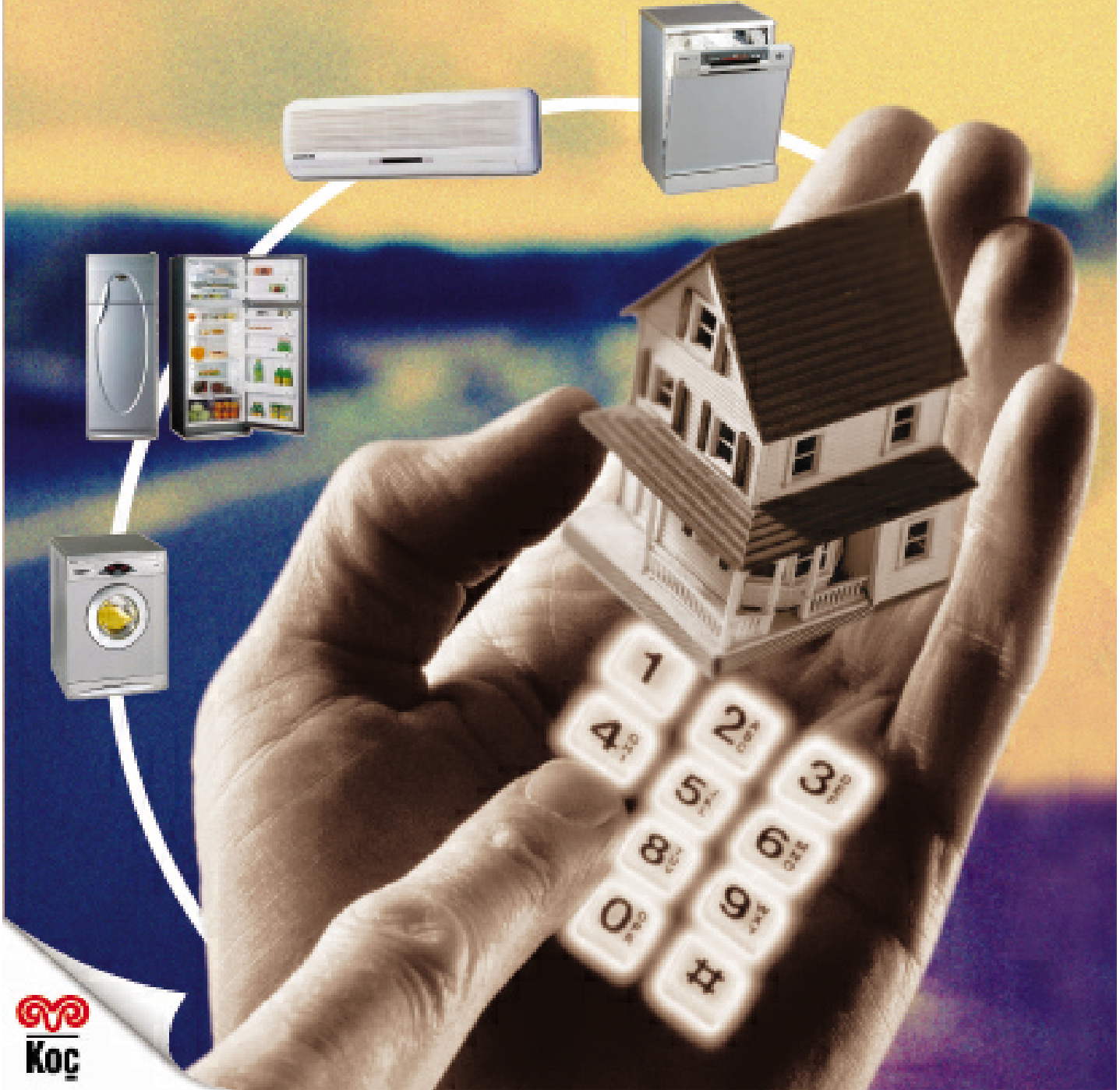


## Arçelik Akıllı Ev Aletleriyle Eviniz Elinizde



# Akıllı Yaşamdan Spora, Doğaya...



## İçindekiler

### Küresel Vizyon

4

- Akıllı Yaşam Başlıyor
- Çin, Sabır İsteyen Bir Pazar
- Türk Klima Pazarı, En Hızlı Büyüyen Pazarlardan Biri

### İnsan Kaynakları

10

- Yedek Kulübeniz Güçlü mü?

### e-dönüşüm

12

- E-Forum'da Kazananlar Belli Oldu

### Sektörel Vizyon

14

- Amerikan Hastanesi Tıp Teknolojisini Compex Fuarı'na Taşıdı
- Birmot ile Otomobiller Yepyeni

### İletişim

22

- Koç Holding Takımı Sahada
- Fenerbahçeli Rüştü ve Galatasaraylı Bülent Koç Holding'deydi
- Setur, Ege'de Dostluğa Yelken Açıyor

### Toplum ve Yaşam

28

- Sizin de Dikili Bir Ağacınız Olsun
- Vehbi Koç Vakfı'ndan Hemşirelik Fonu İçin 100 Bin Dolar'lık Destek

### Kültürel Vizyon

38

- Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nde Anadolu Sikkeleri
- Sahnelerde Bir İstanbul Büyüsü

**T**opluluk şirketlerimizin farklı alanlarda elde ettikleri başarılar, hepimiz için gurur vesilesi oluyor. "Küresel Vizyon" bölümümüzde yer verdiğimiz haberlerin her biri, dünyaya açılan Topluluğumuzun hedeflerine doğru yaklaştığının birer göstergesi. **Arçelik**, son aylardaki atılımlarına "Akıllı Yaşam Paketi" ile bir yenisini ekledi. 29 Mayıs-1 Haziran günleri arasında düzenlenen **"8. Compex-Bilgisayar, Görüntü, Ev ve İş Yaşam Teknolojileri Fuarı"**nda tanıtımı yapılan bu yeni konsept, evinizde bulunan buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve klimaya internetin yanı sıra telefon aracılığıyla kumanda edilebilmesini sağlıyor.

Geçtiğimiz ayın bir diğer önemli gelişmesi ise **DemirDöküm**'ün **Çin**'de üçüncü şirketini kurmasıydı. SARS virüsü, bu ülkede ticari hayatı ciddi anlamda felç ederken, DemirDöküm'ün kurmuş olduğu üçüncü şirket, cesur bir atılım hamlesi olarak kabul edilmeli. DemirDöküm bu atılımın karşılığını alacaktır.

### Sporla İç İç Geçen Bir Ay

Mayıs ayı Topluluk çalışanlarımız için sporla iç içe geçen bir ay oldu. 3 Mayıs günü yaptığımız bir törenle başlayan **15. Koç Topluluğu Spor Şenliği**'nde mücadele olanca hızıyla devam etti. Takımlarımızın elde ettikleri dereceleri önümüzdeki sayımızda sizlerle paylaşacağız. Şenlikte yaşanan mücadelelerin belki de en ilginç Koç Karması ile TSYD Karması'nın karşılaştığı futbol maçı idi. Bu maç, sadece bir futbol karşılaşması olmasının ötesinde anlamlar taşıyordu. Her şeyden önce Topluluğumuzun Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ve CEO'muz **F. Bülend Özyayın**'nın sahaya çıkmaları ve ter dökmeleri, takım kaptanımız **Hasan Yılmaz**'ın da dediği gibi Topluluğumu-

zun birçok önemli tanımına "genç, enerjik, rahat ve korkusuz" gibi sıfatların da eklenmesi anlamına geliyordu. Diğer yandan **Tofaş** basketbol takımının üç yıl aradan sonra yeniden Basketbol Birinci Ligi'ne yükselmeye hak kazanması, İzmir'de düzenlenen **32. Tofaş Rallisi**, dergi sayfalarımıza da yansıyan ana başlıkları oluşturdu. Sporda bir diğer başarı da futbolda Dökaşspor'dan geldi. Bursa 1. Amatör Küme'deki başarılı temsilcimiz, final gruplarında oynadığı tüm maçları kazanarak 3. Türkiye Ligi'ne yükselmeyi başardı. Verdikleri mücadeleyi, şampiyonlukla taçlandıran Tofaş Basketbol Takımı ve Orhangazi Dökaşspor Futbol Takımı'nın tüm sporcularını ve bu başarıda pay sahibi olan herkesi yürekten kutluyor, başarılarının sürmesini diliyorum.

### 20 Bin Ağaçlık Hatıra Ormanı

Topluluğumuzdaki gelişmeler ve etkinlikler bu kadarla da bitmiyor. Çevreye ve doğaya büyük önem veren Topluluk çalışanlarımız, bu kez **Bilgi Grubu** ve **Opet**'in öncülüğünde Pendik Kurtköy'de 20 bin ağaçlık bir hatıra ormanının ilk fidelerini dikmenin heyecanını yaşadılar. Onursal Başkanlığını Sayın **Rahmi M. Koç**'un yaptığı **Deniztemiz/Turmepa Derneği**'nin 1. Eşgüdüm Toplantısı 31 Mayıs-1 Haziran tarihlerinde Marmaris'te yapıldı. Derneğin çalışmaları büyük bir başarıyla devam ediyor. Ağaçlar ve temiz denizler için sürdürülen çaba, Topluluğumuzun sadece sanayi ve ticaret hayatında değil, doğa ve çevre konusunda ki öncülüğünün de bir kanıtıydı. 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 Kuzuncuk-Istanbul  
**Tel:** (0 216) 531 00 00  
**Fax:** (0 216) 343 15 37  
**İnternet:** <http://www.koc.com.tr>  
**e-mail:** [bizdenhaberler@koc.com.tr](mailto:bizdenhaberler@koc.com.tr)  
**Haziran 2003 Sayı: 303**

**Sahibi:** Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özyayınlı  
**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**



# Akıllı Yaşam Başlıyor

## Akıllı Yaşam'la Pratik Çözümler



1

Tatile çıkmaya karar verdiniz ama bulaşık makinenizin de çalıştırılması gerekiyor. Makineyi açıp yolculuğa çıkabilir, yoldayken Akıllı Yaşam'dan makinenizin o anki durumu hakkında bilgi alabilirsiniz.



2

Tatile çıktınız. Ama birden buzdolabını açık unuttuğunuz aklınıza geldi. Telefonla hemen Arçelik Akıllı Yaşam'ı arayabilir, buzdolabınızı "tatil" moduna getirmek istediğinizi belirtebilir ve böylece yüzde 30 enerji tasarrufu sağlayabilirsiniz.

Arçelik, internetle yönetilebilen akıllı ürünleri satmaya başlıyor. Arçelik Akıllı Yaşam ürünleri, internetin yanı sıra telefondan sesle kumanda edilebiliyor. Akıllı Yaşam ürünleri arasında şimdilik buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve klima bulunuyor. Sistemin tüketiciye tanıtımı 29 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında "Compex Bilgisayar Görüntü Ev ve Yaşam Teknolojileri Fuarı"nda yapıldı

**A**rçelik, ev yaşamına yepyeni bir boyut getiriyor ve "Akıllı Yaşam" adını verdiği konseptin satışına başlıyor. "Arçelik Akıllı Yaşam" ürünlerine, internet üzerinden veya telefonla -tuşları kullanmadan sesle- kumanda edilebiliyor. Teknolojik altyapısı Arçelik tarafından geliştirilen buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve klima birbirleriyle entegre olarak çalışabiliyorlar.

Yazın sıcak günlerinde evinize gelmeden önce ofisinizden internete girerek veya telefonla evinizi arayarak sesle klimanızı çalıştırabilir ya da alışverişten cep telefonunuzdan evinizi arayarak buzdolabınızın soğutma gücünü artırıp satın aldığınız ürünlerin buzdolabınızda hemen soğutulmasını sağlayacak ortamı hazırlayabilirsiniz.

Aynı şekilde, eve dönüş saatinize göre çamaşır ve bulaşık makinenizin çalışmasını başlatıp durdurabilirsiniz. Bu

sayede çamaşırlarınızı makinede bekletmeden az kırıksıkla çıkarıp ütüye hazır hale getirme imkânına sahip olabilirsiniz.

## Ev Aletleriyle İletişim

Bundan yıllar önce internet teknolojisinin ön plana çıkmasıyla kendini gösteren bu yaşam kültürü, "Akıllı Yaşam" ile yepyeni bir boyut kazandı. Arçelik Akıllı Yaşam ürünleri, mail'inize ve cep telefonunuza kısa mesaj yoluyla ürünlerinizin çalışma durumları hakkında istediğiniz zaman bilgi verebiliyor.

Ürünler, network bağlantı kabloları hazır olan evlerde kablo üzerinden haberleşebildiği gibi, böyle bir altyapısı olmayan evler için telsiz veya var olan elektrik tesisatı üzerinden de iletişim kurabiliyor. Dolayısıyla, Arçelik Akıllı Yaşam ürünlerine ulaşmak için kırıp dökmeye gerek kalmıyor.



3

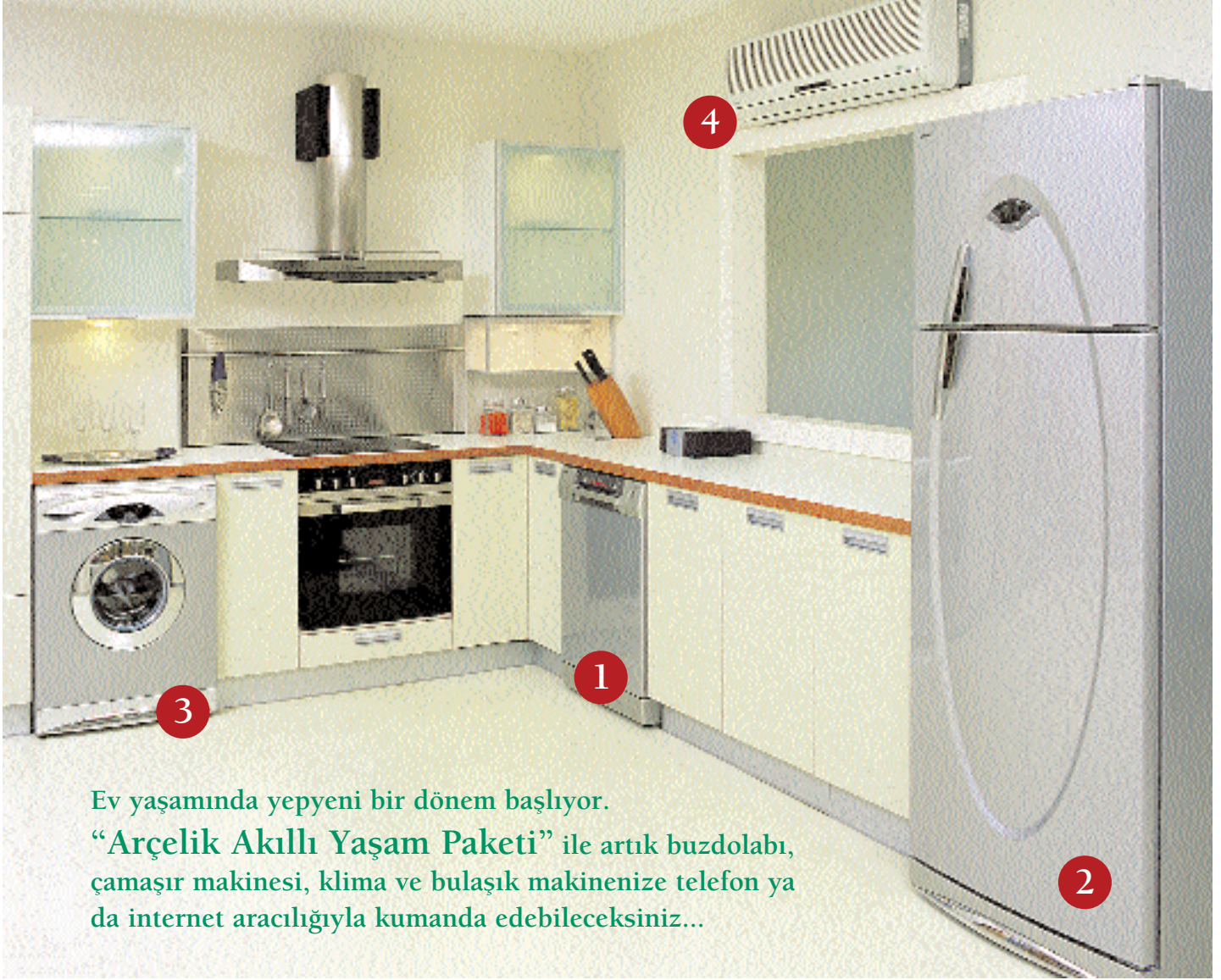
Tatil bitti. Geri dönüyorsunuz. Makinenizdeki çamaşırların siz geldiğinizde ütüye hazır olmasını istiyorsanız Arçelik Akıllı Yaşam'ı arayın. İster gecikmeli olarak, ister hemen o an çamaşır makinenizi çalıştırın.



4

Tatilden dönüyorsunuz. Hava sıcak, ev kimbilir ne kadar ısınmıştır! Gidene kadar evin tazelenip serinlemesi güzel olur. O zaman hemen telefonla Arçelik Akıllı Yaşam'ı arayın. O "Klimanız şu anda kapalı, çalıştırmak istemisiniz?" diye sorduğunda "evet" deyin, klimanızı çalıştırın.





Ev yaşamında yepyeni bir dönem başlıyor.

“Arçelik Akıllı Yaşam Paketi” ile artık buzdolabı, çamaşır makinesi, klima ve bulaşık makinenize telefon ya da internet aracılığıyla kumanda edebileceksiniz...

### Donanım ve Yazılımı da Arçelik Üretti

Tüm bunları sağlayan donanım ve yazılımlar ise Arçelik tarafından gerçekleştirildi. Telefonun tuşlarına gerek kalmadan sesle kumanda edilmesini ise Koç Bilgi Grubu'na bağlı olan GVZ şirketi geliştirdi. Çalışmalarına 1998 yılında başlanan ve 12 kişilik bir ekibin önderliğinde hayata geçirilen Arçelik Akıllı Yaşam projesi, en başından itibaren 2003 yılında tüketicilere satılabilecek şekilde planlanmıştı.

Akıllı Yaşam Paketi iki kısımdan oluşuyor. Akıllı Yaşam Paketi'ne uyumlu ürünler ve ürünlerin telefona ve birbirine bağlandığı Akıllı Yaşam Paketi. Akıllı yaşam paketine uyumlu olan cihazlar, Arçelik'in şu anda bayilerinde satılmakta olan Orbital serisi ürünler. Buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve klimadan oluşan bu ürünler şunlar:

- 5086 NF Orbital NF Plus Buzdolabı
- 5950 Orbital Çamaşır Makinesi (Direct Drive)
- 6060 E Elektronik Bulaşık Makinesi
- 6210 A Split Klima 24.000 BTU Dual Plazmalı Klima

### Hayatı Kolaylaştıran Çözümler

Arçelik yetkili satıcısından bu ürünlerin tamamını veya sadece birini satın almak da mümkün. Bu ürünleri Arçelik Akıllı Yaşam Paketi şeklinde kullanmak için ise öncelikle internet

altyapısını ve iletişimi sağlayan paketi almak gerekiyor.

Akıllı kutu ve özel iletişim bağlantılarından oluşan paketin bugünkü satış fiyatı ise yaklaşık 4 milyar lira.

Bugün tüketicilerin hayatını daha da kolaylaştıran Arçelik Akıllı Yaşam ürünleri, gelecekte ilave fonksiyonlarla tüketicilerin karşısına çıkacak. Akıllı Yaşam ürünlerine ulaşmak çok kolay. Akıllı Yaşam ürünlerine sahip olmak isteyen tüketiciler, Arçelik Akıllı Yaşam ürünlerine dair detaylı bilgileri [www.arcelik.com](http://www.arcelik.com) internet adresinden ve Çağrı Merkezi'nin 444 0 888 numaralı telefonunu arayarak öğrenebilecekler.

Sistemin tüketiciye ilk tanıtımının yapıldığı “8. Compex-Bilgisayar, Görüntü, Ev ve İş Yaşam Teknolojileri Fuarı” sonrasında Arçelik Akıllı Yaşam paketinin çalışır durumdaki teşhiri ve satışı Etiler ve Şişli'de bulunan Arçelik mutfak showroom'larında yapılmaya başlandı. Tüketiciler bu ürün ya da ürünlerin alımına karar verdikten sonra Etiler veya Şişli'deki Arçelik mutfak showroom'larına gelerek, internet üzerinden veya Çağrı Merkezi'ni arayarak Akıllı Yaşam Paketi taleplerini bildirebilecek. Arçelik Akıllı Yaşam ürünlerinin satış ve teslimat organizasyonu yine Çağrı Merkezi tarafından koordine edilecek; montaj ise Arçelik'te bulunan özel bir ekip tarafından gerçekleştirilecek. Montajın ardından, artık yepyeni bir yaşam sizleri bekliyor olacak...



DemirDöküm Genel Müdürü Melih Batılı:

# “Çin, Sabır İsteyen Bir Pazar”



**DD DEMRAD**  
德美拉得

**DD DemirDöküm**  
德美柯

**DD Heating Ltd**

DemirDöküm,  
ekonomik ilişkileri  
güçlendirmek  
amacıyla 2002  
yılından bu yana  
Çin’de üç şirket  
kurdu.

“Çinliler ince eleyip sık dokuyan ve güvenerek mal almayı tercih eden insanlar. Bu özellikleri ile de dünya ticaretinde farklı bir yapıya sahipler” diyen DemirDöküm Genel Müdürü Melih Batılı, Çin ekonomisinin çok büyük olduğunu ve Türkiye’nin bu ekonomiden pay alması gerektiğini söylüyor

**Ç**in’de ısıtma sektörüne yönelik yatırım yaptınız. Bu yatırımdan bahsederseniz?

2002 yılında Hong Kong merkezli **Chung Mei International Holdings Ltd.** şirketiyle stratejik ortaklık gerçekleştirdik. Bu ortaklıkla Hong Kong’da “**DemirDokum Chung Mei Industries Ltd.**” şirketimizi kurduk. Akabinde de bu şirketimizin %100 iştiraki olan “**Dongguan Dei Chung Electrical Appliances Limited**” şirketini Çin’in Dongguan Bölgesi’nde kurduk. Bu üretim şirketimiz yılda -ilk etapta- 300 bin adet yağlı radyatör üretimi gerçekleştirecek. Ancak Çin’deki yatırımlarımız bu stratejik ortaklıkla sınırlı değil. Pazarı daha iyi tanımak, pazarlama ve satış faaliyetlerimizi, lojistik ve depolama hizmetlerimizi gerçekleştirmek üzere bir şirket daha kurarak Çin’deki şirket sayımızı üçe çıkardık. Çin’in Tianjin serbest bölgesinde kurduğumuz şirketin adı “**Tianjin Demrad (Demiladi) International Trading Co. Ltd.**” Bu şirketimiz ile Çin’de pazarlama faaliyetlerini yürütürken, ayrıca üretim ortaklığı ve stratejik işbirliği olanaklarını araştıracağız. Çin’de klima üretimi yapmak için fizibilite çalışmalarımız devam ediyor.

• **Uzakdoğu pazarı neden bu derece önemli?**

1 milyar 300 bin nüfusuyla Çin, son yıllarda dünyanın en hızlı büyüyen, en büyük ekonomilerinden birine sahip. Yıllık ticaret hacmi 500 milyar Dolar. Ancak, 2001 yılında Çin’de yatırım ve stratejik ortaklık çalışmalarımızı başlattığımızda gördük ki, böylesine dev bir ekonomide Türkiye’nin payı yok

denecek kadar az. Çünkü Çin sabır isteyen bir pazar. Bu pazara ihracat yapabilmek için hem ekonomik olarak güçlü, hem de duygusal yönden biraz sabırlı olmak gerekiyor. Çinliler ince eleyip sık dokuyan ve güvenerek mal almayı tercih eden insanlar. Dünya ticaretinde farklı bir yapıya sahipler.

• **Avrupa pazarındaki hedeflerinizden bahsederseniz?**

Avrupa’da daralan bir pazar var; ancak biz, Koç Topluluğu’nun en büyük özelliklerinden biri olan agresif büyüme politikası doğrultusunda hedeflerimizi büyüttük. Avrupa’da etkin yapımızı güçlendirmek amacıyla, panel radyatör pazarından %8 pay almayı başardığımız İngiltere’de Mart 2003’te “**DD Heating Ltd.**” şirketimizi kurduk. Toplam ihracatımızın üçte birini Avrupa ülkelerindeki bireysel tüketicilere gerçekleştiriyoruz. İngiltere’deki etkin yapımızı homojen bir şekilde tüm Avrupa’ya yaymak amacıyla bu şirketimiz bünyesinde Almanya/Dresden’de “**DemirDokum Germany-Dresden Rep. Office**”, Fransa’da “**DemirDokum France Rep. Office**” ve Rusya/Moskova’da “**DemirDokum Russia-Moskov Rep. Office**” temsilciliklerimizi açtık.

• **Daha çok hangi ürünleri ihraç ediyorsunuz?**

DemirDöküm İngiltere’den Şili’ye toplam 38 ülkeye ihracat yapıyor. Bugün panel radyatör ürünümüzün %70’ini, döküm fabrika kapasitemizin %85’ini ihraç ediyoruz. Bunun yanında ağırlıklı olarak Mısır’a, Rusya’ya şofben ihracatımız var. 2002 yılında kombi ürünümüzü de ihraç etmeye başladık. Bu yıl ise





ilk defa kendi teknolojimiz ile ürettiğimiz kombilerimizi Avrupa pazarına sunduk.

• DemirDöküm'ün yabancı firmalarla stratejik ortaklıklarından bahseder misiniz?

DemirDöküm'ün stratejik hedefleri içinde dört ana noktayı vurgulamak gerek.

- Core Business'larımıza odaklanmak,
- Yurtdışı faaliyetlerimizin yapılandırılması,
- Yaptığımız her işte liderlik,
- Teknoloji ve marka gücümüzü arttırmak.

Bu çerçevede, DemirDöküm olarak ısıtma, soğutma ve havalandırma alanında global bir oyuncu olmak, DemirDöküm ismini ısı konforu ile bütünleştirmek istiyoruz. Bu amaçla, 2002 yılı içerisinde diğer bir önemli stratejik ortaklığı “York International Co.” ile gerçekleştirdik ve York Türkiye tüm satış, pazarlama ve servis ağını DemirDöküm'e devretti.

• Demirdöküm'ün ürün gamına baktığımızda, özellikle iç tüketim için hangi ürünler ön planda?

Biz yurtdışında ürettiğimiz tüm ürünlerde pazar lideriyiz ve en geniş ürün gamına sahibiz. Yurtdışında öne çıkan ürünlerimiz; panel radyatör, kombi, klima, döküm radyatör, döküm kazan, kat kaloriferi, şofben, termosifon ve banyopan. Sektörümüzde Türkiye'nin en geniş ve güçlü dağıtım kanalına ve servis ağına sahibiz. Bugün toplam 183 yetkili satıcımız, 880 tali



*“Ekonomide güven tesisinin pekiştirilmesinin; doğru kararların ve programların kararlılıkla uygulanmasının; kamu sektöründe yatırıma dönük faaliyetlerin başlatılmasının; ekonominin lokomotifleri olan inşaat sektörünü harekete geçireceği ve ekonominin tüm katmanları için kaldıraç etkisi yapacağı inancını taşıyorum”*

satıcımız ile toplam 1.063 satış noktasına ulaşıyoruz. Tüm yetkili satıcılarımız ve yetkili servislerimiz ile Koç.net omurgası üzerinden online bağlantı kurabiliyoruz. 285 yetkili servisimiz, sektörümüzün en yetkin ve kalifiye servisleridir.

• Bu yılın ilk beş ayını değerlendirilir misiniz?

Yılın ilk beş ayında inşaat sektöründeki durgunluk devam etti. Sektördeki bu olumsuzluklara rağmen DemirDöküm geçmişte başlattığı yepyeni yapılanmanın getirdiği rekabetçi maliyet avantajı ile bu yılın ilk beş aylık faaliyet sonuçlarını iş programının üzerinde gerçekleştirdi. Bu sonucun alınmasında da dış pazarlardaki yeni yapılanma ve artan ihracat gücümüz etkili oldu.

• İkinci altı aydan beklentileriniz neler?

Irak'taki savaşın beklenenden kısa sürmesi, turizmdeki hareketlenme, hükümetimizin piyasayı canlandırma yönünde aldığı tedbirler, güven ve istikrar unsurunun yavaş da olsa tekrar tesisi yılın ikinci altı ayı için umutlu sinyaller veriyor.

Ekonomide güven tesisinin pekiştirilmesinin; doğru kararların ve programların kararlılıkla uygulanmasının; kamu sektöründe yatırıma dönük faaliyetlerin başlatılmasının; ekonominin lokomotifleri olan inşaat sektörünü harekete geçireceği ve ekonominin tüm katmanları için kaldıraç etkisi yapacağı inancını taşıyorum.



Arçelik LG Genel Müdür Yardımcısı Seok Jang Seo, Türkiye'deki klima sektörünü değerlendirirken umutlu konuştu:

# “Türk Klima Pazarı, En Hızlı Büyüyen Pazarlardan Biri”



Arçelik LG  
Genel Müdür  
Yardımcısı  
Seok Jang Seo,  
rahat yaşamın bir  
aracı olan  
klimalar konusunda  
Türkiye'nin orta ve  
uzun vadede çok  
önemli adımlar  
atacağına inanıyor.

“Parolamız, müşterilerimize sağlıklı, rahat, doğayla dost, ekonomik bir hayat sağlamak. Pazar lideri olarak müşterilerimizi daha mutlu etmek için yeni faydalar sağlamaya devam ediyoruz.”

**A**rçelik, Koreli ortağı LG ile birlikte ürettiği klimalarla soğutma sektörünün lideri durumunda. Son yıllarda özellikle ev tipi klima cihazlarıyla piyasadaki ağırlığını ve payını artıran Arçelik LG'nin Genel Müdür Yardımcısı **Seok Jang Seo** ile Türkiye'deki klima sektörü, yabancı yatırımlar ve Uzakdoğu pazarı üzerine konuştuk...

• Türkiye'de ev tipi klima cihazlarının kullanımı gittikçe yaygınlaşıyor. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

İşyerlerimizdeki ve arabalarımızdaki klima cihazları sayesinde rahat yaşama alışıyoruz. Doğal olarak klima cihazları evlerde de kullanılıyor. Yakın gelecekte herkes klimalarla donatılmış odalarda yaşayacak.

Dünya ev tipi klima cihaz pazarının büyüyerek, bu yıl 35 milyona ulaşmasını bekliyoruz. Türk klima pazarı en hızlı büyüyen pazarlardan biri. Bu yıl 250 bin klimala yükselmesi beklentisindeyiz.

• Kalite ve maliyet açısından Türkiye ile yurtdışı pi-

yasalarını karşılaştırabilir misiniz?

Bir üretici bakışıyla, Türkiye kalite ve maliyetler için oldukça fayda sağlayan bir ülke. Türkiye'de iyi eğitilmiş, özenli ve daha ucuza çalışan işçiler var. Fakat yedek parça tedarikçileri gibi esas endüstriyel alanla bağlantılı endüstriler yeterli değil. Bu da üreticiye daha fazla maliyet olarak geri dönüyor. Ancak, sadece Avrupa'yla kıyaslarsam Türkiye'nin daha fazla rekabet gücü olduğunu söyleyebilirim.

• Sektörün gelişmesi için ne gibi atılımlar yapılmalı?

Türkiye'de yerli üreticiler cesaretlendirilmeli ve bazı aşamalarda korunmalı ki, rekabet artsın. Güçlü bir yerel sanayi olmadan sadece Avrupa'yı izlemek yerli sanayii güçsüzleştirebilir. Yerli üreticilerden çok, ithalatçılar için faydalı olan şeyler var. Örneğin ithal edilen bazı parçaların ve hammaddenin vergileri, üretilmiş ürünlerden daha pahalı.

• Tüketicuyu pazara çekebilmek için Arçelik LG olarak ne gibi çalışmalarınız var?

Parolamız müşterilerimize







sağlıklı, rahat, doğayla dost, ekonomik bir hayat sağlamak. Pazar lideri olarak müşterilerimizi daha mutlu etmek için yeni faydalar sağlamaya devam ediyoruz. 'Plazma hava temizleme sistemi' buna bir örnek. Bu, sağlıklı ve temiz hava sağlayan bizim eşsiz bir sistemimiz. Bugünlerde bazı şirketler bizi taklit etmeye çalışıyor. Müşterilerimizi daha cazip ve eşsiz klima cihazlarıyla tanıştıracacağız.



• **Yabancı bir yönetici olarak Koç Topluluğu'nun iş kültürünü ve yönetimini değerlendirir misiniz?**

Koç'un bir üyesi olarak çalışmaktan çok memnunum. Mantıklı, özenli ve uyumlu Koç iş kültüründen çok etkilendim. Bütün çalışanlarımız gibi ben de hedefleri hayata geçirmek adına daha hızlı ve mücadeleci olmak için çaba gösteriyorum.

• **Bir yabancı gözüyle Türkiye'nin şu anki ekonomik ve politik durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Koç Topluluğu'nun büyük desteğiyle çalıştığım için çok ciddi zorluklarla karşılaşmadım. Yabancı yatırımcılar için en önemli problem Türk ekonomisinin istikrarsız olması. Ekonominin nereye gittiğini anlamak çok zor. Bu, yabancı yatırımcıların Türkiye'ye uzun süreli yatırım karar almalarında tereddüt etmelerine yol açıyor.

• **Uzakdoğu'da yaşanan SARS salgını ticaret hayatını nasıl etkiledi?**

SARS'ın en büyük etkisi turizme oldu. Ekonomilerinde duraklama yarattı. Benim Çin sanayiinde çalışan arkadaşlarım da dahil olmak üzere bazı yabancılar ülkeden ayrıldı. Bu da bazı yatırımları erteledi. Ekonomide kısa vadeli sorunlar yaşansa da bunun ticari hayata çok büyük etkileri olmayacağını umarım.

• **Türk firmaları özellikle Uzakdoğu ile daha kalıcı işbirlikleri yapmak için nelere dikkat etmelidir?**

Her şirketin kendi gücü ve rekabet ortamı vardır. Elbette bazı zayıf yanları da. Bir şirket tüm alanı kendi başına kaplayamaz. Ortaklıklar, iki tarafa da yarar sağlayacak sinerjiler yaratır. Türkiye'de ve Avrupa'da başarılı olan şirketler Uzakdoğu'da başarılı olabilirler.

Uzakdoğu şirketleri parça üretimi ve parça pazarında çok güçlü. Ortaklığa bir örnek olarak Arçelik ve Kore'deki LG Elektronik'in işbirliğini gösterebiliriz. Arçelik küçük çamaşır makinelerinde LG Elektronik ise daha büyük makinelerde, 7 kilodan ağır makinelerde çok güçlü. LG 5 kilodan küçük makineleri kendi üretmek yerine Arçelik'ten alıp dünyaya satarken, Arçelik LG'den daha büyük makineleri alıyor.

"Bir

üretici bakışıyla,

Türkiye kalite ve maliyetler için oldukça fayda sağlayan bir ülke.

Türkiye'de iyi eğitilmiş, özenli ve daha ucuza çalışan işçiler var. Fakat yedek parça tedarikçileri gibi esas endüstriyel alanla bağlantılı endüstriler yeterli değil.

Bu da üreticiye daha fazla maliyet olarak geri dönüyor."





# Yedek Kulübeniz Güçlü mü?

*Performansa  
ve yetkinliklere  
dayalı sistem  
doğru yöneticileri  
ortaya çıkarır.  
Sistem içerisinde  
yapılan  
değerlendirmelerle,  
mesleki beceri  
alanlarında uzman  
kişilerin uzman  
oldukları alanlarda  
derinleşerek başarı  
kazanmalarını  
sağlayacak  
bir altyapı  
oluşturulmuştur.*

**Y**öneticilerden bugün; değişik kültürleri anlamaları ve kültürel farklılıkları etkin bir şekilde yönetmeleri, değişime liderlik etmeleri, yeni iş yapma şekillerini anlayarak kendilerini bu yönde geliştirmeleri, değişime hızlı adapte olmaları, girişimciliği kurumsallaştırmaları, koçluk, yetkilendirme konusunda daha başarılı olmaları ve organizasyon içindeki potansiyel yönetici adaylarını belirleyerek yetiştirmeleri bekleniyor.

## Yönetici Potansiyel Tespit Sistemi

**Koç Topluluğu** olarak biz, **Yönetici Geliştirme Programı** kapsamında öncelikle, Topluluk şirketlerimizde çalışmakta olan, yetkinlikleri ve performansını kanıtlamış ve Topluluğu geleceğe taşıyabilecek farklı kademelerde yer alan yönetici ve yönetici adaylarını **Yönetici Potansiyel Tespit Sistemi** ile erken teşhis ediyoruz. Bu sistemin temel prensiplerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz;

- Yönetici ve yönetici adayı olabilecek çalışanlara uygulanır, çalışanları bir sonraki rollerine önceden hazırlar,
- Ortak değer ve yetkinlik ölçümünde 360 derece değerlendirme (yönetici, astları, eş düzeyleri ve kendisi) yöntemi kullanılır,
- Potansiyel değerlendirmesi, kişinin yöneticisi tarafından yapılır,
- Potansiyel kişiler geliştirme amacıyla yakından takip edilir ve bu kişiler, rotasyon ve/veya geliştirmede dikkate alınır,
- Potansiyel değerlendirme süreci her yıl tekrarlanır,
- Sistem, tüm Topluluk şirketlerinde elektronik ortamda uygulanır.

Yönetici Potansiyel Tespit Sistemi'nin tüm Toplulukta tamamlanmasının ardından şirketlerde **Stratejik İK Planlama Toplantıları** başlar. Bu toplantılar; şirket bazında Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcıları ve şirket İK'nın katılımı ile, Topluluk bazında ise bütün Başkanlar ve CEO'nun katılımı ile sonuçlanır. Toplantıların içeriğini, Yönetici Potansi-

yel Tespit Sistemi'nde yer alan potansiyel yöneticilerle birlikte kariyer/yedekleme, eğitim ve geliştirme süreci oluşturur.

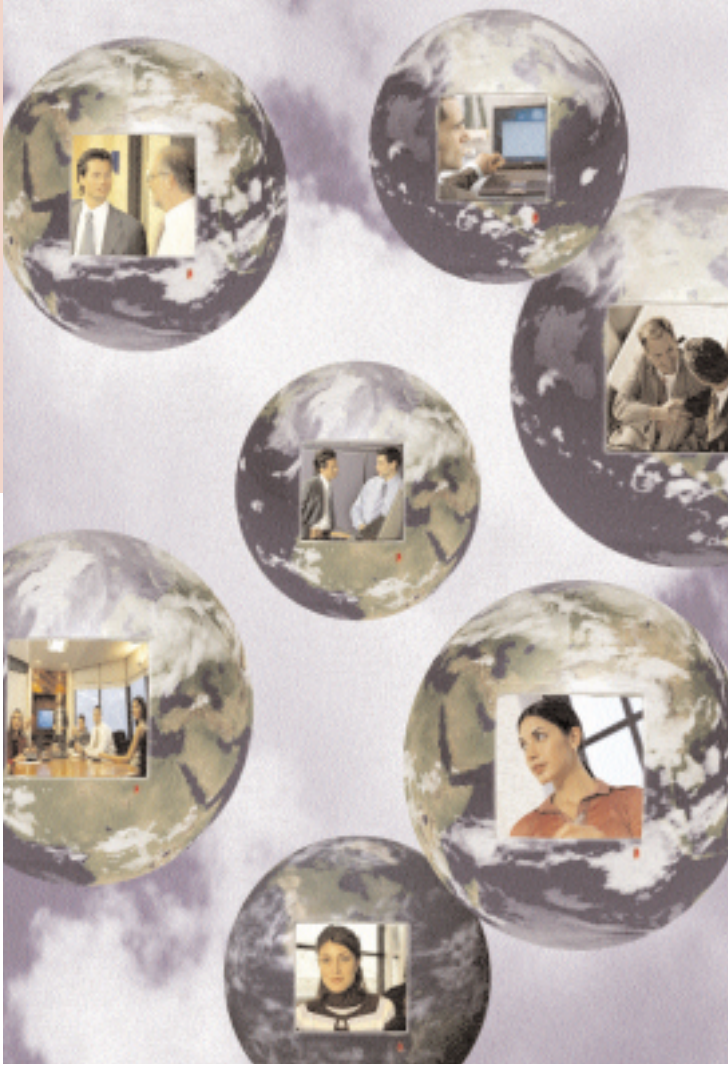
Topluluk ana hedeflerine ulaşabilmek, yetkinlikleri yüksek insan gücü ile mümkündür. Yönetici Potansiyel Tespit Sistemi'nin temel amacı işe uygun adil ücret kavramını oturtmak, potansiyelleri önceden teşhis etmek ve geliştirmektir. Ancak ortak değer ve yetkinliklere sahip kişilerin gelişimi de eğitim ve gelişim programlarının geliştirilmesine bağlı.

## Şirketleri Farklı Kılan Yöneticileridir

Bu sistemin ardından, Koç Topluluğu olarak seçilen ve onaylanan potansiyel yöneticilerin geliştirilmesi ihtiyacı duyuldu. Bu doğrultuda Topluluk ortak değerlerine sahip, kültürümüzü benimseyen, yönetici yetkinliklerine sahip, şirketlerimizi yönetebilecek ve sonuçta Topluluğu vizyonuna ulaştırabilecek kendi yönetim ekibimizi bünyemizde oluşturmak amacıyla Yönetici Geliştirme Programı konusuna odaklandık.

Kısaca özetlersek, yönetici geliştirme programları, şirketin kendi bünyesinde yer alan başarılı yöneticileri seçerek üst düzey yöneticiliğe hazırlayacak eğitim ve gelişim programlarını hazırlamak anlamına geliyor. Fakat detaylı baktığımızda, bu sistem normal eğitim programlarından çok farklı olmalı;





*“Siz iyi bir takım mısınız? Yedek kulübeniz güçlü mü? Yedek kulübeniz güçlü ise, takımınız rakipler karşısında farklı taktikleri hızla uygular, sakatlık durumunda sırtı yere gelmez. Altyapınız güçlü ise önce yedek kulübeniz, sonra da asıl takım “sağlıklı” beslenir ve güçlenir. Durum, artık büyük şirketler için de aynı minvalde seyrediyor. Şirketin vizyonunu, stratejilerini, hatta geleceğini belirleyen üst düzey yönetime ‘oyuncu’ yetiştirmenin yolu altyapı yatırımından geçiyor.”*

(Eyüp Karagüllü: power@birnumara.com.tr)

Bu aşamada yaptığımız “benchmarklar” sonrasında Koç Topluluğu’na özgü bir model geliştirmeye çalıştık. Bu modeli ilk defa pilot olarak uygulayacağız; bu program kısa süreli ve EMBA programından farklı olacak. İçinde bulunduğumuz Haziran ayında, orta kademeden üst orta kademeye aday olan potansiyel aday havuzumuzdan 24 kişi, organizasyonumuzun ihtiyaçlarına ve belirlenen kriterlere göre Grup Başkanları tarafından seçilecek. Bu sürecin ardından üst yönetime adayların lansmanı ve tanıtımı yapılacak.

### Kişisel Gelişim Faaliyetlerinin Önemi

Kişisel gelişim faaliyetlerinde eğitimlerin

bir kısmı kişinin kendini tanımasına, diğer kısmı üst rolde gerekli olan temel mesleki beceri alanlarına ve bir kısmı da insan yönetimine yönelik olarak planlanacak. Eğitimler ortalama iki ya da üç gün sürecek, akademisyen ve uygulamacıların katılımı ile gerçekleştirilecek ve takibi uygulamalı projeler ile desteklenecek. Eğitim süreci, Temmuz ayında KÜMPEM (Koç Üniversitesi-Migros Perakendecilik Eğitim Merkezi) tarafından iç ve dış kaynaklarla ihtiyaca yönelik olarak geliştirilen eğitim programı kapsamında Koç Üniversitesi’nde başlayacak.

Gelişim faaliyetleri kapsamında ekipler farklı ortamlarda, farklı aktiviteler çerçevesinde bir araya gelecek, proje çalışmaları, değişik pozisyonlarda kısa süreli görevlendirmelerde rol alacak, rotasyona tâbi tutulacak, üst yönetimin bulunduğu toplantılara katılacak, Topluluk içinde kendilerinden sonra gelen ekiplerin Mentorluk görevini üstlenecekler. Gelişimi destekleyici bu faaliyetler kritik deneyimler olarak adlandırılıyor. Kişisel koçluk uygulaması ise daha üst düzey yönetim pozisyonlarında gelişim faaliyeti olarak düşünülmüyor.

Gelişim süreci içerisinde önerilen bir de **Koç Akademi** gelişim portalı bulunuyor. Portalın içerisinde Tanışma Platformu, Vaka Çalışması, Makaleler, Proje Havuzu, Sanal Kütüphane, Sanal Kampüs, On-line Koçluk gibi uygulamaların olması planlanıyor. Bu uygulamayı yılın sonuna doğru Eğitim Yönetim Modülü ile birlikte devreye almak için çalışmalar devam ediyor.

nedeni ise, siz şirketinizde bir pozisyonu tanımlarken genelde mesleki bilgi ve beceriyi dikkate alıyorsunuz, oysa bu beceriler hızlı öğrenilebilir ve kazanılması uzun zaman almayan, davranış değişikliği gerektirmeyen ve maliyeti düşük geliştirme faaliyetleridir. Temelde zor ve pahalı olan **yetkinliklerin** geliştirilmesidir; çünkü kazanılması zaman alır ve davranış değişikliğine odaklanır. Yönetici geliştirme programları, şirketlere bu yetkinliklere sahip yöneticiler kazanmalarını sağlıyor.

Şirketleri farklı yapan ve gelecekte başarılı olmalarını sağlayacak özellikler, çalışanların sahip olduğu yetkinliklerde yatıyor. Yani kişinin sahip olduğu bilgi, beceri, tutum, güdülerini davranışlarına nasıl yansıttığı, sahip olduğu tüm bu özellikleri nasıl gösterdiği önemli. Şirket olarak yöneticilerde hangi yetkinlikleri aradığınızı net olarak tanımlamalı ve ortaya koymalısınız. Kıdeme ve unvana dayalı gelişen sistemler, gereksiz yönetim kademeleri yaratılmasına neden olmuştur; buradaki amaç gelirin bu kademelerde farklılaşmasını sağlamaktır.

### Doğru Bir Yönetici Geliştirme Programının Püf Noktaları

Performansa ve yetkinliklere dayalı sistem doğru yöneticileri ortaya çıkarır. Sistem içerisinde yapılan değerlendirmelerle, mesleki beceri alanlarında uzman kişilerin uzman oldukları alanlarda derinleşerek başarı kazanmalarını sağlayacak bir altyapı oluşturulmuştur.

nsan kaynakları

# Amerikan Hastanesi Tıp Teknolojisi'ni Complex Fuarı'na Taşdı

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi sağlık sponsoru olarak katıldığı “8. Complex-Bilgisayar, Görüntü, Ev ve İş Yaşam Teknolojileri Fuarı”nda, Parkinson ameliyatlarında kullandığı “Tek Hücre Düzeyinde Mikroelektrod Kayıt ve Stimülasyon Tekniği” ile “Beyin Pilleri”ni tanıttı



*Dr. Ali Zırh,  
Amerikan  
Hastanesi  
Nöroşirürji  
Kliniği'nde 1997  
yılından bu yana  
350 parkinson  
ameliyatı  
gerçekleştirdi.*

Hassas girişimler için en iyi yöntem olarak değerlendirilen ve dünyanın önde gelen hastanelerinden **Johns Hopkins Üniversitesi Tıp Merkezi** tarafından uygulanan tedavi, Türkiye'de sadece **Amerikan Hastanesi Nöroşirürji Bölümü**'nde kullanılıyor.

Özel olarak geliştirilmiş Mikroelektrod Kayıt Sistemi kullanılarak aşırı etkin beyin hücrelerinin haritaları çıkarılan yöntemde, parkinson hastalığına yol açan

hücrelerin yerleri tam olarak belirleniyor. Talamatomi ve talamik Derin Beyin Stimülasyonu (DBS) adı verilen işlemlerle parkinson hastalığının yanı sıra kalıtsal ya da beyincikten kaynaklanan titreme sorunlarının da tedavisinde kullanılan yöntem, teknolojinin tıptaki kullanımına bir örnek teşkil ediyor.

## Çok Etkili Bir Yöntem

Talamatomi ve talamik DBS işlemleri, parkinson hastalığından kaynaklanan ve/veya titreme ve kalıtsal titreme bozukluklarının yanı sıra distonik titreme, beyincikten kaynaklanan titreme gibi parkinson hastalığıyla ilgili olmayan titremelerin tedavisinde de başvurulan etkili yöntemlerin başında geliyor.

Hem tedavi yöntemini fuar katılımcılarına tanıtmak, hem de bu tedavi sonrası sağlığına kavuşmuş hastaların video görüntülerini meraklılara sunmak amacıyla 30 ve 31 Mayıs tarihlerinde Lütfi Kırdar Rumeli Fuar Merkezi'ndeki Amerikan Hastanesi standında düzenlenen sunumda, ameliyatlarda kullanılan “Beyin Pilleri” ve “Tek Hücre Düzeyinde Mikroelektrod Kayıt ve Stimülasyon Tekniği” anlatılırken, kullanılan aletlerden bazı örnekler gösterildi.

## Koçbank Kredi Kartları Amerikan Hastanesi'nde Size Özel Avantajlar Sunuyor

- Tek ödemede 2 kat puan ve belirli hizmetlerde %10 indirim,
- 100 milyon TL üzeri harcamalarınızda 3 taksitte ödeme ve puan kazanma olanağı.

Ayrıca Haziran ayı boyunca kardiyolojik check-up dahil olmak üzere tüm check-up programlarında %25 indirim.

Randevu ve ayrıntılı bilgi için (0212) 311 20 00'dan Check-up Bölümü'nü (2511 ya da 2502) arayabilirsiniz.



# Birmot ile Otomobiller Yepyeni

Bizden Haberler'in Mayıs sayısında, Birmot'un uygulamaya başladığı "Otomobil Koruma Sistemi"ni "Sektörel Vizyon" köşemizde sizlere aktarmıştık. Uygulamanın detayları ile ilgili olarak Birmot İş Geliştirme ve Pazarlama Koordinatörü Hakan Kınay ile görüştük...



## • Otomobil Koruma Sistemi'nin oluşma süreci nasıl gerçekleşti?

Otomobil sektöründe yaşanan kriz, bizi değişik iş konularına yönlendirdi. Markalı ürünler çıkarma gayreti içine girdik ve otomobil aksesuarlarına yöneldik. Otomobil Koruma Sistemi hem müşteriyi memnun edecek hem de finansal açıdan ek gelir sağlayacak bir alan oldu.

## • Bu sistemin özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Otomobil Koruma Sistemi'nde 20'ye varan tatbik detayı var. Bunlar motor, deri, koltuk, dış yüzey, tavan, taban, cam korumaları olarak özetlenebilir. Örneğin cam koruması, cama tatbik edilen dört ayrı malzemenin oluşuyor. Camın üzerine yerleştirilen bir film tabakası sayesinde silecek kullanmaya gerek kalmıyor. Bunların dışında ses, taban ve tavan izolasyonları da bulunmaktadır. Tüm sistemin bütçesi 150 ile 400 milyon TL arasında değişiyor.

## • Bu sistemi diğerlerinden ayıran özellikler neler?

Öncelikle bütün bu uygulamalar özel kimyasal maddeler kullanılarak yapılıyor. Bizim en büyük farkımız ise, bu malzemeleri ithal etmek yerine Koç Topluluğu'na katılan Opet'e bağlı Rom'dan satın alıyor olmamız. Böylece bütün otomotiv çemberi Koç bünyesinde tamamlanmış oluyor. Otomobillerin dış yüzeyleri, bu parlak boyalar kullanılarak aşınmış ve deformasyona uğramış görünümünden kurtararak ilk günkü hallerine dönüştürülüyorlar.

## • Bu sistem hangi şehirlerde uygulamaya konuldu?

Pilot olarak İzmir'de başlattık. Çalışmalara gelen tepkiler olumlu olduğundan uygulamayı Adana, Antalya, Ankara-Çankaya ve Ankara-Yenimahalle'de de hayata geçirdik.

## • Müşterilerden gelen tepkiler ne yönde?

Yıpranmış otomobillerinin yeni seviyesine gelmesi onları memnun ediyor. Temiz ve parlak bir arabaya binmek, motorunun kir ve yağdan arınmış olduğunu bilmek insanları mutlu kılıyor. Bu yüzden ödedikleri ücretin de onlarda hiçbir sıkıntı yaratmadığını gözlemliyoruz. Göze çarpan güzellik ve temizlik insanların motivasyonunu artırıyor ve şubelerimizden teşekkür ederek ayrıldıkları gibi, başkalarına da sistemi tavsiye ediyorlar.

Bunun dışında şubelerimizde müşteri memnuniyetini ölçen prosedürlerimiz var. Bunlardan elde ettiğimiz verilerin hepsi, müşterilerin bu sistemden hiçbir sıkıntıları olmadığı yönünde. Müşteri memnuniyetinin yüksek olması bizim de amacımıza ulaştığımızı gösteriyor.

## • Ne kadar finansal getiri hedefliyorsunuz?

Bütün şubelerde uygulamaya geçildikten sonra 15-20 bin otomobilin bu işlemlerden geçmesini hedefliyoruz. Bundan da beklediğimiz cironun bir milyon doların üstünde olması tahmin ediliyor. Bu ciddi bir girdi ve müşteri memnuniyetinin yanı sıra finansal açıdan da Birmot için karlı bir iş olduğunu ortaya koyuyor.

## • Bu sistemle Birmot'un ileriye dönük hedefleri neler?

Bu uygulamayı kısa bir sürede diğer şubelerimize de yaymak ve sistemleştirmek kısa dönemli hedefimiz olarak tanımlanabilir. Bununla beraber 20 bin aracın 2004'e kadar bu uygulamadan geçmiş olmasını ve yenilenmesini hedefliyoruz.



Birmot İş Geliştirme ve Pazarlama Koordinatörü  
Hakan Kınay



*"Yıpranmış otomobillerinin yeni seviyesine gelmesi kullanıcıları memnun ediyor. Temiz ve parlak bir arabaya binmek, motorunun kir ve yağdan arınmış olduğunu bilmek insanları mutlu kılıyor. Göze çarpan güzellik ve temizlik insanların motivasyonunu artırıyor."*



## Türk Traktör'de Değişim Projesi

Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.'nin yıllık değerlendirme toplantısında Oracle 1-e-1 E-İş Yönetim Sistemi Projesi'ne geçildi. Yaklaşık dört ay sürecek proje 30 kişilik bir ekip tarafından yürütülecek. Bu proje sayesinde Türk Traktör'ün iş yapma süreçlerinde büyük değişimler yaşanacak

*Maliyet  
Muhasebe  
Takım Yöneticisi  
Gökhan Ünüvar  
(solda),  
Bilgi Sistemleri  
Yöneticisi  
Fatih Bahar*



Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş., 21.05.2003 tarihinde yapılan kick-off toplantısı ile Oracle 1-e-1 E-İş Yönetim Sistemi Projesi'ne Genel Müdür **Hakkı Akkan**'ın

sponsorluğunda başladı. Proje Yöneticisi **Gökhan Ünüvar**, bu projenin Türk Traktör'ün bugüne kadar süregelen iş yapma biçimlerinde büyük bir değişim anlamına geldiğini söyledi. 1-e-1 Proje misyonunun Türk Traktör'ün kendi iç sistemlerini en verimli biçimde optimize etmek olduğunu ifade eden Gökhan Ünüvar, bu yapı üzerine içinde bulundukları ekosistemde işbirliği yaklaşımını kurmayı, rekabet gücünü ve kârlılığını artırmayı hedeflediklerini de belirtti. Bu hedefi gerçekleştirmek için lojistik, üretim ve mali işler süreçlerinin bütünsel bir yapıya kavuşturulacağını; tedarikçilerin, müşterilerin ve fabrikanın etkin bir iletişim ve veri paylaşımını gerçekleştireceğini; hız, maliyet, kalite ve hizmette yeniden yapılanma ile üretimde önemli artışların gerçekleşeceğini sözlerine ekledi. 112 gün sürecek olan proje 30 kişilik bir ekip tarafından yürütülecek.

## ENERJİ

## BOS Bayileri "Aktif Satış Teknikleri" Eğitimi Aldı



Endüstriyel ve medikal gaz sektöründe faaliyet gösteren **Birleşik Oksijen Sanayi**, bayileri için eğitim düzenledi. Bayilerin sahada karşılaştıkları sorunların çözümüne yardımcı olabilecek bu "Aktif Satış Teknikleri" eğitimi, IDEA tarafından, Şile Doğa Club tatil kö-

yünde, 6-8 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirildi. Satış sırasında yaşanan sorunlar ve çözüm yollarının arandığı eğitimde takım çalışması, liderlik, motivasyon, kriz yönetimi gibi konularda kişisel gelişimi sağlayan paintball aktivitesi de yer aldı.





## Tat Tohumculuk'tan Çiftçilere Fide Desteği

Bursa **Mustafakemalpaşa**'da, beş futbol sahası büyüklüğündeki seralarda üretim yapan **Tat Tohumculuk**, çiftçilere destek vermeye devam ediyor. 30 dönüm büyüklüğündeki tam otomatik kapalı seralarda 35 günde üretilen 70 milyon domates fidesi **Tat Gıda** tarafından çiftçilere dağıtılıyor. Bu fideler, sağlam köklü ve hastalıklardan arındırıldığı için, üretilen domateslerin kalitesi ve verimi yükselirken, çiftçiler, fabrikalar ve nihai tüketiciler de kazançlı çıkıyor. Bu arada Mayıs ayı içerisinde, Gıda ve Perakende Grubu Başkanı **Hasan Yılmaz**; Tat Konserve Genel Müdürü **Erdal Keserlioğlu** ve Genel Müdür Yardımcısı **Ercan Bayramlı** ile önce tedarikçi firma **Seb Kur**'da, sonra Tat Tohumculuk ve Tat Gıda MKP tesislerinde incelemelerde bulundu. Hasan Yılmaz ve beraberindekiler Şirket Müdürü **Temel Emre**, İşletme Şefi **Ender Tamer** ve Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. **Semih Erkan**'dan, çalışmalarla ilgili bilgi aldılar.



## Rusya Ramstore'ların Kalitesi Belgelendi

Migros'un yurtdışındaki temsilcisi **Ramstore**, perakendecilik sektöründeki kalitesini belgeledi. Ramstore, ISO 9001:2000 kalite belgesi ile ödüllendirilen Rusya'daki tek perakende zinciri oldu.

1997 yılından itibaren Rusya'da öncelikle Moskova, ardından bu yıl Sibirya ve Tataristan'da açılanlarla birlikte toplam 21 mağazayla hizmet veren Ramstore'lar, kaliteye verdiği önemi tescillendirmiş oldu. Tüm çalışanları kapsayan Kalite Yönetim Sistemi'yle, müşterilerin ihtiyaçlarının karşılanması ve sürekli iyileştirme amaçlanıyor.

### ISO 9001:2000

**Ramenka** yöneticileri ve **Dat Danışmanlık** şirketi uzmanlarından oluşan grubun, kalite geliştirme programı için başlatıp geliştirdiği çalışmaların belgeleme aşamasında **Bureau Veritas** şirketi görev aldı. Kalite standardı ISO 9001:2000,



Uluslararası Standartlar Örgütü tarafından geliştirilen en son standart olma özelliğini taşıyor ve bu standart, kalite yönetimine yaklaşımda uygulanan devamlı ve sistematik kuralları içeriyor.

## Koçtaş'tan Telefonla Sipariş Hattı



Koçtaş, marketlerinin bulunduğu İstanbul, İzmir, Antalya ve Bodrum dışında tüm Türkiye'ye ürün gönderebilmek için **Koçtaş Telefonla Sipariş Hattı**'nı kurdu. Bu hat aracılığıyla Türkiye'nin her yerinden **0216 488 80 00** numaralı telefonu arayanlar, müşteri temsilcilerinden bilgi alıp alışveriş yapabilecek. Koçtaş Telefonla Sipariş Hattı dışında **www.koctas.com.tr**'den veya **www.kangurum.com.tr** adresindeki Koçtaş sanal mağazadan da ürün siparişi verilebiliyor. Hem telefonla sipariş hattından hem de internetten verilen tüm siparişlerde dağıtım merkezi olarak İstanbul-Kartal Koçtaş kullanılıyor.





## İzocam ve Weber Markem Çözüm Odaklı İşbirliğine Girdi



Weber Markem ile yapılan anlaşmada İzocam'ı Genel Müdür A. Nuri Bulut (solda) temsil etti.

İzocam ve Weber Markem, sektörde “mantolama” olarak da adlandırılan dış cephe ısı yalıtım sistemlerinde güçlerini birleştirdiler. İzocam ile **Saint-Gobain Grubu**'nun bir üyesi olan Weber Markem, dış cephe ısı yalıtımında ihtiyaca uygun, en doğru çözümleri sunmak amacıyla işbirliği gerçekleştiriyor. “Mantolama” sisteminde kullanılan İzocam Manto ve Weber Markem “terratherm” ürünleri “**terratherm-manto**” markası altında buluşturularak bir arada sunuluyor. Bu işbirliği sayesinde artık, dış cephe ısı yalıtım sistemleri ile ilgili uygulamalarda sektörün tüm ihtiyaçları tek bir pakette toplanıyor. Özellikle son yıllarda yoğun olarak tercih edilmeye başlanan “mantolama” sistemi ekonomik, pratik ve uzun ömürlü oluşu gibi çeşitli avantajlarıyla gelecekte daha da büyümesi öngörülen bir pazarı oluşturuyor.

## Geleceğin Mühendis ve Mimarları Yalıtım İçin Yarıştı

İzocam'ın bu yıl üçüncüsünü düzenlediği “**Üniversitele-rarası Yalıtım Yarışması**” sonuçlandı. Yalıtım sektörünü geleceğin mühendis ve mimarları olan öğrencilere tanıtmak ve bu alanda uzmanlaşmalarını sağlamak için düzenlenen yarışmada **Fırat Üniversitesi** birinciliği alırken, **ODTÜ** ikinci, **Gazi Üniversitesi** ise üçüncülüğü kazandı. Yarışmanın ilk etabında dereceye giren üniversiteler, 16

Mayıs'ta Dedeman Otel'i'nde, oluşturdukları projelerin sunumunu yaptılar. Türkiye genelinde yarışmaya katılan 15 üniversite arasından seçilen altı üniversite finalde yarıştı. Yarışmayı birinci olarak tamamlayan Fırat Üniversitesi'nin ekip ve sorumlu öğretim üyesi, Kasım 2003'te **Paris'te, Batimat Fuarı**'nda İzocam tarafından ağırlandırken, ikinci ve üçüncü olan üniversiteler para ödülü kazandı.

## Golden Princess İstanbul'da



ABD'nin “**Kırmızı Hat**” uygulamasını kaldırmasının ardından Türkiye'ye gelen ilk ABD gemisi **Golden Princess** İstanbul'da. **Setur** Genel Müdürü **Vedat Bayrak**, Golden Princess'ın 12 gemisi bulunan Princess Cruises şirketinin en büyük gemilerinden biri olduğunu söyledi. 109 bin gross ton ve 2600 yolcu kapasiteli olan gemi 1150 mürettebat ile 5 yıldızlı lüks bir otel servisi veriyor. Golden Princess gemisi, Ağustos sonuna kadar her 12 günde bir Kuşadası ve İstanbul'a uğrayacak. 2250 Dolar'dan başlayan fiyatlarla sunulan turlar, Venedik, İstanbul, Kuşadası, Atina, Napoli, Floransa, Monte Carlo ve Barselona limanlarını içeriyor. Turlarla ilgili ayrıntılı bilgi için Setur'un (0212) 230 03 36 veya (0216) 474 06 00 numaralı telefonlarını arayabilirsiniz.



DemirDöküm standı, ISH-Frankfurt Fuarı'nın en ilgi çekici standlarından biriydi.

## DemirDöküm ISH-Frankfurt Fuarı'ndaydı

Isıtma sektörünün Avrupa'da düzenlenen en büyük fuarı olan **ISH Fuarı** bu yıl Almanya'nın **Frankfurt** şehrinde gerçekleştirildi. İki yılda bir yapılan fuara ilginin 2001 yılından çok daha yoğun olduğu gözlemlendi. Türkiye'de sektörün önde gelen firması **DemirDöküm** de önemli Avrupalı rakiplerinin bulunduğu 'Halle 8'de 132 metrekairelik iki katlı ve 35 metrekairelik tek katlı iki standla fuara katıldı.

### 38 Ülkeye İhracat

DemirDöküm, ihracat gamındaki ürünlerinin tamamının yanı sıra, yeni kombi gamı, yeni DKY-Katı Yakıtlı Kat Kaloriferi ve yeni dizayn banyo panlarını da fuarda sergiledi. Fuarda DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı** Avrupa'daki etkin yapılarını daha da geliştirmeyi hedeflediklerini vurguladı.

Batılı, DemirDöküm'ün 38 ülkeye ihracat yaptığını hatırlattı ve üretim gücünü artırarak ısıtma/soğutma konusunda global bir oyuncu olmayı hedeflediklerini belirtti. Öte yandan fuar esnasında DemirDöküm ihracat yetkilileri de potansiyel müşteriler ile yüz yüze görüşme fırsatını yakalamış oldular.

## DAYANIKLI TÜKETİM

### Beko'da Divan Keyfi

Beko Elektronik bünyesinde, **Divan Pub ve Cafeterya** hizmete girdi. Açılışını, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı **Cengiz Solakoglu** ve Beko Elektronik Genel Müdürü **Ali Sümervel**'in yaptığı Pub ve Cafeterya, Beko Elektronik çalışanlarının hizmetine sunuldu. İki farklı konseptte hizmet veren Cafeterya ve Pub'ta ortak olan en önemli şey Divan kalitesi. Divan Pub bölümünde, dışarda hizmet veren Divan Pub'lara göre biraz daha daraltılmış ve fiyatları düşürülmüş bir menü bulunuyor. Divan Cafeterya ise zengin seçenekleri ile hızlı tüketim ağırlıklı ve çalışanların günlük ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde hizmet veriyor.

Cafeteryada her tür bisküvi, çikolata çeşitleri, Divan tatlı ve pastaları, öğlenleri döner, hamburger ve tüm gün boyunca tost, soğuk sandviç çeşitleri uygun fiyatlarla bulunuyor.



Açılışı Beko Elektronik Genel Müdürü Ali Sümervel (solda), Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı ve DTG Başkanı Cengiz Solakoglu (sağda) yaptı.

## Beko Elektronik'ten Avrupa'da Teknoloji Atağı

Beko Elektronik, İngiltere'de **Fusion Digital Technologies Ltd.**

adı ile yeni bir teknoloji şirketi kurdu. Yüzde 70'i Beko Elektronik'e ait şirket, araştırma ve geliştirmenin yanı sıra pazarlama alanında da çalışacak. 2005 yılında Avrupa lideri olmayı hedefleyen Beko Elektronik, kurduğu şirketle, dijital dünyaya geçişteki en önemli ürün olan Set-Top-Box (STB) ile ilgili teknolojiyi geliştirecek ve pazarlayacak. Fusion Digital'in müşterilerinin beklentileri doğrultusunda geliştirdiği sayısal teknolojiyle ilgili ürünlerin üretimi ise Beko Elektronik'in Beylikdüzü'ndeki fabrikasında yapılacak.

Yüzde 70'i Beko Elektronik, yüzde 30'u ise STB üreticisi **PACE** firmasının eski kurucu ortağı ve yönetim kurulu üyesi **Barry Rubery**'nin olan Fusion Digital'in kuruluş sermayesi ise 1 milyon Sterlin.

Şirketin merkezi, dijital teknolojinin en büyük pazarı konumundaki Yorkshire'da bulunacak. Fusion Digital, ilk yıl öncelikle İngiltere, ikinci yıl itibarı ile de Almanya, Fransa pazarlarına ürünlerini sunacak. Eylül ayında satışa başlayacak olan Fusion Digital, 2003 yılında 11.3 milyon Sterlin, 2004'te 37.3 milyon Sterlin, 2007'de ise 200 milyon Sterlin ciroya ulaşması planlanıyor.







## Beldeyama'da Güvenli Sürüş Eğitimi

Beldeyama, yetkili satıcılarına ve servislerine “güvenli ATV sürüş eğitimi” verdi. Son yıllarda popüler hale gelmeye başlayan, fakat Türkiye pazarında yeterince tanınmayan ATV’ler (All Terrain Vehicle), “her yol koşuluna uygun araçlar” olarak tanınıyor. Beldeyama, Yamaha Avrupa’nın da desteğiyle yetkili satıcılarına ve servislerine “güvenli ATV sürüş kursu” verdi. 13 Mayıs Salı günü Hezarfen Havaalanı’ndaki motokros parkurunda yapılan eğitim 45 dakika süren bir prezantasyonla başladı. Daha sonra Yamaha ATV’lerle pratik eğitimi verildi. Eğitim bütün gün devam etti. Eğitim alan Yamaha yetkili satıcı ve servisleri, bundan böyle Yamaha ATV alan bütün müşterilere güvenli sürüş eğitimi verebilecekler. ATV 3.850 Euro’dan başlayan farklı fiyat seçenekleri ile tüketiciye sunuluyor.

## Otokoç, Ford Avrupa’nın En İyi Bayilerinden

Ford’un müşteri memnuniyetine yönelik programlarını iyi uygulayan bayilerini ödüllendirdiği **Chairman’s Award**’ın bu yılki sahiplerinden biri Otokoç’un **Adana Temsilciliği** oldu. Tüm Avrupa’daki Ford bayileri için yılın en önemli olayı ve kazanabilecekleri en onurlu unvan olan Chairman’s Award ödülü, **Barselona**’daki eski Borsa binası **La Llotja**’da düzenlenen bir törenle sahiplerini buldu. Törende yaptığı konuşmada ödül sahiplerini başarılarından dolayı kutlayan Ford Avrupa Başkanı **Martin Leach**, Otokoç’un ödülünü **Genel Müdür Cenk Çimen**’e takdim etti.



## BİLGİ GRUBU



## Paro ve Birmot, Tüketici İçin İşbirliği Yaptı

**Paro**, perakende sektöründe yaptığı işbirliklerinden sonra otomotiv sektöründe de ilk olarak **Birmot** ile işbirliğine imza attı. Birmot, Paro ile yaptığı işbirliği sayesinde bundan böyle tüm indirim, promosyon ve kampanyaları tüketicilerin yaşam tarzları ve alışveriş alışkanlıklarına uygun olarak düzenleyecek.

### Hedef Müşterilere Bire Bir Ulaşmak

Tüketiciler, Birmot’un yanı sıra Paro network’ünde yer alan diğer tüm işyerlerinin kampanya, indirim ve promosyon imkânlarından çapraz pazarlama yöntemiyle yararlanabilecekler. Birmot, Paro işbirliği sayesinde hedef müşterilerine alışveriş noktasında “bire bir” ulaşabilecek.



## Rahmi M. Koç Müzesi'nde Düş Araçları

Sahip olduğumuz kültür birikimini genç kuşaklara aktararak sanatsal yaratıcılığı geliştirmek amacıyla 1995 yılında başlatılan okullararası etkinlikler devam ediyor.

### 160 Kişilik Konser

"Yeşeren, Büyüyen, Süren, Kültür ve Uygarlık IV" projesi kapsamında bu yıl 36 okulun katılımı ile 28 Mayıs-15 Haziran tarihleri arasında çocuk makine, sanayi ve teknoloji ilişkisini irdeleyen 'Düş Araçları' etkinliği, Nestle'nin



ana sponsorluğunda, **Fuji Film**, **3M Scotchprint Graphics**, **Demir Export**, **Photoxi** gibi firmaların desteğiyle **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde gerçekleştiriliyor. 28 Mayıs günü yapılan törende, öğrencilerden oluşan 160 kişilik karma koro konser verdi. Etkinlikte plastik sanatlar, heykel ve enstelasyon çalışmaları sergilenirken, müzik, dans ve drama sunumları da yer alacak.

## İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu'ndan Büyük Başarı

Avrupa Konseyi tarafından düzenlenen "Internet Award Scheme" yarışmasına katılarak geçen yıl Türkiye 1.'si ve Avrupa 3.'sü olan **İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu** bu yıl da finale yükseldi. 1 Ekim 2002-30 Nisan 2003 tarihleri arasında kapsayan yarışmanın amacı; gençler arasında ortak bir Avrupa bilincini geliştirmek, kendi kültürlerini koruyarak diğer kültürlerle saygılı olma fikrini be-

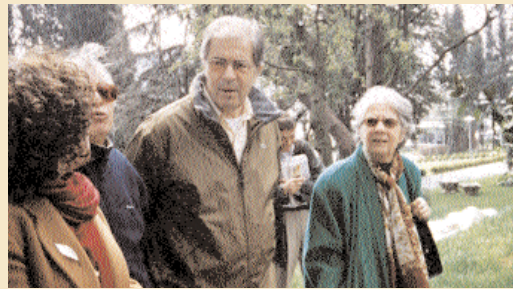
nimsetmek. Yarışmaya **İngiltere** ve **Finlandiya** ekipleri ile katılan **İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu**'nun 8 öğrencisi, 189 okulun içinden finale yükselme başarısını gösterdiler. Proje sorumlusu **Nevin Oktay**, bu çalışmada kendilerine maddi-manevi hiçbir desteği esirgemeyen **DemirDöküm**, **Koç Sistem** ve özellikle **Koç-Net**'e teşekkür etti. Yarışma sitesinin adresi: [www.eslem.org](http://www.eslem.org)



## Koç Yönder'de Renkli Bir Gün

**Koç Yönder** üyelerinin aile bireyleri ile birlikte yer aldıkları sosyal ve kültürel etkinlikler gelenekselleşiyor. Üyeler arasındaki dayanışmayı güçlendirmeyi hedefleyen bu faaliyetlerde; topluca yapılan konser ziyaretleri, konferanslar, şehir turları, yurtiçi ve yurtdışı gezileri gibi etkinliklerle sürecektir. Bu çerçevede 26 Nisan Cumartesi günü, Koç Yönder üyeleri ve aile bireylerinden oluşan 36 kişilik bir grup son derece renkli ve keyifli bir gün yaşadı. Sabah saatlerinde Avrupa ve Asya yakasından yola çıkan Koç Yönder üyeleri ve onların aileleri profesyonel bir rehber eşliğinde önce **Emirgan Çınaraltı**'da mola verdiler. Ardından **Sabancı Müzesi**'ne doğru hareket edildi. Özellikle zengin bir resim koleksiyonunun yer aldığı yeni galeri büyük beğeni topladı. Daha sonra Boğaz sahili boyunca süren yolculuk Rumeli Kavağı'nda yenilen ke-

yifli bir öğlen yemeği ile devam etti. Buradan **Sadberk Hanım Müzesi**'ne geçildi. Özellikle etnografik koleksiyonların yer aldığı bölümler büyük ilgi topladı. Akşam saatlerinde dönüş yolculuğuna başlandığında, üyeler yeni gezi programlarını yapmaya başlamışlardı bile.





# Koç Takımı Sahada

15. Koç Topluluğu  
Spor Şenliği'nin  
en renkli  
etkinliklerinden  
biri, 14 Mayıs  
akşamı  
gerçekleştirildi.  
Koç Karması  
ile TSYD Karması  
arasındaki  
çekişmeli maçı,  
TSYD Karması  
8-5 kazandı



15. Koç Topluluğu Spor Şenliği kapsamında yer alan pek çok etkinlikten biri olan mini futbol karşılaşması, 14 Mayıs akşamı saat 19.00'da Ford Otosan tesislerinde yapıldı. Onur Belge, Ali İsmet Ural, Yalçın Türk, Haldun Domaç, Rıdvan Dilmen, Levent Kalkan, Altan Tanrıku, Levent Tüzemen, Melih Gümüşbıçık ve Cüneyt Tanman'dan oluşan TSYD Karması'nın karşısına Koç

Karması, Mustafa V. Koç, F. Bülend Özaydınlı, Hasan Yılmaz, Ali Y. Koç, Tamer Haşimoğlu, Semih Genç, Çağatay Baydar, Osman Günaydın, Metin Yılmaz, Fikret Öztürk, Görgün Özdemir ve Hasan Egeli'den oluşan kadrosu ile çıktı. Bu özel maçın hakemliğini ise ülkemizin ilk FIFA kokartlı bayan hakemi olan Lale Orta yaptı.



## Genç, Enerjik, Rahat ve Korkusuzduk...

14 Mayıs 2003 tarihinde Koç Holding üst yönetimi ile spor yazarları arasında oynanan futbol maçı Topluluğumuz açısından çok başarılı geçmiştir. Maç öncesi hazırlık yapma ve birbirini tanıma şansının bulunmadığı düşünülürse, tek idmanla çıkılan bu maçta alınan sonuç mükemmeldir.

Bu arada Koç takımının "kurumsal ilişkileri zedelememek adına" karşı takımın üzerine fazla gitmediğini belirtmekte fayda var. Özellikle kaçırdığımız gollerle atsa idik Türkiye'nin önde gelen gazetelerini karşımıza alabilirdik(!) Şaka bir yana tüm oyuncularımız üzerlerine düşen görevi canla başla yerine getirmişler ve katkıda bulunmuşlardır. Asıl mesleği

futbolculuk olan ve şu anda spor yazarlığı yapan bir takıma karşı, asıl mesleği yöneticilik olan ve hobi olarak top oynayan bizler iyi mücadele ettik.

### Kaptanlığın Tadını Çıkardım

Özellikle Mustafa Bey'in müthiş top hakimiyeti, Bülend Bey'in zeka kokan pasları ve Ali Bey'in kalede panterleşmesi sanırım tüm izleyenlerin takdirini kazandı. Çağatay Bey golleri ile yeni bir kariyerin sinyallerini verdi. Tamer, Görgün ve Metin beyler de topa hiç yabancı olmadıklarını gösterdiler. Osman, Hasan, Semih, Fikret beyler gibi tüm diğer arkadaşlarımız görevlerinin hakkını tam olarak verdiler.







## Usta Futbolculara Taş Çıkarttılar

Maçtan önce herkes TSYD Karması'nın Koç Karması karşısında kolay bir galibiyet alacağını düşünürken, Koç Karması maçın tamamında başa baş bir mücadele sergiledi. Koç Karması'nda özellikle kalede yer alan Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç tam anlamıyla devleşirken, Türk futbolunun geçmişteki başarılı yıldızlarından "Şeytan" Rıdvan Dilmen karşısında tek kelimeyle "müthiş" bir performans sergiledi ve pek çok başarılı kurtarış yaptı.



Takımın diğer başarılı isimleri arasında sağ açığıtaki hırslı oyunuyla Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, orta sahadaki "kıvrak" oyunuyla Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Görgün Özdemir ve attığı birbirinden güzel gollerle Koç Faktör Genel Müdürü Çağatay Baydar kendilerini gösterdiler. Maçın sonunda gülen taraf 8-5'lik skorla TSYD Karması oldu. Koç Karması'nın kaptanı Hasan Yılmaz, "yenildik ama ezilmedik" derken, bu maçın skordan öte dostluk adına önemli mesajlar içerdiğini vurguladı.

Ben de böylesine bir takımda kaptan olmanın tadını çıkardım. Kaptanlık bandımın fotoğraflarda çıkması için büyük çaba harcadım ve en önemlisi elime geçen fırsatı sonuna kadar değerlendirip Sayın Yönetim Kurulu Başkanımıza ve CEO'muza "ne yapmaları gerektiğini söylemenin, onları saha dışına davet etmenin" bir saatliğine de olsa keyfine vardım. Başta Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız ve CEO'muz olmak üzere, büyük bir cesaretle çıkıp spor yapılması doğal olarak medyanın ilgi odağı olmuş ve Topluluğumuzun birçok olumlu tanımına "genç, enerjik, rahat, korkusuz" gibi sıfatların eklenmesine bahane olmuştur.

Aktiviteyi düzenleyenlere ve oraya kadar gelerek bizi destekleyenlere sonsuz teşekkür ederiz.

**Hasan Yılmaz**

**Koç Takımı Kaptanı**

**Gıda ve Perakendecilik Grubu Başkanı**

## Apartman Çocukları Sandık, Yanıldık

Başlığa kırılmayacağımızı ya da alınmayacağımızı umuyorum. Bizleri gerçekten çok mutlu eden, içimize sıcaklık veren bir maç oldu. Futbolun sayısal sonucu elbette ki sonradan gelecekti. Nitekim de iki taraf açısından öyle oldu. Doğrusunu isterseniz spor yazarları olarak başlangıçta, hem gösteri yapabilecek, hem de değerli rakibimize karşı fazla ağır basmayacak bir ekip kurmaya çalıştık. Koç Karması hakkında yaptığımız araştırmanın ardından aldığımız bilgiler, başlıkta belirttiğimiz ön yargımızda fena halde yanıldığımızı bize anlattı.

Karşılaşma bu yanılığımıza uygun bir şekilde çekişmeli geçti. Eğer Rıdvan Dilmen ile Cüneyt Tanman Spor Yazarları takımında oynamasaydı, sanırım skor aynı şekilde Koç Karması lehine biterdi. Zira Levent Tüzemen ile Melih Gümüşbıçak gençlik ve futbolculuk hallerinden çok uzaktaydılar. Zaten Tüzemen "beş dakikada Beşiktaş" şeklinde gazi olup sekmeye başladı. Bendeniz Başkan ve Kaptan Onur Belge de 35 yıl önceki futbolunu göz markajıyla sahaya yaydı. Ama ayaklar ve üzerindeki vücut yerinde duruyordu.

## Maçtan Akıllarda Kalanlar

Koç Karması takımının özelliği bir arada ve anlaşılabilir oynamasıydı. Aynen iş yaşamında olduğu gibi birbirleri ile uyumluydular. Ama bize göre bundan önemlisi, birbirlerine ve rakiplerine karşı çok saygılıydılar. İsteseniz de istemeseniz de Mustafa V. Koç ve Ali Y. Koç ilk planda dikkatlerimizi çekti. Doğrusu Ali Koç'un kalecilikte kendini yerden yere atarak yediğinden fazla kurtarmasını takdirle karşıladık. Mustafa V. Koç'un takım ruhu içinde maç boyu oyundan düşmemesi onun sporculuğu hakkında söylenenlerin boş olmadığını kanıtlıydı. Takımın yıldızı ise kuşkusuz dört gol atan Çağatay Baydar oldu. Sonucu sayısal olarak normal karşılıyorum. Ancak maçın skordan daha önemli bir sonucu var. Yarattığı mükemmel barış ve dostluk havası ile spor yazarları arasında inanılmaz şekilde olumlu karşılandı. Dahası konu spor yazarlarını da aşip halka mal oldu.

**Onur Belge**

**TSYD Takımı Kaptanı - TSYD Başkanı**

İletişim



# Fenerbahçeli Rüştü ve Galatasaraylı Bülent Koç Holding'deydi

15. Koç Topluluğu Spor Şenliği kapsamında gerçekleştirilen "chat"lerin son konuğu **Fenerbahçe** ve **Milli Takımımızın** başarılı file bekçisi **Rüştü Reçber** ve **Galatasaray**'ın kaptanı **Bülent Korkmaz** oldu. Bülent 14 Mayıs günü Koç Topluluğu'na konuk olurken, Rüştü de 21 Mayıs günü yapılan ve tüm **Koç Topluluğu** çalışanlarının intranet üzerinden katıldığı sohbette yer aldı. Her iki futbolcu da chat de pek çok soruyu yanıtlama fırsatı buldular. Koçluların en fazla üzerinde durdukları konu elbette Rüştü'nün yurtdışına transferiydi. Rüştü,



gim unutulmasın." Fenerbahçe'nin bu yılki başarısızlığına da değinen Rüştü şöyle dedi: "Dikkat edilirse Fenerbahçe olarak kötü dönemimizde çok gol yedik. Büyük takımlar hedeflerinden koptukları zaman diğer maçların da pek bir anlamı kalmıyor zaten."

## Zaten Dostuz

Galatasaray kaptanı Bülent'e yöneltilen soruların başında ise bu yıl Beşiktaş ile giriştikleri kıyasıya şampiyonluk mücadelesi ile ilgili sorular geldi. Bülent, şampiyonluk mücadelesi üzerlerinde büyük bir baskı yaratsa da sahada ve saha dışında hep dost olduklarını söyledi ve sözlerini şöyle tamamladı: "İster Beşiktaşlı, ister Fenerbahçeli futbolcular olsun, hepimiz zaten milli takımlardan dostuz. Her ne kadar sahada kıyasıya mücadele etsek de hiç birimiz bu dostluğun bozulmasını istemeyiz."



bu konuda önce kulübüyle görüşmesi gerektiğini söyledi ve şöyle konuştu: "Öncelikle kulübümle görüşme yapmam şart. Onların düşüncelerini aldıktan sonra Avrupa defterini açabilirim. Avrupa'da çok üst düzey takımlarla görüşüyorum. Zaten sadece çok üst düzey bir takım olursa transfer olabilirim. Ancak yurtdışına gidersem Fenerbahçe'yi temsil edece-

# Tofaş Rallisi'nde Zafer Thiry'nin

Avrupa Ralli Şampiyonası'na 20 katsayı üzerinden puan veren ve şampiyonanın 3. ayağı olarak koşulan 32. Tofaş Rallisi'ni, Belçikalı Bruno Thiry-Jean Marc Fortin ikilisi kazandı

16-18 Mayıs tarihleri arasında **İzmir**'de düzenlenen ve **Avrupa Ralli Şampiyonası**'na 20 katsayı üzerinden puan veren 32. **Tofaş Rallisi**'nde şampiyonluk, Belçikalı pilot **Bruno Thiry**'nin oldu. Rallinin başladığı ilk günden itibaren liderliği bırakmayan **Peugeot** takımından Bruno Thiry, **WRC** aracıyla elde ettiği 3.04.28.7'lik derecesiyle, birincilik kupasını kaldırmanın sevincini yaşadı. Thiry'nin ardından **Ford Hatzkart Rally Team** adına yarışan ve rallinin ikinci WRC'sine



sahip olan **Serkan Yazıcı-Can Okan** ikilisi ise finiş podyumuna 2. sırada girmeyi başardı. Genel klasman üçüncülüğünü ve **Süper 1600** kategorisinde birinciliği yarışın başından 13. etaba dek koruyan **Fiat Abarth Motorsport** takımından **-Punto Kit Car** ile yarışan **Volkcan Işık**, 14. etapta patlayan lastiği yüzünden 5. sıraya indi ve üçüncülüğü yine aynı takımdan İtalyan pilot **Paulo Andreucci**'ye kapırdı. Andreucci ise hem genel klasman üçüncülüğünü, hem de 1600 kategorisinde birinciliği elde ederek podyuma çıkma başarısını gösterdi. İtalyan ekip, toplamda 3.13.57.3'lük derece elde etti.

**Citroen Sport Turkey** ekibinden A6'da yarışan **Ercan Kazaz-Macit Gür** dördüncülüğü elde ederken, **Fiat Abarth Motorsport** takımından **Volkcan Işık-Erkan Güleren** de genel klasmanda 5. oldu. 52 aracın start aldığı ve 32 aracın finişe ulaşmayı başardığı rallinin ardından Kültürpark özel podyumunda yapılan ödül töreninde, ilk 3 sırayı alan pilotlar başarılarını şampanyalarla kutladı.



# Tofaş Yeniden Birinci Lig'de

Türkiye Basketbol İkinci Ligi Final Grubu'nda mücadele eden Tofaş, 14 maçta aldığı 12 galibiyetle birinciliği garantiledi ve üç yıl aradan sonra yeniden Birinci Lig'de oynamaya hak kazandı



**Tofaş** üç yıl aradan sonra tekrar 1. Lig'e (TBL) yükselmeyi başardı. Bursa ekibi Türkiye İkinci Basketbol Ligi (TB2L) final grubunda **Troy Pilsenes, Erdemir, Mülkiye, Banvit, Gaziantep, Çankaya Belediyesi** ve **Maltepe** ile mücadele etti. Grup maçlarında ortaya koyduğu üstün formunu final grubunda da gösteren Tofaş, oynadığı 14 maçın 12'sinde sahadan galip ayrılmayı başarak, ligin sona ermesine iki hafta kala şampiyonluğu elde etti ve tekrar **Birinci Lig'e** yükseldi. Tofaş antrenörü **Atilla Çakmak** çok iyi bir sezon geçirdiklerini belirtti ve şöyle konuştu: "Gelecek yıl TBL'de alt yapımızdaki oyuncularla mücadele edeceğiz. Yapacağımız transferler için konuşmak çok erken. Kulübümüz bir değerlendirme yapacak ve verilen kararlar doğrultusunda transfer politikamızı belirleyeceğiz. Bursa seyircisi eski günlerde olduğu gibi bu sempatik takımı da destekleyecek ve sevecektir. İyi basketbol oynayarak ligde kalıcı olup Avrupa Kupalarında mücadele etmek istiyoruz."

## Bu Şampiyonluk Bir Grup Başarısı

Sezon başında basketbol camiası bizi genç bir ekip olarak görüyor ve böyle bir başarıya imza atacağımızı düşünmüyordu. Fakat sezon içinde gösterdiğimiz performans, kazanma azmi, yenilmeme arzusu üst üste binince, bir de arka arkaya galibiyetlerle beraber takımın yükselen özgüveni bizi ligin sonuna kadar taşıdı. Bir basketbol takımını yalnızca oyuncular olarak görmemeli. Masöründen antrenörüne kadar, bir grup başarısı. Şampiyonluğu yakalayarak bir üst lige çıkma hakkı kazanan takımımızın altyapımızdan gelen genç oyunculardan kurulu olması bizim için ayrı bir mutluluk kaynağı. Şampiyon olacağız gibi bir iddiamız şu an yok. Ama Türkiye Deplasmanlı Basketbol Birinci Ligi'ne renk getiren, oynadığı basketbolla bütün basketbol severlerin beğenisini kazanmayı becerebilen, ligde kalıcı olmayı hedef seçen, oynadığı basketbolla elde ettiği derecelerle Avrupa Kupalarından bir tanesine katılmaya hak kazanan bir ekibimiz olmasını hayal ediyoruz.

**Efe Aydan**

**Tofaş Basketbol Takımı Menajeri**



## Orhangazi'nin Gururu: Dökaşspor

2002-2003 futbol sezonunda **Bursa 1. Amatör Küme Süper Lig** maçlarını grup şampiyonu olarak tamamlayan **Orhangazi Dökaşspor** futbol takımı, **Kütahya** ve **Ankara**'da oynadığı tüm maçları kazanarak yine şampiyon oldu ve **3. Türkiye Ligi'ne** yükselme başarısını gösterdi. Bugüne kadar defalarca grubunda şampiyon olan Dökaşspor, Kütahya'da oynadığı ilk maçta **Afyon Esnafspor'u** 2-1 yendi. İkinci turda ise **Düzce Kaynaşlı Belediyespor** ile karşılaştı ve rakibini 2-1 yendi. Final maçında ise yine Bursa'nın diğer başarı-

lı ekibi olan **Hürriyetspor'u** penaltılarda 5-4 geçerek 2. Kademe terfi maçlarında oynamayı hak etti. 2. kademe ilk maçında **Ankara Cebeci Stadi'nda** önce **Denizli Akkonakspor** ile karşılaştı ve rakibini 5-1 gibi net bir skorla geçti. Terfi grubunun final maçında ise yine Cebeci Stadi'nda ve takımlarını yalnız bırakmayan yüzlerce taraftarının desteğiyle **Sakarya Serdivanspor'u** uzatma devresinde 2-1 yendi.





# Setur, Ege'de Dostluğa Yelken Açıyor



Setur Marinaları tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen Uluslararası Ege Yat Rallisi, hem yabancı yatçılara ülkemizin kıyılarını tanıtmayı, hem de Türk-Yunan dostluğuna katkıda bulunmayı amaçlıyor

**S**etur Marinaları tarafından düzenlenen **Uluslararası Ege Yat Rallisi, Kabotaj Bayramı'nın** kutlanacağı 1

Temmuz'da, **Ayvalık'tan** start alacak. Foça, Çeşme ve Kuşadası'ndan sonra Samos Adası'na, oradan da Leros Adası'na geçilecek. Bu arada Hydrofoille Patmos Adası da ziyaret edilecek. Kos, Yunan adalarında son durak. Ralli 18 Temmuz tarihinde Kuşadası'nda son bulacak.

Ünlü denizci ve gazeteci **Necati Zincirkıran** bu defa da rallinin komodoru. Setur Marinaları Genel Müdürü **Vedat Midilli**, Kalamış ve Fenerbahçe Marinaları Müdürü **Emre Doruk**, Kuşadası Marina'sı Mü-

dürü **M. Kemal Saatçioğlu** ve Satış ve Pazarlama Müdürü **Aziz Güngör**'ün organizasyon komitesini oluşturduğu Uluslararası Ege Yat Rallisi'ne 300-350 yatçının katılacağı tahmin ediliyor.

## Acının Yakınlaştırdığı İki Ülke

Ralli fikrinin ilk kez 1999 yılında doğduğunu söyleyen Vedat Midilli, bu organizasyonun Setur Marinaları'nın misyonlarından birini gerçekleştirmeye aracılık ettiğinin altını çizdi: "Depremden sonra, Türkiye ile Yunanistan arasındaki yakınlaşmadan da etkilenecek, Setur Marinaları'nın misyonlarından birini ile örtüşeceğini düşün-



Uluslararası Ege Yat Rallisi'nin organizasyonunu üstlenen ekip, hazırlıklarını yaklaşık bir yıldır sürdürüyor. Ön sıra: Necati Zincirkıran, Vedat Midilli, Aziz Güngör (soldan sağa) Arka Sıra: Emre Doruk, M. Kemal Saatçioğlu (soldan sağa)





düğümüz ralli fikri doğdu. En önemli misyonlarımızdan biri Türk kıyılarını ve marinalarını tanıtmak.

İlk rallide bulunan yabancı katılımcılar kıyılarımızın güzelliğini ve marinalarda gördükleri ilgiyi defalarca dile getirdiler, hatta ülkelerindeki dergilerde bunları yazdılar. Bazıları bu vesileyle şahit oldukları Türk-Yunan dostluğuna da çok şaşırdılar.”

### **Yatlar Ekonomimiz İçin Önemli Bir Kaynak**

Vedat Midilli, dünyada yatçılığın ekonomilere büyük katkısı bulunduğunu, ancak ülkemizde bu potansiyelin çok azının kullanıldığını belirterek şunları söyledi: “Ekonomik olarak yatların büyük bir gelir getirdiği açık. Bir yat Türki-

ye’ye geldiğinde, ortalama 30 otel turistine bedel döviz bırakıyor.

Tüm bunların dışında yıllık bakımını Türkiye’de yaptıran yatlar hem istihdam sağlıyor hem de ekonomiye canlılık getiriyor. Ama yabancı yat sayısı açısından Akdeniz’de kıyısı bulunan ülkelerin çok gerisindeyiz. Akdeniz kıyılarındaki 700 bin yat dolaşıyor. Şimdi bunlardan 3 ya da 4 bini Türkiye’ye geliyor. Ancak 5-10 yıllık bir perspektifte ülkemizin yat turizminden çok ciddi gelir sağlayacağını tahmin ediyorum. Bu arada her iki ralliye de sponsor olan **Koç Allianz’a** ve kendisi de çok iyi bir yatçı olan genel müdürleri **Kemal Olgaç’a** da teşekkür ediyoruz.”

**Sema Uludağ**

## **Organizatörler Ege Yat Rallisi’nden Çok Şey Bekliyor**

Gazeteci-Yazar ve Uluslararası Ege Yat Rallisi’nin Komodoru **Necati Zincirkıran:**

### **Yüz Akiyla Biteceğine İnanıyorum**

Setur, Türkiye’de uluslararası düzeyde marincılık hizmeti veriyor. 2000 yılında ilk kez düzenlendi. Anormal hava koşulları olmasına rağmen selamete gidildi ve gelindi. Bu rallinin de yüz akiyla biteceğine inanıyorum. Ancak önemli olan yakın zamana kadar birbirine farklı bakan iki ülke arasında var olan soğukluğu gidermek ve ilişkileri uygar bir düzeye getirmektir. Bu defa, geçen ralliden daha da sıcak bir karşılama olacağını düşünüyoruz. Nitekim, organizasyon komitesindeki arkadaşlarımız, özellikle gidilecek yerlerdeki yerel yönetimlerin çok heyecanlı olduklarını söylüyorlar. Öyle tahmin ediyorum ki, Setur’un bu seferki Ege Yat Rallisi çok daha olumlu sonuçlar doğuracak.

Kalamış ve Fenerbahçe Marinaları Müdürü **Emre Doruk:**  
**Bu Bir Yarış Değil**

Uluslararası Ege Yat Rallisi, motor sporlarındaki rallilerden çok daha farklı. Öncelikle bu bir yarış değil. Sosyal yönü ağır basıyor. Yelken sporları zamana karşı ölçümlenebilir olmakla birlikte, uluslararası bir takım kuralları var. Rallilerde bu kurallar geçerli değil. Zamana karşı değil bir etabın tamamlanması önemli. Amaç insanların gruplar halin-

de bir yerden bir yere gitmesi, kendini güvende hissetmesi ve bilmediği yerleri tanımasıdır.

Setur Marinaları Satış ve Pazarlama Müdürü **Aziz Güngör:**  
**Ege’de Keşfedilecek Çok Yer Var**

Ralli formatı altında Setur, asıl olarak amatör yatçılığı ve yelken sporlarını da desteklemek istiyor. Tarihi ve kültürel eserlerin bulunduğu yerleri görmek, birlikte hareket etmek ve Türkiye’nin gelişimine denizci gözüyle katkıda bulunmak gibi tali amaçlarımız da var. Ege’de keşfedilecek pek çok yer bulunuyor. Uluslararası Ege Yat Rallisi’nin üçüncüsü yapıldığında, katılımcılarına farklı bir tat sunulacaktır.

Kuşadası Marinası Müdürü **M. Kemal Saatçioğlu:**  
**Setur, Yeni Pencere Açıyor**

Yabancı yatçılar için Kuzey Ege’nin tanıtılması açısından çok yararlı oldu. Yabancı yatçı genellikle Güney Ege odaklıdır. Kuzey son senelerde merak edilen bir yer olmuştur. Ardından çok istek geldi. Şirketimiz de bu istekler doğrultusunda ikincisini düzenliyor. Setur yeni bir pencere açıyor; hem Türk yatçılığının gelişmesine katkıda bulunuyor, hem de Türkiye’nin Yunanistan’la olan ilişkilerine yeni bir boyut getiriyor. Başarımın ve iyi hizmetin sınırı yok. Şirketimizin ve bütün Koç Holding’in de prensibi bu.

İletişim



# Turmepa Çalışacak, Denizlerimiz Temiz Olacak

Deniztemiz/Turmepa  
Derneği'nin 1.

Eşgüdüm Toplantısı

31 Mayıs-1 Haziran  
tarihlerinde yapıldı.

Toplantıya,

Deniztemiz Derneği

Onursal Başkanı

Rahmi M. Koç,

Yönetim Kurulu

Başkanı Eşref

Cerrahoglu ve diğer

yönetim kurulu

üyelerinin yanı sıra, 7.

Cumhurbaşkanı Kenan

Evren, Ulaştırma

Bakanı Binali Yıldırım,

Gümrük Müsteşarı

Nevzat Saygılıoğlu,

Çevre ve Orman

Bakanlığı Müsteşarı

Hasan Sarıkaya da

katıldı. Hürriyet

Gazetesi Ekonomi

Servisi yazarlarından

Cüneyt Uzunogulları

konu ile ilgili

görüşlerini bizlerle

paylaştı.

**D**eniztemiz/Turmepa Derneği tarafından Marmaris'te düzenlenen etkinlikte denizlerimizin kirliliği bir kez daha gündeme geldi. Koç Holding ve Turmepa Onursal Başkanı Rahmi Koç'un destek verdiği etkinlik çerçevesinde denizlerimizdeki kirliliğin boyutları, daha temiz bir deniz, daha temiz bir çevre için yapılması gerekenler anlatıldı.

Rahmi M. Koç'un Marmaris Mares Otel iskelesinde, balıkadamların denizden çıkardığı plastik boru, ayakkabı ve bira kutularının önünde söylediği sözler, atıkların yarattığı karamsarlığı umuda dönüştürdü. Turmepa'nın "Çevre Dedektifi" olarak yetiştirdiği çocuklar da balıkadamlardan geri kalmayıp topladıkları çöpleri torbalar içerisinde "Rahmi Amca"larına getirdiler. Rahmi M. Koç atıklara bakarak, "bu atıklar denizlerimizi öldürüyor, denizde balık sayısı ve çeşidi azalıyor" dedi. Ancak hemen ekledi: "Önümüzdeki 20 yılda Türkiye'nin denizleri tertemiz olacak. Denizlerimiz zenginliğimizdir, biz aynı zamanda denizden ekmek yiyenler için de çalışıyoruz." Rahmi M. Koç, kuvvetli bir "söz veriyor musunuz?" sorusuyla da çocuklardan söz almayı ihmal etmedi.

Turmepa'nın verilerine göre denizlerimizdeki durum tam anlamıyla bir felaket. Denizi sadece biz değil, komşularımız da kirliliyor. Her yıl Karadeniz'e 400 bin ton ham petrol kaşıyor. Karadeniz'e kıyısı bulunan altı ülkenin sahil belediyelerinde arıtma tesisleri bulunmuyor. Turmepa'nın verdiği bilgiler şöyle devam ediyor:

- Bir trol gemisi 1 kg. karides için 10-12 kg. deniz canlısı öldürüyor.
- Dünya denizlerine kaşan petrol 4 milyon ton.
- Ham petrolün doğa tarafından temizlenmesi 5 yıl, rafine petrolün temizlenmesi ise on yıllar alıyor.
- Geçtiğimiz yıl boğazlarımızdan 47 bin gemi geçti, bunların 7 bin 400 tanesi tehlikeli yük taşıyordu.



- Türkiye'deki 3 bin 215 belediyenin sadece 141'inde kanalizasyon sistemi bulunuyor.
- Denizlerimizdeki balık çeşidi hızla azalıyor. Marmara'da 112 çeşit balıktan 12 çeşit, Karadeniz'de ise 35 çeşit balıktan beş çeşit kaldı.
- Plastik 450 yılda, alüminyum 150 yılda, tenekeler 100 yılda öğütülüyor. Camın ise ne kadar sürede deniz tarafından temizlendiği bilinmiyor.

## Turmepa Çalışıyor

Turmepa'nın denizlerimizi temiz tutmak için yaptığı çalışmalar iki noktada toplanıyor. Birincisi, bilgilendirme, eğitim ve örgütlenme çalışmaları. Bu çalışmalar denizlerin daha fazla kirlenmesini engellemek için yapılan bilgilendirme toplantılarını, eğitim çalışmalarını ve ulusal, uluslararası boyutta yeni "deniz temiz" derneklerinin kurulmasını içeriyor. İkincisi ise denizlerin temiz tutulması için yapılan fiziki çalışmalar. Bu çalışmalar, Turmepa'nın beş gemisiyle İstanbul, Antalya, Göcek-Dalaman ve Bodrum'da yaptığı deniz temizleme faaliyetlerini, arıtma tesislerinin yapımını ve kıyılara uyarı tabelaları konulmasını, çocuklar tarafından atık toplanması aktivitelerini içeriyor. Turmepa'ya yıllarca emek vermiş Turmepa Onursal Başkanı olan Rahmi M. Koç'un, "Haliç temizlendiğinde, İstanbul Belediye Başkanı ile Haliç'te yüzeceğiz" sözü denizlerimizin temiz geleceğine ilişkin umutları artırıyor.

Cüneyt Uzunogulları







# Sizin de Dikili Bir Ağacınız Olsun

Opet ve Koç Bilgi Grubu, Pendik Kurtköy'de 20 bin ağaçlık hatıra ormanının ilk fidelerini dikti. Düzenlenen bir törenle ekilen ağaçlar; Koç Topluluğu'nun sadece sanayi ve ticaretle değil, çevreyi korumada da geleceğe yönelik bıraktığı miraslar arasında yer alacak

Koç Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç (sağda), TEMA Vakfı kurucularından Hayrettin Karaca (ortada) ve Tema Vakfı'ndan Nihat Gökyiğit'in katıldığı törende, çevre korumada ağaçlandırma çalışmalarının önemi vurgulandı.

**G**eleceğe iz bırakan çalışmalar sadece sanayi ve ticari alanla sınırlı değil. Güzel bir dünya için bugünden atılacak her adım, geleceğe bırakılan en büyük miras niteliğinde. Bu gerçekten hareket eden **OPET ve Koç Bilgi Grubu**, Kurtköy'de yetiştirilecek olan 20 bin ağaçlık hatıra ormanının ilk fidelerini ekti. "Sizin de Bir Dikili Ağacınız Olsun" düşüncesinden yola çıkarak oluşturulan ormanın ilk fideleri OPET Yönetim Kurulu Başkanı **Fikret Öztürk**, Yönetim Kurulu Üyesi **Nurten Öztürk**, Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, **TEMA Vakfı**'ndan **Nihat Gökyiğit** ve **Hayrettin Karaca**'nın da katıldığı bir törenle dikildi.

Törende konuşan TEMA Vakfı kurucularından **Hayrettin Karaca** ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Nihat Gökyiğit**, Türkiye'de yeşilin korunmasına yönelik TEMA'nın çalışmalarını anlatarak, özellikle erozyon tehlikesine karşı orman alanı yaratmanın önemine dikkat çektiler.

OPET Yönetim Kurulu Üyesi **Nurten Öztürk** ise doğaya ve insana saygılı bir kuruluş olan OPET'in, ağaçlandırma ve çevre konusuna büyük önem verdiğini vurgulayarak, çalışanlar ve aileleri adına dikilen fidanlarla erozyon tehlikesi altındaki çorak bir arazinin daha yeşilleneceğini belirtti. Fidan dikiminin ardından "**OPET Bahar Şenliği**" düzen-

lendi. Çocuklar için animasyonlar, palyaçolar ve sihirbaz ile; yetişkinler için ise değişik yarışmalarla renklenmiş şenlik, yoğun bir haftanın tüm yorgunluğunu atmak için de bir fırsat yarattı.



**T**oplum  
ve yaşam

# VEKAM, Ankara'nın 80'inci Yılına Kutlamaya Hazırlanıyor



Zeynep Önen, VEHBI KOÇ'un değerleri arasında bulunan çağdaşlık, yurtseverlik ve üretkenlik prensipleriyle çalıştığına dikkat çekiyor.

Vehbi Koç ve Ankara Araştırma Merkezi (VEKAM) Müdürü Zeynep Önen, 80'inci yılda çok yönlü ve çok işlevli etkinlikler düzenleyeceklerini söyledi

**80** 'inci yılı kutlayacak olan **Vehbi Koç ve Ankara Araştırma Merkezi (VEKAM)**; yurtseverlik, çağdaşlık, üretkenlik, verimlilik, kalite, yaratıcılık ve başarı çerçevesinde Ankara ve çevresinin tarihini, sosyal, kültürel, ekonomik gelişimini araştırıyor, benzer araştırmaları ve bu konularla ilgili yazılı, görsel ve işitsel belgeleri topluyor. VEHKAM Müdürü **Zeynep Önen** ile 80 yıllık tarihin yanı sıra VEHKAM'ın başta Ankara olmak üzere Türkiye için taşıdığı önemi konuştuk.

• **Bize kendinizden bahseder misiniz?**

1956, İstanbul doğumluyum. İzmir'de büyüdüm. Evliyim ve 9 yaşında Sinan adında bir oğlum var. İzmir Amerikan Kız Koleji'nden mezun olduktan sonra, bir buçuk yıl ODTÜ'de okudum. Öğrenci olayları nedeniyle okulum süresiz kapatılınca, aile meclisi kararıyla ABD'ye gönderildim. Ön lisanslarımı, Kaliforniya'da **UCIrvine**'den Siyaset Bilimi ve Karşılaştırmalı Kültür konularında aldım. Bir yılığına Ankara'ya geldim. Dış Politika Enstitüsü'nde araştırmacı olarak çalıştıktan sonra, Boston'daki **Northeastern Üniversitesi Sosyoloji Bölümü**'nden yüksek lisansımı aldım. 1988'de İstanbul'a döndüm ve evlendim. Ocak 2002'den beri VEHKAM'ın müdürlüğünü yapmaktayım. Bilkent Üniversitesi'nde sosyoloji ve sosyal psikoloji dersleri veriyorum.

• **VEKAM'ın toplumsal işlevi ve buradaki çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

VEKAM; Vehbi Koç'un benimsediği değerler içinde yer alan yurtseverlik, çağdaşlık, üretkenlik, verimlilik, kalite, yaratıcılık ve başarı çerçevesinde Ankara

ve çevresinin tarihini, sosyal, kültürel, ekonomik gelişimini araştırmak, bu araştırmaları ve bu konularla ilgili yazılı, görsel ve işitsel belgeleri toplamak, arşivlemek; Vehbi Koç ile ilgili her türlü belgeyi araştırmak, toplamak, arşivlemek ve de bunların tümünü günümüzdeki ve gelecekteki araştırmacıların hizmetine sunmak için kuruldu. Çalışmalarımızı akademik ve akademik olmayan faaliyetler şeklinde iki ana başlığa ayırmaktayız. Akademik çalışmalarımız, araştırmalar, atelye çalışmaları, paneller, konferanslar, tebliğler ve sempozyumlar ile yayınlardan müteşekkil. Akademik olmayan çalışmalarımızı ise VEHKAM'a ve Vehbi Koç'a ait sunumlar, tebliğler, konferanslar, sergiler, özel günler münasebetiyle hazırladığımız etkinlikler, konserler ile belgesel ve dia gösterimleri oluşturmaktadır. 2002 yılından itibaren toplumsal projelere ağırlık verdik. Öncelikli hedef kitlemiz olan Keçiören halkı ile kaynaştık. Yayınlarımızın dışında Ankara ve çevresi ile ilgili bugüne değin yapılan çalışmalar, 2002 sonunda tamamlanan **Ankara Taşınmaz Kültür Varlıkları Envanteri**'dir.

• **VEKAM'ın 80'inci yılda düzenlemeyi düşündüğünü etkinlikleri öğrenebilir miyiz?**

Bunu sürpriz olarak tutmak istiyoruz. Ancak size bir ipucu vermek gerekirse, 80'inci yıl kutlamalarımız çok yönlü ve çok işlevli olacak.

• **VEKAM'ın tarihi değerini korumak için neler yapıyorsunuz?**

Araştırma merkezimizde bağ evi geleneğini sembolik olarak yaşatmaya gayret ediyoruz. Yerli ve yabancı guruplara gerek biz, gerekse iş birliği yaptığımız





konularında uzman kişiler, bağ evi geleneğinin çeşitli yönlerini anlatan sunumlar yapıyoruz; bağ evi mutfak kültürünü tanıtıyoruz; bağevlerinin sosyal tarihini inceliyoruz. Ankarahlılara ve Ankara'da yaşayan uluslararası camiaya mensup gruplara, Keçiören ve bağ evlerini tanıtan bir kültür yürüyüşü düzenliyoruz.

• **VEKAM sadece arşivleri, araştırmalarıyla değil, sanatsal etkinlikleriyle de önem taşıyan bir merkez. Gündeminizde neler var?**

Web sitemizi yeniliyoruz. Vizyonumuz; web sitemiz aracılığı ile tüm dünyada Ankara ve çevresi ile ilgili araştırma yapan herkesin ilk başvuru kaynağı olmamız; sanal alemde, çalışmalarımızı, arşivlerimizi, kütüphanemizdeki yayınları ve bu yıl başlattığımız Ankara ve çevresine ait lisans ve lisansüstü öğrencilerin tezlerini ve makalelerini web sitemize aktararak Ankara konusunda ilk başvuru kaynağı olmamız.

• **Vehbi Koç Arşivi'nin kapsamında neler bulunuyor?**

Vehbi Koç Arşivi üç ayrı bölümden oluşuyor. Birinci bölü-

lüm, Türkiye iş dünyasının duayeni merhum Vehbi Koç'un iş hayatının 1956-1996 arasındaki yıllarını kapsayan haberlerin verildiği Gazete Kupürleri Arşivi'nde bulunan belgelerdir. İkinci bölüm, Vehbi Koç'la ilgili olarak Merkezin çeşitli kaynaklardan derlediği belgelerden oluşmakta. Çok sayıda önemli belgeyi içeren bu arşiv, merhum Vehbi Koç ve genelde Türk iş dünyası tarihi hakkında incelemeler yapmak isteyen araştırmacılar için vazgeçilmez bir kaynak niteliğindedir. Ayrıca Vehbi Koç'un yaşam öyküsünü anlatan zengin bir video film arşivi de mevcut.

• **VEKAM'da gönüllü olarak çalışanlar var mı?**

Evet var. 2003 yılında, VEKAM Dostları adını verdiğimiz gönüllüler ekibi oluşturmaya başladık. Listemize her geçen gün yeni isimler ekleniyor.

Ayrıca, etkinliklerimizde ve akademik projelerimizde gönüllü çalışan üniversiteli öğrenciler var. Ankara'nın eski ailelerine mensup kişiler, arşivlerimize katmamız amacıyla başkent ve çevresine ait eski ve kıymetli belgelerini ya da malzemelerini kullanmamız üzere merkezimize bağışta bulunuyor.

VEKAM, Koç Ailesi'nin Ankara'daki ilk konutu olan binada faaliyetlerine devam ediyor. VEKAM'ın 1994 yılındaki açılış törenine katılan Vehbi Koç, törende Ankara'nın simgesi olan seymenlerle birlikte.  
(Üstte solda)

## VEKAM'ın Gelecek Hedefleri ve Projeleri

2004 yılından itibaren yılda iki kez, yarı akademik **Ankara Dergisi**'ni çıkarmayı planladıklarını belirten Zeynep Önen, VEKAM'ın projeleri hakkında şunları söylüyor.

**Sosyal Tarih Projesi:** Bilkent Üniversitesi ile ortak projemizin ana hedefi, başta Cumhuriyet Dönemi Keçiören ve Çankaya ilçelerindeki bağ evleri ile tarihi Ankara evleri sakinlerinin olmak üzere, Ankara halkının günlük yaşamına ışık tutmaktır.

**Anne-Çocuk İletişimi Pilot Projesi:** Hacettepe Üniversitesi Sosyal Hizmetler Yüksek Okulu ile ortak projemizin ana hedefi, Keçiörenli anne ve çocukların sağlık, ergenlik ve verimli ders çalışma gibi konularda ebeveyn ile çocuk arasında sağlıklı iletişimin sağlanabilmesi amacıyla atelye çalışmaları...

**Vehbi Koç, Ticaret, Ankara: Bir Başkent Üçlemesi:** Hedefimiz, Vehbi Koç'un Ankara'daki ticaret hayatına ait önemli ayrıntıların incelenmesidir. Vehbi Koç'un eski ortakları; Vehbi

Koç'un ülkenin en zorlu ekonomik koşullarında bile üstün başarı ile tamamladığı projelerin her birinin onun şahsiyetinin yansımaları olduğunun altının çizilmesi; ATO'da yaptığı çalışmaların önemini anlatılması.

**Ankara Evleri:** ODTÜ ile ortak projemizin amacı, son on yılda ODTÜ Mimarlık Fakültesi lisans ve lisansüstü öğrencileri tarafından hazırlanan projelerin ışığında mahalle mahalle Ankara evlerinin bir envanterinin çıkartılması.

**Osmanlı Kemer Tokaları ve Baş Süslemeleri:** 2002 sonbaharında başlattığımız Sadberk Hanım Müzesi sergilerinin ikincisi.

**Tarihe Damga Vuran Ankara:** Taşınmaz Kültür Varlıkları Envanteri'nin ikinci aşamasını teşkil eden bu proje, cd-rom'da İngilizce ve Türkçe hazırlanan sanal bir Ankara gezisidir.

**Ankara Çeşmeleri:** İngilizce ve Türkçe yayınlayacağımız Ankara ajandaları dizimizin ilki "Ankara Çeşmeleri" olacak.

**T**oplum  
ve yaşam

# Vehbi Koç Vakfı'ndan Hemşirelik Fonu İçin 100 Bin Dolarlık Destek

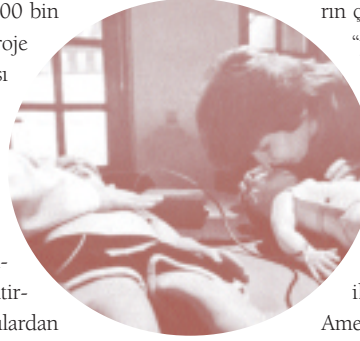


Vehbi Koç Vakfı, Hemşirelik Fonu Proje Destekleme Faaliyetleri ile mesleğin, dolayısıyla sağlık hizmetlerinin ülkemizdeki gelişimine katkıda bulunacak bilgi ve araştırmaların oluşturulmasını amaçlanıyor

Kültür ve sağlık alanlarında Türk halkına hizmet sunmak amacıyla, 1969 yılında kurulan **Vehbi Koç Vakfı, Hemşirelik Fonu ve Programı'nı** desteklemeye devam ediyor.

Vakıf, 2003 yılından başlayarak bu alandaki faaliyetlerini artırmayı amaçlayarak pek çok yeni faaliyetin altına imza atmaya hazırlanıyor. Oluşturulan yönetmelik kapsamında her yıl 100 bin Dolar seviyesinde bir kaynağın proje destekleme faaliyetlerine ayrılması hedefleniyor. Bu yöntemle hem hemşirelik alanında çalışan kişi ve kurumlar teşvik edilecek hem de "grant making" konusunda bir örnek yaratılmış olacak.

Vakıfların ve diğer kâr amacı gütmeyen kuruluşların ürettiği/ürettirdiği bilgi siyasi ve ticari ön yargılardan bağımsız olacağı için genelde nitelik açısından çok tatmin edici boyuttadır. Vehbi Koç Vakfı, Hemşirelik Fonu Proje Destekleme Faaliyetleri ile mesleğin, dolayısıyla sağlık hizmetlerinin ülkemizdeki gelişimine katkıda bulunacak bilgi ve araştırmaların oluşturulmasını amaçlamaktadır.



taşıyor. 1974 yılında **Semahat Arsel**'in öncülüğünde, Vehbi Koç ve diğer Koç Ailesi mensuplarının bağışlarıyla, ülkemizde hemşirelik mesleğinin gelişimine destek vermek amacıyla özel bir fon tesis edildi. Hemşirelik Fonu ve Fonun yönetiminde yönlendirici rol oynayan **Hemşirelik**

**Komitesi**, bir anlamda yurtdışındaki vakıfların çok yaygın bir şekilde kullandıkları

"proje destekleme" yöntemini Türkiye'de ilk olarak uyguladı. 1992 yılında, hemşirelerin hizmet içi eğitimi alanındaki boşluğu gören Vehbi Koç Vakfı, **Semahat Arsel Hemşirelik Eğitim ve Araştırma Merkezi**'ni (SANERC) kurarak bu alanda da bir ilki gerçekleştirdi. 1995 yılında Amerikan Hastanesi ile birlikte **Amiral**

**Bristol Hemşirelik Meslek Lisesi**'nin de

Vakfa devredilmesi önemli bir dönüm noktası oldu. Böylece hemşirelik eğitiminde doğrudan bir sorumluluk üstlenen Vakıf hemşirelik meslek liselerinin üniversiteler bünyesine alınması kararına paralel olarak **Koç Üniversitesi** bünyesinde Sağlık Yüksek Okulu'nu hizmete sokarak dünya standartlarında bir hemşirelik eğitimi Türk insanının hizmetine sunmuştur. Bu yıl ilk mezunlarını verecek Koç Üniversitesi Sağlık Yüksek Okulu'nda halen tam burslu 80 öğrenci eğitim görüyor.

*Semahat Arsel  
Hemşirelik Eğitim  
ve Araştırma Merkezi  
(SANERC), sağlık  
alanındaki boşluğu  
doldurmak için  
yıllardır hizmet  
veren kuruluşlar  
arasında bulunuyor.*

## Hayata Geçirilen İlk Ana Program

Hemşirelik Fonu ve Programı, Vehbi Koç Vakfı bünyesinde, **Resmi Senet**'te tanımlananlar dışında hayata geçirilen ilk ana program olma özelliği

## Genç Hemşireler Rozet Taktı

1999-2000 eğitim yılında ilk öğrencilerini kabul eden **Koç Üniversitesi Sağlık Yüksek Okulu**'nun ilk mezunları 28 Mayıs günü yapılan bir törenle rozetlerini takıp, ant içerek mesleğe ilk adımlarını attılar.

**Türkiye**'de hemşireliğin öneminin anlaşılmasına ve geliştirilmesine büyük katkı sağlayan **Semahat Arsel** de bir konuşma yaptı ve genç mezunlara

meslek yaşamlarında başarılar diledi. Eğitime başladığı ilk günden bugüne Türkiye'deki Hemşirelik Programları arasında en iyilerden biri olmayı başaran Koç Üniversitesi Sağlık Yüksek Okulu, her yıl 20 öğrenci alıyor. Karşılıklı bursla okuyan öğrenciler, mezuniyetlerinden sonra burslu okudukları her sene **karşılığında VKV Amerikan Hastanesi**'nde çalışacaklar.





Biletix Giriş Kontrol Sistemleri Yazılım Geliştirme  
Koordinatörü Hasan Ceylan:

# Değer Katılmış Hizmet Sunuyoruz

Türkiye'nin ilk  
online bilet satış  
uygulaması olan  
Biletix, üçüncü  
yılının içinde  
başarılarına  
yenilerini ekliyor.  
Futboldan müziğe,  
sinemadan  
festivallere dek pek  
çok farklı etkinliğin  
biletlerine internet  
ve telefon  
aracılığıyla  
ulaşılmasını  
sağlayan Biletix son  
olarak Interpro  
Bilişim Ödülü'nü de  
kazandı...

l t x x r s s

“Üçüncü yılımızı doldurmak üzereyiz. Geriye dönüp baktığımızda bileti en iyi şekilde satan ve hizmeti en iyi şekilde sunan bir şirket olduğumuzu görüyoruz. Kazandığımız Interpro Bilişim Ödülü ile bu durum perçinlendi. Bundan sonra sadece bilet satmak değil, ek değerleri tüketicilere sunmak istiyoruz”

Üç yıllık bir geçmişi olmasına rağmen, ülkemizin en tanınan şirketleri arasına giren **Biletix**, Mayıs ayında aldığı ödülle başarısını kanıtladı.

Biletix, bilişim sektörünün Oscar'ı olarak nitelendirilen **Interpro Bilişim Ödülleri**'nde, Stargate Geniş Alan Sinema Bilet Satış Projesi ile “**Hizmet Ödülü**” kazandı. Biletix Giriş Kontrol Sistemleri Yazılım Geliştirme Koordinatörü **Hasan Ceylan** ile hem ödülü hem de ileriye dönük projelerini konuştuk...

• **Interpro Bilişim Ödülleri'nde kazandığınız başarı, müşteri odaklı çalışma sisteminizin de ödüllendirilmesi anlamına geliyor? Müşteri odaklılık ve müşteri memnuniyeti kavramlarıyla ilgili olarak Biletix'in prensiplerini öğrenebilir miyiz?**

Elektronik ortamda bilet satmak, gerçek anlamda Biletix'le gündeme gelen ve Türkiye'de henüz çok yeni olan bir iş. Daha önceki uygulamalarda bilet satıldıktan sonra müşteri olası sorunlara karşı tek başına kalıyordu.

Oysa, günümüzde biletlerini Biletix'ten alan bir tüketici güvenle hareket edebiliyor. Biletlerini sattığımız etkinlikleri biz düzenlemiyoruz elbette ama hem o etkinliği düzenleyen organizatörlere hem de tüketicilere karşı kendimizi sorumlu hissediyoruz. Call center'larımıza, e-mail'lerimize ya da ana gişelerimize gelen sorunların hepsini değerlendiriyor ve muhataplarıyla bu sorunları çözmek için çaba sarf ediyoruz. Bu işimizin bir bölümü. Diğer



bölümünde ise, tüketicilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak yöntemler geliştiriyoruz.

• **Türkiye'nin çok fazla tanımadığı bir sistemi getirerek, alışkanlık yarattınız. İnsanlar gitmek istedikleri etkinliklerin biletleri için sıraya girip beklemek zorunda kalmıyor ve size başvuruyor. Üç yıl içerisinde Biletix'te neler değiştiği hakkında bilgi verir misiniz?**

Öncelikle tanıtımımızda çok büyük gelişmeler oldu. İnsanlar bizi az tanıyordu. Şirketimizdeki herkes çok gençti. Daha önce elektronik bilet satan uygulamalar olmadığı için, iş yaparken hem öğrendik hem de öğrendiklerimizi değer olarak kullandık. Geldiğimiz noktada, tüketiciler artık aradıkları bileti Biletix'te bulacaklarını biliyorlar. Her türlü bileti satmakla kalmadık; sinemalarda ve statlarda elektronik bilet satma ve kontrol etme girişimleri geliştirdik. Bunlar birbirinden çok farklı operasyonlardı. Herbiri ayrı bir öğrenme süreci gerektiriyordu. Bun-



Giriş Kontrol Sistemleri Yazılım Geliştirme Koordinatörü Hasan Ceylan, Biletix'in kısa zamanda çok yol kat etmesinde, Bilgi Grubu şirketlerinden biri olmasının ve Koç Topluluğu'nun kamuoyunda yarattığı güvenin büyük rolü olduğunu düşünüyor.

lan birer birer aştık. İstikrarlı bir çizgi sağlayıp memnuniyeti artırmayı hedefliyoruz.

• **Yurtdışındaki organizasyonlarla sizin aranızdaki fark ya da benzerlikler neler?**

Oldukça büyük benzerlikler ve bir miktar da farklılık var. Süreç her ikisinde de aynı işliyor. Tüketicinin alışkanlıkları biraz daha farklı olsa da temelde yapılan işlemler aynı. Bizim kiraladığımız sistem daha önce çeşitli ülkelerde kullanılmış, başarısı da kanıtlanmış bir sistem. Dolayısıyla, Avrupa insanı için yapılan sistem analizleri üzerine kurulu. Bunlar Türkiye'de de geçerli. Bizim satış modelimiz onlarınkine benzer olduğu için rahat bir şekilde kullandık. Si-nemaya başladığımızda ise örneklerimiz zaten vardı.

Kullanıcı arayüzlerini bir kez daha analiz ettik ve benzer şeyler yapılması gerektiği kanısına vardık. Diğer yandan bazı farklılıklar da yapmak gerekiyordu. Türk insanının özelliklerinden kaynaklanan birtakım farklılıklar var. Genel mantık hep aynıdır.

• **Büyük şehirlerde hizmet veriyorsunuz... Kapsama alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

İstanbul'daki etkinliklerin hemen hemen hepsini satıyoruz. Ankara ve İzmir'de sabit satış noktalarımız var. Bunların dışındaki illerde de, örneğin Antalya'da düzenlenen rallide ya da Efes'teki konserlerde biletler sattık. Futbol alanında şu an sadece İstanbul'da hizmet veriyoruz. Çünkü, futbol beraberinde giriş kontrol sistemi getiriyor. Bunu uzaktan yapmak hiç kolay değil. Biletini satmaya değer etkinlikler oldukça biz de alanımızı geliştireceğiz.

• **Koç Bilgi Grubu'nun bünyesinde yer almak size nasıl avantajlar sağlıyor?**

Koç Bilgi Grubu, birçok alanda geniş bilgi birikimine sahip bir grup. Her alanda Türkiye'nin önde gelen şirketlerini bün-

yesine toplayan Bilgi Grubu içerisinde yer almak bize güç katıyor. En tanıdık ve en bilgili şirketleri hemen yanınızda buluyorsunuz. Bize destek olduklarını hissetmek çok önemli. Diğer yandan tüketiciye Koç markası olarak gidebilmek birçok avantajı beraberinde getiriyor. Tüketicie güven veriyorsunuz ve bundan dolayı kendinizi de güvende hissediyorsunuz. Herhangi bir kaynağa ihtiyaç duyduğunuzda, en yakını-

nızdan rahatlıkla bunu elde ediyorsunuz. Koç Bilgi Grubu'nun en üst yönetimi de Biletix'i fikir olarak benimsedi ve bizleri yakından izliyor. Bu da bize ayrıca memnuniyet veriyor.

• **Koç Topluluğu içerisinde yer alan şirketlerin ortak değerlerinden biri de Koç kültürü. Biletix olarak Koç kültürünü nasıl yaşıyorsunuz?**

Biletix çok genç bir kuruluş. Bir taraftan bilgi üreterek elektro-

nik ticareti kullanan bir firma, bir taraftan da bilişim firması değil. Bu bağlamda Koç Bilgi Grubu'nun uzmanlık alanını benimsiyoruz; öte taraftan da genç kadromuzla bilgiyi hizmete çeviriyoruz. Bu heyecanlı çalışıyor ve yaptığımız işlerden çok büyük mutluluk duyuyoruz.

• **Hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?**

Üç yılımızı doldurmak üzereyiz. Geriye dönüp baktığımızda, bileti en iyi şekilde satan ve hizmeti en iyi şekilde sunan bir şirket olduğumuzu görüyoruz. Kazandığımız Interpro Bilişim Ödülü ile bu durum perçinlendi.

Bundan sonra sadece bilet satmak değil, ek değerleri tüketicilere sunmak istiyoruz.

Örneğin Galatasaray'ın Olimpik Stat'taki maçına, bilet satmış seyircilerimizi otobüslerle götürdük. Bunun dışında bir sanatçının konserine gitmek için bilet alıyorsanız, aynı sanatçının cd'leri ve tişörtleri size sunuluyor. Karşılığında ücretsiz kurye ile size ulaştırılıyor. Öteki taraftan bugüne kadar öğrendiklerimizi daha iyi kaynaklarla geliştirmeye çalışıyoruz.



**B**irlikte  
başarmak





“Akuna Matata” Swahili dilinde “problem yok” demek.  
Bir turist olarak doğayı seviyorsanız Kenya’da gerçekten problem yok.

# ‘Akuna Matata’



Setur, Kenya seyahatlerinin bu yılki tarihlerini belirledi. Setur Dış Turlar Müdürü Seda Dağdelen Yurtsever, hayvanseverler için tam bir cennet olan Kenya’da yaşadıklarını Bizden Haberler okurlarıyla paylaşıyor

**H**er şey Amerika’nın ortalığı iyice kızıştırmasının ardından işlerimizin azalması ve yıllık izinlerimizi kullanmaya hak kazanmamızla başladı. 11 Nisan’da başlayan **Kenya** yolculuğumuz öylesine unutulmaz tatlar bıraktı ki, bu tatları bu sayfaları okuyan herkesle paylaşmak istedim. Kenya, gerçek hayvansever ve doğaseverler için 30 milyon nüfusu ile **Afrika’nın** görülmeye değer yerlerinden biri.

Başkent **Nairobi** farklı bir kent. Şehir turu ise 1 saatte bitiyor. Yıllardır yayınlanan makale ve haberler, başkentte suç işleme oranının çok yüksek olduğunu vurguluyor.

25 yıldır ülkeyi yöneten iktidar değişince, yeni başbakan ile Kenya daha güvenli ve daha hızlı gelişen bir ülke olma yolunda hızla ilerliyor. Irak Savaşı işte tam bu hareketli günlere denk geldi. Ülkenin yüzde 40’lık bir bölümü Müslüman. Yüzde 60 ise Hristiyan ve Hintli. Konuştukları lisan Swahili ve İngilizce. Ülkenin okuma yazma oranı yüzde 80.

Kenya’ya gitmeden önce sıtma aşısı olmak gerekiyor. Bunun için İstanbul Karaköy’de özel bir sağlık ocağı var. Size bir belge veriyorlar. Bu belge ile ülke-

ye kolaylıkla giriş yapabiliyorsunuz. Kenya’da konaklanan yerler sadece 4 veya 5 yıldızlı olduğu için yemek problemi yaşanmıyor. Ayrıca Hintlilerin tren yolu yapımı için geldikleri ülkede, meraklısına muhteşem Hint lokantaları var.

Hayvanları seviyor ve onların yaşam tarzlarını merak ediyorsanız, dinlenmek, yaşadığınız stres ve sıkıntılardan kurtulmak istiyorsanız, Kenya tüm sürprizleri ile sizi bekliyor.

“Akuna Matata” Swahili dilinde problem yok demek. Bir turist olarak doğayı seviyorsanız Kenya’da gerçekten problem yok.

## Güneş, Nakuru Gölü’nde Bir Başka Batar

Gerçek bir hayvanseverseniz, sekiz günlük safari gezisi muhteşem. Kenya, “**Big Five**” denilen beş büyük hayvanı en rahat görebileceğiniz safari diyarı; aslan, fil, gergedan, leopar, buffalo.

Seyahatimiz, Nairobi, Mount Kenya, Samburu, Lake Nakuru, Great Rift Valley, Masai Mara’dan oluşuyordu. En çok etkilendiğim yerler, **Nakuru Gölü** ve **Masai Mara** oldu. En sevmediğim ve zevk almadığım zamanlar ise -yolların çok kötü olmasından dolayı- yolda geçen zamanlardı.

Nakuru Gölü’ne geldiğimizde, doğanın yeşilliği, gölün maviliği öylesine etkileyiciydi ki, içime anlatılması zor bir mutluluk doldu. Safarinin daha hemen başında leopar görmemiz bizi her şeyden daha çok heyecanlandırdı.

Güneşin batışını, pembe renkteki flamingoların kapladığı Nakuru Gölü’nün kenarında izledik. Öylesine huzurlu ve öylesine barış doluydular ki, onları kıskanmamak imkânsızdı. Buraya gelmemizin asıl amacı tabii ki gölü görmektir. Diğer bir geliş sebebi ise, en fazla gergedanın burada bulunması oldu. Kenya’da her yerde farklı hayvanlar var. Örneğin, insanlar “Gereynuk” denen bir antilop türünü sadece Samburu’da görüyorlar. “Hadi canım bir hayvan

Setur Dış  
Turlar Müdürü  
Seda Dağdelen  
Yurtsever  
Kenya gezisi  
sırasında yerel  
halkla bir  
araya geldi.







için o kadar yol mu gidilir?" diyorsunuz belki. Ama o incecik, zarif boyunlu, tedirgin bakışlı, sürme gözlü antilopu görünce her şey daha netleşiyor. Ben denizde doğmuş, deniz kenarında büyümüş biriyim. Safariden bu kadar etkileneceğimi söylesele asla inanmazdım.

### Öğlen Safari, Akşam Yürüyüş

Şimdi gözlerinizi kapatın ve sadece hayal edin. Uçsuz bucaksız bir savana düşünün. Sabah 05.45'te kuşların cıvıltıları ile uyanıyorsunuz.

Lüks çadırınızın önünde bir hizmetli size safariye çıkmadan önce kahve ve kurabiye ikram ediyor. Özel 4X4 jipiniz sizi bekliyor. Şoförünüz, ayrıca rehberiniz. Ondan iyisi yok. Tüm hayvanları bulma görevi ona ait. Bugün farklı bir gün olabilir. Belki de hiç karşılaşmadığınız olaylarla karşılaşabilirsiniz. Sabahları erken saatte bir leoparın, bir impala avını görebilirsiniz. Veya Antilop yavrularının sabah oyunlarını, babunların yavrularını nasıl taşıdığını izleyebilirsiniz. İki saat sonra kampınıza döndüğünüzde sizi şımartarcasına hazırlanmış kahvaltınızı yaparken, bütün bir gece şarkı söyleyen nehirdeki su aygırlarının süzülüşünü, timsahların güneşlenmesini görebilirsiniz. Kaldığınız kamptaki korumalarla yürüyüş yapabilir, öğlen yemeğine kadar dinlenebilirsiniz. Daha sonra öğlen safarisi farklı hayvanları görmek için sizi bekliyor.

Akşam üstü isterseniz yürüyüş yapabilirsiniz. Ama bence güneşin batışını, doğanın eşsiz güzelliğini yine uçsuz bucaksız savanada görüp, içinize çekmelisiniz. Zaman çok değerli. Akşam safarinin ardından odanızda alacağınız mükemmel bir banyo sonrası öylesine yorgunsunuz ki, garip bir mutluluk sizi derinden etkiliyor. Sizin için hazırlanmış nehir kenarında, ağaçlar altındaki masanız, mumlardan oluşan muhteşem bir sessizlik ile sizi bekliyor. Yemek ön-

cesi alacağınız aperitif içki "dawa" olmalı. Votka'nın bal ve limonla mükemmel uyumu. Başınız hafifce dönüyor. Bu huzurun hissi. Şimdi akşam yemeği için masanızdasınız. Güney Afrika şarabınız ve leziz yemekler sizin için hazırlanmış. Yemek sonrası çadırınıza gidiyor ve hemen uykuya dahiyorsunuz. Ertesi sabah isterseniz yine aynı safariyi,

isterseniz balonla safari yapabilirsiniz. Şampanya eşliğindeki kahvaltınız, balondan indikten sonra çalılarının içinde hazırlanmış özel bir sofrada sizi bekliyor olacak. Burası Masai Mara. Hayvanların özgürce yaşadığı ulusal park. Aşağısında Tanzanya'nın da bulunduğu Serengeti Parkı var.

### Doğanın Eşsiz Dengesi

Kenya yılın 12 ayında ziyaret edilebilecek bir yer. Ekvator'a yakın olmasından dolayı sıcaklık her zaman ılıman. Nisan-Mayıs aylarının yağmurlu olduğu söyleniyor. Biz oralardayken bir kez yağmur yağdı. Göç zamanı en güzeliymiş. Bu dönemde 2 milyon buffalo aynı anda ülkeye geliyormuş. Hayvanlardan sadece yaşlı olanlar ve hamile olanlar göç etmiyorlarmış. Doğada herkes birbirini yiyerek yaşıyor. Garip bir denge var. Dönmeden önce **National Geograpy** çalışanlarını çok takdir ettim. Bir anı yaşamak çok zor. Özel bir anı bulmak ise hepsinden daha zor. Bu kişiler bir hayvanın peşinden yıllarca gidip, sonunda 30 dakikalık bir program yapıyorlar. Tatlıkları zevk, yaşadıkları tecrübe ve zamana sığdırmaları gereken heyecanlar çok farklı.

**Setur**, Kenya seyahatlerinin bu yılki tarihlerini belirledi. 8 Ağustos ilk çıkışımız olacak. Bulduğunuz ortamdan biraz olsun sıyrılmak, 10 gün kafa dinlemek ve farklı bir dünyada bulunmak isterseniz, size servis vermekten büyük mutluluk duyacağız.

*Afrika, bin bir gizemi içinde barındıran bir kıta. Afrika kıtasında bulunan Kenya da yılın 12 ayında ziyaret edilebilecek ve ziyaretçilerine heyecan dolu anlar yaşatabilecek bir ülke.*







TÜSIAD Yüksek  
İstişare Konseyi  
Başkanı Muharrem  
Kayhan'ın yaklaşık  
bin 200 parçadan  
oluşan  
koleksiyonundan  
Erken Anadolu  
dönemine ait 150  
sikke, "Karun'dan  
Karya'ya" adıyla  
Vehbi Koç Vakfı  
Sadberk Hanım  
Müzesi'nde  
sergileniyor. Sergiyi  
15 Temmuz'a kadar  
gezebilirsiniz



Vehbi Koç Vakfı  
Sadberk Hanım  
Müzesi İcra Komitesi  
Başkanı Sevgi Gönül,  
İşadamı Sakıp  
Sabancı ve  
TÜSIAD Yüksek  
İstişare Konseyi  
Başkanı Muharrem  
Kayhan (sağda),  
serginin açılışında bir  
araya geldi.

# Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nde Anadolu Sikkeleri

**Y**üzyıllar boyunca çeşitli medeniyetlere ev sahipliği yapan Anadolu, topraklarında birçok ilkin yaşanmasına da tanıklık eder. Örneğin, bugün ihtiyaçlarımızı gidermemize aracılık eden metal paralar ilk kez Anadolu'da basılır ve insanlığın yaşamasında önemli rol oynar. İşadamı kişiliğinin ve TÜSIAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanlığı'nın yanı sıra önemli bir koleksiyoner olan **Muharrem Kayhan** da paraların insanlık tarihinde taşıdığı önemi çok iyi bilen bir isim. Muharrem Kayhan, eski medeniyetlere ait paraların, kullanıldıkları dönemi yansıtan önemli eserler olduğu düşüncesiyle, 15 yıl önce sikke koleksiyonuna başlamış. Bu koleksiyonun önemli parçaları **Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nde** sergileniyor. Açılışı, Sadberk Hanım Müzesi İcra Komitesi Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül**'ün de katılımıyla 24 Mayıs'ta gerçekleştirilen "Karun'dan Karya'ya" adlı sergi, Anadolu tarihiyle ilgili önemli ipuçları veriyor. Muharrem Kayhan ile sergisi ve koleksiyonerliği hakkında konuştuk.

## • Sergiyi hangi temalar üzerine kurduğunuz? Öğrenebilir miyiz?

Sergi, ağırlıklı olarak Eski İyonya ve Karya paralarından oluşan koleksiyonumun belli bir bölümünü içeriyor. Çoğu kimse farkında değil, ama Anadolu bizim anladığımız anlamdaki metal paraların ilk basıldığı yer. Dolayısıyla temalardan biri paranın doğuşu üzerine. Diğer temaları ise; İyonya'da kullanılan, Pers egemenliğindeki Anadolu'da basılan, Karya ve İskender İmparatorluğu'na ait olan, çeşitli ittifak ve ticarete kullanılan paralar oluşturuyor. Paranın sahteciliği yine Anadolu'da başladığı için onlar-

la ilgili bir seksiyonumuz var. Ayrıca küçük bir defineyi de sergiliyoruz. Açılıştan 15 gün önce alınan sikkeler de var, 15 yıl önce aldıklarım da.

## • Koleksiyonculuk birçok kişinin ilgilendiği bir hobi olmakla birlikte, sizin gibi bu işi uzun süre yapanlar için akademik çalışmayı da gerektiren bir uğraş değil mi?

Kesinlikle. Paraları sadece güzelliğine bakıp almadım. İlk başladığımda çok bilinçsiz alımlarım da oldu. Bu işe odaklanmaya karar verdikten itibaren kendimi belli bir periyot ve bölgeyle sınırladım. Sikkelerin hemen hepsini tanıyabiliyorum, hangi tarihlere ait olduklarını anlıyorum. Çok uzun bakarsanız paraların ışıltısı kaybolabiliyor. Paralarla ilgili efsaneleri okumak işin en zevkli kısmı.

## • Neden para üzerine yoğunlaştınız? Sikkelerde sizi çeken etkenler neler?

Önce arkeolojik objeler topladım. Hâlâ topluyorum. Fakat ilk aldığım sikkelerden itibaren paraların üzerindeki desenler, elle tutulabilirlikleri, sirkülasyonu, insanlar üzerindeki elden ele dolaşarak ticaret aracı olarak kullanılmaları ve her birinin ciddi bir hikâyesinin oluşu bana ilginç geldi. Sadece bir sanat eseri değil, aynı zamanda üzerinde bir tarihi taşıyor. İngilizler ve Amerikalılar onlara "zamanın parçaları" diyor. Birçok bilgi paranın altında gizli.

## • Bu derece önemli eserlerin Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenmesinin sizde yarattığı duyguları öğrenebilir miyiz?

Yurtdışına giden Türkiye varlığını önlemenin yolu da ülkemizdeki koleksiyonculuğun teşvik edilmesinde yatıyor. Bir kısım sikkem de Türkiye'den kaçırılarak yurtdışına çıkarılmış olanlardı ki, onlar da tekrar ülkemize bu sayede getirilmiş oldu. Aslında koleksiyon yapan kişiler topladıkları eserleri saklayan değil, devletin namına bu değerleri tutan kişidir. Bütün toplumun kültürel varlığının bir parçasını emanet alıyor ve onun muhafızlığını yapıyoruz. Sadberk Hanım Müzesi'ni açıldığı günden beri ziyaret ediyorum. Özel koleksiyonumun, özel bir yerde sergilenmesini istiyordum. Sadberk Hanım Müzesi'nden başkasını düşünemezdim.



# Düş Yolculuklarından Geriye Kalanlar

OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk'ün, “Düş Yolculukları” adını verdiği fotoğraf albümünden elde edilecek tüm gelir TEMA Vakfı'na bağışlanacak



“İnsan yaşamı bazen tadına doyamayacağınız kadar kısa, bazen de ağırlığına katlanamayacağınız kadar uzun. Yaşamımız boyunca ne kadar hoyratça harcadığımızı fark ettiğimiz pek çok değer var. Soluduğumuz hava, içtiğimiz su, yaşadığımız mekân, dostluklarımız ve ahlâki değerlerimiz... Peki geriye kalan ne? Benim hızla geçen zamandan koparabildiğim tek şey fotoğraflar... Özlemlerim, erişemediklerim ve yitirdiklerimizden geriye kalan tek şey!”

Bu sözler 15 Mayıs 2003'te, **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde,



“**Düş Yolculukları**” adlı fotoğraf albümünün tanıtımını yapan **OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk'e** ait. Yıllardır fotoğraf sanatıyla, özellikle de doğa fotoğraflarıyla ilgilenen Nurten Öztürk'ün albümündeki fotoğrafların kullanılmasıyla elde edilen gelir, **TEMA Vakfı**'na bağışlanacak. Koç Topluluğu Şirketleri ve Topluluğa yeni katılan OPET yöneticilerinin katıldığı gecede tanıtılan “Düş Yolculukları” albümünde toplam 56 eser bulunuyor.

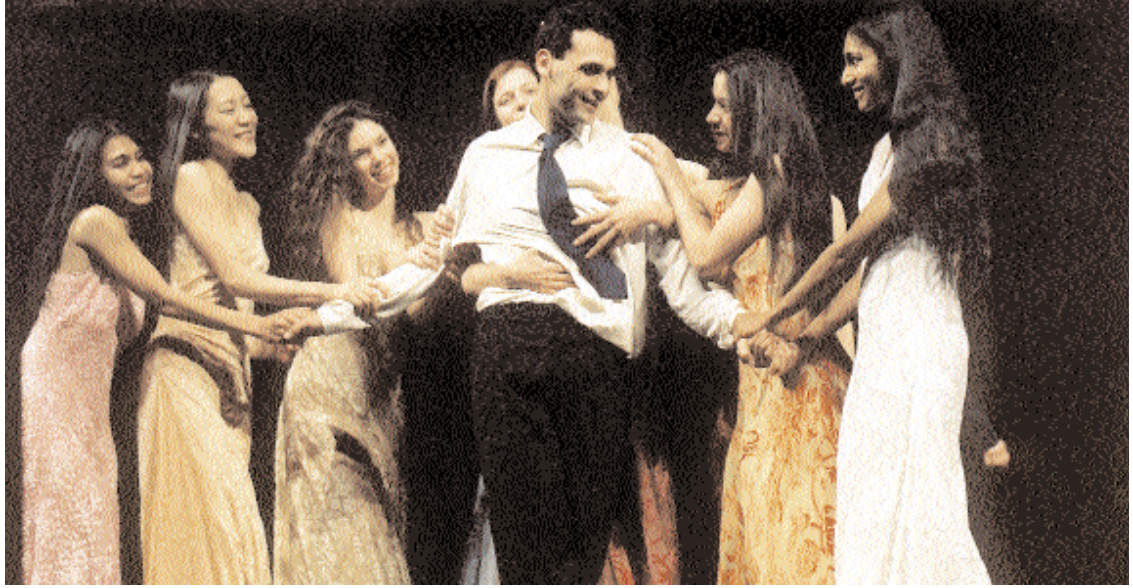
## Düş Yolculukları Sınır Tanımıyor

Düşler sınır tanımaz. Albümde Türkiye'den Erciyes, Kuşunlu Şelalesi, Göcek, Çorum, Belgrad Ormanları, Tınaztepe, Aladağlar, Kurban Dağı, Harbiye Şelalesi, Foça, Ahtamar Adası, Sülüklü Göl, Antalya, Muradiye Şelalesi, Yamandere ve Afyon'a ait fotoğraflar yer alıyor. Ancak albümün bütünü Türkiye'den oluşmuyor. İngiltere'den Richmond, Leonardlee Garden, Kew Garden, Wisley Garden, Valley Garden, Claygate; Almanya'dan Köln, İsviçre'den Alper ve Hawai'den çekilen fotoğraflar da albümde yer alıyor. Fotoğraflarda, kimi zaman gündüğümü ya da batımını, kimi zaman da çağlayan bir şelaleyi bulmak mümkün.





# Sahnelerde Bir İstanbul Büyüsü



“**D**ans Tiyatrosu” kavramını modern dans literatürüne yerleştiren usta yorumcu **Pina Bausch**, Aygaz’ın da katkılarıyla muhteşem bir gösteri sundu. 30 kişilik ekibiyle sahnelediği “İstanbul Gösterisi” İstanbullu sanatseverler tarafından yoğun ilgi gördü. 30, 31 Mayıs ve 1 Haziran’da AKM Büyük Salon’da sahnelenen “İstanbul Büyüsü”, seyircinin yoğun talebi üzerine 2 Haziran’da da tekrarlandı. İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı’nın düzenlediği İstanbul Tiyatro Festivali’nde sahnelenen gösterinin, aynı zamanda “İstanbul’un Fethinin 550. Yıldönümü” için düzenlenen etkinlikler içinde de özel bir yeri vardı.

## Önce İstanbul’u Gezerek Keşfetti...

Pina Bausch, ilk kez 1998 yılında **Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali**’nin konluğu olmuş ve **Hong Kong** için tasarlanan “Cam Temizleyicisi” adlı gösteriyi sergilemişti. Geçtiğimiz Ağustos ayında 30 kişilik ekibiyle üç hafta kalmak üzere **İstanbul**’a gelen Pina Bausch, insanların arasına karıştı, onlarla beraber oldu, onlarla konuştu, onları dinledi... **Boğaz** kıyısında, **Haliç**’te, **Kasımpaşa**’da, **Moda**’da, **Fatih**’te, **Ada**’da, İstanbul’un dört bir köşesinde gezindi. İstanbul Projesi, Pina Bausch’un her yeni yaratısını önce Wuppertal’de sergileme

gelenegine uygun olarak seyirci ile ilk kez 21 Mart tarihinde Wuppertal Operası’nda buluştu.

**Federal Almanya Cumhurbaşkanı**’nın eşi **Bayan Rau** “İstanbul Projesi”ni izleyen ve iki bölüm halinde, üç saat süren bu duygu yüklü performansın bitiminde sanatçıları alkışlamak üzere ayağa ilk fırlayanlar arasındaydı.

## Pina Bausch’un İstanbul’u

“İstanbul Projesi” ne turistik, ne folklorik, ne de bir tarihi gösteri. Pina Bausch İstanbul için şöyle diyor:

“Bir şeyler sizi yakalıyor, içine çekiyor. Bu güzel denizin içinde olmak bir şans, ama nereye yönelmek istediğiniz çok önemli... Küçük insanlar gibiyiz bu kentte.”

Pina Bausch, ince ve esprili gözlemleriyle yer yer bizlerle ilgili yakaladığı özelliklere tebessüm de ettiriyor. İstanbul Tiyatro Festivali’nde Aygaz’ın sponsorluğunda sergilenen eserin dekor tasarımcısı **Peter Pabst**, yıllardır Pina Bausch ile çalışıyor. Pabst “İstanbul Projesi” için çok

yalın bir tasarım üzerinde durmuş. Tabandan kaynayan su, yağmur ve tül bir perde Pina Bausch’un İstanbul’u hakkında çok şey anlatıyor. Kostüm tasarımcısı **Marion Cito**’nun İstanbul’un altını üstüne getirerek bulduğu ipek kumaşlardan yaptığı tuvaletler sahne üstünde uçuyor. Erkekler ise takım elbiseleri içinde kimi zaman maço, ama genelde pek de göründükleri kadar sert değiller!





# Uzay Kadar Gizemli, Boşa Geçirilemeyecek Kadar Değerli Bir Kavram: Zaman

**Z**aman ender bulunan bir kaynaktır. Harcanan zamanın yerine yenisi konulamaz, geriye de döndürülemez. Bizler için, zaman kazanmayı ve zamanı nasıl akıllıca kullanabileceğimizi öğretmekten daha önemli bir şey düşünülemez.

Bu prensip herkes için geçerlidir. Fakat iş hayatında çok daha önemlidir. Çünkü iş dünyasında verimliliğimiz, potansiyelimiz ve zaman açısından karşı karşıya kaldığımız yoğun baskılar, sınırlarımızı zorlamaktadır. Bu nedenle amaçlarımızı akıllıca seçmeli veya belirlenmiş amaçlara ulaşabilmek için zamanımızı ve yeteneklerimizi dikkatle yönetmeliyiz. Zamanın iyi yönetilmesinin gerekliliği artık kanıksanmış ve bu konuda birçok şirket, birçok meslek sahibi yoğun çalışmalar içine girmiş durumda.

## Zaman Paradan Daha Değerlidir

“Zaman nedir? Kim bunu kolayca ve açıkça tanımlayabilir? Bu kavramı kim tam olarak anlayabilmiş ve uygulayabilmiştir? Ve günlük konuşmalarımızda ‘zaman’den daha çok sözü edilen bir başka konu var mıdır? Ve elbette ki, konuşmalarımızda konu edebilecek kadar iyi biliyoruz bu kavramı. Öyleyse nedir bu zaman denilen şey? Bunun ne olduğunu bildiğimden eminim, ama birisi benden bunu açıkça anlatmamı isterse, yanıt veremeyeceğimi sanıyorum.”

**St. Augustine** zamanı böyle izah ediyor. Augustine’nin bu sözcükleri yazdığından bu yana zamanın izahı konusunda pek fazla ilerleme kaydedildiği söylenemez. Hepimiz zamanın ne demek olduğunu biliriz, fakat tam olarak ne olduğunu söyleyemeyiz. Filozoflar ve fizikçiler daha da az emindirler, çünkü düşünceleri, varsayımları ve hesapları bu konuyu yeterince aydınlatamamıştır. Zaman uzay kadar gizemlidir. Zaman paradır. **Fraklin** “Vakit nakittir” demiştir. Aslında zaman paradan daha değerlidir. Zamana çok daha fazla saygı göstermek gerekiyor.

Zaman kavramına en çok yaklaşabileceğimiz an, zamanı bir boyut olarak görebildiğimiz andır. Değişmenin yer aldığı bir boyuttur zaman. Bizler de zamanı ve değişimi kendi yaşam sürecimiz ölçütleriyle değerlendirmeyi yeğleriz. Belirli bir amaç için harcanan zaman hızla geçer. **William Hazlitt** “hiç-

bir genç, bir gün öleceğine inanmaz”, diye yazmıştı. Gençlikte bir sonsuzluk ve süreklilik duygusu vardır.

## Zaman Önemli Bir Kaynaktır

Zamanın değerini fark ettiğimizde, içimizde onu iyi kullanma isteği doğar. “Günü durdurmamız mümkün değildir. Ama onu kaybetmememiz mümkündür.” Çevremize şöyle bir baktığımızda, kulak kabarttığımızda yaygın zaman sorunlarıyla karşılaşırız, zamanın yetersizliğini ıstırız. Peki, zaman sorununu nasıl aşarız? Bu sorunun cevabını birlikte arayalım.

- “Bugünün işini yarına bırakmak” davranışının bir alışkanlık haline gelmesine asla izin vermeyelim. Bu olgu, önemli bir zaman hırsızdır. Franklin’in şu sözlerini unutmayalım. “Bugün, iki yarına bedeldir.”

- Görev dağıtmak, yetki delege etmek şirketten çok bizlerin zamanını korur. Bunun amacı, başkalarının yapabilecekleri işleri yüklenmekten kurtulup, yalnızca bizim yapabileceğimiz işlerle meşgul olmamızı sağlamaktır. Başkalarına görev vermek, yetki delege etmek bizlerin o işlerden feragat etmemiz anlamına gelmez.

- Toplantılar, her iş alanının vazgeçilmez unsurlarıdır. Fakat iyi kullanılmadıklarında yönetenlerin ve katılanların zaman kayıplarına neden olabilir. Bunu önlemek için toplantı öncesi, toplantı sırasında ve toplantı sonrasında bazı önlemler alalım. Her toplantı için belirlenen zaman sınırlarına uyalım ve uyulmasını sağlayalım.

- İşimizde; belirlenmiş amaç ve hedeflerin, önceliklerin aciliyetine göre sıralamasını yapalım.

Kişi, kendini zaman açısından disipline etmek, zamanı nasıl harcadığını bilmek durumundadır. Bu nedenle herkes kişisel bir zaman kavramı edinmelidir. Önce zamanı nasıl kullandığımızı gözlemlemeli ve nasıl kullanmamız gerektiğiyle kıyaslamalıyız. Bir araştırma, çoğu yöneticinin zamanı yanlış kullandığını ortaya koyuyor. Eğer zamanı iyi yönetmezsek, başka hiçbir şeyi başarılı şekilde yönetemeyiz.

## Ağaçlara Bakıp, Ormanı Görmemek

Kişi kendine uzun vadeli hedefler belirlemelidir. Bu hedefler **Winston Churchill**’in dediği gibi ileri-

*SEK Süt Satış  
Müdürü Zeki Eskici,  
iş dünyasında en  
önemli kaynaklardan  
birinin zaman  
olduğunu ve zamanını  
iyi yönetemeyen  
kişilerin ve  
firmaların başarıyı  
yakalayamayacağını  
belirtiyor. “En iyi, en  
verimli zamanımız, en  
iyi iş çıkardığımız  
zamandır” diyor  
Eskici, zamanı verimli  
kullanmanın  
ipuçlarını da veriyor*

**S**erbest  
kürsü

**Zeki Eskici**  
**Sek Süt Satış Müdürü**







ye dönük olmalıdır. Ancak ütöpik olmamasında yarar vardır. Çünkü belirli bir sınıırı ötesini planlamak düşünmek değıl, hayal kurmaktır. Kişiler belli politika ve stratejilere sahip olmalı-

dırlar. Ancak bazı engellerle, sorunlarla ve krizlerle karşılaşıldığında açık seçik bir politikaya sahip olmak bizlere yol gösterebilir. Yapmakta olduğumuz işe geniş bir bakış açısıyla yaklaşmalıyız. Tek tek ağaçları değıl, ormanın bütünüünü görmeye çalışmalıyız. İşimizde planlı olmalıyız. Planlamanın uygulama için harcanan zamanı kısalttığını unutmamalıyız. İşimizde hedef ve amaçlar belli olmalıdır. Ölçülebilir, belirgin ve belli bir zamanla sınırlanmış olmalıdır. Hedef belirlemek ancak pratikte öğrenilebilir. PUKÖ döngüsünü hatırlayalım. Planlıyoruz, uyguluyoruz, kontrol ediyoruz ve yeni öneriler geliştiriyoruz. Her gün yapmak istediklerimizin listesini bir gün önceden yaparak, hayata geçirmeliyiz. Başarıların ve başarısızlıkların bir analizini yapmalıyız. Başarısızlıklar için anlamsız mazeretler ortaya koymaktan kaçınmalıyız. En iyi, en verimli zamanımız, en iyi iş çıkardığımız zamandır. İnsanların çoğı için bu zaman sabahın erken saatleridir. Bu zamanı en önemli işlerimiz için kullanmalıyız. Öncelikle problem analizi ve bilgi toplamak gibi hazırlık çalışmaları çok önemlidir. Bürolarımızda düzenli ve tertipli olmak zaman kazandırır. Her iş gününün sonunda masamızı düzenli ve temiz bırakmalı, iş araçlarımızı el altında bulunabilecek şekilde konumlandırmalıyız. Gelen kâğıtlar için önemsizlik sırasına göre ayıklama sistemi geliştirmeliyiz. Hızlı okuma alışkanlığı geliştirerek, zamanı boşa harcamaktan kaçınmalıyız. Telefonlar aslında büyük zaman tasarrufları sağlar. Ancak kullanmasını bilmeyenler için bir tehlike oluşturur. Telefonları amacına uygun ve verimli kullanmalıyız.

### Görev Dağılımı Yapmak Sanattır

Yazının başında da belirtildiğı gibi görev dağıtmak, dikkatle ve ustalıkla yürütölmesi gerekli bir sanattır. Eğer kişi vaktini, sınırlarını biliyorsa görev dağılımına önem verecektir. Burada güçlü bir öncelikler kavramı filizlenir. Bizim yapabileceğimiz

işleri kendimiz için tutmalı, kalan görevleri dağıtmalıyız. Böylece herkes daha özgür düşünecek, plan yapacak, etkin bir şekilde hareket edecek ve bol bol zaman kazanacaktır. Elemanların işsizlikten yakındıkları bir ortamda, yöneticiler zamanın az olduğundan yakınmamalıdırlar. İşimizin daha rutin ve belirgin bölümlerini ilk adım olarak elemanlarımıza vermeliyiz. İkinci adım ise elemanlara karar vermeleri için

daha çok güç ve yetki vermek ve onların belirli alanlarda yöneticilerin yerine hareket etmelerini istemektir. Bu pek kolay değıldir. Bunun için cesaret, yargı yeteneğı ve diğerlerine güven gerekir. Görev dağıtımı ve yetki delegasyonu çalışanların hevesini kamçılar, performanslarını artırır ve morallerini yükseltir. Her iş için ayırdığınız bir zaman dilimi vardır. Ancak özel ve belirli amaçlar için ayrılmış zaman kırpıntıları önemli zaman süreleri oluştururlar.

Bu arada bir şeyler yazabilir veya okuyabiliriz. Bunu günlük bir yarış olarak görmeliyiz ve şöyle düşünmeliyiz. "Sistem bize karşı, her şey zamanımızı boşa harcamak için el ele vermiş, bize karşı birleşmişler. Bu sisteme karşı biz de savaş açıp, onu alt etmeye çalışmalıyız!" TV seyretmeye ayırdığımız zamanı gözden geçirmeli ve gerekiyorsa bu zamanı azaltmalıyız.

Tabii ki bütün bunları sağlıklı bir bünye, dinlenmiş bir beden, zinde bir beyin yapabilir. Eğer hastalanırsak yapmakta olduğumuz iş bölünmeye uğrar, iyileşmemiz için geçen süre boşa harcanmış bir zaman olmayabilir, ancak başka bir yöne kanallize olur.

O halde mümkün olduğunca dinlenmeli, egzersiz yapmalı ve tatillere önem vermeliyiz. Stres, zaman yönetiminin üzerinde durması gerekli bir olgudur. Stresin üstesinden gelebilmek için aşağıdaki 7 basamaklı stratejiyi uygulamalıyız.

- Harekete geçmeliyiz.
- Duygularımızı ifade etmeliyiz.
- Önceliklerimizi gözden geçirmeliyiz.
- Değıştiremeyeceğimiz şeyleri kabul etmeliyiz.
- Deneyimlerimizden yararlanmalıyız.
- Zaman yönetimi konusundaki becerilerimizi kontrol etmeliyiz.
- Mutluluklarımızı düşünmeliyiz.

Kaygı ve endişe bizlerin büyük düşmanıdır. Böyle durumlarda Mark Twain'in şu sözünü hatırlamalıyız: "Ben ömrüm boyunca pek çok dert, sıkıntı tanıdım, ama bunların büyük bir bölümü asla başıma gelmedi."

### Daha iyi zaman yönetimi için on adım:

- Kendinize göre bir zaman kavramı geliştirin.
- Uzun vadeli hedefler belirleyin.
- Kısa süreli planlar yapın.
- Gününüzü programlayın.
- En yararlı zamanınızdan en iyi şekilde yararlanın.
- Büro çalışmalarınızı organize edin.
- Toplantıları iyi yönetin, toplantı süresine uyun.
- Etkin bir görev dağılımı yapın.
- Başka işleri yapmaya ayırdığınız zamandan da yararlanın.
- Sağlığınıza özen gösterin.

**Zeki Eskici / Sek Süt Satış Müdürü**