

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ekim 2009

Sayı 307

Sevgi Gönülü Kaybettik...



Üzüntümüz Büyük



İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- Sanata ve Kültüre Adanmış "Sevgi"
- Dolu Bir Yaşam
- İddialı 2003 Hedeflerimizi Bir Bir Gerçekleştiriyoruz
- Türkiye, Gıda Sektöründe Önemli Bir Yere Gelecek

Sektörel Vizyon

20

- Yurtdışından Gelen Müşteri Memnuniyeti
- Sıra Dışı Ford Streetka ile Tamışın

e-Dönüşüm

30

- e-Dönüşüm Koç Topluluğu'nun Türkiye'ye Kazandırdığı Bir Görüşür
- Koç Bilgi Grubu CeBIT 2003 Fuarı'na Yenilikleriyle Damgasını Vurdu
- KoçSistem'in Misyonu Bayrağı Hep Daha İleriye Taşımak

İnsan Kaynakları

34

- En Başarılı Koçlular Belli Oluyor

Kültürel Vizyon

36

- Sanatıyla Evrenselleşen Usta; Acar Başkut
- Müze Eğitimi Tüm Türkiye'ye Yayılıyor
- Buharlı Tekne ile Nostaljik bir Gezi

A ile, Holding ve Topluluk olarak **Sevgi Gönül** hanımefendiyi kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz. Ne acıdır ki kısa bir süre önce yine bu satırlar aracılığı ile Erdoğan Abi'nin vefat haberini ve bu haberin hepimizde yarattığı üzüntüyü sizlerle paylaşmıştık. Sevgi Gönül hanımefendi, Topluluğumuzdaki görevlerinin yanı sıra ülkemiz için de, kültür ve sanata adanmış hayatıyla yeri doldurulamayacak büyük bir değerdi. Kurucumuz **Vehbi Koç** tarafından kurulan **Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi**'nin hayata geçirilmesinde ve buranın ilerleyen yıllarla birlikte ülkemizin en önemli kültür kurumlarından biri olmasında çok büyük katkıları olmuştu. Toplumda müzecilik bilincinin ve rafine bir kültür anlayışının yerleşmesi için verdiği uğraşlarla sevgiyle hatırlayacağımız Sevgi Gönül hanımefendiyi sonsuzluğa uğurladık. Hepimizin başı sağolsun.

Başarılar Artıyor

Topluluk olarak son aylarda yaşadığımız bu çok acı gelişmelere karşın hayatın olanca gerçekliğiyle devam ettiğini aklımızdan çıkarmıyoruz. Topluluğumuz, rekabeti sevmesi kadar gerçekçi oluşuyla da hatırı sayılır bir ün yapmıştır.

Koç Holding'in 25 Eylül tarihinde gerçekleş-tirdiği 10. Medya ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı bu açıdan özellikle kayda değer bir özellik taşıyor. Tedbiri elden bırakmamak, uzun yılların deneyimleri sonucunda elde edilmiş ve neredeyse bir refleks haline gelmiş olan gerçekliğimizin gereklerinden biridir. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özyaydınlı**, gerek Türkiye verilerinin gerekse Koç Topluluğu şirketlerinin cirolarının beklenen seviyeleri aşmasının mutluluk verici olduğunu söylerken şu-

nu eklemeyi de ihmal etmiyordu: "Tüm göster-geler iyileşmenin kanıtı. Ancak rehavete kapıl-mamak lazım. Hâlâ yapacak çok iş var". Son derece geniş bir katılımın sağlandığı bu toplan-ıda F. Bülend Özyaydınlı tarafından sunulan bilgilendirme metninin tamamını bu sayımızda bulabileceksiniz.

Teknoloji Baş Döndürücü Bir Hızla Gelişiyor

Eylül ayının başında açılan ve bir hafta süren **CeBIT eurasia 2003 Fuarı** her yıl olduğu gibi bu yıl da teknolojinin birinci adresi oldu. Koç Bilgi Grubu'nun standı ise kuşku yok ki fuarın en gözde mekânlarından biriydi. Koç Holding CEO'su F. Bülend Özyaydınlı ve Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman** ile birlikte gezme ola-nağını bulduğumuz fuarda sergilenen yenilik-ler tam anlamıyla heyecan vericiydi.

Umut Veren Gelişmeler

Topluluğumuzdaki bu gelişmelerin yanı sıra ülkemizde de bizi memnun eden pek çok ge-lişme oldu. **Süreyya Ayhan**'ın geçtiğimiz ay el-de ettiği dünya ikinciliğinin ardından, bu kez **Bayan Milli Voleybol Takımımız** Avrupa ikincisi olarak göğsümüzü kabarttı. Gönümüz şampiyonluktan yanaydı ancak yine de elde edilen başarı gerçekten çok büyük. Ne mutlu ki spor alanında artık ikinciliklerle mutlu ol-mamaya başladık. Bu ay Cumhuriyet'in 80. yı-lını kutlayacağız. Ekonomideki gelişme, spor alanında elde edilen başarılar bizlere daha gü-zel bir Cumhuriyet Bayramı yaşatacak.

Sevgi ve saygılarımla. 

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

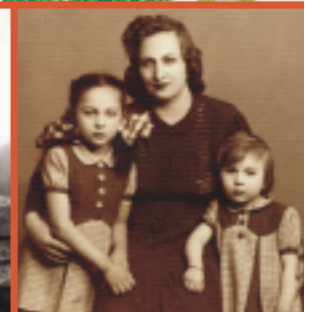
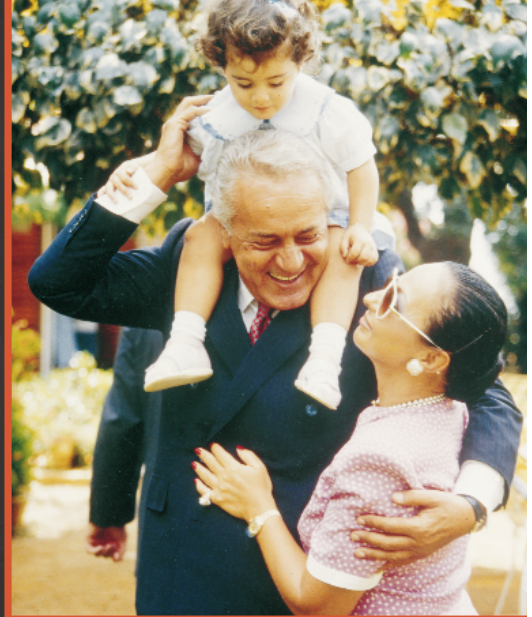
BİZDEN HABERLER KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Fax: (0 216) 343 15 37
İnternet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Ekim 2003 Sayı: 307

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özyaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Ülkü S. Osmanoglu
Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe
Yayın Kurulu: Can Kaya Isen, Şeniz Akan,
Burak Tezcan, Sema Uludağ
Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim
Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 288 79 70-71
Renk Ayrımı ve Baskı: Çalı Grafik Matbaacılık A.Ş.
Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Bizden





Sanata ve Kültüre Adanmış “Sevgi” Dolu Bir Yaşam

Çok değil, sadece iki ay önce kaybettiğimiz Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi merhum **Erdoğan Gönül**’ün eşi, Koç Ailesi’nin değerli ferdi ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül** aramızdan ayrıldı.

Hayatını sanata ve kültüre adanmıştı Sevgi Gönül. Yaşamının her anında güzeli, farklıyı ve değerliyi aramıştı. 2001’den bu yana Hürriyet gazetesi sütunlarına taşıdığı “**Sevgi’nin Diviti**” adlı köşe yazılarında bu güzellikleri tüm Türk halkıyla paylaşıyordu. Pek çok faaliyeti büyük bir başarıyla sürdüren, hayatının her anını “anlamlandırmak” için çaba gösteren bir isimdi Sevgi Gönül. 13 Temmuz 2003 tarihinde köşesine aksettirdikleri belki de O’nu en iyi tanımlayan kelimelerdi: “Derin bir hobiniz varsa, pek çok sıkıntının ve üzüntünün altından kalkabilirsiniz. Rahmetli babam **Vehbi Koç**’un hiç hobisi yoktu. Onun bütün hobisi işiydi veya bütün işi hobydi. Benim ise tam tersi. Hiç işim yok, her yaptığımı hobi gibi yapmaktayım.”

Buruk Veda

Koç Holding **Nakkaştepe** tesislerinde Sevgi Gönül için yapılan

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sevgi Gönül, ailesi ve çok sayıdaki yakın dostu eşliğinde 14 Eylül 2003 Pazar günü Koç Holding’in Nakkaştepe tesislerinde düzenlenen sade bir tören ve Teşvikiye Camii’nde kılınan öğle namazı ile son yolculuğuna uğurlandı

törende ilk konuşmayı yakın dostu ve yazar **Murat Bardakçı** yaptı. Bardakçı konuşmasında Sevgi Gönül’ün kültüre ve sanata verdiği önemi anlatırken, Türk eserlerinin ülkemize geri kazandırılmasındaki çabalarından söz etti ve şunları söyledi: “Bu topraklara, Türkiye’ye ait olan malları, yani tarihimizi takip etmeyi, koalamayı hepimize o öğretti.

Bu iş onunla başladı. Bugün dünyanın herhangi bir yerinde bize ait olan bir tarih satışa çıktıysa, onu alıp ait olduğu yere, bu topraklara getirme çabasını göstermemizi, biz Sevgi Hanım’a borçluyuz”. Daha sonra kürsüye gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ise Sevgi Gönül’ün çok yönlü kişiliğinden bahsederken şunları söyledi: “Bize, ülkemizin kültürünü gelecek kuşaklara taşımamız kadar önemli olması gerektiğini gösterdi.”

Son olarak kürsüye gelen Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**’un konuşması ise törene katılanlara son derece duygusal anlar yaşattı. Rahmi M. Koç, “Sevgi’ciğimiz...” diye başladı ve gözyaşları içinde tamamladığı konuşmasında, “Dünya anlayışın, hadiseleri değerlendirmen, hakikatları kabullenerek hareket etmen, seni bizden ayıran özelliklerdi” dedi. Aynı gün





Teşvikiye Camii'nde kılınan cenaze namazında, siyaset, iş, sanat ve basın dünyasının önde gelen isimleri bir araya geldi. Sevgi Gönül'ün sevenleri Koç Ailesi'ne taziyede bulunmak için cami dışında da devam eden bir kuyruk oluştu. Sevgi Gönül, Teşvikiye Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından **Zincirlikuyu Mezarlığı**'ndaki Aile Kabristanı'nda toprağa verildi.

Koç Ailesi'nin “Sevgi”si

Sevgi Gönül 1938 yılında Vehbi ve **Sabderk Koç**'ün üçüncü çocuğu olarak dünyaya geldi. Çocukluk günlerini 27 Nisan 2003 tarihli yazısında, kendine has üslubuyla köşesinde şöyle

“Nur İçinde Yat, Sevgili Sevgi'miz.”



“Sevgicğimiz, senin son iki ayda çektiğin bize Doğan Enişte'nin acısını neredeyse unutturdu. Arkasından bu kadar kısa zamanda aramızdan ayrılacağını hiç düşünmedik. Hâlâ da inanamıyoruz. Biliyorum onun yanına gidiyorsun ve Sevgili Dodo'na kavuşacaksın. Fakat bizi geride öksüz bıraktın. Sen, bizlerden daha değişik bir insandın. Annem, babamdan hepimiz çekinirdik. Sen, bizim de içimizden geçenleri onlara rahatlıkla söyledin. Dünya anlayışın, hadiseleri değerlendirmen, hakikatları

kabullenerek hareket etmen, seni bizden ayıran özelliklerdi.

Pazar günkü makalelerin, senin şahsiyetinin, samimiyetinin ve tevazunun çok iyi bir göstergesiydi. Okurların da yokluğunu hissediyorlar. Çok realist, çok cesur ve oldukça kategorik bir insandın. Sanat ve kültüre verdiğin emek, bütün camia tarafından takdir edilirdi.

Annemizin müzesinin bugünkü duruma gelmesi hep senin çabaların sayesinde olmuştu. Müzen de senin yokluğunu hissedecek. Seni yalnız biz değil, bütün sevdiğlerin çok özleyecek, çok arayacak.

Nur içinde yat, sevgili Sevgi'miz.”

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç

“İsmi Gibi Sevgi Doluydu”



“İki aydan kısa bir süre evvel burada eniştemiz Doğan Gönül’ü ebedi yolculuğuna uğurlamak için bir araya gelmiştik. Maalesef bugün ailemizin çok değerli bir başka ferdi, Dodo’muzun biricik eşi Sevgi Halamızı ebedi yolculu-

ğuna uğurlamak için toplanmış bulunuyoruz. Kendisi 1964 yılında Koç Topluluğu’nda çalışmaya başladı. 1980 yılından bu yana sürdürdüğü Koç Holding Yönetim Kurulu Üyeliğinin yanı sıra, Koç Ailesi’nin neredeyse tüm sosyal sorumluluk projelerinde büyük bir heyecan ve titizlikle çalıştı.

Türkiye’deki arkeoloji çalışmalarına ve Anadolu kültürüne büyük bir ilgisi vardı. Türkiye’nin ilk özel müzesi olan, büyük annemizin ismini taşıyan Sadberk Hanım Müzesi’nin bugünlere gelmesindeki emeği çok büyük-

tür. Erken denebilecek bir yaşta aramızdan ayrılan Sevgi Halamız bizim için her zaman örnek bir insan oldu. İsmi gibi sevgi doluydu. Bize, ülkemizin kültürünü gelecek kuşaklara taşımanın en azından iş hayatındaki başarılarımız kadar önemli olması gerektiğini gösterdi.

Son yıllarda zamanının önemli bir bölümünü Beşiktaş Belediyesi Encümen Üyeliğine adanması, aktif sosyal kişiliğinin bir örneği idi. Uzunca bir süredir en önemsedığı uğraşlarından biri de büyük bir gazetemizde hafta sonları yayınlanan yazıları olmuştur. Bunca senelik deneyim ve bilgisini, ayrıca his ve düşüncelerini okurları ile paylaşmaktan ve her hafta değişik konuları işlemekten çok büyük bir keyif duyardı. Olaylara ve insanlara hep olumlu açıdan bakan, dostluğa değer veren, içi dışı bir olan, mütevazı, çok sevilen ve sayılan bir insandı. Kendisini her zaman sevgiyle, şükranla ve büyük bir özlemle anacağız. Ruhü şad, mekânı cennet olsun.”

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç

anlatmıştı: “Ben Cumhuriyet çocuğu olarak bezden yapılmış bebeklerle oynadım. Biraz daha büyüyünce kâğıt bebeklerle oynamaya başladık. Çoktan rahmetli olan kuzenim **Nezahat Aktar Hanif** çok güzel resim yapardı. Suna ile ben ona gidip yalvarırdık bizlere bebek yapıp boyasın diye. Sadece bebekle kalmazdık bir de elbiselerini isterdik, o da bizi kırmaz boyuna çizer, boyar ve keserdi. Hâlâ biz niye modacı olamadık diye şaşar dururum. Suna ile yaşımız yakın olduğu için aynı oyuncaktan her ikimize de birer tane alınırdı veya bir tane alınıp paylaşmamız istenirdi. Ta o yaşlarda kavga gürültü, paylaşmayı öğrenmiştik.”

Küçük yaşlardan beri annesi Sadberk Hanım’a çok düşküncüydü. El sanatlarına, Türk kültürüne olan düşkünlüğü Sadberk Hanım’dan O’na miras kalmıştı adeta. “Çok yumuşak sesli ve çok yumuşak başlı olmasına rağmen çok disiplinli yetiştirmişti hepimizi” diye anlattığı annesi Sadberk Hanım’a, vefatından 29 yıl sonra bir **Anneler Günü**’nde, 12 Mayıs 2002’de köşesinden şöyle seslenmişti: “Bizlere evlenirken nasihat etmişti, ‘Kocalarınızla kavga ederseniz sakın ha bana anlatmayın, zira siz konyuna girer unutursunuz, ama ben unutamam’ diye... Hep damatlarının ve gelininin tarafını tutardı. Onlara son derece saygılıydı, sırf biz kızları ve gelini mutlu olsun diye. Onları kapıdan karşılayıp geçirirdi, tıpkı kocasına yaptığı gibi. İyi bir ev sahibesiydi ve hiçbir zaman övünmezdi.”

İstanbul Amerikan Kız Koleji’nden mezun oldu. 1962 yılında Erdoğan Gönül ile evlenen Sevgi Gönül, 1964 yılında Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi oldu. Eşi Erdoğan Gönül’e,

kendi deyişiyle “Dodo’suna” yürekten bağlıydı. Bu aşkı satırlarına da yansıtmıştı: “Kendi kendime düşündüm, bir evlat olarak ana ve babama neler verdim diye karara varmak bana düşmezdi ama anamdan ve babamdan bütün beklentilerimi fazlasıyla aldım. Saygın bir isim, mutlu bir ortam ve iyi bir miras kaldı. Gelelim kocama; bir erkeğin bir kadına verebileceği her şeyi verdi bana. Anlayış, zarafet, nezaket ve bunlara benzer daha pek çokları gibi vermediği pek az şey vardı, onları beklememeyi de ben öğrendim. Zaten beklememeyi öğrendiğiniz anda mutlu bir insan oluyorsunuz” (Sevgi’nin Diviti, 5 Ocak 2003). Sevgi Gönül, 1970 yılından bu yana, Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliğini ve 1980’den beri de Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi İcra Komitesi Başkanlığı görevlerini bir arada sürdürüyordu.

Bir Ömre Sığdırılan Çalışmalar

Kültür ve sanat alanındaki en kalıcı çalışması ise kuşkusuz Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi idi. Gece gündüz çalışarak, Türkiye’nin bu ilk müzesinin kurulmasında insan ötesi bir çaba sergiler: “Bendeniz ‘Sadberk Hanım Müzesi’nin an-

nem adına kurulmasında her ne kadar uğraş vermiş isem de, A’dan Z’ye kadar her ayrıntısı ile uğraşmış olmaktan dolayı bu müzenin anası ve babası olma hakkını elde etmişimdir” (Sevgi’nin Diviti, 25 Ağustos 2002). Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi açılışın ardından kısa bir sürede yeni mekanlara ihtiyaç duymaya başlar. Bunun üzerine müzenin asıl binası olan Azaryan Yalısı’nın hemen

Sadberk Hanım Müzesi için düzenlenen tüm sergilerde eserlerin hazırlıklarıyla bizzat kendisi uğraşan Sevgi Gönül, Köln’de düzenlenen “Gelinler” sergisi için çalışırken (altta).





yanındaki yarı yıkık durumdaki başka bir yalı aslına uygun olarak yeniden inşa edilip ve 1988 yılında “Sevgi Gönül Binası” adıyla açılır.

Türk halkının kültürel mirasına sahip çıkan Sevgi Gönül “Enstrümanlarımızı daha çok Yunanlılar topluyor. Yunanlılara gitmesin diye 19. ve 20. yüzyıl enstrüman ve sahne kostümlerini toplamaya başladım. Sonunda bu sergi ortaya çıktı” diyerek 27 Nisan 2002 tarihinde Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nde “Bir Tath Huzur” adlı Türkiye’nin ilk müzik sergisini açtı. Bu sergi Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nde açılan pek çok sergiden sadece bir tanesidir. “Anadolu Kentlerindeki Saray Kadınları ve Takıları”, “Antaki Ailesi’nin Çeyiz Sandığı”, “Ekrem Hakkı Ayverdi Koleksiyonu Sergisi” gibi sergiler, Türkiye’nin ilk özel müzesi olan Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nin ve Sevgi Gönül’ün isimlerini ölümsüzlüğe yazdırıyordu.

Sevgi Gönül’ün en büyük tutkularından biri de Iznik çinileri idi. Zaman zaman müzayedelere katılıyor, bu eşsiz kültür miraslarını Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’ne kazandırıyor. 2001 yılında Londra’da katıldığı bir müzayede bu sevgisinin en güzel örneklerinden biriydi. Murat Bardakçı, cenaze töreninde yaptığı konuşmada bu müzayedenin ilginç öyküsünü anlattı. (Yan sayfada) Sevgi Gönül’ün bu çabaları, O’nun Londra’daki müzayedede karşısında bulunan Katar Devleti yetkililerinin de dikkatini çekti.



Sevgi Gönül, çağdaş müze uygulaması nedeniyle “Europa Nostra” ödülüne layık görülen Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nin beratını alırken (1988).

Büyük saygı duydukları bu sanat sevgisi ve çabayı, içinde Iznik kolleksiyonunun da yer aldığı kataloğu Sevgi Gönül’e ithaf ederek onurlandırıyor.

Sanat sevgisi Türkiye sınırlarını aşan Sevgi Gönül’ün hazırladığı “Türkiye Kültür Hazinelelerinden Seçme Eserler Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu” isimli sergi ise 18 Şubat 2003 tarihinde Japonya’da açıldı ve “Türk Yılı” etkinlikleri çerçevesinde Türkiye’yi temsil etti. Frig, Helenistik, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı dönemine ait 621 eserin yer aldığı bu sergi 5 Ekim 2003 tarihine kadar gösterimde kaldı.

Sanatın Patronu

Sevgi Gönül’ün kültür ve sanatla ilgili çalışmaları sadece Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi ile sınırlı kalmadı. Türk kültürü ve sanatı için yaptığı çalışmalarının yanında Sevgi Gönül, sosyal yaşamda da birçok projede aktif olarak yer aldı. Koç Üniversitesi Danış-

ma Kurulu Üyeliği ve Beşiktaş Belediyesi Encümen Üyeliği yapıyordu. Türk Nümismatik Derneği ve Geyre Vakfı Başkanlığı görevlerini de yürüten Sevgi Gönül, Aydın’da bulunan tarihi Afrodias kentinin kazı çalışmaları için Geyre Vakfı aracılığıyla düzenlediği organizasyonlar ile gelir kaynakları yaratmıştı. Yaşamı boyunca çalışmalarını büyük heyecan ve titizlikte yürüten Sevgi Gönül müzeciliğe, antıkaya ve tüm güzel sanatlara merakını, kendi hayat tecrübe ve gözlemlerini yaklaşık üç yıl Hürriyet Gazetesi’nde “Sevgi’nin Diviti” adlı köşesinde okurları ile paylaştı. **Bizden Haberler’in** Şubat 2002’de yayınlanan 287. sayısında yapılan özel röportajında yazarlığa nasıl başladığını şöyle anlatıyordu: “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. Önceki 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.”



Geriye Sadece Fotoğraflar Kalacak

Yaşamı boyunca kültürü ve sanatı yaşam tarzı haline getiren Sevgi Gönül kuşku yok ki arkasında pek çok güzellik bıraktı. Bugünden geleceğe taşınacak koleksiyonları Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’nde yaşayacak. Son satırlar yine Sevgi Gönül’ün, “gönül”nden dökülen satırlarda. Tarih 15 Aralık 2001...

“Evimizde bir dolap dolusu fotoğraf albümler içinde sıralanmış olarak saklıdır. Ben eski fotoğraflara bakınca ölmüşlerimi görüp hüzünleniyorum. Hâlâ kendimi genç zannetiğimden olacak, yaşlandığımı farkedip sinirleniyorum. Gittiğimiz seyahatleri anımsayıp tekrar oralara gitmek hırsına kapılıyorum. Moda değişmiş ve şimdi komik gelen kılıklardaki fotoğraflara bakıp kendinizle alay ediyorsunuz. Ben bu moda-

yı nasıl takip etmişim diye gülüyorsunuz. Velhasıl fotoğraflara bakmaktan hiç hoşlanmıyorum. Atmaya da kıyamıyorum. Bazıları bayağı belgesel. Hep ne yapacağımı düşünüyorum. Ama çok şükür, teknoloji çok ilerledi. Ve bu yeni teknoloji ile karanımızı verdik. Bütün fotoğrafları bilgisayarda bir CD’ye kopyalayacağız, belki bizler öldükten sonra bir yayın için lazım olur düşüncesiyle. Ve CD’leri Koç Holding’in arşivine depolayacağız. Ondan sonra bu fotoğrafları ortadan kaldıracğz.”



“Sanatın Hamisi Daime Sevgi Gönül”

Sevgi Hanım ile bugün, bu saatte, uçakta olacaktık. Kudüs'e doğru yol alacaktık. Zira kendisine mâlûm teşhisin konmasından hemen sonra “İyileştığım vakit Kudüs'e gidelim” demişti ve öyle sözleşmiştik. Kudüs'ü hiç görmemişti, görmesine fırsat olmamıştı, mutlaka görmek istiyordu ve 14 Eylül sabahına sözleşmiştik. Orada, bizden kalanları görecektik. O, sevgili Doğan Bey'i, bendeniz ve üç yakın arkadaşımız ile şu saatte onun uçağıyla Kudüs yolunda olacaktık fakat talihin oyunu mu, cilvesi mi bilmiyorum ama işte bu sebepten dolayı maalesef yapamadık. Sevgi Hanım, verdiği bütün sözleri tuttu, bütün vaatlerini yerine getirdi ama sözünü ilk defa bugün tutamadı. Sebebi ise malûm!

Burada Sevgi Hanım'ın kederdide ailesine başsağılığı dilerken, aslında onun geride bıraktığı bir başka yakınına da taziye de bulunmamız lâzım: TÜRK SANATT'na... Zira Sevgi Hanım'dan sonra Türk sanatı, özellikle de sanat tarihi öksüz kalmıştır. Onun bugün üzerinde yeteri kadar durulmamış özelliklerinden biri, PATRON oluşudur. “PATRON” sözüyle iş dünyasının patronluğunu kasdetmiyorum, Rönesans döneminden itibaren kullanılmaya başlanmış olan, sanatın hâmi'si ve koruyucusu demek olan PATRONAJ'ı, MESEN kavramını kastediyorum.

Ama bunu sıradan bir hobi, bir vakit geçirme vasıtası olarak değil, son derece profesyonel şekilde yaptı. Bizde özel müzelerle öncülük eden, dünya müzeleriyle teması ilk kuran kişi, odur. Bu topraklara, Türkiye'ye ait olan malları, yani tarihimizi takip etmeyi, kovalamayı, hepimize o öğretti. Bu iş, onunla başladı. Bugün dünyanın herhangi bir yerinde bize ait olan bir tarih satışa çıktıysa, onu alıp ait olduğu yere, yani bu topraklara getirme çabasını göstermemizi, biz Sevgi Hanım'a borçluyuz. Meselâ bundan iki sene kadar evvel o meşhur patlıcan moru 16. Asır İznik tabağının Londra'da müzayedeye çıkması üzerine nasıl heyecanlandığının yakın şahidiyim. Ama fiyat alıp başını gitti ve astronomik bir seviyeye çıktı, tabak da Katar Müzesi'ne kaldı. Sevgi Hanım'ın tabağı Türkiye'ye getirememesi üzerine nasıl hüznlendiğini, “Ne güzel bir moru vardı” demesini gayet iyi hatırlıyorum. Ama dikkat buyurunuz, rakibi artık bir devletti. Yani bir koleksiyoncu yahut özel bir müze falan değil, bir devlet... Katar gibi küçük bir devlet ama, bir devlet... Şahıslarla, özel koleksiyoncularla yahut küçük müzelerle rekabette bulunma seviyesini çoktan gerilerde bırakmış, “patronaj” konusunda bir devlet seviyesine yükselmişti.

(...) Sevgi Hanım, hayatı boyunca her şeyin mükemmeli aradı ve hep mükemmele ve güzele sahip oldu. Mükemmel bir eş, mükemmel bir hayat ve şimdi bizlere bıraktığı mükemmel hatıralar... Mükemmellik bu derece iç içe oluşu, şimdi benim hatırıma eski bir şairin bir mısrasını getiriyor: “SEN ÖLDÜN, ÖLÜM GÜZEL DEMEKTİR.” Eğer bazı kavramlara inanıyorsak, Sevgi Hanım'ın şimdi hayatı boyunca



olmadığı kadar mesud olduğuna ve mükemmel bir çevrede bulunduğu da inanmamız lâzım. Zira, şimdi hemen bütün sevdikleriyle bir arada. Bir yanında neredeyse bütün hayatını vakfettiği 16. asır İznik çinilerinin en büyük san'at-kârlarından biri var, onun yanında yine o devirlerin meşhur bir minyatürcüsü, meselâ Nakkaş Osman duruyor. Karşısına Rönesans devrinin bir saray mücevhercisini almış, derken efendim Bizans zamanının bir stilistiyle sohbet ediyor. Ve bu muhabbet halkası, Sevgi Hanım'ın seneler boyu hiç kimselere hissettirmeden maddi ve manevi, hemen her şekilde büyük iyilikler yaptığı kişilerin şimdi aramızda olmalarıyla çevrili. Ama en önemlisi, Sevgi Hanım'ın hemen yanı başında, onsuz kalmaya iki ay bile tahammül edemediği çok sevgili DODO'su var ve Sevgi Hanım ile Doğan Bey şimdi daha da mutlular. Bizleri, şimdi işte böylesine mutlu bir şekilde seyrederler.

Sevgi Hanım'ın bir diğer ismi, biliyorsunuz “DAIME” idi. Yani daim olan, sonsuza kadar hep varolacak olan...

Dostum, arkadaşım ve aynı gazetede yazmamız hasebiyle de meslektaşım olan Sevgi Hanım bundan böyle aile efradının, onu sevenlerin, dostlarının ve yakınlarının arasında her zaman ismi ile müsemma şekilde varolacak. Yani DAIME SEVGİ GÖNÜL şeklinde. Gönüllerimizde çok büyük bir sevgi ile kalacak ve bu kalışı da daimi olacak. Ben, onu hep böyle hatırlayacağım.

Sevgi Hanım ile telefonla hemen her gün, hatta bazen birkaç defa konuşur ve son konuşmamızı mutlaka bir söz ile noktaldık. Telefonu kapatmadan önce karşılıklı olarak bu sözü söylememiz aramızda her nedense âdet olmuştu. Sevgi Hanım'ı şimdi müsaadenizle o söz ile uğurlamak istiyorum:

“A DEMAİN Sevgi Hanım... A DEMAİN... A DEMAİN”.

Murat Bardakçı

Gazeteci - Yazar

Koç Holding 10. Medya ve Kamuoyunu Bilgilendirme
Toplantısı'nda Konuşan Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:

“İddialı 2003 Hedeflerimizi Bir Bir Gerçekleştiriyoruz”

“Medya ve
Kamuoyunu
Bilgilendirme
Toplantısı'nda Koç
Topluluğu'nun ilk 6
aylık finansal
verilerine de
değinen F. Bülend
Özaydınlı, “Vergi
öncesi kârımız ilk
altı ayda geçen yılın
%413 üzerinde,
402 milyon Euro
olarak
gerçekleşmiştir”
dedi

Koç Holding 10. Medya ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı 25 Eylül 2003 tarihinde Koç Holding'in Nakkaştepe tesislerinde gerçekleşti.

Toplantıda Türkiye'de ve Koç Topluluğu'nda meydana gelen gelişmeleri anlatan Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı'nın konuşmasının tam metnini sunuyoruz:

Basın ve finans dünyamızın değerli temsilcileri ve sevgili çalışma arkadaşlarım,

Kurumsal yönetimin çok önemli bir gereği olan şeffaflık ilkemiz çerçevesinde başlattığımız ve artık gelenekselleşen kamuoyunu bilgilendirme toplantılarının bir yenisinde daha sizlerle birlikteyiz. Bu toplantıları başlattığımızdan bu yana dört yıldan fazla zaman geçmiş ve bugün bu toplantıların “10.”sunu düzenlemekteyiz. Geçen zaman içinde hem dünya hem de Türkiye çok önemli çalkantılardan geçti ve çok büyük değişimler meydana geldi.

Bu son dört yılda tüm dünyayı sarsan terör olayları, savaşlar yaşandı, global ekonomideki krizlere Türki-

ye'deki krizler eklendi. Bunlarla eşzamanlı olarak da özellikle Türkiye'de hem siyasi hem ekonomik alanda yapısal bir dönüşüm yaşanmakta. İşte belirsizliklerin çok olduğu bu dönemde biz de iş dünyasının bir parçası olarak önümüzü görmeye çalıştık ve düzenli olarak sizlerle bir araya gelerek içinde bulunduğumuz ortam hakkındaki görüşlerimizi, gelecekle ilgili beklentilerimizi paylaşmaya ve işlerimizle ilgili yaptıklarımızı ve yapacaklarımızı sizlere aktarmaya çalıştık. Bugün de sizlere genel anlamda bu konularda bilgi vermeye çalışacağım.

Ancak bu toplantı bir yönüyle diğer toplantılara göre önemli bir farklılık göstermektedir. Uzun yıllardan sonra ilk kez ekonomik göstergelerde belirgin bir iyileşme göze çarpmaktadır. Son birkaç yıldır sürdürülen yapısal reform programı yavaş yavaş meyvelerini vermeye başlamıştır. Hâlâ yapılacak çok iş olmasına rağmen Türkiye'nin hızlı ve istikrarlı bir büyüme dönemine girdiği konusundaki umutlar da artmaktadır. Hatırlayacağımız gibi, hazırladığımız stratejik planı çeşitli platformlarda sizlere aktarmış ve yapısal değişim programı sonucunda Türkiye'nin böyle bir sürdürülebilir büyüme dönemine gireceğine inandığımızı ve planımızı da bu senaryoya göre şekillendirdiğimizi aktarmıştım.

Umutlandırıran Süreç

Sizlerle bir önceki toplantımızı Irak savaşının hemen ertesine rastlayan ve birçok belirsizliğin hâkim olduğu bir dönemde yapmıştık. O toplantıda belirsizliklerin aşılması ve istikrarın sağlanması için önerilerimizi sıralamış ve en önemli konunun da piyasalarda güvenin sağlanması için yeni hükümetin ekonomik programı sahiplenerek kararlılıkla uygulaması olduğunu vurgulamıştım. Aradan geçen sürede hükümetimiz ekonomik program çerçevesinde birçok önemli adım atmış ve güven ortamının yavaş yavaş yeniden oluşmaya başlamasını sağlamıştır.

Bizi umutlandırıran mevcut ekonomik tablo şöyledir:

- Enflasyon, 21 yıl sonra ilk kez %22'ler düzeyine inmiş ve azalmaya devam etmektedir. Bu başanda hükümetin kararlılığının yanında Merkez Bankası'nın özerkliğinin, bununla beraber gelen politikaların yü-





rütmekteki bağımsızlığının ve artan itibarının rolü unutulmamalıdır. Enflasyondaki bu düşüşün devam etmesinin ve ulaşmayı umduğumuz tek haneli enflasyon rakamlarının kalıcı olabilmesinin birinci koşulunun kamu maliyesi dengelerinin geri dönülemez şekilde düzeltilmesi olduğuna işaret etmek istiyorum.

- Döviz piyasalarında savaş esnasında yaşanan spekülasyon atak tersine dönerken, TL güven unsuruna bağlı olarak ciddi şekilde değer kazanmıştır. Bugünlerde Dolar kuru iki yıl önceki düzeyinin altında seyretmektedir. Türk Lirası'nın değer kazanmasını da güven ortamının yaratılmaya başlandığının bir göstergesi olarak görmek doğru olur.

- Savaşın etkisiyle %70'lere kadar çıkan nominal faizler, güven ortamının tesisi ile %35'in altına gerilemiştir. Güven ortamının sağlanmasında hükümetimizin devir aldığı ekonomik programa sahip çıkmasının önemini vurgulamak gerekmektedir. Beklenen enflasyon oranı ve beklenen reel faizler de mevcut ortamda ciddi şekilde gerilemektedir. Reel faiz düşüş hızı, faiz düzeyi indikçe doğal olarak azalacaktır, ancak trend belirgin şekilde düşüş yönündedir.

- Sanayi üretimi ihracatın katkısı ve ileriye yönelik beklentilerin iyileşmesi ile artmaya devam ederek yılın ilk yedi ayında %8,2 büyümüştür. Yılın ilk yarısındaki milli gelir büyümesi ise %5,4 olmuştur.

- Bu oranlar göstermektedir ki, Türkiye gibi borç problemlerinin hâkim olduğu ülkelerde hem mali daralma hem de dezenflasyon, büyüme sürecini olumlu etkilemektedir. Türkiye'nin yaşadığı bu süreç enflasyon/büyüme dengesi konusunda kafalardaki soru işaretlerinin giderilmesine önemli katkı yapacaktır.

- TL'de beklenenin üzerindeki değerlenmeye rağmen, ihracat artışı sürmektedir. Son 12 aylık ihracat tutarı 41 milyar Dolar'ı aşarak rekor kırmıştır. İhracatta, ilk yedi aydaki artış oranı %31 olmuş, her ay da yeni bir rekor kırılmaya devam etmektedir.

tedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri de şirketlerin krizden sonra verimlilik yönünde atmış olduğu adımlardır. Bir örnek vermek gerekirse Koç Topluluğu sekizinci ay sonu kombine kârının %80'i esas faaliyetlerden sağlanmaktadır.

İhracat sürekli artarken, ithalattaki artış da hızlı olmuş ve bu nedenle dış ticaret hacmimiz tarihinin en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Dış ticaret açığındaki büyüme de hızlanmıştır, fakat bu açığın, diğer yıllar dikkate alındığında tehlikeli seviyenin altında olduğu gözükmemektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı %70 düzeyindedir. Bu oran krizlerden hemen önceki yıllarda örneğin 2000'de %51, 1997'de %54, 1993'te de %52 idi.

“Uzun yıllardan sonra ilk kez ekonomik göstergelerde belirgin bir iyileşme göze çarpmaktadır. Son birkaç yıldır sürdürülen yapısal reform programı yavaş yavaş meyvelerini vermeye başlamıştır. Hâlâ yapılacak çok iş olmasına rağmen Türkiye'nin hızlı ve istikrarlı bir büyüme dönemine girdiği konusundaki umutlar da artmaktadır.”

- Bütçe dengesi, Ağustos ayında 26 aydan beri ilk defa fazla vermiştir. Faiz dışı fazla'da ise hedefin %77'sine ilk sekiz ay sonunda ulaşılmıştır.

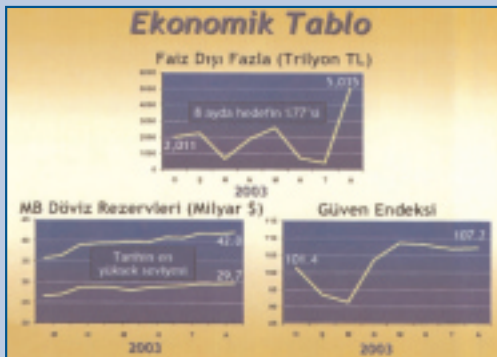
- Hem 30 milyar Dolar'a ulaşan Merkez Bankası döviz rezervleri hem de 42 milyar Dolar'a ulaşan toplam uluslararası rezervler tarihinin en yüksek seviyesine yükselmiştir.

- Çeşitli kurumlar tarafından yayımlanan beklenti anketleri de, ekonomideki iyileşme sürecinin devam edeceğine işaret etmektedir. Anketlere göre, büyüme beklentileri iyileşmekte, enflasyon ve faiz beklentileri düşmektedir.

- İç borç stoku ile ilgili olarak yapılan analizlerde de son derece olumlu değişimlerin yaşandığı görülmektedir. Borç veren tabanı kamu kesiminden özel kesime, özeline kendi içinde de banka sektöründen banka dışı kesime kaymaktadır. Bu gelişmeler son derece olumlu olmakla beraber, borç çevrilebilirliği konusunda, uygulamadaki hata marjının giderek daraldığını, bundan sonraki dönemde daha da dikkatli olmak gerektiğini düşünüyoruz.

Hiç şüphesiz ekonomik dengelerin korunduğu bir ortamda karar vermenin ve iş yapmanın ne kadar sağlıklı olduğu malumunuzdur.

Doğal olarak, önemli olan bu olumlu tablonun sürdürülebilmesi ve kalıcı hale getirilmesidir.



Yapılacak Çok İş Var!

Değerli basın mensupları; Bu aşamada dikkatinizi çekmek istediğim önemli bir nokta şudur: Ekonomideki bu olumlu tablo hiç kimseyi rehavete sürüklememeli, yapılacak hâlâ çok iş olduğu unutulmamalıdır.

- Halen IMF ile ortaklaşa sürdürülen ekonomik program çerçevesinde hükümetimizin yapacağı işler belli bir takvim dahilinde Niyet Mektuplarında belirtilmiştir.

Gündemde olan ve taahhüt edilen, "Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu",

doğrudan vergi reformunun ikinci paketi gibi birçok reform gecikmeden dolayı bugüne sarkmıştır.

Yeni yasama döneminin başlamasıyla 6. gözden geçirmeye başlanması arasındaki süre çok kısıtlıdır. Yapılması gereken, reformlar konusundaki kararlılığın sürdürülmesi ve verilen takvime uyulmasıdır. Bugün sağlanan güven ortamının uygulanan program ve gerçekleştirilen yapısal reformların bir sonucu olduğu unutulmamalıdır. Programdaki taahhütleri zamanında yerine getirmek, hükümetin iç ve dış piyasalarda inandırıcılığını kaybetmemesi açısından da önemlidir.

- Ağustos itibarı ile bütçe gerçekleştirmeleri ileriye yönelik umut vermektedir. Ancak unutulmamalıdır ki, bir kereye mahsus yapılan vergi düzenlemelerinin de bu sonuca katkısı olmuştur. Türkiye'nin kamu borcunun sürdürülebilirliği açısından kamu maliyesinin önümüzdeki yıllarda da faiz dışı fazla vermeye devam etmesi gerekecektir. Bu nedenle, bütçeyi kalıcı olarak destekleyecek, KIT reformu, sosyal güvenlik reformu, doğrudan vergi reformu gibi yapısal reformların hayata geçirilmesi gerekmektedir. Hükümet mali alanda güçlü ve reformist yaklaşımlar sergilemediği sürece, kısa vadede mali disiplin sağlansa bile, orta vadeli beklentilere ilişkin soru işaretleri sürecektir.

Bu kapsamda, önümüzdeki bahar yapılacak olan mahalli seçimler nedeniyle yapılması muhtemel harcamaların bütçe açığına olumsuz etki yapmasına izin verilmemesi, ayrıca yakında

hazırlıkları başlayacak olan 2004 bütçe çalışmalarında ekonomik programda öngörülen faiz dışı fazla hedefine uyulması gerektiğini düşünüyoruz.

- Cari açık konusu TL'nin değer kazanmasına bağlı olarak bir süredir kamuoyunu meşgul etmektedir. Dalgalı kur rejimlerinde kurların seviyesi tamamen piyasa tarafından belirlenmektedir. Ancak, TL'nin uzun süreden beri değer kazanması kafalarda soru işaretlerine sebep olmakta,

"acaba 2001 yılındakine benzer şekilde ani bir değer kaybı yaşanabilir mi?" sorusunu gündeme getirmektedir. Ciddi

bir yapısal değişim geçiren ve makroekonomik dengelerini düzelttiğine inanılan bir ekonomide yerel paranın değerlendirilmesi doğal karşılamak gerekir. Mal, servis ve varlıklara olan dünya ve yurtiçi taleplerinin yanında normalleşme sürecinin bitimine değin şoklar, haberler ve beklentiler kur değerlendirilmesinde birincil öneme sahiptir; ve kurlar gelen haberlerin niteliğine göre ileri-geri hareket devam edecektir. Gelen haber ve şokların ço-

ğunlukla olumlu olması yerel paranın değerlendirilmesinde en önemli rolü oynamaktadır.

Ancak kurla bir artış olacaksa bunun ani hareketlerle değil kademeli olması sağlıklıdır. Türk Lirası'nın değerinin sert bir şekilde düşmesi, bizi yeni kriz ortamlarına sürükleyebilir. İşte bu noktada güven unsuru bir kez daha ön plana çıkmaktadır. Eğer kamu maliyesinde programda öngörülenin üzerinde açık verilmeye başlarsa kurlardaki hareketlerin de ani olması beklenmelidir. Bu nedenle kamu finansmanına gösterilmesi gereken hassasiyetin bir defa daha altını çizmek istiyorum. Borcun kontrol altına alınması ve milli gelire oranının düşürülmesi için devletin küçültülmesi yolunda somut adımlar atılması ekonomik iyileşmenin kalıcı olmasını sağlayacaktır.

- Cari açık konusunda bir diğer önemli husus, açığın boyutundan ziyade, bu açığın nasıl finanse edildiğidir. Bugünkü durumda, sağlanan güven ortamı sayesinde sisteme yurtdışı kaynaklı veya yastık altından önemli miktarda para girişi olduğu anlaşılmaktadır. Kısa vadede olumlu olan bu durumun orta ve uzun vadede yerini sağlam ve kalıcı kaynaklara bırakması gerekmektedir. Dünyada bu tür örnekler mevcuttur. Örneğin, sık sık benzerliklerimizin vurgulandığı Brezilya her sene çok ciddi boyutlarda doğrudan yabancı yatırımı çekmekte ve cari açığının finansmanında ciddi bir problem yaşamamaktadır. Son üç yılda Brezilya'ya yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımı yıllık ortalama 24 milyar Dolar düzeyinde iken, Türkiye yıllık 1 milyar Dolar'ı aşamamaktadır.

Ekonomik kriz sonrası yabancı fonların gelişmekte olan ülke portföylerinde Rusya %22 gibi bir pay alırken, Türkiye'nin %1-3 gibi oranlarda bulunması kabul edilemez bir durumdur. Bu açıdan Türkiye'nin arzu ettiği ölçüde

"Döviz piyasalarında savaş esnasında yaşanan spekülasyon atak tersine dönerken, TL güven unsuruna bağlı olarak ciddi şekilde değer kazanmıştır. Bugünlerde Dolar kuru iki yıl önceki düzeyinin altında seyretmektedir"





yabancı sermaye çekebilmesi için, yatırım ortamının iyileştirilmesi yönünde atılan adımların yanı sıra uygulamada da gerekli kararlılığı sergilemesi, ayrıca makroekonomik dengelerde de istikrarlı bir döneme girildiğini göstermesi gerekmektedir.

- Kriz sonrasında artan işsizlik ve satın alma gücünün düşmesi ekonomik gündemdeki en önemli sorun olarak karşımızda durmaktadır. Resmi kayıtlardaki işsizlik oranı 2000 yılında %6,6 iken son verilere göre %10'u bulmuştur. İstihdamı artırmanın yolu da hem yerli hem de yabancı yatırımları özendirmek, ülkenin kısıtlı kaynaklarını en verimli alanlara yönlendirmektir. Bu amaçla kamu sektörü için emredici, özel sektör için de yol gösterici şekilde 3-5 yıllık planlama anlayışının yeniden canlandırılması gerekmektedir. Bu kapsamda yatırımlara verilen teşviklerin Batı ülkeleri normlarına getirilmesi sağlanmalıdır.

- Şubat 2001 krizinden sonra yeniden yapılanma sürecine giren finans sektöründe, batan bankalar devletin üzerine ciddi bir yük getirmiştir. Devlet ve dolayısıyla vergi mükellefleri, adeta bankaların sorumsuzluğunun yükünü taşımakla yükümlü hale gelmiştir. Halbuki bankacılık vatandaş ve banka yönetimi arasındaki güvene dayalı olarak işlemelidir. Devletin güvencesi altında, vatandaşın iyi niyetini kötüye kullanarak bankacılık yapılmasına izin verilmemeli, mevduata sağlanan devlet güvencesi kademeli olarak Avrupa Birliği normlarına çekilmelidir.

- Özerk kurulların siyasi otoriteden bağımsız karar alma garantisi IMF programında yer almaktadır. Bu kurulların bağımsız işleyişi Türkiye'nin AB'ye uyum sürecini de destekleyecektir.

Özetle, Türkiye ekonomik alanda tarihi bir fırsat yakalamıştır. Ekonomik göstergeler olumludur. Ancak sürdürülen programdan sapma durumunda bazı risklerle yeniden karşılaşmak

olasıdır. Hükümetin gelinen noktayı iyi değerlendirerek, hâlâ hassas bir konumda olan ekonomide tarihi ve kalıcı bir başarı yakalamak için gereken her türlü gayreti göstereceğine inanıyoruz.

Türkiye'nin Çıkarları Öncelikli

Dış politika konusuna gelince;

bu alanda da geleceğimizi ciddi şekilde etkileyecek birçok önemli konu kamuoyunun gündeminde yer almaktadır:

- Irak'a asker gönderme konusu halkımızın hassasiyetle takip ettiği bir konudur. Ancak bu konuda duygusallığın dışına çıkarak ve ulusal çıkarlarımızı düşünerek iyi bir risk değerlendirmesi yapılmalıdır. Türkiye için uzun vadede en büyük risk Irak'taki karışıklığın devam etmesi ve ülkenin parçalanmasıdır. Böyle bir durumda ortaya çıkabilecek güvenlik sorunları sadece Türkiye'yi değil tüm bölge ülkelerini uzun yıllar tehdit eder bir noktaya gelebilir. Türkiye; yakın komşusunda olan olaylara ilgisiz kalarak, olayları başka ülkeleri kullanarak yönlendiremez, çıkarlarını koruyamaz. Bu nedenle, Türkiye'nin kendi çıkarlarını gözeterek hareket etmek zorunluluğu vardır.

- Türkiye, AB'ye tam üyeliği konusunda kritik bir dönemece girmiştir. Aralık 2002 Kopenhag Zirvesi'nde kararlaştırıldığı gibi 2004 yılı sonunda Türkiye ile müzakerelere başlanması

için AB Komisyonu raporlarının olumlu çıkması

gerekmektedir. Hükümet AB yolunda cesa-

retli, kararlı adımlar atmaktadır. Bu çer-

çevede 6. ve 7. reform paketleri hazır-

lanmıştır. Ancak AB raporlarında

belirtildiği şekilde, kanunlaşan re-

formların uygulamasında da aynı

kararlılık gösterilmeli, bunların

somut faydaları sokaktaki vatan-

daş tarafından hissedilmelidir.

Hükümetin bundan sonraki aş-

amada gerek reformların uygulan-

ması, gerekse Türkiye'nin AB nez-

dinde tanıtımı için yeni faaliyetler

başlatmasında büyük yarar vardır. Bu

faaliyetler özel sektör ve sivil toplum kuru-

luşları ile oluşturulacak ortak bir plan ve strateji

çerçevesinde yapılmalı, sadece dış kamuoyu değil iç kamuoyunun da bilgilendirilmesi hedeflenmelidir. Bu suretle AB'ye uyum sürecinde yaşanabilecek tartışmalarla kararların gecikmesi önlenmelidir.

- Hükümet seçimlerin hemen ertesinde Kıbrıs'ta çözüme gitme konusunda kararlılık göstermiştir. Fakat iyi niyetli çabalara rağmen bu konuda somut bir sonuca henüz ulaşamamıştır. Kıbrıs Rum Kesimi'nin AB üyeliğinin gerçekleşeceği 2004 Mayıs'ı, dönüşü olmayan bir tarih olarak karşımızda durmaktadır. İşin süruncemede kalması hiç kimseye yarar sağlamayacaktır. Bu konuda çeşitli baskı ve zorlamalar ortaya çıkmadan evvel hükümetimizin inisiyatifini ele alıp gecikmeden, sonuca varılması için somut gayret göstermesi gerekmektedir.

“Türkiye'nin arzu ettiği ölçüde yabancı sermaye çekebilmesi için, yatırım ortamının iyileştirilmesi yönünde atılan adımların yanı sıra uygulamada da gerekli kararlılığı sergilemesi gerekmektedir”



Parlak Geçen Sekiz Ay

Değerli basın mensupları; Şimdi de gelelim Koç Topluluğu'ndaki önemli gelişmelere. Hatırlayacağınız gibi iddialı bir stratejik plan doğrultusunda hazırlanan iddialı 2003 hedefleri ile yıla başlamıştık. Bu hedefleri gerçekleştirmek doğrultusunda birçok önemli adım attık. Şimdi size kısaca bunlardan bahsetmek istiyorum.

Otomotivde hem iç piyasada hem de dış piyasalarda hızlı büyümemizi sürdürüyoruz.

• Ford Otosan bu yılın ilk sekiz ayında geçen yılın aynı dönemine göre üretim miktarını %258 oranında artırmıştır. İç piyasa satışlarımız geçen yıla göre %124, ihracatımız ise %383 oranında yükselmiştir. Bu sonuçların alınmasında geçen yıl üretimine başlanan Transit Connect modelinin başarısının önemli payı vardır.

Ford Otosan'ın ihracatının yıl sonunda 740 milyon Euro'ya ulaşmasını bekliyoruz. 2004 yılı hedefi ise yaklaşık 1.5 milyar Euro'dur.

Önümüzdeki yıl Belçika'dan transfer edilecek Transit üretimi de ihracatımıza çok önemli katkı yapacaktır.

Diğer taraftan bu yıl piyasaya sürülen Ford Street Ka, Fusion, gibi yeni modellere önümüzdeki aylarda Focus C -Max eklenecektir.

Stratejik planımızda da yer alan teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarımızı artırma hedefimiz doğrultusunda, gövdesinden motora kadar tamamen Türk mühendisler tarafından geliştirilen yeni Ford Cargo kamyon da geçtiğimiz ay sonu piyasaya sunulmuştur. Bu ürünle Türkiye kamyon piyasasındaki geleneksel rekabetçi konumumuzu güçlendirirken aynı zamanda ihracat piyasalarından da pay almayı hedefliyoruz.

• Tofaş üretim miktarını %32, iç piyasa satış miktarını %56 oranında artırmıştır. Yıl sonu ihracat beklentimiz ise 720 milyon Euro'dur.



Tofaş, bu yıl Fiat Stilo, Fiat Palio Van, Fiat Palio Go, Fiat Doblo Combi, Fiat Punto ve yeni Alfa 156 modelleri ile çeşitli modellerin dizel motorlu versiyonlarını piyasaya sürmüştür.

Toplam Türkiye otomotiv pazarında Ford Otosan lider konumundayken, Tofaş da üçüncü konumda bulunmaktadır. Dünyada üretilen hemen hemen her markanın tüm modelleri ile rekabet ettiği ülkemizde iki şirketimizin toplam pazar payı %26 düzeyindedir.

• Türk Traktör, iç piyasa satışlarını %138 oranında artırırken toplam üretimini de geçen yılın yaklaşık beş katına çıkarmıştır. Bu konuda da ihracatına başlanan yeni seri traktörlerin önemli katkısı olmuştur. Bu sonuçlarla Türk Traktör üretiminin yarısını ihraç eder konuma gelmiştir.

• Bu yıl içinde, Otokar şirketimiz de kendi geliştirdiği yeni bir midibüs olan Sultan modelini pazara sunmuştur.

Dayanıklı Tüketim'deki hızlı büyümemizi de sürdürüyoruz.



• Arçelik ilk sekiz ayda beyaz eşya ihracatını %42 oranında artırmıştır. Toplam üretim miktarındaki artış da %29 olmuştur. Arçelik Grubu'nun bu yılki konsolide cirosunun 1.9 milyar Euro'ya çıkması beklenmektedir.

Arçelik'in Avrupa'da geçen yıl satın aldığı şirketlerdeki yenden yapılanma çalışmaları da sürmektedir.

Bu gelişmelerin yanı sıra yapılan bir araştırmaya göre, Arçelik bu yıl da en çok tanınan marka olma unvanını korumuştur. Aynı araştırmada Beko da ikinci sırada yer almıştır.

• Beko Elektronik'te teknoloji geliştirme ve yurtdışı piyasalarda genişleme çabalarımızın meyvelerini almakta ve ihracattaki büyümemizi bu yıl da sürdürmekteyiz. İlk sekiz aydaki TV ihracat artışımız %21 olmuştur. İhracattaki artışın yıl sonunda %34'e ulaşmasını ve toplam TV üretim miktarının 5.4 milyon adedi bulmasını bekliyoruz.

Enerji Grubu'nda

• Aygaz'ın ilk sekiz ay cirosu geçen yılın aynı dönemine göre %39 artmıştır. Oto Aygaz istasyon sayıları da 384'e ulaşmıştır.

• Opet de hızlı büyüme sürecini sürdürmektedir. Opet ve Sunpet markalı istasyon sayımız yılbaşından bu yana 145 adet artarak 1119'a ulaşmıştır. Bu dönemde özellikle büyük şehirlerdeki istasyon yatırımlarına ağırlık verilmektedir. Bu gelişmelere paralel olarak akaryakıt piyasasındaki pazar payımız da geçen yıldan bu yana %10.6'dan %12.2'ye yükselmiştir.

• Güneydoğu Avrupa ülkelerinde sürekli genişleyen akaryakıt ve



otogaz piyasasını değerlendirmek ve bu ülkelerden pay alabilmek üzere Bulgaristan'da bir şirket kurma kararı aldık. Aygaz ve Opet ortaklığı ile kurulan bu şirket, akaryakıt ve LPG pazarında faaliyet gösterecektir.

- Aygaz ve Opet savaştan sonra Irak'a akaryakıt ve LPG ihracatı konusunda 200 milyon Dolar'lık bir anlaşma yapmıştır. Bu kapsamda yapılan ihracat bugüne kadar 140 milyon Dolar'a ulaşmıştır.

Tüketim Grubu'nda

- Migros yılbaşından bu yana yurtiçinde 29 yeni mağaza açarak toplam mağaza sayısını 442'ye yükseltmiştir. Yurt dışında da sekiz yeni mağaza ile toplam mağaza sayısı 30'a ulaşmıştır. Yıl sonu hedefimiz ise yurtiçi mağaza sayımızı 464'e, yurtdışı mağaza sayımızı 35'e, şu anda altı olan yurt dışı alışveriş merkezi sayımızı da yediye ulaştırmaktır.
- Dört gıda şirketimizin Tat bünyesinde birleşmesi Ağustos ayında tamamlanmıştır. Gıdada Türkiye'nin lider şirketlerinden biri olma hedefimiz doğrultusunda yeni ürün kategorilerine de girmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda bu yıl su ve tavuk eti kategorilerine girdik, büyüyen ve karlı olabilecek diğer kategorileri de ürün portföyümüze yakında eklemeyi düşünüyoruz.
- Bu strateji paralelinde tüketim ürünleri dağıtımını yapan Düzey şirketimiz de dağıtım ağını geliştirmeye devam etmektedir. 2002 sonunda 24 bin satış noktasına ulaşabilen Düzey'in, bugün ulaştığı nokta sayısı 68 bin olmuştur. Yıl sonu hedefimiz ise 120 bindir. İlk olarak Ekim 2002 tarihinde üç ilde başladığımız BAT sigara ürünlerinin dağıtımını da yıl sonu itibarı ile tüm Türkiye'ye yaygınlaştırmış olacağız.

Tüketim		Yurt İçi		Yurt Dışı	
		Mevcut	Yıl Sonu Hedefi	Mevcut	Yıl Sonu Hedefi
Mağaza		442	464	30	35
Alışveriş Merkezi		3	3	6	7

Finansman Grubu

- Koç Finansal Hizmetler şirketimizde yeni bir stratejik plan hazırladık. Temel stratejik hedeflerimiz değer yaratma, büyüme, verimlilik ve bu yolla kârlılığı sağlamaktır. Bu doğrultuda önceliklerimiz büyümeye hız verilmesi, operasyonlar, hizmet kalitesi, maliyet ve risk yönetimlerinde mü-

kemmelliğe ulaşmaktır. Bu plan uygulamaya geçirilmiş ve hedeflerimize doğru ilerlemeye başlanmıştır. Önümüzdeki deflasyon döneminde gerçek bankacılık faaliyetlerine odaklanan sektörde Koçbank'ın farklılığı ön plana çıkacaktır.

Koç Allianz şirketimiz de bireysel emeklilik alanında faaliyet gösterebilmek için Hazine Müsteşarlığı'ndan faaliyet ruhsatını, SPK'dan da fonlara ilişkin kuruluş iznini almıştır. Koç Allianz, diğer sigorta hizmetlerinde olduğu gibi, bireysel emeklilikte de piyasanın liderliğini hedeflemektedir.

- Gerçekleştirdiğimiz yeniden yapılanmalar sonucunda Finansman Grubumuzun vergi öncesi kârlılığı hızla artmış ve Ağustos sonu itibarı ile geçen yılın yüzde 240 üzerine çıkmıştır.



Koç İsmine ve Geleceğe Duyulan Güven

Değerli Basın mensupları; Şirketlerimizdeki bu gelişmelere ilave olarak Stratejik Planımızı destekleyen Finansman Planımız çerçevesinde Koç Holding'in finansal yapısında da bazı değişikliklere gidiyoruz.

1 Eylül 2003 tarihli Koç Holding Olağanüstü Genel Kurulu'nda Temel Ticaret A.Ş.'nin sahibi bulunduğu %50.8 oranındaki Migros Türk T.A.Ş. hissesinin Koç Holding'e devri konusunda yetki verilmiş ve işlemlere de başlanmıştır.

Bu kapsamda, Koç Holding'in yönetiminde bulunduğu şirketlerin hisselerini mümkün olduğu kadar kendi bünyesinde toplaması hedeflenmektedir. Bu şekilde Koç Holding'in hem portföyünün büyümesi ve hem de değerinin en az devraldığı hisselerin değerleri kadar artması beklenmektedir. Bu konudaki ilk operasyonla Temel Ticaret vasıtasıyla Koç Ailesi'nin elinde bulunan en değerli varlıklardan biri herhangi bir nakit çıkışı olmadan Koç Holding bünyesine alınmış olacaktır. Buradaki temel unsurlardan biri de Koç Ailesi'nin yatırımlarında bundan böyle ana enstrüman olarak Koç Holding'i kullanma kararı almış olmasıdır.

Diğer taraftan Koç Holding olarak, borçlanma vadelerimizi uzatma stratejimiz doğrultusunda, geçtiğimiz ay altı uluslararası bankanın katılımı ile iki yıl vadeli 65 milyon Dolar'lık bir kredi sağladık. Bu kredi ile Koç Holding, krizden sonra uluslararası piyasalardan iki yıl vade ile borçlanabilen ve banka olmayan ilk kuruluşlardan biri oldu. Bu kredi, o tarihteki iki yıl vadeli hazine borçlanmasındaki faizlerden dahi daha uygun şartlarla alınmıştır ve bu gelişme sermaye piyasalarının Koç ismine ve geleceğine duyduğu güvenin bir işareti olarak algılan-

malıdır. Bildiğiniz gibi Koç Topluluğu olarak çok geniş bir bayi örgütüne sahibiz ve bu örgüt Topluluğun bugünlere gelmesinde çok önemli bir rol oynamıştır. Bazı bayilerimizle ilişkimiz iki-üç kuşak geriye dayanmaktadır. Bayilerimiz zaman zaman bizlerden birikimlerini değerlendirmek için yönlendirici olmamızı rica ederler. İşte bu istekten esinlenerek Türkiye’de çok rastlanmamış bir proje geliştirdik. Girmeyi düşündüğümüz yeni işlerimize isteyen bayilerimizi de ortak etmeyi planlıyoruz. Bu suretle, hem sermayenin tabana yayılmasına yardımcı olmak, hem de onlara yatırım yapabilecekleri güvenilir bir alternatif sunarak ilişkilerimizi daha da sağlamlaştırmak istiyoruz. Diğer taraftan bu ay yaptığımız Olağanüstü Genel Kurulumuzda kayıtlı sermaye tavanımızı 250 trilyon TL’den 1 katrilyon TL’ye çıkarma kararı aldık. Uygulamaya koyduğumuz bu ve benzeri operasyonlar ile öngördüğümüz ciddi boyutlu yatırımlara hazırlıklı bir konuma geliyoruz.

Yeni İş Alanları, Dev Ortaklıklar

Stratejik Planımızda öngördüğümüz hızlı büyüme hedefimizi gerçekleştirmek için ciddi çaba gösteriyoruz. Hedefe ulaşmak için mevcut işlerimizi geliştirme, bu alanlarda yeni yatırımlar yapmanın yanı sıra yeni iş alanlarına da girmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda özelleştirme programında önümüze çıkabilecek fırsatları değerlendirmeye aldık. Hükümetimizin yıllardan beri gerçekleştirelemeyen özelleştirme konusundaki kararlılığı karşısında Türkiye’nin iki büyük özel sektör kuruluşu olan Koç ve Sabancı olarak güçlerimizi birleştirme ve programa destek olma kararı aldık. Bu kapsamda tabii ki Stratejik Planımız doğrultusunda “tüketiciye en yakın topluluk olma” stratejimize uyan ve bize yeni bir ivme kazandırabilecek projelerle ilgileniyoruz ve Türk Telekom, Milli Piyango gibi projeleri inceliyoruz. Ancak bu projelere ilginizin sürmesi için özelleştirme koşullarının da gerçekçi zemine oturması gerektiğini belirtmek isterim.



8 Aylık Finansal Sonuçlar UMS - Kombine (Milyon €)			
	2002	2003	Artış %
Satışlar	5,605	9,419	68
İhracat	1,407	2,008	43
Yurt Dışı Gelir	1,904	2,696	42
Personel Sayısı	49,673	56,428	14
Vergi Öncesi Kâr	78	402	413

Topluluğumuzun finansal sonuçlarına gelince...

Şirketlerimiz hakkında sizlere verdiğim bilgiler ve olumlu gelişmeler Topluluk kombine sonuçlarına da yansımıştır. Bu yılın ilk sekiz ayında elde ettiğimiz sonuçlar Uluslararası Muhabese Standartlarına göre şöyledir:

- Koç Topluluğu satışları ilk sekiz ayda 9,4 milyar Euro ile geçen yılın aynı dönemine oranla %68 artmıştır.
- İhracatımız geçen yılın %43 üzerinde iki milyar Euro’dur.
- Yurtdışı şirketlerimizin cirolarını da ilave edersek toplam yurtdışı satışlarımız da geçen yılın %42 üzerinde 2,7 milyar Euro olmuştur.
- Geçen yılın aynı ayında 49 bin 673 olan personel sayımız ise bu yıl 6 bin 755 kişi artışla 56 bin 428’e ulaşmıştır (%13,6).
- Vergi öncesi kârımız ise ilk altı ayda geçen yılın %413 üzerinde, 402 milyon Euro olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamın %75’i faaliyet kârımızdan oluşmaktadır.

Kârlılık verilerimizi SPK kısıtlamaları nedeniyle halka açık şirketlerin en son veri açıklama dönemi olan altıncı aya göre yapıyoruz. Ancak, sonraki aylar için rakam belirtmesem de kârdaki artış trendinin sürdüğünü sizlerle paylaşmak istiyorum. Değerli basın mensupları;

Sizlerle buluşmalarımızda sık sık Stratejik Planımızdan ve bu planda belirlediğimiz hedeflerden bahsediyorum. Hatırlayacağınız gibi her toplantımızda bu plan doğrultusunda attığımız adımları ve gerçekleştirdiğimiz projeleri de sizlere aktarıyorum. Topluluğumuz bu gayretlerin ilk meyvelerini almaya başlamıştır. Bundan sonra da bu planı kararlılıkla uygulamaya devam edeceğiz. Türkiye’nin istikrar içerisinde sürdürülebilir bir büyüme sağlayarak gelişmiş ülkeler arasındaki yerini almaması için hiçbir neden yoktur. Türkiye tarihi bir fırsat daha yakalamıştır ve bunu değerlendirmesi gerekmektedir. Bu konuda Koç Topluluğu da üzerine düşen görevi yerine getirmekte kararlıdır. Bu nedenle bir kez daha tekrar ediyorum: “Türkiye’nin geleceğine güveniyor ve bu gelecek için çalışıyoruz”. Hepinize sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Sumitomo Corp., SC Foods Co. Ltd. Başkanı Shoichiro Someya:

“Türkiye, Gıda Sektöründe Önemli Bir Yere Gelecek”

Tat Konserve Sanayi A.Ş.'nin yabancı ortağı Sumitomo Corp.'a bağlı SC Foods'un Başkanı Shoichiro Someya, Türkiye'de gıda sektörünün geleceğinin çok parlak olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Türkiye yeterli miktarda tanınmıyor. Ancak tanınırsa potansiyel yatırımcıları çekebilir.”

Tat Konserve Sanayi'nin ortağı Sumitomo Corp.'a bağlı SC Foods'un Başkanı **Shoichiro Someya** ile gıda endüstrisinin bugünü ve sektörün gelecekte ne şekilde yapılacağı üzerine görüştük.

• **Gıda endüstrisi bağlamında Türkiye ve Japonya'yı karşılaştırabilir misiniz?**

Bu iki ülke gıda sektörü açısından birçok benzer noktaya sahip olduğu gibi çoğu noktada da birbirlerinden oldukça farklı konumlarda. Bu farklardan biri hammadde ve tamamlanmış ürün konusu. Japonya bildiğiniz gibi küçük bir ülke. Bu yüzden biz tamamlanmış mallarımızın yüzde 60'ını ithal etmek zorunda kalıyoruz. Bu en önemli farklardan birisi. Üretim biçimimiz ve olanaklarımız da farklı. Biz

meyve üretiyoruz, ancak buğday ve unun büyük kısmını Kanada ve Brezilya'dan ithal ediyoruz. En büyük ithalatımızı ise Çin ve ABD'den gerçekleştiriyoruz. Hammadde Japonya'da genellikle endüstri bağlamında kullanılıyor. Çin bu alanda en fazla ticaret yaptığımız ülke. Özellikle hammaddelerin işlenmesi konusunda Çin büyük önem taşıyor. Örneğin ABD'den aldığımız eti Çin'deki fabrikalarda işliyor ve Japonya'ya işlenmiş olarak ithal ediyoruz.

• **Japonya ve Türkiye'nin kültürel açıdan birçok benzerliğinden söz edebiliriz. Bu gıda alanına da yansıyor mu?**

Evet, yemek kültürü açısından Türkiye ve Japonya birçok ortak noktaya sahip. Örneğin iki kültürde de et ve balık büyük oranda tüketiliyor. Bizde balık tüketimi üst düzeyde, siz ise daha çok et tüketiyorsunuz. Ama sonuçta ortak bir damak zevkinden söz edebiliriz. Asya ülkeleri ile Türk aileleri arasında ise tüketim açısından farklılıklar var.

• **Sizce yaşanan ekonomik krizler gıda endüstrisini nasıl etkiliyor?**

Japonya ve Türkiye'nin ekonomik durumlarını karşılaştırabilecek kadar bilgiye sahip değilim. Ama genel olarak konuşursak, Japon marketlerinde gıda en çok tüketilen ürünlerden biri. İnsanlar yemeye devam ettikleri için ekonomik krizden en az etkilenen sektör diyebiliriz. Gıda endüstrisi diğerlerine oranla daha statik. Tabii ki yeni ürünler her gün hayatımıza girerek diğerlerinin yerlerini alıyor ama gıda sektörü bu tür değişimlerden en az etkileniyor. Tabii hiçbir pazan ve sektörü ekonomik krizin dışında tutamayız. Ama diğerlerine oranla en hafif şekilde atlatıyor diyebiliriz.

SC Foods Başkanı
Shoichiro Someya,
Japon ve Türk
kültürünün
birbirine benzerlik
gösterdiğini, bu
durumun gıda
sektörüne de
yansımaları belirtti.





“Türkiye ve Japonya birçok ortak noktaya sahip.” diyen Sumitomo Corp. Başkanı Shoichiro Someya, ilginç bir tespitte bulunuyor: “Örneğin iki kültürde de et ve balık büyük oranda tüketiliyor. Bizde balık tüketimi üst düzeyde, siz ise daha çok et tüketiyorsunuz.”

• **Türkiye’nin çok güçlü bir tarımı olduğu halde global pazarda güçlü bir Türk gıda endüstrisinden bahsedemiyoruz? Bunun nedenleri nelerdir?**

Dünyanın her tarafında insanlar yedikleri hakkında gitgide daha bilinçli hale gelmeye başladılar. Bu anlamda belki en büyük eksiklik olarak yiyeceklerin temizliği ve güvenliğinden bahsedebiliriz. Gıda güvenliğinin yanı sıra diğer önemli bir faktör ise tüketicilere ve pazara nasıl hitap edilmesi gerektiği. Yani tüketiciyle ve global pazarla kurulan ilişkiden bakmak gerekiyor olaya. Güvenliğin artırılması bu anlamda yararlı olacaktır.

• **Asya pazarına baktığımızda da mı aynı şeyleri görürüz?**

Türkiye öncelikle Asya ülkelerinden farklı bir coğrafi yapı ve koşullara sahip. O yüzden bu ülkelerle rekabet farklılaşıyor. Tabii bu üretimi, üretilen ürünü ve adedi de etkiliyor. Bir de olayın süreç kısmı var. Örneğin biz İsveç’ten balık alarak Çin’e getiriyor ve burada işleyerek Japonya’ya götürüyoruz. Bu tür üretim çemberleri çok popüler şimdi. Bu tür operasyonlar birçok ülkede gerçekleştiriliyor. Tayland’da da bu tür işlemler gerçekleştirilerek üretim tamamlanıyor. Ancak pazar anlamında olaya bakarsak yine aynı şeylerden bahsedeceğim. Güvenlik burada anahtar kelime. Ayrıca kaynakları çeşitli ülkelerde nasıl kullandığın da diğer önemli bir nokta. Eğer elinizdeki kaynakları doğru kullanırsanız bu üretimi de etkiler.

• **Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne giriş süreciyle birlikte gıda konusunda birçok uluslararası düzenlemeler ve standartlara da ortaya çıkacak. Sektöründeki düzenlemeler Türk gıda endüstrisini nasıl etkileyecek?**

Bunun endüstri için iyi bir şey olacağını düşünüyorum ama Avrupa Birliği ve Türkiye arasındaki ilişkinin ne yönde olduğu konusunda emin değilim. Bu düzenlemeler ticari anlamda olumlu sonuçlar yaratacaktır. Türkiye yabancı ülkeler için son derece esrarengiz ve ilginç. Japonya ve tüm Asya ülkelerinin Türkiye’yi yakından tanıdığını söyleyebiliriz ama Asya

insanı bile Türkiye’yi esrarengiz buluyor. Oysa tarihsel süreçlerimize baktığımızda Japonya ve Türkiye birçok benzer süreçten geçti. Türkiye Mustafa Kemal gibi bir önder yetiştirdi. Bazı ünlü Türk ürünleri Japonlar tarafından beğeniliyor ve satın alınıyor; ancak yine de genel olarak konuşursak, bu farklılık ve gizem Japonların Türk ürünlerini satın almasına engel oluyor.

• **Türkiye’nin ekonomik ve politik açıdan geçirdiği son gelişmeler hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?**

Bunu cevaplamak gerçekten zor. Türk ekonomisinin bundan 10 yıl öncesine oranla çok daha iyiye gittiğini düşünüyorum ama yine de çok güçlü bir ekonomiden bahsedemeyiz. Ancak gittikçe güçlendiği bir gerçek. Birçok alanda sağlıklı ve dengeli bir yapıya kavuşmuş bir ekonomi var. Avrupa Birliği’ne giriş bu dengeyi daha güçlü kılacaktır.

“Türk ekonomisinin bundan 10 yıl öncesine oranla çok daha iyiye gittiğini düşünüyorum ama yine de çok güçlü bir ekonomiden bahsedemeyiz. Ancak gittikçe güçlendiği bir gerçek. Birçok alanda sağlıklı ve dengeli bir yapıya kavuşmuş bir ekonomi var.”

• **Uluslararası tecrübelerinize dayanarak Koç Topluluğu’nun iş kültürünü ve yönetimini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Kısaca söylemek gerekirse, Koç çok başarılı bir Topluluk. Finansal kurumlarıyla, küçük gruplarıyla başarıyı yakalamış bir grup. Büyük bir grup olduğundan her iş alanında başarıyı yakalayabilecek sinerjiye sahip. Kapsamlı bir gücü var. Bu da iş yapma kültürünü olumlu bir biçimde etkiliyor. Bu yüzden de kendi bütünlüğü içerisinde başarılı olabiliyor.

• **Türkiye’nin yabancı yatırımcılar açısından ilgi çekici bir ülke olduğunu düşünüyor musunuz?**

Evet ilgi çekici bir yanı var ama burada korku işin içine giriyor. Bunun en büyük nedeni ekonomik belirsizlik. Yurtdışındaki yatırımcılar biraz önce de belirttiğim gibi Türkiye’deki bu durum nedeniyle yatırım yapmaktan çekiniyorlar. Bu yüzden Türkiye’nin öncelikle bu gizemden kurtulacak tedbirler alması gerekiyor. Bu da tanıtımla gerçekleşecek. Zira Türkiye yeterli miktarda tanınmıyor. Ancak tanınırsa potansiyel yatırımcıları çekebilir. Özetlersek, Türkiye korkuyu azaltmalı ve çözüm yollarını bulmaya girişmelidir. 🌐



Koç Topluluğu'nun ürünleri sadece Türkiye'de değil bütün dünyada kullanılıyor ve beğeniliyor. Rusya ve Kazakistan'dan Ramstore müşterileri, ABD'den de bir Türk Traktör yetkili satıcısı ile görüştük...

Yurtdışından Gelen Müşteri Memnuyeti



Galina Zaitseva ve kızı Veronica ile Ramstore City mağazasının önünde konuştuk.

Güneşli bir sonbahar günü Galina Zaitseva ve kızı Veronica ile Ramstore City mağazasında karşılaştık. Eczacılık eğitimi almış olan 25 yaşındaki Galina Zaitseva ev hanımı; eşi ise polis memuru. Şu anda Moskova'nın kuzey bölgesinde yaşıyorlar.

Ramstore'u ne zamandan beri tanıyorsunuz?

Ramstore ilk açıldığında ben 19 yaşında genç bir kızdım. O zamanlar en büyük eğlencemiz, bizim için Batı standartlarında olan ilk alışveriş merkezi olan Ramstore Kuntsevo'yu gezmekti. Filmlerin dışında hiç böyle bir yer görmemiştim. Bu yüzden o günlerde benim için buraya gelmek heyecan vericiydi.

Hangi sıklıkta Ramstore'a geliyorsunuz?

Evimizin yakınında Ramstore Rechnoy Vokzal süpermarketi var. 24 saat açık olduğu için günlük ev alışverişimi buradan yapıyorum, haftada üç-dört kere buraya geliyorum. Hafta sonları ise Ramstore City'ye gidiyoruz. Hem kızım hem de annem Ramstore City'yi çok seviyor. Burada diğer marketlerden farklı ürünler var. Neredeyse bütün günümüz burada geçiyor.

Ramstore hipermarketlerinden memnun musunuz?

Sizin sloganınız, "Ramstore-her zaman ucuz!" Eskiden pazara giderdik. Hem mallar kötü olurdu hem de etraf çok pisti. Şimdi Ramstore'da pazar fiyatlarının altında ürün buluyoruz. Hep taze et, tavuk, balık, sebze ve meyve var. Ramstore'da Türkiye'de üretilmiş kaliteli ürünleri bulabiliyoruz. Bence Ramstore hem kaliteli hem ucuz hem de eğlenceli.

29 yaşındaki Sabit, eşi Aigul 28 yaşında ve ev hanımı. Çocukları Murat beş yaşında.



29 yaşındaki Sabit iktisat mezunu; eşi Aigul 28 yaşında ve ev hanımı. Beş yaşında Murat adında bir çocukları var.

Neden Ramstore'u tercih ediyorsunuz?

Ramstore'da çeşit ve kalite bir arada sunuluyor. Hafta sonu oğlumuz ile gelip hem alışveriş yapabiliyor hem de yemek yiyebiliyoruz. Üçüncü katta çocuklar için eğlence yeri ve sinema var.

Ramstore'un bir Türk firması olduğunu biliyor musunuz?

Evet biliyoruz. Türkiye'de birçok mağazası olan Migros'un burada da mağaza açması çok güzel.

Serbest meslek sahibi olan 25 yaşındaki Gulya'nın üç yaşında Daniyar adında bir çocuğu var.

Neden Ramstore'u tercih ediyorsunuz?

Oğlum ile Ramstore'un yanında oturuyoruz. Oğlum her gün "Hadi anne, bizim Ramstore'a gidelim" der. Ben de Ramstore'dan alışveriş yapmayı seviyorum. Çünkü aradığım her şeyi bir yerde bulabiliyorum. Bütün ürünler her zaman taze oluyor. Bazen hiçbir şey almasak da gezmeye geliyoruz.



Ramstore'un bir Türk firması olduğunu biliyor musunuz?

Evet, biliyoruz. Ramstore mağazası Kazakistan'da şu anda bir numara. Ramstore firmasına bütün yeni projelerinde başarı diliyoruz.

Traktörde Türkiye Damgası

• Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım Willie Greaser; 45 yaşındayım. Şu anda Case IH JX traktörlerinin Kuzey Amerika'da pazarlama müdürlüğünü yapıyorum.

• Şu anda sattığınız ürünün Türk malı olduğunu biliyor musunuz?

Birçok tüketici JX'in Türkiye'de üretildiğini biliyor. Traktörün üzerindeki birçok parçanın üzerinde Türk üretimi olduğu yazıyor.

• Case IH JX traktörünü seçmenizdeki en önemli sebep neydi?

Bence yerel Case IH satıcıları, traktörlerin pazarlamasındaki anahtar rolü üstleniyor. Yetkili satıcıların, -JX traktöründe olduğu gibi-, bu traktörleri rahatlıkla kullanabilmeleri ve müşterilerini rahatlıkla önerebilmeleri gerekiyor.

• Türkiye hakkında neler biliyorsunuz?

Müşterilerimin bir çoğunun Türkiye hakkında pek bir fikri olmadığını üzülerek söylüyorum. Kendimizi geliştirmemiz gereken bir alan olduğunu düşünüyorum. Case IH JX gibi kaliteli traktörler Türkiye hakkında fikir edinmemizi sağlıyor.





Başarılı Çocuklarımızı Ödüllendiriyoruz

1977 yılından bu yana Bizden Haberler Dergisi tarafından düzenlenen "Eğitim Başarı Armağanı"na başvurular başladı. Bu yıl 25'incisi düzenlenen "Eğitim Başarı Armağanı"na Koç Topluluğu personeli ile bayi, yan sanayi, yetkili satıcı ve servislerinde görev alan çalışanlarımızın ilköğretim okulu ve liseyi birincilikle bitiren çocukları katılabilecek.

Başvuruda bulunabilmek için gerekli koşullar:

- Öğrencinin, 2002-2003 öğretim döneminde ilköğretim okulunu veya liseyi birincilikle bitirdiğine dair belge,
- Öğrenci velisinin; Koç Topluluğu personeli olduğuna veya bayi çalışanı, yan sanayi, yetkili satıcı veya servislerinde çalıştığına dair, bağlı bulunduğu şirketten alacağı belge,
- Öğrencinin kimlik fotokopisi ve yeni çekilmiş bir adet fotoğrafı.

Öğrenci velilerinin gerekli olan belgeleri çalıştıkları kurumlara ya da işbirliği içinde bulundukları şirketlerin Personel Müdürlüğü'ne iletmesi gerekiyor. Personel Müdürlükleri tarafından toplanan evraklar en geç 24 Ekim Cuma gününe kadar, Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü'ne gönderilecek ve ödüle hak kazanan öğrencilerin isimleri Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü tarafından bildirilecektir.



Sıra Dışı FORD STREETKA ile Tanışın

Ford'un ilk kez 2000 yılında "konsept" olarak sunduğu Ford Streetka artık piyasada. Ford markasını taşıyan B sınıfındaki ilk roadster olan Streetka, Pininfarina ile birlikte klasik spor otomobil geleneğine uygun olarak elle monte ediliyor

Ford'un ilk kez 2000 yılındaki **Torino Motor Show**'da "konsept" olarak sunduğu **Streetka**, ülkemizde de piyasaya çıktı...

Güncel Ka'nın aksine daha sert çizgili farlarla, arka kısmı ise tampona kadar bir hat halinde inen stop lambalarıyla donatılan Streetka'da, pahalı roadsterlerdeki gibi koltuklarının arkasında takla barlarına kadar ince ayrıntılar düşünülmüş. Streetka, her yönüyle stil sahibi ve sıra dışı bir otomobil. Öyküsü ise kendisi kadar ilginç Streetka'nın. Bir konsept olarak tasarlanmasına karşın aldığı olumlu tepkiler nedeniyle seri üretime alınan Streetka, bu yılın ilkbaharından itibaren Avrupa pazarlarında satışa sunuldu. Streetka başlangıçta sadece **Ghia** tasarımevine ait parlak bir fikirdi. Daha sonra Torino Motor Show'un ardından, ori-

jinal Ka'dan uzaklaşmaması için, birçok **Ferrari** tasarımına imza atmış olan İtalyan tasarım stüdyosu **Pininfarina** ile çalışıldı. Burada Pininfarina için küçük bir parantez açmak gerekli. 1930'lu yılların başında **Batista Farina** tarafından kurulan tasarım firması, bugün 75 yıla yaklaşan geçmişiy-le sadece İtalya'nın değil dünyanın en prestijli tasarımevlerinin başında geliyor. **Lancia Aurelia B24**, **Austin A40**, **Alfa Romeo Duetto**, **Fiat 124 Spider**, **Ferrari Testa Rossa** gibi pek çok unutulmaz otomobil modeline imza atan tasarım stüdyosu, geleneksel tasarım anlayışı, yılların deneyimi ve farklı çizgisiyle başlıbaşına bir markadır.

Benzersiz Tasarım

Yeni Ford Streetka'nın en karakteristik özellikleri arasında keskin çizgileri, göz alıcı kıvrımları ve güçlü aerodinamik yapısı sayılabilir. Bu yapı, açılır tavan ve özel krom kaplamalı takla koruma barlarıyla birleşince, Streetka'nın cazibesi karşı konulmaz bir hale geliyor. Streetka'nın aerodinamik spoiler'ı aracın yüksek hızlarda yola daha sağlam tutunmasını sağlıyor. 16 inç'lik alüminyum jantlar da otomobilin şık ve zarif görüntüsüne katkıda bulunuyor.

Streetka'nın iç tasarımı da en az dışı kadar ince düşünülmüş. Fonksiyonellik esas alınırken, estetikten de ödün verilmemiş. Ön konsol siyah, şık bir malzemeye üretilmiş. Isıtmalı deri spor koltukları ve alüminyum vites topuzu, Streetka'nın sportif kimliğini tamamlayan detaylar. Tavanı manüel olarak, saniyeler içinde kolaylıkla açılıp kapatılabilir. İç döşemeler ise bej, bronz, kırmızı ve siyah deri seçenekleriye sunuluyor.





Heyecan Verici Bir Sürüş Keyfi

Streetka, yeni 1.6 litrelik Duratec motoru ile otobanda çevik ve hızlı bir otomobile dönüşüyor. Ama asıl sürüş keyfi, şehir içinde gezerken yaşıyor. Streetka'nın özellikle viraj ve köşelerde ön plana çıkan çevikliğini, geliştirilmiş sürüş dengesi kazandırıyor. Streetka'nın şasisiyle desteklenen üstün sürüş yeteneği, özel tasarlanmış direksiyon sistemiyle birleşiyor. 8 sübaplı 1.6 lt. 95 beygirlik motorla donatılan Streetka'da, klima, 6'lı CD değiştirici müzik sistemi, alüminyum vites topuzu, deri direksiyon simidi, alaşım jantlar, ısıtmalı yan aynalar, deri döşemeli/ısıtmalı koltuklar, alarm gibi donanımlar var. Fiyatı ise 24 bin 800 Euro.

Ford markasını taşıyan B sınıfındaki ilk roadster olan Streetka, klasik spor otomobil geleneğine uygun olarak elle monte ediliyor.

Yeni roadster'in elle üretilmesinden sorumlu 11 kişilik küçük ekipler, motor ve vites kutusunun, şasinin, elektrik donanımının ve bütün iç elemanların montajını gerçekleştiriyor.

Streetka, ünlü Avustralyalı şarkıcı **Kylie Minogue**'ün otomobili olarak tanınıyor. Bunun nedeni, Streetka'nın Kylie Minogue'nin turne sponsoru olması ve otomobilin tanıtımının ünlü şarkıcı tarafından yapılması. 🎶



Streetka'nın manüel kullanılabilen tavanı saniyeler içinde kolaylıkla açılıp kapatılabiliyor.



Ford Streetka Teknik Özellikler

Motor

Hacim (cc) 1599
Sübap sayısı 8
Maksimum güç (HP/dd) 95/5500
Maksimum tork (Nm/dd) 136/4250

Performans

Maksimum hız (km/saat) 173
0-100 km/saat ivmelenme (sn) 12,1

Yakıt tüketimi (litre/100 km)

Şehir içi 10,6
Şehir dışı 6,4
Ortalama 7,9



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, konuşmasında tarım sektöründe doğru politikaların uygulanması gerektiğini belirtti.

Tarım Sektöründe Hedefler Büyüyor

New Holland Traktör Bayi Temsilcileri Toplantısı'nın üçüncüsü **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde 16-17 Eylül tarihinde gerçekleşti. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding Fiat Grubu Başkanı **Aydın İ. Çubukçu** ve Türkiye'nin farklı bölgelerinde 30 bayi katıldı. Koç Topluluğu'nun tarım sek-

törüne ve bu sektörle ilgili gelişmelere her zaman duyarlı olduğunu belirterek sözlerine başlayan Mustafa V. Koç; "Pek çoğunuzun bildiği gibi Merhum **Vehbi Bey** düzenli Tarım Raporları hazırlar ve her yıl iklim, verimlilik ve benzer değişkenleri dikkate alarak o yılın üretim tahminlerini yapar ve ola- sı sonuçlarını değerlendirirdi" dedi. Mustafa V. Koç, 20. yüzyılın en stratejik unsuru olan petrolün, 21. yüzyılda yerini tarım ürünlerine bırakacağına dikkat çekerek konuşmasını şöyle sürdürdü: "Eğer tarım sektörü doğru politikalarla desteklenir ve iyi yönlendirilebilir- se, bugün 5 milyar Dolar seviyele-

rinde seyreden tarımsal ürün ihracatımız çok daha yüksek seviyelere çıkacak. Tüm üretim süreçlerinde olduğu gibi, tarım üretiminde de en ucuz maliyet yöntemleri hedeflenmelidir. İşte bu hedefe ulaşabilmeye New Holland Traktör şirketimiz ve siz Bayilerimiz'in çabaları büyük önem taşıyor. Sattığımız her traktör, müşterilerimize kazandırdığınız her biçerdöver ve diğer ekipmanlarla çiftçimizin verimliliğini artırıyor. Buğday, çeltik, mısır, pamuk gibi yaygın tarım ürünlerinin üretim maliyetleri satageldiğimiz ekipmanlar sayesinde düşürülebilmektedir. Ancak bu sürecin hızlandırılabilmesi için tarım politikalarının ve onun destekleyicisi olan finansman ve çiftçi destekleme programlarının üretim verimliliğini hedefleyecek şekilde yapılandırılması gerekiyor." Tüm olumsuz piyasa koşullarına rağmen bayilerin pazarlama faaliyetlerinde gösterdiğiniz ısrarcı, özverili ve müşteri odaklı gayretiyle, peş peşe üç yıldır pazar liderliği olduğunuzu söyleyen

Mustafa V. Koç, elde edilen sonuçlardan son derece memnun olduğunu belirtti.



Türk Traktör, Yurtdışından Gelen Konukları Ağırladı

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı **Murat Başesgioğlu** ve İtalya Çalışma Bakanı **Roberto Maroni**, 4 Eylül'de **Türk Traktör**'ü ziyaret etti. Türk Traktör Genel Müdürü **Hakkı Akkan**'ın ev sahipliği yaptığı toplantıda, Türk Traktör'ün kuruluşundan bugüne kaydettiği aşamalar, ortaklık yapısı, gelişimi, üretim durumu, ihracat ve pazar payı anlatıldı. Toplantı sonunda Türk Traktör Fabrikası ve **Case New Holland** mühendislerinin ortak çalışması ile tasarlanan yeni New Holland TD Serisi'nin özellikleri ve önemli yenilikleri anlatıldı.

Daha sonra İtalya Çalışma Bakanı Roberto Maroni ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Murat Başesgioğlu, yeni New Holland TD Serisi traktörlerinin ürettiği fabrika ve üretim atölyelerini yapılan tanıtım turuyla gezdiler ve olumlu izlenimlerle Türk Traktör'den ayrıldılar.

Traktörleri Görmek İçin Avustralya'dan Geldiler

Avustralya New Holland bayileri **Türk Traktör**'ü ziyaret etti. Avustralyalı konuklara hitaben bir konuşma yapan Araştırma Geliştirme ve Ürün Mühendisliği Genel Müdür Yardımcısı **Ali Baycan**, Türk Traktör'ün gelişimi, ürün gamı, pazar payı ve üretim durumuyla ilgili bilgi vererek, bu yıl ihracatına başlanan Yeni TD New Holland ve JX Case serisi traktörleri tanıttı. Ali Baycan'ın yanı sıra Üretim Genel Müdür Yardımcısı **Giuliano Morra** ve Üretim Takım Yöneticileri'nin rehberliğinde gerçekleşen fabrika gezisinde Avustralya New Holland Bayileri hattan çıkan traktörlerin kalitesini denetledi. Bu kapsamda dağıtılan formları dolduran ziyaretçiler, New Holland TD ve JX Case Serisi traktörleri ayrıntılı olarak incelediler. Fabrika gezisi, Genel Müdür **Hakkı Akkan**'ın da katıldığı öğle yemeği ile sona erdi.



Bakan Ali Coşkun, Otokar'daydı

Sanayi ve Ticaret Bakanı **Ali Coşkun**, Otokar'ın Adapazarı Arifiye tesislerini ziyaret etti. Adapazarı Valisi **M. Cahit Kırac** ve Adapazarı Belediye Başkanı **Aziz Duran** da katıldığı ziyarette, Ali Coşkun'a fabrika hakkındaki bilgiyi Otokar Genel Müdürü **Kudret Önen** verdi. Bakan Coşkun: "Küreselleşme sürecinin hızla devam ettiği dünyamızda, ekonomik sınırlar kalkarak hızlı bir rekabet ortamına sürüklenmekteyiz. Ülke-
mizin tek şansı, rekabet gücü yüksek ülke olabilmesidir. Otokar tesislerinde amaca yönelik modern bir yönetim anlayışı ile başarılı imalatlar gerçekleştirilmiş. Emegi geçenleri kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum" dedi. Üretim tesisi gezisinin ardından Bakan Ali Coşkun, Otokar tarafından üretilen **Land Rover Defender** ile Otokar'ın araç test alanında bir deneme sürüşüne katıldı. Land Rover ile 60 derece-
licek tepeden inen Ali Coş-



Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun (önde solda), Otokar Genel Müdürü Kudret Önen'den ticari araçlar hakkında bilgi aldı.

kun, araçtan indikten sonra: "Türk sanayicisinin gücünü gördünüz. Her türlü arazi koşullarına uygun araç üretebilmektedir" dedi.

Otoyol, ISO 9001:2000 Belgesini Aldı

Otoyol Pazarlama, 9 Haziran 1998'de SGS'den almış olduğu ISO 9002 belgesini, 4 Temmuz 2003 yılında yapılan dış denetim sonrasında yenileyerek **ISO 9001:2000** belgesini aldı. SGS firmasından gelen yetkililer, Otoyol Pazarlama'nın üst düzey yöneticilerinin eşliğinde denetimlerini gerçekleştirdi. Denetimlerin ardından Otoyol Pazarlama, ISO 9001:2000 belgesini almaya hak kazandı. Belge Ağustos 2003'te Otoyol'a gönderildi.



Otokar'dan Yeni Bir İhracat Daha

Otokar, çeşitli tiplerde 155 adet **Land Rover Defender** ve yedek parça ihracatı gerçekleştirecek. Toplam tutarı 6.917.632 Dolar olan Land Rover Defender ve yedek parçalarının ihracatı 2003 yılı sonuna kadar tamamlanacak. Dünyanın en büyük arazi araç üreticilerinden biri olan İngiliz Land Rover firmasından 1987 yılında aldığı lisans ile Land Rover Defender model 4x4

taktik araç üreten Otokar, 40'a yakın farklı model ile Avrupa'nın en fazla Land Rover Defender modeli üreten firmalarından biri. Land Rover Defender'lar, Türk savunma sanayinin yanı sıra kamu kurum ve kuruluşlarında yaygın olarak kullanılıyor. Üretime başladığı ilk günden itibaren Otokar, yaklaşık 5 bin adet Land Rover Defender ihracatı gerçekleştirdi.



Türk Şoförünün Eseri, Türkiye Yollarında...

Yeni Ford Cargo kamyonlarının tanıtımı amacıyla düzenlediği "**Türk Şoförünün Eseri, Türkiye Yollarında**" adlı turu başladı. 23 ilde, toplam 29 noktada gerçekleştirilecek tanıtım turunda, Ford Cargo araçların tüm model çeşitleri sergileniyor. Yeni Ford Cargo'lar, tamamen müşterilerin istekleri, beklentileri göz önüne alınarak tasarlandı. Eskişehir'den start alan tur, Ankara, Çorum, Trabzon, Erzurum, Şırnak, Elazığ, Gaziantep, Kahramanmaraş, Hatay, Adana, Kayseri, Nevşehir, Konya, Antalya,

Denizli, Muğla, Aydın, Balıkesir, Çanakkale, Düzce ve Yalova'da devam edip İstanbul'da sona erecek.



Tofaş'ın Yeni Modelleri Kamuoyuna Tanıtıldı

Avrupa pazarının “en çok tercih edilen otomobili” yeni **Fiat Punto** ve **Alfa Romeo**'nun efsane markası yeni **Alfa 156**, Avrupa ile eşzamanlı olarak Tofaş tarafından bir dizi toplantıyla Türkiye pazarına sunuldu. 17 Eylül'de **Maslak Venue**'de gerçekleştirilen Fiat Punto lansmanına Tofaş CEO'su **Antonio Bene**, Tofaş Ticari Grup Direktörü **Müfit Ataseven** ve Fiat Marka Müdürü **Tansu Giz** katıldı.

Lansmandan bir gün sonra, 18 Eylül'de aynı mekânda gerçekleştirilen Tofaş bayi toplantısına Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Tofaş CEO'su Antonio Bene, Tofaş yetkilileri ve Tofaş bayileri katıldı. Bayilere yeni Fiat Punto hakkında ayrıntılı bilgiler verilen toplantıda, son dönemdeki atılımlarının mey-

velerini topladıklarını belirten Tofaş yöneticileri, satışlarda hedeflenen rakamların çok daha fazlasını elde eden Tofaş bayi yöneticilerini kutladı. Toplantıda ilk konuşmayı yapan Mustafa V.

Koç, “Geçmişte bıraktığımız sıkıntılı dönemi nasıl el ele omuz omuza aştıysak, önümüzdeki atılım döneminde de büyük başarılarla birlikte imza atacağız” dedi.

Tofaş'ın 19 Eylül'deki bayi toplantısında ise yeni Alfa 156 Tofaş bayilerine tanıtıldı. **Rahmi Koç Müzesi**'nde yapılan toplantıda bir konuşma yapan Tofaş CEO'su Antonio Bene, Alfa Romeo markasının Tofaş'ın kimliği ile bütünleşerek Türkiye'de daha da güçlendiğini vurguladı.



TURİZM VE İNSAAT

Divan'da Kişiyeye Özel Kaliteli Hizmet



Kuruçeşme Divan'da Brunch Mevsimi Açıldı!

Kuruçeşme Divan'ın klasikleşen lezzetli brunch'ları Ekim ayı ile birlikte başladı. Kuruçeşme Divan'ın Boğaz manzarası karşısında Divan kalitesi ve lezzeti ile hazırlanan brunch'ta, çocuklu aileler için palyaçoların düzenlediği animasyonlar da bulunuyor.

Kişiyeye Özel Lezzetler

Divan Pastaneleri, hızla gelişen pastacılık sektöründe “butik pastacılık”ı başlattı. Kişiyeye özel hazırlanan doğum günü, düğün ve nişan pastalarını Divan Pastaneleri'nde bulunabilir.

Yeni Mönüde Farklı Lezzetler Var

İstanbul **Divan Oteli**'nin giriş katında hizmet veren **Divan Lokantası**, klasik Türk yemeklerinden oluşan mönüsüne yepyeni tatlar ekledi. Defneli şiş kebabı, morel mantarlı pilav göğsü, köy tavuğu kapama, böbrek yahnisi, mantar mantısı ve işkembe tavası yeni lezzetlerden sadece birkaçı.

Ataşehir'de Divan'lı Günler

Divan Pastanesi ve 11. Divan Pub hizmete girdi.

Nefis Makarnalar Sizleri Bekliyor

Kalamış Pizza Marina, ince hamurlu İtalyan pizzalarının dışında, makarna çeşitleriyle hizmetinizde.

KİŞİ GELİYOR!
ÇATINIZI
İZOCAM'LAYIN!



İzocam ile Çatınız Kışa Hazır

İzocam, çok basit bir uygulama olan çatı yalıtımı ile hem enerji tasarrufu sağlanacağı, hem de daha sıcak ve konforlu bir evde yaşanabileceğine dikkat çekerek, tüketicileri bilgilendiriyor. Çatı yalıtımı konusundaki en kolay, ekonomik ve güvenli uygulama camyünü ürünlerle gerçekleştiriliyor. Az bir maliyetle çatıya uygulanacak ısı yalıtımı; kışa hem sıcak, hem de ekonomik geçirmenizi sağlıyor.

DemirDöküm Altın Ambalaj Ödülü Aldı

DemirDöküm, TSE Ambalaj Araştırma Geliştirme ve Deney Merkezi tarafından bu yıl 16'ncısı düzenlenen **Ambalaj Yarışması**'nda, Şofben ve Banyopan ambalajı ile “**Altın Ambalaj**” ödülü kazandı. DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**, kazanılan bu ödül ile ürünlerinin üretim kalitesine ilave olarak, ambalaj kalitesinin de tescillenmesinden memnun olduklarını söyledi. DemirDöküm, bu ödül ile birlikte, **Dünya Ambalaj Teşkilatı** (WPO) tarafından düzenlenen “**2003 Worldstar For Packaging Awards**” yarışmasına katılacak.



Yaşamı Kolaylaştıran Tasarımlar

Arçelik, Türkiye'nin ilk uluslararası tasarım etkinliği "ADE-SIGN FAIR 2003"te kendi tasarımı olan ürünlerini sergiledi. 10-14 Eylül 2003 tarihleri arasında gerçekleşen etkinlik; "Yaşam Alanı", "Konsept", "Atölye", "Tasarımcının Köşesi" başlıkları altında dört ana bölümden oluştu.

Arçelik'ten Rekor İhracat!

Yurtdışı pazarlarında hem ihracatla hem de şirket satın almalarıyla hızlı bir gelişim gösteren **Arçelik**, bu yılın Ağustos ayında 50 milyon Euro'nun üzerinde satışla, ihracat rekoruna imza attı. Arçelik, bu performansı ile Ağustos ayı ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre üç katından fazla artırmış oldu. İhracat oranı toplam üretiminin %65'ine ulaşan ve bu yıl enerji konusunda en başarılı sanayi tesisi olarak belirlenen **Arçelik Çamaşır Makinesi İşletmesi**, geçtiğimiz yıl da **Toplam Verimlilik Yönetimi (TPM)** çalışmalarını dünyada en iyi şekilde uygulayan işletme seçilerek "TPM Mükemmellik Ödülü"nü kazanmıştı. Arçelik, 2005 yılında 3 milyar Euro ciro hedefliyor.



Dijital Teknolojide Beko Elektronik Farkı

2005 yılında sektöründe Avrupa lideri olmayı hedefleyen **Beko Elektronik**, kendi teknolojisini kullanarak ürettiği ürünlerini **Uluslararası Elektronik Fuarı**'nda (IFA) sergiledi. Beko Elektronik fuarda tüplü TV'lerden 78 yeni modeli, yeni LCD TV'leri, plazma TV'leri, ev sinema sistemlerini ve dijital ürünlerini tanıttı. Avrupa'da hızla büyüyen Beko Elektronik, IFA Fuarı için özel olarak tasarlanan 550 metrekarelik standında, teknolojiye geldiği noktayı gözler önüne serdi. Yıl sonuna kadar 100 bin; 2004 yılında 250 bin, 2007'ye kadar da yıllık 600-700 bin adet LCD üretim hedefini yakalamayı amaçlayan Beko Elektronik, Avrupa pazarının yanı sıra Doğu Avrupa, BDT, Ortadoğu ve Amerika'yı ikincil hedef pazar olarak görüyor.



Beko Elektronik Bir İlke İmza Attı

Beko Elektronik, kendi sektöründe **OHSAS 18001 İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası**'nı alan ilk firma oldu. Beko Elektronik, işçi sağlığı ve iş güvenliği alanında çalışma yapan firmalara verilen OHSAS 18001 sertifikasını almak için, konuyla ilgili çalışmalar yürüten **SGS Yarsley** adlı şirkete başvurdu. Yapılan denetimler sonucu Beko Elektronik'in belgeyi almasına karar verildi. Toplam

Kalite Yönetimi çerçevesinde işçi sağlığı ve iş güvenliği çalışmaları yapılan Beko Elektronik'te, bu konuda sıfır iş kazası hedefiyle faaliyetler 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren sistematik olarak yürütülüyor.



Kablosuz İnternet Erişimi İstiklâl Caddesi'nde

Soldan sağa:
IGDAŞ Genel
Müdürü Süreyya
Polat, İstanbul
Büyükşehir
Belediye Başkanı
Ali Müfit Gürtuna,
Koç.net Genel
Müdürü Bülent
Yıldırım ve Cisco
Systems Türkiye
Genel Müdürü
Suat Baysan.



New York, Londra ve Paris gibi dünya metropol kentlerinin sokakları kablosuz internet hizmetine sahip. Şimdi bu hizmet **IGDAŞ** öncülüğünde **Koç.net** ve **Cisco**'nun desteği ile İstiklâl Caddesi'nde de veriliyor. Bu hizmetle İstiklâl Caddesi'nde kapsama alanı içindeki isteyen herkes kablosuz iletişim ağı ile dizüstü ya da el bilgisayarıyla internete bağlanabiliyor. Kab-

losuz internet erişimi sağlanması için belirli bölgelere anten yerleştiriliyor. Bu alanlara "hot spot" adı veriliyor. Hizmetten yararlanmak için önce cihaza kablosuz erişim kart takılıyor. Böylece "hot spot" kaplama sahasında bulunan mekânlarda oturanlar dizüstü veya el bilgisayarlarından kablosuz olarak internete girebiliyorlar.

Koç.net'in Projedeki Rolü

İstiklâl Caddesi'ndeki kablosuz internet projesinde Koç.net, Cisco'nun kablosuz ağ altyapı donanımlarını kullanarak, belirlenen noktalardaki direklerle kablosuz internet erişim noktaları kurarak birbirleri arasındaki bağlantıyı sağlıyor. Projedeki internet erişimi Koç.net'in Beyoğlu'nda bulunan POP noktası (post office protocol) üzerinden veriliyor. Beyoğlu'ndaki Koç.net terminalinden 11 MB'lık bağlantı için 500 metrelik bir mesafede 17 irtibat noktası oluşturuldu.

Biletix ve Ticketmaster'dan Dev İşbirliği



Bilet satış hizmetleri sektörünün dünya lideri şirketi **Ticketmaster** ile bilet satış anlaşması imzalayan **Biletix**, Ticketmaster'ın dünya çapında bilet satış acentelerinden biri oldu. İşbirliği ile ilk aşamada İngiltere'deki, ardından diğer Avrupa

ülkelerindeki etkinliklerin biletleri Biletix ve Ticketmaster tarafından karşılıklı olarak satılacak. Biletix - Ticketmaster iş-

birliği sonucunda bundan böyle Avrupa'daki etkinlik biletleri Türkiye'de, Türkiye'deki biletler de Avrupa'da olacak. İnternet'teki en büyük e-ticaret sitelerinden birine sahip olan Ticketmaster, dünya geneline yayılmış 3 bin 500'ü aşkın perakende satış noktası ve 19 çağrı merkezi üzerinden, 2002 yılında 4 milyar Dolar değerinde 95 milyon adet bilet satışı gerçekleştiren dünyanın en büyük bilet satış şirketi olarak hizmet veriyor. Biletix-Ticketmaster arasında imzalanan bilet satış anlaşmasının basın toplantısında bir konuşma yapan Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, Koç Holding'in tüketicilere en yakın topluluk olma stratejisiyle, yenilikçi ürün ve hizmetlerle bulunduğu sektörlerin gelişimine liderlik etmeyi hedeflediğini söyledi.

Avaturk'ten "World Cyber Games"e Destek



Türkiye'nin ilk dijital eğlence platformu **Avaturk**'ün sponsorları arasında yer aldığı siber olimpiyatlar olarak da anılan **World Cyber Games 2003 (WCG)** yarışmasını kazanarak 12-18 Ekim tarihleri arasında Seul'de 57 ülkenin katılımıyla gerçekleşecek dünya finallerinde Türkiye'yi temsil edecek oyuncular belli oldu. Dünya finallerinde, 57 ülkenin **Unreal Tournament** adlı oyunun birinci ve ikincileri ile diğer oyunların birincileri, toplam 350 bin USD para ödülü için kıyasıya ama eğlenceli bir rekabet içinde yarışacak.

Qtek 1010'lar Koç Çalışanlarına Özel İmkânlarla



KoçSistem, hem GPRS'li telefon hem de gelişmiş bir PDA özelliklerini aynı cihazda bütünleştiren

Qtek 1010'u çok özel fiyatlar ile **Koç**

Topluluğu çalışanlarına sunuyor. Cihaz, sahada veya seyahat esnasında, ofis imkânlarından yararlanma, elektronik postalara erişim başta olmak üzere birçok işlemi yapma olanağı tanıyor.

Pamuk Sezonunda Kotonline Yenilikleri

Türkiye, Yunanistan, Bulgaristan, Özbekistan, Türkmenistan, İsrail, Suriye ve Mısır'ın da bulunduğu geniş bir alanı kapsayan bölgedeki ilk ve tek internet pamuk platformu özelliğini taşıyan Kotonline, 2003-2004

pamuk sezonunda tekstil ve pamuk alanında GAP Pazarlama (Gappa Pamuk), GAP Güneydoğu, Arı Tarım ve IMISK'in de aralarında bulunduğu pamuk alıcı ve satıcılarını bir araya getiriyor.

ENERJİ

Aygaz'ın "Altın Dünya"sı

Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği (IPRA), dünya çapında düzenlenen 2003 yılı **Altın Ödülleri**'ni kazanan projeleri açıkladı. Aygaz'ın "**Dikkatli Çocuk Kazalara Karşı Bilinçlendirme Kampanyası**", IPRA tarafından düzenlenen "**Golden World Awards**"da kurumsal sosyal sorumluluk kategorisinde büyük ödül aldı. Aygaz'ın kampanyasında şu ana kadar 26 il, 88 ilçe ve 233 okul ziyaret edildi; toplam 113 bin 60 çocuğa ulaşıldı. 2003 yılı Ekim ayında tekrar başlayacak olan proje ile 2004 yılı sonuna kadar toplam 200 bin çocuğa ulaşılması hedefleniyor.

OPET'le Tarkan Coşkusu

Haziran ayında, uzun soluklu bir işbirliği için Tarkan'la anlaşılan "**OPET**"'in, Türkiye genelinde toplam 10 ili kapsayan "**OPET & Tarkan Full Force Konserleri**", 20 Eylül'de Parkorman'da yapılan İstanbul konseri ile sona erdi. Parkorman'daki dev yüzme havuzunun bir bölümünün kapatıldığı konseri yaklaşık 15 bin kişi izledi. Her konserde on binlerce hayranı ile buluşan Tarkan, son albümü "Dudu"ya ismini veren parça ile sahneye çıktı. Tarkan, izleyicilerin inanılmaz coşkusu eşliğinde, sevenlerinin kalbini fetheden toplam 22 şarkı seslendirdi. OPET ile Tarkan beraberliğinden son derece mutlu olduklarını vurgulayan OPET Yönetim Kurulu Üyesi **Ekrem Ekmenci**, 2004 yılı sonuna kadar sürecek olan sponsorluğun başısını; "genç ve başarılı iki markanın sinjisi" olarak yorumladı. Tarkan'ı Türkiye'nin dört bir yanında bulunan seven-

leriyle buluşturmanın mutluluğunu yaşadıklarını da ifade eden Ekmenci, "hem konserler, hem de konserler sırasında istasyonlarımızdan verilen promosyonlarla da müşterilerimizi mutlu ettik. Tarkan'ı yaklaşık 170 bin seveni ile buluşturduk. Sonuçta bu anlaşmadan her iki taraf da oldukça mutlu" şeklinde konuştu.



YAN SANAYİ

Mako, Hedeflerini Gerçekleştiriyor

Mako, BVQI (Bureau Veritas Quality International) firması tarafından yapılan belgelendirme ve takip denetimi ile otomotiv sektörüne özel ISO/TS 16949 Kalite Yönetim Sistemi belgesi almıştı. 14-16 Temmuz'da TSE tarafından yapılan belgelendirme denetimine tâbi tutulan Mako, **ISO 9000:2000 Kalite Yönetim Sistemi Belgesi** almaya hak kazandı. **Çevre Yönetim Sistemi**'ni oluşturmak amacıyla denetimden geçen Mako, **ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Belgesi**'ne sahip oldu.

Tekersan'ın Geleneksel Pikniği Yapıldı

Tekersan Jant Sanayi, çalışanları ve onların aileleri için geleneksel yaz pikniği düzenledi. Ürettikleri jantların %60'ını **Michelin**'e ihraç eden Tekersan'ın çalışanları, İznik Gölü kıyısındaki mesire alanında gerçekleşen piknikte eğlenceli anlar yaşadı. 24 Ağustos'ta yapılan pikniğe **Türk Metal Bozüyük Şubesi** personeli de davetliydi.



Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:

“E-dönüşüm Koç Topluluğu'nun Türkiye'ye Kazandırdığı Bir Görüştür”



CeBIT Bilişim eurasia Fuarı'nı Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü (soldan ikinci) ve Stratejik Planlama Grubu Başkanı Mehmet Ali Berkman (soldan üçüncü) ile birlikte gezen Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı (solda) Koç Bilgi Grubu standında Koç Bilgi Genel Müdürü Bülent Gönç'ten bilgi alıyor.

Türkiye'de bilişimin zirvesi olarak adlandırılan CeBIT eurasia 2003'de Koç Bilgi Grubu yine ön plandaydı. Fuarı ziyaret eden ve Koç Bilgi Grubu'nun tüm ürünleriyle yakından ilgilenen Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı ile CeBIT Bilişim eurasia Fuarı, e-dönüşüm ve e-yaşam konsepti üzerine konuştuk...

Avrasya'nın en büyük bilgi ve iletişim teknolojileri fuarı olarak nitelendirilen **CeBIT Bilişim eurasia Fuarı**, 2-7 Eylül tarihleri arasında **Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi**'nde yapıldı. Fuarı gezenler arasında Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman** ve Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü** vardı. Koç Bilgi Grubu'nun tüm ürünleriyle yakından ilgilenen F. Bülend Özaydınlı ile CeBIT Bilişim eurasia Fuarı, e-dönüşüm ve e-yaşam konsepti üzerine konuştuk...

• **Koç Topluluğu e-yaşam çözümleriyle bu yıl da geçen yıl olduğu gibi CeBIT Fuarı'nın en gözde şirketlerinden birisi oldu. E-yaşam, e-dönüşüm ve Koç Bilgi Grubu'nun fuarda sergilediği yenilikler ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?**
E-dönüşüm Koç Topluluğu'nun Türkiye'ye kazandırdığı bir görüştür. E-dönüşüm aynı zamanda Türkiye'deki bu harekete ciddi ivme veren bir hareketin lideri olmuştur. Bu anlamda çok simgesel bir özelliği ve bu liderliğin beraberinde getirdiği birtakım yükümlülükler var. Bu yükümlülüklerin en

güzel örneğini her yıl Bilişim Fuarı'na katıldığımız zaman görüyoruz. Koç Topluluğu şirketlerinin ve özellikle Koç Bilgi Grubu'nun bilişim dünyasına liderlik anlamındaki katkılarını izleme olanağı buluyoruz. Umuyorum ki yakın bir tarihte bilgisayardan uzak duran belli bir yaş kesimi de sağlanan bu kolaylıklar sayesinde bilişimle kucaklaşacaktır. Son gelişmelere baktığımızda devletin de bu alanda ciddi projeler içinde olduğunu görüyoruz. Bu, heyecanı daha da artıracak, potansiyelin daha iyi değerlendirilmesini sağlayacak bir unsur. Devletin ve özel sektörün projeler üzerinde birlikte çalışmaları ve geliştirmeleri, birbirlerine destek olarak olaya yaklaşmaları suretiyle Türkiye'nin, bugün bilişim dünyasındaki yerinden daha farklı bir noktaya hızlı bir şekilde ulaşabileceğine inanıyorum.

• **Türk halkı bilişim konusundaki gelişmelere bu kadar istekliken internet ve bilgisayar penetrasyonu istenilen boyutta değil. Bunu aşmak için neler yapılabilir?**

Türkiye'de ne yazık ki ekonomik sorunlar nedeniyle özellikle son yıllarda satın alma gücünde bir kırılma söz konusu olmuştur. Burada bence en önemli nokta, kişilerin bu ürünlere ulaşabilir bir ortama gelebilmelerini sağlayabilmektir. Yoksul bölgelerde ilkokul çağındaki öğrencilere değişik projeler altında bu ürünler sunulduğu zaman, ürünlerin gördüğü ilgiyi tespit etmek yeter. Bu gelişmeye paralel olarak bu sektörde de diğer sektörlerle oranla daha hızlı gelişmelerin olmasını bekleyebiliriz.

• **Sunulan e-yaşam çözümlerinin en somut olanı Kangurum. Uzun yıllar Migros yöneticiliği yap-**





Koç Bilgi Grubu CeBIT 2003 Fuarı'na Yenilikleriyle Damgasını Vurdu

miş biri olarak Migros'un geçirdiği bu değişimi e-yaşamın bir sembolü olarak değerlendirmeniz mümkün olabilir mi?

Kangurum, e-dönüşüm projelerinin bir parçasıdır. Türkiye'deki geleneksel alışveriş ortamını elektronik boyuta taşıyan bir projedir. Proje sadece **Migros**'la kısıtlı kalmayıp birçok şirketi Kangurum şemsiyesi altına almıştır ve uzun yıllardır hizmet vermektedir. Kangurum kendi alanında lider bir projedir. Amerika'da ve Avrupa'daki benzer sitelerin ulaşmış olduğu gelişmişlik düzeyinin, bundan birkaç sene önce sorunlarını çözerek Türk tüketicisinin önüne çıktığını söyleyebilirim. Bence şu an görmüş olduğu ilgiden çok daha fazlasını görmeyi hak ediyor. Bunun için, bütün bu tür projelerin gelişmesi için, bahsettiğim düşüncelere gönül veren, özellikle genç kesimin bu projelere sahip çıkması gerekiyor.

• **Koç Topluluğu'nun öncülük ettiği e-dönüşüm, bir lider olarak sizin çalışmalarınızı nasıl etkiliyor?**

E-dönüşüm çok geniş bir sözcük. Birçok alt projesi var. Şirketlerimiz bazında yapılan birçok çalışma var. Şu anda büyük şirketlerimizin hemen hemen hepsinde birçok faaliyet elektronik ortamda yapılmaktadır. Bunun getirmiş olduğu ciddi verimlilikler söz konusu. Sadece son aylarda devreye giren bazı projelerimizin Koç Topluluğu'na tasarruf anlamında kattığı değer 50 milyon Dolar civarındadır ki, bu ciddi bir katma değerdir. Bu katkının ölçülebilir olan kısmı. Bir de ölçülemeyen değerler var. Migros mağazalarındaki tüm alışveriş sistemlerinin, mal girişleri, kasa çıkışları dahil olmak üzere bilgisayar ortamında yapılıyor olmasının getirmiş olduğu verimlilik ve parasal kazancı rakamsal olarak ifade etmek çok güçtür. Her geçen dakika yeni bir fikir devreye girebilmektedir; avantajı da budur.

• **Koç Topluluğu'nun her alanda olduğu gibi bilişim alanında da öncü olduğunu fuarda görüyoruz. Bunu Koç kültürünün gereklerinden biri olarak değerlendirebilir miyiz?**

Elbette. Koç Topluluğu'nun geçmiş dönemlerinden itibaren gelişimine baktığımızda Türkiye'ye hep ilklerle geldiğini ve ilk olmanın getirdiği avantajla daha sonraki yıllarda lider konumunda olduğunu görmekteyiz. Bilişim de farklı değil. Bilişim diğer sektörlere göre genç bir sektör. Ancak bilişim, Koç Topluluğu'nun diğer şirketlere göre göreceli olarak daha önce girdiği bir sektördür ve şu anda da sadece fiziksel olarak değil, düşünce yapısı itibarı ile de lider konumunda olduğu bir gerçektir. Bundan da büyük mutluluk duyuyoruz. ☺

Çeşitli etkinlik, konferans ve panellerin de yer aldığı CeBIT eurasia'da SETUR, seyahat sponsorluğu ile Türkiye'deki bilişim teknolojilerinin gelişimine önemli bir katkıda bulundu. **Koç Bilgi Grubu**, CeBIT 2003 Fuarı'nda sergilediği birbirinden farklı yeniliklerle yine fuarın yıldızıydı. Topluluk Şirketleri'nin bazılarının fuarda sergiledikleri ürün ve hizmetler ise şunlardı:

• **Koç.net**, CeBIT 2003 Bilişim Fuarı'nda "Rizikometre" adlı ürünüyle şirketlerin güvenlik sistemlerini on-line olarak ücretsiz test ederek tespit etti ve güvenlik açıklarını test sonuçları ile birlikte bir rapor halinde sundu.

• **Bilkom Bilişim Hizmetleri**'nin Türkiye distribütörlüğünü yaptığı dünyanın ilk 64 bit işlemcili en hızlı kişisel bilgisayarı **Apple Power Mac G5** ve Apple'ın yeni işletim sistemi Mac OS X'in son sürümü **Panther**, Türk kullanıcısı ile tanıştı.

• **Tanı Pazarlama ve İletişim Hizmetleri**'nin dijital pazarlama platformu **Paro**, ziyaretçilere, gıda, giyim, kozmetik gibi çok çeşitli sektörlerden üyesi olan firmaların kampanyalarını sundu.

• **Biletix**, CeBIT Bilişim 2003 Fuarı'nda, **Simple Minds**, **Pet Shop Boys**, **Athena** ve **MFÖ** gibi dünyaca ünlü yerli ve yabancı grupların katılacağı **Rock'n Coke Festivali** biletlerinin satışını yaptı.

• **GVZ**, CeBIT Fuarı'nda, **Ford-Otosan** işbirliğiyle geliştirilen, sesle yönetilen ilk "Akıllı Otomobili" ile yine **Arçelik-CoreNet** işbirliği ve GVZ'nin konuşma tanıma - konuşma sentezleme teknolojileri kullanılarak geliştirilen "Akıllı Evi"ni sergileyerek Türkiye'de bir ilke imza attı.

• KOBİ'lere tek noktadan, bilgi teknolojileri alt yapılarını en uygun maliyetlerle oluşturma imkânı sağlayan **Kobiline**, CeBIT Fuarı'na "64 Kbps Kiralık Hat", "Yazılım Kiralama" ve "Online Kurumsal Kimlik" kampanyası olmak üzere üç yeni kampanya ile girdi.

• Koç Bilgi Grubu-Porttakal işbirliği ile kurulan Türkiye'nin ilk dijital eğlence platformu **Avaturk**, Bilişim Fuarı süresince hergün, gün boyunca Oyun Turnuvası düzenledi.

• Kangurum, CeBIT 2003 Bilişim Fuarı'nda tüketicileri yepyeni bir internet erişim hizmeti olan "**Kangurum.net**" ile tanıştırdı. Kangurum.net paketlerinin en önemli özelliği, kaliteli internet erişimini çok daha ekonomik fiyatlara sunması. ☺

E-dönüşüm

KoçSistem Genel Müdürü Gökhan Akça:

“Misyonumuz Bayrağı Hep Daha İleriye Taşımak”

CeBIT eurasia
Fuarı'ndan kısa bir
süre önce göreve
gelen KoçSistem'in
yeni Genel
Müdürü
Gökhan Akça ile
KoçSistem,
Türkiye'de bilişim
sektörü ve
CeBIT eurasia
2003 üzerine
konuştuk...

KoçSistem'in Genel Müdürü olarak yeni görevinize kısa bir süre önce başladınız. Sizi tanıyabilir miyiz?

Koç ailesine katıllı henüz çok kısa bir zaman geçti. Elimden geldiğince şirketlerimizi, çalışanlarımızı tanıma şansı yaratmaya çalıştım. Bu haber ile biraz daha kendimle ilgili bilgileri paylaşma şansım olacak. 20 Ağustos 1964 İzmir doğumluyum. **Tarsus Amerikan Lisesi**'nin ardından **OD-TÜ**'de iktisat eğitimi aldım. Daha sonra 1989 yılında **IBM Türk'ün** Ankara ofisinde müşteri temsilcisi olarak çalışmaya başladım; 1993 yılında İstanbul ofise geldim. 2000 yılına kadar süren bu dönemde sürekli satış organizasyonlarında çeşitli kademelerde görev yaptım. 2000 yılında IBM'den ayrılıp **Benkar A.Ş.** Genel Müdür Yardımcısı, daha sonra ayrı bir şirket haline getirilen **Çağrı Merkezi** Genel Müdürlüğü görevini sürdürdüm. 2000 yılı sonlarında bilişim sektörüne dönme isteğimi yenemeyip **Cisco Systems** Genel Müdür Yardımcısı olarak 2001 yılı

sonuna kadar çalıştım. En son **Tepum**'da Genel Müdür olarak görev yapmaktaydım.

• **KoçSistem'in şu an bilişim sektöründe bulunduğu konumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

KoçSistem, müşterilerinin ve faaliyetlerinin kendisine biçtiği lider rol ile hizmet ve servis alanında ilkleri başarmış bir şirket olarak bayrağı hep daha ileriye taşımak misyonunu yıllar boyunca başarmıştır. **Interpro 2002** değerlendirmeleri, KoçSistem'i ciro değerlendirmesinde en büyük yerel sermayeli sistem entegratör olarak göstermektedir. Bilişim pazarı değerlendirmesinde ilk iki şirketin uluslararası üretici firmalar olduğu dikkate alınırsa, hemen arkasından gelen KoçSistem'in pazar değeri daha iyi anlaşılacaktır. Son yıllarda bilişim pazarında sıkça yaşanan dalarmalar, oyunu özellikle hizmet ve servis anlamında daha zor oynanır hale getirmiştir. Hizmet ve servis altyapısında gerekli yatırımları yapmayan çözüm sağlayıcı şirketlerin bu maliyetler olmadan faaliyetlerini sürdürebilmek için oluşturdukları agresif fiyat politikaları son dönemde sektörde rekabeti fiyata indirmiştir. Henüz tam anlamıyla düzelmeyen ekonomik koşullar, daralan harcama bütçeleri nedeniyle müşterilerimizi zaman zaman daha ucuza almak uğruna kaliteden taviz verme aşamasına getirmiştir. Bugünlerde biz, uzun yıllar bizimle çalışan ve iş ortaklığına dönmüş kurumsal ilişkilerimizi koruyup geliştirerek, iş yapma modellerimizi rekabete göre farklılaştırarak ve e-dönüşümü kendi içimizde tamamlayıp daha rekabetçi maliyetlerle büyümek ve karlılığımızı artırmak için çaba göstermeye devam ediyoruz.

• **Koç Topluluğu'nun öncülüğünü yaptığı gelişmelerden biri de e-dönüşüm. E-dönüşümün bugün ulaştığı nokta ile ilgili bilgi verir misiniz?**

Koç Topluluğu olarak e-dönüşüm başan hikâyeleri-



miz pazarın ciddi anlamda ilgisini çekmeye devam ediyor. Bu çalışmaya katılan şirketlerimizin yarattıkları tasarruf her gün artıyor. Özellikle yılın son dört ayında bu tasarruf rakamlarının artacağına inanıyoruz. Zirve sırasında yapılan bir panelde Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman**'ın bir kez daha bu sonuçları paylaşması gerek müşterilerimiz gerek basında oldukça ilgi uyandırdı. Özellikle Topluluk dışı müşterilerimizde e-dönüşüm tecrübelerimizi paylaşma ve ortak çalışmalar yapabilmeye uğraşmamızı son iki ayda biraz daha artırdık. Olumlu sonuçlar alacağımıza ve bu dalgayı Topluluk dışına yayacağımıza inanıyoruz. Özellikle bu yıl tüm sunum ve toplantılarımızda e-dönüşüm sürecinin aslında e-devlet sürecinden çok farklı olmadığını, sadece daha büyük ölçekte bazı hedeflerle farklılaştığını anlatmaya çalıştık. Bu anlamda kamu projelerinin gerçekleştirilmesi planlanırken bu tecrübemizin katkı sağlayacak ve paylaşılabılır bir tecrübe olduğunu anlatmaya devam ediyoruz.

• **E-dönüşümün genel olarak iş hayatına nasıl bir etkisi var?**

E-dönüşüm, "kuruluşun iş hedefleri doğrultusunda süreçlerini elektronik/internet ortamına taşıyarak etkinlik, verimlilik ve maliyet tasarrufu elde etmesini sağlamak ve yeni iş yapış şekli için gerekli kültürel değişimi gerçekleştirmek üzere izlenen yöntem" olarak tanımlıyoruz. Bilişim teknolojilerinin mutlak surette amaç olmaktan çıkılıp araç olarak değerlendirilmesi ve özellikle iş hedeflerine uygun olarak kullanımının gerekliliğini ifade ediyoruz. Şirketlerin kârlılık hedeflerine koşarken verimlilik artışı sağlanmasının önemli bir adımı süreçlerin sadeleştirilmesi; internet teknolojilerini kullanarak bunun yapıldığı örneklerin mutlaka dikkate alınmasını sağlamaya çalışıyoruz.

• **Bilişim konusunda devlet desteği sizce yeterli mi? Gelişim için neler yapılmalı?**

Bilişim konusunda açılımlar sağlanabilmesi için sektörün beklediği bazı gelişmeler uzun süredir gündemde. Ses ve verinin taşınmasında daha rekabetçi olunabilmesi, katma değerli hizmetlerin devreye girebilmesi bilişim sektörüne canlılık getirecektir. Diğer yandan ülke içinde yetişmiş insan gücümüzle yaratılacak yazılım, hizmet alanındaki yenilikleri özendirmek amacıyla halen var olan "TeknoPark" kavramının belki biraz daha geliştirilmesi gerekiyor. Şirketlerin yatırımlarını yaptıkları ofislerini bu yerleşimlere taşımadan önce vergi gibi destekleri alabilmesinin katma değeri artıracığına inanıyorum. Diğer yandan uzun süredir tartışılan bilişim sektöründe kurumlar vergisinin kalkması konusunda bazı gelişmeler olduğunu takip ediyoruz. Sektörün ihtiyaç duyduğu bazı yasalarda (internet, fikri mülkiyet vb.) çıkması için biraz daha çabaya ihtiyaç

olduğunu sıkça dile getiriyoruz. Tüm bunları beklerken bu konuda bilişim sektörü içinde yapılanmış tüm sivil toplum kuruluşları ve her profesyonele bu süreçlere katkıda bulunma görevi düşmektedir ki bunu yapmaya her zaman hazırız.

• **Türkiye'de bilişim konusunda yeterli bir bilinç düzeyi yakalandı mı? Bu konuda özellikle sivil toplum örgütlerinin ne gibi katkıları olabilir?**

Talebi kısırtma yaklaşımının bilişim anlamında bireye, vatandaşla inerek yapılması gerektiğine inanıyorum. Özellikle e-devlet süreçleri tamamlandığında bireyin günlük hayatına ne faydalar sağlayacağından tutun, en yaygın örnek olan bankaların yaptığı gibi kurumsal süreçleri internet ortamına taşıyarak kullanımı yaygınlaştırmanın etkin bir çalışma biçimi olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda gerek sivil toplum kuruluşları gerekse tüm profesyonellere ciddi

rol ve sorumluluk düşmektedir. Bilgi toplumu mesajını toplumun her kesimine yaymalı ve bunun sadece bilgisayarlaşmak anlamına gelmediğini, günlük hayata pratik katkılarının da olduğunu çok açık anlatabilmeliyiz.

• **Bu açıdan bakıldığında CeBIT Bilişim Fuarı gibi etkinliklerin önemi nedir?**

CeBIT'in tüm bu anlatılan amaçlara belirgin katkı sağlayan bir etkinlik olduğunu düşünüyorum. Her yıl teknoloji firmalarının, son üç-beş yıldır da mobil operatörlerin yeni ürünlerini tanıttığı fuar içinde, artık tüm

kamu kurumlarının bir servis sağlayıcı gibi uygulamalarını, internet ve bilgi teknolojilerini anlattığını hepimiz görmeye başladık. Gösteri ve standların büyük bir bölümünde, başlattığımız e-dönüşümün ana mesaj olarak kullanıldığını gördük. Zirve tarafında sunum ve bildirilerin önemli kısmı e-dönüşüm ve e-devlet üzerineydi. Zirve tarafında kurumsal, fuar tarafında da bireysel temasın sağlandığı, bürokrat ve Meclis üyeleri tarafından bir etkinlik olarak fuarda önemli mesajların verildiğine inanıyorum.

• **Bilişim Fuarı'nda bu yıl en çok ilgiyi ses tanıma sistemleri çekti. Bu tür sistemler bilişim sektörünün geleceğini nasıl etkileyecek?**

Bilişim Teknolojileri içinde özellikle ses tanıma sistemleri birçok alanda uygulama ve çözümlerin önemli bir parçası olmaya başladı. Kurumların uygulamalarını web ortamına taşımaya ve son kullanıcının ulaşabildiği telefon gibi kolay kaynaklarla bu bilgiyi paylaşma ihtiyacı ve GSM kullanımının hızla artması katma değerli hizmetlere olan ilgiyi artırırken, ses tanıma sistemleri bu anlamda önemli bir çözüm katmanı olmaya başladı. Bu sistemin uygulamalardaki öneminin artacağına inanıyorum. 📞

"E-dönüşüme katılan şirketlerimizin yarattıkları tasarruf her gün artıyor. Özellikle yılın son dört ayında bu tasarruf rakamlarının artacağına inanıyoruz. Olumlu sonuçlar alacağımıza ve bu dalgayı Topluluk dışına yayacağımızdan hiç şüphem yok"

E-dönüşüm



En Başarılı Koçlular Bellî Oluyor



Koç Topluluğu
şirketlerinde
İnsan Kaynakları
sisteminin
tanıtımının
gerçekleştirilmesi
ve sürecin uygulanması sırasında
yönlendirme ve danışmanlık
rolünü
üstlenmesi
amacıyla
başlatılan En Başarılı Koçlular
Ödül Sistemi
değerlendirme
aşamasına geldi

Koç Topluluğu'nun ilke ve değerlerinden yola çıkılarak başlatılan **En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi**, değerlendirme aşamasına geldi. "Koç Topluluğu'nu vizyonuna ulaştıracak, ortak değerler ve yetkinliklerle dayalı başarıları tanımak ve takdir etmek" amacıyla oluşturulan "En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi" dayanışma, bağlılık, motivasyon ve verimliliğin artırılmasını, Topluluk'taki en iyi uygulamaların ortaya çıkarılmasını ve organizasyonlara katkı sağlamayı hedefliyor. Ödül, bordrolu beyaz ve mavi yakalı çalışanlar olmak üzere tüm Koç Topluluğu çalışanlarını kapsıyor.

2003 Yılında Kimler Ödüllendirilecek?

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi ile "Yaratıcı yıldızlar", "Yeni bir öneri, fikir, ürün/hizmet geliştirerek, beklenmeyen bir fırsat yaratanlar", "Yeni

ürün/hizmet geliştirerek yaptığı işte fark yaratanlar" ve "Yeni, özgün fikirler veya yaklaşımlar önererek bunların hayata geçirilmesine etki edenler" ödüllendirilecek.

Yeniliğe Koşanları:

- Gelişime ve yeni fikirlere açık olarak mevcut uygulamalarda iyileştirme sağlayan,
- Mevcut uygulamada verimlilik sağlayan fikir, ürün/hizmet geliştireni,
- Yeni ürün/hizmetlerin hayata geçirilmesinde aktif rol oynayan ve/veya bunları hayata geçireni.

Girişim Şampiyonlarını:

- Gelecekte oluşabilecek ve başkalarının fark etmediklerini öngörerek harekete geçeni
- Şirket yararına olacak değişimleri öneren ve başlatan
- Hedeflenen sonuçlara ulaşmak için risk alanı

Geleceğe Taşıyan İşbirliğini

- Kendi alanındaki uygulamayı kuruma yararlı olacak şekilde yaygınlaştıranı
- İşbirliği içinde bulunduğu kişilerin beklenti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak ortak çözümler bulanı ve uygulayanı
- Bilgi ve deneyimlerini çevresindekilerle paylaşarak yapılan işlere katkı sağlayanı

Gelişimi Sürekli Kılanları-Kendini Geliştireni

- Çevresinden gelen geribildirimleri (olumlu/olumsuz) gelişim fırsatı olarak değerlendireni,
- Kendini geliştirmek için fırsat yaratanı,
- Yeni fikirleri ve en iyi uygulamaları sürekli araştıranı,
- Öğrendiklerini işine yansıtarak işini geliştireni,

Gelişimi Sürekli Kılanları-Başkalarını Geliştireni

- Çalışma arkadaşlarının gelişimini sağlama sorumluluğunu üstleneni
- Çalışma arkadaşlarının ihtiyaçlarına uygun gelişim fırsatları yaratarak onlara zaman ayıranı
- Çalışma arkadaşlarının sürekli gelişim sağlamaları için onları teşvik eden ve yönlendireni

Ödül Sistemin Temel Prensipleri

- Ortak değerler ve yetkinliklere dayanır.
- Her yıl düzenli olarak uygulanır.
- Ödül kategorilerine aday gösterme esasına dayanır.
- Şirket seviyesinde başlayıp, Topluluk seviyesinde sonuçlanır.
- Herhangi bir kategoride ödüle layık görülen kişi/ekip yoksa, o kategori için aday seçilmez.
- Sistem "Ödül Değerlendirme Kurulu"ları ile işler.
- Kişi, ödülünü ödül havuzundan kendisi seçer.
- Ödül töreni Topluluk bazında yapılır.

En Başarılı Koçlular, aday gösterilen tüm Koç Topluluğu çalışanlarını, sistemin temel prensipleri çerçevesinde değerlendirerek ödül kategorileri kapsamında seçilecek. Topluluk Ödül Değerlendirme Kurulu'nda değerlendirilen ve ödüle layık görülen En Başarılı Koçlular'ın ödülleri, **Aralık** ayı içinde düzenlenecek **Ödül Töreni** ile sahiplerine verilecek. 🎁

Kariyerinizde Kişisel İmaj



Koç Topluluğu olarak şirket İnsan Kaynaklarının katılımı ile gerçekleştirdiğimiz Eylül ayı **İletişim Toplantısı**'nda **Profesyonel Yaşamda Kişisel İmaj** konusu ile Kişisel İmaj Danışmanı Özlem Çakır bizlerleledi.

İmaj Koçu Özlem Çakır, "imaj yaratmak" fiilini gerçekçi bulmayarak verdiği hizmeti "imaj koçluğu" olarak tanımlıyor. Yani müşterisinin yaşamda ve işteki imajını yönetmesine yardımcı olduğunu düşünüyor. Çakır, imaj yönetimi sadece bireysel değil kurumsal bilançolar açısından da kıymete bindiğini belirtiyor. Profesyonel imaj danışmanı Özlem Çakır son dört yıllık kariyerinde 100'ün üstünde şirkete hizmet verdiğini aktarıyor. Genellikle 30'ar kişilik gruplar halinde verilen eğitimde ele alınan konu yelpazesi çok geniş. Son yıllarda şirketlerde giderek yaygınlaşan "**Serbest Kıyafet**" uygulaması sonucu müşteriler kılık kıyafet seçimine yönelik eğitimleri kurumsal imaja yönelik olarak tercih etmeye başladılar. Uluslararası iş etiketi eğitimi konusunda Türk şirketlerinin giderek artan talebi de gözleniyor. Koç Topluluğu'nda **Arçelik, Beko Elektronik** kişisel imaja yönelik eğitimlerini yönetici ve beyaz yaka çalışanlar kapsamına aldı. Aygaz ise Ekim ayı için planlama yaptı.

Sunumdan Notlar;

"İmajınızı rahat taşımanız iç güzelliğinize bağlı tamamen... Ama renk seçimi de işe yarayabilir. Kendi cilt, saç ve göz rengine göre seçimler yapabilirsiniz. Mesele renginizi bulmakla bitmiyor, daha kumaş ve stil seçimi var. Öncelikle vücut tipin belirlemek gerekiyor: "Elma tipi, yuvarlak, belsiz vücutlar en zoru. Omuz dar, bele doğru genişleyen üçgen bedenler veya ters üçgenlerde var. Kum saati vücutlar en kolayı..."

Ancak kumaş ve stil seçimi tabii ki iş yerine de bağlı. Çakır meslekleri üçe ayırıyor. "Gelenekçi ve tutucu meslekler, hukuk, bankacılık, sigortacılık gibi... Hizmet sektörü zaten malum, bir de yaratıcı meslekler var. Tabii ki medya, reklamcılık gibi mesleklerde çalışanların bankacı gibi giyinmesi mümkün değil."

Kılık kıyafet tamam ama bir de derdinizi anlatmanız gerekiyor. Çakır ses kullanma ve diksiyon için uzman kuruluşlarla ortak çalışıyor.

Özellikle topluluk önünde konuşacak kişiler için önemli ipuçları veriyor: "Sunumun giriş ve çıkışı daha sonra hatırlanması açısından çok önemli. O yüzden kişinin en iyi yaptığını ortaya çıkarıp performansının başına veya sonuna koymasını öneriyoruz. Kimisi iyi fıkra anlatır, diğeri atasözünü güzel kullanır, bazıları tatlı tatlı anılarını aktarır." Özlem Çakır'ın kişisel tercihi konuşmanın anılarla süslenmesi, "insanlar teori yerine yaşanmışları, hataları dinlemeyi daha çok seviyor" diyor.

Tepeden Tırnağa İmaja Ne Harcanır ?

Kişisel Gelişim: Özgüven, bilgi birikimi, iş deneyimi, ahlaki değerler	%45
Görünüm: Fiziki, giysiler, aksesuarlar, kişisel bakım	%30
İletişim: Dil kullanımı, ses kontrolü, sunum teknikleri	
Vücut dili, yazma, nezaket ve görgü kuralları	%25

insan kaynakları

Sanatıyla Evrenselleşen Usta; Acar Başkut



“ Türkiye’nin sanatsal geleceğine yatırım yapanlar, aslında Türkiye’nin geleceğine yatırım yapıyor. Yaratıcı olamayan sönüktür, monotondur, bir türlü öne çıkamaz.”

Acar Başkut



Yaşayan en önemli ressamlarımız arasında bulunan Acar Başkut, Galatasaray Lisesi’nde, sıra dışı bir yöntemle başladığı sanat yaşamına devam ediyor

Koç Holding’in Nakkaştepe’deki tesislerinin duvarlarına bir göz atanlar, sık sık **Acar Başkut** ismiyle karşılaşır. **Pablo Picasso** ve **Auguste Renoir** gibi resim sanatının duayenleriyle birlikte **UNICEF**’in takviminde yer alan Acar Başkut, bir dönem başdekoratörlüğünü yaptığı **Devlet Tiyatroları** için yarattığı dekorlarla; sanatın, yaratıcılığın sınır tanımadığını gösterdi. Acar Başkut ile sanatı ve eserleriyle ilgili görüştük.

• 1950’li yıllarda, “grafiti” Türkiye’de henüz bir sanat olarak adlandırılmadan önce, Galatasaray Lisesi’nin duvarlarını boyayarak ressamlığa adım attınız. Okuldan üç gün uzaklaştırma almanıza neden olan bu girişim, resme olan ilginizi nasıl körükledi?

Grafitinin daha dünyada isminin bile olmadığı günlerdi. Ben de böyle bir şeyin günün birinde “sanat dalı olarak” kabul edileceğini rüyamda görsem inanmazdım. Galatasaray Lisesi’nde öğrenimim sırasında, bir merdiven altını kendime yuva edinmiş, isim bile koymuştum: “**Pofini Sanat Galerisi**”. Lisenin sultani tembellerinden biri olduğumdan çalışmadığım derslere girmez, merdiven altı galerimde elimde

renkli pasteller, sanatımı icra ederdim. “Sanatım” dediğim, arkadaş ve öğretmenlerimin karikatürleri, resim taslaklarıydı. Okulun ayakkabı boyacısıyla da anlaşımtım: Üç öksürük “tehlike” işareti, sonraki öksürük “tehlike geçti, rahatla”ydı. Galerime birileri ziyarete geliyordu, dersten kaçan tek kişi ben değildim! Tek bir yöneticinin aklına, **Boyacı Şevket**’in ayakkabı parlattığı köşeden başını uzatıp merdiven altına bakmak gelmiyordu. Bu böyle devam etti, ta ki bir elin sırtımda gezindiğini hissedinceye kadar. Her şeyin sona erdiğini anladım: Okulun Müdürü **Macid Saner** olanca heybetiyle arkamda durmuş, beni seyrederiyordu. Zavallı boyacı korkudan tükürüğünü bile yutamamıştı. Üç gün okuldan uzaklaştırma cezasını hak etmiş ama bilmeden de olsa Türkiye’ye grafitiyi getirmiştım. Her yerde, herkeste biraz renklilik mühimdir, tabii “kitsch” olmamak kaydıyla.

• Edebiyatımızın önemli isimlerinden biri olan, babanız **Cevat Fehmi Başkut**’un, sanat yaşamınız üzerine ne gibi etkileri oldu?

Sevgili babam, güzel olan her yeniliğe açık olmamı sağladı. Taviz vermez gazeteci ve toplumu çok iyi duyan ve yansıtan yazar kimliği ile iş yaşamında otoriter, herkesin çekindiği ama saygıyla birlikte kendine yakın bulduğu bir kişiydi. Benim akıl almaz haşarlığımı, kendi üslubu ile kontrol eder, çok yüz göz olmadan hoşgörü gösterirdi. Belli değerlere sahip çıkarak, özgürce içimden geleni yapmamı sağladı; bilhassa yaratıcılığımı teşvik etti. Ömrüm boyunca hep onu örnek aldım. Almanya’ya da Güzel Sanatlar Akademisine Tiyatro Dekorü alanında eğitim görmeye giderken en büyük arzum, bir gün babamın oyunlarına dekor hazırlamaktı. Ama ne yazık ki ancak ve ancak üç eserini; “**Hacıyatmaz**”, “**Buzlar Çözülmeden**”, “**Harput’ta Bir Amerikalı**”yı çizip realize edebildim. Yazık ki benim ve kardeşim büyükelçi **Yaman Başkut**’un parlak devirlerini görmeden, 67 yaşında aramızdan ayrıldı. Ardında 22 tiyatro oyunu, yüzlerce köşe yazısı ve roman, en önemlisi



de yetiştirdiği gazetecilerin deyimiyle efsane “yazı işleri müdürü” ve yazar olarak çok önemli değerler bıraktı.

• Özellikle “Yaşayan İstanbul”u resimlerimize taşımanızın özel bir nedeni var mı?

Bu “hafizai fittani” (gevşek bellek) yüzünden İstanbul’u resimledim, resimliyorum, resimleyeceğim. Çengelköy’deki yalı benim mekânım, buradan sadece görmek istediğim güzellikleri görmeye çalışıyorum. Yeni nesiller neyin nerede var olduğunu bilsin diye bu çabamı sürdürüyorum. Boğaz’daki iskele, eski Emirgân ya da bacasından kara dumanlar çıkan ve ismine “çatana” denen, köprü altından geçerken bacasını yatan, arkasında 20 mavna çeken deniz taşıtı kaçımızın belleğinde? Bu nedenle başta İstanbul silüetleri, dalgalar, mavnalar, çataneler, manolya ve erguvanlar, çocuklar, palyaçolar, mitolojik kahramanlar, ahşap yalılar, seyyar satıcılar gibi aklıma geleni, değişiksen dünyamı tablolara yansıtıyorum.

• Tokyo’da genç ressamlarla birlikte açtığınız ve Prens Misaka tarafından da ziyaret edilen “İstanbul İstanbul” adlı serginiz büyük ilgi gördü. Yurtdışında açılan sergiler, sanatın evrenselleşmesine nasıl katkıda bulunuyor?

2002 yılı sonunda Tokyo’daki sergim, büyük ilgi gördü. Tablolarımdaki İstanbul’u Japonlar çok sevdiler. Yurtdışında açtığım sergilerden birinde (Moskova), yaptıklarımı görünce oldukça şaşırdılar. Sanatın her dalı, Türkiye ve Türk insanı hakkında çok olumlu, tam yürekten vuran ve belleklere hiçbir reklamla kazıyamayacağınız imajlar yükleyebiliyor. Moskova’daki sergi 23 gün açık kalacakken üç aya uzatıldı. Eşimle beni evvela Leningrad, sonra Bakü’ye davet ettiler. Tokyo’daki sergime gelince, oraya tiyatro eserlerim de dahil olmak üzere, tam 72 parça çalışma götürdüm. Tokyo’daki sanatseverlerden büyük övgü aldım. Prens Misaka, eserlerimi uzun uzun inceledi ve beni tebrik etti. Bence sanatın evrenselleşmesi buydu.

• Bir dönem Devlet Tiyatroları’nda başdekoratör olarak görev aldınız. İki sanat dalının yaratım sürecinizi nasıl et-



kilediğini öğrenebilir miyiz?

Resim ve tiyatro birbirinden tamamen farklı iki sanat dalı olmasına rağmen, kimi zaman birine kimi zaman diğerine yoğunlaştım. Hayatı içimden geldiği gibi yaşadım. Tablolarımda da temalar farklılaşır. Kimi zaman çok modern çalışmalar, kimi zaman çocuklar, kimi zaman İstanbul... Kimi resimlerimde görüleceği gibi, yalnız dekorun resmini çizdim. Mesela “Suor Angelica”ya yaptığım dekor, sonradan bir tabloma konu oldu. Sahnede perde açılınca, daha ortada aksiyon yokken dekorun alkışlanması tüm yorgunluğumu unutturdu. Ancak “Kerem”de çelikten tasarladığım dev konstrüksiyon, bir de iki yana açılıp içinden bir kuyunun çıkacağı bu 15 metrelik çelik top, çalışan herkesi bayağı zorlamıştı. Şimdi var gücümle resim dalında bir şeyler yapmak istiyorum. Ama istemek değil, faaliyet lazım.

• “Ana ve Çocuk” adlı tablonuzla, 1995 yılında UNICEF’in takviminde yer aldınız. Picasso ve Renoir ile aynı takvimde yer almanız sizi nasıl etkiledi?

1995 yılında, “Ana ve Çocuk” tablomu beyin rahatsızlığım nedeni ile beni ameliyat eden doktora hediye ettim. O da bu ufak tabloyu UNICEF’e bağışlamış. Günün birinde UNICEF’ten bir mektup geldi, tablomu yayın haklarını istediler. Tablo UNICEF’in takvim, kartpostal ve ajandalarında basılacaktı. 1995 sonunda, takvimle kartpostal basıldı. Lakin gümrük idaresi adıma gönderilen 50 takvim ve 100 kartpostalı gümrüklemeyi uygun bulmuş. İnsanın kendi kartpostalı için gümrük ödemesi kadar gülünç bir şey olamaz. Takvimde Pablo Picasso, Auguste Renoir ile birlikte Utrillo’nun ismi vardı. Tablo, 2003 yılında da “Anneler” başlığı altında çıkan bir ajandaya basıldı.

• İşadamları ve sanayicilerimizin sanata yaptığı her türlü katkıyı nasıl değerlendirdiğinizi ve bu konudaki beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye’nin sanatsal geleceğine yatırım yapanlar aslında Türkiye’nin yaratıcılığına yatırım yapıyor. Yaratıcı olamayan sönmüştür, monotondur, bir türlü öne çıkamaz. Sanat alanında yurtdışında elde edilen en küçük başarı bile Türkiye adına büyük işler yapıyor, bazen aşılmasız zannedilen uçurumlara köprüler kuruyor. Güzel sanatların her kolunun sanayici, işadamı ve kurumların yapacağı yatırıma ihtiyacı var. Sanatçı üretmekle çok meşgul olduğundan, parayla ilgilenmez. Bir avuç alkış için kendini parlayan genç çocuklara yardım edilmeli ve destek verilmeli. 🌸

Müze Eğitimi Tüm Türkiye'ye Yayılıyor

Rahmi M. Koç Müzesi çağdaş bir müze olmanın ilk şartlarından biri olan eğitim bilinci ile VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi ile birlikte hayata geçirdiği "Müzedeki Eğitim" projesinden sonra "Gezici Müze" uygulaması "Müzebüs Projesi" başlatıldı. Beş yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren dünyanın en büyük su pompası üreticisi olan Danimarka merkezli Grundfos'un sponsor olduğu Müzebüs Projesi'ne ayrıca Koç Topluluğu bünyesindeki Ford Otosan ve OPET de destek veriyor. Gezici Müze Projesi'nin tanıtım toplantısında Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Anthony Phillipson ve Grundfos Genel Müdürü Karsten Pillukeit'in ardından konuşan Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç ise "Bugün müzelerin esas gayesi, ziyaretçilerini eğitmek ve bilgilendirmektir. Müzebüs



Projesi ile memleketteki binlerce öğrenciye müzeloji fikri tanıtılırken, öğrenciler yeni koleksiyonlar ve eserlerin kalitesi hakkında bilgi sahibi olacaklar. Böylece öğrenciler hiç unutamayacakları ve daha evvel yapmadıkları bir ders görmüş olacaklar" dedi.

Müzeleri ziyaret etme imkânı olmayan ilköğretim öğrencilerinin kişisel ve sosyal gelişmelerine katkıda bulunmak için iki yıl boyunca tüm Türkiye'de toplam 400 okulu gezecek olan Müzebüs, "görecik öğrenme" yöntemini uyguluyor. Müzebüs aracındaki dört ünite toplam 21 farklı obje bulunuyor. Her obje ile ilgili tarihi bilgi, objelerin Türkçe, matematik, fen bilgisi, sosyal bilgiler dersleri ile bağlantıları ve objelerle ilgili pek çok etkinlik ve oyun imkânı sunulan Müzebüs'ün ilk durağı Tuzla olacak.



Aile Hekimliği Zekeriyaköy'de

Zekeriyaköy'deki Özel Amerikan Zekeriyaköy Aile Hekimliği Merkezi Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç ve Amerikan Hastanesi Genel Müdürü George D. Rountree tarafından açıldı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç 83 yıllık tarihi ile Amerikan Hastanesi'nin Koç Topluluğu'nun sağlık sektöründeki faaliyetlerinin bir anlamda "amiral gemisi" olduğunu belirttiği konuşmasında; "Bugün açılışını yaptığımız merkezin iki amacı var. Birincisi şehrin bu nispeten uzak ancak nüfusu hızla artan bölgesinde halkımıza temel sağlık hizmetlerini hızlı ve kaliteli bir şekilde sunmak. İkincisi Amerikan Hastanesi'nin faaliyetlerine hasta akışı şeklinde katkıda bulunmak" dedi.

TURMEPA'dan Kampanya

DENİZTEMİZ TURMEPA Derneği, The Ocean Conservancy tarafından 1986 yılında Amerika'da organize edilen International Coastal Cleanup (ICC) adlı kampanyanın Türkiye temsilciliğini yapıyor. Her Eylül ayının üçüncü cumartesi günü düzenlenen kampanya ile deniz ve kıyılardaki kirliliğin nedenleri ve nereden geldiği inceleniyor. 20 Eylül Cumartesi günü İstanbul dışındaki bölgelerde, 21 Eylül Pazar günü ise İstanbul'da düzenlenen etkinliklere 21 binin üzerinde gönüllü katıldı. Toplanan atıkların adedi ve cinsine ilişkin değerlendirmeler yapıldı. Buna göre iki günde denizlerimizden ve kıyılarımızdan toplam 49 bin 501 kilo atık toplandı.



Buharlı Tekne ile Nostaljik Bir Gezi



1936'dan kalma buharlı römorkörle Haliç'te gezintiye çıkmaya ne dersiniz? Rahmi M. Koç Müzesi'nde bulunan Liman 2 gemisi ile Haliç kıyılarında farklı bir yolculuk yapabilirsiniz. Bir zamanlar, karaya yanaşamayan yük gemilerinin getirdiği yükleri limana taşıyan bu eski tekneyle Haliç'te gezerken, Hasköy kıyısındaki görkemli ve tarihi çizgisini koruyan modern müze binası bir anda insanı büyütüyor. İstanbul Liman Şirketi tarafından Hollanda'da Kreber firmasına yaptırılan Liman 1 ve Liman 2, 1936'da yapımı tamamlanarak İstanbul'a getirilmiş. Yapılan araştırmalara göre Liman 2 iki kez de Çanakkale'ye gidip gelmiş. İkiz kardeşler olarak tanınan römorkörlerden Liman 1 "jilet" olurken Liman 2 ise adeta yeniden hayata döndü.

Adres: Hasköy Cad. No: 27, Hasköy

Tel: (212) 297 66 39-40 www.rmk-museum.org.tr



Doğaya Dönüş: Ekolojik Ürünler

Artık her mevsimde her türlü yiyeceği her yerde bulmak mümkün. Ancak kendi mevsimlerinin dışında her an hazır ve nazır olan yiyeceklerde kullanılan suni gübre ve kimyasalların çevre ve insan yapısındaki olumsuz etkileri üzerinde pek fazla bir şey bildiğimiz söylenemez. **TEMA Vakfı** ise doğal yiyeceklerle beslenilmesi konusundaki ısrarını sürdürüyor ve bu konuda kendi web sitesinden ekolojik tarım felsefesinin yaygınlaşması için çaba gösteriyor. Üstelik 18 çeşit kurutulmuş meyve ve bakliyattan oluşan ekolojik ürünü 26 farklı sunumla 16 farklı noktadaki **3M Migros**'larda satıyor.

Neden Ekolojik Ürün?

Ekoloji, canlı organizmaların birbirleri ve çevreleriyle ilişkilerini felsefe, doğa ve toplumsal bilimin süzgeçinden geçirerek, bir bütün olarak inceliyor. Ekolojiye göre bütün canlılar birbirlerine bağımlıdır ve yaşamın sağlıklı, dengeli bir şekilde devamı için doğal dengeye bağlıdır. Bu dengeyi korumak için çevreyi kirletmeyen, insan ve diğer canlılara zehir etkisi yapmayan temiz ürünler üretmeye ve tüketmeye yönelik çalışmalar son zamanlarda hız kazandı.

Bu amaçlar çerçevesinde geliştirilen üretim sisteminde suni gübre ve kimyasal ilaç kullanılmıyor ve bu sistemde üretilen ürünler de "ekolojik ürün" olarak adlandırılıyor.

Ekolojik Ürünlerin Yararları

İnsanlar kendi hayatlarını kolaylaştırıp güzelleştirmek adına teknolojinin gelişmelerinden her alanda yararlanıyorlar. Fakat böylelikle kendi çevrelerinden ve doğalarından da her geçen gün biraz daha kopuyorlar. Bu gelişmelerin belirgin sonucu ise doğal dengenin bozulması oluyor. Doğal çevrimin içinde yer alan insanoglu da bu bozulmadan payına düşeni almaya başladı. Ekolojik ürünlere ilginin artmasıyla "ekotarım" kavramı geliyor. Bu kavramla çift-

çi çevre dostu tekniklerle bilinçlendiriliyor. Böylece toprağın bilinçsiz kullanım sonucu çoraklaşıp erozyona uğraması engelleniyor. Ekolojik ürünlerin tüketiminin yayılmasıyla zararlı kimyasal ilaç ve gübrelerin kullanımı azalıyor. Kimyasal ve hormonal ilaçlar kullanılmadığı için bu ürünler aroma yönünden lezzetli ve sağlıklı oluyor.

TEMA Vakfı Ekolojik Ürünleri

İsviçre, Almanya ve Türkiye'de bağımsız olarak çalışan IMO (Institut Für Marktökologie) ticari bir kuruluş olmayıp çalışmalarını tarafsız olarak Türkiye-AB yönetmeliklerine göre yapıyor. **TEMA Vakfı** ürünleri IMO müfettişleri tarafından üretimin ilk aşamasından paketlenmeye kadar kontrol edilip sertifikalandırılıyor.

TEMA Vakfı'nın ürün listesinde çekirdeksiz kuru üzüm, kayısı, incir, elma, erik, fındık (kavrulmuş ve kıyılmış), yaprak kayısı, ceviz içi, kuru domates, kuru fasulye, nohut, kırmızı mercimek, yeşil mercimek, pirinç, kırmızı pirinç, buğday, un, bulgur var.

Doğanın dengesinin mutlaka korunması gerektiğini sık sık hatırlamak için, gerçek doğallığın tadını çıkarmakta yarar var. 🌱

TEMA Ekolojik Ürünleriyle İlgili Bilgi İçin:

Tel: (0212) 283 78 16 (127-222)

E-posta: urunsatis@tema.org.tr

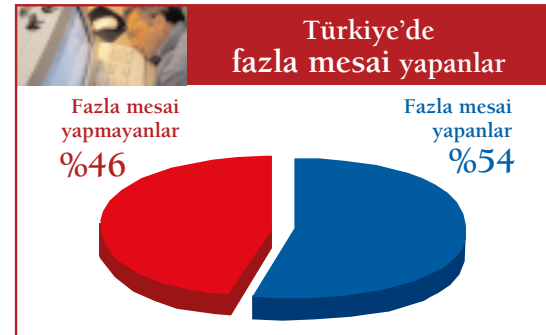
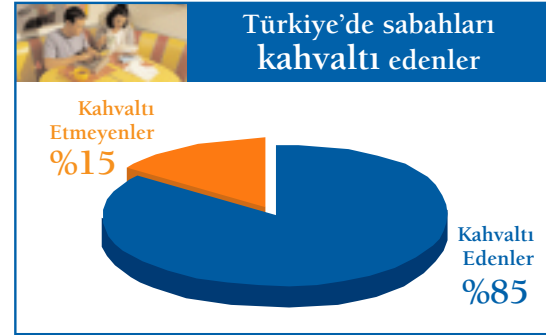
TEMA Vakfı 18 çeşit kurutulmuş meyve ve bakliyattan oluşan ekolojik ürünü 26 farklı sunumla 16 farklı noktada 3M Migros'larda satıyor.

Tema'nın ürün listesinde çekirdeksiz kuru üzüm, kayısı, incir, elma, erik, fındık (kavrulmuş ve kıyılmış), yaprak kayısı, ceviz içi, kuru domates, kuru fasulye, nohut, kırmızı mercimek, yeşil mercimek, pirinç, kırmızı pirinç, buğday, un, bulgur var



Rakamlarla Türkiye

Bundan böyle her sayımızda Türk insanının farklı alanlardaki özelliklerini ve eğilimlerini ortaya koyan, günlük yaşamlarını mercek altına alan istatistikler, araştırmalar sunacağız. Bu ayki araştırmalarımız NFO Infratest tarafından yapılmış altı farklı anketin sonuçlarını içeriyor. Araştırma, Ekim 2002'de 18 yaş üzeri Türkiye kent nüfusunu temsil eden örneklem ile telefon görüşmeleriyle gerçekleştirilmiş.





Vehbi Koç Vakfı

Üniversite ve Meslek Liselerinde Okuyan Öğrencilere Burs Veriyor

Vehbi Koç Vakfı'nın her yıl Bizden Haberler Dergisi aracılığı ile Topluluğumuz elemanlarının yükseköğrenim yapan ve meslek liselerinde okuyan başarılı çocuklarına vermekte olduğu burs programına 2003-2004 eğitim öğretim yılında da devam edilmektedir. Burs, kontenjanımızı aşan miktarda talep olduğu takdirde istekliler arasında yapılacak seçim sonucunda yükseköğretim ve meslek liselerinde (ticari, teknik) okuyan öğrencilere tahsis edilecektir.

Sosyal ve kültürel yardım amacına dönük bir kuruluş olan Vehbi Koç Vakfı'nın Koç Topluluğu mensubu çocuklarına vermekte olduğu burslar için gerekli gördüğü koşullar şunlardır :

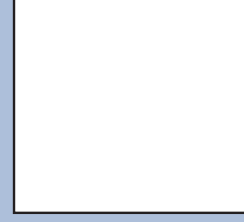
1. Burs adayı üniversite, yüksekokul veya meslek lisesi (ticari, teknik) öğrencisi olmalıdır. Açıköğretim ve ikincil öğretim öğrencileri bu burslardan yararlanamaz.
2. Öğrenci anne ve/veya babası Koç Topluluğu'na bağlı bir kuruluştadır.
3. Üniversiteye yeni giren öğrenciler üniversite giriş sınav sonuç belgelerinin fotokopileri ve kayıt yaptırdıklarına dair belgeleri, üniversitede okuyanlar ise son ders yılı içinde aldıkları notları belgeleyerek başarı durumlarını kanıtlamalıdır. Meslek Lisesi (ticari, teknik) öğrencileri bir önceki ders yılına ait notları ve sınıfı geçtiklerine dair okuldan alacakları yazıyı Bilgi Formu'na eklemelidir.
4. Öğrenci öğrenimine ara vermemiş, sınıf kaybetmemiş olmalıdır.
5. Öğrenci ailesinin 2003 yılı net geliri 11.000.000.000 TL.'nin altında bulunmalıdır. Net gelirin hesabında 2003 yılı sonunda tahakkuk etmesi muhtemel her türlü ikramiye, prim, sosyal yardım ve ailenin diğer gelirleri de dikkate alınmalıdır.
6. Öğrenci, kamusal veya özel bir kuruluşun burs veya kredisinden yararlanmamış olmalıdır.

Bu koşullara uygun burs isteyen öğrencilerin, yayınladığımız "Burs İçin Bilgi" formunu doldurup, gerekli belgeleri ve vesikalık fotoğraflarını da ekleyerek ilgili Koç Topluluğu kurumunun İnsan Kaynakları bölümüne teslim etmeleri gerekmektedir.

Kurum; verilen bilgilerin doğruluğunu kontrol edip imzaladıktan sonra, formu ve ilgili belgeleri en geç 27 Ekim 2003 tarihine kadar Vehbi Koç Vakfı Nakkaştepe Azizbey Sok. No:1 34674 Kuzguncuk/İSTANBUL adresine göndermelidir. Bu tarihten sonraki başvurular dikkate alınmayacaktır. Burs tahsis edilecek öğrencilerin adları Bizden Haberler Dergisi'nde ilan edilecektir. Bu burslar karşılıksız olup mecburi hizmeti ve bir yükümlülüğü yoktur.

Burs Bilgi Formu

Öğrencinin adı soyadı :
Veli (baba veya anne) adı soyadı :
Baba veya annesinin çalıştığı şirket :
Doğum tarihi ve yeri :
Daimi adresi varsa telefon numarası :



ÖĞRENİM DURUMU (Üniversite öğrencileri dolduracak)	ÖĞRENİM DURUMU (Meslek Lisesi öğrencileri dolduracak)	GELİR DURUMU
Bitirdiği Lise : Derecesi : Üniversite giriş puanı: Halen okuduğu üniversite ve fakültesi: Sınıfı:	Okuduğu Okul : Sınıfı : Okula başladığı ders yılı : Geçen yılki not ortalaması:	Aile reisinin yıllık geliri NET: Ailede başka çalışan varsa yıllık geliri: Ailenin ek geliri varsa miktarı: Ailenin toplam geliri NET: Fert sayısı: Ailenin kira verip vermediği/veriyorsa miktarı:

Bu formdaki bilgilerin doğru olduğunu beyan ederiz.

- Bu burslardan yararlanmak isteyen öğrencilerin başka hiçbir yerden burs yada kredi almamış olmaları gereklidir.
- Şirket yetkilisinin şirket kayıtlarını kontrol ederek öğrenci velisinin yıllık net gelirini tasdik etmesi gerekmektedir.
- 2002 yılı gelirinin hesabında (bu miktar 9.000.000.000 TL'yi geçemez) maaş, her türlü ikramiye, prim, sosyal yardım ve ailenin diğer gelirleri de dikkate alınmalıdır.

ÖĞRENCİNİN İMZASI

ŞİRKET KAŞESİ VE
YETKİLİNİN TASDİKİ

KOÇ TOPLULUĞU MENSUBU
VELİNİN İMZASI

Şirket yetkilisinin görüşleri:

