzerine, Cumartesi-Pazar günleri 2 saat daha geç kapanıp 10:00-19:00 saatleri arasında hizmet verecek.

Müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlayan bu uygulamayla, ziyaretçiler teknoloji tarihine keyifli bir keşif gezisi yaptıktan sonra, müze bünyesinde bulunan **Barbarossa Pub**'da tüm günün yorgunluğunu atarak, **Café Du Levant** veya **Halat Restaurant**'ta yemeklerini yiyebilecekler.

Türkiye'nin ilk ve tek sanayi-teknoloji müzesi Rahmi M. Koç Müzesi'ne, Kültür Bakanlığı tarafından “2001 yılı Kültür ve Sanat Büyük Ödülü” verildi. Açılışından bu yana ziyaretçi sayısıyla rekordan rekora koşan Rahmi M. Koç Müzesi, aynı yıl içerisinde ise Vakıflar Özel Ödülü'nün sahibi olmuştu.

2001'e Hizmet Ödül Töreni ile Anlamalı Veda

Koç Holding'in geleneksel Yıl Sonu Yemeği ve Hizmet Ödül Töreni, 28 Aralık 2001 Cuma akşamı, Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlendi.

19 Koç Holding çalışanının Hizmet Ödülü ile onurlandırıldığı geceye, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, Yönetim Kurulu Üyeleri, yöneticiler ve Holding çalışanları, eşleri ile birlikte katıldı. Oldukça keyifli geçen geceyi, Özdemir Erdoğan'ın müziği renklendirdi. 2001 yılında hizmet ödülüne hak kazanan personel, rozet ve armağanlarını Koç Holding yöneticilerinden aldılar.



Rahmi M. Koç, Holding'de 35. yılını tamamlayan Kemal Kadioğlu'nu kutladı ve ödülünü verdi.

Her yıl geleneksel olarak düzenlenen Koç Holding Yıl Sonu Yemeği'nde 19 Koç Holding çalışanına "Hizmet Ödülü" verildi.

Hizmet Ödülü Alan Koç Holding Çalışanları

35. Yıl: Kemal Kadioğlu

25. Yıl: Ender Bağcıvan, Nezih Göksu

20. Yıl: Ayşe Belce, Zerrin Küçü-

karın, Hasan Sarıca, Harun Kul

10. Yıl: Murat Altunsoy, Enver Bulut, Yağız Eyüboğlu, Memet İlkan Kamber, Sinan Uğur Kars,

Latif Merçi, Güler Öz, Ayşegül Öztürk, Nalan Sezer, Eşfak Tüzün, Erdoğan Yöndem, Esin Zerman Sevgi

Dayanıklı Tüketim

Beko Elektronik Grundig Televizyonlarını Üretiyor



Grundig, 2001 sonundan itibaren 3 yıl boyunca Beko Elektronik'ten her yıl 1 milyon adet 37, 51 ve 55 ekran televizyon satın alacak

Beko Elektronik ile Grundig arasında yapılan 3 yıllık anlaşmaya göre, 2002'de Beko Elektronik Beylikdüzü Tesisleri'nde yaklaşık 1 milyon televizyon Grundig için üretilecek.

Avrupa'daki birçok üretici firmada detaylı incelemeler yaptıktan sonra Beko Elektronik'te karar kılan Grundig, 2001 sonundan itibaren 3 yıl boyunca Beko Elektronik'ten her yıl 1 milyon 37, 51 ve 55 ekran televizyon satın alacak. 2003 ve 2004 yılı

için bu rakamın artabileceğine dikkat çeken Beko Elektronik Genel Müdürü **Aydın İ. Çubukçu**, 2002 yılında toplam 3 milyon adet üzerinde televizyon ihraç etmeyi planladıklarını kaydetti.

Çubukçu, "Grundig ile yaptığımız anlaşma, bugüne kadar üzerinde yoğunlaştığımız kalite ve teknoloji yatırımlarının bir sonucudur. Anlaşmayla birlikte revize ettiğimiz ciro hedefimizin 550 milyon dolar olacağını tahmin ediyoruz" dedi.

“Enerji Tasarrufu İçin Yalıtım Şart”

İzocam Genel Müdürü Ali İhsan Yalçın, yalıtımın hayati bir yatırım olduğuna dikkat çekerek, aile ve ülke ekonomisine katkılarını vurguladı

Yalıtım sektörünün öncü ve lider kuruluşu İzocam, 15 Ocak 2002, Salı günü **Dedeman Otel**’inde düzenlediği toplantıda, enerji tasarrufunda yalıtımın önemine dikkat çekerek, yalıtımın aile ve ülke ekonomisine katkılarını vurguladı.

İzocam Genel Müdürü **Ali İhsan Yalçın**, ülkemizde bugün tüketilen enerjinin %32’sinin binalarda harcandığını ve bunun yaklaşık %85’inin ısınma amaçlı tüketildiğini belirterek “Hem daha iyi ısınmak, hem daha az para ödemek isteyen tüketici için yalıtım en etkin çözümdür. Yalıtım pahalı değildir. Yatırımdır” dedi. Yalçın, ya-

lıtımın bir lüks değil, çok kısa bir sürede masrafını geri kazandıra-

cak önemli bir yatırım olduğunu da vurguladı.



İzocam Genel Müdürü Ali İhsan Yalçın: “Yalıtım pahalı değildir. Yatırımdır”

İzocam’dan Akustik Semineri

İzocam’ın 5-6 Aralık 2001 tarihleri arasında düzenlediği “HVAC Kanal Sistemlerinin Akustik Dizaynı” başlıklı seminerde, akustik uzmanı Reginald H. Keith hava kanalları sistemlerinde ses kontrolü konusunda eğitim verdi

Türk Tesisat Mühendisleri Derneği ve İzocam işbirliği ile 5-6 Aralık 2001 tarihleri arasında Ankara ve İstanbul’da “**HVAC Kanal Sistemlerinin Akustik Dizaynı**” başlıklı seminer düzenlendi. **Ankara Sheraton** ve **İstanbul Ceylan Intercontinental Hotel**’de yapılan seminerlerde, Amerika’da akustik konusunda tanınmış bir uzman olan ve aynı zamanda **ASRAE** (Amerika



Havalandırma, Soğutma ve Isıtma Mühendisleri) üyesi olan uzman **Reginald H. Keith**, toplam 140 katılımcıya hava kanalları sistemlerinde ses kontrolü ile ilgili detaylı bilgi verdi. Keith, katılımcılara,

akustikte kullanılan temel terimler, ses gücü ve ses basıncı düzeyleri, HVAC kanal tasarımlarında malzemeler, uygulamalar, susturucular ve aktif gürültü kontrolü konularında yapılan çalışmaları anlattı.

Toplantıda ayrıca Amerika’da akustik alanında yapılmış çalışmalarından örnekler sunuldu ve katılımcılara akustik hesap programı ayrıntılı olarak tanıtıldı.

DemirDöküm ve Beko'dan Güç Ortaklığı: Panel A.Ş...

Dayanıklı tüketim sektörünün öncü ismi Beko UK ile Panel Radyatörü'nün lideri DemirDöküm ortaklığında Panel A.Ş. kuruldu

Panel radyatör sektörünün lideri Demirdöküm'ün Panel Radyatör şirketi ile dayanıklı tüketim sektörünün öncü ismi Beko (UK) güçlerini birleştirdi. Aralık ayında gerçekleşen bu birleşme sonucunda, İngiltere'de bulunan Beko (UK) ile Panel Radyatör A.Ş. %50 oranında stratejik ortaklık gerçekleştirdiler. Türkiye'de ilk panel radyatör üretimini gerçekleştiren Demirdöküm, 1999 yılında başlattığı yeniden yapılanma çalışmaları çerçevesinde, ana faaliyet konuların-



dan biri olan panel radyatör üretimini yeni kurduğu Panel Radyatör A.Ş.'ye devretmişti. Genel müdürlüğüne, Demirdöküm Bozöyük Tesisleri Müdürü **Lütfü Kızıltan**'ın atandığı Panel Radyatör A.Ş.'de, yılda 1.200 bin metre uzunluğunda panel radyatör üretimi gerçekleştiriyor. Üretimin yarısı ise, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere Şili'den Çin'e kadar geniş bir yelpazede tüm dünyaya ihraç ediliyor. 12 beyaz ve 154 mavi yakalı çalışanı bulunan Panel A.Ş.'nin, %100'lük kapasite kullanım oranı ile yıllık olarak, 25 Milyon dolar ciro yapması hedefleniyor.

Talya'da Personel Gecesi ve Hizmet Ödül Töreni

Talya'da geleneksel personel gecesi, 26 Aralık 2001'de gerçekleştirildi. Talya Otel'i'nin üst düzey



Geleneksel Personel Gecesi'nin "Bizim Koro"su geceye renk kattı.

yöneticileri ve çalışanlarından oluşan kalabalık bir davetli topluluğunun katıldığı gece, oldukça keyifli geçti. Geleneksel Personel Gecesi'nin bu yılki yeniliği de davetliler tarafından büyük beğeni topladı. Talya Otel'i'nin sesi güzel çalışanları ve departman müdürlerinin katılımı ile oluşturulan "Bizim Koro", geceye renk kattı. Büyük bir coşkuyla kutlanan gecede ayrıca Hizmet Ödül Töreni düzenlendi. Törende, Talya'da 20.,15. ve 10. yılını dolduran çalışanlara ödülleri verildi.

Talya'da Osmanlı Tarzı Bir Et Yemeği: Akike...

Talya'nın ünlü **Teras Lokantası** yerli ve yabancı müşterilerine Türk yemeklerinin yanı sıra dünya mutfağından da ilginç ve lezzetli örnekler sunuyor. Her akşam 18.30 itibarıyla konuklarını ağırlamaya başlayan Teras Lokantası, büyüleyici manzarası ve çok çeşitli menü alternatifleriyle beğeni topluyor. Lokantanın müşterilerine sunduğu farklı lezzet Akike ise, Osmanlı mutfağına özgü tarzıyla et severlerin tercihleri arasında ilk sırada yer alıyor.

Akike

Malzemeler

1 kg koyun butu, 1 kg yoğurt, 1/2 lt su, 200 gr kuyruk yağı, 1 kaşık tuz, 3 gr tarçın, 3 gr kişniş, 3 gr kimyon, 3 gr karabiber, 3 gr damla sakızı...



Hazırlanışı

Kuyruk yağını kıyma makinesinden geçirip güvece atın. Yağ eriyince kıkırdakları kevgirle çıkartın, üzerine ince doğranmış eti ve sıcak suyu ekleyin, et yumuşayınca kadar pişirin. Et liflenip macun durumuna gelince, tarçın dışında tüm baharatları yemeğe karıştırın. Başka bir kaptan çırpılmış yoğurdu, hafif ateşe alınan yemeğe yavaş yavaş yedirin (yoğurdun kesilmemesi gerekir). Yağ, yoğurdun üzerine çıkınca, güveci ateşten indirin ve hafif ılımasını bekleyin. Üzerine tarçın serpip servis yapın.

Setur'dan Kurban Bayramı İçin Alternatif Turlar...

Setur, Kurban Bayramı için müşterilerine hem yurt içinde hem de yurt dışında özel tur paketleri sunuyor. Tur programı kapsamında, dünyanın dört bir köşesine uzanan rotaların yanısıra, Türkiye'nin cennet köşelerine yönelik birçok alternatif sizleri bekliyor. Setur, yurt içinde **Kapadokya, Pamukkale, Asos, Ayvalık,**



Bergama, Truva, Bozcaada, Bursa ve Batı Karadeniz'e düzenlediği kültür turları ile Türkiye'nin bu güzel bölgelerini keşfetme fırsatı tanıyor. . Setur tatil paketleri için ödeme kolaylıkları da bulunuyor. Advantage Card, Maximum Card ve Akıllıkart sahiplerine tatil programlarından taksitle yararlanma fırsatı sunulurken, diğer kredi kartlarına ve nakit ödemelere ise özel indirimler uygulanıyor.

Ayrıntılı bilgi ve rezervasyon için:
0216 474 06 00
www.setur.com.tr
Digiturk 505 nolu kanal

Setur Digiturk 505 No'lu Kanalda!

Setur, bir ilke daha imza atarak, Türkiye'nin en büyük dijital platformu olan **Digiturk**'te yerini aldı. Aralık ayından itibaren, Digiturk'un **505 No'lu** kanalında yer almaya başlayan Setur, böylece müşterilerine daha iyi bir hizmet vermek amacıyla bir adım daha atmış oldu. 7 gün 24 saat hizmet veren kanaldan Setur'un tüm yurt içi-yurt dışı turlarına ve faaliyet bilgilerine televizyon aracılığı ile kumandayı tuşlayarak ulaşılabilir. Tercih edilen tatil bölgesi ve tesis seçildikten sonra, Setur'u aramak ve rezervasyon yaptırmak yeterli... Setur, önümüzdeki dönemlerde Digiturk sahiplerine özel hediyeler ve kampanyalar düzenlemeye devam edecek.



Finans

Akıllıkart'tan Akıllı Kampanya!

Müşteri ve üye işyerlerinin memnuniyetini ön planda tutan **Koçfinans**, Türkiye'nin ilk akıllı tüketici kredisi kartı Akıllıkart ile yepyeni bir uygulama başlattı. **Sevil Parfümeri** mağazalarında pilot olarak başlatılan bu uygulama ile, Akıllıkart'ı bulunmayan müşteriler de kredili alışveriş yapabilecekler. Müşteriler, kredili alışverişlerini anında tamamlayıp ihtiyaç duydukları tüm ürünlere Akıllıkart'ın vade farksız taksitlendirme imkanı ile sahip olabilecekler. Sevil Parfümeri'de geçerli olan bu kampanya kapsamında, tüketiciler %15 indirimin yanısıra, vade farksız 4 taksit imkanından faydalanabilecekler. İlk alışverişlerinin ardından da adreslerine

Akıllıkart'ın Sevil Parfümeri'de pilot olarak başlattığı kampanya kapsamında, Akıllıkart'ı olmayan müşteriler de taksitli alışveriş yapabilecekler

ulaştırılacak Akıllıkart'ları ile 120'yi aşkın markanın ürün ve hizmetine cazip fiyat ve ödeme koşullarıyla sahip olabilecekler. Koçfinans, tüm Sevil Parfümeri mağazalarında başlattığı bu uygulamayı 2002 yılı boyunca Akıllıkart'a üye tüm işyerlerinde yaygınlaştırmayı hedefliyor.



İnegöl Koç İlköğretim Okulu Avrupa İnternet Yarışması'nda...

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu bu yıl da “Avrupa İnternet Yarışması”na iddialı bir şekilde hazırlanıyor. Geçen yıl yarı finale kalan okul, bu yılki yarışmaya sevgi teması ile ilgili olarak hazırladıkları web siteleriyle katılacaklar.



İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu, Avrupa İnternet Yarışması'na bu yıl İngiltere ve İspanya ile birlikte katılacak.

Avrupa İnternet Yarışması'na bu yıl İngiltere ve İspanya ile birlikte katılacak olan İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu yöneticileri yarışma ile ilgili olarak şu bilgileri verdiler: “Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin ilk defa katıldığı Avrupa İnternet Yarışması'na biz de bir web sitesi hazırlayarak katıldık. Ülkemizin adını Avrupa'ya bir de bu kategoride duyurduk. Yarışmaya bu yıl “Sevgi” (İnsan sevgisi, hayvan sevgisi, doğa sevgisi, barış, dostluk vb.) teması ile katılı-

yoruz. Bu çerçevede düzenlediğimiz etkinliklerden biri de herkese açık olan “Sevgi” konulu slogan yarışması... Dereceye giren sloganlar, Avrupa İnternet Yarışması'nda kullanılacak. Yarışmayla ilgili tüm bilgiler www.europe-at-school.org veya www.internet-award-scheme.org adreslerinde yer alıyor.

İnegöl Koç İlköğretim Okulu'nda Sevgi Haftası...

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu'nda 24-31 Aralık 2001 tarihleri arasında “Sevgi Haftası” düzenlendi. Okul öğrencilerinin büyük ilgi gösterdiği hafta kapsamında, Bursa'da bulunan huzurevleri ve ilçe okullarına sevgi ziyaretleri gerçekleştirildi.

İ.d.e.a.'dan Proje Yönetimi Eğitimleri

İ.d.e.a. ve Makro Danışmanlık, 11 Şubat haftası içerisinde proje yönetimi eğitimlerine başlıyor. ABD'deki Project Management Institute'in (PMI) eski başkanlarından William S. Ruggles'in vereceği seminerler dizisi, 11 Şubat'ta başlayacak ve 16 Şubat'a kadar devam edecek. Program kapsamında, yer alacak seminerler şöyle:

11 Şubat 2002

“Sponsoring Projects And Programs: Organizational Issues, Goals, And Challenges” adlı seminer, proje yönetiminin organizasyonel sorunları ve hedefleri üzerinde odaklanıyor. Üst düzey yöneticiler ile tecrübeli proje

İ.d.e.a. ve Makro Danışmanlık işbirliği ile düzenlenecek olan “Proje Yönetimi Eğitimleri”, uzman William S. Ruggles'ın rehberliğinde, 11-16 Şubat tarihleri arasında gerçekleştiriliyor.

yöneticilerinin yararlanacağı bu seminer, proje performanslarını güçlendirmede “proje sponsor”unun stratejik rolünü, proje yönetimindeki global standartları ve temel başarı etkenlerini gözden geçirmeyi amaçlıyor.



13-14 Şubat 2002

“Working On Project And Program Teams: An Interactive Workshop” adlı çalışma

ve seminer, proje yöneticilerine ve proje takımlarında aktif olarak görev olan personele yönelik olarak hazırlandı. Projede, takımlarının işleyişindeki temel standartlar ve proje takımlarının karşılaştıkları temel sorunlar ele alınmakta, etkin bir proje takımını oluşturma aşamaları ortaya konmaktadır.

15-16 Şubat 2002

“Management Of Risk On Projects And Programs” adlı program ise, proje yöneticilerine yönelik bir eğitim programı sunuyor.

Aygaz'ın Başarısına 1.175 Ortak

Geçtiğimiz yıl içindeki başarılı uygulamalarından dolayı 2001 Ulusal Kalite Başarı Ödülü'ne lâyık görülen Aygaz, çalışanlarını ortaklık ile ödüllendirdi. Şirket, 1.175 kişilik personeline bu başarıdan dolayı 5 milyon TL nominal değerinde beşer lot Aygaz hisse senedi dağıtarak, Aygaz çalışanlarının kazanılan ödüldeki büyük katkısını bir kez daha önemle vurgulamış oldu.

Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ömer M. Koç** da Aygaz'ın bu başarısı üzerine bir kutlama mesajı yayınladı. Koç mesajında şöyle dedi: "Koç Topluluğu, Toplam Kalite çalışmaları çerçevesinde, her zamanki öncü konumu ile LPG sektöründeki ilk ISO 9002 Kalite Belgesi'ne sahip

Aygaz, yine bu sektörde ilk Ulusal Kalite Başarı Ödülü'ne de sahip olmuştur.

Bu başarı, tüm Aygaz çalışanlarının katkısı ile elde edilmiştir. Topluluğumuza hayırlı olmasını diler, sizleri candan kutlarım. Bundan sonra da, öncü ve lider olmayı ilke edinen Aygaz'ın bu konumunu devam ettireceğine olan güvenim tamdır."

Tüm Aygaz çalışanları da, ödüle lâyık görülen bu başarıların haklı gururunu yaşıyor ve daha büyük başarılarla imza atmak üzere çalışmalarını sürdürüyor.



2001 Ulusal Kalite Başarı Ödülü'ne lâyık görülen Aygaz, 1.175 çalışanını ortaklık ile ödüllendirdi

Otomotiv

Birmot'un Sanata Desteği Sürüyor...

Birmot Alfa Romeo Ortaköy Mağazası, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi öğretim üyeleri **Yusuf Ziya Aygen** ve **Emin Koç**'un toplam 40 yapıtından oluşan '**İnsan**' konulu eserlerine ev sahipliği yapıyor. Genç sanatçılara eserlerini tanıtmaya fırsatı sunan '**Birart Projesi**' kapsamında yer alan sergi, Ekim 2001'de başlayarak



Ekim 2002'ye kadar sürecektir. Bu sergi, uzun soluklu bir işbirliğini kapsıyor. Sanatçı ve sanatçıyı Birmot Alfa Romeo Mağazaları'nda buluşturan Birmot, insan odaklı hizmet anlayışını vurgularken, endüstrinin akademik kurumlarla iletişimine destek veriyor.

Otokar'dan 17 Milyon Dolarlık İhracat!

1987 yılından bu yana Land Rover lisansı ile 4x4 arazi araçları üreten Otokar, geçen yıllarda olduğu gibi bu yıl da büyük miktarda ihracat gerçekleştirecek. 2001 yılı içerisinde toplam 10,5 milyon USD'lik Land Rover ihraç eden Otokar, 2002 yılı siparişlerini de aldı. Bu siparişlere göre Otokar'ın ihraç edeceği Land Rover 4x4 arazi araçlarının toplam tutarı, geçtiğimiz yıla oranla %70 artarak 17 milyon USD'yi bulacak.



Tüketim

Koçtaş'tan Yeni Bir Ürün Daha: Colors İpek Saten Boya



liği ile boyayı keyfe dönüştüren Koçtaş Colors İpek Saten Boya, iç cephe, tavan, ahşap, MDF, astarlanmış metal ve radyatörler gibi tüm yüzeylerde kullanılabilir. Üstelik, 2.5 litrelik bir kutu ile 12 m² alan boyanabilir.

Kullanıma Anında Hazır!

Kullanıma hazır bir halde sunulan Koçtaş Colors İpek Saten Boya, su veya tiner ile inceltildiğinden asla damlamıyor. Bu özelliği sayesinde, ustaya gerek duymadan yaşadığı mekânda değişiklik yapmak isteyen hanımlar tarafından özellikle tercih ediliyor. 2,5 litrelik şeffaf kutularda kullanıma hazır halde satılan Koçtaş Colors İpek Saten Boya, İstanbul Kartal, İzmir Bornova ve Balçova, Antalya ve Bodrum mağazalarında satışa sunuluyor.



Koçtaş Yapı Market, tüketicilerin beğenisine yepyeni bir ürün daha sunuyor: Koçtaş Colors İpek Saten Boya... Tüm yüzeylerde kullanılabilme özel-

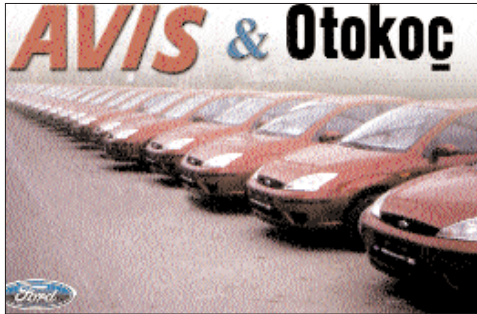
Yan Sanayii ve Diğer Otomotiv

Avis-Otokoç İşbirliği

Avis ve Otokoç'un ortak pazarlama faaliyetleri kapsamında, 25 adet Ford Focus 1.6 comfort araç, Operasyonel Kiralama kapsamında Lundbeck İlaç San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin kullanımına sunuldu.

Avis, Ford servislerinden alacağı destek ile kiralama süresince otoların tüm bakım hizmetlerini veriyor. Kasko, trafik sigortası ve motorlu araç

vergisi ödemelerini yaparak müşterisinin tüm ihtiyaçlarını karşılayıp filo yönetimini de üstleniyor.



Bilgi Grubu

kobiline

Yılın En Başarılı İnternet Şirketleri Arasında!

Küçük ve orta boy işletmelere hizmet veren Kobiline (www.kobiline.com), Dünya Gazetesi'nin her yıl düzenlediği geleneksel sektör değerlendirmesinde, İnternet alanında yılın en başarılı şirketleri arasına girdi. Kobiline Proje Yöneticisi **Burak Dalgın**, kısa sürede elde edilen bu başarıda, üyelerin ve stratejik ortakların önemli destek ve katkıları olduğunu söylüyor.

Dünya Gazetesi Araştırma Servisi, her yıl, işadamları ve sektör dernekleri, ticaret ve sanayi odaları, araştırma şirketleri ve ihracatçı birlikleri ile görüşerek sektörlerinde başarılı üç şirketi belirliyor. 2001 yılında 33 sektörden 99 şirketin başarılı bulunduğu değerlendirilmedi, ekonomik krize rağmen yatırımlara devam etme, üretim ve ihracatta yüksek performans gösterme ve "krizle yaşamayı öğrenme" gibi kriterlerin göz önüne alındığı bildiriliyor. Dünya Gazetesi'nin geleneksel değerlendirmesi, başarılı bulunan firmaların diğer şirketlere örnek olmasını ve Türkiye ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyor.

Eğlencede Yeni Dönem: Giriş Biletiniz Biletix'ten!

Konserlere, festivallere, maçlara nasıl bilet alınır? Muhtemelen biletler çabuk tükeneceği için hemen bir 'tanıdık' bulunur, davetiye istenir. Bu imkân yoksa, biletlerin satışa çıkacağı gün sabah saat 6 sularında gişenin önüne kamp kurulur ve amaca ulaşılır.

Artık bilet böyle alınmıyor! Maçlar, sinemalar ve festivallerin hepsinin giriş bileti bilgisayar ya da telefon kadar yakın...

Türkiye'deki 'Eğlenceye Girişi Bileti' devriminin kahramanı Biletix'in Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyeleri **Ali A. Abhary** ve **Dave W. Dorner** ile "Biletix'ten" konuştuk...

• Biletix'in tüketiciye ve organizasyonu düzenleyen kuruluşlara sunduğu avantajlar neler?

Ali A. Abhary-Bunu bir örnekle açıklamak isterim: Mesela, bir organizasyon için binlerce bilet basıldı ve bu biletler satış noktalarına dağıtıldı. Bu durumda bunların kontrolü organizasyon firması için çok zordur. Bir noktada biletler satılmaz ve artarken, diğer bir noktada yoğun talep yaşanabilir ve bilet kalmayabilir. Satışlarla ilgili ayrıntılı bir takip yapmak da bu durumda mümkün değil. Biz ise bilet satışı ile ilgili tüm yükü üzerimize alıyoruz. Satışı, merkezi bir sistemle gerçekleştirdiğimiz için az önce sözünü ettiğim sıkıntılar yaşanmıyor. Üstelik organizasyon firması, onların bilgisayarlarına kurduğumuz yazılım sayesinde satış durumunu ayrıntılı ve gerçek zamanlı bir biçimde takip edebiliyor; aldığı bilgilerden hareketle anında çeşitli eylem planları uygulatabiliyor.

• Tüketicinin böyle bir hizmete hazır olduğunu nasıl hissettiniz?

Dave W. Dorner-Evet, internet üye-



Biletix Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ali A. Abhary (Solda) ve Dave W. Dorner...

'Eğlenceye Giriş Bileti'nizi evinizin ya da işyerinizin konforu ile sunan Biletix'i Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ali A. Abhary ve Dave W. Dorner anlattı...

rinden alışveriş yapma alışkanlığının olmaması ve kredi kartını bu mecrada kullanmanın riskli olduğu düşüncesi ilk başta oldukça yaygındı. Ancak zamanla her ikisi de aşıldı. Öncelikle tüketici, satın almadığımız bir şey için para ödemesi gerekeceği gerçeğini fark etti. Banka tüm riski alıyor, hırsızlık durumunda tüketici bunu ödemek zorunda kalmıyor. Artık internete de çok daha fazla güveniliyor.

Tabii biz de geçen zaman zarfında güvenilirliğimizi ispat ettik; arkamızda 'Koç' markasının olması tabii ki bunda çok önemli bir etken. Sonuçta biz hizmet verdiğimiz insanların hayatını kolaylaştırıyoruz...

Maç Biletleriniz Biletix'ten!

Ali A. Abhary – Aynı za-

manda, futbol maçları biletleri satışı da futbolseverlere büyük kolaylık sunuyor. Futbol kulüpleri için hem internet hem Call Center ile, hem de perakende olarak bilet satıyoruz. Onların gişelerindeki satışı da biz gerçekleştiriyoruz. Üstelik, İstanbul'daki üç büyük stada kurduğumuz giriş kontrol sistemleri ile stada sahte biletle giriş yapılamıyor. Bu sistem kulüplere çok büyük fayda sağladı, kuruluşlar için ayrı bir pazarlama kanalı olduk.

• Hizmet yelpazenizi hangi yönlerde geliştiriyorsunuz?

Dave W. Dorner-Önce işe müzikal etkinliklerle başlamıştık. Sonra üç büyük futbol takımının bilet satışları ve çeşitli festivaller de buna eklendi.

Şimdi ise gerçek atılımımız sinema alanında gerçekleşiyor. Yakında birçok sinemaya Biletix aracılığıyla ulaşılacaktır.

Örneğin bu ay vizyona giren, herkesin merakla beklediği sıradışı kahraman **Harry Potter**'ın filmi için sinema gişeleri önünde dakikalarca beklemek yerine, sitemize girerek **İstanbul Odeon Cineplex Profilo Alışveriş Merkezi**'nde istediğiniz seans için bilet satın alabilirsiniz.





Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı: Anneler Artık Çok Daha Bilinçli

Kuruluşundan bu yana, Türkiye'deki doğurganlık oranının ideal bir düzeye getirilmesine ilişkin birçok bölgede dev projelere imza atan Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı'nın Genel Müdürü **Yaşar Yeşer** ve Vakıf Genel Koordinatör Yardımcısı **Enis Balkan** aile planlamasına ilişkin projelerini bizlerle paylaştı.

• **Türkiye Aile Planlaması ve Sağlığı Vakfı'nın kuruluş amaçları hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Yaşar Yeşer- Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAP Vakfı), 1985 yılında, Şeref Başkanımız **Vehbi**

İstenmeyen tüm doğumlar önlenebilseydi, Türkiye %30 daha düşük bir doğurganlık seviyesine sahip olacaktı. Kuruluşundan bu yana doğurganlık oranının ideal bir düzeye getirilmesine ilişkin birçok dev çalışmaya imza atan Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAP Vakfı), yeni projelerini bizlerle paylaştı.



Koç'un önderliğinde bir grup seçkin işadami, sanayici ve bilim adamı tarafından kuruldu. Kuruluşumuz ülkemizde üreme sağlığı ve aile planlaması hizmetlerini geniş kitlelere ulaştırmak ve bilgilendirme, eği-

tim, iletişim faaliyetleri ile halkımızın bilinçlenmesini sağlamak amacı ile on yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteriyor.

Aynı zamanda, Kahire'de düzenlenen 1994 Uluslararası Nüfus ve Kalkınma Konferansı'nın ardından üreme sağlığı ile ilgili perspektifini genişleterek, cinsel yolla bulaşan hastalıklar ve sağlıklı annelik konularını da faaliyetlerimiz içerisine aldık.

• **Ülkemiz son yıllarda, aile planlaması konusunda çok yol katetti. Bu doğrultuda, bugüne kadar gerçekleştirdiğiniz projelerden bahsedebilir misiniz?**

Yaşar Yeşer- Gerçekten de vakfımız kurulduğu tarihlerde, Türkiye’de çok hızlı bir nüfus artışı gözlemlenmekteydi. Yönetim Kurulu Başkanımız **Feyyaz Berker**’in de belirttiği gibi, “Her doğan çocuk ailesine keder değil, mutluluk getirmelidir.” düşüncesinden yola çıktık ve işe koyulduk. Nüfus artış hızının %2,6’larda seyrettiği o günlerden, %1,8’lik bir düşüşün yaşandığı bugünlere geldik. Artık kadınlarımız çok bilinçlendi. Kendilerine sorulduğu zaman, kadınlarımızın %75’i “Ben artık çocuk istemiyorum” diyebiliyor.

Öncelikle, 1987-1988’de Bursa, Edirne, Eskişehir ve Kocaeli’de özel sektörle işbirliği yaparak 20 fabrikada klinikler açtık. 1994’de Adana bölgesinde mevsimlik işçi olarak sosyal güvencesi olmadan çalışan, doğurganlık oranı yüksek işçilerimize sağlık hizmeti konusunda destek ve aile planlaması alanında da eğitim verdik.

Bunun yanı sıra, Bursa, İzmir, Diyarbakır ve Mardin’de kurduğumuz Aile Planlaması Merkezleri aracılığıyla bu şehirlerde yaşayan gençlere ve ailelere aile planlaması hizmetleri sunduk ve gebeliği önleyici gereçleri temin ettik. TRT’nin desteğiyle gerçekleştirdiğimiz aile planlaması kampanya skeçleri, 1995’de düzenlediğimiz “İslamda Aile Sağlığı ve Planlaması” Konferansı, 1989’da vizyona giren ve birçok



Yaşar Yeşer: “Nüfus artış hızımız, 2,6’larda seyredirken bugün bu oran 1,8’lere geriledi...”

ödül kazanan Berdel filmi ve daha geniş kitlelere seslenmek amacıyla düzenlediğimiz bağış kampanyaları, şimdiye kadar sürdürdüğümüz başlıca projelerimiz arasında yer alıyor.

• **Aile planlaması bilincinin oturulması açısından büyük önem arzeden doğu bölgelerinde, sürdürdüğünüz çalışmalar neler?**

Enis Balkan-Daha önce de belirttiğimiz gibi, Türkiye genelinde artık aşırı bir nüfus artış sorunu bulunmuyor. Ancak, bölgeler arasında hizmet farklılıkları, bir başka deyişle, ulaşılabilirlik farklılıkları var. Günümüzde hâlâ doğudaki bir köyde, kar yağdığı zaman yollar kapanıyor ve doğum kontrol hapı satın alınamıyor. Ayrıca, çoğu yerleşim merkezinde aile planlaması hizmeti verecek bir sağlık merkezi yok, varsa da yetersiz... Dolayısıyla bu farklılıkları gözönüne alarak, son yıllarda hizmetlerimizi yoğunluklu olarak doğudaki bölgelerimize yöneltme kararı aldık.

Doğuda açtığımız birçok aile planlaması kliniği ile de halkımızı doğum kontrolü ve sağlıklı cinsellik konularında eğitim veriyor ve belirlenen doğum kontrol metodunun kullanılması yönünde kendilerini bilgilendiriyoruz.

Koç Holding’in desteğiyle gerçekleştirdiğimiz bir diğer önemli projemiz ise Halk Eğitim Merkezleri Eğitimleri... Doğu ve Güneydoğu Bölgesi’nde aktif olarak faaliyet gösteren Halk Eğitim Merkezleri’nde çalışan eğitmenlere verdiğimiz eğitimlerle binlerce genç kadın ve erkeğe ulaşabilmeyi başardık. Aynı zamanda, Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde genç gruplarla oluşturduğumuz eğitim programlarının da cinsel

eğitim ve aile planlaması alanında büyük bir önem taşıdığına inanıyorum.

• **Eğitim programlarınızda izlediğiniz metodlar hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Enis Balkan-Eğitimlerde, üreme sağlığı programını ön planda tutuyoruz. Zira bu eğitimler aracılığıyla, ulaşmak istediğimiz iki temel hedefimiz bulunuyor: Cinsellik konusunda temel bilgilendirme ve bu konuları tabu olmaktan çıkarma...

Program kapsamında, “cinsel mitler”in doğruluğu ve yanlışlığı tartışılıyor.

• **Peki ya diğer bölgeler?**

Yaşar Yeşer-Tüm Türkiye’ye yayılmış bir diğer önemli projemiz de Kara Kuvvetleri Kumandanlığı Projesi... 1997’de Kara Kuvvetleri Kumandanlığı ile imzaladığımız protokol çerçevesinde, Kara Kuvvetleri’nin tüm eğitim merkezlerinde eğitimler düzenliyoruz. Bir başka deyişle, bu eğitimler aracılığıyla, her yıl 250-300 bin gençimiz aile planlaması eğitimleri alıyor.

Türkiye’nin 68 milyonluk nüfusunun 35-40 milyonu genç nüfustan oluşuyor. Tabii bu arada üniversite gençlerini de unutmayalım. Boğaziçi Üniversitesi’nden gelen teklif doğrultusunda, 1. ve 2. sınıf öğrencilerine aile planlaması eğitimleri vermeye başladık. Bu eğitimleri, diğer üniversitelerde de uygulamayı hedefliyoruz.



Enis Balkan: “Gençlere verdiğimiz eğitimlerde, cinsellik konusunda temel bilgilendirme ve bu konuları tabu olmaktan çıkarmayı hedefliyoruz.”

Sevgi Gönül ile “Yazı Yazmak” ve “Köşe Sahibi Olmak” Üzerine...

“Yazarlık Cesaret Gerektirir”



Sevgi Gönül: “Yazar hem bilgi vermeli, hem düşündürmeli”

Bazıları çok güzel konuşabilir ve dinleyenlerini kendilerine hayran bırakabilir ama iş mecburiyet nedeniyle yazı yazmaya geldiğinde eli bir türlü kaleme ya da bilgisayar tuşuna gitmez. İşte özellikle böyle zamanlarda “okur” değil ama “yazar” kişi olmanın ehemmiyeti ve kıymeti daha iyi anlaşılır. Ancak yazarlığın iyiliği veya kötülüğü konusunda da önemli bir ölçüt var: Yayınevleri kitabınızı basıyor mu veya bir gazete sizin yazılarınızı yayımlıyor mu?

Bildiğiniz gibi Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül**’ün yazılarına Türkiye’nin en büyük gazetelerinden biri, Hürriyet Gazetesi talip oldu ve uzunca bir süredir her Pazar, onun hayatla sıkı sıkıya irtibatlandığı kültür dünyasından sıcak esintiler taşıyan yazıları ilgiyle okunuyor.

Serüven Nasıl Başladı?

Sevgi Gönül, köşe yazarlarının “her gün” yazmasının ister istemez onları zorladığını ve zamanla kendilerini

“Sergilere gittiğim zaman, yeni ve ilginç bir şey gördüğüm zaman, özellikle yurt dışındaysam ve yazılması gereken bir çalışma gördüysem, gördüklerimi buradaki insanlara anlatmak istiyorum.”

tekrar etmeye başladıklarını düşünüyor.

Yazılarının zevkle okunduğunu biliyoruz ama bakalım Sevgi Gönül, aynı zevkle yazıyor mu? Biz soruyoruz, Sevgi Hanım yanıtlıyor:

• Sayın Gönül, köşe yazarlığı serüveniniz nasıl başladı?

Kolay akla gelmeyen, bir telefonla falan değil, bambaşka bir vesileyle başladı. **Mehmet Ali Yalçındağ** tarafından Hürriyet gazetesine öğle yemeğine davet edildim. Arada bir onunla yemek yeriz; fikir teatisinde bulunuruz. O gün benim doğum günümde ama ben doğumgünüm olduğunu söylememiştim. Mehmet Ali Yalçındağ nasıl öğrendi bilmiyorum. Yemek sonrasında şampanya ikram ediliyor, pasta kesiliyor. Kala-balık olduk: **Ertuğrul Özkök, Murat Bardakçı, Vahap Munyar, Vuslat ve Hanzade Doğan...** Hepsi beni kutluyor. Sohbet ederken Murat Bardakçı, eski eser konusunda

bilgi sahibi olan ve “antika” üzerine yazı yazacak birini aradığını söyledi. Olurdu olmazdı, derken “deneyelim” dedik. Derken, bu yazılar nerede yayımlanacak? Gala’da dediler. O hafta açılan bir halı sergisi vardı. Gidip göreyim ve sergiyi yazayım dedim. Yazım dergide yayımlandı; ancak bu magazin dergisinde yazmak istemediğimi söyleyince ilavede yazmam için ricada bulundular. İkinci yazım ilavede yayımlandı ve bu böyle devam etti. Önceleri bilgi alanım olan “eski eserler ve antika” üzerine yazıyordum ama envanter çıkarır gibi bir durum ve herkesi ilgilendiren bir konu değil. Hayata dair başka konulardan da söz etmeye başladım. Bu şekilde yazarlık oturmaya başladı.

• Başlangıçta ne tür zorluklarla karşılaştınız?

Başlangıçtaki zorluk, tarzım olmayan bir yayında yazı yazmak oldu. Sonra sadece antika konusunda yazmakta zorlandım ama konularımı genişletince rahatladım.

• Ne tür konular size ilham kaynağı oluyor?

Bakın bu işin sıkıntısı konu bulmakmış. Ama sergilere gittiğim zaman, yeni ve ilginç bir şey gördüğüm zaman, özellikle yurt dışındaysam ve yazılması gereken bir çalışma gördüysem, gördüklerimi buradaki insanlara anlatmak istiyorum. İlham kaynağı, bu olsa gerek. Ama bazen konu bulmakta zorluk çektiğim doğrudur. Yazılarımı daha çok insanların ortak meseleleri ile başlatabiliyorum. Mesela yılbaşı, mesela aniden bastıran büyük kış... Ve tabii hayatla sanatı da birleştiriyorum.

• Yazılarınızla ilgili eleştirileri nasıl karşılıyorsunuz?

Çok güzel eleştiriler aldığımı söyleyebilirim. Eğer eleştiri methiye değilse, bir eksikliğime işaret ediyorsa hak veriyor ve kendimi düzelttiğimi söylüyorum. Veyahut onla-



ra eksiklik gibi gelen anlamı açıklıyor ve neden öyle yazdığımı anlatıyorum. En ciddi eleştiri, paralı eğitim konusundaki yazıma geldi. Onun dışında hep methiyeler aldım.

• Ailenizin tepkisi ne oldu?

Onlardan genelde iyi tepkiler alıyorum. Bazen ablam **Semahat Arsel**’den tenkitler gelir. Ama o da “Biz çok beğendik” diyenleri görünce susuyor.

• Köşe yazarlığına nasıl bakıyorsunuz? Sizce ideal köşe yazarı nasıl olmalıdır?

Her gün yazarlar var ve her gün farklı bir konu bulunamayacağı için ister istemez kendilerini tekrarlıyorlar. Aynı konular etrafında dönüyorlar. Ama onların mesleği bu. Benim için aynı durum söz konusu değil. Ben pek çok işimin arasında yazı yazıyorum. Bence ideal köşe yazarı, insanı düşündürmeli. Bu çok önemli. Hem bilgi vermeli, hem düşündürmeli.

• Özellikle okuduğunuz köşe yazarları var mı? Beğendiğiniz...

Belki de haftada bir gün yazdığım içindir ben Murat Bardakçı’yı beğenirim. Çünkü ondan bir şeyler öğrenirim. Sonra **Güngör Mengi** iyi bir yazardır. **Bekir Coşkun, Tufan Türenc, Emin Çölaşan, Serdar Tur-**

gut, okuduğum yazarlar arasındadır.

• Köşe yazarlığı cesaret gerektiriyor mu? Bazen yazarken kendinizi dizginlediğiniz oluyor mu?

Cesaretimi politik konularda dizginlediğimi söyleyebilirim. Diğer konularda rahatım. Yazarlık, cesaret gerektirir tabii.

• Yazarlıkla ilgili olarak ileriye dönük projeleriniz var mı?

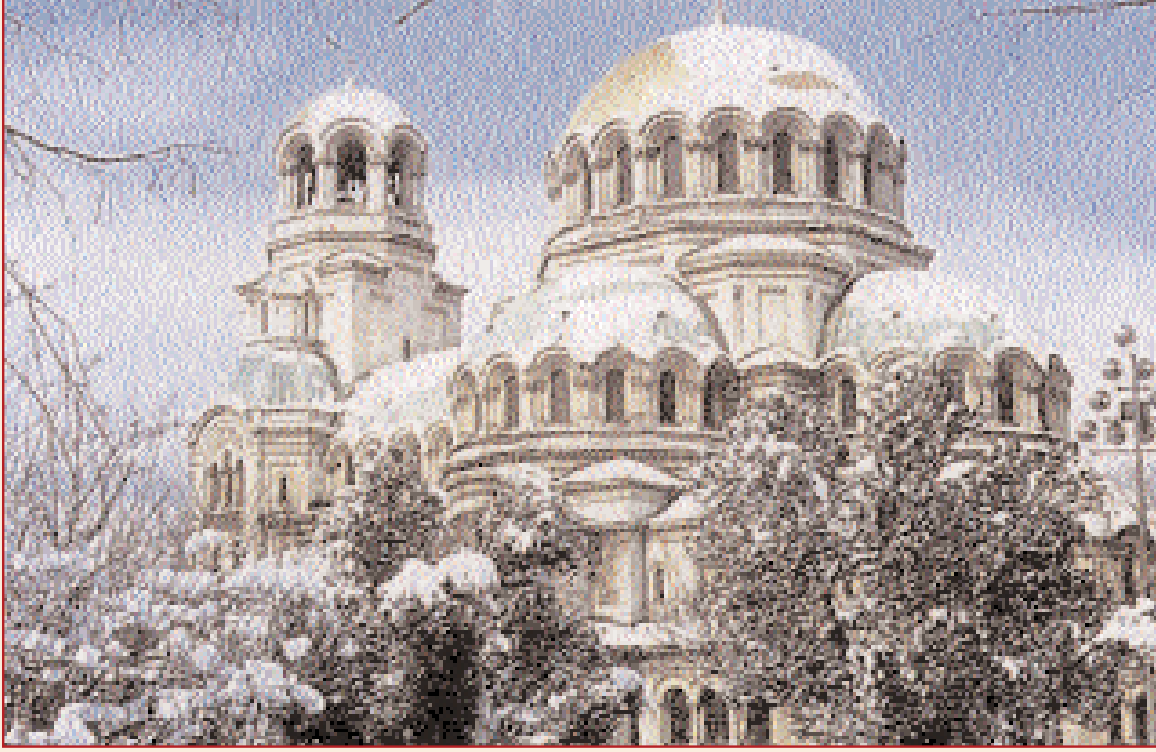
Yazı alanında yeni projelerim yok. Çünkü benim çok daha başka işlerim var. Yazı yazmak kafaya çok takılan bir iş ve en büyük korkum yazıyı zamanında yetiştirememek. Hep zamanında, hatta zamanından çok daha önce teslim ettim yazılarımı.

Ülkü S. Osmanoglu



Hürriyet Gazetesi’nin yılbaşında yayımlanan ‘Portreler’ ekinde gazetesinin yazarları birbirlerini tanıttılar. Murat Bardakçı, Sevgi Gönül’ü anlattığı yazısında şöyle dedi: “O’nu tanıyabildiğim kadarıyla bu üslubun gerisinde davranışlarındaki rahatlık yatıyor ve bu rahatlık çok önemli iki unsuru yani serveti ve kültürü hazmetmekten kaynaklanıyordu.”

Ramstore ile Sofya'nın Alışveriş Alışkanlıkları Değişiyor!



St. Kliment Ohridski Üniversitesi

Yeni binyılda çehresini hızla 'oryantal' olmaktan 'Avrupalı' olmaya doğru çeviren Sofya, bulunduğu coğrafyadaki en önemli başkentlerden biri. Nüfusunu çok kısa bir zaman diliminde, 1879 ile 1939 yılları arasında 20 binden 300 bine çıkaran Sofya, bugün 1 milyon 250 bin kişinin yaşadığı bir ticaret, endüstri ve finans merkezi, Köklü tarihinin izlerine her köşe başında rastlamanın mümkün olduğu kent, bu yönüyle turist akınına uğrarken, Avrupa ticaret yolundaki önemli bir durak olması nedeniyle

Yüzyıllar süren Osmanlı egemenliğinde Rumeli Beylerbeyliği'ne merkez olmuş. Anadolu'dan Avrupa'ya atılan her adım, bizi Sofya'ya götürmüş; tıpkı, Avrupa'daki ilk girişimini Sofya'da gerçekleştiren Ramstore gibi...

yabancı girişimcilerin de büyük ilgisini çekiyor.

En Büyük Türk Yatırımı!

İşte bu girişimcilerden belki de en büyüklerinden biri de Sofya'daki faaliyetine Mayıs 2001'de geçen **Ramstore Sofya Zapaden Park Mağazası**... Mağaza, Bulgar tüketicilerden gördüğü büyük ilginin yanı

sıra, birçok ilke imza atmanın da haklı gururunu yaşıyor: Bugüne kadar gerçekleştirilen en büyük Türk yatırımı olma özelliğine sahip olan Ramstore Sofya, aynı zamanda, yurt dışındaki yatırımlarını büyük bir hızla sürdüren Migros Türk'ün Türkiye'nin batısına açtığı ilk mağazası olma özelliğine de sahip...

75 Bin Ramstore'lu

Ramstore Bulgaristan, bir ilke daha imza atarak Bulgar tüketicileri **Ramstore Club Card** ile tanıştırdı. Tüketicilerin büyük bir ilgisiyle karşılaşılan bu uygulama çerçevesinde,

gerçekleştirilen iki farklı kampanya da büyük bir yankı yarattı. İlk olarak gerçekleştirilen kampanya kapsamında, geçtiğimiz Eylül ayında 12 Ramstore müşterisi, **Çeşme**'de 1 haftalık 5 yıldızlı bir tatil yapma fırsatını elde etti. 2002 yılında gerçekleştirilen bir diğer kampanya çerçevesinde ise, bir Ramstore müşterisi son model bir otomobilin sahibi oldu.

Bu kampanyaların desteğiyle, toplam 150 bin kredi kartı sahibinin bulunduğu Bulgaristan'da Ramstore Club Card sahibi müşterilerin sayısı 60 bini aktif 75 bin kişiye ulaştı.

Daha Ucuzu Yok

Ramstore rekabetçi fiyat politikasının doğal sonucu olarak 'Aynı malı daha ucuza bulun paranızı iade edelim' sloganı ile bir ay boyunca devam eden bir kampanya başlattı ve bu kampanyayla, birçok yeni müşteriye ulaşma imkanı buldu. Ayrıca, Ramstore Bulgaristan'ın ulusal televizyon kanalı olan **BTV**'nin saygın ekonomi programı tarafından **2001 yılının en iyi 10 yabancı yatırımından birisi** olarak ilan edildi.

Herkesin Mağazası...

Ürün yelpazesi, hizmet kalitesi ve fiyat politikası ile rakiplerinden farklı olduğunu müşterilerine hissettiren Ramstore'da şehirdeki en ucuz şarabı ya da peyniri almak için gelen birçok dar gelirli tüketicinin yanı sıra; kaliteli, farklı ve güler yüzlü servisinden memnun olduğu için ülkenin üst düzey yöneticileri, politikacıları, sanatçıları, sporcularına da rastlamak mümkün.

Gün geçtikçe Sofya'da bilinirliği artan ve ayda yaklaşık 150,000 kişinin ziyaret ettiği Ramstore 2002 yılında da atılımlarını hızlandırarak devam ettirmeyi amaçlıyor. 2002 yılında Sofya'daki mağaza sayısını artırmayı hedefleyen Ramstore, ülkenin diğer büyük şehirleri olan Plovdiv, Varna ve Burgaz'da açacağı şubeleriyle yeni Bulgar tüketicileriyle kucaklaş-

maya hazırlanıyor.

Sofya'ya Yolculuk

Sofya atmosferini yerinde yaşamak isterseniz, Türkiye'den hem hava hem de karayolu ile Sofya'ya ulaşmak mümkün... Karayolunu tercih ettiğinizde İstanbul'dan sınır geçişi dahil yaklaşık 7

saat süren bir yolculuğun ardından Sofya'ya varabilirsiniz. Haftada 4 gün, Sofya'ya düzenli uçak seferi düzenleyen **Türk Hava Yolları** ile de yaklaşık 50 dakika sonra Sofya'ya ulaşabilirsiniz.

Hava şartları açısından, İstanbul'a benzer özellikler gösteren Sofya'da sıcaklıklar kışın ortalama olarak -5 - +5°C aralığında, yazın da ortalama 26-30 °C civarında seyrediyor. Ancak kış mevsiminin İstanbul'a oranla biraz daha soğuk ve kar yağışlı geçtiği, yaz aylarında da ani sağanak yağışları ile karşılaşabileceğiniz konusunda sizi uyarmalıyız.

Bol yağışlı bir ikliminin olmasının doğal bir sonucu olarak Sofya'da yeşilin



Ramstore Sofya'yı ayda yaklaşık 150 bin kişi ziyaret ediyor.

her tonuyla karşılaşmanız mümkün. Doğanın büyük bir özenle korunduğu şehirde, birçok park bulunduğu gibi, şehre 30 dakikalık bir mesafede bulunan **Vitosha Dağı**'nın yamaçlarında doğayla iç içe olmanız ve yazın piknik, kışın ise kayak yapmanız mümkün. **St. Alexander Nevski Katedrali**, **St. Nedelya Kilisesi**, **St. Nikolai Rus Kilisesi**, Mimar Sinan tarafından inşa edilmiş olan **Banya Bas-hi Camisi**, **Dragalevtsi Manastırı**, **Ivan Vazov Tiyatrosu** görülmesi gereken tarihi yerler arasında... **Alexander Nevski Katedrali** etrafındaki açık alanda kurulan seyyar tezgahlarda ise birbirinden ilginç antika ve hediyelik eşyalar sizleri bekliyor.



Mamulâtтан Markaya Arçelik Mucizesi

Arçelik Ailesi, “Arçelik” markasını bugünkü başarısına taşıyan ve 1955 yılında Haliç’te başlayan yolculuklarının hikayesini “Mamulâtтан Markaya” adlı kitapta anlatıyor...

Arçelik’i başarıya taşıyan sır, **Rahmi M. Koç**’un 1998’de Eskişehir İşletmesi’ni ziyareti, Arçelik için söylediği şu özdeyişinde gizli olsa gerek: “Her gün, dünden ileride!”

“Arçelik, Türk ailesini tel dolaplarından buzdolabına, leğenden çamaşır makinesine taşımış, ev kadını bu laşık derdinden kurtarıp yemek pişirme keyfine kavuşturmuş, elektrikli ev aletlerinin küçük bir kesimin tekelinden çıkarıp ülkenin geneline yaymış bir şirket. Türkiye ile yetinmeyip, sanayinin beşiği Batı Avrupa pazarlarında da ürünleri ve markaları ile milyonlarca haneye girmiş, ‘Türk Malı’ damgasına değer kazandırmış bir şirket Arçelik.”

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı **Hasan Subaşı**, “Mamulâtтан Markaya” adlı kitapta, Arçelik’in Türk sanayiindeki önemini bu sözlerle anlatıyor...

Arçelik’i Yaşayanlar

Türkiye’nin en büyük özel sektör sanayii şirketi olan Arçelik, bugün Avrupa’nın ilk 10 özel şirketi arasında ve pek çok kalite ve teknoloji ödülünün de sahibi.

Arçelik tarafından yayımlanan kitapta sadece 1955 yılından bugüne Arçelik’in tarihini keyifli anektot ve “Arçelik’i yaşayanlar”ın tanıklıklarıyla anlatmakla kalmıyor, aynı zamanda günümüz ve gelecek kuşaklarına

bir kaynakça olma niteliğini de taşıyor. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Suna Kıraç** da kitabın bu misyonunu önsözünde şöyle açıklıyor:

“Mamulâtтан Markaya, geçmişin değerlerini anlatırken bir vefa borcunu da yerine getiriyor belki; ama bir o kadar da, yeni kuşaklara geleceği tasarlamanın ipuçlarını vereceğini umuyoruz. Cumhuriyet döneminin örnek kuruluşu olan Arçelik’in başarı öyküsünü sizlerle paylaşmak istiyoruz.”

Arçelik Kurum Arşivi, 1955 sonrası Yönetim Kurulu Kararları ve Faaliyet Raporları, Koç Holding Arşivi, Arçelik’in Ayda Bir dergisi gibi kaynakların yanında Koç Holding’in kurucu-



su **Vehbi Koç**’un yazdığı kitaplarından ve konuşma metinlerinden de yararlanılarak hazırlanan bu 410 sayfalık dev eser, Arçelik’i bugünlere taşıyan başarının sırrını sayfalarında saklıyor...

Cumhuriyetin kuruluşuyla birlikte kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan Türk sanayiinin Arçelik’le birlikte bugünlere geliş serüvenini belgeleyen bu kitap, hem Türkiye, hem de tüm ‘Arçelikçi’ler büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı... İşte Arçelik Ailesi’nin “Mamulâtтан Markaya” adlı kitap ile yansıttığı bu gurur ve mutluluğu Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, kitapta yer alan şu sözleriyle özetliyor:

Gerçekleşen Hayaller

“Düşünün, son derece basit bir üretim teknolojisi gerektiren çelik dolap üretimiyle başlıyorsunuz işe ve bugün için Avrupa’nın en gelişkin ekonomilerinden birinin temsilcilerinden olan İngiltere’de %11’lik bir pazar payına ulaşıyorsunuz... İşte asıl mutluluk burada bence: Elinizde tuttuğunuz Avrupa Kalite Ödüllerinden geriye doğru bakıp nereden

iletişim

nereye gelmiş olduğunuzu, hani şöyle film şeridi gibi canlandırabilmenizde... Bugün bir rüya gibi geliyor bize gerçekten de, ama o günler, yani işe çelik dolap üretimyle başladığı günler, bugünlerin, ulaşılan büyük ekonomik gücün, Avrupa'da son derece önemli oranlarda pazar paylarının, kalite ödülleri hayalini kurmuş **Vehbi** ve **Lütfü Bey**'ler... Bunu çok önemli, bir mutluluk sayıyorum ben; mutluluk, sonuç itibarıyla böyle bir hayalin gerçekleşmiş olmasıdır bence..."

Uzun yıllar Kuzeydoğu Anadolu ve Doğu Karadeniz Servis Şefliği görevini yürüten **Nihat Çilingiroğlu**'nun kitapta yer alan bir anısı, telefonun, faksın, bilgisayarın olmadığı; yolların geçit vermediği ve hayat şartlarının çok zor olduğu yıllarda bile Arçelik'in müşteri memnuniyetine verdiği önemi gözler önüne seriyor:

Buzdolabı Kapağı!

"Bir gün şirketten yıldırım bir telgraf: 'Hemen aşağıdaki adrese acele servise gidilecek, Kars'a!...' Telgraf tabii, telefon nerede; 'yıldırım telefon' bile yazdırsan bir günde çıkmaz! Giresun'dan da yeni gelmişim, 153 kilometre yol... Kars desen 400 kilometre, o karda kışta; ama telgraf yıldırım, gideceğiz mecbur... Gittim eve, 'Ben yine seyahate çıkıyorum' deyip, arabaya atladığım gibi düş-tüm yola.

Kars yolu bu, kolay geçit verir mi? Neyse işte, bata çıka iki günde vardım Kars'a. Adresi buldum, kapıyı çaldım: 'Hanımefendi' dedim; 'Ben Arçelik'ten geliyorum, buzdolabınız arızalıymış, ona bakacağım'. Yardımcı kadını herhalde ki, 'Önce bir hanımına söyleyeyim de' dedi, 'Kabul ederse buyurursunuz!' Yahu dışarıda bir metre kar var! Ne yapalım?... Kadın gitti içeri, geldi: 'Bugün işim gücüm var benim, yarın gelsinler!' demiş hanımı. Ben iki gün karda kışta yol gelmişim, hanımın umurunda değil tabii. Ama işin içinde de

yıldırım telgraf var!

Ertesi gün tekrar gittim. Aynı bayan açtı kapıyı, beni buzdolabının yanına kadar buyur ettiler, karşımda hanımefendi; 'Şikayetiniz nedir efendim?' dedim, anlattı: 'Bakın' dedi; 'Ben bu buzdolabını yirmi gün önce aldım... Birgün komşunun gününe gitmiştim, orada görüp beğendim, öyle aldım... Ama geldim, oturuyoruz beyimle, bir baktık ki bizim buzdolabına, komşununkinin kapısı bizimkinden daha büyük!"

Geldiğim yolu, çektiğim eziyeti filan unuttum tabii, gülmek için kendimi zor tutuyorum... Dilimin döndüğü kadar işte, fabrikayı anlattım, presleri, montaj... 'Bunların hepsi birbirinin aynıdır hanımefendi' dedim; 'gramı gramına aynıdır; en ufak fark yoktur, milim şaşmaz bunlar!...' İkna ettim, döndüm Trabzon'a..."



Arçelik'in kurulmasında büyük katkıları olan **Lütfü Doruk**, **Koç Topluluğu**'nun kurucusu **Vehbi Koç** ile birlikte ...



Büyük Düşünmek...

"Büyük düşünen"lerin buzdolabı üretme kararıyla başlayan ve Türk halkını birçok "ilk"le tanıştıran Arçelik'i geleceğe taşıyacak vizyonu Arçelik Genel Müdürü **Nedim Esgin** şöyle ifade ediyor: "Kurucumuzun bize bıraktığı değerli miras ile tüm çalışanlarımız, servislerimiz ve bayi-lerimizle ele ele vererek halkımızın ürünlerimiz ve markamıza duyduğu güven sayesinde, Türkiye'nin her yanına ulaşmamızın ve her eve girebilmemizin gerçekleştiğine geçmişimizde olduğu gibi bugün de tanık olduk. Müşterilerimizden aldığımız güç sayesinde, bugün kendi mühendis ve teknolojimizle ürettiğimiz ürünler 55 ülkede kullanılmaktadır. Avrupa'nın en gelişmiş pazarlarında kendi markalarımızla önemli bir başarıya sahip olan şirketimiz küreselleşen dünyada da yerini alacaktır".

Kitabı temin edebileceğiniz adres:
Arçelik A.Ş. Stratejik İletişim Yöneticiliği
Tel: (0212) 220 79 75/3106



Hayata Hazır Olmanın Yolu: Öğrenmeyi Öğrenmek!

Koç Özel Lisesi, 1994'te uygulamaya koyduğu ve 1996 yılında da ilk mezunlarını veren IB (International Baccalaureate) programıyla daha da yüksek hedeflere taşırken, öğrencilerini araştırmacı, sorgulayan, deneyici, proaktif ve toplumsal sorumluluk sahibi bireyler haline getirerek hayata hazırlıyor. Koç Özel Lisesi'nde uygulanan IB programı hakkında bilgi almak üzere Genel Müdür **John Chandler**, Genel Müdür Yardımcısı **Jale Onur**, IB Koordinatörü **Gautar Sen**, CAS Koordinatörü ve IB Koordinatör Yardımcısı **Sündüz Cebecioğlu** ve IB 2. Sınıf öğrencileri **Selin Devranoğlu** ve **Mustafa Paksoy** ile görüştük.

• **Bize Baccalaureate (Bakalorya) kavramı ve uyguladığınız IB (International Baccalaureate) programı hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Gautar Sen-Baccalaureate kavramı,

Koç Özel Lisesi'nin ezbercilikten uzak, araştırmacı ve sorgulayan bireyler yetiştirme yolunda 1996 yılından bu yana başarıyla sürdürdüğü IB (International Baccalaureate) programı hakkında program yürütücüleri ve öğrencilerle söyleştik.

1971 yılında ortaya çıkan bir kavram. Uluslararası arenada hizmet veren görevlilerin ve yöneticilerin çocuklarının eğitimlerini belli standartlar çerçevesinde almalarını amaçlayan bu kavram, zamanla tüm dünyaya yayıldı. Şimdi ise bu IB programları, dünyanın bütün önemli üniversiteleri tarafından öğrencilere 'çok yüksek kalitede eğitim veren' üniversite öncesi eğitim programları olarak kabul görüyor.

Okulumuzda uyguladığımız IB programı ile, gerek yurt içi, gerekse yurt dışındaki IB programlarından daha da yüksek kalitede eğitim sunduğunu söyleyebiliriz. Programın temelinde, çocukların bilgiye ulaşmanın yollarını öğrenmesi

hedefleniyor. Daha sosyal, daha araştırmacı, verileri olduğu gibi almayan ve sorgulayan bireyler yetiştiriyor bu program...

Sündüz Cebecioğlu-Biz IB programını

1994 yılından beri uyguluyoruz. İlk IB mezunlarımızı da 1996 yılında verdik. Bu yıl ve gelecek yıl da 66'şar öğrencimiz IB programımızdan mezun olacak.

• **Normal lise müfredatı ve eğitimi ile IB programına dahil öğ-**



Koç Özel Lisesi Genel Müdürü John Chandler ve Genel Mü-

“IB programı, öğrencilere bilgileri verildiği gibi almayı değil, soru sorarak kendi cevaplarını bulmayı öğretiyor.”

rencilerin gördüğü eğitim ve içerik arasında ne gibi farklar var?

Selin Devranoğlu-Biz her iki müfredatı da kapsayan eğitim gördük. Arada çok büyük farklar olduğunu söyleyebilirim. Öğrendiklerimizin üzerine, bizim fazladan bir şeyler yapmamız gerektiğinin farkına vardık. Üstelik bu program, sadece dersler üzerine yoğunlaşan bir program değil. Program dahilinde, değişik sosyal etkinliklere katılmamız ve bu yönde kendimizi geliştirmemiz de gerekiyor. Programın bir diğer önemli özelliği de bizi ezberci olmamaya yöneltmesi. Sınavda bizden, öğrendiğimiz bilgiler değil, öncelikle bizim yorumlarımız isteniyor. Derslerde öğrenmemiz gereken bilgilere, öğretmenlerimiz rehberliğinde, kendimiz araştırarak ve sorgulayarak ulaşıyoruz.

Sündüz Cebecioğlu-Sizin de bildiğiniz gibi, klasik Milli Eğitim sisteminde eğitsel kol olarak adlandırdığımız çalışmalar yer alır. IB programında, bu çalışmalar programa dahil ve zorunludur. Program dahilinde eğitim gören öğrencilerimiz, bu iki yıl içerisinde belli sosyal etkinliklerde aktif olarak yer almak ve belli zamanlarını bu etkinliklerle değerlendirmek zorundadırlar. Bu etkinlikler üç ana alanda toplanıyor: Yaratıcı aktiviteler, sportif aktiviteler ve toplumsal sorumluluklarla ilgili aktiviteler... Bu etkinliklerde yer almak, öğrencilerimize büyük katkılar sağlıyor. Gerek bedensel, gerekse ruhsal gelişimine önemli katkılar getiriyor.

• **IB programı, öğrendiklerinizi günlük yaşamınıza ve hatta geleceğe taşımanız yönünde ne gibi katkılar sağlıyor?**

Mustafa Paksoy-Bizim, geleceğe ve günlük hayatımıza taşıma imkânını bulduğumuz ve ileride bize büyük faydalar sağlayacak en önemli unsur, bilgiye ulaşırken kullandığımız yön-

temlerdir. Sorgulayan ve gerçeklere ulaşma yönünde araştırmacı olmayı gerektiren düşünce, hayatımızın her döneminde ve anında sürekli kullanabileceğimiz en temel bilgi bence..

• **IB Programı, öğrencilerin yüksek öğrenim hayatlarında ne derece etkili oluyor?**

Jale Onur-Bu programı tamamlayan öğrencilerimiz, bazı çalışma alışkanlıklarını ve metodolojilerini çok iyi bir biçimde öğrendikleri, ve bunları eğitim hayatları boyunca uygulayabildikleri için üniversitede de yüksek başarı sağlıyorlar. Ayrıca yurtdışında, Avrupa ve Amerika'daki üniversitelerde yüksek öğrenimlerine devam eden IB öğrencilerimiz, bu program sayesinde ek kredi aldıkları için bir yıl kazanabiliyorlar. IB diplomasına sahip çocuklarımızın Türkiye'deki üniversitelerde de böyle somut kazançlar elde edeceğini umuyoruz; böylece IB programı çok daha cazip hale gelecektir.



(Soldan Sağa) IB programı öğrencileri Mustafa Paksoy ve Selin Devranoğlu, IB Koordinatör Yardımcısı Sündüz Cebecioğlu ve IB Koordinatörü Gauter San.

• **Mr. Chandler, sizce IB programını önemli kılan en dikkat çekici unsurlar neler?**

İki çok önemli unsur var. Bunlardan birincisi, IB programı öğrencilere gerek yurtiçi gerekse yurtdışındaki üniversitelerde çok yüksek başarılar getiren beceri ve tecrübeyi kazandırması. Bunu bizzat üniversitelerdeki profesörlerden aldığımız duyumlarla aktarıyorum. Diğer önemli unsur da, IB programının öğrencileri hayata çok iyi bir şekilde hazırlıyor olması. Bu program onlara bilgileri verildiği gibi almayı değil, soru sorarak kendi cevaplarını bulmayı öğretiyor. Bunlar, öğrencilerimize gerçekten çok şey katıyor.

Koç Özel Lisesi'nden Eğitim Gönüllüleri'ne Anlamlı Armağan

Toplumsal sorumluluk alanında birçok önemli etkinlik ve proje gerçekleştiren Koç Özel Lisesi yepyeni bir çalışmaya daha imza attı. Geçen yıl Sokak Çocukları yararına takvim hazırlayan Koç Özel Lisesi öğrencileri, bu yıl da hazırladıkları takvimin gelirini Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na bağışlayacaklar. Koç Özel Lisesi öğrencilerinin çektiği fotoğraflarının yer aldığı 2002 takvimi,

Ocak ayından itibaren satışa sunuluyor. Takvimin satışından elde edilen tüm gelir, Eğitim Gönüllüleri'ne bağışlanacak.



Sevginin En Tatlı İfadesi...

Efsaneler 14 Şubat'ı nasıl anlatırsa anlatsın, tüm dünyada bütün bir yılın en sevgi dolu günü olarak kutlanan bu özel günde, "Seni Seviyorum" demenin en tatlı yolu **Divan Pastaneleri**'nde sizleri bekliyor.

Sevgililer Günü için özel olarak hazırlanan enfes çikolatalı-fıstıklı kalp pastaları ya da Divan'ın eşsiz lezzeteki sütlü-bitter kalp madlenlerin yer aldığı sımsıcak kırmızı kadife kalp kutularını tercih ederek bu Sevgililer Günü'nü unutulmaz kılabilirsiniz.

Özel ambalajı ve tadıyla **"aşk kurbanileri"**

ya da Divan'ın tecrübeli ustaları tarafından hazırlanan, ünlü yurtdışına taşınmış birbirinden farklı çikolata çeşitlerini zarif dekorlarla süslenmiş birbirinden güzel hediyeliklerle sevgilinize armağan edebilirsiniz.

Sevgililer Günü'nüz Kutlu Olsun!

Sevgililer Günü'nün özel bir gün olarak kutlanmasına vesile olan sebeplere ilişkin birçok farklı rivayet bulunuyor. Bu rivayetlerden en yaygın olanı ise Eski Roma İmparatorluğu'nun ilk zamanlarına dayanıyor..

14 Şubat, Roma halkı için oldukça önemli bir gün sayılıyordu. Bu önemli günde evlilik tanrıçası Juno'ya duyulan saygıdan ötürü tatil yapıldı. Bu özel günün ertesi gününde ise, **Lupercalia Bayramı**

Sevginin kutsallığına inanan ve bu uğurda ölümü bile göze alan Aziz Valentine... Ve onun ölüm yıldönümü olarak kabul edilen; sevginin belki de en yoğun ve cüretkârca ifade edildiği Sevgililer Günü; bir başka deyişle St. Valentine's Day... Bu özel günde, "Seni Seviyorum" demenin en tatlı yolu, Divan Pastaneleri'nde sizleri bekliyor.

kutlanmaya başladılar. Bayram vesilesiyle düzenlenen eğlencelerden birinde,

Romalı genç kızlar isimlerini küçük kağıt

parçalarının üzerine

yazıp bir kavanoza koyuyorlardı; Romalı erkekler ise kavanozdan bu kağıtları çekerek

üzerinde hangi kızın ismi yazıyorsa o kızla bayram eğlenceleri boyunca birlikte oluyordular. Bu şenlik sonucunda, birbirine aşık

olan çiftler bayramın hemen ardından da evlenmeye karar veriyorlardı. İmparator **2. Claudius**, Roma'yı kendi katı kuralları ile zalimce yöneten bir hükümdardı. Onun için en büyük problem, ordusunda savaşacak asker bulamamaktı. Ona göre bu durumun tek sebebi, Romalı erkeklerin aşklarını ve ailelerini bırakmak istememeleriydi. İşte bu yüzden Roma'daki tüm nişan ve evlilikleri kaldırdı.

Aşka Adanan Hayat...

Aziz Valentine, Claudius'un hükümdarlığı zamanında Roma'da yaşayan bir papazdı. Kendisi gibi papaz olan Aziz Marius ile birlikte Claudius'un yasağına rağmen gizlice çiftleri evlendirmeye devam etti. Ancak imparator bu durumu bir süre sonra öğrendi. Aziz Valentine insanları evlendirmeye devam ettiği için tutuklandı ve öldürüldü. Tüm Roma'da sevgi uğruna hayatını kaybetmeyi göze alan Aziz Valentine'in ölüm günü, işte bu tarihten itibaren Aziz Valentine Günü olarak kutlanmaya başladı.



30 Yılın Anıları ve Vehbi Koç...

Uçağın düşme tehlikesine rağmen yazılan rapordan, Alman Hükümeti'nden alınan Yüksek Hizmet Nişanı'na kadar Vehbi Koç ile ilgili pek çok ilginç anı, Dr. Fazlı Ayverdi'nin "Vehbi Koç ile 30 Yıl" adlı kitabında yer alıyor.

Koç Ailesi'nin sevgisini ve takdirini kazanmış olan ve uzun yıllar boyunca Koç Topluluğu'nda görev yapmış olan **Dr. Fazlı Ayverdi'nin Vehbi Koç** ile ilgili gözlem ve anılarını aktardığı **"Vehbi Koç ile 30 Yıl"** adlı kitabı yayımlandı.

Dr. Fazlı Ayverdi, 1962 yılında Koç Ticaret A.Ş.'de Ticaret Müdürü olarak göreve başladı. 1968 yılında Bozkurt Fabrikası Genel Müdürlüğü'ne atandı ve 1974 yılına kadar bu görevi sürdürdü. Daha sonraki dönemde Koç Holding A.Ş. Denetçisi olarak 1999 yılına kadar Toplulukla ilişkisi devam etti. "Vehbi Koç ile 30 Yıl" adlı kitabıyla Koç Topluluğu ile olan güçlü bağını devam ettiren Dr. Ayverdi, Vehbi Koç ile iş ve özel gezilerinde çok zaman birlikte olmuş ve kendisiyle birçok anıyı paylaşmıştır. Bu zengin anılardan birkaçını "tadımlık" olarak "Bizden Haberler" okurları için seçtik.

Anılardan "Tadımlık" Seçmeler

Dr. Fazlı Ayverdi, kitabında 1965 yılına ait bir anısını şöyle naklediyor: "Sayın Vehbi Koç ile Zürich'ten Swisair uçağına bindik İstanbul'a dönüyoruz. Kendisini tanıyanlar çok iyi bilirler ki, bugünün işini katiyen yarına bırakmaz. O gün de uçağa biner binmez Avrupa'da çeşitli firmalarla yapılan temasların raporlarını hazırlamamızı istedi. Kâğıdı kalemi çıkarıp çalışmaya başladık. Bizim işe iyice daldığımız sıralarda uçakta alışılan dışında bir hareket ve tedirginlik havasının esmeye başladığını hissettik. Vehbi Bey durumu öğrenmek istedi. Hostesi çağırıp sorduk. Bize uçağın bir motorunun arıza yapıp durduğunu, ikinci motorla Atina'ya mecburi

iniş yapılacağını, heyecanlanacak bir durumun olmadığını söyledi. Vehbi Bey bana dönerek: 'Fazlı Bey, Tanrının dediği olacaktır. Eğer biz çalışmamızı kesersek işimiz yarım kalacaktır. Halbuki işimize devam eder ve salimen inerek raporları bitirip ilgili yerlere zamanında göndeririz' dedi. Biz hiçbir şey olmamış gibi işimize devam ettik ve seyahatimiz Vehbi Bey'in düşündüğü gibi sonuçlandı."

"İnsana Yatırım Yapın"

Batı Almanya hükümetinin davetlisi olarak bu ülkeye giden Vehbi Koç'a Dr. Fazlı Ayverdi eşlik ediyor. Vehbi Bey ve Dr. Ayverdi, Batı Almanya Başbakanı **Dr. Adenauer**'in ekonomi ve bankacılık konularında danışmanı olan, o dönemin tanınmış iktisatçılarından **Dr. Abs** ile buluşur. Bu görüşmede Dr. Abs, Vehbi Bey'e her şeyden evvel kalifiye eleman yetiştirilmesini tavsiye eder ve şöyle der:

"2. Cihan Harbi'nden sonra Almanya'da her alanda yetişmiş adam bulunmıyacak, Amerikan yardımına rağmen Almanya'nın kalkınması mümkün olmazdı. Siz de eğer ülkenizde kalkınma sağlamak istiyorsanız, binadan ve makineden çok, insana yatırım yapın."

"Lüks Şeylere Alışık Değilim"

İstanbul'da birlikte bir ziyaret yapmak üzere özel Mercedes'iyle Vehbi Koç'un evine giden Fazlı Ayverdi, "Ben buna binmem, sen git, biz yine eski Ford'la gideriz. Ben böyle lüks şeylere alışık değilim" diyen Koç'un arabaya binmediğini anlatıyor. Marmaris'te tatil yapan Vehbi Koç'u yazlık evine davet eden Ayverdi'nin kitabında naklettiği bir anı da şöyle:

"Bizi kırmayarak davetimizi kabul etme lütfunda bulundu: 'Yarın şoförünü gönder ve beni aldır' dedi. 15 senedir yanımda çalışan rahmetli Ahmet Pekteki Vehbi Bey'i almak üzere Altinyunus Oteli'ne gönderdim. Yolda gelirken Vehbi Bey, Ahmet Efendi'ye 'Fazlı Bey'in telefon numarası nedir?' diye sormuş.

Ahmet Efendi de 'Bilmiyorum efendim' demiş. Bu cevaba canı çok sıkılan Vehbi Bey: 'Yahu sen ne biçim adamsın! Allah korusun, bir yerde bir kaza gelse başımıza Fazlı Bey'e nasıl haber vereceksin?' diye Ahmet Efendi'yi azarlamış. Bir de bunun üstüne 'Arabada kâğıt kalem var mı?' diye sormuş. Ona da 'Yok' cevabını alınca, büsbütün kan beynine sıçramış. Eve gelir gelmez daha yemeğe oturmadan 'Fazlı Bey, senin bu şoföründe iş yok. Derhal bu adımın işine son ver. Kendine iyi bir şoför bul' dedi.

Suna Kırac ve Can Kırac, Dr. Fazlı Ayverdi'yi kitap dolayısıyla mektup göndererek kutladılar.

Bu kitabı edinmek isteyenler Vehbi Koç Vakfı'na başvurabilirler. Tel: (0216) 531 03 61

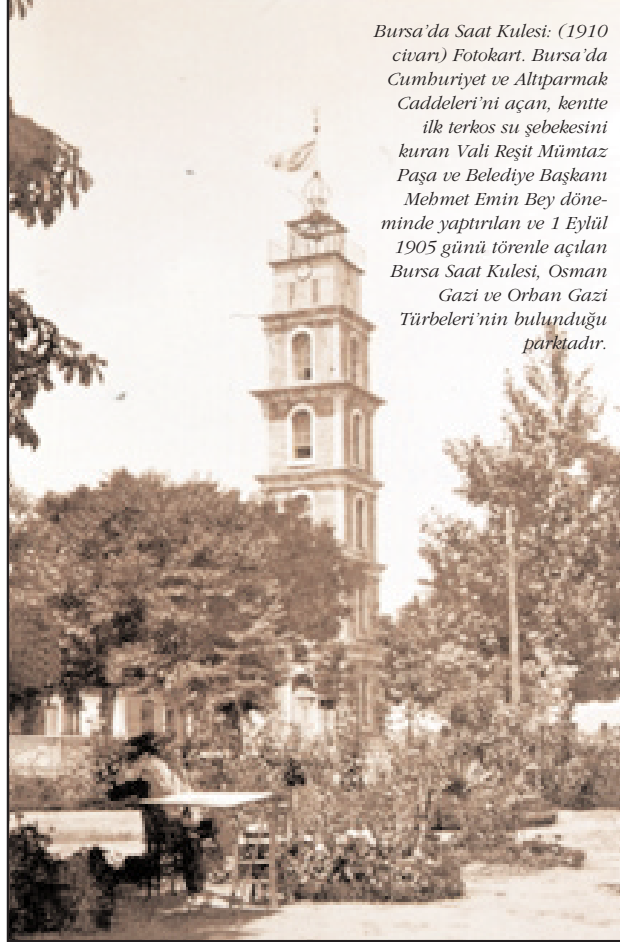


Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Bursa'da Zaman

19. Yüzyıl ortalarından başlayarak 20. Yüzyıl'a uzanan bir koca zaman parçasında, bir kenti insanı, doğası, mimarisi ve gündelik hayatıyla, 293 fotoğraf karesiyle özetleyebilmek... Bursa'yı yeniden keşfetmek için birbirinden ilginç 293 fotoğrafa bakmalısınız. AKMED (Suna-İnan Kırac Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü) tarafından hazırlanan "Osmanlı Döneminde Bursa" adlı iki ciltlik muhteşem eserde sunulan bu fotoğraflar, bir kentin bilmediğimiz ve hayâl gücümüzle de asla ulaşamayacağımız geçmişini olanca gizemiyle ve güzelliğiyle gözler önüne seriyor.

Kent, Yaşam, Meslekler ve Giysiler

1854 yılından Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar Bursa kentinin gelişimini de sergileyen bu fotoğraflar, "kent", "yaşam", "meslekler", "giysiler" ana başlıkları altında gruplanmış. Sanat Danışmanı **Ahmet Abut**'un biraraya getirdiği bu koleksiyon, Uludağ Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü Öğretim Üye-



Bursa'da Saat Kulesi: (1910 civarı) Fotokart. Bursa'da Cumhuriyet ve Altıparmak Caddeleri'ni açan, kentte ilk terkos su şebekesini kuran Vali Reşit Mümtaz Paşa ve Belediye Başkanı Mehmet Emin Bey döneminde yaptırılan ve 1 Eylül 1905 günü törenle açılan Bursa Saat Kulesi, Osman Gazi ve Orhan Gazi Türbeleri'nin bulunduğu parktır.

AKMED (Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü) tarafından hazırlanan "Osmanlı Döneminde Bursa" adlı kitapta yer alan 293 fotoğraf, 1854'ten Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar, Bursa'yı her cepheden yansıtır

si **Doç. Dr. Neslihan Türkün Dostoglu** tarafından incelenmiş ve kaleme alınmış. İki cilt halinde hazırlanan bu güzel yapıt, kent ve kültür tarihimizin vazgeçilmez kaynakla-

rından biri olmaya aday. Bursa'ya ait 19. Yüzyıl fotoğraflarını satın alarak bizlerle paylaşan **Suna ve İnan Kırac** çifti kitaba yazdıkları önsözde şöyle diyor: "Ülkemize kazandırılması ve dağılmadan bir arada korunabilmesi amacıyla satın almış olduğumuz Bursa yöresi ile ilgili 19. asır fotoğraflarını sizlerle paylaşmayı arzu ettik.

Kaybolan Güzellikler Sergileniyor...

Bu koleksiyon, Osmanlı devletinin kuruluş döneminde başkentlik yapmış Bursa'nın fiziksel ve sosyo-kültürel yapısını irdelediği gibi, kitapta yer alan 293 fotoğraf, 1854'den Cumhuriyet'in başlangıç yıllarına kadar Bursa kentinin gelişimini, kaybolan güzelliklerini sergilemektedir.

Kent ve yöresi; kaplıcaları, meyve bahçeleri ve ipekçiliği ile meşhur iken, Balkanlar'dan ve Kafkaslar'dan aldığı dış göçlerle hızlı bir nüfus artışı göstermiş, küçük dokuma atölyeleri tekstil fabrikalarına dönüşmüş, otomotiv ve ilgili olan sanayinin gelmesiyle de,

Bursa artık büyük bir sanayi şehri olmuştur. Bu nedenlerle, bu eser, yaşanan değişim içerisinde artık çoğu yok olmuş tarih ve kültür birikimlerini geleceğe aktarabilmek



açısından önem taşımaktadır.

Ayrıca, babam **Ali Numan Bey**, Bursa Ziraat Okulu'ndan mezundur. Daha sonra, Atatürk tarafından Amerika'ya, Nebraska Üniversitesi'ne gönderilmiş, eğitimini bitirip Türkiye'ye döndüğünde yine Atatürk'ün emriyle Eskişehir'de kuru ziraat uygulamasını başlatmıştır. Eskişehir doğumlu olmama rağmen nüfus kütüğüm Bursa'dadır. Buna ilaveten, Tofaş'ın Bursa'da kurulması, emeklilik döneminde kurduğum Karsan'ın yine Bursa'da bulunması, dolayısıyla bu kenti Suna ile birlikte çok sevmemiz, pek çok dost edinmiş olmamız, koleksiyonun kitaba dönüşmesinin bir başka ifadesidir...” Önsözde kitabın yazarına, sanat danışmanına, fotoğrafların otokrom cam negatiflerini kullanıma sunan Albert Kahn Müzesi Müdürü Şef Konservatörü **Jeanne Beausoleil**'e ve bu koleksiyonun sahibi AKMED-Suna & İnan Kırac Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü Müdürü **Kayhan Dörtlük**'e teşekkür ediliyor.

Nereden Nereye...

İki ciltlik bu muhteşem yapıtta yer alan fotoğrafların kaynağını merak edenler, önce bir coğrafyacının ismiyle karşılaşılıyor. Fransa'da beşeri coğrafyanın öncülerinden olan **Jean Brunhes**, 3 Haziran 1913 tarihinde Bursa'yı ziyaret etmiştir. Bu ziyareti gerçekleştirmekteki amaç, Brunhes'in ve **Albert Kahn**'ın idealleriyle yakından ilgilidir. 1860 – 1940 yılları arasında yaşamış olan maliyeci Albert Kahn, dünya üzerindeki insanların birbirini tanıdıkça barış için çalışacağına inanan ve “ötekinin kabulünün, ötekini tanımakla” mümkün olabileceğini söyleyen bir ideal insanıdır. Ütopik bir projeyi gerçek-

leştirme k ister. Bu projenin odağında yer alan “belgeleme” çalışması, onun için çok önemlidir. Albert Kahn, “Tüm öğrendiklerinizi unutun ve gözlerinizi açık tutun” demektedir. Coğrafyacı Jean Brunhes de Kahn ile aynı düşüncededir. Fotoğrafçı **Auguste Léon** ile birlikte yola çıkan Jean Brunhes, Bursa'yı dolaşır ve gündelik hayatın içinden pek çok anlamlı görüntüyü kaydederek. Bir anlamda Kahn'ın sponsorluğunda gerçekleşen bu kapsamlı çalışma, Albert Kahn Müzesi Müdürü Jeanne Beausoleil'in de dediği gibi “Şimdiki zamanın gerçeğini anlamada kanıt olma gücünü yitirmemiş” görünüyorlar...

AKMED-Suna & İnan Kırac Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü
Barbaros Mah. Kocatepe Sok. No: 25
Kaleiçi-ANTALYA
Tel: (0242) 243 42 74
e-mail: akmed@akmed.org.tr
www.akmed.org.tr



Bursa'da Şekerci Dükkanı: Auguste Leon, Haziran 1913, Albert Kahn Koleksiyonu

Albert Kahn, “Tüm öğrendiklerinizi unutun ve gözlerinizi açık tutun” demektedir. Coğrafyacı Jean Brunhes de Kahn ile aynı düşüncededir. Fotoğrafçı Auguste Léon ile birlikte yola çıkan Jean Brunhes, Bursa'yı dolaşır ve gündelik hayatın içinden pek çok anlamlı görüntüyü kaydederek

Mark Alış, Euro Veriş...

1 Ocak 2002'de dünyanın ikinci büyük para birimi olmaya aday olan **Euro**'nun yürürlüğe girmesiyle, Avrupa'nın olduğu kadar, dünyanın da mali sisteminde önemli değişiklikler meydana gelmesi bekleniyor. Ancak, bu uygulamanın dünyada bu ölçekteki ilk örnek olması ve halen netlik kazanmayan unsurlar içermesi nedeniyle, tek para sisteminin tüm etkilerini şimdiden belirleyebilmek ise oldukça zor. Ekonomist Milton Friedman, Euro'ya geçişin büyük bir hata olacağını ileri sürerek "Bu durum AB ülkelerinde büyük karışıklığa yol açacak" demişti. Ama en azından şimdilik herşey sakın ve yolumda görünüyor.

Mark, Şubat'tan Sonra Aramızdan Ayrılacak

1 Ocak 1999'den bu yana kaydı para olarak kullanılan Euro, üç yıllık bir geçiş döneminden sonra 2002'den itibaren, para birliğine üye on iki AB ülkesinin tek para birimi oldu ve 5, 10, 20, 50, 100, 200 ve 500'lük banknotlar halinde AB üyesi ülkelerde dolaşıma çıktı. 12 ülkenin ulusal paraları ise en geç 28 Şubat 2002'e kadar tedavülden kalkacak ve yasal para olma özelliklerini yitirecekler.

Bu para birimlerinden **Hollanda Florini** 28 Ocak'ta tedavülden kalkarken, **İrlanda Lirası** 9 Şubat, **Fransız Frangı** 17 Şubat, **Alman Markı**, **Avusturya Şilini**, **Belçika Frangı**, **Fin Markkası**, **İspanyol Pezetası**, **İtalyan Lireti**, **Lüksemburg Frangı**, **Portekiz Esküdosu** ve **Yunan Drahmisi** de 28 Şubat 2002'den sonra geçerli olmayacak. Söz konusu ulusal paraların tedavülden kalkmasından sonra Merkez Bankası, bankalar, özel finans kurumları ve yetkili kuruluşlardan gelecek değişim talep-

lerini 31 Aralık 2003 tarihine kadar karşılayacak.

Bankalar, 01.01.2002'ye kadar, ellerinde 12 ülkenin para birimi olan hesap sahiplerinin farklı bir talimatları yoksa, kendi bünyelerindeki döviz tevdiat hesaplarını, cari hesaplarını Euro'ya dönüştürdü ve hesap sahiplerine hesaplarında ne kadar Euro olduğunu da bildirdiler.

Gerçek ve tüzel kişilerin, nakit olarak ellerinde bulundurdıkları on iki ülke ulusal paralarını herhangi bir masraf ve komisyon ödemedi dönüştürebilmeleri için 31 Aralık'a kadar bir banka nezdinde döviz tevdiat hesabı ya da cari ve katılım hesabı açtırmaları gerekiyordu.

Peki, Ya Yastık Altında Kalan Paralar?

1 Ocak 2002'den sonra ise, 12 ülke ulusal paralarını Euro ile değiştirilmek üzere bankalara getirenler efektif Euro alabilmek için ya bankaların belirledikleri komisyonu ödemek ya da getirdikleri dövizleri bir süre için bankaya yatırmak zorunda kalıyorlar. Müşterilerin ellerinde kalan dövizleri komisyon ödemedi Euro ile değiştirmek için bankada tutmaları gereken süre, kimi bankalarda bir aya kadar uzarken, Koçbank'ta ise bu süre sadece 15 gün... Ancak, tüm ülke paralarının yasal para olarak geçerliliklerini kaybedecekleri tarihlerden sonra, tüm dünyada Euro dönüşüm komisyonlarının artması ve buna bağlı olarak da bankada bekleme sü-

relerinin uzaması şaşırtıcı bir gelişme olmayacaktır.

Kur Riski Yerine, Kredi Riski

Avrupa'da tek bir para birimini paylaşan ülkeler arasında, Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda, Lüksemburg, İrlanda, İspanya, Portekiz, İtalya, Yunanistan, Finlandiya, Avusturya yer alırken, İngiltere, Danimarka ve İsveç'in oluşturduğu diğer üç AB üyesi ülke ise bu parasal birliğin dışında yer alıyor. Artık bu üye ülkeler arasında kur riski kavramı yerine,

kredi riski kavramı ön plana çıkacak ve bu durumda rating kavramının önemi artıracaktır.

Türkiye'nin Euro'ya geçişi, yastık altındaki dövizin bankacılık sistemine girmesi açısından bir fırsat olarak görülüyor. Tedavüldeki 90 milyar Mark'ın %30'luk bölümünün bulunduğu tahmin edilen Türkiye'de, 27 milyar Mark tutarındaki dönüşümün yanı sıra, dönüşüm esnasında ekonomiye yastık altından kazandınılacak paranın 2-4 milyar Mark olması bekleniyor. Ancak şu ana kadar yastık altındaki "milyarlarca Mark"ın euro dönüşümü öncesinde sisteme gireceğine ilişkin beklentilerin gerçekleşmediği de açıkça ortada. Aralık 2001'de döviz mevduatı artmadığı gibi, Aralık ayının son haftasında 100 milyon dolardan fazla da azalmış görünüyor.

Özlem Aydil

Koçbank A.Ş. Bireysel Ürün Tasarım ve Geliştirme Yöneticisi

