

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Kasım 2003

Sayı 308

Koç Üniversitesi'nin 10. Yılı... Umutla ve Gururla Geleceğe...



Başarı, Gurur ve Gelecek



İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- Koç Üniversitesi
10 Yaşında
- Teknolojik Gelişim ve AB
- Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi Hans-Joachim Nikolin
- DemirDöküm 50. Kuruluş Yıldönümü'nü kutladı
- Oltas: Otomotiv Sektörüne Adanan 40 Yıl

İletişim

16

- Die Zeit Muhabiri Rudzio Kolja
- Ford Otosan'ın İletişim Stratejileri

Sevörel Vizyon

20

- İşte Geleceğin Yıldızı: Yeni Fiat Punto

Kültürel Vizyon

28

- Küçük Bir Paranteze Sığdırılan Büyük ve Sahici Bir Dünya: Sevgi'nin Diviti

Toplum ve Yaşam

32

- Tat'tan Mükellef Ramazan Sofraları
- Ramazanda Sağlık Bayramda Mutluluk

e-dönüşüm

36

- Otokoç OBIS'le Çok Daha Güçlü

Hayata Dair

40

- Bir Fare, Bir Kanguru...

Başarılar, açılışlar ve kutlamalarla geçen bir ayın öne çıkan olaylarıyla Topluluk gündemimizi sayfalarımıza taşımaya çalıştık. Yazıma iki şirketimizin yıldönümü kutlamalarıyla girmek istedim. Çünkü şirketlerin kırk, elli yıl gibi uzun süreler boyunca sektörlerinde büyümeyi sürdürerek var olabilmeleri övünç vericidir. **DemirDöküm**'ün ellinci, **Oltas**'ın kırkinci kuruluş yıldönümünü kutlarken hepimiz gurur duyduk. Her iki şirketimiz de uzun yıllar süren yolculukları boyunca sürekli olarak itibarı ön planda tuttular ve geleceğe yatırım yaptılar. Ekim ayı içinde İstanbul Sanayi Odası tarafından yılın en başarılı 500 şirketine ödülleri verildi. Törende başarılarıyla ödüllendirilen Koç Topluluğu şirketleri, Topluluğumuzun vizyonunun bir başka göstergesiydi. Yine kuruluş yıldönümünü kutlayan bir diğer kurumumuz ise **Koç Üniversitesi** idi. Rektör Prof. Dr. **Atilla Aşkar**, Bizden Haberler okurları için verdiği röportajında, "Öğrencisine en yakın üniversite olmak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz" dedi.

Rahmi M. Koç Liderlik Merkezi

Koç-Yönder'in sekizinci kuruluş yıldönümü 24 Ekim akşamı **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde kutlandı. Rahmi M. Koç'a Şeref Başkanı unvanının verildiği törende "**Rahmi M. Koç Liderlik Merkezi**"nin de kuruluş müjdesi verildi. Bu öncü girişimlerinden dolayı dernek başkanı **Necati Arıkan** ve Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Atilla Aşkar'ı yürekten kutluyoruz. Günümüzde teknoloji, hayatı kolaylaştıran en önemli etken. Teknolojinin bize sunduğu kolaylıklardan biri de **kangurum.com** sitesi. Site birkaç yıldan bu yana Türkiye'de sanal alışverişin bir numaralı adresi durumunda.

Bu sayımızda Habertürk'ün ekonomi yorumcusu **Atilla Yeşilada** Bizden Haberler için **kangurum.com**'u kullanarak bir alışveriş yaptı. Bu alışverişin her aşamasını yansıtmaya çalıştığımız yazımızın, **kangurum.com**'u kullananlar kadar kullanmayanların da ilgisini çekeceğini düşünüyoruz.

Divitler Hep Yaşayacak

Aramızdan ayrılan, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül**'ün 2001'den bu yana Hürriyet gazetesinde yazdığı yazılardan derlenen "**Sevgi'nin Diviti**" adlı kitap yayımlandı. Kitapta, Sevgi Gönül'ün köşe yazılarının yanı sıra Koç Ailesi mensuplarının ve **Murat Bardakçı**'nın Sevgi Gönül için kaleme aldıkları yazılar bulunuyor. 17 Haziran 2001'de başlayıp sonuncusu 20 Temmuz 2003 tarihinde yayınlanmış olan bu yazıları okuyanlar, Murat Bardakçı'nın dediği gibi "Küçük bir paranteze sığdırılan büyük ve sahici bir dünya"yla karşılaşacaklar.

Ramazan ve Sağlık

"Ramazan ve sağlık" üzerinde sık konuşulan ama yine de yeterince bilgi sahibi olmadığımız bir konu. Bu nedenle bu sayımızda Amerikan Hastanesi'nde görevli doktorlarımızın önerilerinden yola çıkarak hazırladığımız yazıların ilginizi çekeceğini umuyoruz. Cumhuriyet'in 80. yılını coşku ile kutladık. Ulu Önder Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyet'in geleceği, her alanda kararlılıkla atılacak cesur adımlara bağlı. 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
Nakkastepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Fax: (0 216) 343 15 37
Internet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Kasım 2003 Sayı: 308

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özyayındı
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



Koç Üniversitesi'nde 10. Yaş Mutluluğu

14 Eylül'de düzenlenen Koç Üniversitesi 10. yıl kutlama törenine Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Semahat Arsel ve Koç Holding Üst Düzey Yöneticilerinin yanı sıra, dokuzuncu Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik, YÖK Başkanı Prof. Dr. Kemal Gürüz ve pek çok seçkin davetli katıldı



Yüksek eğitimdeki kalite düzeyini artırmak ve her açıdan donanımlı, ufku geniş, iyi eğitilmiş insanlar yetiştirmek amacıyla **Vehbi Koç Vakfı**'nın 1993 yılında kurduğu **Koç Üniversitesi**, aradan geçen kısa sürede ülkemizin gözde üniversitelerinden biri konumuna gelmeyi başardı. Üniversitenin 10. kuruluş yıldönümü 14 Eylül'de üniversite kampüsünde yapılan bir törenle kutlandı.

Törene Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Semahat Arsel** ve Koç Holding üst düzey yöneticilerinin yanı sıra, dokuzuncu Cumhurbaşkanı **Süleyman Demirel**, Milli Eğitim Bakanı **Hüseyin Çelik**, YÖK Başkanı **Kemal Gürüz** ve pek çok seçkin davetli katıldı.

Törende bir konuşma yapan Süleyman Demirel, Koç Üniversitesi'nin kuruluş tarihine bakıldığında burada bir başarı öyküsünün bulunduğunu dile getirerek, üniversiteyi kuran merhum Vehbi Koç ile Koç Ailesi'ne teşekkür etti. Halen yüksekokuldan yararlanan gençlerin oranının düşük olduğunu ve bu oranla bir toplumun çağdaş yapılamayacağını vurgulayan Demirel şunları söyledi: "Üniversitelerdeki 2 milyon gencin 647 bini kız. İşte bu, **Atatürk**'ün modern Türkiye'sidir. Bundan gurur duymak lazım. Türkiye, bugün okuma sınırında bulunanların yüzde 32'sini okutuyor. Hedeflenen eşik ise yüzde 40'tur. Siyasetçilerin görevi bunu yapmak ve ortaya koymaktır. Kalite, Türk eğitimcisinin işidir. Siyasetçiden iste-

nen şey, ülkenin yollarını açmaktır. Bu yolda düzen yürümek, eğitimcilerin işidir."

Eğitimde Sınır Yoktur

Törende konuşan Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç ise, zamanın su gibi akıp geçtiğini, 10 yıllık sürede 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in kendilerini hiç yalnız bırakmadığını belirterek, bundan dolayı Demirel'e teşekkür etti ve şunları söyledi: "Eğitimde sınır yoktur. Biz de eğitime yatırım yapmaya devam edeceğiz. Memleketimiz enteresan bir ülke. Para harcayıp, yatırım yapmak istiyorsunuz ama ne hikmetse gizli bir el sizi tutuyor. Gönülümüz ve hedefimiz, Koç Üniversitesi'ni dünyadaki en iyi üniversiteler düzeyine çıkarmaktır."

Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik fikirlerin çatışmasından doğruların ortaya çıkacağına dikkat çekerek şunları söyledi: "Bir ülkede farklılıkların olması hiçbir zaman kavga sebebi değildir. Farklılıkların tartışılması son derece önemlidir. Bu demokrasinin çoğulcu vasfını gerektirir. Samimiyetle ifade ediyorum ki, Avrupa'da bile Koç Üniversitesi düzeyinde eğitim yapan az sayıda üniversite bulunuyor."

Varlık Nedeni ve Misyon

"Cumhuriyetin temeli neyse, Türk üniversitelerinin temeli de odur" diyerek sözlerine başlayan YÖK Başkanı Prof. Dr. Kemal Gürüz ise şunları söyledi: "Türk üniversiteleri, Ortaçağ'da var olan kurumların devrilmesiyle filizlenen kurumlar değil, tam aksine insan aklını reddeden medeniyeti tamir etmek üzere büyük Atatürk ve onun silah arkadaşları tarafından Türk milletine armağan edilmiş, olduğu gibi Batı'dan alınmış kurumlardır. Biz, bu misyonun temsilcisiyiz ve maliyeti ne olursa olsun bunu sonuna kadar sürdürmeye kararlıyız."

Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Atilla Aşkar** da, her kurumun bir varlık nedeni ve misyonu bulunduğunu ifade ederek, Koç Üniversitesi'nin varlık nedeninin de Türkiye'ye en etkin öğrencileri yetiştirmek olduğunu söyledi. Bu yıl Cumhuriyet'in 80., Koç Üniversitesi'nin ise 10. kuruluş yıldönümünün kutlandığını hatırlatan Aşkar, "Cumhuriyet ve demokrasi olduğu için Koç Üniversitesi var" dedi. 



Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Attila Aşkar:

“Öğrencisine En Yakın Üniversite Olmayı Amaçlıyoruz”

Cumhuriyet'in 100. kuruluş yıldönümünde, ekonomik, idari ve siyasi kadrolarda yer alan yaklaşık 20 bin **Koç Üniversitesi** mezunu, Türkiye'nin geleceğine de yön veriyor olacak. Öğrencilerine en yakın üniversite olmayı amaçladıklarını belirten Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Attila Aşkar**, gerek stratejik planları ve gerekse eğitim kalitesiyle gelecek için en iyi şekilde hazırlandıklarını inanıyor. Prof. Dr. Attila Aşkar ile Koç Üniversitesi'nin dün, bugün ve geleceğiyle ilgili konuştuk.

• **10 yıl önce yola çıktınız. Koç Üniversitesi'nin ilk kurulduğundaki amaç ve hedefleriyle bugünküler arasında ne gibi değişimler yaşandığını öğrenebilir miyiz?**

10 yıl önce İstinye'de bu işe başladığımızda, iki fakülteye, dokuz programa, yaklaşık bin öğrenciye sahip ve sadece bir lisansüstü programı bulunan küçük bir üniversiteydik. Hiçbir zaman “Türkiye üniversitesi” olarak kalmak istemedik ama İstinye'deki fiziki koşullarımız nedeniyle öyle bir izlenim oluşuyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise bölgesel ağırlığı olan bir dünya üniversitesi niteliği taşıyoruz.

• **2000 yılında Sarıyer'e taşınırken böylesi bir büyüme planlıyor muydunuz?**

Sarıyer'e taşındıktan sonra, mütevelli heyetimiz biz-

lerden buranın fiziki imkânlarını en iyi şekilde değerlendirmemizi istedi. Bu boyuttaki bir üniversitede hangi programların olması gerektiğini planlamak, mali planlar da dahil olmak üzere tüm stratejik planları hazırlamak gerekiyordu. Geliştirdiğimiz stratejik planı önce kendi aramızda, sonra da mütevelli heyeti ile paylaştık.

• **Bu planları hazırlarken yabancı danışmanların bilgi ve tecrübelerinden de yararlandınız mı?**

Üniversitenin akademik olarak işleyen kendi iç kurullarının yanı sıra danışma heyeti, icra yetkisi bulunan mütevelli heyeti var. Bunların dışında her biri alanında uzman yerli ve yabancılardan oluşan danışma heyetimiz bulunuyor. Yabancı danışmanlarımız arasında Amerikalılar, Almanlar, Hollandalılar var. İcra yetkileri olmamakla birlikte, onların söyledikleri bizler için olduğu kadar, mütevelli heyetimiz için de son derece değer taşıyor. Stratejimizi oluştururken danışma heyetimizin fikirlerine de başvurduk. Üniversitemizde olmayan ama tüm dünyada stratejik önem taşıyan alanları tespit ettik.

• **Hukuk fakültesi bu stratejiler doğrultusunda mı doğdu?**

Türkiye'nin siyasi nüfusu, uluslararası ilişkileri her geçen gün biraz daha artıyor ve ülkemiz süratli bir biçimde dışa açılıyor. Umarım en yakın zamanda

Koç Üniversitesi
Rektörü Prof.
Dr. Attila Aşkar,
kendilerini farklı
kılan en önemli
özellik, kaliteli
eğitimlerinin
yanı sıra
öğrenciye en
yakın üniversite
olmak amacıyla
uyguladıkları
programlarından
kaynaklandığını
söyledi



Avrupa Birliği üyesi oluruz. Ancak AB üyesi olalım ya da olmayalım, Türkiye, teknolojileri yönetme, üretilen ürünleri dağıtma, işletme ve ekonominin çeşitli alanlarında son derece ilerleme kaydetti. Fakat ülkemizin hukuksal alanda bir eksikliği var diye düşünüyoruz. Dünyada da hukuk alanında önemli değişimler yaşanıyor. Hukuk artık sadece HAS adı verilen, yani hâkimden, avukattan ve savcılıktan ibaret değil; finans sahalarında, diplomaside, insan haklarında ve genel yönetimde önemi giderek artan bir meslek. Çok açıktır ki, Türkiye'nin bu alanda yetişmiş insan gücü son derece az. Sırf Türkiye'nin dış ilişkilerinin artması bile, başta insan hakları mahkemesi olmak üzere birçok yere üye vermesini gerektiriyor. Bunlar için dil bilen, o ülkelerinin yasaları konusunda bilgi sahibi hukukçulara ihtiyaç var.

• **Siz bir açıklamanızda, dünyada Türkiye'yi bundan sonrakı süreçlerde Türk avukatların savunacağını söylediniz. Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Türkiye'nin yurtdışındaki hukuki faaliyetlerinde nasıl bir rol oynayacak?**

Biz bu programı geliştirmek için iki yıl boyunca görüşler aldık ve deneyimlerinden yararlanmak üzere bu alanda uzman olan kişileri ziyaret ettik. Oxford'da gittiğimizde, orada tanıştığımız beyefendi, Kıbrıs davasında Türkiye'nin avukatlığını yaptığını söyledi. Oradan da anlaşıldı ki, Türkiye'nin hayati çıkarlarını savunmak için yabancı avukatlara gidiyoruz. Yabancı aleyhtarı değilim, küreselleşen dünya zaten bunu gerektiriyor ama bir ülkenin bu çeşit faaliyetlerinin tamamen yabancı firmalar tarafından yapılması yeterli değil.

• **Konuşmanızın başında yabancı akademisyenlerle ve üniversitelerle iletişim halinde olduğunuzdan söz ettiniz. Birre bir işbirliği içinde olduğu yabancı üniversiteler var mı?**

Türkiye'de bu konunun yanlış algılandığını düşünüyorum. Üniversiteler arasında bire bir işbirliği yapılamaz. Örneğin Harvard Üniversitesi ile MIT bire bir işbirliğine girmez. Önemli olan akademisyenlerimizin, yurtdışındaki akademisyenlerle belirgin projeler etrafında işbirliğine girmesi. Bizim birçok üniversite ile işbirliği anlaşmamız var. Fakat üniversite düzeyinde işbirliği yapmak mümkün değildir. Bizim öğretim üyelerimiz, dünyanın en iyi üniversitelerinde bulunan öğretim üyeleri ile ortak çalışmalar yapıyor, makaleler yazıyor, konferanslar düzenliyorlar. Bunlar değerli çalışmalar.



• **Türkiye'nin geleceği için insan kaynağı yaratan bir üniversitenin üst düzey yöneticisi olarak, Türkiye gündemine nasıl katkıda bulunduğunuzu düşünüyorsunuz?**

Eğitim, bir yandan toplumun ihtiyaçlarına cevap verirken, diğer yandan insanın evren ve kendisiyle ilgili sorduğu soruları yanıtlamasını kolaylaştırmayı sağlayan kültürel boyutuna da katkıda bulunuyor. Becerilerin organize biçimde kazandırılmasına yol açıyor. Meslek olarak öğrettiğimiz bilgi ve becerilerin kalıcı olması lazım.

Ekonomik ve sosyal yapıda ciddi bir değişim yaşandı. Çeşitli kaynaklardan elde ettiğiniz bilgiyi işleyip geliştirebilecek yeteneğinizin olması, zamanın tahribatına çabuk uğrayan bilgilerle insanları donatmamak lazım. Eğitim buna cevap verecek nitelikte olmalı, teferruatlarla öğrenciyi boğmamalı, temel konuları işlemeli ve geniş bir alanda ele almalı. Zaman içinde yeni teknolojilere ayak uydurabilmek için geniş bir baza ihtiyaç var. Hayat boyu sürecek bir eğitime daha çok ihtiyaç var. Bilgiyi stoklamak yerine kritik düşünmeyi öğrenmek lazım.

• **Beş yıl sonra Koç Üniversitesi'ni nerede görüyorsunuz?**

Türkiye'deki eğitimi bazen çok eleştiriyoruz. Türkiye'nin eğitim konusunda çok da kötü olmadığını düşünüyorum. Bir sürü yerde daha da iyiye götürmek üzere çabalar da var. Biz, daha yeni bir kurum olarak, bir sürü meziyetli insanı bir araya getirdiğimiz için daha iyi yapabiliyoruz diye düşünüyorum. Bu yıl Cumhuriyet'in 80. bizim de 10. yılımız. Her ikisi örtüştüğü için çok mutluyuz. Cumhuriyet 100. yılına geldiğinde biz de 30. yılımızı kutluyor olacağız. O tarihlerde 15 ila 20 bin arasında mezunumuz olacak. Yaklaşık 3 bin 500 öğrenciye eğitim vereceğiz. Mali bakımdan şanslıyız ancak, bu açıdan da ayaklarımızın üzerinde durmayı öğrenmemiz lazım.

• **Sizce Koç Üniversitesi'ni farklı kılan nedir?**

Bizim programlarımızın en önemli yanı, bireysel eğitim vermesi. Aynı unvanı alan insanlar dahi hayata atıldıklarında farklı farklı alanlarda ilerleyebiliyorlar. Öğrencilerimiz de üçüncü sınıftan itibaren hangi yöne gitmek istediğini sezer hale geliyor. Seçmeli derslerimiz ile öğrencinin kendi programını çizmesine katkıda bulunuyoruz. Bir de öğrencilerimize daha yakın olabilmek için küçük programlar hazırlıyoruz. Koç Topluluğu'nun "Müşterisine en yakın Topluluk olma" ilkesi bizim için de geçerli. Biz de "Öğrencisine en yakın üniversite olmak" için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz ki, bizi farklı kılan en önemli nokta bu. ☺

Türkiye'deki eğitimi bazen çok eleştiriyoruz.
Türkiye'nin eğitim konusunda çok da kötü olmadığını düşünüyorum.
Bir sürü yerde daha da iyiye götürmek üzere çabalar da var. Biz, daha yeni bir kurum olarak, bir sürü meziyetli insanı bir araya getirdiğimiz için daha iyi yapabiliyoruz diye düşünüyorum

Koç Holding'ten “Kayıtlı Ekonomiye Geçiş” Kampanyasına Tam Destek

İstanbul Defterdarlığı tarafından, bir yıl sürecek olan “Kayıtlı ekonomiye geçiş kampanyası” 15 Eylül'de başlatıldı. Bu kampanya için, arasında Holdingimiz'in de bulunduğu, 2002 yılında İstanbul'da en fazla gelir vergisi ödeyen ilk 200 mükellefe, İstanbul Defterdarlığı'ndan bir çağrı yapıldı. Bilindiği gibi yüksek oranda kayıtdışı ekonomi ülkemizin bir gerçeğidir. Bunun yanında bir başka gerçek ise ülkemiz için daha iyi bir gelecek ve hepimiz için daha üst seviyede

yaşam standardının kayıtdışı ekonominin önlenmesi ile mümkün olacağı hususudur. İstanbul Defterdarlığı'nın hayata geçirmiş olduğu bu kampanyaya vatandaşların da destek vermesi gerekmektedir. Bu bağlamda, yapılan alışverişlerde belge isteme ve alma konusunda göstereceğiniz duyarlılık, kararlılık ve yaratacağınız sinerji ile hem vatandaşlık görevinizi yerine getirmiş olacak, hem de kampanyanın başarısında ve ülkemizin daha aydınlık yarınlarında pay sahibi olacaksınız.

İstanbul Defterdarlığı'nın başlattığı “Kayıtlı Ekonomiye Geçiş Kampanyası”

Koç Holding tarafından da destek gördü. Bu kampanya, ekonomimizde büyük bir yara haline gelen kayıtdışı ekonomiye engel olacak.

Ancak kampanyanın başarılı olması vatandaşların desteğine bağlı...

Mustafa V. Koç'tan Ürdün Kralı'na Ziyaret

Ortadoğu'da önemi gittikçe artan Ürdün'e Koç Topluluğundan ziyaret: Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü, Ürdün Kralı Abdullah'ı ziyaret ettiler.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ve Koç Holding Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, 22 Ekim günü **Ürdün Kralı Abdullah**'ı makamında ziyaret ettiler. **Ürdün**'de Kraliyet Sarayında gerçekleşen toplantıda, Kral Abdullah ve Mustafa V. Koç çeşitli konularda görüş alışverişinde bulundular. Öncelikle, **Ortadoğu**'daki son durumun değerlendirilmesinin ardından, bölgeye bir an önce barışın gelmesi yolunda dilekler iletili.

Bölgedeki işbirliği konularının artırılmasına yönelik çalışmalar yapılması konusundaki ortak görüşlerini ifade eden Kral Abdullah ve Mustafa V. Koç, özellikle de Ortadoğu ve Türkiye arasındaki ticaret hacminin geliştirilmesi gerekliliği üstünde durdular. Özellikle yaratılacak yeni iş alanları, ticaret hacminin genişletilmesi ve önemlisi Ortadoğu'da tam ve kalıcı barışın sağlanabilmesi için, sürekli ve sağlıklı diyalogların, bölgesel dayanışma ve işbirliğinin önemine

dikkat çekilen toplantı sonrasında, Ürdün Kralı, bu tarz görüşmelerin büyük yarar sağladığına değinerek bu tip toplantıların sürdürülmesini istedi.



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç (sağda) ve Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü, Ürdün Kralı Abdullah ile birlikte.



AB'nin Teknolojik Gelişmeler Fonuna Projelerimizle Başvurduk

Avrupa Birliği önümüzdeki yıl, "6. Çerçeve Programı" kapsamında, teknoloji konularındaki gelişmeler için toplam 17.5 milyar Euro'luk bir fon ayırdı. Bu fonlar için Arçelik, GVZ, Ford Otosan, KoçSistem, Koç.net, Tofaş ve Koç Üniversitesi proje başvurularında bulundu

Türkiye, Avrupa Birliği'nin rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak düzenlenen Çerçeve Programları'nın altıncısına ilk defa katılım payı ödeyerek taraf olmuştur. Amacı, Avrupa'nın teknoloji geliştirme alanında ABD ve Japonya'yı yakalaması ve geçmesi olan **6. Çerçeve Programı** kapsamında, şartlara uygun başvurular arasından seçilecek projelere destek olarak verilecek fon toplamı 17.5 milyar Euro'dur. Fon alabilecek projeler farklı ülkelerden şirket ve üniversitelerin ortak çalışması olan ve belirli öncelikli alanlarda, amaç ve kapsamı komisyon tarafından yapılan çağrılara uygun projeler arasından bağımsız uzman değerlendiriciler tarafından belirlenmektedir.

Birinci proje çağrılar çerçevesinde, Koç Topluluğu şirketlerinden **Arçelik, GVZ, Ford Otosan, KoçSistem, Koç.net, Tofaş ve Koç Üniversitesi** proje başvurularında bulunmuştur. Bugüne kadar yapılan değerlendirmeler sonucunda, 6. ÇP kapsamında Koç Üniversitesi ve Tofaş'ın dahil olduğu birer proje Komisyon tarafından fon almaya layık bulunmuştur. Ayrıca GVZ'nin bir projesinin, bir başka AB fonu olan EUREKA programı kapsamında fonlanması onaylanmıştır.

GVZ'nin Avrupa Başarısı

Bilgi Grubu şirketlerinden GVZ'nin, "MajorCall CRM Çağrı Merkezi Projesi", küçük ve orta boy işletmelerin iletişim, pazarlama ve müşteri ile ilgili hizmet kalitelerini ses teknolojileri entegrasyonu ile kurulacak olan çağrı merkezi yoluyla

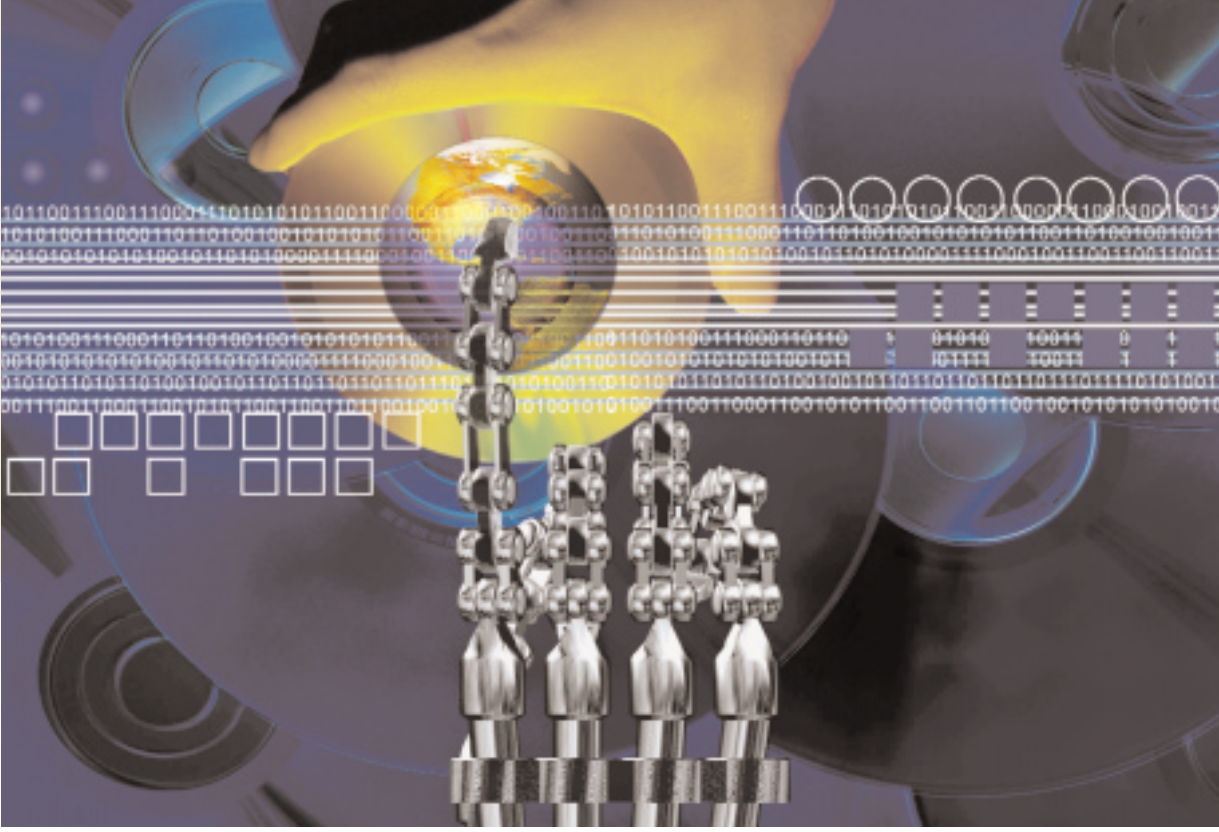
katma değerli bir biçimde artırmalarını amaçlıyor. GVZ, projede konuşma tanıma, konuşmacı tanıma ve ses sentezleme teknolojilerini kullanarak çağrı merkezinin Türkçe dahil birçok dilde işletilmesini sağlamak ve gerekli altyapıyı hazırlamakla yükümlü bulunuyor.

GVZ dışında Çek Cumhuriyeti, Fransa, Belçika, Yunanistan ve İtalya'dan sekiz firmanın katkısı ile oluşan ve başlangıç toplantısı Aralık ayı içerisinde yapılacak olan projenin hazırlanmasında GVZ %20,7 gibi önemli bir paya sahip. Yaklaşık %60'ı fonlanacak olan projenin toplam bütçesi 2 milyon 180 bin Euro olup GVZ'nin alacağı fon miktarının 270 bin Euro olması bekleniyor. Ancak, projenin hayata geçmesi ile Avrupa pazarında faaliyet gösterecek çağrı merkezinin GVZ teknolojisini entegre edilerek hizmet verecek olması esas başarı olarak gösteriliyor.

Koç Üniversitesi Çokluortam, Görü ve Grafik Laboratuvarı 6. Çerçeve Programı Kapsamında Destek Kazandı

Koç Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nden Çokluortam, Görü ve Grafik Laboratuvarı, yürütücülüğünü Belçika'dan Université Catholique de Louvain-la-Neuve'un yaptığı ve 31 akademik ve 13 endüstri ortaklı geliştirilen projeye (SIMILAR: A European Network of Excellence-The European taskforce creating human-machine interfaces similar to human-human communication) katılımda bulunmuştur. SIMILAR mükemmeliyet ağı projesi, katılım alanı olan çok-ortamlı etkileşim





konusunda en iyi proje olarak seçilmiş ve 2004 yılı başında başlamak üzere, dört yıllık bir süre ve toplam altı milyon Euro bütçe ile desteklenmiştir. Koç Üniversitesi Çokluortam, Görü ve Grafik Laboratuvarı'ndan Prof. Dr. A. Murat Tekalp, Yrd. Doç. Dr. Engin Erzin ve Yrd. Doç. Dr. Yücel Yemez SIMILAR projesine ses ve görüntü işleme ile kişi, konuşma ve hareket tanıma konularında çalışmak üzere katılmışlar ve projeden dört yıl için 266 bin Euro maddi destek almışlardır.

Koç Üniversitesi grubu tarafından geliştirilecek sistem, kayıt safhasında kullanıcıların çeşitli ses ve video görüntü sinyallerini toplayıp bir veri bankasına yazacaktır. Onaylama ve tanıma safhasında ise gerçek zamanda alınan sinyallerin veritabanından hangi kişinin sinyallerine en uyumlu olduğu araştırılacaktır. Bugüne dek kişi tanıma ve onaylama problemi genellikle tek sinyal türü (örneğin, sadece görüntü veya sadece ses) kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmanın amacı otomatik yöntemlerle kişi tanıma ve onaylama yanılğı oranlarını ses ve video görüntü sinyallerini ortaklaşa kullanarak azaltmaktır.

Video görüntü kişinin yüz ve dudak hareketlerini içerir. Amaçlarımız arasında dudak hareketleri için en başarılı öznitelikleri saptamak, bir veri füzyonu yöntemi önermek ve en uygun karşılaştırma metriğini bulmak bulunmaktadır. Ayrıca çok aşamalı veri füzyonu yöntemi ile sinyaller arasındaki ilinti kullanılarak başarı oranı artırılacaktır (Referans: www.similar.cc).

Tofaş, 6. ÇP'ndan "Gelişmiş Pasif Emniyet Ağı" Projesi ile Pay Alacak

6. ÇP, birinci çağrı kapsamında 5 proje başvurusu yapan Tofaş'ın dahil olduğu, "Yol Emniyeti" başlığı altındaki "Gelişmiş Pasif Emniyet Ağı" (APSN: Advanced Passive Safety Network) projesi 25 üzerinden 23 puan alarak onaylanmıştır.

TNO Automotive Safety kuruluşunun koordinatörlüğünü yaptığı ve içerisinde Fiat Araştırma Merkezi (CRF), Yol

Emniyeti Laboratuvarları (IDIADA, MIRA, LAB

PSA Renault) ve büyük üniversitelerin ol-

duğu Avrupa'nın önde gelen 51 kuruluşunun katıldığı bu projede toplam

187 uzman araştırmacı yer almaktadır. Katılımcılar arasında pro-

jeye katılım katkısına göre dağıtılacak olan projenin 18 aylık toplam bütçesi 3.8 milyon

Euro'dur.

Bugüne kadar yapılan değerlendirmeler sonucunda, 6. Çerçeve Programı kapsamında Koç Üniversitesi ve Tofaş'ın dahil olduğu birer proje Komisyon tarafından fon almaya layık bulunmuştur.

Ayrıca GVZ'nin bir projesi, bir başka AB fonu olan EUREKA

programı kapsamında onaylanmıştır

Otomotivde Gelişmeler

Türkiye'nin AB Yol Emniyeti Ağı'nda katıldığı ilk proje olması sebebiyle APSN projesi ayrı bir önem taşımaktadır. Tofaş'ın bu proje ile amacı:

Fiat Araştırma Merkezi ile sürdürdüğü ilişkile-

rini "Bilgisayarla Otomobil Çarpma Analizi" konusunda yeni tecrübeler edinerek geliştirmek ve gerekli bazı prototiplerin Tofaş'ta yapılmasını sağlamaktır. Tofaş, proje koordinatörü TNO tarafından 6 Kasım 2003 tarihinde Fransa'da yapılacak olan 4. Avrupa Pasif Emniyet Ağı Konferansı'na katılım daveti almıştır. 

Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi Hans-Joachim Nikolin:

“Türk Şirketleri AB Sürecine Hazır”



Geçtiğimiz günlerde
40. yılını kutlayan
Oltas'ın ortağı
Continental'in
Yönetim Kurulu Üyesi
Hans-Joachim Nikolin,
40. yılın
kutlandığı törende
sorularımızı cevapladı.

“Türkiye’de lastik ve otomotiv sektörünün geliştiği ve gelecek için parlak bir temele oturduğu fikrine katılıyorum. Continental de bu konuda Türkiye’de rekabet gücüne sahip, önemli bir isim. İyi bir pozisyonda olduğumuza inanıyorum. Şimdi üstünde çalışmamız gereken tek konu markanın imajı. Continental ismini daha fazla tanınır ve bilinir hale getirmeliyiz”



Türkiye’deki otomotiv sektörünü kalite ve fiyat bakımından dünya ile karşılaştırır mısınız?

Bu zor bir soru. Türkiye’de gerçekten başarıya ulaşmış bir yerel pazar var. Bu açıdan yerel pazara iyi konsantre olunması gerekiyor ve belki biraz da ihracata yönelik çalışılması gerekiyor. Türkiye’de pazar açısından yerel olmak uygun ama son yıllardaki ihracat atağı da oldukça başarılı.

• Global ölçekte büyümek için Türk otomotiv sektörünün nasıl itici güçlere ihtiyacı vardır?

Yerel olarak faaliyet gösteren bir otomotiv endüstrisinin, global otomotiv sektöründe yer alması oldukça zor. Stratejilerin de global temele göre oluşturulması gerekiyor. Ancak bu şekilde global sektörde var olma şansına sahip olmak mümkün.

• Bir yönetici olarak, Koç Topluluğu’nun iş kültürünü ve yönetim sistemini değerlendirir misiniz?

Koç Topluluğu yönetiminde rol alan insanlarla ilk defa bir araya gelme şansını yakaladım. İlk izlenimlerime göre, yönetim son derece profesyonel ve açık. Yönetim Kurulu arasında kendimi rahat hissettim ve iyi işler yapabileceğimi düşünüyorum.

• Türkiye’nin şu andaki ekonomik ve politik koşulları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye’nin herkesin tahmin ettiğinden çok daha iyi şartlarda bulunduğunu düşünüyorum. Türkiye’nin şu an içinde bulunduğu koşullar, bana **Continental-Oltas** ortaklığıyla doğru bir yolda olduğumuz izlenimini yarattı.

• Türkiye Avrupa Birliği üyesi olduğu takdirde, Türk otomotiv sektörü bundan nasıl etkilenecektir?

Öncelikle Türk şirketleri için bu bir şans olacaktır. Öte yandan rekabet gücü artacak, gerçek sınırların ortadan kalmasıyla birlikte Türk şirketleri Avrupa şirketleriyle aynı seviyede rekabet edebilecektir. Eğer Avrupa ülkeleri geçmişteki gibi davranırlarsa, bu Türk şirketleri açısından şans yaratacaktır.

• Avrupa Birliği’nin, özellikle otomotiv sektörünü ilgilendiren çok ciddi düzenlemeleri var. Türkiye Avrupa Birliği üyeliğine kabul edildiği takdirde bu düzenlemeler endüstriyi ne derece etkileyecek?

Tahminimce, Türkiye’deki otomotiv sektörü aşağı yukarı Avrupa düzeyinde hareket ediyor. Diğer yandan Avrupa’da neler olup bittiği ve Avrupa Bir-





*Oltaş'ın 40. Yıl
töreninde
Continental AG
Yönetim Kurulu
Üyesi Hans-
Joachim Nikolin
yaptığı konuşmada,
istikrar sağlandığı
takdirde yabancıların
daha çok
yatırım yapacağını
söyledi.*

ligi'ne geçişle neler olacağı hakkında bilgileri var. Bu yüzden ben Türk şirketlerinin bu sürece hazırlıklı olduklarını ve Avrupa ülkelerinin gelişile birlikte çok büyük değişimler yaşanmayacağına inanıyorum.

• **Bu yıl, Oltaş'ın 40. yılı. Şirketin bir ortağı olarak izlemeleriniz nelerdir?**

Continental ile Oltaş birlikteliği çok doğru alınmış bir karardı. Bir yıl gibi kısa bir süre geçmesine rağmen, mükemmel bir uyum içerisinde yolumuza devam ediyoruz. Ortaklığa hızlı geçiş, zaten ilk günden beri problemsiz gerçekleşti. Bu ortaklık oluşturulurken ortada bir sözleşme dahi yoktu, sadece iki tarafın da imzası vardı. Bu iki şirketin birbirine karşılıklı güvenini ve ortaklığın ne derece uyumlu olduğunu gösteriyor. Oltaş ve Continental'in ileride daha başarılı işlere imza atacağını ve uyumun bozulmayacağını düşünüyorum.

• **Türkiye'de otomotiv sektörü günden güne geliyor. Buna paralel olarak lastik sektörü de büyüyor. Türkiye'de bulunan lastik sektörü ve Continental hakkındaki**

düşünceleriniz nelerdir?

Lastik ve otomotiv sektörünün geliştiği ve gelecek için parlak bir temele oturduğu fikrine katılıyorum. Continental de bu konuda Türkiye'de rekabet gücüne sahip, önemli bir isim. İyi bir pozisyonda olduğumuza inanıyorum. Şimdi üstünde çalışmamız gereken tek konu markanın imajı. Continental ismini daha fazla tanınır ve bilinir hale getirmeliyiz. Kamunun bizim markamızı algılaması iyi ve markamız başatırı bir itibara sahip.

• **Yabancı şirketler ile güçlü ortaklıklar kurmak için Türk şirketlerinin hangi konulara odaklanması gerekmektedir?**

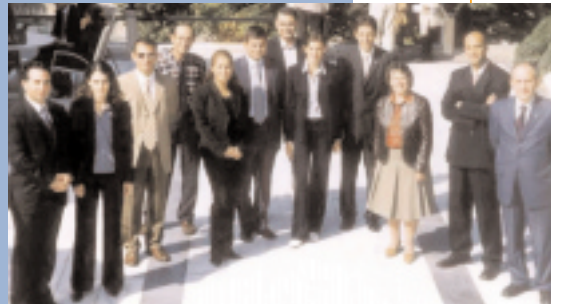
Bence bu soruya verilebilecek en güzel cevap, Koç Topluluğu ve tabii Oltaş'ın Türkiye'de gerçekleştirdikleridir. Bunlar açık, güvenilir, düşündüklerini belirten ve söylediklerini gerçekleştiren şirketler. Koç Topluluğu'na bağlı şirketlerin yöneticileri bu şekilde davranıyor. Bu da yabancı şirketler tarafından ilgi görüyor. Buradaki anahtar kelime güven ve itimat olmalıdır. 🗨️

Koç Holding BMU Revizyon Projesi

Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkanlığı'nın yürüttüğü BMU (Bütçe Model Uygulaması) Revizyon Projesi Mayıs 2003'te başlamış olup, projede Koç Sistem'in yanı sıra Beko, Migros, Setur, Döktas, Tat ve Tofaş çalışanlarından oluşan bir ekip görev almıştır.

BMU'nun yeni revizyonu ile getirilen değişiklikler; tam enflasyon düzeltmesinin bütçeye dahil edilmesi, Euro bazında döviz pozisyonunun çıkarılması, Koç Topluluğu konsolide bütçesinin BMU'nun içerisinden çıkarılabilmesi, BMU içerisinde döviz kurları, ürün miktarları ve fiyat değişimi duyarlılık analizi yapılmasının mümkün hale gelmesidir. Proje sonucunda, Koç Topluluğu konsolide bütçesi BMU'dan alınabilecek, bütçelerin tam enflasyon düzeltmeli rakamların konsolidasyonu mümkün olabilecektir. Diğer bir yenilik senaryo modülünün bütçe programı içerisine dahil edilmiş olmasıdır. Döviz kurlarındaki değişimlerin,

enflasyonun, şirket bütçe satış hedeflerindeki ve satış fiyatlarındaki değişimlerin şirket faaliyet ve vergi öncesi kârlılığı üzerindeki etkisini görmek BMU'nun yeni haliyle mümkün olabilecektir. 3 Ekim 2003 tarihinde Koç Holding'de Koç Topluluğu şirketlerindeki BMU kullanıcılarına yarım günlük bir eğitim verilmiştir. Eğitimin açılış konuşmasını yapan Koç Holding Denetim ve Mali Grup Koordinatörü Füsün Akkal, Koç Topluluğu şirketlerinin 2004 yılı bütçelerini BMU'nun revize edilmiş haliyle yapacaklarını, projenin ikinci fazında, fiili raporlamadan sonra bütçe modelinin de Hyperion üzerine taşınmasını planladıklarını ifade etmiştir.





Otomotiv Sektörüne Adanan 40 Yıl

Otomotiv pazarında lastik başta olmak üzere jant, akü, yağ, buji ve silecek gibi yan sanayi ürünleri ile hizmet veren Oltas, kuruluşunun 40'ıncı, Continental ile gerçekleştirdiği işbirliğinin ise birinci yılını törenle kutladı

Royal Lastikleri Tevzi A.Ş. adıyla 1963 yılında kurulan ve 1983 yılında **Otomotiv Lastikleri Tevzi A.Ş.** adını alan Oltas, otomotiv sektöründe 40 yılı geride bıraktı. Oltas, kuruluşunun 40'ıncı, Continental ile yaptığı işbirliğinin ise birinci yıl dönümünü, 31 Eylül'de **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde düzenlenen törenle kutladı. Halat Restaurant'da basına verilen davet ile başlayan törene Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketler Grubu Başkanı **Selçuk Gezdur**, Oltas Genel Müdürü **Cihat İlkbaşaran**, Oltas Ticari Müdürü **Okan Tamer**, Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi **Hans-Joachim Nikolin**, Continental AG Otomobil Lastikleri Grup Başkanı **Heinz-Jürgen Schmidt** ve Continental AG Kamyon Lastikleri Grup Başkanı **Herbert Mensching** ile birlikte yetkili satıcılar katıldı. Basın toplantısında açılış konuşmasını yapan Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketler Grubu Başkanı Selçuk Gezdur, **Vehbi Koç** tarafından kurulan ve ilk genel müdürü **Bernar Nahum** olan Oltas'ın, tüketicisine yakın, konusunda uzman ve Koç Topluluğu'nun önemli şirketlerinden biri olduğunu söyledi.

Okyanusa Açılan Bir Gemi: Oltas

40 yılın öyküsünün anlatıldığı multivizyon gösterisi ve Oltas'ın yeni logosunun tanıtımının ardından, Oltas Genel Müdürü Cihat İlkbaşaran şirketin birçok ilke imza attığını söyledi. Çalıştıkları firmaların ve ürettikleri markaların hem yurtiçi hem de yurtdışında önde gelen isimlerden oluştuğuna dikkat çeken Cihat İlkbaşaran, Oltas'ın kaliteli ürünlerle Türk toplumuna en iyi sunduğunu belirtti. İlkbaşaran, Oltas'ın adeta Akdeniz'den okyanusa açılmış bir gemi gibi olduğunu, ayakta kalabilmenin tek şartının inançlı ve kaliteli olmaktan geçtiğini söyledi. İlkbaşaran'ın ardından kürsüye gelen, en kıdemli yetkili satıcı **Tuğrul Aksoy**; "40 yıl içinde yaşadığımız krizlerin üstesinden, Oltas'ın desteği ve rehberliği ile geldik. 40 yılı Koç Ailesi'nin üç kuşağı ile beraber yaşadım: Sanayinin duayeni, örnek işadamı Vehbi Bey, Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** ve şimdi Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç. 40 yıl boyunca kendimi ailenin bir üyesi gibi gördüm. Bu okulun prensiplerinden yararlandım" dedi.



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç: "Oltas'ın performansını daha da artırmamız gereken bir döneme girdik."

Takip Edilen Örnek Kuruluş

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç törende yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu şirketlerinin birbiri ardına 30'uncu, 40'ıncı, ve 50'inci yıllarını kutlamasından büyük bir onur duyduklarını belirterek; "Hepimizin, Koç Topluluğunu hedeflediğimiz noktaya ulaştırabilmek için çok çalışması gerekiyor, tıpkı bu misyonu 30, 40 ve hatta 50 yıl önce yüklenerek yola çıkan ve bu noktaya getirenlerin yaptığı gibi" dedi. Son 10 yılda ürün gamını genişleten Oltas'ın, Koç Topluluğu'nun faaliyet gösterdiği her sektörde en iyi olma ilkesini başarıyla uyguladığını belirten Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü; "En iyi ürünleri çatısı altında toplayan Oltas, pazarlama alanında her zaman rakiplerinin takip ettiği örnek bir kuruluş oldu. Oltas'ın performansını daha da artırmamız gereken bir döneme girdik. Hepimiz daha çok çalışıp ülkemize duyduğumuz sorumluluğu yerine getirerek işlerimizi daha da yüksek bir noktaya taşımalıyız. Her ne sektörde hizmet sunuyor olursak olalım, kendimize büyük hedefler koyup, bu hedefleri aşabilecek şekilde çalışmanın, Türk insanının yaşam felsefesi olması gerektiğine sanırım hepimiz yürekten inanıyoruz. Sizlerin de çalışmalarınızı bu inançla sürdürmenizi diliyorum."

Törenin sonunda Oltas'ın bugünlere gelmesinde emeği geçen eski yöneticilere, yetkili satıcılara, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'a, Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketler Grubu Başkanı Selçuk Gezdur'a ve eski Mali İşler Müdürü **Bilgi Sezin**'e plaket verildi. 🎁



Oltas Genel Müdürü Cihat İlkbaşaran.



Sektöründe 50 Yılı Dolduran İlk Kuruluş:



DemirDöküm

Türkiye’de sektörünün önde gelen kuruluşlarından biri olan **DemirDöküm**, 50 yaşında. DemirDöküm’ün 50. yılını kutlamak amacıyla 1 Ekim’de düzenlenen törene Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding Turizm İnşaat Grubu Başkanı **Dr. Bülent Bulgurlu** ve DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı** katıldı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, 50’inci yılını kutlama kıvancını yaşatan DemirDöküm ile gurur duyduklarını belirtti. “Demirdöküm, Topluluğumuzun her işte lider olma prensibini, ısıtma-soğutma sektöründe gerçekleştirmiş bir kuruluşumuzdur. Demirdöküm’ün, yarım asıra ulaşan varlığı ile başlı başına Koç Holding marka ve teknoloji gücünün en önemli simgesidir. Elbette bunda her geçen gün kendini yenileyen ve geliştiren

güçlü bayi ağımız, servislerimiz, güvenilirliğimiz ve ihracat atağımız önemli rol oynuyor. Demirdöküm ürünleri tam 1063 satış noktasında tüketici ile buluşuyor” dedi. DemirDöküm’ün küresel bir oyuncu olmasının zamanının geldiğini belirten Mustafa V. Koç, DemirDöküm ürünlerinin ağırlıklı olarak Avrupa olmak üzere 33 ülkeye ihraç edildiğini, geçtiğimiz yıl %50 oranında artan ihracat rakamlarının da başarının birer kanıtı olduğunu söyledi.

Koç Holding Turizm İnşaat Grubu Başkanı Bülent Bulgurlu ise, 2000’li yıllardaki Türk ve dünya ekonomisinin durumunu ve buna bağlı olarak DemirDöküm’ün yatırımlarının ulaştığı boyutları anlattıktan sonra sözlerini şöyle sürdürdü: “2003 yılında 211 milyon Euro olarak gerçekleşmesi beklenen kombine ciromuzu, yılda ortalama %21 artış ile, 2008 yılında 550 milyon Euro’ya çıkarmayı ve ihracatımızı beş yıl içinde %122 artırmayı hedefliyoruz.” DemirDöküm Genel Müdürü Melih Batılı, kombide yılda 180 bin, panel radyatörde yılda 1 milyon 800 bin metre kapasite ile Avrupa’nın üçüncü büyük üreticisi olduklarını söyledi ve sözlerini şöyle sürdürdü: “Şofben fabrikamız yılda 450 bin adet şofben üretim kapasitesi ile Avrupa’nın üçüncü büyük üretim gücüdür, termosifon fabrikamız 250 bin adet termosifon üretim kapasitesine sahip. **Demrad** kendi alanında Avrupa’nın ilk beş döküm fabrikası arasında bulunuyor” dedi. 

1954 yılında
Silahtarağa’da
faaliyete başlayan
DemirDöküm,
küresel
ekonominin
hakim olduğu
bir dünyada,
yurtiçinde ve
yurtdışında
yaptığı
yatırımlarla 50
başarılı yılı
ardında bıraktı

Koç Holding Yönetim Kurulu
Başkanı Mustafa V. Koç
(ortada), Koç Holding Turizm
İnşaat Grubu Başkanı
Dr. Bülent Bulgurlu (solda)
ve DemirDöküm Genel Müdürü
Melih Batılı Demirdöküm’ün 50
yıllık başarı öyküsünü anlattı.



50 Yıllık Serüven

DemirDöküm, ilk döküm radyatör ihracatını 1968’de gerçekleştirdi. 1960-70 döneminde Avrupa firmaları ile lisans anlaşmaları imzaladı ve ürün gamını genişletti. 1973’te Ali-beyköy-Çobançeşme fabrikası, 1974 yılında ise dönemin en modern tesislerinden biri olarak kabul edilen Bozüyük Tesisleri devreye girdi. İtalya’ya kolonlu döküm radyatör ihracatını 1980 yılında gerçekleştirdi. 1988 yılında artık ‘eskiye ait’ olan Silahtarağa tesisini kapatarak İnegöl tesisini devreye aldı. Türkiye’de ‘kombi’ üretiminin ilk adımlarını yine DemirDöküm attı. 1990 yılında ilk kombi üretim bandından çıkarak tüketiciyle buluştu. 1994 yılında Bozüyük’te son

teknolojiye sahip yeni bir panel radyatör fabrikası kurdu. DemirDöküm 2002 yılında stratejik ortaklık kurduğu ‘York International Co.’nun Türkiye’deki split ve sistem klimalarda tüm satış, pazarlama ve servis ağı hizmetlerini üstlendi. 2002 yılında diğer bir stratejik ortaklıkla Hong Kong’da “**DemirDöküm-Chung Mei Industries Ltd.**” şirketi kuruldu. 2002 yılında İnegöl’deki döküm fabrikası “**Demrad Döküm Ürünleri Sanayi Ve Ticaret A.Ş.**” adıyla ayrı bir şirket oldu. 2003 yılında da yatırım ve ortaklıklar devam etti. Çin’in Dongguan bölgesinde 2002 yılında Hong Kong’da kurulan “**DemirDöküm Chung Mei Industries Ltd.**” şirketinin %100 iştiraki olan “**Dongguan Dei Chung Electrical Appliances Limited**” adı altında yıllık 300 bin adet üretim kapasiteli yağlı radyatör fabrikası kuruldu.



Rahmi M. Koç'tan Liderlik Planlaması

Geçtiğimiz günlerde sekizinci kuruluş yıldönümünü kutlayan Koç-Yönder, Rahmi M. Koç'u Daimi Şeref Başkanı olarak seçti. Koç-Yönder aynı zamanda Rahmi M. Koç adına, Koç Üniversitesi'nde bir liderlik merkezi kurmayı da planlıyor

Geçtiğimiz günlerde sekizinci kuruluş yıldönümünü kutlayan Koç-Yönder, Rahmi M. Koç'u Daimi Şeref Başkanı olarak seçti. Koç-Yönder aynı zamanda Rahmi M. Koç adına, Koç Üniversitesi'nde bir liderlik merkezi kurmayı da planlıyor. Koç-Yönder Başkanı Necati Arıkan (solda) ve Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Attıla Aşkar (sağda), Rahmi M. Koç'a liderlik merkezinin projesini sunarken.

Koç Topluluğu'nda görev yapmış olan yöneticilerin, birikim ve tecrübelerinin değerlendirilmesi amacıyla kurulmuş, öncü bir girişim olan **Koç-Yönder**'in (Koç Topluluğu'nda Görev Yapmış Yöneticiler Derneği'nin), sekizinci kuruluş yıldönümü kutlandı. 24 Ekim akşamı **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde düzenlenen yemeğe Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** ile birlikte Koç Ailesi'nin diğer üyeleri, Koç Topluluğu üst düzey yöneticileri ve Koç-Yönder üyeleri eşleri ile katıldılar. **Rahmi M. Koç**, yaptığı konuşmada Koç-Yönder üyelerinin Koç Topluluğu'nun bugünlere gelmesinde ve başarısında çok büyük katkıları bulunduğunu belirterek, dünyadaki en değerli kazanım olan tecrübe ve profesyonel birikimin aktarılacağı gençlerin gerçekten önemli bir şansa sahip olacaklarının altını çizdi.

Koç-Yönder Başkanı **Necati Arıkan** da konuşmasında, bu yıl gerek Türkiye'de, gerekse uluslararası alanda, başarıyla yürütmüş olduğu görevler, üstlendiği misyon ve Türkiye'de yararlı oluşumlara verdiği destek nedeniyle, Rahmi M. Koç'a Koç-Yönder Şeref Başkanı unvanını verdiklerini açıkladı.

Rahmi M. Koç Liderlik Merkezi

Dernek olarak Rahmi M. Koç'un adına bir liderlik merkezi kurulması için bir proje hazırladıklarını anlatan Arıkan, Koç Üniversitesi Rektörü Prof. **Attıla Aşkar** ile bu konuda fikir birliğine vardıklarını ve akademik kurulun olumlu görüşünün de alındığını bildirdi. Kurulması hedeflenen **Rahmi M. Koç Li-**



derlik Merkezi'nin hedefi; "vizyoner, etkili ve başarılı liderler yetiştirilmesi amacıyla liderlik potansiyeli olan gençleri ve yöneticileri doğru yönlendirmek ve liderliğe teşvik etmek, eğitim ve geliştirme ortamı hazırlamak, dünyaca ünlü liderlerin ve liderlik konusundaki çalışmalarını ile ünlü kişilerin bilgi ve tecrübelerinin aktarılacağı konferans ve seminerler düzenlemek, üniversitelerde, işyerlerinde ve sivil toplum örgütlerinde liderlik eğitimleri verilmesinin geliştirilmesini sağlamak" olarak belirtildi. 🌐

Dünyada ve Türkiye'de Liderlik Merkezi Örnekleri

Dünyada bu konuda kurulmuş, kâr amacı gütmeyen birçok liderlik merkezi var. Bunlar arasında ilk akla gelenler şunlar:

- John Welch Leadership Center
 - Leader to Leader Institute
 - Franklin Covey Leadership Center
 - Ritz-Carlton Leadership Center
 - Boeing Leadership Center
 - Monster Leadership Center
 - Ohio State Leadership Center
 - Boston University Executive Leadership Center
 - Harvard University Center for Public Leadership
- Türkiye'de Liderlik Merkezi ilk defa Kara Harp Okulu bünyesinde Liderlik Araştırma ve Geliştirme Merkezi adı altında Harbiyelilerin ve öğretim üyelerinin gelişimine katkı sağlamak için kurulmuştur.



“Koç” Emeklileri!



Konuya; “Merhaba; selâminizi şaşırtmış olabilir!” diye girmiş ve şöyle devam etmişim: “Koç Holding’de ‘Kökten Profesyonel’ bir yapılanma mı başladı diye umuda kapılmış olabilirsiniz!” Her alanı 70 yaşındaki kuşağın kapladığı bir ortamda, beni yeniden Koç Holding’de görmeyi düşünmek tabii ki doğal karşılanamazdı! “Aksini düşünmüş olan arkadaşlarıma şükranlarını sunmuş ve bu beklentinizi 2000’li yıllara ertelemenizi diliyorum!” demekten de kendimi alamamıştım. “Koç Emeklileri”nin kafalarını sokacakları bir sivil toplum örgütü kurmalarına önayak olmuşum. Derneğin ilk toplantısında aşağıya aldığım konuşmayı yapmış, emekli arkadaşlarımdan takdirini kazanmıştım!

“Sizlere, bu kuruluşun ‘Emekli Koç Mensupları Dayanışma Derneği’ olduğunu açıklamaktan büyük mutluluk duyuyorum. Mutluluğumun diğer sebebi ise, Emekli Koç Mensupları Dayanışma Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı’na benim seçilmiş olmamdır! Emekliliğimin daha beşinci yılı dolmadan başkanlık makamına oturmayı başarmam, Koç Topluluğu’nda kazandığım 41 yıllık tecrübenin bana neler kattığını göstermesi bakımından önemli bir aşamayı simgelemektedir. Bu makama Koç Ailesi’nden birisi gelmemiş olduğuna göre, Koç Topluluğu’nda profesyonelliğin nasıl kök saldığı anlaşılmaktadır. Toplulukta çalışan üst yönetim kadrolarının bu fırsat eşitliğinin kıymetini bilmelerini diliyorum. Burada bir itirafta bulunmak istiyorum!

Emekli olduktan sonra, şu sevisimsiz “emekli” tanımını, itici, hatta biraz da ürkütücü bulmaya başladım! Bunun için de, yaşam ortamımı ‘Hayatın Yeni Sahili’ olarak isimlendirmeyi benimsedim... Derneğin kuruluş aşamasında, öncülük yapan ve büyük emek veren **Emin Abdullah Özerol, Erdoğan Karakoyunlu ve Reha Tezcan** arkadaşları, dernek isminin gerçeği aksettirmesi amacı ile **Emekli Koç Mensupları** ifadesinde ısrar ettiler. Böylece, ünvanımız ‘Emekli’ tanımıyla tescil edilmiş oldu.

Ünvanımıza ilk tepki, emekliliğe bir hayli yaklaşmış olan Başkanımız **Rahmi M. Koç**’tan geldi! Koç Topluluğu Şirketleri’ne anlamlı isimler bulmakta uzman olan Başkanımız; ‘Böyle dernek ismi olur mu? İnsanın ruhu karıyor!’ dedi ve şu ilginç açıklamayı yaptı: ‘Bu ismi değiştirmesenz, ben de emekli olursam aranızda katılmam!’ Tabii, böyle bir açıklamanın, Koç Holding’de bazı çevreleri nasıl rahatsız ettiğini tahmin edersiniz. Biz, ‘Hayatın Yeni Sahili’ sakinleri, Rahmi M. Koç’u muhakkak aramıza kazanmak istediğimiz için, kendisinden, bir isim önermesini rica ettik.

O da bize şu teklifi getirdi: ‘Emeklilerin toplanacağı bir kuru-

luşun isminde umut pırıltıları bulunmalıdır. Bu görüşle, isminizin ‘Yeni Bahar Derneği’ olmasını tavsiye ediyorum.’ Gerçekten, ‘Bahar’ ismi, tabiatın uyanış müjdecisi olarak, yeni bir hayata yönelen emeklilere umut pırıltıları sunuyordu. Bahar; güzelliği, bolluğu ve bereketi, sevgiyi, hatta emekliler için çok geç olmasına rağmen, aşkı ifade ediyordu. Başkanımız Rahmi Koç, bu isim önerisiyle amacı belirlemeyi ne güzel başarmıştı... Buna rağmen, benim ciddi bir tereddütüm vardı. ‘Yeni Bahar’ ismi, bana köfte ve dolma yapımında kullanılan katkı tozunu hatırlatmıştı! Ve, o anda, tabii bir hayli geç kalmış olarak -bu geç anlama ve kavrama sendromu bir emeklilik rahatsızlığıdır- Rahmi M. Koç’un bizi hicvettiğini anlamış oluyordum! Emeklilere, tat kazandırmak için, ‘Tat Keçap’ın bile yetersiz olacağını bilen Başkanımız, ‘yeni bahar’a olan ihtiyacımızı fark ediyor ve tam zamanında taşı gedğine koyuyordu!’ Arkadaşlarıma isim maceramızı hikâye ettikten sonra, Koç Emeklilerine biraz da amacımızdan bahsetmek istemiştim.

Zamanı
geldiğinde, sizin de,
Koç Topluluğu’nun yeni
kuşaklarına örnek olacak ve “Koç
Kültürü” meş’alesini taşıyacak bir
Koç Emeklisi olmanızı diliyorum.
Bir gün, siz de hatırlanmak
istiyorsanız, gözünüzü ve
gönlünüzü bizden
ayırmayınız

“Biz Koç Emeklileri; yıllar boyu, üretmiş, hizmet sunmuş, yönetmiş, dürüstlüğü, yararlı ve verimli olmayı, sorumluluk taşımayı, işini sevmeyi ve dayanışma içinde çalışmayı öğrenmiş ve bu nitelikleri ‘Koç Kültürü’ olarak özümsemiş yöneticilerin hayatta kalan örnekleriyiz. Amacımız, aynı kültürün mensupları olarak, beraberliğimizi, dostluk ve arkadaşlık ilişkilerimizi devam ettirmektir. Ancak, temel amacımız; Koç Topluluğu’nda, kimlerle, hangi şartlar içinde ve hangi değer ölçülerini benimse-

yerek bugünlere gelindiğini Koç mensuplarının unutmamalarını sağlamaktır. Çünkü bizler, ‘Koç Kültürü’nü oluşturan ve özümseyen bir kuşağın, şimdilik, hayatta kalan örnekleriyiz. Başanda, insanın ne derecede önemli, ne kadar değerli ve ne nispette kıymetli olduğunu yaşayarak öğrenmiş bulunuyoruz. Bu deneyimlerimizi ve bilgilerimizi aramıza katılanlara anlatarak ‘Koç Kültürü’nü yaşatmak azmindeyiz.’

Anladığınız gibi, sade ve gerçekçi bir amaca yönelmiş olmanın heyecanını ve mutluluğunu birbirimizle paylaşmayı amaçladığımızı belirttikten sonra sözlerimi şöyle tamamlamıştım:

“Bu duygularla, içinde bulunduğunuz durumun önemini ve kıymetini bilerek, zamanı geldiğinde, sizin de, Koç Topluluğu’nun yeni kuşaklarına örnek olacak ve ‘Koç Kültürü’ meş’alesini taşıyacak bir Koç Emeklisi olmanızı diliyorum. Bir gün, siz de hatırlanmak istiyorsanız, gözünüzü ve gönlünüzü bizden ayırmayınız.”

26 Eylül 1996

Can Kırac / Koç Holding Yönetim Kurulu Eski Başkan Vekili





Die Zeit Gazetesi Muhabiri Rudzio Kolja:

“Koç Holding’in En Büyük Gücü Çok Yönlülüğü”

Almanya’nın ünlü gazetesi Die Zeit’in ekonomi bölümünde görev yapan Rudzio Kolja, 20-23 Ekim tarihleri arasında Koç Holding ile ilgili bir araştırma hazırlamak ve Topluluk yöneticileri ile röportaj yapmak için İstanbul’daydı. Kolja ile Koç Topluluğu, Türk ekonomisi ve Avrupa üzerine konuştuk

“Türkiye son yıllarda özellikle ortaya konan politik istikrarla ve gerçekleştirilen reformlarla birlikte sürekli gelişme ve iyileşme sürecine girmiş durumda. Bu sadece benim yorumum değil. Özellikle Almanya’da ekonomiyle ilgilenen kesimlerin de ortak görüşü bu.”

Koç Topluluğu ile ilgili bir haber yapmak nereden aklınıza geldi?

Die Zeit gazetesinin ekonomi bölümü olarak bir süre önce bir yazı dizisi yaptık. Almanya’da pek tanınmayan küçük yatırımcılar ile ilgili bir diziydi bu. “Küçük Dünya Şampiyonları” adını verdiğimiz bu dizide dünya çapında işler yapan başarılı ama pek fazla tanınmayan şirketleri anlatmıştık. Bu yazı dizisi büyük ilgi gördü. Özellikle okurlar diziyi çok ilginç buldular. Bunun üzerine bir başka yazı dizisi aklımıza geldi. Bu kez küçük değil, büyük firmaları konu edecektik. Yine uluslararası alanda başarılı olan ama Alman halkı tarafından pek fazla tanınmayan firmalarla ilgili bu dizi için yurtdışından bir dizi şirketle irtibata geçtik. Hindistan, Çin, Brezilya, Güney Afrika gibi ülkelerdeki büyük firmaların yanı sıra Türkiye’den de **Koç Holding’e** bu dizide yer vermek istedik. Bu diziden amacımız, büyük ve başarılı olmasına karşın özellikle son dönemlerde uluslararası alanlarda da adından söz ettiren ve bu alanda büyük bir gelişme gösteren firmaları tanıtmaktı. Bu şirketlerin geleceğin **Siemens’i**, **General Electric’i** ya da **Microsoft’u** olacağını düşünüyoruz.

• Röportajların sonunda karşınıza nasıl bir Koç Holding tablosu çıktı?

Koç Grubu çok güçlü bir topluluk. Son derece hızlı ve güçlü bir biçimde büyüyor. Bunun yanı sıra özellikle son yıllarda Batı Avrupa’daki etkinliğini artırıyor. Bu açıdan özellikle bizim okurlarımız için de son derece ilginç bir firma. Ancak ben Koç Holding’de geçirdiğim birkaç günde sadece Topluluk ile ilgili değil, aynı zamanda da Türk ekonomisi ile ilgili pek çok şey öğrendim.

• **Koç Holding’den edinmiş olduğunuz izlenimler ışığında Türkiye’nin bugünkü durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye son yıllarda ortaya konan özellikle politik istikrarla ve gerçekleştirilen reformlarla birlikte sürekli gelişme ve iyileşme sürecine girmiş durumda. Bu sadece benim değil. Özellikle Almanya’da ekonomiyle ilgilenen kesimlerin de ortak görüşü bu. Türkiye bu dönemde çok kritik adımlar attı ve bunlarda da başarı elde etti. Bu açıdan yapılanları son derece etkileyici buluyorum. Bu atılımların gelecekteki sonuçlarının neler olacağını tahmin etmem zor; ancak her açıdan pozitif bir gelecek beklemek yanlış olmaz.

• **2004 yılı Türkiye açısından büyük önem taşıyor. Önümüzdeki yıl Türkiye’nin Avrupa Topluluğu adaylığı için tarih alması, özellikle Türkiye ile Avrupa ilişkilerini nasıl etkileyecek?**

Bu çok doğru. Gerçekten 2004 yılı Türkiye için kritik bir önem taşıyor. Bu açıdan Türkiye ile Avrupa ilişkilerinde ciddi değişiklikler olacağı bir ger-

DIE ZEIT

çek. Türkiye son yıllarda önemli bir ekonomik reformun içinde. İthalat, ihracat dengesini son derece iyi bir duruma getirdi. Tüm olumlu tablo, Türkiye'nin Avrupa'da önemli bir konumda olması gerektiğini ortaya koyuyor. Bu açıdan 2004 yılında alınacak bir tarih, Türkiye'nin konumunu kesinlikle farklılaştıracaktır. Bence önemli olan, 2004 yılı içinde Türkiye'deki gelişimin ve olumluya doğru gidişin sürekli olduğunu ortaya koyabilmek. Zira ekonomik açıdan istikrar belki de en önemli kriter olacak.

• Türkiye'ye ilk kez mi geldiniz?

Hayır. Bu altıncı gelişim. İstanbul'a ilk kez 16 yıl önce gelmişim.

• Türkiye'yi ilk geldiğiniz zamanla karşılaştırabilir misiniz? Çok büyük değişiklikler var mı?

Gerçekten de İstanbul'u çok farklı buldum. Her şeyi çok detaylı hatırlamıyorum ama büyük bir değişimin olduğu bir gerçek. Her şeyden önce kent yapısı çok farklı. Her geldiğimde yeni binalar, yenilenmiş ve modernleşmiş bir çevre görüyorum. Bu çok olumlu bir gelişim. Tatil için Antalya'ya gittiğimde de bu değişimi görebiliyorum. İstanbul çok çekici bir kent. Her geçen yıl bence daha da fazla çok kültürlü bir hale geliyor. Uluslararası markaları daha fazla görebiliyorsunuz. Beni etkileyen bir diğer özelliği de genç nüfus. Yapılan araştırmalarda Türkiye'nin genç bir nüfusu olduğu ortaya çıkıyordu ama bunu açıkça caddelerde görüyor olmak çok ilgi çekici. Özellikle İstanbul son derece genç ve canlı bir kent.

• Almanya, Türk nüfusun yoğun biçimde yaşadığı bir ülke. Sizin oradaki Türklerle yakınlığınız var mı?

Öğrencilik dönemimden kimi arkadaşlarım vardı. Şu anda pek bir bağlanım yok. O dönemlerde özellikle çok başarılı birer öğrenci olduklarını ve burslar kazandıklarını hatırlıyorum. Hırslı ve çalışkan bir yapıları vardı. Onlarla ne yazık ki pek fazla görüşmüyorum. Ancak ben Hamburg'da yaşıyorum ve yaşadığım şehirde pek çok Türk var.

• Geçmişle bugünü karşılaştırdığımızda özellikle Almanya'da yaşayan Türkler açısından ne gibi farklılıklar gözünüze çarpıyor?

Bugün Türkler Alman ekonomisi için son derece önemli bir

konumdalar. Bu önceden de böyleydi. Ancak bugün yeni nesille birlikte önemli bir değişim kendini gösterdi. Artık pek çok Türk'ün kendine ait şirketleri ve yatırımları var. Büyük firmaların üst seviyelerinde Türkleri görebiliyorsunuz. Ancak bunu birinci, ikinci ve üçüncü jenerasyon olarak ayırmak ve değişimi buna bağlamak pek doğru değil. Hep yapılan bir ayırım var. İlk gelenler Amanca bilmiyorlardı, ikinci jenerasyon biraz daha iyiydi, üçüncü jenerasyon ise üst düzeyde. Bu kadar basit değil. Bence çok önemli bir temel farklılık var. İlk iki jenerasyon daha fazla kendi mikrokozmosunda kalmayı tercih etti. Bu onlar için son derece de kolaydı. Yeni jenerasyon ise daha fazla dışa dönük. Bence en büyük farklılıkta ayrı burada yatıyor. Bu açıdan bakıldığında bu jenerasyonun başarısının altında yatan gerçekleri çok daha iyi anlamak olası. Bir şeye ulaşmak için bir şeyler yapmanız da gerekiyor.

• Almanya'daki büyük ve köklü firmalar ile Koç Topluluğu'nu karşılaştırdığımızda ne gibi sonuçlara ulaşıyorsunuz?

Aslında buradayken ben de bunu yapmaya çalıştım ve son derece ilginç noktalar dikkatimi çekti. Koç Topluluğu çok büyük bir holding. Bu nedenle, aslında Almanya'daki benzer holdinglerle karşılaştırmak çok zor. Bunun en büyük nedeni Koç Holding'in çok farklı alanlarda hizmet veren firmalara sahip olması. Bu bence Koç Holding'i gerçekten de ilginç yapan bir özellik. Almanya'da pek çok büyük şirket var ama bu kadar farklı alanlarda hizmet vermiyorlar. Bu nedenle Koç Holding'i karşılaştırmak için Almanya'daki pek çok firmanın bir araya gelmesi gerekiyor. Ancak BMW, Siemens, Audi ya da bir marketler zinciri bir araya gelirse ve bir firma oluştururlarsa Koç Topluluğu ile karşılaştırma yapmak mümkün. Bence Koç Topluluğu'nu böylesine ilginç ve güçlü kılan da bu özelliği. Gazete için hazırladığımız yazı dizisinde de bu ölçekteki firmalar yer alacak. Sanırım o firmalarla Koç Holding'i karşılaştırmak çok daha verimli olacak.

• Hazırlamakta olduğunuz yazı dizisi ne zaman yayınlanacak?

Kasım ayı içinde dizi yayınlanmaya başlanacak, ancak Koç Holding'e ne zaman yer vereceğimizi tam olarak bilmiyorum. 📺



**Türkiye
son yıllarda önemli bir
ekonomik reformun içinde.
İthalat, ihracat dengesini son derece
iyi bir duruma getirdi. Tüm olumlu
tablo, Türkiye'nin Avrupa'da önemli bir
konumda olması gerektiğini ortaya
koyuyor. Bu açıdan 2004 yılında
alınacak bir tarih Türkiye'nin
konumunu kesinlikle
farklılaştıracaktır**

iletişim

www.koc.com.tr Yenilendi



Bir süredir çalışmaları sürdürülen Koç Holding'in yenilenen web sitesi kullanıma açıldı. Görsel olarak tamamen değişen yeni web sitesi, içerik açısından da zenginleşti

Tüm bilgiler giriş sayfasında, "Kurumsal", "Sektörel", "Yatırımcı Dosyası", "Medya İlişkileri" ve "Toplumsal Sorumluluk" başlıkları altında toplanıyor.

Koç Holding web sitesi gerek tasarım gerekse içerik olarak yenilendi. Site-deki tüm bilgiler giriş sayfasında, "Kurumsal", "Sektörel", "Yatırımcı Dosyası", "Medya İlişkileri" ve "Toplumsal Sorumluluk" başlıkları altında toplanıyor. Ayrıca yine ana sayfada Koç Holding'in stratejik hedeflerine ve Topluluk'tan güncel haberlere yer veriliyor. Sürekli olarak yenilenen bu haberlerin yanı sıra Topluluğa ait haberler son derece kapsamlı bir arşivde tutuluyor ve kullanıcıların hizmetine sunuluyor. Önceki sitede de olduğu gibi "Koç Holding Yöneticileri", "Başkan'ın Mesajı", "CEO'nun Mesajı" bölümlerine kurumsal bilgiler başlığının altından ulaşılabilir.

"Sektörel"de ise Koç Topluluğu şirketleriyle ilgili detaylı bilgilere ulaşmak mümkün.

Her ne kadar başlıklar daha önceki web sitesiyle aynı olsa da tasarım ve içerik açısından eski siteden çok farklı. Her şeyden önce daha kullanışlı olan

sitede istenilen bilgiye kolaylıkla ulaşılabilir. Web sitesindeki önemli yenilik ise Bizden Haberler'in sayfalarında yapıldı. Son üç yılda yayımlanmış olan tüm dergiler bu bölümde "pdf" formatında okuyucularla buluşuyor. Önceki internet sitesinde sadece metin olarak bulunan eski sayılar, böylece görsel olarak da okuyuculara ulaşmış olacak. Bir başka deyişle Koç Holding'in yeni web sitesi, gerek Koç Topluluğu çalışanları, gerekse Topluluk ile ilgili olarak her türlü bilgiye ulaşmak isteyenler için, yenilenen tasarımı ve genişletilen içeriğiyle birinci adres olacak. 



“İletişim Stratejimizi Gurur Teması Üzerine Kurduk”



Türk mühendisleri tarafından üretilen yeni Ford Cargo, geçtiğimiz aylarda yolların gerçek sahipleriyle buluştu. Yeni Ford Cargo için üretim öncesinde yürütülen doğru pazarlama ve iletişim stratejileri, elde edilen başarının temelini oluşturuyor

Yeni Ford Cargo'nun, müşteri memnuniyetine dayanan iletişim ve pazarlama stratejileriyle ilgili Ford Otosan Pazarlama Müdürü Özgür Yücetürk ile görüştük.

• **Yeni Ford Cargo'nun iletişim stratejilerini oluştururken, yaptığınız araştırmalar ile ilgili bilgi verir misiniz?**

Yeni Ford Cargo'nun iletişim stratejilerini oluşturmak için, yaklaşık üç ay süren pazar araştırmaları yaptık. Görüşmelerimizde özellikle Ford Cargo'nun pazarda nasıl bir ürün olarak algılandığını öğrenmeye çalıştık. Araştırmalar bize, Ford Cargo'nun ikinci el değeri yüksek, servis ağı geniş, kullanımı kolay, bilinirliği yüksek bir marka olarak algılandığını gösterdi.

• **Kamyon şoförleri, ideal kamyonlardan neler bekliyorlardı?**

Araştırmalarımıza göre bireysel müşterilerimiz ideal bir kamyonunda öncelikle klima, ergonomik kabin içi, gösterişli tasarım gibi konfor özelliklerini, yakıt tasarrufu olan güçlü bir motoru ve ABS gibi güvenlik özelliklerini talep ettiler.



• **Müşterilerinizi yeni Ford Cargo ile tanıştırdığınızda nasıl tepkiler aldığınızı öğrenebilir miyiz?**

Müşterilerimiz yeni Ford Cargo'yu gördüklerinde, kendi üsluplarıyla şunları söylediler: “Avrupa Topluluğu'na girecek araba”, “yolların kaplanı/aslanı geliyor”, “görünüşü Avrupa tırına benziyor”, “Mercedes ve Scania ile kafa kafaya gelmiş”. İletişim stratejimizi oluşturabilmek için duygusal etkenleri göz önüne aldık.

• **Bireysel ve filo satışlarında satın alma kararını etkileyen en önemli faktörün ne olduğunu düşünüyorsunuz?**

Araştırmalarımız sonucunda %17 ile ulaşılabilir fiyatı, sonrasında sağlamlılık ve dayanıklılık, konfor, ikinci el değeri, yakıt tasarrufu, yaygın ve ucuz yedek parça kriterlerinin satın alma kararı üzerinde en fazla etkili altı kriter olduğunu tespit ettik. Rasyonel satın alma kriterlerinin ötesinde marka beğenisini etkileyen sebepleri araştırdık ve “çevreye tavsiye edilebilecek bir marka olması” kriterinin beğeniyi etkilediğini gözlemledik.

• **Reklam stratejisini oluştururken hangi temayı daha ön plana çıkarmayı uygun buldunuz?**

İletişim stratejisinin temelini, “gurur” teması üzerine inşa ettik. Bu tema ile birlikte dış iletişimde sadece hedef müşteri kitlemize değil, iç iletişimden başlamak üzere çalışanlarımızdan, bayilerimize ve yan sanayimize, dış iletişimde ise tüm otomotiv müşterilerine hitap etme şansı bulacağımıza inandık. Çünkü bu araç sadece Ford Otosan için değil, tüm Türkiye için bir gurur kaynağı. İletişim planımızın her noktasında birincil mesajımız “yeni Ford Cargo'yu bu yolların gerçek sahipleri yaptı!” oldu. 📞

“Farklı Markaları Kullananlara Bile Ford Aldırıyoruz”

Açıkçası Ford Cargo'nun yeni reklamı çok güzel. Bunu burada müşterilerimizle de konuşuyoruz. Diğer yandan yeni Ford Cargo'nun en büyük reklamını da biz yapıyoruz. **Aydoğan, Aydın** ve **Altan Yezer** olarak üç kardeş aynı zamanda S.S. Yalova Kamyoncular Kooperatifi üyesiyiz. 1966 yılından bu yana da Ford kullanıyoruz. Hem Ford Cargo kullanıyoruz, hem de kendi özel arabalarımız Ford Mondeo ve Ford Ranger. Sanırım bundan iyi reklam olmaz. Ye-

ni Ford Cargo'ya ilgi çok büyük. Bizim iki araba aldığımızı duyan koşup ismini yazdıyor ve sıra bekliyor. Yıllardır farklı markaları kullananlara bile Ford aldırдық. Müşterilerimiz öncelikle yeni Ford Cargo'nun reklamından etkileniyor. Ancak görünüşü, sessiz oluşu, yeni teknolojisi ve her şeyden önemlisi yerli oluşu herkesin beğenisini kazanıyor.

Aydın Yezer

Aydınlar Oto Tamirhanesi / Yalova

İletişim



İşte Geleceğin Yıldızı:

Yeni Fiat Punto



Son yılların en fazla satan otomobillerinden biri olan Fiat Punto'nun yeni versiyonu piyasada. Yeni donanımlı; benzersiz motor ve şanzıman seçenekleri sunan güçlü kişiliğiyle yeni Fiat Punto, kısa bir süre içinde yolların yeni yıldızı olacak...

Pazara sunulduğundan bu yana **Avrupa**'da beş milyondan fazla satılan ve 25 uluslararası jürinin birinciliğini kazanan **Fiat Punto**, yenilenerek tekrar sahneye çıktı ve Eylül ayından itibaren ülkemizde de satışa sunuldu.

Üretimine 1993 yılında başlanan Fiat Punto; hem karoseri, hem fonksiyonel özellikleri, hem de ekonomik oluşu nedeniyle Avrupalılar tarafından çok beğenildi ve 1995'te "Yılın Otomobili Ödülü"nü kazandı. 1999 yılında yeni jenerasyonuna kavuşan ve birkaç ay önce pek çok yenilik geçiren Punto, Fiat'ın Avrupa'da, büyük rekabetin yaşandığı küçük segmentteki en büyük kozu olarak dikkatleri çekiyor. **Tofaş**, Punto'nun 2004 için yenilenmesini fırsat bilerek Avrupa'yla aynı anda bu otomobilin ithalatına başladı. Punto'da üç farklı motor ve iki şanzıman seçeneği sunuluyor.

Şimdilik **Türkiye**'ye sadece 1.3 ve 1.4 lt'lik motorlar ve manuel şanzımanla ithal edilen Punto'da 1.2 litrelik motor ve Dualogic şanzıman gelecek aylarda sunulmaya başlanacak. Konfor, ekstra güvenlik ve ses ol-

mak üzere üç ekstra donanım paketinin sunulduğu Punto'lar 24 milyar 950 milyon TL'den başlayan fiyatlarla satılmaya başlandı. Punto, genel görünüm itibarı ile hem çok şirin hem de sportif bir karakter sergiliyor. Yeni Punto'nun genel hatlarında en radikal değişiklik burun kısmında gerçekleştirildi. Punto'nun karakteristiği olan ince yapılı farlar, aradan 11 yıl geçtikten sonra yerini daha geniş olanlara bırakmış durumda. Üç mercekli iri yapılı şeffaf farlarla beraber, otomobilin motor kaputunun ön kısmında yer alan radyatör ızgarası da genişlemiş. Çift renkli kokpit sayesinde otomobilin içinde de farklı bir atmosfer elde edilmiş. Genel olarak tasarım, otomobilin son derece "kişilikli" görünmesini sağlıyor. Bu kişiliğin önemli ifadelerinden biri de renkleri tabii ki: Opak ve metalik renkler de dahil olmak üzere, yeni Fiat Punto'nun renk paletinde 13 seçenek bulunuyor.



Dizel Motorların En Güçlüsü

Yeni Fiat Punto'da, Fiat'ın yeni geliştirdiği 1251 cc hacminde "common-rail" direkt enjeksi-



yonlu, turbo ve "intercooler" destekli, elektronik kontrollü motor kullanılmış. İlk kez bu otomobilde kullanılmaya başlanacak bu ikinci nesil "common-rail" motor, üstten çift egzantrikli ve 16 supaplı. 4000 d/d'de 70 HP'lik maksimum gücüyle, şimdiye kadar üretilen standart dizel motorlar arasında hacim/güç oranı açısından en güçlüsü olma unvanını kazanan bu motorun ağırlığı sadece 130 kg. Diğer dizel motorlar 150 bin km sorunsuz kullanım için tasarlanırken bu motorun ömrü 250 bin km olarak belirtiliyor. 50 cm uzunluğunda ve 65 cm yüksekliğindeki bu mini motor, bu sayede mini segmentteki bir otomobilde bile kullanılacak boyutlara sahip. Multijet'in periyodik bakım aralığı da 20 binden 30 bin km'ye uzatılmış durumda.

Geometrik şasi yapısı itibarı ile yol tutuş konusunda kendini kanıtlamış bir otomobil olan Punto, standart versiyonuyla da performans açısından başarılı bir çizgi yakalamayı başarmış görünüyor. Hem oturma pozisyonu hem görüş açısı hem de

ergonomi açısından bir sorun yaratmayan Punto, performansı son derece dikkat çekici bir otomobil. Elektrik kontrollü direksiyon sistemi, tatlı sert yapısıyla daha sportif bir his veriyor.

Popüler Bir Otomobil

Bir nesil önceki Fiat Punto ile yeni modelin gövde yapıları birbirinin aynısı olmasına karşın, iç döşemede kullanılan kumaşlar ve bu kumaşların rengi ile torpido ve alet panosunda detay bazında bazı farklılıklar göze çarpıyor. Yeni Fiat Punto'nun oldukça küçük tutulan dış ebatları, otomobilin şehir trafiğinde rahatça kullanılmasına ve kolay şekilde park edilmesine imkân veriyor: 1.66 m genişlik, 1.48 m yükseklik ve üç kapılı modelde 3.84 m, beş kapılı modelde ise 3.86 m uzunluk. Yeni donanımlı ve benzersiz motor ve şanzıman seçenekleri sunan güçlü kişiliğiyle yeni Fiat Punto başarının yeni adı olmaya hazırlanıyor. 

Tofaş'ın yeni Dizel Motoru: 1.3 Multijet 16V

Tofaş 2004 yılına, Fiat'ın kullanıcıya yakıttan tasarruf sağlayan, küçük ama güçlü yeni dizel motoru **Multijet**'le girecek. Fiat'ın yeni dizel motoru 1.3 JTD 16V Multijet "common-rail" motoru kullanıcıya yakıttan tasarruf, daha az motor gürültüsü, daha fazla konfor, daha az titreşim, yumuşak ve tatmin edici sürüş, etkin çevre koruması ve daha yüksek performans sunuyor. Motor ilk kez Eylül ayında Fiat Punto'da kullanıldı. Multijet 1251 cc gibi küçük bir kapasiteye sahip olmasına rağmen 800cc ve 1500cc kapasiteli tüm dizel motorlardan daha iyi bir performans sağlıyor. Motor, diğer dizelerde olduğu gibi 150 bin km değil 250 bin km yapmak için tasarlanmış ve yağ değişimi aralıkları da yüzde elli artırılmış.

Her Açıdan Üstün

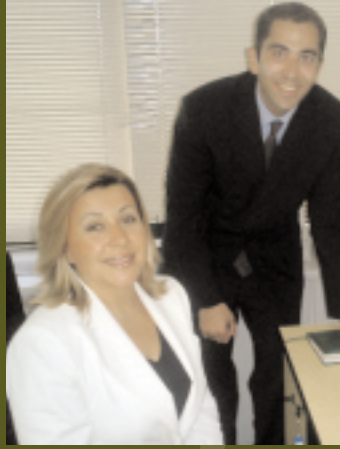
Dizel teknolojisinde yepyeni bir sayfa açmasına kesin gö-

züyle bakılan 1.3 Multijet 16V; tıpkı 1988 yılında, direkt püskürtmeli dizel güç ünitesi ile teçhiz edilen dünyanın ilk standart seri üretim aracı olan Croma 1.9 TDI ile olduğu gibi, Fiat'ın önümüzdeki on yılına damga vuracak. 1984 yılından bu yana üretilen 12 milyondan fazla dizel motor, bu iddianın önemli dayanağını oluşturuyor. Her yıl en az 500 bin araca uygulanması planlanan Fiat Auto ve General Motors ortak girişiminin bir sonucu olan Fiat-GM Powertrain tarafından tasarlanan ilk motor olma ayrıcalığını taşıyan ikinci nesil "common-rail" motor 1.3 Multijet 16V, üçüncü binyılın "fire" güç ünitesi olmaya hazırlanıyor.



HSBC, Promena ile 1.5 Milyon Dolar Kazanç Sağladı

Dünyanın en büyük ikinci bankası olan **HSBC**, Türkiye ve Ortadoğu bölgesindeki satınalma operasyonlarında **Promena e-ihale** sistemini kullanıyor. HSBC Bank Türkiye İç Hizmetler Müdürü **Gülbin Yücesan**, günümüzdeki rekabet ortamında pek çok şirketin kârlılığı direkt olarak satınalma operasyonlarının verimliliğine ve etkinliğine bağlı belirlediğini belirterek toplam satınalma maliyetini azaltmanın en etkin yöntemlerinden birinin elektronik ihaleler olduğunu söyledi. HSBC'nin yurtdışındaki bazı satınalmalarında bu yöntemi kullandığını ifade eden Yücesan; "Ancak HSBC Türkiye olarak Promena ile beraber gerçekleştirdiğimiz satınalma projelerinin birçoğunun ilk ve son derece başarılı olmaları sebebi ile dünya çapında



HSBC Bank Türkiye İç Hizmetler Müdürü Gülbin Yücesan.

grubumuza örnek teşkil edecek niteliktedir. Bu kapsamda baktığımızda e-ihale konusu ile Promena sayesinde tanıştık" dedi. Elektronik ihale sisteminin beklentilerini sıralarken, "Satınalmanın pazarlık süreçleri ve son karar verme aşaması kapsayan kısmının sistematize edilip

hızlanması; satınalma sürecinin açık, şeffaf ve raporlanabilir sistemler haline dönüştürülmesi; satınalmalarda optimum piyasa fiyat ve şartlarına her seferinde ve en kısa sürede ulaşılması" diyen Gülbin Yücesan, Promena'nın beklentilerini karşıladığını söyledi: "Promena'nın sunduğu sistem, beklentilerimizi bire bir karşılıyor. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz ihalelerde benzer sonuçlara işaret ediyor. Promena'nın sunduğu ihale ile satınalma yöntemi maliyet avantajı açısından çok etkili bir yöntem. Alımların tam rekabetçi bir ortamda gerçekleştirilmesi, elektronik raporlama, istendiği anda geri çağrılabilme gibi pek çok özellik, şeffaflığı sağlamakta, dolayısıyla da satınalma bölümünün üst yönetim ve özellikle tedarikçiler üzerindeki güveni,

nilirliği artmaktadır. Mevcut satınalma süreçlerine elektronik ihale yöntemini bir araç olarak dahil eden bankamız her seferinde piyasanın verebileceği en uygun fiyat ve koşullara ulaşmaktadır." Promena ile çalışılan yedi aylık dönemde 11 milyon Dolar'lık alım gerçekleştirdiklerini ve bundan %14 civarında tasarruf elde ettiklerini, böylece 1 milyon 500 bin Dolar'lık kazanç sağladıklarını da belirten Gülbin Yücesan, "Promena sistemini seçerken kişilere bağlı, subjektif değerlendirmeler sonucu yürüyen bir satınalma operasyonunu açık, net ve objektif bir hale getirmeyi amaçladık. Böylece gereksiz işgücü kayıpları önlenecek ve farklı yorumlara açık bir proses son derece çağdaş bir hale getirilecekti. Esas kazanımız bu amaçların hepsine Promena sistemi ile ulaşmış olmamızdır" dedi.

Çamlıca İş Merkezi'nde Kıyasıya Mücadele

Koç Çamlıca İş Merkezi Şirketleri içerisinde düzenlenen ve 170 sporcunun futbol, tenis, masa tenisi dallarında kıyasıya mücadele ettiği **Koç Çim Spor Şöleni**, 5 Ekim Pazar günü oynanan final maçlarıyla son buldu. **KoçSistem**'in organize ettiği turnuvaya **Koç.net**, **Koçbank**, **Tanı**, **Koçtaş**, **Bilgi Grubu** ve **Orhan Nakliyat Şirketleri** katıldı. Turnuvada bayanların yarıştığı masa tenisinde **Müge Demir** birinci, **Oya Bilgiseven** ikinci, **Ebru Balkaner**



Koç Çim Spor Şöleni'nde, erkeklerde Soner Akgün birinci, Burçin Olgaç ikinci, Cüneyt Özdiğer ise üçüncü oldu.

üçüncülüğü kazandı. Erkeklerde ise **Soner Akgün** birinci, **Burçin Olgaç** ikinci, **Cüneyt Özdiğer** üçüncü oldu. Teniste ise bayanlarda **Sevda Uğurlu** ilk sırayı alırken, **Aylin Soner** ikinci, **Hülya Varlık** üçüncülüğü elde etti. Erkeklerde ise **KoçSistem** üstünlüğü

vardı. **KoçSistem**'den **Orçun Özsüt**, **Gökhan İndap** ve **Fatih Özengin** ilk üç sırayı paylaştı. Turnuvanın ardından 9 Ekim Perşembe akşamı düzenlenen kupa ve ödül töreninde, dereceye giren takımlara ve sporculara kupaları ve madalyaları verildi.

Koç.net'ten AYatırım'a VPN Hizmeti

Koç.net, Anadolu Grubu şirketlerinden **AYatırım**'ın yurtiçindeki yedi şube ve merkezinin geniş alan ağ altyapısını yeniledi. Proje kapsamında **AYatırım**'ın tüm kütüphane bilgilerini devralan **Koç.net**, şirketin yurtiçi ve yurtdışındaki şubeleri arasındaki iletişim altyapılarının sürekliliğini ve bilgilerin doğru süreçlerle tek merkezden yönetilmesini sağlayacak. **Koç.net VPN** çözümleri ile yurtiçi ve yurtdışı lokasyonları arasındaki iletişim ve hat bakım giderlerini düşüren **AYatırım**, tüm sistemi tek merkezden yönetebilecek.

Migros Genel Müdürü Ömer Bozer: “2002 Ciro sunu 9. Ayda Yakaladık”

2003 yılında büyüme hedefleyen Migros, geride bıraktığımız 10 ay içinde, dokuzu Ramstore olmak üzere 45 mağaza açtı. Geçen yıl 452 mağazaya sahip olan Migros, 2003 yılı sonunda, tüketicilere 500 mağaza ile hizmet vermeyi planlıyor. Migros, Ekim ayı içinde beş mağazasını daha hizmete soktu. 9 Ekim’de Uşak’ta MM Migros, Sofya’da Ramstore, İstanbul Kozyatağ’ında ise Şok mağazası açılışı gerçekleşti. Migros 10 Ekim’de

Ataşehir’de, 11 Ekim’de Ankara’da açtığı mağazalar ile hizmet noktalarına yenilerini ekledi. 4 bin metrekare alana kurulan Ataşehir MMM Migros’un, Soyak Yenışehir ve Kozyatağı sakinleri için de çekim merkezi olması bekleniyor. 1996 yılında Ramstore’ları hizmete sokan Migros, 31. Ramstore’u Sofya’da açtı. Gelişen ekonomisi ve Avrupa’daki konumu ile öne çıkan Bulgaristan’a ilk olarak 2001 yılında açtığı Ramstore ile adım atan Mig-



ros, Sofya’daki mağazalarına her sene bir yenisini ekliyor. Bulgaristan’a yapılan en büyük Türk yatırımı olarak 2001 yılında kurulan Ramstore’lar, Bulgarların günlük yaşamının parçası haline gelirken kaliteli ürün ve rekabetçi fiyatları ile piyasada öne çıkıyor. Bu yıl yurtdışında açılan dokuzuncu Ramstore, başkent Sofya’nın batısında yer alan, bir

bölgede kuruldu. Migros Genel Müdürü **Ömer Bozer**, Temmuz ayında 11 milyon müşteri ile yurtiçinde rekor kırıldığını, takip eden aylarda bu yüksek seviyenin korunduğunu ve yeni rekorları zorlayacağını söyledi. Bozer, “2002 ciro sunu 9. ayda yakaladık, yurtiçinde ve yurtdışında ciromuz arttı. Toplam satış artışımız %36 seviyesinde” dedi.

Migros Kendi Markalarıyla Dört Ödül Aldı

Retailing Institute tarafından bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen “Market Markaları Konferansı”nda gıda, içecek, temizlik, kişisel bakım ve non-food kategorilerinde **Yılın Özel Markaları** ödülleri sahiplerini buldu. Türkiye’de ilk özgün market markaları uygulamasının öncüsü olan, bu uygulamayı Amerika ve Avrupa’daki hipermarket zincirlerinin çoğundan önce başlatan **Migros**, 2003 yılında kendi markalarıyla ödüller kazandı. Marka sahibi perakendecilere, marka üreticilerine ve markayı tasarlayan ajanslara verilen ödüllerde Migros, gıda ve temizlik kategorilerinde toplam dört ödül aldı. Gıda kategorisinde; **Migros Zeytinyağı**, **Migros Beyaz Peynir** ve **Migros Balık Konservesi** ödül kazanırken temizlik grubunda ise **Bütçem** markalı ürünler “Yılın Özel Markası” ödülüne layık görüldü.



Migros Etiler Nispetiye Caddesi’nde...

İstanbul’da Etiler, Levent ve Ulus sakinlerinin buluşma noktası olan **Nispetiye Caddesi**, Migros’a kavuştu. 24 Ekim’de açılan **MM Migros Nispetiye**, modern çizgilerde tasarlandı.

Akdeniz yeşillikleri, egzotik meyveler ve 20’den fazla ekmek çeşidi de **Divan Migros Nispetiye**’de. MM Migros Nispetiye, damak zevkine düşkün olanlara özel bölümlerle hizmet veriyor. Gurme reyonu peynir düşkünlerini ağırlamaya hazır. Gouda’dan Emmentale’e, Gorgonzola’dan Edama, Fume’ye ve Rokfor’a kadar MM Migros Nispetiye peynir ve şarküteri çeşit-



lerinde de iddialı. Farklı ve modern dizaynıyla ayrı bir bölüm olarak tasarlanan kozmetik reyonunda ise, pek çok markanın ürünlerini bulmak mümkün.

Koç-Ata’nın 3. Ortağı Sancak Grubu

Koç Topluluğu ve **Ata Grubu**’nun, Şanhurfa’da ortak olarak işletmekte oldukları **Koç-Ata Tarım ve Besicilik İşletmesi**’ne **Sancak Grubu** da ortak oldu. 1650 büyükbash hayvan ve 9 bin dana sürüsü ile Türkiye’nin en büyük hayvancılık işletme kapasitesine sahip Koç-Ata Tarım ve Besicilik İşletmesi’nin adı, 9 Ekim’de yapılan Olağanüstü Ge-

nel Kurul’unda alınan kararla **Koç-Ata-Sancak** olarak değiştirildi. Koç-Ata-Sancak’ın; yeni yapısı ile güçlenmesi, bölge çiftçisine katkıda bulunması hedefleniyor. Koç-Ata-Sancak çiftliği 2003 yılında 10

bin baş besi hayvanı ve 8 milyon litre süt üretecek. Kapasitenin 2004 yılında %30 oranında artacağı ve bölgede 30 trilyon Lira oranında iş hacmi sağlanması planlanıyor.



New Holland Trakmak'a Tasarım Ödülü

CRM Institute Turkey tarafından bu yıl ilki verilen "Müşteri İlişkileri Ödülleri 2003"ün sahipleri açıklandı. CRM, "Müşteri Odaklı Ürün Tasarımı Ödülü"ne New Holland traktörlerinin Türkiye çapında satış ve servis hizmetlerini veren New Holland Trakmak'ı layık buldu. 11 ayrı kategorinin en başarılılarını bulmak için altı ay boyunca inceleme yapan 60 kişilik jüri, CRM Institute Turkey ödülleri için başvuran 32 aday şirketin "Müşteri Odaklılık" çalışmalarını denetledi. New Holland Trakmak "Müşteri Odaklı Ürün Tasarımı Ödülü"nü, Türk çiftçisinin talep ve

ihtiyaçları doğrultusunda, Türk ve New Holland mühendisleri tarafından geliştirdiği New Holland TD Serisi traktörün yurtiçi ve yurtdışı başarıları nedeniyle aldı.

New Holland Trakmak'ın Genel Müdür Yardımcısı ve CRM Proje Sorumlusu **Fatih Akçiçek**, Ödül Töreni'nde yaptığı konuşmada, "Kasket bu ödüle yakıştı!" dedi.

CRM Oskar'ını, şirketi New Holland Trakmak'ın yanı sıra, tarım sektörü adına aldığını belirten **Fatih Akçiçek**, "Tarım kasket ile öz-

Soldan sağa:
Mehmet Kır,
Zehra Çankaya
(Vizyoner Proje
Yöneticisi), Derya
Okay, Fatih Akçiçek,
Tahsin Kaplan, İsmail
Eynihan



leşti. Kasket çiftçiyi, bayilerimizi, alın terini, emeği çağırıştırır. O yüzden büyük bir

memnuniyet ve kıvançla ifade edebilirim ki; kasket bu ödüle, ödül de kaskete çok yakıştı!" dedi.

Otokar, Savunma Sanayii'nde Bir İlke İmza Attı

Otokar, 30 Eylül-3 Ekim tarihleri arasında Ankara'da düzenlenen IDEF 2003 Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'na katıldı. Savunma Sanayi alanında iki yılda bir Ankara'da düzenlenen IDEF, konusunda uzman üreticileri, hizmet verenleri ve nihai kullanıcıları bir araya getiriyor. Otokar fuarda, tasarımı ve üretimi tamamen kendisine ait, dünya çapında tanınan zırhlı tekerlekli araçlarından Cobra'nın iki, Akrep'in bir yeni modelini sergiledi. Otokar, ayrıca Singapore Technologies Kine-

tics ile beraber geliştirilen "Yavuz" ile "Sakarya"yı ilk kez IDEF'te savunma sanayi ile tanıştırdı. Otokar'ın IDEF'teki ziyaretçileri arasında Sanayi ve Ticaret Bakanı **Ali Coşkun** ve Milli Savunma Bakanı **Vecdi Gönül** de vardı.

Otokar ile savunma sanayinde dünyanın önde gelen yer sistemleri mühendisliği şirketi Singapore Technologies Kine-

tics (STK) arasında daha önce imzalanan ön anlaşmaların ardından, "Yavuz"un ortak geliştirme ve "Sakarya" zırhlı aracının üretilmesi konusundaki anlaşmalar da IDEF 2003'te imzalandı. İmza törenine Koç Holding Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı **Selçuk Gezdur**, Otokar Genel Müdürü **Kudret Önen** ve Singapore Technologies Kine-

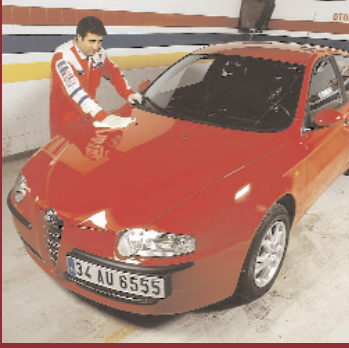
tics Pazarlama Bölümü Başkanı **Patrick Choy** katıldı.



Yaz Lastiklerinizi Kış Uykusuna Yatırın

Birmot, geçen yıl **Oltaş**'ın Türkiye'de satışa sunduğu Continental lastikleri ile işbirliğine girerek başlattığı kampanyayı bu yıl da yeniliyor. Ekim ayında başlayan kampanya kapsamında Birmot temsilciliklerinden Continental kış lastiği satın alan veya kış lastiklerine sahip olan tüketicilerin araçlarından çıkartılan yaz lastikleri temizlenip, ambalajlandıktan sonra etiketlenerek bir sene süre ile ücretsiz olarak muhafaza edilecek.

Adana Birmot, Hayallerinizi Yeniliyor



Birmot, dünya standartlarında müşteri odaklı, farklı ve mükemmeliyetçi hizmetlerini, "Birmot Otomobil Koruma Sistemleri" güvencesiyle sunmaya devam ederken, yeni **Alfa Romeo 156** ve Fiat'ın yeni otomobili **Punto**'nun tanıtımını bir arada yaptı. Birmot Adana Temsilciliğinde, 24 Eylül 2003 tarihinde açılışı yapılan Birmot

Otomobil Koruma Sistemleri, Birmot Genel Müdürü **H. Ersin İlkier** ve Adana Şube Müdürü **Bülent Yalçın** tarafından davetlilere ve basına tanıtıldı. İlkier, "Birmot olarak ilklere imza atmaya devam ediyoruz. Çok kısa bir süre içinde sekiz ilde bulunan 11 temsilciliğimizde bu sistem hayata geçecek. Müşterilerimiz,

zaman içinde aşınma ve yıpranmaya uğrayan otomobillerin bakımını bu sistem ile yaptırıldığında ilk günkü kadar güzel olduğunu görecekler" dedi. Birmot Adana Temsilciliğinde "**Hayallerini yenile**" sloganıyla tanıtılan yeni Alfa 156, 25 bin Euro'dan başlayan anahtar teslim fiyatlarıyla, Alfaseverlere tanıtıldı.



Iveco, Stralis ile İşbirliği Yaptı!

Iveco, taşımacılıkta yeni bir çağ başlatan **Stralis** serisinin yeni ürünü **Stralis Active Time** ağır kamyonu, 22 Eylül Pazartesi günü **Sepetçiler Kasrı**'nda yaptığı bir toplantı ile tanıttı. Iveco İhracat Direktörü Franco Miniero'nun ev sahipliği yaptığı toplantıya Otoyol Pazarlama Genel Müdürü **Cengiz Nayır**, Iveco Ticaret Müdürü **Gino Costa** ve Iveco İhracat Direktörü **Franco Miniero** katıl-

dı. Gino Costa, yaptığı konuşmada "Stralis Active Time ile verimliliğin ve ekonominin yeni ölçütleriyle tanışacak ve bu tanışmadan çok kazançlı çıkacaksınız" dedi. 2003 yılında Avrupa'nın önde gelen 20 Ticari Araç Dergisi tarafından "**Yılın Kamyonu**" ödülüne layık görülen Stralis, her türlü taşımacılık ihtiyacına cevap verecek yeni modelleri ile artık Türkiye yollarında da boy gösterecek.

TURİZM İNŞAAT

Setur, Bayram Tatilinizi Renklendiriyor!

Setur, Şeker Bayramı'nda düzenlediği **Dubai**, Güney Amerika, Barcelona, Mısır, Atina, Amsterdam, Bali, Londra, Paris, Prag, Tunis, Viyana, İtalya, Amerika ve Uzakdoğu turlarıyla keyifli tatil seçenekleri sunuyor. Setur ile Dubai turunda tatilciler, Ortadoğu'nun en yüksek yapısı olan Dünya Ticaret Merkezi, muhteşem mimarisiyle Jumeirah Camisi, şehrin en eski bölümü olan Bastakia, Dubai Müzesi, Dubai'yi yöneten hanedana ait binaları ve rüzgar kulelerini görecek. Eva Peron'un mezarı, Recoletto, gemiciler semti La Boca ve Palermo Parkı'nı gezerek Florida caddesi ve Boulevard Alvear'da alışveriş yapmanın mümkün ol-

duğu Güney Amerika turunda Iguasu Nehri'nin Panama Nehri ile birleştiği yerde bulunan dünyanın en büyük şelalesi ve bir doğa harikası olan Iguasu Şelalesi'yle büyülenecek; Macuco safariye katılacaklar. Rio De Janeiro'da Corcovado Tepesinden Rio panoramasını seyredebilecek, Sui Rio De Janeiro ve Barra alışveriş merkezlerinden Güney Amerika'nın tüm yörelerinden çıkartılan değerli taşları görebilecekler. Flamenko Dansı ile eğlenmenin doruğuna çıkılacak Barcelona turunda ise, Pza De Catalunya, Via Layetana, Sant Jaume Kilisesi, Sant Jordi Sarayı, Calatrava Kulesi gibi tarihi yerleri tanıyacak, ünlü Columbus Sokağı ve Batlio Evi'ni gezecekler.



EĞİTİM

Başarı Ödüllendirildi

Koç İlköğretim Okulu'nda 2002-2003 eğitim ve öğretim yılında dereceye giren öğrencilere ödülleri verildi. **Aygaz**'ın sponsorluğunu yaptığı ödül töreninde konuşan Koç İlköğretim Okulu Müdürü **Çetin Evren**, "Aramızda gurur duyduğumuz öğrencilerimiz bulunuyor. İlk üçe giren öğrencilerimiz başarılarını devam ettirdikleri takdirde eğitim hayatları boyunca burs kazanma imkânı da elde edebiliyor" dedi.



DAYANIKLI TÜKETİM

Çelik, Evinizin Ayrılmaz Parçası Olacak



14 Kasım 2002'de "Selam, ben Çelik, Arçelik!" diyerek Türk halkıyla tanışan sevimli robot Çelik, geride bıraktığı bir yılın sonunda, oyuncak ve 10 farklı çeşitten oluşan Çelik ürünleriyle, küçük büyük herkesin gönlünü fethetmeye devam ediyor. Çelik karakterine karşı oluşan yoğun talep, Arçelik için, özellikle çocukların büyük ilgi gösterdiği yeni bir pazar oluşturdu. Mayıs 2003'de piyasaya sunulan oyuncak Çelik robotun ardından, birbirinden sevimli tam 10 çeşit Çelik ürünü Arçelik bayilerinde satışa sunuldu. Kupa, kase, sırt çantası, nevresim, iki farklı puzzle, iki çeşit tişört, havlu ve okul setinden oluşan Çelik ürünleri, şu anda 600 Arçelik bayiinde satılıyor.



Arçelik ve ODTÜ Geleceğin Tasarımı İçin El Ele Verdi



Endüstriyel tasarım konusunda Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) ile işbirliği yapan Arçelik, öğrencilerin projelerini hayata geçiriyor. Arçelik'in sunduğu imkânları değerlendiren ODTÜ'lü öğrenciler çamaşır ve bulaşık makinesi ile elektrik süpürgesinde başarılı tasarımları yaptılar. Endüstriyel tasarım konusunda başlatılan işbirliği sonucunda, ortaya çıkan başarı-

lı projeler, Arçelik tarafından ürünlerinde kullanılmak üzere değerlendirmeye alındı. 30 Eylül 2003 günü konuyla ilgili düzenlenen törende, 2002-2003 Eğitim Öğretim yılında yapılan projeler tanıtıldı. Arçelik'in tasarım konusundaki uzmanlığı ve imkânları ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü son sınıf öğrencilerin yaratıcılıkları, teknik bilgi ve becerileri

Arçelik'in tasarım konusundaki uzmanlığı ve imkânları ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü son sınıf öğrencilerin yaratıcılıkları, teknik bilgi ve becerileri ile birleşince ortaya başarılı projeler çıktı.

ile birleşince ortaya başarılı projeler çıktı. Düzenlenen törende Rektör Prof. Dr. Ural Akbulut'a, Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölüm Başkanı Doç Dr. Gülay Hasdoğan'a ve Makine Fakültesi'nden Prof. Dr. Cahit Eralp'e plaket, projeleri başarıyla tamamlayan ODTÜ Endüstri Tasarımı Bölümü son sınıf öğrencilerine ise teşekkür belgeleri verildi.

Arçelik'in A Takımı

Ürün geliştirmedeki başarılarını teknoloji geliştirmeye de taşıyan Arçelik, Avrupa'nın ve Türkiye'nin en az enerji tüketen buzdolaplarını üretiyor. Arçelik'in ürettiği No-Frost buzdolaplarından 10 modeli, sadece en düşük seviyede enerji tüketen beyaz eşyalara verilen "A" enerji etiketine sahip, iki Orbital modeli ise "A Plus" sınıfında. Arçelik "A" enerji sınıfındaki No-Frostlar aynı hacimdeki "B" enerji sınıfındaki modellere oranla %35, "C" enerji sınıfına göre de %65 daha az enerji tüketiyor. Tümüyü Türkiye'de yürütülen Ar-Ge sürecinin sonunda üretilen "A" Plus enerji sınıfı Orbital'ler, estetik görünümü ve üstün teknik özelliklerinin yanı sıra Avrupa'nın en az enerji harcayan buzdolabı olma özelliği ile de dikkat çekiyor. Arçelik, Türkiye'nin de "A" Plus enerji seviyesinde buzdolabı üreten tek firması.

OPET, Samsun İstasyonu'nu Hizmete Açtı

OPET, yurt çapındaki akaryakıt istasyonlarının sayısını 533'e çıkardı. OPET, 27 Eylül 2003 tarihinde Malatya'daki ilk akaryakıt istasyonunu açarken, 30 Eylül 2003'te de Samsun'daki beşinci istasyonunu Birmot temsilciliği içinde hizmete açtı. Samsun-Çarşamba Karayolu'nun 10. kilometresinde, Kutlukent-Tekkeköy'de bulunan OPET istasyonunun açılış törenine, Koç Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç**, Enerji Grubu Şirketleri İcra

Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu**, OPET Genel Müdürü **Yavuz Erkut**, Birmot Genel Müdürü **H. Ersin İkier** ve üst düzey yetkililer katıldı. 2003 yılı sonunda Koç Holding ile yapılan ortaklık anlaşması ile önemli bir sinerji yakalayan OPET, "Temiz Tuvalet" kampanyası gibi sosyal sorumluluk projelerinin yanı sıra Tarkan'la gerçekleştirdiği sponsorluk projesi ile de hedeflerine doğru emin adımlarla ilerliyor.



Enerji Grubu Önce ENTEK, Sonra Bursa ve Eskişehir'deydi

Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç**, Enerji Grubu Şirketleri İcra Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu** ve Enerji Grubu Koordinatörü **Cüneyt Ağca**, 6 Ekim'de Eskişehir'de, 7 Ekim'de Bursa'da, Bursa Gaz ve Aygaz üst düzey

yöneticilerinin de katılımıyla çeşitli ziyaretlerde bulundular. Enerji Grubu Şirketlerinde 10, 20, 25 ve 30 yılını tamamlayan 13 çalışan için hizmet ödül töreni düzenlendi ve çalışanlara berat ve ödülleri Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç** verdi.

Ford Otosan ve OPET'ten Örnek Çalışma

Ford Otosan ve OPET, yeni bir proje ile güçlerini birleştirdi. Bu yeni proje ile OPET, Ford Otosan tarafından üretilen ve ithal edilen tüm araçlar için, akaryakıtlarını OPET istasyonlarından aldıkları süreçte, akaryakıt kaynaklı bir arıza çıktığında tüm maliyetlerini ücretsiz olarak karşılamayı taahhüt ediyor. İşbirliği anlaşmasını OPET Genel Müdürü **Yavuz Erkut** ve Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** imzaladı. Kampanyanın uygulamasında OPET'in OTOBİL akaryakıt bilgi sistemi kullanılacak. OTOBİL, şirketler ve bireysel kullanıcıların akaryakıt harcamalarını kontrol altına almalarını ve OPET istasyonlarının yakıt ikmalı yapan araçlarını internet üzerinden gerçek zamanlı takip edebilmelerini sağlayan bir sistem. Türkiye'de ilk defa uygulanacak olan Yakıt Güvence Sistemi, Türkiye'de yeni nesil araçlarda yaşanan akaryakıt kaynaklı arıza sorununu ortadan kaldıracağı belirtiliyor.

OPET İstasyonlarında Hediye Yağmuru

OPET, Yapı Kredi Bankası - Worldcard ile birlikte 6 Ekim-30 Kasım 2003 tarihleri arasında geçerli olacak "kazı kazan" kampanyasını düzenledi. Kampanyaya katılan ve Worldcard üyesi olan OPET akaryakıt istasyonlarında, "kazı kazan"ları

kazıyarak çeşitli hediyeler kazanmak mümkün. OPET istasyonlarından akaryakıt alanlar, Ariel deterjan (220 gr.), Lipton poşet çay (6'lı paket), Termos bardak, Pepsi Cola (1 lt) ve 10 milyon liralık akaryakıt kuponu kazanabilecek.



Küçük Bir Paranteze Sığdırılan Büyük ve Sahici Bir Dünya

Geçtiğimiz ay aramızdan ayrılan Sevgi Gönül'ün üç yıl boyunca Hürriyet gazetesinde yayımlanan yazıları "Sevgi'nin Diviti" adlı kitapta toplandı. Kitapta Sevgi Gönül'ün köşe yazıları dışında Semahat Arsel, Rahmi M. Koç, Suna Kırac ve Ömer M. Koç'un yazıları ve Sevgi Gönül'ün bir fotobiyografisi yer alıyor. Kitabın Murat Bardakçı tarafından yazılan önsözü ise işte şu satırlarla başlıyor: "Küçük Bir Paranteze Sığdırılan Büyük ve Sahici Bir Dünya"

Kitabın girişinde Sevgi Gönül'e seslenen Koç Ailesi fertleri arasında yer alan Semahat Arsel, Sevgi Gönül'ün ne olursa olsun yazmaktan asla vazgeçemediğinden bahsettiği yazısını şu satırlarla noktıyor: "Sevgi'nin Diviti kitabını ve bizim yazılarımızı okuyamayacaksınız, ama eminim ki hissedeceksin. İnsanlar fani, eserler kalıcı. İnşallah eserlerinle ilelebet yaşayacaksınız, canım kardeşim."

Eylül ayında aramızdan ayrılan **Sevgi Gönül**'ün, 17 Haziran 2001 ile 20 Temmuz 2003 tarihleri arasında **Hürriyet** gazetesinde "**Sevgi'nin Diviti**" köşesinde yer alan yazılarından derlenen aynı adlı kitap yayımlandı. Kitapta, Sevgi Gönül'ün köşe yazılarının dışında **Semahat Arsel**, **Rahmi M. Koç**, **Suna Kırac** ve **Ömer M. Koç**'un yazıları ve Sevgi Gönül'ün bir fotobiyografisi yer alıyor. Kitabın önsözünde, Sevgi Gönül'ün yakın arkadaşı Murat Bardakçı, "divit" in ne anlama geldiğini şöyle açıklıyor: "Divit'in ne olduğunu bilmeyenler için söyleyeyim: Eski devirlerde kullanılan, içerisine mürekkep hokkası ile kamyş kalemlerin konulduğu, takriben beş santim genişliğinde ve 30 santim uzunluğunda bir muhafazadır. Divit, sahibinin mali gücüne göre, tenekeden altına kadar uzanan bir çizgide değişik madenlerden yapılmıştır ama hangi madenden imal edil-



miş olursa olsun tek bir işe yaramıştır: Yazmaya... Sevgi Gönül'ün diviti yetenekten, konuya hâkimiyetten, şık, esprili ve zarif üsluptan imal edilmişti."

"Keşke Bu Kitap Yıllar Sonra Basılsaydı"

Kitapta "Biricik Sevgi'ciğim" başlıklı yazıyla Sevgi Gönül'e sesle-

nen Ömer M. Koç ise Sevgi Gönül'ün yazarlığına olan düşkünlüğünü şu satırlarla anlatıyor: "Seni ebediyete uğurladığımız o elim gün tanımadığım bir kadın camide elimi sıkı, 'Sevgi Hanım'ı şahsen tanımazdım ama sadık bir okuru olarak onu çok özleyeceğim, ona veda etmeye geldim. Başınız sağ olsun' dedi. Yazarlık senin çokyönlülüğünün son ifadesi idi. Yavaş yavaş bu işe ısındın, yazıların iyileşti. O sevecen, muzip, bazen insanı hayrete düşüren, bazen güldüren, bazılarını zaman zaman kızdıran, kendine mahsus hayata bakış tarzını samimi yazıların yansıtıyordu. Dodo'nun ameliyatı için Cleveland'da olduğumuz zaman o en üzüntülü, en kasvetli anlarda bile kesif sigara dumanı içinde, bilgisayarında haftalık yazılarını yazmayı ihmal etmedin.

"Sevgi Gönül'ün diviti yetenekten, konuya hâkimiyetten, şık, esprili ve zarif üsluptan imal edilmişti."





Her pazar sabahı, Sevgi'ciğim bu hafta ne yazmış diye heyecanla bakardım. Keşke bu kitap yıllar sonra basılsa, keşke çok daha kalın olsaydı.”

Birhan Keskin tarafından yayıma hazırlanan ve Vehbi Koç Vakfı tarafından yayımlanan 326 sayfalık kitapta, Sevgi Gönül'ün tüm yazıları yer alıyor. Kitabın girişinde yazısı bulunan bir diğer isim ise Semahat Arsel. Semahat Arsel, Sevgi Gönül'ün ne olursa olsun yazmaktan asla vazgeçmediğinden bahsettiği yazısını şu satırlarla noktılıyor: “Sevgi'nin Diviti kitabını ve bizim yazılarımızı okuyamayacaksınız, ama eminim ki hissedeceksin. İnsanlar fani, eserler kalıcı. İnşallah eserlerinle ilelebet yaşayacaksınız, canım kardeşim.”

“Mevzu Bakımından Hiç Sıkıntı Çekmedin”

Kitapta Sevgi Gönül'e seslenen bir diğer isim ise Rahmi M. Koç idi. Rahmi M. Koç şöyle sesleniyordu Sevgi Gönül'e: “O kadar güzel içini döküyor ve samimi yazıyordun ki, okurları her hafta yazını merakla ve heyecanla bekliyorlardı. Diğer taraftan senin salı gününden itibaren, gelecek pazar neler yazacağının stresini yaşadığını biliyorum. Evvel Allah, mevzu bakımından hiç sıkıntı çekmedin”.

Suna Kıraç ise yazısına duygu yüklü satırlarla son veriyor kitapta: “Seni kaybedince ‘sevgisiz’ kaldım. Meğer sen çokyönlü, renkli kişiliğinle ailede ışık saçan, sevgi dalgıtan bir aile ferdiymişsin. Bizleri mahzun bıraktın, senin hasretini çekiyoruz. Arkadaşların, dostların, hepimiz seni çok özleyoruz.”

Sadberk Hanım Müzesi IRCICA Ödülü'nü Kazandı



İslam Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi'nin (IRCICA) araştırma ve kültür mirasını koruma ödülleri, 22 Ekim tarihinde The Marmara Otel'i'nde yapılan törenle verildi. Bütün İslam ülkelerinde tarih, kültür, sanat, edebiyat ve dil gibi alanlarda önemli çalışmalar yapan bilimadamlarına üç yılda bir IRCICA Ödülü veriliyor. Bu yıl, **Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi** IRCICA Kültür Mirasının Korunması ve İlinin Gelişmesi Himaye Ödülü'ne layık bulundu.

Dünya Çapında Tanınan Küresel Ödül

İslam Konferansı Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (ISEDAK) 19. Toplantısı'nın son gününde düzenlenen ödül törenine IRCICA Araştırma Üstünlük Ödülleri'nin verilmesi ile başlandı. Çeşitli alanlarda yapılan çalışmalara verilen ödüllerin ardından IRCICA Kültür Mirasının Korunması ve İlinin Gelişmesini Himaye Ödülü ise Malezya, Türkiye, İspanya ve Yemen'e verildi. Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi, İslam medeniyetine ait eserlerin incelenmesi ve tanıtılması konusunda yaptığı çalışmalar nedeniyle ödüle layık görüldü. Sadberk Hanım Müzesi adına Sevgi Gönül'e sunulması planlanan ödül, onun adına Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç** aldı.

Tören sonrasında ise Ömer M. Koç ödül hakkındaki duygularını şöyle açıkladı: “IRCICA ödülünü almak bizim için büyük bir şeref. Sevgi Gönül'e böyle bir ödül verileceği 28 Eylül'de bildirilmişti ama maalesef Sevgi Hanım'ın ömrü vefa etmedi. Bu ödül Sadberk Hanım Müzesi ve Vehbi Koç Vakfı için büyük bir prestij konusu. Çok mesuduz. Sevgi Gönül'ün bu ödülü görememesine çok üzüldük. Ama eminim ruhen bizimledir, ruhu da şad olmuştur. Bu çok mühim bir ödül, ailecek ve vakıf olarak çok bahtıyarız.” Ödül törenine katılan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Semahat Arsel** ise, Sevgi Hanım'ın vefatından üç gün önce ödülün verileceğini öğrendiklerini ancak hastalığından dolayı bu haberin bile kendisine verilemediğini, bu yüzden çok üzüldüklerini belirtti.



Tat'tan Mükellef Ramazan

Tat Gıda Grubu markaları, ramazan ayı boyunca geçmişi hatırlatan, geleceği kucaklayan enfes lezzetlerle sofralarımızı donatıyor. Sıcacık çorbalardan etli yemeklere, makarna şöleninden yenilikçi tatlı tariflerine her yemeğin lezzet kaynağı olan Tat, Maret, Sek, Pastavilla markaları ile kalabalık sofraya keyfinin doyusuna yaşandığı ramazan boyunca ağızlara layık tatlar yaratabilirsiniz



Ramazanın güzelliklerinden biri de yediden yetmişe tüm aileyi, dostları ya da iş arkadaşlarını aynı masada hoş sohbetlerle buluşturmasıdır. İftar vakti yaklaştığında çoktan hazır olan sofralar, daha tadına bakmamış olsak da görüntüsüyle bizleri büyüler. Sofraları süsleyen lezzetler, yumuşak içimiyle fark yaratan Tat Kalabak Suyu ile oruç açıldıktan sonra artık afiyetle tüketilmeyi bekliyor. İşte Ramazan münönünüz: İftarda domates çorbasıyla başlayan ziyafet, ge-

leneksel Türk lezzeti sucuklu kuru fasulyeye Maret'in getirdiği çağdaş yorumla devam ediyor. Yanında ise tane tane sebze pırlav, fasulyeye eşlik etmeye hazır. Alternatif tat olarak makarna severleri karşılayan Sosuslu Pastavilla Kelebek Makarna da sofranın bir diğer yıldızı. Tabii ki çeşit çeşit Sek yoğurtlar ramazanın favorisi. Sıra yemeğin en heyecanlı noktası tatlıda! Sek Hazır Salep Soslu İncir Tatlısı, tatlı sohbetlerle birlikte bir seremoni yaşatacak.



Domates Çorbası

Malzemeler: 3 çorba kaşığı dolusu Tat Domates Rendesi, 2 adet kuru soğan, 3 çorba kaşığı un, 1/2 paket (125 gram) Sek Tereyağı, 8 su bardağı et suyu, yeterince tuz. Üzeri için; Sek Kaşar Peynir.

Hazırlanışı: Kuru soğanları, Sek Tereyağı'nda eriyinceye kadar kavuralım. İçine 3 Tat Domates Rendesi'ni ilave ettikten sonra unu ekleyip 2 dakika daha kavuralım. Yeteri kadar tuz ve et suyunu ekledikten sonra karıştırarak pişirelim. Çorba kıvamına gelince tel süzgeçten geçirerek süzelim. Bir taşım tekrar kaynattıktan sonra artık ocaktan alabiliriz. Servis ederken üzerine rendelediğiniz Sek Kaşar Peynir'den dilediğiniz kadar serptiğinizde çorbanızın tadına doyum olmayacak.



Sucuklu Kuru Fasulye

Malzemeler: 500 gram kuru fasulye, 2 adet kuru soğan, Maret Boncuk Sucuk (280 gram), 1 kutu Tat Doğranmış Domates, 3 adet sivribiber, 1 adet çuška biber, 5 diş sarımsak, 1 çorba kaşığı Tat Domates Salçası, 2 çorba kaşığı Sek Tereyağı, yeterince tuz.

Hazırlanışı:

8-10 saat önceden ıslattığımız fasulyelerin suyunu değiştirip haşlayalım. İnce kıydığımız kuru soğanları, tereyağında pembeleştirelim. Sivribiberleri ince keselim. Yuvarlak dilimler halinde kestiğimiz Maret Boncuk Sucukları ikiye böldükten sonra tencereye ilave edip iyice kavuralım. Kıydığımız sarımsakları ve salçayı ekleyerek karıştırdıktan sonra, kuşbaşı domatesleri ve haşladığımız kuru fasulyeyi de tencereye atıp karıştıralım. Yeteri kadar baharatını ve suyunu koyup helmele-ninceye kadar pişirelim. Piştikten sonra 10 dakika dinlendirip afiyetle yiyebiliriz.



Salep Soslu İncir Tatlısı

Malzemeler: 10 adet kuru incir, birer su bardağı şeker, su, dövülmüş ceviz. Salep sosu için; 2 su bardağı Sek Hazır Salep, 1 çorba kaşığı nişasta.

Hazırlanışı: İncir, şeker ve suyu bir tencerede incirler yumuşayınca kadar pişirin. Yumuşayan incirlerin içini parmağınızla açarak, tavada 4-5 dakika kavurduğunuz cevizleri yerleştirin. Doldurduğunuz incirleri bir servis tabağına dizin. Buz dolabından çıkardığınız Sek Hazır Salep'i ve 2 kaşık suyla çırpılmış nişastayı bir kapta çırpın ve kaynatın.

Sosu incirlerin üzerinde gezdirin. Salep Soslu İncir tatlısınız iftar-da tam da ağız-nızın tadına göre.



Sofraları!



Sebzeli Pilav

Malzemeler: 500 gram kuşbaşı doğranmış Maret Piliç, 4 adet patlıcan, 6 adet sivribiber, 3 tüm domates kadar Tat Soyulmuş Domates, 3 su bardağı pirinç, 1 adet kuru soğan, Tat Garnitür, 200 gram Sek Tereyağı ve yeterince tuz. Kızartmak için sıvı yağ ya da Tat Kurutulmuş Domatesin yağını kullanabilirsiniz.

Hazırlanışı: İnce kıyduğunuz kuru soğanı, tereyağla pembeleştirilim. Kuşbaşı piliç etlerini ilave edelim. Etler suyunu çekince, salçayı katıp 1-2 defa karıştırdıktan sonra, 4.5 su bardağı su ilave edelim. Patlıcanları alaca soyup kuşbaşı şeklinde doğrayalım. Kuşbaşı kesilmiş biberleri ve patlıcanı sıvı yağda kızartalım. Pilavlık pirinçleri orta sıcaklıktaki suda ıslatarak 15-20 dakika bekletelim. Etler piştiği zaman süzüp ayıralım. Ufak bir tencereye etleri koyalım, üzerine patlıcanları, onların üzerine biberleri, onun üzerine de domatesleri ve garnitürü dizdikten sonra berrak su çıkana kadar yıkadığımız pirinçleri en üste serelim. Süzdüğümüz tavuk suyunu da tencereye ilave edelim. 15-20 dakika demlendirdikten sonra, büyükçe bir servis tabağına tencereyi ters çevirerek boşaltalım.

Sosisli Pastavilla Kelebek Makarna

Malzemeler: 1 paket Pastavilla Kelebek Makarna, 300 gram Maret Sosis, 2 diş sarımsak, 6 çorba kaşığı Tat Doğranmış Domates, 1 adet soğan, 40 gram haşlanmış Tat Mısır, 1 su bardağı Sek Kaşar Peyniri rendesi, 2 çorba kaşığı Sek Tereyağı, tuz, şeker.

Hazırlanışı: Bir tencereye yağı koyup doğradığımız soğanları ekleyelim ve kavuralım. Tat Doğranmış Domatesleri ilave edelim. Domatesler yumuşayınca içine dövdüğümüz sarımsakları, tuz ve şekeri ekleyelim ve bir iki defa karıştıralım. Küp küp ya da dilimler halinde doğradığımız sosisleri de ekledikten sonra bir çay bardağı su koyalım ve suyunu çekene kadar kaynatalım. Pastavilla Kelebek Makarnayı pişirip süzdükten sonra hazırlanan sıcak sos ile karıştırıp servis edebiliriz. Sosa isteğe göre mısır ve kaşar peyniri rendesini ekleyebiliriz.



Divan'da Ramazan Keyfi Başkadır

Ramazanı Güllaç ile Bayramı ise Çikolatayla

Divan Pastaneleri'nce hazırlanan, ramazan ayının geleneksel tatlısı **güllaç**, iftar sofralarında hem göz hem de damak zevkini cezbediyor. Osmanlı İmparatorluğu döneminde ağır tatlılara alternatif olarak ortaya çıkan, üzerine serpilen badem ve nar taneleriyle zenginleşen güllaç, her yıl olduğu gibi bu ramazanda da iftar sofralarının vazgeçilmez lezzetleri arasına girecek.



Bayramda Divan Çikolata İkram Edilir

Divan çikolataları bayram kutlamalarını tatlandırmak ve daha çok kişiye ulaşmak amacıyla, size en yakın markete geliyor. Divan ürünlerinden 500 gram ve 370 gramlık kutularda **Madlen**, 500 gramlık kutuda **Fındık Krema Dolgulu Sütlu Çikolata**, 250 gramlık kutuda **Majestik Fındıklı Top Gofret Çikolata**, 500 gram **Gudi** özel kalıp çikolatalarla en lezzetli bayramları sevdiklerinizle paylaşmanın keyfini yaşıyın...



Divan'da İftar Keyfi Başkadır

Ramazan ayı boyunca **Divan Otel** ve **Divan Lokantası** iftar yemekleri ve davetleri için misafirlerine özel seçenekler sunuyor. Divan konukları "İki Seçenekli Set Menü"den birini tercih etme ya da damak zevkine uygun yepyeni bir menü yaratma şansına sahip. **Kuruçesme Divan** da ramazanı özel etkinliklerle karşılıyor. Cumartesi-pazar günleri canlı fasıl eşliğinde misafirlerini ağırlayan Kuruçesme Divan, hafta içi "Seçenekli Set Menü" hafta sonu ise açık büfe uygulaması yapıyor.





Ramazanda Sağlık, Bayramda Mutluluk

Sahurda sadece karbonhidratlı yiyecekler, gün içinde kan şekerinin daha çok düşmesine neden olabileceği için bu tür besinlerden uzak durulmalı ve mutlaka proteinli, süt, yoğurt, peynir, yumurta gibi bir besin de alınmalıdır

Ramazan ayı, dini ve cibeler yerine getirirken dikkat edilmesi gereken konuları da gündeme getirir.

Bu konuların başında ise uzun süre aç kalmaktan ve sonrasında aşırı yemekten kaynaklanan sağlık sorunları gelir. Konuyla ilgili olarak görüşüne başvurduğumuz Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Uzman Diyetisyeni **Dilara Koçak**, Ramazan ayında yanlış beslenme alışkanlığı nedeniyle birçok kişinin kilo aldığını, ülser, kabızlık gibi rahatsızlıklarda da artış kaydedildiğini belirtti.



Ramazanda İdeal Beslenme

Ramazan ayında yemek saatlerinin değişmesine rağmen, dengeli ve yeterli beslenmek mümkün. Oruç tutan kişiler 12 saat veya daha fazla aç kaldıkları için kan şekeri düşüyor, iftarda fazla yemek yenildiğinde ise kan şekeri yükseliyor. Dilara Koçak, alınacak tedbirlerle riskin azaltılabileceğini belirterek dikkat edilmesi gereken hususları şu şekilde sıraladı:

- Eğer kişiler sahura da kalkmıyor ise, kan şekerinin düşüşü günün erken saatlerinde başlıyor ve daha düşük değerlere ulaşıyor. Bu nedenle az ve sık beslenme ilkesi iftar sonrasında da uygulanmalı ve kişiler mutlaka hafif bir sahur yemeği yiyerek oruç tutmalı.



- İftarda çorba, hafif kahvaltı yapılmalı.
- 12 saatlik açlığın ardından (ki, sahura kalkamayanlarda bu zaman 18 saate kadar çıkabiliyor) ilk yenilecek besin önemli. Normal zamanda nasıl sabah uyanınca ağır bir yemek ve tatlı yemeyip kahvaltı ediliyorsa, ramazanda da iftarı kahvaltı saati gibi düşünmeli, iki saat sonra normal yemek yenmelidir.
- İftardan iki saat sonra et yemeği veya etli bir sebze yemeği ile az miktarda pilav veya makarna, yanında salata veya zeytinyağlı bir sebze yenilebilir.
- 21.00'de bir kase sütlü tatlı veya iki porsiyon meyve ve süt ya da yoğurt şeklinde bir ara öğün olmalı.
- 23.00'da bir-iki grisini veya bir dilim ekmek ile biraz peynir yenilmeli ve gece boyunca bol su içilmeli.
- Sahurda; çorba, kahvaltı, taze meyve veya meyve kompostosu ve bir-iki dilim ekmek yenilebilir. Sahurda sadece karbonhidratlı yiyecekler, gün içinde kan şekerinin daha çok düşmesine neden olabileceği için bu tür besinlerden uzak durulmalı ve mutlaka proteinli, süt, yoğurt, peynir, yumurta gibi bir besin de alınmalıdır.
- İftardan ve sahurdan sonra açığı kapatmak amacıyla fazla ve sık aralıklarla içilen sigara, kandaki oksijen oranını düşürür; dolu midenin hızlandırdığı sindirim işlemi sırasında da oksijen harcadığı için sigaranın zararı bir kez daha düşünülmelidir.
- Kilo kontrolünü sağlamak için, az ve sık beslenmenin yanı sıra haftada iki-üç kez, iftardan iki saat sonra yapılacak hafif yürüyüşler önemlidir. 🚶‍♀️

Şekeri, Mide ve Bağırsak Rahatsızlığı Olanlar Dikkat!

Sağlık sorunu bulunanların ramazanda daha da tedbirli olması gereklidir. Dilara Koçak, diyabet (şeker), mide ve bağırsak sorunu bulunanlar için şunları öneriyor: **Diyabet Hastaları ve Oruç:** Diyabet hastalarına oruç önerilmez; ancak insülin kullanmayan şeker hastalarıyla, günde tek doz tansiyon ilacı yeterli olan hastaların, doktorlarına danışarak oruç tuta-

bilecekleri belirtiliyor. Şeker hastalarının sahura kalkmaları ve günlük beslenmelerini dört-beş öğüne bölerek yemeleri kan şekerinin dengesi açısından önemli. Diyabetli hastalar şeker ihtiyacını tatlandırıcı sütlü tatlılar veya meyveli tatlılar yiyerek giderebilir.

Reflüde Artış: Reflü adı verilen mide asidinin yemek borusuna geriye kaçma-

sından dolayı rahatsızlık çekenlerin az yemesi ve yemekten sonra yatmamaları, sigara, aşırı çikolata ve kahve tüketmelerini gerekir.

Bağırsak Problemleri: Kabızlık ve gaz sorunu olanların kepekli yiyecekler yemesi, bol sıvı alması, sebze-meyve ağırlıklı beslenmesi, yemeklerini yavaş yemeleri gerekir.





TEMA'nın satışa sunduğu kartpostallar, gelecekte daha yeşil bir Türkiye'nin oluşturulmasına katkıda bulunacak. Geliri erozyonla mücadelede kullanılacak olan kartpostallar arasında OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk'ün fotoğrafları da var

TEMA'dan Alınacak Her Kart, Geleceğe Yapılan Yatırımdır

Ülkemizde doğal varlıkları ve insan sağlığını korumak, erozyonla mücadele ederek toprak örtüsü ile toprağın korunmasını sağlamak amacıyla projeler yürüten **TEMA**, bu topraklar üzerinde yaşayan herkesi fotoğraf sanatçılarının bağışladığı fotoğraflardan oluşan tebrik kartlarını almaya ve geleceğe yatırım yapmaya davet ediyor. Ağaçlandırmaların önemi konusunda kamuoyunun eğiten ve bilgilendiren, bu alanda ulusal politikaların oluşturulmasına yardımcı olan ve esaslardan ödün verilmemesi için mücadele eden **TEMA**, projelerini hayata geçirmek amacıyla ihtiyaç duyduğu gelirin bir kısmını bağışlardan ve Vakıf adına yapılan çalışmalardan elde ediyor. 2002-2003 kartpostal serisinden alınan kartpostalların geliri, erozyonla mücadele amacı için kullanılacak. Erozyonla mücadelede çeşitli bölgelerde projeler hayata geçirilerek doğruları göstermek ve insanları bilinçlendirmek gerektiğine inanan **TEMA**'dan alınacak her kartpostal bu projelerin kıvılcımı olacak. **TEMA**'nın 2002-2003 kartpostalları doğanın eşsiz güzelliğini betimleyen görüntülerden oluşuyor. **TEMA**'nın satışa sunduğu kartpostallar arasında **OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk**'ün çalışmaları da bulunuyor. Kartpostallar, Nurten Öztürk'ün satışından elde edilecek tüm geliri Vakıf bağışladığı fotoğraf albümünden sonra, **TEMA** için yaptığı ikinci çalışma. 🌿

Adres: Çayırçimen Sok. Emlak Kredi Blokları, A-2 Blok D:10
Levent 80620 İstanbul
Tel: 0 212 283 78 16 (pbx) **Faks:** 0212 284 80 09
e-mail: tema@tema.org.tr **internet:** www.tema.org.tr



Tebrik Kartı Sipariş Formu

Adı Soyadı:
Firma Adı:
Teslimat Adresi:
Fatura Adresi:
V. Dairesi ve No:
Tel:
Fax:
Tarih:

Ödeme Şekli: ☐ Banka Havalesi
☐ Kredi Kartı

İmza

Kredi kartı ödemeleriniz için aşağıdaki bölümü doldurunuz.

Genel toplamdaki miktarın kredi kartı hesabımdan alınmasını istiyorum.

Kart No:
Son kullanma tarihi:
Tarih:

İmza

Sipariş edilen kart no	Adet	Toplam

Kartlarımız 10,5x15 cm ebadındadır.
Yapı Kredi Bankası Merkez Şb.
TEMA Vakfı İktisadi İşletmesi 2640-1 nolu hesap
Türkiye İş Bankası Levent Şb.
TEMA Vakfı İktisadi İşletmesi 807652 nolu hesap



Otokoç'taki
e-dönüşüm
hareketinin temelini
oluşturan ve tüm
süreçleri
otomasyonunu
sağlayan OBİS
projesinin
geleceğini, Genel
Müdür Cenk Çimen
ile Proje Yöneticileri
Otokoç'tan Erdal
Kemikli ve
KoçSistem'den
Ahmet Çobanoğlu
(karşı sayfada)
ile görüştük

*Otokoç Genel Müdürü
Cenk Çimen: "Otokoç
toplam 120 bin
müşteriye hizmet
sunan bir şirket.
OBİS projesi sadece
80 civarındaki
çalışanımıza değil, bu
müşterilerimize de
katkı sağlayacak."*

Otokoç OBİS'le Çok Daha Güçlü

Şirket vizyonunuz ile OBİS gibi önemli bir e-dönüşüm projesinin nasıl örtüştüğü konusunda bilgi verir misiniz?

Cenk Çimen: Otokoç "Satış ve satış sonrası hizmetleri sunan lider şirket olma" vizyonu ile çalışmalarını yürüten bir hizmet şirketidir. Operasyonlarımıza baktığımız zaman nihai tüketiciyle direkt temas içinde olan şirketimiz yılda 100 bin müşteriye satış sonrası, 20 bin müşteriye yeni ve ikinci el araç satış hizmeti sunmaktadır. Kısacası, Amerika ve Avrupa'daki mega bayi oluşumlarına çok benzeyen bir yapıda operasyonlarını yürütmektedir. Ayrıca Otokoç'un bir diğer önemli özelliği de bu faaliyetlerini dağınık bir coğrafyada müşteriyle buluşturmasıdır. Toplamda 120 bin müşteriye sunulan hizmetler, müşteri nezdinde kalıcı izler bırakan temaslardır.

• **OBİS projesinin amacı ne idi, sonraki aşamalar için hedefleriniz nelerdir?**

Çimen: Yeniden yapılanma öncesindeki teknoloji altyapısına bakınca muhtelif uygulamalar ve manuel çözümler söz konusuydu. Her süreç için değişik bir program kullanılmaktaydı. Yukarıda anlattığım yapıda süreçlerimizin yönetilmesi hem çok zor hem de ciddi anlamda maliyetliydi. **Otokoç Bilgi ve İletişim Sistemi (OBİS)**'le amaçladığımız, en son teknolojiyi kullanarak -Microsoft.net tekno-

lojisini ilk kullanan şirketlerden birisiyiz- tümleşik yapıyla bütün süreçlerimizin otomasyonunun sağlanmasıydı. Ayrıca, bizim daha evvelki uygulamalardan edindiğimiz tecrübe, kullanıcılar tarafından sahiplenilmeyen programların başarı ile sonuçlanmaması yönündeydi. OBİS programının geliştirilmesine 80 civarında Otokoç çalışanı katkı sağlıyor.

• **Proje konusunda Koç Bilgi Grubu'yla işbirliği yapmanızın ne gibi faydaları oldu?**

Erdal Kemikli: Öncelikle, KoçSistem'i bir Koç Grubu şirketi olması nedeniyle seçmediğimizi açıkça ifade etmek istiyorum. Proje bazında çok kapsamlı bir çalışmayla isteklerimizi belirledik. Beş şirketten teklif aldık. Aldığımız teklifler ve kriterlerimiz doğrultusunda şirket sayısını üçe indirdik. Bu süreçlerin sonunda en uygun şirket olan KoçSistem'le çalışma kararı aldık. OBİS projesi, otomotiv sektöründe özellikle perakende satış dalında en büyük projelerden bir tanesidir. Ayrıca, projemizi yabancılara da anlattık; böyle bir projenin Türkiye'de gerçekleştirildiğine inanmadılar. Bize sağladığı faydanın yanı sıra KoçSistem'in hedeflemesi durumunda, bu projeyi ihraç edebileceğimize de inanıyorum.

• **OBİS projesinin özellikleri neler?**

Kemikli: OBİS, birçok noktada hizmet veren şirketimizin süreçlerinin tümleşik otomasyonunu hedeflemiş bir yazılımdır. En önemli özellikleri; müşteri odaklı bir sistem olması, tüm süreçlerimizi kapsamı ve gelişime çok açık olmasıdır. Ayrıca, sistemin en yeni teknolojilerle ve tamamen internet üzerinde çalışabilir şekilde tasarlanması da önemli özelliklerinden biridir.

Proje sayesinde öncelikle şirketin tüm birimlerinin ve süreçlerinin tek sistem üzerinden takibi mümkün hale geldi. Ayrıca, en değerli varlığımız olan müşterilerimizi Otokoç çapında yönetebilme yeteneğine kavuştuk.

Ahmet Çobanoğlu: Somut olarak örneklemek gerekirse, Otokoç'un verdiği tüm hizmetlerin muhasebe kayıtları anında oluşmakta ve böylece hem



bilgi kaybı/gecikmesi önlenmekte, hem bilgi girişi maliyetleri azalmakta ve hem de gerçek zamanlı risk yönetimi yapılabilmektedir. OBIS entegre bir uygulama olarak, tüm süreçlerde buna benzer otomasyonlarla verimi artırıcı yararlar sağlamaktadır. Aslında yararların tamamını ölçmek mümkün olmuyor; çünkü geçmişe ait metrikler her zaman elde olmuyor.

• **OBIS gibi kurumsal e-dönüşümü hedefleyen projelerdeki zorluklar nelerdir?**

Çobanoğlu: Kurumsal süreçlerin dönüşümünü hedefleyen projelerde aşılması gereken en önemli zorluk kültürel değişimin gerçekleştirilmesidir. Teknik problemler çeşitli yöntemlerle çözülebiliyor. Ancak tüm süreçlerin otomasyonu gündeme geldiğinde, aslında bu süreçlerin kendilerinin de değişmesi kaçınılmaz oluyor. Üstelik bu değişim süreçlerinin, ondan etkilenen kişiler tarafından benimsenmesi oldukça zor bir hızda gerçekleşiyor. Bu süreçlerin değişimi, OBIS'in de hızla değişmesini gerektiriyor zaman içerisinde. Bu nedenle uygulamaların, değişime ayak uyduracak esneklikte tasarlanması ve geliştirilmesi gerekiyor. Biz de OBIS'i geliştirirken bunu sağladığımıza inanıyoruz.

• **Projede Koç Bilgi Grubu ile nasıl bir işbirliği yaptınız?**

Kemikli: Koç.net ile geniş alan ağı (WAN) altyapısı, KoçSistem ile de sistemin geliştirilmesi ve işletilmesi konularında işbirliği yaptık. Bu işbirliklerine karar verirken de olası tedarıkçilerin bizimle kültürel uyumundan teknoloji know-

how'larına kadar değerlendirmeler gerçekleştirdik.

• **OBIS projesi şu anda hangi aşamada?**

Kemikli: OBIS, 2003 yılının başında kullanıma alındı. Geçtiğimiz aylarda ise projenin tamamlanmayan modülleri ve kullanıcılardan gelen çeşitli isteklerin karşılanması konusunda çalışmalarımız devam etti. OBIS'in ihtiyaçlarının belirlendiği ilk aşamada sürekli değişen ve gelişen bir sistem olacağını ve bu yolla da kullanıcılarımızın gereksinimlerini en iyi şekilde karşılayacağını düşünmüştük. Şimdi bu düşüncelerimizin ne kadar doğru olduğunu, bize hâlâ gelen çok sayıda yeni program ve değişiklik talepleri ile daha iyi görüyoruz.

Çobanoğlu: Daha önce de değindiğim gibi e-dönüşüm sürekli değişim ve gelişim anlamına geliyor. Yani bu tür projeler "yaz-kur-bırak" olmuyor; her gün yeni ihtiyaçlar, yeni fırsatlar ortaya çıkıyor ve bu hızla yetişmek için iyi bir altyapı, güçlü bir liderlik ve teknoloji desteği gerekiyor. Şu anda Otokoç'ta OBIS ile bunu yakaladığımızı düşünüyorum. 📞

OBIS Projesi'nin Yöneticileri Otokoç'tan Erdal Kemikli (solda) ve KoçSistem'den Ahmet Çobanoğlu



E-Forum Portalı Yeni Önerilerinizi Bekliyor

"E-Forum Proje Önerileri Yarışması"na Haziran ve Temmuz ayında gelen öneriler değerlendirildi ve öneriler arasından Haziran ayında Otoyol A.Ş.'den Gökhan Taşdeviren'in ve Temmuz ayında Birmot A.Ş.'den **Cumhur Güzel**'in önerileri ayın önerisi seçildiler. Kazananlara ödül olarak 500 milyon TL değerinde Migros çeki verildi. Ağustos ayının toplu tatil olması nedeniyle öneri sayısının az olması ve gelen önerilerin şirketlerimiz tarafından uygulanan projeler olması nedeniyle Ağustos ayında değerlendirme yapılmadı. Eylül ayında ise gelen öneriler arasından uygun öneri bulunmadığı için değerlendirme yapılmamıştır. E-Forum Portalımızı şirketlerimiz tarafından uygulanmayan ve şimdiye kadar öneri olarak gönderilmemiş yeni fikirlerinizi bekliyoruz.

Ayın Önerisi (Haziran)

Kilit süreçlerinin tespiti için e-maillerin analizi

Gökhan Taşdeviren (Otoyol-Satınalma Uzmanı)

Uzman, mühendis, şef, takım lideri seviyelerinde süreçler/operasyonel olaylar ile ilgili elektronik postalar uçmaktadır. Bu arada gidip gelen bilgiler tıpkı proses içi ham malzeme ve yarı mamuller gibidirler. Lay-Out Planning Yerleşim Planı'nın en az yarı mamul yüküne ve katedilen yolun en aza indirgenmesi tekniklerinde olduğu gibi operasyonel olarak uçan bilgilerin de analizini/akış diyagramlarını çıkararak kilit süreçlerini tespit edebiliriz. Bunun için sadece subject kısmına bir (*) işareti koyacağımız e-maillerin belirli bir yerde kayda alınmasını sağlamanız yeterli olacaktır.

Ayın Önerisi (Temmuz)

Koç Ticari Portalı (Made in Koc)

Cumhur Güzel (Birmot-Toplam Kalite Yöneticisi)

Koç Grubu olarak ayrı ayrı şirketlerimizin ayrı ayrı web siteleri var. Bunların bazıları çok iyi fakat bazılarının e-ticaret niteliklerini bırakın, görseli yeterli olmadığı gibi aktüel bilgileri dahi eski. Çin'in "made in China" adlı bir ticari portalı var ki, bu portal üzerinde arama yaparak "Çin Malı" her türlü ürüne ulaşabiliyor, "hangi Çin şirketlerinin" ürettiğini, nasıl bağlantı kuracağımızı öğrenebiliyor, katalog isteyebiliyor ve benzeri birçok işi "hızlı ve kolay" bir şekilde yapabiliyorsunuz (www.made-in-china.com). Çin'in ticari portalına benzer şekilde; dış ticaret için Made-In-KOC portalı, iç ticaret için de isim olarak var olan koc.com.tr'yi devreye sokabiliriz.

E-dönüşüm

Bireysel farklılıkları dikkate alan, ihtiyaç duyulan bilgiye tam zamanında (just-in-time) ve hızlı bir şekilde ulaşmayı mümkün kılan Elektronik Öğrenme Sistemleri (EÖS), öğrenme gereksinimleri karşılayabilecek bir öğrenme ve gelişim otomasyonu, aynı zamanda önemli bir bilgi yönetimi aracıdır

Değişen Paradigmalar ve Elektronik Öğrenme Sistemleri

Organizasyon içindeki **öğrenme**, organizasyon dışındaki **değişime** en azından eşit ya da ondan daha büyük olmalıdır. Bu açıdan bakıldığında öğrenme, organizasyonel sürekliliğin dinamiklerinden birisidir; her bir çalışanın, takım ya da bölümün ve nihayetinde tüm organizasyonun, yeni koşullara uyum sağlamak için kendini yeniden konumlandırması ve sürekli geliştirmesidir. Bu bağlamda, öğrenmenin nasıl olması gerektiği asıl önem kazanan konudur ve “nasıl bir öğrenme?” sorusu sorulduğunda aşağıdaki noktalar ön plana çıkmaktadır.

- Hızlı değişim ve hızlı uyum gerekiyorsa; ihtiyaç duyulan bilgiye, ihtiyaç duyulduğu anda, hızlı bir şekilde ve iş ortamından uzaklaşmadan ulaşılabilir.
- Günümüzün karmaşık dünyasında “bilgilenme” sorunu, yetersiz bilgiden olduğu kadar, fazla bilgiden de kaynaklanır. Dolayısıyla öğrenme “mümkün olduğu kadar çok” değil, “gerektiği kadar” olmalıdır.
- Bir önceki madde ile bağlantılı olarak öğrenme sürecinde; neyin önemli, neyin önemsiz olduğunun, hangi değişkenler üzerinde yoğunlaşmak gerektiğinin biliniyor olması gerekir.
- Başarıya götüren işlemler ya da davranışlar ve başarısızlığa neden olan etmenler son derece önemli öğrenme fırsatlarıdır ve öğrenme sürecine katılmalıdır.
- Birlikte öğrenme sinerjisi, öğrenme etkinliği açısından son derece kritik. Çalışanlar, bölümler ve topluluk şirketleri arasında birlikte öğrenme sinerjisi yaratılmalıdır.

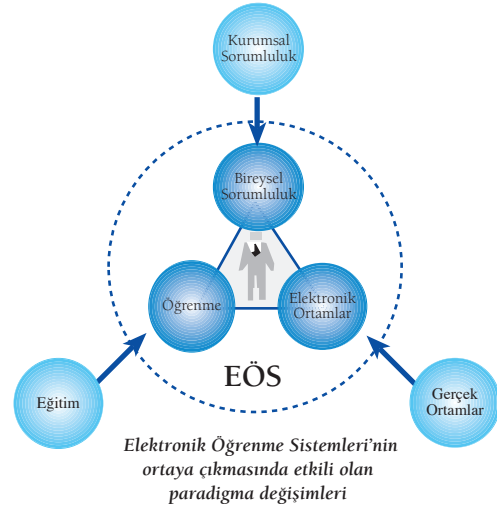
• Çalışanların öğrenme gereksinimleri, biçimleri ve hızları birbirinden farklı olduğu için öğrenme süreci, bireysel öğrenme farklılıklarını da dikkate almalıdır.

• Sürekli bir etkinlik olması gereken öğrenmenin, doğal olarak maliyetinin düşük olması gerekir.

Ön plana çıkan bu noktalar; yenilikçi, dinamik ve “öğrenen” organizasyonların, öğrenme süreçlerini mükemmelleştirme konusundaki gereksinimleridir. İşte **Elektronik Öğrenme Sistemleri (EÖS)**, bu gereksinimleri karşılamak için geliştirilmiştir. Bireysel farklılıkları dikkate alan, ihtiyaç duyulan bilgiye tam zamanında (just-in-time) ve hızlı bir şekilde ulaşmayı

mümkün kılan EÖS, gereksinimleri karşılayabilecek bir öğrenme ve gelişim otomasyonu, aynı zamanda önemli bir bilgi yönetimi aracıdır.

Bu noktada söz konusu öğrenme sistemlerinin ortaya nasıl çıktıkları üzerinde durmak yararlı olacak. Zira EÖS, kendiliğinden ya da bağımsız bir şekilde ortaya çıkmış değil; aksine birtakım paradigma değişimleri sonucunda şekil bulmuş olan sistemlerdir. Dolayısıyla aşağıda gösterilen bu paradigma değişimlerini anlamak, sistemleri anlamak açısından önemlidir.



Kurumsal Sorumluluktan Bireysel Sorumluluğa

Sistemlerin ortaya çıkmasında ilk etkili olan, “kurumsal sorumluluktan bireysel sorumluluğa” doğru yaşanan değişimdir. Yapılan araştırmaların ve literatürde yer alan motivasyon kuramlarının da işaret ettiği gibi, çalışanlardan maksimum verim almanın yolu; onlara kendini gerçekleştirebileceği, kendi işlerinin nedeni ve nasılı hakkında söz ve sorumluluk sahibi olabileceklere bir ortam sağlamaktan geçer. Nitekim şirketlerde bu yönde bir değişim yaşanmakta ve çalışanlar yüksek performans için yetkilendirilmektedir (Empowerment). Öğrenme de işin bir parçası olduğuna göre, ça-



İşanların yaptıkları işle ilgili yetkelendirilmesi, işin bir parçası olan öğrenme konusunda da doğal olarak yetkelendirilmesi sonucunu doğurmaktadır. Bunun anlamı; çalışanın, öğrenme gereksinimlerini -kurumsal rehberlik ışığı altında- kendisinin belirlemesi ve kendi gelişim sorumluluğunu üzerine almasıdır.

Bilgi Aktif Bir Yapılanmadır

Eğitimde; gerek aktarım yöntemlerinin doğası, gerekse eğitim ortamlarının sınırlılıkları nedeniyle, kontrol daha çok eğitimcidedir. Ancak öğrenenler, gereksinim belirleme aşamasından başlayarak tüm öğrenme sürecinde kontrolü elinde bulundurur. Kontrolün eğitimciye ya da öğrenene yakın olması, aynı zamanda tarafların rollerini belirler. Eğitimde; konu, içerik, yöntem, eğitim yeri ve zamanı gibi kritik konularda karar verici olan eğitimcidir. Öğrenme sürecinde ise öğrenen daha aktiftir. Buna göre öğrenme; bilginin bireye aktarıldığı bir iletişim sürecinden çok, bireye öğrenilecek olan bilgiyi deneyimleyerek, kendi kendisine öğrenmesini sağlayacak süreçler ve ortamlar yaratmakla mümkün olur. Kurumsal sorumluluktan bireysel sorumluluğa doğru yaşanan değişim, öğrenme yönündeki değişimi harekete geçirirken; gerçek ortamlardan elektronik ortamlara doğru yaşanan diğer bir değişim de, tarif edilen öğrenme süreçlerini mümkün kılacak ortamlarını sağlaması önemlidir. Günümüzde elektronik ortamlar, işletme içinde hemen hemen her alanda kullanılmaya başlanmıştır.

Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) ve iş akışı otomasyonlarıyla; şirket içinde bulunan üretim, muhasebe, satın alma, lojistik, insan kaynakları gibi fonksiyonların entegrasyonu sağlanmış ve bu fonksiyonlara ilişkin süreçlerin daha hızlı ve verimli şekilde işletilmesi mümkün olmuştur. Müşteri İlişkileri Yönetimi

(CRM) alanında; pazarlama, satış ve hizmet/destek otomasyonları kullanılan yeni teknolojiler arasındadır. İş zekâsı alanında ise, çok miktarda veriyi içinde barındırıp çok boyutlu analitik sorgulamalara olanak tanıyan veri ambarı, önceden eğitilmiş modeller sayesinde veri içinde gizli desenlerin ortaya çıkarılmasını sağlayan veri madenciliği teknolojileri, diğer yapay zekâ ve karar destek uygulamaları yer alır.

Her sürecin otomasyonlar üzerinden yapılmaya başlandığı günümüzde, öğrenme ve gelişim etkinliklerinin de elektronik ortamlara aktarılması kaçınılmaz. Yazının, sesin, canlı görüntülerin, animasyonların eşzamanlı ve bütünlük olarak kullanıldığı çok ortamlı (multimedia) teknolojiler, öğrenme verimliliğini artırır ve sayısal (digital) veri işleme esasına göre çalışan çok ortamlı teknolojiler sayesinde sayısal olarak kaydedilmiş bilgilere kolayca ve hızlı bir şekilde ulaşılır. CD-ROM, DVD-ROM gibi taşınabilir ortamlar, bilgilerin saklanması ve dolaşımı konusunda önemli işlev üstlendi. İnternet ve intranet gibi ağ ortamları zaman ve mekân sınırlılıklarını ortadan kaldırdı. Yakın gelecekte kablosuz teknolojilerin öğrenme sürecinde kullanımı giderek artacak. Özetlemek gerekirse, çalışanların kendi gelişimleri yönünde daha çok sorumluluk almaları, eğitim süreçleri yerine öğrenme süreçlerini daha önemli hale getirdi; elektronik ortamlar da öğrenme süreçlerini destekleyici/kolaylaştırıcı işlev üstlendi. Elektronik

Öğrenme Sistemleri; öğrenme sorumluluğunu üstüne almış çalışanlara zengin kaynakları sunan ve birlikte öğrenme sinerjisini yaratacak şekilde yönetilmesini sağlayan öğrenme ve gelişim otomasyonlarıdır. Böyle bir otomasyonun Topluluğumuzda kurulması çalışmaları, “Koç Topluluğu Eğitim ve Gelişim Yönetim Sistemi Projesi” olarak başlamış ve hâlâ devam etmektedir. 🌐

Çalışanların kendi gelişimleri yönünde daha çok sorumluluk almaları, eğitim süreçleri yerine öğrenme süreçlerini daha önemli hale getirmiş; elektronik ortamlar da öğrenme süreçlerini destekleyici/kolaylaştırıcı işlev üstlenmiştir

insan kaynakları

Bir Fare, Bir Kanguru... Alışveriş Kapınızda...



Atilla Yeşilada:
“Biz Kemerburgaz’da
oturuyoruz.
Çok fazla bir
alışveriş
alternatifimiz yok.
Bu açıdan
kangurum.com
bize çok büyük
bir kolaylık sağlıyor.
Ya eve getiriyorlar
ya da eşim
geçerken alıyor.”

 **kangurum**
www.kangurum.com.tr

Bundan sadece birkaç yıl önce kurulan sanal alışveriş sitesi **kangurum.com**, bugün pek çok aile için alışverişle eşanlamlı bir hale geldi. Artık binlerce insan alışverişlerini kangurum.com üzerinden yapıyor. Kangurum.com’dan alışveriş yapanlar arasında **Habertürk**’ün ekonomi yorumcusu **Atilla Yeşilada** da var. Yeşilada ile kangurum.com’dan alışveriş yaptık ve internet üzerinden alışverişle ilgili söyleştik. İşte “bir fare” ve “bir kanguru” yardımıyla yaptığımız alışveriş turumuz...

• İnternette sık sık alışveriş yapıyor musunuz?

Aslında daha çok eşim yapıyor. Biz Kemerburgaz’da oturuyoruz. Çok fazla bir alışveriş alternatifimiz yok. Bu açıdan kangurum.com bize çok büyük bir kolaylık sağlıyor. Ya eve getiriyorlar ya da eşim geçerken alıyor.

• Kangurum.com dışında alışveriş için interneti kullanıyor musunuz?

Pek çok alışveriş olanağından faydalaniyorum. Bunların içinde Migros da var; ancak Migros eşimle aramızdaki işbölümüne pek fazla girmiyor. Amazon’u sürekli kullanıyorum. Bazen mesleki olarak araştırma raporlarına abone olmamız gerekiyor.

• Elektronik ticaret sizce Türk halkına uygun bir uygulama mı?

Bence alışverişi ikiye ayırmak lazım. Bazı ürünler çok standart. Mesela Harry Potter’ın son kitabı. Gidip görmenin çok büyük bir önemi yok. Bu, pek çok paketlenmiş gıda ve standart ürün için geçerli. Ama sanırım giyim, müzik, taze meyve ve sebze alışverişinde insanlar uzun süre marketlere gitmeye devam edecekler. Çoğumuz için alışveriş biraz zevk ama İstanbul gibi ulaşımın beraber pek çok zorluğun da olduğu kentlerde elektronik alışveriş büyük bir kolaylık.

• Bir başka deyişle, önümüzdeki dönemde İstanbul gibi büyük şehirler için kangurum.com gibi büyük sanal alışveriş merkezleri vazgeçilmez mi olacak?

Kesinlikle. Kadınların iş yaşamına katılım oranı çok düşük. Şehirlerde bu farkı hissetmiyoruz ama Anadolu’nun pek çok yerinde ve geleneksel ailelerde kadın hâlâ evde. Onun için evden çıkıp alışveriş yapmak hem bir görev hem de biraz zevk. Ama kadının işgücüne katıldığı bir ortamda sanal marketten başka tercihiniz yok. Günde 11 saat çalışan bir kadının eve gelip yemek pişirmesi, ihtiyaçlarını görmesi mümkün değil. İnternette sipariş alıp siparişi kapıya kadar göndermek herkes için çok basit bir model haline gelecek. Bireysel tercihin önemli olduğu yerlerde gelişme yavaş olacak ama önümüzdeki yıllarda sanal marketlerde hacmin çok hızlı artacağını düşünüyorum.

• Elektronik ticaretin geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bilgisayar fiyatlarındaki düşüşle birlikte internet servislerindeki fiyatların düşüşünü birleştirdiğinizde, internet evlere daha çok yayılacaktır. Bir sonraki aşama ise yalnız sanal marketler değil, internet üzerinden evdeki ısıyı ayarlamak, yemeği ısıtmak gibi uygulamalar olacak. Bütün bunlar hayal ya da lüks değil. Bir ülkenin refah seviyesi yükseldikçe zamanın marjinal kıymeti çok artıyor. Bundan 20 yıl önce, zaman bu kadar kıymetli değildi ama artık öyle değil. Zamanın kıymete bindiği bir ortamda sanal alışveriş aşamazsınız. Bundan daha verimli bir sonuç elde edemezsiniz. İki-üç sene içinde MP3 çalar gibi ürünler telefon gibi standart olacak; herkes yanında taşıyacak ve dünyayla bağlantısını bu şekilde kuracak. Artık insanın için lokasyonun anlamı kalmayacak. 📶



ATILLA YEŞİLADA İLE ONLINE ALIŞVERİŞ...



BİR ÖĞLE VAKTİ:

Atilla Yeşilada ile buluştuğumuzda öğle vaktiydi ve öğle yemeğine kısa bir süre vardı. Yeşilada'nın siparişlerinde de öğle yemeği için hazırlayacağı küçük sandviçin malzemeleri ağırlıktaydı: Sandviç ekmeği, biraz peynir, biraz hindi salamı. İçecek olarak da maden suyu... Kangurum.com'un sayfalarından sipariş vermek son derece kolay. Geriye kalansa siparişi beklemek...

MESAJ MIGROS'A ULAŞTI:

Verilen sipariş, sadece saniyeler içinde siparişin verildiği yere en yakın Migros mağazasına ulaştı. Birazdan Migros görevlisi alışveriş sepetiyle sizin için alışveriş yapmaya başlayacak; özenle ve seçerek...



GÖREVLİMİZ İŞ BAŞINDA:

Migros görevlisi iş başında. Raflar ve reyonlar arasında dolaşan görevli, alacaklarını adeta kendisi için alışveriş yaparcasına özenle seçiyor. Dikkatli ama bir o kadar da hızlı bir alışveriş.



PAKETLER HAZIR:

Paketler hazır. Artık eve servis zamanı. Sadece dakikalarla ölçülebilecek sürede paketleriniz eksiksiz bir biçimde hazırlandı. Dakikalar içinde kapınız çalacak; hazırlıklı olun.



HÂLÂ VAKIT ÖĞLEN:

Paketler evinizde. Gerçekten kolay ve pratik bir alışveriş yöntemi...



40 Yıl Sonra Gelen Yanıt

Dergimizin “40. Yıl Özel Sayısı”nda sizlere armağan ettiğimiz, 1963’ün Eylül ayında yayınlanan ilk sayımızın tıpkıbasımını okurlarımız tarafından ilgiyle karşılandı. 40. Yılımızı kutlayanlara teşekkürlerimizi sunarken, aldığımız ilginç yazılardan birini sizlerle paylaşmak istedik. Bizden Haberler’in 40 yıl önce

yayınlanan ilk sayısında sorulan bilmeceyi Beko Yetkili Satıcımız Akın Tamer çözmüş ve bize yollamış. “Anglia’yı Kimler Kullandı?” diye 40 yıl önce atılan başlıktaki Anglia’nın dünyaca ünlü “Harry Potter”ın uçan arabası” olan Ford Anglia’nın o dönemki bir modeli olduğunu hatırlatalım.

Sevgili Bizden Haberler’ciler,

40 yıl önceki Bizden Haberler dergisini görmek çok hoşumuza gitti. O günlerden geleceği göstermesi, Türkiye ve müşterek pazar bilgileri çok etkileyici. Türk iş dünyasının lider işadamı değerli Vehbi Koç’u rahmetle anarken, o günlerdeki görüşlerinin bugün de geçerliliğini koruması çok etkileyici. Derginin hazırlanışı, şirketlerden ve çalışanlardan haberler vermesi ve onları tanıtmaları ki bugün de devam ediyorsunuz. 40 yıl önceki dergiyi hazırlayanlar adına ve geçmişini unutmayan bugünkü dergiyi hazırlayan sizleri tebrik ederiz. Kırk yıl önceki dergide bulunan bilmecenin cevabını da sizlere yolluyorum. 40 yıl kadar geç oldu ama... Otosancılar bira içmiş, Anglia’yı da Egemak’çılar kullanmışlar.

Akın Tamer / ALKIN Dayanıklı Tük. Mad. Paz. Ltd. Şti.
BEKO Yetkili Satıcısı

Yanıtlar

Çadır No	1	2	3	4	5
Çadır Rengi	Sarı	Mavi	Kırmızı	Beyaz	Yeşil
Otomobiller	Taunus	Galaxie	Consul	Falcon	Anglia
Şirketler	Otosan	Otokoç	Molim	Belde	Egemak
Sigara	Bafra	Harman	Çamlıca	Hisar	Samsun
İçkiler	Bira	Şarap	Votka	Gazoz	Su



1963’de yayınlanan bilmece neydi?

ANGLIA’YI KİMLER KULLANDI?

- 1 – Bizim OTOKOÇ’çular - MOLİM’ciler - EGEMAK’çılar - BELDE’ciler ve OTOSAN’cılar bu yaz ÇEŞME’de bir kamp kurdular. Her Şirket ayrı renkte çadırlarda oturdu. Her şirket mensubu ayrı çeşit sigara, ayrı cins içki içti ve her şirketin ayrı marka bir otomobili vardı. (Tabii hepsi Ford mamulâtı olmak şartıyla!)
- 2 – MOLİM’ciler KIRMIZI çadırdaki kaldılar.
- 3 – FALCON’u BELDE’ciler kullandı.
- 4 – YEŞİL ÇADIRDA’kiler yalnız SU içtiler.
- 5 – OTOKOÇ’çular yalnız ŞARAP içtiler.
- 6 – YEŞİL çadır BEYAZ çadırın sağ yanında (size göre sağ taraf) kurulmuştu.
- 7 – ÇAMLICA sigarası içenler CONSUL kullandılar.
- 8 – SARI çadırdakiler BAFRA sigarası içtiler.
- 9 – Ortadaki çadırdaki oturanlar VOTKA içtiler.

- 10 – OTOSAN’cılar sol baştaki birinci çadırdaki kaldılar.
- 11 – HARMAN sigarası içenler TAUNUS kullanan çadırdaki komşuluk yaptılar.
- 12 – BAFRA sigarası içenler GALAXIE kullanan çadırdaki komşuluk yaptılar.
- 13 – HISAR sigarası tütürenler yalnız gazoz içtiler.
- 14 – EGEMAK’çılar SAMSUN sigarası içtiler.
- 15 – OTOSAN’cılar MAVİ çadırın yanındaki çadırdaki kaldılar.

ŞİMDİ BİLİN BAKALIM:

HANGİ ŞİRKETTEKİLER BİRA İÇTİLER VE ANGLIA’YI KİMLER KULLANDI?

Bu bilmeceyi doğru halleden 10 ayrı acentemize muhtelif hediyeler vereceğiz. Lütfen cevaplarınızı 25 Ekim 1963 tarihine kadar Egemak - İzmir adresine postalayınız.