

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Mart 2003

Sayı 300

Koç Topluluğu'nda Yeni Atılımlara, Başarılarla Doğru...

- Beko 16 Bin 240 Yetkili Servis ile Avrupa'da
- Migros, 11 Oypa Mağazasını Bünyesine Kattı
- Dünyada ve Türkiye'de Vakıfçılık ve Vehbi Koç Vakfı



Vehbi Koç'u Saygıyla Anıyoruz



MİGROS



Vehbi Koç 2003.....4

• Kurucumuz Vehbi Koç'u Saygıyla Anıyoruz

Küresel Vizyon.....8

• Piyasalar Temkinli; Ben İyimserim
• Gerçeğin, Görünenden Daha İyi Olduğuna İnanıyorum

Sektörel Vizyon.....12

• Oypa'lar Migros Oldu
• Beko 16 bin 240 Yetkili Servis İle Avrupa'da

İnsan Kaynakları.....22**e-dönüşüm**.....24

• Setur'un Duty Free Projesiyle Tüm İşlemler Daha Hızlı!

Toplum ve Yaşam.....26

• "Vakıflar, Elde Ettiği Geliri Yatırıma Dönüştürür, Kâra Değil"

Hayata Dair.....34

• Yaşadığı Döneme Damga Vuran Bir İsim; Giovanni Agnelli

Kültürel Vizyon.....32

• Japonya'da Türk Yılı, Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu ile Başladı

BİZDEN HABERLER**KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI**

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 00 00

Fax: (0 216) 343 15 37

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

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Mart 2003 Sayı: 300

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına

F. Bülend Özaydınlı

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Ülkü S. Osmanoğlu

Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe

Yayın Kurulu: Can Kaya İsen, Şeniz Akan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 288 79 70-71

Renk Ayrımı ve Baskı:

Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.

Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Vehbi Koç'u Anlamak ve Anlatabilmek

O'nu ölümünün yedinci yılında rahmetle andık.

Türk sanayiinin kuruluşundaki kilometre taşlarından biri olan ve özellikle de bu niteliğinden dolayı "ülkemizin yetiştirdiği en büyük işadamları" olarak tarihe geçen **Vehbi Koç'u**, genç kuşaklara "çok iyi" anlatabilmeliyiz. Topluluğumuzun kurucusu Vehbi Bey, uzun yıllar sonrasını vaktinden çok önce gören büyük bir vizyoner olarak, yeni kuşaklara "Vehbi Koç'u doğru anlatmak" görevini de kimseye bırakmamış, bu büyük görevi vefatından önce yerine getirmiş, "kendini tarihe doğru yazdırmayı" başarmıştır. Topluluğumuzda çalışanların sahip oldukları "kurum kültürü"nün temelini oluşturan tüm kavramların özünde Vehbi Bey'in bulunmasının nedeni de budur. Ruhü şad olsun.

Tedbiri Elden Bırakmamak

Ülke olarak çok kritik günler yaşıyoruz. Irak'ta esen savaş rüzgarları ülkemizi etkiliyor. Gelişmelerin ne getirip ne götüreceği bilinmiyor. Topluluk olarak tedbirimizi alarak olup bitenleri izliyoruz. Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" anlayışı içinde yolumuza devam ediyoruz.

Topluluğumuzda çalışan yabancı yöneticilerin bakış açıları da içinde bulunduğu dönemde ayrı bir önem taşıyor. Yabancı yöneticilerimizin Türkiye hakkındaki düşüncelerine yer verdiğimiz yazı dizimizin bu bölümünde, Koçbank Yönetim Kurulu Üyesi **Federico Ghizzoni** ve Kofisa Genel Müdürü **Nicholas Sanchez**'le yaptığımız röportajlara yer verdik. Her ikisi de piyasalardaki temkinli iyimserliğe dikkat çekerken Türkiye ve Koç şirketleri için pozitif bakış açılarını içtenlikle dile getirdiler.

Migros, Beko ve Tofaş'tan Müjdeli Haberler...

Dergimizin yazı işleri havuzunda biriken pek çok haberin içinde özellikle Migros ve Beko'daki "başarı" haberleri kendilerini ister istemez ön plana çıkardı. Migros, Oypa mağazalarından 11'inin kira sözleşmelerini devraldı. Diğer yandan Beko Elektronik, Avrupa'nın elektronik

devi olan Grundig ile servis konusunda işbirliği anlaşması imzaladı ve bu haberle birlikte Beko'nun 16 bin 240 yetkili servis ile Avrupa'da var olacağını bir kez daha hatırladık. Tofaş'tan gelen haberler de sevindiriciydi: 200 bininci Fiat Doblò, üretim bandından çıktı ve Tofaş, 32. kuruluş yıldönümünü bu sevinçli haberle birlikte kutladı.

Hepinizi yakından ilgilendireceğini düşündüğümüz "İnsan Kaynakları" sayfamız, bu sayıdan itibaren sizler için sürekli olarak hazırlanacak. "İnsan Kaynakları" bölümümüzün ilk konusu "Yönetim Geliştirme" başlığını taşıyor.

Setur ve Duty Free Projesi

E-Dönüşüm sayfalarımıza "Duty Free Projesi" ile bu ay Setur konuk oldu ve tüm operasyonları tek merkezde toplayan bu projenin özellikleri ve sağladığı yararlar hakkında bilgi sahibi olduk. Çok yakında hizmete açılacağını öğrendiğimiz bu sistem sayesinde yolcular, internet üzerinden sipariş verebilecek ve Duty Free mallarından oluşan paketi uçaktayken teslim alabilecekler. "Birlikte Başarmak" sayfalarımızda da Ford Otosan Antalya Bayi'ni sizlere tanıtmak istedik. **İsmail Bilal**, 1956 yılından bu yana Antalya bölgesinde **Bilaller**'in ticaretin içinde tanınan ve güvenilen bir firma olduğunu belirterek, çağın gerektirdiği yeni pazarlama stratejilerini yakından takip ettiklerini ifade etti. Yine Ford Otosan'da Kargo-Yedek Parça bölümünde çalışan **Yıldırım Olgun**, ekibi ile gerçekleştirdikleri ve ödül kazandıkları projeyi anlattı.

"Kültürel Vizyon" sayfalarımızla da Japonya'ya uzanıyoruz. 2003 yılı Japonya'da "Türk Yılı" olarak ilan edildi ve 17 Şubat'ta başlatılan bu "özel yıl"ın resmi açılışı Tokyo Suntory Sanat Müzesi'nde yapıldı. **Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi**'nin Anadolu Kültür ve Medeniyetleri Koleksiyonu'na ait muhteşem eserler sergileniyor.

Tatiller ve yoğun kar yağışı nedeniyle iş süresi anlamında iyice kısalan ve zaten kısa olan Şubat ayına rağmen, dolu dolu bir ay geçti. Gelecek sayımızda buluşmak üzere...

Kurucumuz Vehbi Koç'u

“Vehbi Bey, ilkeleriniz bize her zaman rehber olmayı sürdürecektir, iş dünyasına ve sosyal yaşantımıza kazandırdıklarınıza sadece bekçilik etmeyerek bayrağı devrettiğiniz yerden daha ilerilere taşıyacağız”

Vehbi Koç 2003

Saygıyla Anıyoruz

Yedi yıl önce aramızdan ayrılan ancak ilkeleriyle bize öncülük etmeye devam eden kurucumuz Vehbi Koç 25 Ocak günü mezarı başında anıldı

Merhum **Vehbi Koç**'un Zincirlikuyu'daki mezarı başında yapılan anma törenine Koç Ailesi, Koç Topluluğu Yöneticileri ve dostları katıldı.

Yaşadığı Dönemin Hep Önünde Koşan Önder

Anma töreninde bir konuşma yapan Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, Vehbi Koç'un hep genç kalmayı başarmış, hem kendi hem de başkalarının deneyimlerinden yararlanarak, yaşadığı dönemin hep önünde koşmasını bilmiş gerçek bir önder olduğunu belirtirken, iş dünyasındaki önderliğinin yanında halkın her kesimiyle bütünleşmesini bilen dost bir insan ve insan vasfını kazanan ender kişilerden biri olduğunu vurguladı.

Bize Devrettiği Bayrağı Daha İleri Taşıyacağız

F. Bülend Özaydınlı konuşmasını "Vehbi Bey, ilkeleriniz bize her zaman rehber olmayı sürdüreceksin, iş dünyasına ve sosyal yaşantımıza kazandırdıklarınıza sadece beklilik etmeyerek, bayrağı devrettiğiniz yerden daha ileriye taşımak suretiyle size lâyık olmaya çalışmayı sürdüreceğiz" diye sürdürdü.



Vehbi Koç'u anma töreninde Koç Ailesi, Koç Topluluğu Yöneticileri ve dostları hazır bulundu.

"Ülkem Varsa Ben de Varım"

Vehbi Koç'un 'Ülkem varsa ben de varım' sözünü hatırlatan Özaydınlı, Vehbi Koç'a seslenerek, "Biz de öncelikle kendi işlerimizi kendi çıkarlarımız doğrultusunda en iyi şekilde yapmak suretiyle ülkemize katkıda bulunmayı sürdürüyoruz.

Dünyamızda hep konuşulan ancak son olaylardan sonra özümsemekten konuşulduğu anlaşılan etik değerlere bağlı iş yapma kültürünün, sizin büyüklüğünüzü bir kez daha vurgulayan bu özelliğinin yakın

geçmişte tüm dünyada önemi daha yeni algılandı. Sizin ilke ve değerlerinize bağlılığımız, bizlerin de gelecek nesillere bırakacağımız olmazsa olmaz ilkeler ve değerler olacaktır" dedi.



Çınarın Gölgesinde

Güneri Civaoglu'nun hazırlayıp sunduğu ve 25 Ocak tarihinde Kanal D ekranlarında yayınlanan "Çınarın Gölgesinde" adlı programda yakınları, her yönüyle Vehbi Koç'u anlattılar

Vefatının 7. yılında Vehbi Koç, Kanal D'de Güneri Civaoglu'nun hazırlayıp sunduğu "Çınarın Gölgesinde" adlı özel programla anıldı. Bir buçuk saat süren bu özel programda Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**, 7. Cumhurbaşkanı **Kenan Evren**, 9. Cumhurbaşkanı **Süleyman Demirel**, Doğan Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Aydın Doğan**, Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Sakıp Sabancı**, eski Sanayi Bakanı-TÜSİAD Başkanı ve şu an TEV Yönetim Kurulu üyesi olan **Şahap Kocatopçu**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Mustafa V. Koç**, TÜSİAD eski Başkanı **Erkut Yucaoglu**, Mimar **Aydın Boysan**, Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı **Cengiz Solakoğlu**, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım**, sanatçı dostları **Nesrin Sipahi**, **Emel Sayın**, **Türkan Şoray**, **Metin Akpınar**, Siirt Beko Bayii **Kadir Demirhan**, Arçelik Eskişehir İşletmesinden **Adem Durak**, Koç Üniversitesi İşletme 4. Sınıf öğrencisi **Selin Orçunoğlu** ve Koç Özel Lisesi ve Koç Üniversitesi Mezunları **Selim Yavuz**, Vehbi Koç ile ilgili



Rahmi M. Koç:
"Vehbi Koç, 'Değirmenin suyu her zaman böyle akmaz' diyerek nasihat etmiştir"



anılarını ve duygularını anlattılar. Programda 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, Vehbi Koç'u "Bir asra yaklaşan hayatının her dakikasında ülkesi için çalışmış, bugün 50 bine yakın kişiyi besleyen 100'e yakın şirketi olan, trilyonlarca vergi veren, milyarlarca doların üzerinde ihracat yapan Koç Holding'i kurmuştur" diyerek anlatırken, eğitim, sağlık ve kültür alanında ülkemize yaptığı katkılarını vurguladı.

Aydın Doğan ise Vehbi Bey'in özel sektörün en büyük temsilcisi olduğunu belirtirken, "Vehbi Bey, bütün hayatı boyunca devlet adamı sorumluluğu ile yaşadı. Hepimiz ondan özel sektörde kamusal sorumluluğumuz olduğunu öğrendik" dedi.

Sakıp Sabancı Vehbi Bey ile ilgili anılarını anlatırken, "O benim hocamdı. Sanki ben onun üniversite-

sinde okuyordum. Bana her zaman örnek oldu. O vakıf kurdu; ardından biz vakıf kurduk; o holding kurdu, ardından biz holding kurduk. Keşke Türkiye'de pek çok Vehbi Koç'lar olsa" diye konuştu.

Güçlü Bir İrade

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Cengiz Solakoğlu Vehbi Koç'un önemli özelliklerini, "Güçlü bir iradesi ve çalışma azmi, çok yönlü düşünme özelliği vardı. Doğru bilgiyi toplama ve dosyalama ve yönetme becerisi vardı" diye sıraladı.

Erkut Yucaoglu ise Vehbi Koç'un öğrenme arzusu ve iş dehası olduğundan bahsederken "Birşey satmasını öğrenmeden imalatı yapılmaz" derdi. Bayilerinin yarısını kendi seçmiştir" dedi.

Vehbi Koç, hayatı boyunca disip-

lini, ilkelerine bağlılığı ve tutumluluğuyla tanınmıştı. Ölümünden sonra da hafızalarda bu özellikleriyle yerini korumaya devam ediyor. Programda anlatılan anılarda da yine bu üç özellik öne çıktı.

Bu Değirmenin Suyu

Rahmi Koç, babası hakkında "Çok ilkeliydi. 8 saat çalışma, 8 saat dinlenme, 8 saat uyuma prensibini edinmişti. En büyük lafı 'Bu değirmenin suyu her zaman böyle akamaz' olmuştur. Bize de her zaman bu yönde nasihat etmiştir" derken, Mustafa V. Koç da Vehbi Bey'i "Mesafeliydi ama bizim iyi yetişmemiz için her şeyi yaptı ve tecrübelerini bize aktardı" sözleriyle anlattı.

Vehbi Koç ile 1954 yılından itibaren dostluğunu sürdürmüş olan Aydın Boysan, "Ben ona disiplinli yaşayışı nedeniyle ömürboyu hayran kaldım. O da bana disiplinsiz yaşayışla ömür boyu hayret etti" diyerek beraber yaşadıkları anıları aktardı.

Emel Sayın, şimdiki yaşam standartını koruyabilmesini Vehbi Koç'un kendisine verdiği 'Paranı iyi değerlendir' nasihatine borçlu olduğunu söyledi.

7. Cumhurbaşkanı Kenan Evren ise zaman zaman biraraya gelerek ülkenin ekonomik durumu hakkında fikir alışverişinde bulunduklarını, Vehbi Koç'un bütün zenginliğine rağmen mütevazı bir hayat sürdürdüğünü belirtti.

Hayır İşlerinde Bonkördü

Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Er-

Mustafa V. Koç: "Vehbi Koç, bizim iyi yetismemiz için her şeyi yaptı ve tecrübelerini bize aktardı" (üstte).

Emel Sayın, su anki hayat standardını korumasını Vehbi Bey'in öğütlerine borçlu olduğunu belirtti ve programda Vehbi Koç'un beğendiği şarkıları seslendirdi (altta).

dal Yıldırım, "Vehbi Koç, hep tutumluluğuyla anlatıldı. Ben madalyonun öbür yüzünden bahsedeceğim. Tutumluluğuyla tanıyan Vehbi Koç iş hayır işine gelince tamamen bonkör bir kişi olurdu. Konu eğitim, sağlık, kültür olunca trilyonlarca lirayı gözünü kırpmadan harcayan biriydi" dedi.

Mustafa V. Koç, Vehbi Koç'un eğitime verdiği önemi, "Bir gün aile toplantısında üniversite kurmak istediğini söyledi. Çocukları biraz mütereddit gözüktüler. Baktı ki iş uzayacak 'Ya bunu yaparsınız ya da ben kendi paramla yaparım' dedi ve son noktayı koydu" diye anlatırken; Şahap Kocatopçu, "Eğitim için yurtdışına gençler gönderelim. Vakıf kuralım. Bu işe girer misin?" dedi. Ben de 'Girerin' dedim ve böylece kurulan Türk Eğitim Vakfı bugüne kadar 121 bin genci Türkiye'de okuttu. 839 genci de yurtdışına burslu gönderdi" dedi.

Sanatçılardan Öğrencilere

Aile Planlaması Vakfı'nın şeref üyesi olan Türkân Şoray, Vakıf için çektiği 'Berdel' filmi sırasında tanıştığı Vehbi Koç ile ilgili anılarını aktardı. Vehbi Koç'un filmle yakından ilgilendiğini, çekimler sırasında seti ziyaret ettiğini ve filmin kazandığı başarılar nedeniyle Vehbi Bey'in çok mutlu olduğunu dile getirdi.

Metin Akpınar, Vehbi Bey ile beraber yaşadığı anılarını aktarırken, disiplinli kişiliğine değindi. Prensip olarak saat 22.30'da yatan Vehbi Koç'un evinde davetli oldukları bir akşam yemeğinden sonra, kendi ricasıyla gece 01.30'a kadar sohbet ettiklerini espirili bir dille anlattı.



Nesrin Sipahi ise Vehbi Koç'un 'Düşenin Dostu Olmaz' adlı şarkısını çok beğendiğini anlattı. Bu şarkı ile ilgili anısını Nesrin Sipahi şöyle dile getirdi: "Televizyonda 'Düşenin Dostu Olmaz' adlı şarkıyı seslendirmiştım. Bunun üzerine Vehbi Bey bana bir mektup gönderdi. Mektupta 'Çok beğendim şarkınızı. Dediğiniz doğrudur' diyor ve sözlerini bir kâğıda yazmamı istiyordu". Nesrin Sipahi, mektupta şarkıyı her dinlediğinde hapse düşüp avukat parasını bile ödeyemeyecek duruma gelen Muğlalı Mustafa Paşa'yı hatırladığını yazdığını söyledi.

Vehbi Koç sayesinde işadama olduğunu söyleyen Siirt Beko Bayii Kadir Demirhan: "Güneydoğu Anadolu'yla yakından ilgilienirdi. Güneydoğu'da olan olaylara çok üzülmüdü" dedi. Greve çıkarken bile tezgahını yağlamayı ihmal etmeyen Arçelik Eskişehir İşletmesinden Kaynak Operatörü Adem Durak, iş yerinde evinden bile daha huzurlu olduğunu belirtti.

Koç Özel Lisesi ve Koç Üniversitesi'nden mezun Selim Yavuz, Koç isminin her zaman güven duygusu yarattığına değindi. Koç Üniversitesi son sınıf öğrencisi Koç Üniversitesi gibi çok başarılı bir üniversite kurmasından dolayı Vehbi Koç'a teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Topluluğumuzun kurucusu, 95 yıllık çınarımız, artık aramızda olmasa da ondan öğrenecek çok şeyimiz var.



Koçbank Yönetim Kurulu Üyesi Federico Ghizzoni:

“Piyasalar Temkinli; Ben İyimserim”

Unicredito Italiano'nun ve Koç Holding'in güçlerini birleştirmelerinden sonra Türkiye'ye gelerek Yönetim Kurulu Üyeliği görevine başlayan Federico Ghizzoni ile Türkiye ve bankacılık hakkında konuştuk. Ghizzoni, 2003 yılının Türkiye için pek çok açıdan fırsatlar dönemi olacağını düşünüyor

Şu anki politik ve ekonomik durumu göz önüne aldığımızda Türkiye hakkındaki izlenimleriniz nelerdir?

Bir yabancı gözüyle bakınca politik açıdan Türkiye'de büyük fırsatların söz konusu olduğunu söyleyebilirim. Çünkü tek partili bir yönetime geçildi ve bu gerçekten Türkiye için çok önemli. Mecliste tek partinin çoğunluğa sahip olması istikrarı beraberinde getirir.

Duruma ekonomik açıdan baktık olursak, oldukça iyi sinyaller alıyoruz. Krizin bitmiş olduğu, ekonominin büyüdüğü görülüyor; enflasyon düşüyor. IMF programında çözüme geliniyor. Özellikle seçimlerden sonra pazarda iyileşme görülmeye başlandı. Ancak daha da büyük iyileşme için pazar, politik yönden güçlü sinyaller bekliyor. Bence bu yıl, Türkiye için büyük fırsatların ve pek çok ilerlemenin kaydedileceği bir dönem olacak.

• **Şu anda piyasalarda bir iyimserlik durumu söz konusu.**

Bankacılık hayatına 22 yıl önce Unicredito'da başlayan Federico Ghizzoni, Türkiye'den önce Londra, Singapur, Polonya gibi çeşitli ülkelerde değişik yöneticilik pozisyonlarında görev almış. Unicredito Italiano ve Koç Holding anlaşmasından bu yana da Koçbank'ta Yönetim Kurulu Üyeliği'ni sürdürüyor.

Sizce bu iyimserlik, 2003 yılında da devam edecek mi?

Daha önce de söylediğim gibi ekonomik gelişmeler olumlu yönde devam ediyor. Pek çok iyi sinyaller alınıyor, ancak piyasalarda iç talep hala istenen seviyeye ulaşmadı. Ama üretimde yükselen bir trend görülüyor. İhracat iyi gidiyor. Enflasyon düşüyor. Bunların hepsi ekonominin büyümeye devam edeceğini ve büyüme potansiyeli olduğunu gösteriyor.

Ancak duruma bir yabancı gözüyle bakacak olursam şu anda piyasaların bir kaç ay öncesine göre daha az iyimser ve daha temkinli olduğunu görüyorum. Piyasalar hükümetten ekonomik durumun korunacağına dair daha büyük sinyaller bekliyor. Ben şahsen hala olumlu duygular hissediyorum. İnanıyorum ki hükümet, Türkiye için çok önemli olan IMF prog-



ramını gerçekleştirecek, problemleri çözecek.

Ayrıca bir de gündemde AB konusu var. AB konusundaki hassasiyet

ve tarih alınması için gerçekleştirilen çalışmalar, çok önemli gelişmelerin olmasına katkıda bulundu. Tarihi kesinleş-

K Ç

tirmek için önemli çalışmalar içine girildi. Görüşmeler için tarih alındı. Başlangıç olarak bu da piyasalara önemli bir mesajdı.

• **Irak'ta muhtemel bir savaşın etkileri ne yönde olur sizce?**

Savaş olursa kısa olacak ve etkisi bence çok büyük olmayacak. Ben daha çok savaş sonrası etkilerden endişe ediyorum. Savaştan sonra dünyanın çeşitli yerlerinde yine terörist saldırıları gibi olumsuz olaylar yaşanacak. Savaş sonrası durumun uzun sürmesi sadece Türkiye değil tüm dünya ekonomisi için büyük sorun yaratır. Ama daha önce de dediğim gibi bu konu tamamen bir soru işareti.

Tabii savaşın süresi, savaş sonra-



küresel vizyon



si durumun süresi, petrol fiyatlarını etkileyecek. Tabii bunun da Türkiye'de enflasyon üzerinde etkisi olacak. Ama ben bu konuda iyimser olmaya çalışıyorum. Hala savaşın olmayacağına dair ümit taşıyorum.

• Sizce Türkiye'de uzun bir süreden beri devam etmekte olan bankacılık reform süreci amaçlanan sonuçları verdi mi?

Bankalar Kurulu'nun faaliyetlerine baktığımda doğru yönde ilerlendiğini görüyorum. Yapılan düzenlemeler ve seviyeleri hence çok olumlu. Bankacılık alanının bu tip düzenlemelere ihtiyacı vardı.

Sonuç olarak bankacılık reformları konusunu özetlersek, merkez bankaları doğru yolda ilerliyor, ticari bankalar ekonomi ve ülkedeki değişikliklerle yeni stratejiler oluşturuyorlar. Kurumsal açıdan bakarsak, banka reformları Türkiye'de oldukça iyi bir konumda. Yani yapılması gereken her şey yapıldı.

• Yabancı yatırımcılar için Türkiye'nin mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bir yatırımcının yatırımlarına yöne veren iki önemli konu var. Bunların birincisi istikrar. İstikrar olmazsa yatırımcı önünü göremez ve rahat hareket edemez. İkinci konu ise kayıt dışı ekonomi.

Türkiye'deki istikrarsızlık durumu yavaş yavaş ortadan kalkıyor. Eğer bu hükümet istikrarı sağlarsa ve ekonomi doğru yolda ilerlemeye devam ederse, yatırımcıların Türkiye'ye gelmemeleri için hiçbir neden yok. Buna Türkiye ekonomik açıdan hazır. İşin politik yönüne gelirse, yabancı yatırımcıların Türkiye'ye gelmeleri için yeni hükümetin inandırıcı ve güven verici olması is-

tikrarı sağlaması gerekiyor.

Unicredito Italiano, Yeni Avrupa Bölgesi'nde yeni bir strateji geliştirdi. Bu stratejinin hareket noktasını Polonya, Hırvatistan, Bulgaristan gibi ülkelerde, AB'ye girilmesiyle birlikte ekonomik ve politik istikrar sağlanacağı düşüncesi oluşturuyor. Bu ülkelerin gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında vergi ve hukuki açıdan zor ülkeler olduğunu biliyoruz, ama orta vadeli planlama yapılacağından eminiz. Bu durum, Türkiye için de geçerli. Türkiye, bu istikrar ve güven duygusunu yatırımcılara yaşatabilirse yabancı yatırımcılar buraya gelecektir.

• Türkiye ile İtalya bankacılık sistemlerini karşılaştırsak nasıl bir tablo ortaya çıkıyor?

Türkiye'deki özel bankaların çoğu, bazı konularda pek çok ülkeye göre daha ileride. Bu konuların başında teknoloji ve yönetici kadroları geliyor. Bu noktadan bakarsak, İtalyan ve Türk bankaları arasında fazla bir fark yok. Ancak başka açılardan bakarsak, Türk bankaları şu anda İtalyan bankalarının on yıl önceki durumuna sahipler. İtalyan bankalarında da on yıl önce faiz oranları yüksekti, Türkiye kadar olmasa da yaklaşık %15-20 dolaylarındaydı. Avrupa Birliği üyesi olma çalışmaları başladığında, faiz oranları %3-1'lere kadar indi. Bu nedenle bankalar yaklaşımlarını tamamen değiştirmek zorunda kaldılar. Müşteri ilişkilerine, hizmet kalitesine daha fazla önem verilmeye başlandı. İtalyan bankalarının Türk bankalarına göre daha iyi bir planlama kapasitesine sahip olduklarını ve verimliliğe, müşterilere ve ürünlere daha fazla önem verdiklerini söyleyebiliriz.

• Koç Topluluğu ile Koç Finansal Hizmetler'deki ortaklığınızı başlatırken, uzun vadeli stratejilerinizde Türkiye'de ortaklıklar ya da satın almalar yolu ile büyümek de yer alıyordu. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun elindeki son bankalar da ya konsolide edildi ya da tasfiye

edildi. Bu durumda büyüme stratejilerinizde herhangi bir değişikliğe gidecek misiniz? Bayındırbank ya da Pamukbank ile ilgili planlarınız var mı?

Unicredito, Yeni Avrupa olarak adlandırdığımız bölgede birleşme ve satın almalar yöneliyor. Özellikle Macaristan gibi ülkelerde büyük başarılar elde edildi. Ama genel olarak önümüzdeki birkaç yıl, son yapılan birleşmelerin sonuçlarının değerlendirilmesiyle geçirecektir. 2006 yılında pazardaki en büyük üç banka arasında olmayı planladığımızı duyurduk. Bu noktaya ulaşmak çok büyük bir gayret ve çalışma gerektiriyor. Belki yeni satın almalar gerekecektir. Ama şu anda öncelikli konularımız arasında satın alma konusu bulunmuyor. Şu anda öncelikli konumuz içeride büyümeyi sağlamak. Bayındırbank ve Pamukbank hakkında da herhangi bir planımız yok. Ancak tabii ki piyasaları, rakiplerimizi yakından takip ediyoruz.

• Unicredito ve Koçbank için neler söylemek istersiniz?

Birleşmeden sonraki ilk üç aya baktığımızda durum çok olumlu. Türkiye için mükemmel bir birleşim oldu, çünkü Unicredito en büyük bankacılık gruplardan biri ve uzun yıllardır hem iyi hem kötü zamanlarda çok başarılı operasyonlara imza atan bir grup. Geçtiğimiz üç ay pek çok şubeyi ve müşteriyi ziyaret ettim. Öncelikle hepsinin konu hakkında çok bilgili olduğunu tüm durumu çok iyi kavramış olduklarını gördüm.

Görüşmelerimde çok olumlu tepkiler aldım. Kabul edildiğinizi görmek insana büyük mutluluk veriyor. Düşünüş yapısı olarak da İtalyan ve Türk insanları birbirine çok yakın. Bu nedenle zorluk da çekilmiyor. Ben kişisel olarak durumdan çok mutluyum ve bu işbirliğinin iki taraf için de çok olumlu olduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki birkaç yıl içinde Türkiye'deki en iyi başarı hikayelerinden birini yazacağımıza gönülden inanıyorum.

Kofisa Genel Müdürü Nicholas Sanchez:

“Gerçeğin, Görünenden Daha İyi Olduğuna İnanıyorum”

İsviçre’de ticaret finansmanı hizmeti veren Kofisa şirketimizin Genel Müdürü Nicholas Sanchez, Türkiye’de olumlu gelişmelerin sürecini düşünerek çalışmalarını ve yatırımlarını sürdürdüklerini ve iş hedeflerini artırdıklarını söylüyor

19 73 yılında Koç Topluluğu şirketlerine ürün, hammadde, makine ve yedek parça tedarik ve finansmanı sağlamak amacıyla kurulan **Kofisa**, son yıllarda uzmanlığını ticaret finansmanı konusunda yoğunlaştırarak, her durum ve işlemin kendine has özelliklerini ve risklerini değerlendirerek doğru çözümü müşterilerine sunmayı sürdürüyor. 2002’nin başından beri Kofisa Genel Müdürlüğü görevini yürüten ve İsviçre’de yaşayan **Nicholas Sanchez** ile Türkiye ve Kofisa hakkında konuştuk.

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

Türkiye, 2002’de beklenildiğinden daha iyi bir performans gösterdi. Uluslararası bir perspektiften bakıldığında, seçimler canlılık, istikrar ve güç getirdi. Yeni hükümetin, beklenen makroekonomik göstergeler ve IMF desteğiyle, ülkede gelişim sağlamak için gerekli gönüllüğe ve becerilere sahip olduğu söyleniyor. Biz Kofisa olarak, bu gelişmeleri önceden tahmin ettik ve ihracatçıları destekleyerek, yatırım mallarına finansman sağlayarak

Türk bankalarından ve şirketlerinden yeni işlemler alarak bu büyümeye katıldık. Aldığımız sonuçlar, vizyonumuzun doğruluğunu ortaya koydu. İş hacmimizi büyük oranda artırdık. 2003’ün 2002’den daha iyi bir yıl olacağını düşünüyoruz.

• **Yabancı yatırımcılar açısından Türkiye’nin pozisyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Mal ve kısa ve orta vadeli işlemlere bağlı ticaret finansmanına odaklanan bir şirket olduğumuzdan, yabancı yatırımlar konusunda uzman değiliz. Ancak genel olarak konuşacak olursak, gerçeğin görünenden daha iyi olduğuna inanma eğilimindeyim. Örneğin Arjantin ile Türkiye’nin karşılaştırılmasını asla doğru bulmuyorum. Türkiye ön koşulu yerine getiriyor, yerel yatırımcılar kendi ülkelerine yatırım yaparak, pazara ve düzenlemelere duydukları güveni ortaya koyuyor ve yabancı yatırımcılara yol gösteriyorlar.

Italiano ağına doğru genişletebilmeyi umuyoruz.

Ram Pacific Hong Kong’un pazarlama desteğiyle Çin ve diğer Uzakdoğu pazarlarına ulaşmaya çalışıyoruz. Brezilya ve Türkiye’de belli endüstri sektörlerine odaklanan temsilciliklerimiz bulunuyor. Kofisa giderek büyüme amacıyla. Müşterilerimizin güveni ve çalışma ekibimizin çabaları sayesinde, Yönetim Kurulumuz ve ortaklarımızın vizyonu çizgisindeki stratejimizin başarılı olmasından, büyük memnurluk ve gurur duyuyorum.

Türkiye’nin 2002 yılında beklenildiğinden daha iyi bir performans gösterdiğini söyleyen Sanchez, 2003’ün daha da iyi bir yıl olacağını düşünüyor.

küresel vizyon



• **Türkiye'nin AB konusunda geldiği son noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye, Amerika tarafından desteklenirken AB'ye girerse, her iki dünyanın en iyisini almış olur. Ne var ki, Türkiye'nin, AB'ye katılmadan önce makro-ekonomik hedeflerine varması daha yerinde olabilir. Türkiye üzerine tahdit edici 'klişe'ler, ne yazık ki Avrupa kamuoyunda olumsuz etkilerini sürdürüyor.

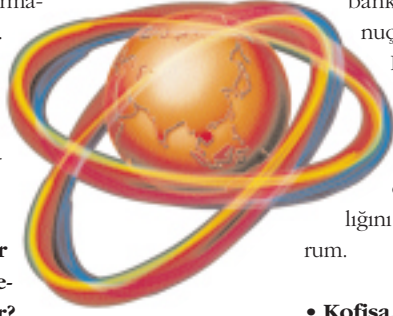
• **Irak'ta muhtemel bir savaş uluslararası ticareti ve pazarı nasıl etkiler?**

Pazar analizleri, belirsizlik durumunu en kötü durum olarak görüyorlar. Kayıt dışı ekonomi, ambargo durumundan fayda elde etmiş olabilir. Beklenen değişimler, Avrupa'daki durumun iyiye gitmesi, Türkiye'nin ihracata yönelik ürünlerinin (otomotiv, tekstil, beyaz ve kahve-rengi eşya ürünler) ihracatında yeni fırsatlar yaratabilir.

• **Uluslararası deneyimlerinizden yola çıkarak Koç Holding'in iş kültürünü ve yönetimini değerlendirir misiniz?**

Koç Topluluğu'nun profesyonelliğinden ve girişimciliğinden çok etkilendim. 2007'ye kadar ciroyu ve kârı iki kat artırmak gibi takdir edilecek büyüme hedefleri var. Bu hedefler, Arçelik, Aygaz ve Migros'un yaptığı gibi, şirket satın alımlarını ve birleşmelerini de içeriyor.

Bunların yanı sıra ben daha fazla uluslararası stratejiler görmeyi umuyorum. Pazarların çok büyük ve iyice kapsanmış oldukları doğru, yine de bizim gibi bir grup için diğer bölgelerde de fırsatlar var kuşkusuz. Koç Finans'ın Unicredito Italiano'yu



Her durumun kendine has özelliklerini değerlendirerek en doğru çözümü sunan Kofisa, şimdi Türk müşterilerine daha yakın olmak için İstanbul Temsilcilik Ofisi'ni açıyor

çekmesi önemli bir başarıydı, aynı işe soyunan birçok başka Türk bankasının girişimleri sonuçsuz kaldı.

Koç Topluluğu'nun birleşmelerin, büyümenin ve uluslararası potansiyelin büyük olduğu bu pazarda varlığını koruyacağını umuyorum.

• **Kofisa, Koç Topluluğu'na ne gibi hizmetler sunuyor?**

Kofisa ile işbirliği yapan Koç şirketleri, Kofisa'nın sağladığı katma değer in gerçekliğini artık somut olarak görebiliyorlar. Çeşitlilik stratejisi doğrultusunda Kofisa, grup dışı şirketlere de hizmet sunmaya başladı ve 2002 yılında bu işlerin oranı yüzde 40'a ulaştı. Brezilya, İran, Çin ve Amerika gibi yeni pazarlara da giren Kofisa, farklı 14 ticaret finansmanı ve/veya finansal mühendislik sistemiyle 100'den fazla müşteriyle, 800'den fazla anlaşma yaptı. Her işlemin kendine has özelliklerini ve risklerini derinlemesine analiz ederek, müşterilerimize ihtiyaçları doğrultusunda terzi işi çözümler sunabilecek konumdayız.

Kofisa geleneksel olarak önemli Türk üretici ve dağıtıcılarına, dokümantasyonu esnek ithalat finansmanı ile etkin bir şekilde birleştirerek hizmet vermiştir. Yenilikçi ihracat öncesi finansman mekanizmaları Kofisa ürünlerine katıldı. Bu, hammaddenin ve/veya üretim öncesi maliyetlerin, ihracat anlaşmalarına bağlı olarak peşin ödenmesini sağlamaktadır. Kofisa, hem ithalat hem ihracat akışını dokümantasyon, lojistik

ve finansal araçlar dahil olmak üzere yönetmektedir. Türk ürünlerinin ihraç edildiği birçok pazarda ödeme davranışlarının bozulduğu ve ülke risklerinin arttığı gözlenmektedir. Sigortalı ihracat finansmanı ürünümüz, ihracatçıların para akışını iyileştirirken (peşin ödeme), alıcılara da herhangi bir banka enstrümanı olmaksızın düşük maliyetli ve güvenli açık hesap imkânları sağlamaktadır. Kofisa, müşterilerine orta vadeli yatırım finansmanı sağlamaya devam etmektedir. Bunların çoğu, Türkiye'ye makine ithalatını teşvik için ticari indirim içermektedir.

Bu özel ortaklık modeli, birçok Topluluk şirketine ve müşterilerine büyük yarar sağlamaktadır, teşvik ise parasal avantajı beraberinde getirmektedir.

2002 yılında Kofisa, önde gelen sanayi kuruluşu için büyük bir proje finansmanını da strüktüre etmiştir. Bu, peşin alım, ön ödeme ve üç yıla yayılan faiz maliyetini ve kur sabitlemeyi de içine alan bir modeldir.

İstanbul'da Temsilcilik Ofisi Açılıyor

İşlemlerin hacimlerine ve çeşitliliğine rağmen, Kofisa, müşterilerinin tam memnuniyetini sağlamaya yönelik küçük ve etkin bir ekip olarak kalmaktadır. Şimdi İstanbul'da Türk müşterilerimize daha da yakınlaşmak ve operasyonel destekle pazarda daha da güçlenmek için bir Temsilcilik Ofisi açıyoruz. Koçbank ve Koç-Leasing ile yürüttüğümüz olumlu işbirliğini daha da geliştirmek amacındayız ve bunu Unicredito

Sanchez: "Koç Topluluğu'nun profesyonelliği ve girişimciliği beni çok etkiliyor."



Migros 2003'e Hızlı Girdi Oypa'lar Migros Oldu

Migros, 2003'ün ilk üç ayında yatırımlarına büyük bir hız verdi.

Kapanması gündeme gelen **Oypa** mağazalarından 11'ini bünyesine katan Migros, bir ay gibi kısa bir süre içinde bu mağazaların tadilatını tamamlayarak müşterilerinin hizmetine sunacak. Oypa'nın İstanbul'da Yenilevent ve Göztepe, Ankara'da Tandoğan, Yeni Mahalle, Çankaya, Yıldız ve Küçük Esat, İzmir'de Üçkuyular ve Gölcük'te-

Migros, 2003 yılına hızlı girdi. Oypa mağazalarını bünyesine katan Migros yılın ilk üç ayında, yurtiçinde 14 yeni mağaza ve yurtdışında ise 6 Ramstore açarak büyük bir atılım yaptı



ki mağazalarının yanı sıra Erzincan ve Kars'taki mağazalarının Migros adıyla yeniden açılması tüketiciyi de memnun etti.

Yeni mağazalar ile ilk defa Kars ve Erzincan'da da hizmet vermeye başlayacak olan Migros,

net satış alanını da 11.500 m² arttıracak.

Teknoloji ve mağaza yatırımı konusunda gelişmiş know-how'a sahip olan Migros, Oypa'dan kira sözleşmelerini devraldığı yeni mağazaları 10 gün gibi kısa bir

sürede yeniden satışa hazır hale getirerek, her türlü kasa, kiosk ve teknoloji donanımı ile en geç 1 ay içinde tamamını müşterileri ile buluşturacak.

Türkiye'nin yedi coğrafi bölgesinde, toplam 35 ilde hizmet veren Migros'un, yeni mağazalarından biri MMM Migros, dördü MM Migros ve altısı M Migros olarak faaliyete girecek.

Migros'un halen yurt içinde kendi adıyla 156, Şok adı altında 260 mağazası bulunuyor. Yurtdışındaki 24 Ramstore da dahil olmak üzere toplam 440 mağaza ile sektörün önde gelenlerinden biri olan Migros'un temel hedefi, yurtiçi ve yurtdışında yaygınlığını artırarak tüketiciye daha yakın bir şirket olabilmek.

Migros'tan Stratejik Atılımlar

Migros, bir yandan Türkiye genelinde bulunan mevcut mağazalarında yeni stratejilerle büyüme hedefini devam ettirirken diğer yandan da atılımlarını sürdürüyor.

Oypa'dan kiraladıklarının yanında alışveriş dünyası için stratejik bir anlam taşıyan Levent, Etiler ve Ataşehir'deki mağazaların yapımını da hızlandıran Migros, böylece 2003 Mart ayına kadar 14 mağazanın açılışını gerçekleştiriyor. İki adet Migros'un inşaatı da hızla sürüyor... Levent'te Metro City Alışveriş Merkezi içinde inşaatı süren MMM Migros, 4200 m² kapalı alanda, çağdaş bir alışveriş merkezi içinde hizmet verecek. Taksim-Levent direkt metro bağlantısı ile alışverişin yanında ulaşım da İstanbullulara kolaylık sağlayacak.

Etiler'de 2500 m² kapalı alana sahip olacak MM Migros, Etiler-Levent arasındaki en işlek yol üzerinde, Nispetiye Caddesi'nde kapalı otoparkla geniş bir müş-



teri kitlesine hizmet vermeyi amaçlıyor.

Stratejik alanlardan bir diğer ise Ataşehir'de bulunuyor. İnşaatını tamamlanmak üzere olan MMM Migros Ataşehir'in, 4000 m² kapalı alanı, ürün çeşidinin fazlalığı ve sunduğu olanaklar ile Ataşehir ve Kozyatağı bölgesinde önemli bir çekim merkezi olması bekleniyor.

Teknoloji ve mağaza yatırımı konusunda gelişmiş know-how'a sahip olan Migros, bünyesine kattığı Oypa'nın yeni mağazalarını kısa bir sürede yeniden alışverişe hazır hale getirecek.

Ciroda Önemli Bir Artış Sağlandı

2002 yılını yurtiçinde 1.1 Katrilyon lira; yurtdışı dahil 1 milyar Dolar'ın üzerinde ciro ile kapatan Migros, 2003 yılında yeni yatırımlarla müşterilerine yakınlaştırmak, ciro olarak da hedeflerini ileri boyutlarda genişletiyor. Satış alanını ve mağazalarını artıran Migros, yeni mağazalarda yeni müşterilerini ağırlarken, aynı zamanda müşterilerine cazip kampanyalar sunarak mevcut mağazalarında da büyüyor. Yeni yılda toplam yıllık alışverişte %3 indirim, 9-12 kampanyası ile müşterilerine tüm alışverişlerde %10 indirim gibi cazip kampanyalar sunan Migros, 2003'e Dolar bazında ciroda geçen yılın aynı dönemine göre %10 satış artışı ve %5 müşteri artışı ile girdi.

Rusya'da Yeni Ramstore'lar

Migros, yurtiçinde olduğu gibi yurtdışındaki atılımlarını da devam ettiriyor. Yılın ilk çeyreğinde faaliyete başlayan altı mağaza ile Rusya, Migros'un yurtdışında yatırım yaptığı ülkelerin başında geliyor. Ocak ayında Moskova'da Zelenograd Ramstore'un hizmete girmesi Rusya'daki faaliyetlerin hızlanmasına neden oldu.

6 Mart'ta açılacak Sibirya'daki Ramstore ile Migros, ilk kez Moskova dışına çıkacak. Şube niteliğinde olacak Sibirya ile bölgede daha geniş yayılım için altyapı çalışmaları da sağlayan Migros, Rusya'nın Kazan bölgesinde hizmete girecek yeni Ramstore ile yurtdışındaki net satış alanını 10.000 m² artırmış olacak.



**Grundig
ile servis
konusunda
anlaşma
imzalandı**

Beko 16 Bin 240 Yetkili Servis İle Avrupa'da

20 05 yılında televizyon üretiminde Avrupa'da lider olmayı hedefleyen **Beko Elektronik**, dünya şirketi olma yolunda büyük bir adım daha attı. Avrupa'nın elektronik devi **Grundig** ile servis konusunda işbirliği anlaşması imzalandı.

Avrupa'daki Tüm Grundig Yetkili Servisleri Devrede

Teknik bilgi, yedek parça gönderimi, ürün bilgileri ve call center (çağrı merkezleri) hizmetlerini kapsayan anlaşmaya göre, Avrupa'daki tüm Grundig yetkili servisleri, Beko Elektronik ürünleri



için servis verecek. Böylece Beko Elektronik Avrupa'nın dört bir köşesinde toplam 16 bin 240 yetkili servis ile hizmet verecek. Kendi teknolojisini ve dizaynını satan bir şirket pozisyonuna yükselen Beko Elektronik'in Grundig ve LG gibi dünya devlerine televizyon ürettiğini hatırlatan Beko Elektronik Genel Müdürü **Ali Sümerval**, "Avrupa genelini kapsayan parktaki televizyon adedimiz

arttıkça bu televizyonlara satış sonrası hizmet vermek daha da önemli oldu.

Biz de mevcut satış sonrası hizmet ağıımızı daha güçlü ve yaygın hale getirmek ve daha iyi hizmet verebilmek için böyle bir anlaşma yaptık. Bu anlaşma bizlere hız ve sinerji sağlayacak." dedi.

Farklı Firmalar Değil; Sadece Grundig!

Sümerval sözlerine şöyle devam etti: "Bugüne kadar Avrupa'da Beko Elektronik tarafından üretilen ürünlerin servis hizmetlerini farklı firmalarla sürdürüyorduk. Artık Grundig'in yaygın servis ağını kullanarak Avrupa'nın her köşesinde tüketicilerimize hizmet vereceğiz. Servis hizmeti vereceğimiz ülkeler arasında Almanya, Fransa, İtalya, İsviçre, Avusturya, İspanya bulunuyor."

**İmzalanan
işbirliği
anlaşması ile
Avrupa'daki
tüm Grundig
yetkili servis-
leri Beko için
servis hizmeti
verecek.**

Tofaş, 32. Yılını 200 Bininci Fiat Doblò ile Kutladı

Tofaş 32. kuruluş yıldönümünü, üretim bandından indirdiği 200 bininci Fiat Doblò ile kutladı. Bursa'daki Tofaş Fabrikası'nda düzenlenen törene, başta Tofaş CEO'su **Antonio Bene** ve Endüstriyel Grup Direktörü **Giorgio Margiaria** olmak üzere çok sayıda üst düzey yönetici ile Fiat Doblò bandından çalışan işçiler katıldı. Törende yaptığı konuşmada, Fiat Doblò ile 54 ülkeye ihracat yapan küresel bir şirket konumuna geldiklerini söyleyen Antonio Bene, bu yılın ilk yarısında 2 milyonuncu aracın üretim bandından indirileceğinin müjdesini verdi. Bene; "Bu başarı 32 yıllık birikimin, planlı teknolojik gelişmenin, risk yönetebilmenin ve en önemlisi de çok çalışmanın sonucudur" dedi.



Antonio Bene, bu yılın ilk yarısında 2 milyonuncu aracın üretim bandından indirileceğinin müjdesini verdi.

Üretimde 8.5 Saatlik Kazanç

Törene katılan Giorgio Margiaria ise, üretime geçilen 2000 yılı Eylül ayında, 32 saatte üretilen Fiat Doblò'nun bugün 23.5 saatte üretildiğini ve elde edilen 8.5 saatlik kazancın İtalya'daki Fiat Auto yö-

neticilerinin de dikkatini çektiğini söyledi.

32 yıl önce günde 27 aracın montajının yapıldığı Tofaş'ta, bugün sadece Fiat Doblò hattında 400 aracın üretimi gerçekleşiyor. Tofaş, Fiat Doblò Fiat Auto'nun Brezilya ve Çin'in de aralarında bulunduğu dünyadaki stratejik merkezlerinden biri durumunda.



Tofaş, Guinness Dünya Rekorlar Kitabı'nda



Tofaş'ın tüm Türkiye'deki bayi, satış ve servis elemanlarının bir araya gelerek oluşturdukları **2208** kişilik dev orkestra, **Guinness Dünya Rekorlar Kitabı**'na girdi.

Tofaş'ın değişen vizyonunun ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda, ekip çalışması, bütünlük ve uyumun vurgulanması amacıyla, 17 Mart 2002 tarihinde düzenlenen toplantıya katılan 2208 kişiye özel olarak üretilen davullar verilmiş, dev orkestra, birlikte ritim tutarak, Harem Grubu'na eşlik etmişti. "Davul da bizde, tokmak da o halde yolumuza hızla devam edelim" çağrısıyla başlayan davul şovda, Tofaşlılar



tek ses, tek yürek olmanın mutluluğunu yaşamışlardı.

Noter huzurunda, **5 dakika** süreyle aynı ritmi çalan 2208 kişilik dev orkestra bu alanda bir ilki gerçekleştirerek dün-

ya rekoru kırmış oldu. Guinness Merkezi, yaptığı incelemeyi tamamlayarak Tofaş'ın **"Davul Şov"**unu dünya rekoru olarak tescil etti. Tofaş çalışanları bu şovla Guinness Dünya Rekorlar Kitabına girdi.

Dünyada davulla rekor denemesi, daha önce Japonya'da 1.700 kişi ile gerçekleştirilmişti. Tofaşlılar bu başarılarıyla Japonların rekorunu ellerinden almış oldular.

Tüketim

Ustaya Gerek Kalmadan Evinizin Zeminini Değiştirmeye Ne Dersiniz?

Ev dekorasyonu ile ilgili tüm yenilikleri müşterilerine ulaştırmayı amaçlayan **Koçtaş**, şimdi evinin zeminini ustaya gerek duymadan ve kısa sürede parke ile kaplamak isteyen müşterilerine tam aradıkları gibi bir ürün sunuyor:

Floormaster.

Yapıştırma gerektirmeyen, biri çizilip kırılrsa bile kolayca değiştirilebilen, taşınabilir, bol renk alternatifli ve 10 yıl garantili Locsistem laminat parke Floormaster, sadece Koçtaş'ta bulunuyor. Yurtdışından ithal edilen bu ürün dört çeşitten oluşuyor:

1-SnapFit Sistem: Genel olarak ev içi kullanım için önerilen bu sistem, banyo ve mutfak dışında odalar için ideal. 10 yıl ev içi kullanım garantisi var. Renkleri, meşe ve açık vişne.

2-Loc Sistem: SnapFit sistemden %60 daha dayanıklı olduğu için banyo haricindeki odalarda ve ofislerde kullanılması mümkün. 12 yıl garantili olan bu ürün, meşe, kayın, açık kes-

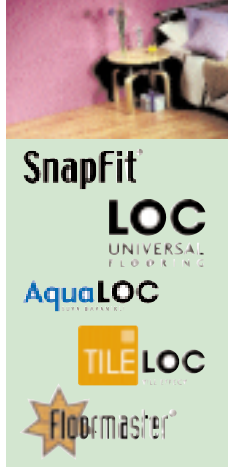
tane, kül rengi, kiraz, koyu kiraz, merbau ve kızılğaç renkleriyle tüketiciye sunuluyor.

3-AquaLoc Sistem: Yüksek aşınmaya karşı dayanıklılık ve su geçirmez panel özelliğini bir arada taşıyan

AquaLoc Sistem, banyo, mutfak, çok kullanılan ev içi alanlar ve ofis ortamı için uygun bir ürün. Suya karşı dayanıklı. SnapFit'ten genel olarak %60, darbelerle karşı ise %50 daha dayanıklı. 15 yıl ev ve ofis kullanım garantisi var. Renkleri; akçaağaç, kayın, kiraz ve kızılğaç.

4-TileLoc Sistem: Laminat döşemenin kolaylığı ve sıcaklığı ile doğal ve seramik karoların görüntüsünü bir arada bulundur.

rur. Suya karşı dayanıklı olduğundan başta banyo ve mutfak olmak üzere ev içi kullanımın yanı sıra seralar için de tercih edilebilir. Gerçek seramik görüntüsü yaratmak için kabartmalıdır. 12 yıl ev içi kullanım garantisi var. Renkleri; florentine krem ve terracotta.



Turizm-İnşaat

İzocam Taşyünü Tesisi Yatırımı Tamamlandı

Yatırım sektörünün lideri **İzocam**, **Gebze Taşyünü Tesisi**'ndeki revizyon ve kapasite artırımı yatırımını, 40 gün gibi kısa bir sürede gerçekleştirerek üretime başladı. Fırın Ateslemesi, **Koç Holding** Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı **Dr. Bülent Bulurlu** ve İzocam Genel Müdürü **Arif Nuri Bulut**'un da katıldığı törenle gerçekleşti.

Gebze Taşyünü Tesisi'ndeki revizyon çalışmasının sonucunda, 15 bin ton/yıl üretim kapasitesi 25 bin ton/yıl'a çıkarıldı. 1993 yılından bugüne kadar toplam 95 bin ton taşyünü üretiminin gerçekleştirildiği İzocam Taşyünü Tesisi'nde yapılan bu revizyonla; eski hattın yanına yeni bir hat eklendi, reküperatör yenilendi, otomasyon sistemi güncelendi ve tesisin altyapısı yeni kapasiteye uyumlu hale getirildi.



Koç Holding Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulurlu (solda) ve İzocam Genel Müdürü Arif Nuri Bulut (sağda)

Yan Sanayi

Döktaş'a Yeni Bir Ödül Daha

Üstün kalite, zamanında teslimat, tasarım yetenekleri, süreç yönetimi, müşteri tatmini ve çevre koruma kriterlerinin değerlendirildiği **Caterpillar Belgelendirilmiş Teslimatçı Ödülü**'ne Döktaş layık görüldü.

Bu sene Türkiye otomotiv yan sanayiindeki 25. üretim yılını kutlayan Döktaş, ödülünü 29 Ocak 2003



tarihinde **Orhangazi Döküm Tesisleri**'nde düzenlenen törenle Caterpillar Satınalma Başkan Yardım-

cısı **Dan Murphy**'den aldı.

Döktaş Genel Müdürü **Yaylalı Günay**, törende yaptığı konuşmada, iş makineleri sektöründe lider konumunda olan Caterpillar ile ilişkilerin hep iyiye ve ileriye doğru geliştiğini, 2003 yılı Caterpillar satış cirosunun 3.5 milyon Dolar seviyesinde olacağını belirtti.

En Görkemli Davetlerin Sessiz Kahramanları: Divan Outside Catering Ekibi

Tüm davetlerde, 10 kişiden 2 bin kişiye kadar yılların deneyimiyle en iyi hizmeti sunan **Divan Kuruçesme Outside Catering Ekibi**, Divan farkını hem de ev sahibine hem konuklara ayrı ayrı yaşıyor. **Aya İrini, Yıldız Sarayı Silahhane, Şale Köşkü, Beylerbeyi Sarayı, Dolmabahçe Sarayı** gibi İstanbul'un ünlü, tarihi ortamlarında sayısız VIP ağırlamanın yükünü başarıyla omuzlayan ekip, yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da Türkiye'yi en iyi şekilde temsil ediyor.

Davos'ta Divan Aşçıları

Bu hizmetlerin en sonucusu, Dünya Ekonomik Forumu'nun yapıldığı Davos'ta Ocak ayında düzenlenen görkemli Türk Gece-si'ydi. Bu önemli gecede sunulan tüm yemekler Kuruçesme Di-van'ın üç hünerli aşçısı, **Hüseyin Özoğuz, Mehmet Ergül** ve Hüs-

seyin Kırtıl tarafından hazırlan-dı. 500 kişi için kurulan görkem-li Osmanlı büfesinde zeytinyağlı dolmalardan çerkez tavuğuna, kuzu tandırdan vezir parmağına kadar birbirinden leziz Türk ye-mekleri süsledi masayı. Geceye imzasını atan aşçılardan Kuruçes-me Divan Mutfak Koordinatörü Hüseyin Özoğuz'la sohbet ettik.

• Davos Zirvesi'nde düzenle-nen Türk Gecesi'nin hikâyesi-ni bir de sizden dinleyelim.

Biz daha önce pek çok önemli gecede Türk yemekleri yaptık. Ama Davos, çok önemli bir ge-ceydi. Tüm yemekleri üç kişi yaptık. Davos'a gitmeden önce burada her şeyi planladık. Neler pişirilecek, hangi kaba hangi ye-mek konacak? Geriye, oraya gi-dip yemeği pişirmek kaldı. Ye-mekleri buradan götürdüğümüz bakır kaplar içinde masalara yer-leştirdik. Yemeğiyle, müziğiyle,



Divan Kuruçesme Mutfak Koordinatörü Hüseyin Özoğuz (ortada), Soğuk Mutfak Sefi Mehmet Ergül (solda) ve Hamur ve Tatlıcı Hüseyin Kırtıl (sağda).

dansçılarıyla Türk kültürünü yansı-tan bir gece oldu.

• Türk mutfağı yurtdışında ye-terince tanınıyor mu sizce?

Ülkemiz her bakımdan çok zengin bir kültüre sahip. Ama dünyada tam tanınmıyor. Davos'ta yapılan Türk Gecesi, çok isabetli ve etkili bir tanıtım oldu bence.

Dünyanın her yerinde bu tip orga-nizasyonlar yapılmalı. Böylece Tür-kiye, sadece şiş kebab ve rakıyla tanınmaktan kurtulur ve tüm zen-ginlikleri dünya tarafından bilinir.

Eğitim

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu, AB'ye Türkiye'den Önce Girdi

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Oku-lu, Avrupa ülkelerindeki ilköğretim okullarında verilen eğitimi geliştirmek için başlatılan **Socrates** programının **Comenius** projesine dahil oldu. İngil-tere, Hollanda, Finlandiya, İspanya ve Türkiye'den dokuz okulun dahil oldu-ğu ve üç yıl sürecek olan proje, yaban-

cı dil öğrenimini yaygınlaştırmayı ve öğretmenlerin öğretim kalitelerini geliştirmeyi amaçlıyor.

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu yetkilileri, projenin konularının kararlaştırılması, çalışma yönteminin belirlenmesi için yapılan toplantıya katılmak üzere Ocak ayında Finlandiya'daydılar. Toplantıda okulumuz diğer üyelere tanıtıldı ve katılım sertifikası alındı.

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu temsilcileri Finlandiya'da diğer ülke okullarının temsilcileri ile buluştu.



Van Koç İlköğretim Okulu'nda Teknoloji Sınıfları

Van Koç İlköğretim Okulu'nda, okul-veli-çevre işbirliği ile oluşturulan **"Teknoloji Sınıfları"** hizmete girdi. Velilerin Koruma Demeği'ne yaptıkları katkılar ile gelişen projede, okuldaki her sınıf, bir tepegöz, bir televizyon, VCD gösterici, tepegöz perdesi ve genel eğitim gereçleri ile donatıldı.

Çocuğu Geliştiren, Aileyi Mutlu Eden Yol; Spor

Sporun özellikle gençler üzerinde yarattığı bedensel ve ruhsal etkileri yakından bilen **Mako Spor Kulübü**, 5-7 Şubat tarihleri arasında “**Yarının Yıldızları Minikler Basketbol Şenliği**” düzenledi. İyi bir sporcu olabilmenin temellerinin küçük yaşlarda ve ailelerin katkılarıyla atılacağını bilincinde olan Mako Spor Kulübü, şenlik çerçevesinde iki panel düzenledi. Mako Spor Kulübü Genel Koordinatörü ve Basketbol Baş Antrenörü **Cem Çağal**’ın konuşmacı olarak katıldığı “İyi bir basketbolcunun yaşamı ve prensipleri” başlıklı altında sunulan ilk panel minik sporculara yönelikti. “Sporun çocuklara getirileri” başlıklı panelde ise, çocuklarını hayata hazırlamaya çalışan ailelere hitap edildi.

İyi Bir Sporcu Olabilmek İçin...

Cem Çağal, minik basketbolculara yönelik yaptığı konuşmada, iyi bir sporcu olabilmenin altın kurallarını şu sözlerle anlattı:

☉ İyi bir sporcu terbiyelidir, saygılıdır, çalışkandır, azimlidir,



Mako Spor Kulübü, yarının gençlerinin ruhen ve bedenen sağlıklı olabilmesine katkıda bulunmayı sürdürüyor.

Düzenlenen “Yarının Yıldızları Minikler Basketbol Şenliği”, minik sporcuların olduğu kadar ailelerin de ilgisini çekti



Mako Spor Kulübü Genel Koordinatörü ve Basketbol Baş Antrenörü Cem Çağal, “Sporun çocuklara getirileri” başlıklı panelde çocuklarını her yönüyle hayata hazırlamaya çalışan ailelere öğütler verdi.

dayanışmayı sever ve arkadaşlarının başarısına kendi başarısından daha çok değer verir,

☉ Bir sporcu herşeyden önce kendine karşı sorumlu olan insandır,

☉ Basketbol bir takım oyununu gerektirir. Takım üyeleri aileden biri olarak kabul edilmeli; bencilliğe ve kendini beğenmişliğe yer verilmemeli,

☉ Basketbol, uzun, sağlıklı ve güçlü bir fizik yapısı gerektirdiği için beslenmeye çok dikkat edilmelidir,

☉ Beslenme kadar düzenli uyku da önemlidir,

☉ Antrenmandan sonra mutlaka duş alınmalı ve saçlar kurutulmadan soyunma odasından çıkılmamalıdır.

Kolları Sıvamanın Tam Zamanı

Antrenör Cem Çağal, çocukların ardından aileler için düzenlenen panelde ise çocuğun ileride hem kendisine hem de yakın çevresine zarar vermemesi için köklü tedbirler alınması ve bu amaçla çocukların spora yönlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Çağal, günlük hayattan somut örnekler vererek sporun önemini vurguladı.

☉ Bir antrenör, çocuğa ailesinin yıllarca içiremediği sütü içirebilir. Hatta bir hedef koyduğu için, çocuğun isteyerek

içmesini sağlayabilir,

☉ Özellikle takım oyunlarında, düzenli yapılan antrenmanlarla oyun zekâsı gelişir,

☉ Çocuklar takım sporunda koordinasyonu, paylaşmayı, yardımlaşmayı, soğukkanlılığı, çabuk ve etkin düşünmeyi, güven duymayı, konsantrasyonu, hırsı, dengeyi ve doğru tercih yapmayı öğrenir,

☉ Çocuklar derslerinden arta kalan zamanlarda zevklerine uygun uğraşlara yönlendirilmeli ama bu uğraşların onların tüm zamanlarını almamasına dikkat edilmelidir,

☉ Kendisini ifade edemeyen bir insan ne kadar bilgili olursa olsun başarılı olamaz. Bir antrenör sporcusuna öncelikli özgüven aşılar,

☉ Bütün hafta ders çalışan çocuklar, hafta sonlarında düzenli spor yaptıkları takdirde yeni haftaya daha da dinamik başlar,

☉ Marmara Üniversitesi Eğitim Fakültesi Beden Eğitimi Bölümü öğrencilerinin, 16-22 yaş grubu gençler arasında yaptığı bir araştırmada, düzenli spor yapan bin gençte sigara içme alışkanlığının %7.2, yapmayanlarda %35.4 olduğu saptanmıştır. Spor yapan gençlerde alkol kullanma alışkanlığı ise %2.5 iken, yapmayanlarda %27.1 olarak tespit edilmiştir.

Şube Dışı Bankacılığı'na İki Ödül Birden!

Bilişim sektörünün saygın dergilerinden IT Business Weekly'nin bankalar arasında yaptığı Alternatif Dağıtım Kanalları (ADK) değerlendirmesinde **Koçbank**, "En İyi ADK" ve "En İyi İnternet Bankacılığı" hizmeti veren banka olarak seçildi.

En Yüksek Toplam Puan Koçbank'ın

Telefon Bankacılığı, İnternet Bankacılığı ve ATM'ler açısından 20'yi aşkın başlık altında yapılan değerlendirmede Koçbank, 83 puanla en yüksek toplama ulaşarak diğer bankaları geride bıraktı.

Koçbank'ın iki ödüle layık görüldüğü değerlendirmede "kolaylık ve güvenlik, hız, işlem çeşitliliği, fatura ödeme olanakları, on-line yardım ve dil desteği" gibi konulara ağırlık verildi. Şifreleme sistemleriyle güvenli ve kolay işlem olanağı sunan Koçbank, WAP ve PDA Bankacılığı, işlem hızı; ATM, internet ve telefon üzerinden işlem çeşitliliği; toplam memnuniyet ve sağladığı pek çok hizmetin niteliğiyle başı çekerken, on-line yardım hizmetlerinde neredeyse tek başına puan aldı.

Adım Adım "e-Devlet"e Doğru: MERNİS

KoçSistem'in de içinde bulunduğu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilen İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatan-dışlık İşleri Genel Müdürlüğü Merkezi Nüfus İdaresi Sistemi Projesi (MERNİS), tamamlandı. Devletin zirvesinin bir araya geldiği Ankara Bilkent Otel'de gerçekleştirilen tanıtım toplantısında, projenin yazılım, donanım ve iletişim altyapısını taahhüt süresinden önce başarıyla tamamlayan konsorsiyuma bugüne kadar yaptıkları başarılı çalışmaları için plaket verildi. Toplantıda konuşma yapan Cumhurbaşkanı **Ahmet Necdet Sezer**, 1972 yılında düşünce olarak başlayan bu projenin tamamlanmış olmasının sevindirici bir gelişme olduğunu belirterek, MERNİS Projesi'nin, e-Türkiye bilgi sisteminin temel parçalarından birini oluşturduğunu ve kurumlar arası bilgi alışverişini kolaylaştıracağını söyledi.

MERNİS'te Koç Sistem'in Rolü

Nüfus bilgilerinin elektronik ortama geçirilmesi ve tek bir kimlik numarası uygulamasını getiren MERNİS projesi, tüm



Toplantıda İçişleri Bakanı Abdülkadir Aksu (solda), Koç Sistem Genel Müdür Levent Kızıltan'a (sağda) plaket verdi.

kamu hizmetlerinin hızlandırılmasını amaçlıyor. Projenin, ilk veritabanı uygulamaları 1990 yılında Koç-Unisys tarafından gerçekleştirildi. 1997 yılında MERNİS'in açmış olduğu ilk büyük atılım olan donanım ihalesi, KoçSistem tarafından kazanıldı. 2000 senesinde Meteksan-Koç Sistem arasında oluşturulan konsorsiyum, yazılım yaygınlaştırma ve TC kimlik numarası verme ihalesini kazandı. 2002 senesinde ise konsorsiyum iletişim altyapısı ihalesini de alarak bütün ilçelere gerekli donanım altyapısını kurdu.

"i-CAN Film ve Müzik Yarışması", Bilgisayarla Uçabilenleri Bekliyor

Diijital yaşamı destekleyen **Bilkom**, **Apple Teknolojisi**'ni, düşünen ve üretmek isteyenlerin hizmetine sunarak, eli mouse tutan herkesi diijital yaşamın içinde olmaya davet ediyor. Yarışmanın tanıtım toplantısında konuşan Bilkom Genel Müdürü **Tijen Mergen**, bu yarışmanın amacının, sanatın teknolojinin getirdiği olanaklardan yararlanmasını sağlamak olduğunu belirtti. Bireysel yaratıcılığı destekleyerek yeni yeteneklerin ortaya çıkmasına fırsat tanımayı da hedeflediklerini söyleyen Mergen, "Türk insanının içinde gizli kalmış bir yaratıcılık

var. Teknolojimize güvendidik ve onları ortaya çıkarmak istedik. i-CAN işte bu amaçla, film ve müzik ile uçabilenlerin yarışması olarak ortaya çıktı" dedi. i-CAN Film ve Müzik Yarışması'nın bu yılki reklam filminin senaryosu ve müziği 2002 birincileri tarafından yapıldı. Reklam filminde **Meltem Cumbul** ve **Okan Bayülgen** rol aldı. Amatör ve/veya profesyonel 18 yaşın üstündeki herkese açık olan i-CAN Film ve Müzik Yarışması için 19 Mayıs tarihine kadar CD ile veya web sitesinden Bilkom'a başvuruda bulunulabilecek.



Oltaş-Continental'den Kış Mevsiminde Akü Hakkında Bilinmesi Gerekenler

Tudor Max ve Tudor Leader Plus ile tüketicilere uzun raf ömürlü ve daha az su kaybına neden olan ürünler sunan **Oltaş-Continental**, akü kullanımında dikkat edilmesi gereken hususları şöyle sıralıyor:

- Akü takviyesi yaparken, verimsiz akünün kutup başları sağlam akünün kutup başları ile ara kablo kullanılarak paralel bağlanmalıdır. Akünün (+) kutup başını takviye için kullanılacak olan akünün (+) kutup başı ile, (-) kutup başını ise diğer akünün (-) kutup başı ile bağlayınız, aksi halde akünüzde patlama görülecektir.
- Türkiye'de farklı hava koşullarına karşı yaşanan akü

donmasının arkasında, akülerin araç üzerinde tam şarjlı olarak kullanılmaması yatmaktadır. Bu nedenle kış ayları başlangıcında, akü ve aracın elektrik sistemi kontrol edilmeli, aküdeki asit yoğunluğu düşük ise akü şarj edilmeli, araç elektrik sisteminde aküyü bu yönde etkileyen faktörler ortadan kaldırılmalıdır.

- Akünün takviyesi mümkün değil ise, araçları vurdu-rarak çalıştırabilirsiniz ancak araç üstten ekzantrik olması durumunda kesinlikle servis çağrılmalı ya da akü takviye edilmelidir.

- Aracınız tam elektronik donanımlı bir araç ise, elektronik beynin zarar görmemesi için akü değişiminde yetkili bir servisten yardım alınız.



Oltaş, İki Bayan Rallicimize Sponsor Oldu

Oltaş, Türkiye Rallisi 2003'te yarışan tek Türk bayan ekibi olan **Zeynep Merkit-Begüm Özkan**'ın sponsorluğunu üstlendi

Oltaş'ın distribütörlüğünü yaptığı **Continental** Lastikleri ile otomotiv yan ürünleri **Sele-nia Madeni Yağları**, **Tudor**, **Dj** ve **Sparco**, şimdi de **2001 Tofaş-Fiat Türkiye Rallisi**'nde **Palio Kit Car** ile yarışan ve bayanlar birinciliğini elde eden **Zeynep Merkit** ve co-pilotu **Begüm Özkan**'ın Türkiye Rallisi 2003 resmi sponsoru oldu. Türkiye'de gerçekleştirilecek Dünya Ralli Şampiyonası'nın 3. ayağı olan ve dört gün süren Antalya Rallisi 2003, 27 Şubat 2003 günü saat 18.00'de Antalya'daki Cumhuriyet Meydanı'ndan start aldı ve 2 Mart, Pazar günü son buldu. Etapların FIA Dünya Ralli Şampiyonası'nın tüm özellik ve gereksinimlerini karşılayacak şekilde



hazırlanmış rallide yarışmacı-sın dan seyircisine bütün katılımcılar, Akdeniz'in doğal güzellikleri arasında Türkiye'de ilk defa organize edilen dünya şampiyonasının heyecanını da yaşama şansı buldular.

Otoyol Sanayi'ye Çevre ve İhracat Ödülü

Adapazarı Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 2001 yılına yönelik farklı kategorilerde değerlendirmeler yapıldı.

Bu değerlendirmeler sonucunda **Otoyol Sanayi** başarılı çalışmalarından ötürü İhracat ve Çevre olmak üzere iki alanda ödüle layık görüldü. 5 milyon Dolar ve üzerinde ihracat yapan firmalara verilen İhracat Ödülü'nü alan Otoyol Sanayi, Sakarya ilinde faaliyet gösteren firmalar arasında 2. sırada yer almanın gururunu yaşadı. Çevreyi koruma konusunda hassas yaklaşımlar sergileyen Otoyol Sanayi bünyesinde son derece modern bir arıtma tesisi bulunduruyor.

Düzenlenen törende, İhracat alanındaki ödülü, Otoyol Sanayi adına Genel Müdür Yardımcısı **Savlet Gürsel** alırken; Çevre Ödülü'nü, Bakım ve Tesisler Müdürü **Ömer Ölmez** aldı.

New Holland Trakmak'tan Eğitime Destek

New Holland Trakmak tarafından yurt çapındaki köy ilköğretim okullarında okuyan öğrencilere 30 bin adet okul defteri dağıtıldı. New Holland Trakmak Genel Müdürü **Ateş Arsan** yaptığı açıklamada "Firma olarak hizmet verdiğimiz Türk çiftçisinin ve yurdumuzun geleceği olan öğrencilerin eğitimi konusunda bir nebze de olsa katkıda bulunmaktan dolayı mutluyuz" diye konuştu.

Entek, ISO 9001 ve ISO 14001 Sertifikalarını Alan İlk Otoprodüktör Grubu Şirket Oldu



Koç ve Sönmez Grupları'nın ortaklığı ile 1995 yılında kurulan, 1999 yılından itibaren buhar ve elektrik üretimi yapan **Entek Elektrik Üretimi Otoprodüktör Grubu**, **ISO 9001** ve **ISO 14001** sertifikalarını aldı. Böylece Entek, Otoprodüktör Grubu şirketler içerisinde, her iki belgeye de sahip ilk şirket oldu.

"Entegre Yönetim Sistemi" çerçevesinde Entek, 2001 yılı ortasında ISO 9001 ve ISO 14001 Kalite ve Çevre Yönetim Sistemleri'nin yerleştirilmesi, sürdürülmesi ve sonuç olarak da sertifikasyon sürecinin başlatılması kararını alan Entek, **Bureau Veritas** firmasının danış-

manlık hizmeti ve Entek personelinin yaklaşık bir yıl süren çalışmaları sonucunda Belgelendirme Denetimlerini yaptırdığı ITS (Intertek Testing Services) firmasından iki sertifikayı almaya hak kazandı.

ISO 9001 ve ISO 14001 Kalite Yönetim Sistemi ve Çevre Yönetim Sistemi Sertifika Töreni'nde konuşan Yönetim Kurulu Başkanı **Ömer M. Koç**, Entek'in kesintisiz, kaliteli, ucuz ve çevre duyarlı

elektrik üretim felsefesinin, ISO 9001 ve ISO 14001 belgelerini alan ilk Otoprodüktör şirket olma gururunu yaşattığını belirtti. Genel Müdür **Deniz Ünal** ise, Entek'in tüm yatırımlarının ülkenin, enerji sektörünün, müşteri ve ortaklarının ihtiyaçlarına göre en ileri teknoloji ile gerçekleştirildiğini vurguladı.

Yolculuğun daha yeni başladığını söyleyen Yönetim Temsilcisi **Emin Gülen** ise "Bundan sonraki safhalarda, geçmişte kazanılmış bulunan tecrübelerimiz ve bilgi birikimlerimiz, yolumuzu aydınlatacak ve yolun ileriki istasyonlarını daha net görmemizi sağlayacaktır" diye konuştu.

Lipet'te 10. ve 20. Yıl Hizmet Ödülleri Verildi

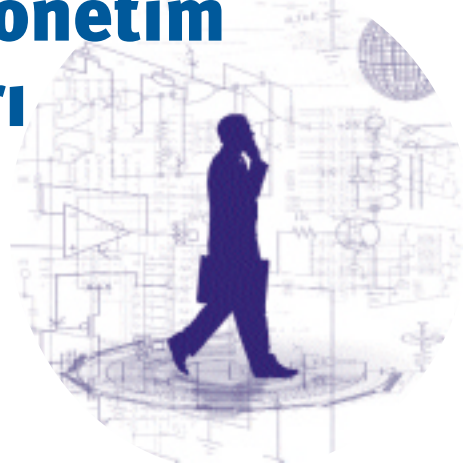
Lipet Safranbolu ve Lüleburgaz Dolum Tesislerinde, Genel Müdür **Altan Tümer**, Muhasebe Müdürü **Metin Öztek**, İşletme Müdürü **Ali Kızılkaya**, Dökmegaz Satış Müdürü **Ertuğrul Demirel** ve Marmara Bölge Satış Müdürü **Cevdet Gökşen**'in katılımları ile düzenlenen hizmet ödül töreninde, 10. ve 20. yılını dolduran personelin "**Hizmet Ödülü**" plaketleri verildi.



5. . -TL		
M r s Clu 't n N M ÇEK		
H 7 r l n r s	5 . . -TL z r n t lışv r ş t ç r l r.*	
MIG S	Ç s n ull nm t r h 3 N s n 2 3 u n r m ç l m m r s m z l r v S r l M r l' M r s Clu t l y l c t lışv r ş t ç r l r.	

Organizasyonlarda Fark Yaratan Unsur, Yönetim Geliştirme Programları

Koç Topluluğu'nun İnsan Kaynakları alanında yaptığı çalışmaları bu sayıdan itibaren sizlerle paylaşmak istiyoruz. Hızlı yaşanan değişim süreci içerisinde dış dünyadaki gelişmeleri de aktarmaya çalışacağımız sayfamızın bu yeni bölümün bu ayki konusu, "Yönetim Geliştirme" üzerine...



Koç Topluluğu Yönetim Geliştirme Programı, öncelikle İK İletişim Toplantısında, Topluluk İK Yöneticileriyle paylaşıldı, daha sonra CEO ve Başkanlara sunuşu gerçekleştirildi ve onay alındı. 2003 yılı Yönetici Potansiyel Tespiti Sisteminin uygulanması ve Stratejik İK Planlama toplantılarının tamamlanmasının ardından projenin, pilot uygulamayla Toplulukta hayata geçirilmesi hedeflenmektedir. Günümüzün iş ortamı karmaşa, yoğun rekabet, büyüme veya yok olma, kaynakların

yetersizliği, maliyet baskısı, sürekli değişim ve kültür çatışması yaşarken, yöneticilik/liderlik yetkinlikleri de değişim göstermektedir. Bu özellikler, stratejik doğruluk, vizyonel bakış, operasyonel mükemmellik, kültürel liderlik, öğrenmeye yönelim, farklılıkların yönetimi, değişim liderliği olarak sıralanabilir.

Yöneticilerle İlgili Çalışmalar ve Sonuçları

Liderlikte başarısızlık: Tüm dünyada her 10 yöneticiden dördü, işe başladıktan sonra 18 ay

içinde başarısız olmaktadır (Manchester Consulting, 2001). Tüm dünyadaki büyük şirketlerin üçte ikisi 1995 yılından beri, %80'i ise 1990 yılından beri CEO'larını en az bir kez değiştirmişlerdir (Drake Beam Morin Inc., 2001).

Negatif karakter özellikleri riski: Görüşleri alınan yaklaşık 6 bin kişiden üçte ikisi, şu anki yöneticilerinin, kendi kariyerlerini engellemeye neden olabilecek davranışlar sergilediklerini bildirmişlerdir (Development Dimensions International, 2001 – Risk of Derailment).

Bilgiyi hızlı, etkin öğrenen ve paylaşılabilen yöneticiler son yıllarda ön plana çıkmaya başladı.

MİGROS

Club

Bu kampanya Migros ve Bizden Haberler'in işbirliği ile hazırlanmıştır.



Müşteri İlişkileri Yönetimi

Hazır olmama: Dünya çapındaki şirketlerin %75'i, önümüzdeki beş yıl boyunca stratejik liderlik pozisyonlarını doldurabilme kabiliyetlerine güven duymamaktadır (Corporate Leadership Council, 2001).

Liderliğe duyulan güven: Çalışanların sadece %33'ü organizasyonun liderliğine güven duymaktadır (Development Dimensions International 2000).

Yöneticilerde emeklilik: Önümüzdeki beş yıl içerisinde organizasyonlar, yöneticilerinin ortalama üçte birini emeklilik nedeniyle kaybedeceklerdir (Development Dimensions International 2000).

Yeteneğin maliyeti: Üst düzey bir yöneticinin kurum dışından seçilmesinin organizasyona maliyeti ortalama 1 milyon dolardır (Earnest & Young, 2000).

Yönetim Geliştirmede Varsayımların Karşılaştırılması

Geleneksel yaklaşım: İstikrarlı iş stratejisi; sabit organizasyon yapısı; sabit işler; çalışanların dikey olarak hareket etmesi; organizasyon içinde yukarı yönde hareketin; eğitimlerin genel olarak

Günümüzün iş ortamındaki değişim nedeniyle yöneticilik /liderlik yetkinlikleri de değişim göstermektedir. Stratejik doğruluk, vizyonel bakış, operasyonel mükemmellik, kültürel liderlik, öğrenmeye yönelim, farklılıkların yönetimi, değişim, liderliğin özellikleri olarak sıralanabilir



Yeni tip yöneticiler, öğrenmeyi bilen; fark yaratan; bilgiyi paylasan; is ortakları ile iyi ilişkiler kuran kontrol eden maksimum yarar sağlayan kişilerdir.

planlanması; çalışanlar şirket içinde her yere tayin edilebilir.

Yeni yaklaşım: Esnek iş stratejileri, değişken organizasyon yapısı; değişken işler; çalışanların dikey; yatay olarak hareket etmesi; etkin seçim sistemlerinin otomatik olması; organizasyona-kişiyeye özel; uygulamalı öğrenme programları olmaları; çalışanlar şirket içi ve dışında her yere tayin edilebilir.

Ön Planda Bilgi Geliyor

Son 20 yılın en fazla tartışılan konusu, yeni ekonomi oldu. Tartışılmayan tek gerçek ise yenilenen yapıların, yeni yöneticiler ortaya çıkardığı. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte bilgi, kaynak sıralamasında birinci sırayı aldı. Bilgiyi hızlı, etkin öğrenen ve paylaşabilen yöneticiler ise son yıllarda ön plana çıkmaya başladı. Bilgiye sahip olma ise organizasyonlarda her seviyede yöneticinin geliştirilme ihtiyacını açığa

çıkardı. "Yeni tip yöneticiler"in iki önemli özelliği var; **öğreten ve öğrenen bir organizasyon yaratabilmek**. Bunun yolu da geleceğin yöneticilerini yetiştirmekten geçiyor.

General Electric, Dell, Cisco, 3M gibi şirketleri başarıya taşıyan yöneticileri, bu şirketlerin bazılarında dönüşüm, bazılarında ise geliştirmede müthiş başarılar yakaladı. Yönetim uzmanları, öğreten ve öğrenen organizasyonlarda her seviyede yöneticiler/liderler oluşturulduğuna dikkat çekiyorlar. Her seviyede yer alan bu yöneticilerin yetiştirilmesi için hazırlanan **Yönetim Geliştirme Programları** ise organizasyonların fark yaratan unsuru haline geliyor. Yükselen yöneticiler olarak da adlandırılan yeni tip yöneticilerin altı özelliği şu şekilde sıralanıyor: Öğrenmeyi bilen; Fark yaratan; Bilgiyi paylaşan; İş ortaklarıyla iyi ilişkiler kuran; Kontrol eden; Maksimum yarar sağlayan.

Koç Yönder'in Yeni Merkezinde Yeni Etkinlikler

Koç Yönder, yeni merkezinde faaliyetlerine tüm hızıyla devam ediyor. Halaskargazi'deki yeni merkez, Ocak ayında Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Mustafa V. Koç**, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydımlı**, Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Grup Başkanı **Mehmet Ali Berkman** ile Koç Yönder Yönetim Kurulu Başkan ve üyelerinin katıldığı bir törenle açılmıştı. Koç Yönder, düzen-

lediği çeşitli etkinliklerle hem dernek içi iletişimin gelişmesini, hem de üyelerin eşlerinin birbirlerini tanıyıp



sosyal ilişkiler kurmasını sağlıyor. Bu organizasyonların en başarılılarından biri de "**Eski İstanbul'u Tanıtım Gezileri**".

Bu gezilerin sonuncusu, Fener-Balat gezisiydi. Geziye Koç Yönder Başkanı **Necati Arıkan** ve Yönetim Kurulu Üyesi **Tunç Uluğ** da eşleriyle birlikte katıldı.

Koç Yönder Yeni Merkezi

Tel: (0212) 231 25 77-(0212) 230 95 20

Faks: (0212) 230 36 17

e-mail: kocyonder@kocyonder.org

VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım:

“Vakıflar, Elde Ettiği Geliri Yatırıma Dönüştürür, Kâra Değil”

Vehbi Koç Vakfı’nın dünyada ve ülkemizdeki vakıflar arasındaki yerini ve VKV’ye bağlı kültür, sağlık ve eğitim kurumlarının gündemdeki projelerini sizlere yansıtmak istedik. Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Erdal Yıldırım, vakfa bağlı kurumların “kâr ettiği” yolundaki algılamının doğru olmadığına dikkat çekiyor

“Vakıfçılık” denildiğinde, bu kavrama dünyada ve ülkemizde aynı anlamları yükleyebilir miyiz? Yoksa, bizdeki “vakıfçılık”la, yurtdışındaki vakıfçılık arasında farklar var mı? Varsa bu farklar neler?

Yurtdışında, özellikle Amerika Birleşik Devletleri’nde ve o kadar yaygın olmasa da Avrupa’da “vakıfçılık” denildiği zaman, belli bir mal varlığı olan, bu mal varlığını çeşitli yatırımlarla gelir getirici bir şekilde kullanan, elde ettiği geliri de bu doğrultuda harcayan ve “kâr amacı gütmeyen” kuruluşlar akla gelir. Yalnız bu vakıfların

VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım: “Vakıfçılık denildiği zaman, belli bir mal varlığı olan, bu mal varlığını çeşitli yatırımlarla gelir getirici bir şekilde kullanan, elde ettiği geliri de bu doğrultuda harcayan ve “kâr amacı gütmeyen” kuruluşlar akla gelir.”

çok büyük bir çoğunluğu, proje destekleyen vakıf statüsündedir. ‘Grand making foundations’ deniliyor bu vakıflara. Şimdi Türkiye’deki vakıfçılığa baktığımız zaman, bence eksikliğini duyduğumuz, dünyadaki gelişmelerin uzağında ya da dışında kaldığımız en önemli noktalardan biridir bu konu.

Türkiye’de vakıfçılık düzeninde genelde her vakfın kendi projesi, programı var. Vakıflar bu proje ya da programlar için kaynak yaratıyor, hatta kaynak yaratmak zorundalar ve bu da bence dünyadaki vakıfçılıkla, bu topraklar üzerinde ilk filizlenen vakıfçılıkla -Osmanlı’da, Selçuk’lu’da, hatta ondan da önce- kıyaslandığında en önemli farklardan, eksikliklerden bir tanesi.

Günümüzde Türkiye’de vakıfçılığın nasıl yürütüldüğü sorulduğu zaman birçok şey söylenebilir. İnsan kaynakları ile ilgili şeyler söylenebilir, profesyonel yöneticilerin azlığından veya bu konuda yeterince eğitilmemiş olduklarından bahsedilebilir. Ama en önemli iki şey nedir, dersiniz; bir tanesi, bizde bir ‘grand making foundations’ zihniyetinin olması ve buna bağlı olarak hem kurumların, hem de hayırseverle-

rin daha somut, elle dokunulacak türden projelere destek vermeyi tercih etmesi. Yani “hardware” türü projeler... Bina yapalım, okul yapalım, ama araştırma, insan gücü gibi daha “software” diyebileceğimiz projelere kişiler veya kurumlar çok fazla sıcak bakmaz.

Tıp Sektörüne Çağ Atlattıran Bir Vakıf

Benim çok sık verdiğim bir örnek var; bugün tıp, sağlık sektörü dediğimiz zaman dünyada en gelişmiş ülkelerden bir tanesi, diğer birçok konuda olduğu gibi ABD. Bunun altındaki faktörlerden bir tanesi tıp eğitiminin belli bir seviyeye gelmiş olması. Çünkü 1930’lu, 40’lı yıllarda özel bir vakfın yaptırdığı bir araştırma, bir çalışma var. Hükümetin yapmadığını, özel sektörün yapmadığını veya yapmadığını bir vakıf yapmıştır. Söz konusu vakıf, ‘tıp sektörüne çağ atlatmamız için nasıl bir tıp eğitimi vermeliyiz?’ diye çok geniş kapsamlı bir araştırma yaptırmış ve bu araştırmanın rüştünü ispat etmesi, kabul edilmesi sonucunda bütün ülke bu işten faydalanmıştır. Bu konuda bir araştırma olmasaydı Amerika’da sağlık sektörünün 50 yıl geride olacağı söylenir.



• ABD’de bir vakfın sağlık sektörüne çağ atlattığını söyletiniz. Tam da bu noktada şu soru akla geliyor: VKV’nin dört yıl önce resmi bir törenle açılışı yapılan İtalyan Hastanesi hizmet veremiyor. Nedenlerini öğrenebilir miyiz?

İtalyan Hastanesi, 19. yy sonlarında İtalyanların kendi cemaatine hizmet vermesi amacı ile yapılmış, tasarlanmış bir bina ve daha sonraki yıllarda ekler yapılmış. 1990’ların sonuna geldiğimizde de tam anlamıyla kullanılmayan, fiziksel olarak da ciddi çöküntüye uğramış bir haldeydi. Biz İtalyan Konsoloslugu, dolayısıyla İtalyan Hükümeti ile bir anlaşma yaptık ve bir anlamda hastaneyi kiraladık. Bizim beklediğimiz standartlarda bir hizmet verebilmek için çok ciddi anlamda bir yatırım yapmak gerekiyordu. Orası sit alanıdır ve orada yapılacak olan her türlü projenin ilgili Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kurulu tarafından onaylanması gerekir. Bu süreçte proje onaylı olmasına rağmen çevreyle ilgili yaşadığımız bazı sıkıntılar, bazı komşularımızın olayı mahkeme boyutuna taşımaları ve mahkemede, Koruma Kurulu’nun proje onayı olmasına rağmen bilirkişilerin aynı fikirde olmamasından ötürü bir tıkanıklık süreci yaşadık. Uzmanlık alanı onkoloji olan böyle bir hastane-nin, böyle bir yatırımı doğrulayacak ölçüde bir gelir artırımı yaratması, belli bir zamanda geri döndürmesi mümkün değil. Özel sektör zihniyeti ile baktığınızda böyle bir şey yapmak asla mümkün değil. Burası kâr amacı gütmeyen bir etkinlik ama şu anda maalesef faaliyet göstermiyor. Hastane olarak kullanabilmemiz için çağın gerektirdiği bazı şeyleri yapmamız lazım. Hastane ruhsatı almanız için, örneğin yangın merdiveni yapmanız lazım. Yangın merdiveni konulduğu zaman, bilirkişi mevzuatı kelimesi kelimesine uyguladığında durum farklılık arz



“Türkiye’nin temel meselesi eğitimidir ve Türkiye’de öncü eğitim kuruluşlarına ihtiyaç var. Bu kurumlar da gelir arttığında, kisilerin cebine gidemez, o gelir yeniden sisteme dönmek zorunda.”

edebilir. Yangın merdiveni olmayan bir bina olabilir mi? Eğer bunu pozitif yorumlamak isterseniz çözersiniz, negatif yorumlarsanız çözemezsiniz.

Bir başka örnek, radyoterapi cihazlarının olduğu bina aynı bir binadır. Burada yerin altına inmek zorundasınız, 2.5-3 metre duvar yapmak zorundasınız. Atom Enerjisi Kurumu’nun şartlarını yerine getirmek için. İki ayrı binadan söz ediyoruz ve bir binadan diğerine cam ve çelik konstrüksiyonlu bir geçiş yapıyorsunuz. Bunlar orijinalinde yok ve olamazdı da. Kullanıma uygun, subjektif bir şey olmasına rağmen çirkin değil ve eski fotoğrafı ile karşılaştırıldığında “burada kötü bir şey yapılmıştır, kamu hakkı çiğnenmiştir” demek de mümkün değil.

Bu hastane 1999 yılında teknoloji’nin en gelişmiş cihazları ile donatılmıştı. Bu cihazlar kullanılmadan duruyor. Bir anlamda değerlerini yitiriyorlar. Kanser gibi insan hayatını ciddi şekilde tehdit eden bir hastalıktan söz ediyoruz. Burası iş merkezi değil, mağaza, lokanta değil.

• **Tekrar konuşmamızın başına dönecek olursak, Vehbi Koç Vakfı, ülkemizdeki vakıfçılığın içinde nerede duruyor?**

VKV’nin öncü ve örnek olmak gibi bir rolü ve misyonu var. Bu tamamen **Vehbi Koç’a** bağlı ve borçlu olduğumuz bir konu. Çünkü bugün vakıfların içinde faaliyet gösterdikleri yasayı Meclis 1967 yılında onaylıyor ve bilindi-

ği gibi tamamen Vehbi Bey ve arkadaşlarının çabaları ile hazırlanan bir yasa tasarısı. İlk kurulan vakıflardan bir tanesi de VKV. Ondan önce de Türk Eğitim Vakfı var. Vehbi Bey vakıfçılığı ve eski vakıfçılığı da çok iyi bildiği için, arkasında bir akar sistemi olan doğru bir yapı kuruyor. Kurulan yapı çok tipik “proje destekleyici vakıf” yapısıdır. Vakfın o zaman ne müzesi, ne hastanesi, ne okulu var.

1970 senesinde burslar verilir, tesis yardımı, sağlık yardımı yapılır. Bilim, sanat, edebiyat armağanları vardır. Koç Holding’den ana mal varlığı, yani kâr payı gelir ve bu payını vakıf, bu amaçlara sarf eder.

1973 yılında, Cumhuriyet’in 50. Yılı’nda Koç Topluluğu, VKV yöneticileri ve Koç Ailesi, “ayrı ayrı projeler yapacağımıza tek bir proje yapalım” fikrinde birleşiyor. Bunun için küçük çaplı bir iç yarışma düzenleniyor. En fazla beğenilen proje de bir halk kütüphanesi yapımı oluyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile o zaman bir protokol yapılarak Atatürk Kütaphı inşa ediliyor. Sonra projenin devamında, Belediye’de yönetimin değişmesi gibi nedenlerden ötürü, verilen sözler tutulmayınca durum bir kez daha değerlendiriliyor. Deniliyor ki, “Ciddi bir kaynak aktardığımız bu projeyi aynı zamanda biz kontrolde etmeliyiz, yönetmeliyiz. Aksi takdirde yapıyoruz, destekliyoruz, hastanelere yardım ediyoruz, halkımızı doyuruyoruz. Ama sonuçlarını bilemiyoruz.” Böylece “Acaba farklı bir strateji mi izlese?” sorusu oluşmaya başlıyor. Sadberk Hanım’ın vefatıyla, onun anısına yapılan Sadberk Hanım Müzesi, aslında vakfın ilk işletmesidir. Türkiye’nin ilk özel müzesi olan Sadberk Hanım Müzesi, vakfın ilk işletmesi olarak, yeni bir yaklaşımın da öncüsü olur. O sıralarda bir de eğitim, yani burs

veriyoruz; ama yapılan diğer etkinlikler gibi “acaba verilen burslar ne kadar etkili?” diye sorulurken, deniliyor ki: “Türkiye’de eğitim sistemine örnek olacak pek çok yabancı okul var. Biz öyle bir Türk okulu yapsak ki, yabancı okulların eğitim kalitesinden farksız bir Türk okulu olsa.”

Böyle bir Türk okulunun yapılabileceği, bunun arkasında bir yabancı organizasyon olmasının gerekmediği fikri üzerinde duruluyor. 1988 yılında kurulan Koç Özel Lisesi, böyle bir anlayıştan doğar. Şimdi Koç Özel Lisesi’ne Vakıf olarak aşağı yukarı 800 bin dolar, 1 milyon dolar ve hatta daha üzerinde bir katkıda bulunuyoruz. Öğrencilerin ödedikleri para ile o okulun hayatını sürdürebileceği yönünde bir algı vardır ama Vakfın katkısı olmadan eğitim sürmez. Koç Üniversitesi için de durum böyledir.

• **Çok kâr edildiğine ilişkin bir algılama var değil mi?**

Evet biz Vakfın bu kurumlara olan desteğini yeterince iyi anlatamadık. Koç Özel Lisesi yapılırken, “bu ülkede özel okullar dışında da bir Türk okulu olsun ve verdiği eğitimle, yabancı dil ve Türkçe ile ülkemizin geleceğine, Atatürk ilkelerine bağlı bir şekilde yetişsin; dünya insanı olsunlar” niyetinden başka bir neden olması mümkün değil. Bu anlayış, Koç Üniversitesi için de geçerlidir. Türkiye’nin temel meselesi eğitimidir ve Türkiye’de öncü eğitim kuruluşlarına ihtiyaç var. Bu kurumlarda gelir arttığında, kişilerin cebine gidemez, o gelir yeniden sisteme dönmek zorunda. Amerikan Hastanesi çok ciddi bir gelir artışı yaratsa bile, ancak yatırımlarını karşılamaya gayret ediyor. Bunun insanların, şahısların, topluluğun, aile-



VKV Genel
Müdürü Erdal
Yıldırım:
“Vehbi Koç
Ödülü’nü
bu yıl eğitim
dalında
vereceğiz,
Mayıs ayında
duyurulacak.
Su anda seçici
kurul
çalışmaları
yapılıyor.”

nin bireylerinin vs. kişisel varlığına eklenmesi diye bir şey kanunen, pratikte, teoride hiçbir şekilde mümkün değil.

• **“Eğitim, Türkiye’nin temel meselesi” dediniz ve Vehbi Koç Vakfı geçtiğimiz yılın Ağustos ayında ilginç bir proje başlattı: “Öğretmenlerin Eğitimi Projesi”... Bu çalışmayla ilgili olarak gelinen nokta hakkında konuşabilir miyiz?**

Bu bir pilot çalışmaydı. Öğretmen konusunda vakfın geleceğini tartışmak ve tasarlamak üzere 1999 yılında Vakıf, ‘arama ve karar’ konferansı düzenlemişti. Bu, konferansta çok ön plana çıkan ve Türkiye’deki öğretmenleri kapsayan bir projeydi. 8 yıllık eğitimle ilgili olarak 13 ilköğretim okulunu açtığımızda, başarılı öğrencilere liselerde burs verelim, okulları platform olarak kullanarak çevrelerine bazı kültürel, eğitimsel bazda hizmetler sunalım ve buradaki öğretmenleri eğitimle destekleyelim, diye bir ana düşüncemiz vardı. İlk kez bunu Koç Özel Lisesi ve İlköğretim Okulu’nun desteği ile yaptık. 30 civarında öğretmenimize bu 13 ilköğretim okulunda eğitimler verdik ve çok iyi tepki aldık. Hem bilgi edinme açısından, hem motive olmaları açısından memnun kaldıklarını ifade ettiler. Şimdi bu yıl, bu çalışmayı biraz daha genişleterek bu okulların kendi çevrelerindeki diğer Milli Eğitim Bakanlığı’na bağlı öğretmenlere eğitim vermelerini sağlayacak bir çalışma yürütülecek.

• **Geçtiğimiz yıl ilkini verdiniz Vehbi Koç Ödülü’nü bu yıl hangi alanda vereceksiniz? Ödülün amacına ulaştığını düşünüyor musunuz?**

Vehbi Koç Ödülü çok uzun so-

luklu bir proje. İkinci yılında ödülün amacına ulaştığını söylemek zor. Bundan 10 ya da 20 yıl sonra Vehbi Koç Ödülü, alan kişi ve kurumları teşvik ettiği yönünde yarattığı etkiyle açıklanabilir bir bilgi haline gelecek. Bu yıl eğitim dalında vereceğiz, Mayıs ayında duyurulacak. Şu anda seçici kurul çalışmaları yapılıyor. Önümüzdeki yıl da sağlık alanında vereceğiz.

• **8 yıllık eğitime katkı amacıyla yapılan 13 ilköğretim okuluyla ilgili olarak “Yap, devret, sahip çık” ilkelerinden hareket edilmişti. “Sahip çıkma” bölümünde durum nedir?**

Az önce sözünü ettiğimiz “Öğretmen Eğitimi” o okullar için yapıldı; kendi öğretmenlerimiz için yapılmadı. Sahip çıkmanın iki boyutu var; biri fiziksel ki, bunu ağırlıklı olarak hamisi olan şirketlerimiz aracılığı ile yapıyoruz. Biz de vakıf olarak daha çok stratejik konularda sahip çıkmaya çalışıyoruz. Bunlardan bir tanesi, öğrenciler ile ilişkilerimizi sürekli kılmak amacıyla düşündüğümüz, her okulun üç öğrencisine mezuniyetten sonra lise hayatında burs vermektir. Bunu okulların kuruluşundan itibaren yapıyoruz. İkincisi ise öğretmen eğitimidir. Şimdi de “anne-baba eğitimi”nin pilot çalışmasını yapacağız. Hem çocuklara, hem de velilerine ihtiyaç duydukları bazı konularda -bu cinsellik olabilir, ergenlik dönemi olabilir- eğitimler vermek... Vakfa bağlı birimlerin Amerikan Hastanesi, Saner, Koç Özel Lisesi ve İlköğretim Okulu’ndaki bilgiyi ve insan gücünü kullanarak bir pilot çalışma yapacağız. İyi netice alırsak daha sonra yaygınlaştıracacağız.

Amerikan Hastanesi'nden Olağanüstü Durumlar için Eylem Planı!

VKV Amerikan Hastanesi, “Olağanüstü Durum Eylem Planı”nı 26 Şubat Çarşamba günü gerçekleştiren bir toplantıda açıkladı. Amerikan Hastanesi, olağanüstü durumlar için hazırlanan planı diğer kuruluşlarla koordinasyonlu olarak hayata geçirmek istiyor

Deprem, yangın, biyokimyasal saldırı ve buna benzer olağanüstü durumlarda hastanın hastaneye girişinden sağlıklı bir şekilde evine gönderilmesine kadar yaşanan günlük hasta kabul ve hasta çıkış süreçleri farklı bir yaklaşım gerektiriyor.

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi'nin sunduğu “Olağanüstü Durum Eylem Planı” bu gibi durumlarda hastane içindeki hastaların can güvenliği kadar hastaneye başvuran hastaların da bakımı ve sağlığına kavuşturulması için gereken yöntem, uzmanlık, tıbbi malzeme ve çalışma sistemini içeriyor.

Amerikan Hastanesi Olağanüstü Durumlara Hazırlıklı

İstanbul İl Sağlık Müdürü **Prof. Dr. Erman Tuncer**'in de katılı-



myla gerçekleştirilen toplantıda konuşan Amerikan Hastanesi Başhekimi **Dr. Ömer Arıkan**, Amerikan Hastanesi'nin gerçekleştirdiği bu planlamanın, hastanede yatarak veya ayakta tedavi gören hastalar ve yakınları kadar, bir olağanüstü durum karşısında Amerikan Hastanesi'ne başvuracak İstanbul halkı için de bir yaşam güvenliği olduğunu bildirdi.

1999 yılından bu yana sürekli geliştirilerek uygulamaya hazır hale getirilen bu planlama sayesinde, hastanenin, tıp ve sivil savunma teknolojisiyle, ekipman, tıbbi malzeme ve en önemlisi uzman kadrosu ve hekimleriyle her tür olağanüstü duruma karşı hazırlıklı olduğunu ifade eden Dr. Arıkan, Amerikan Hastanesi'nin uz-

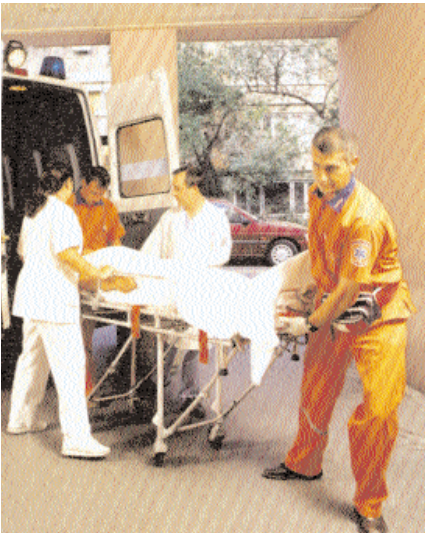
Amerikan Hastanesi'nin tüm bölümlerinin kontrol altında tutulması ve zamanında müdahale, kalifiye ve eğitilmiş bir ekip ile gerçekleştiriliyor.

manlığı ve hazırladığı eğitim programlarıyla diğer sağlık kuruluşları ve kurumlara danışmanlık desteği verebileceğini belirtti.

Tüm Sağlık Personeli ve Kuruluşlarına Çağrı

Arıkan, “Hastanemiz, eğitilmiş uzman kadrosu ve bilgi birikimiyle, olağanüstü durumlara karşı uygulanacak bir eylem planlamasının tüm adımlarında etkin hizmet verecek bir yapıya kavuşmuştur. Ancak, tüm halkımızın bu hizmetten faydalanabilmesi için diğer sağlık kuruluşlarında da aynı planlamanın hayata geçirilebilmesi gerekmektedir. Bu nedenle biz bu hizmetin yaygınlaştırılmasında tüm meslektaşlarımıza, sağlık birimlerine ve ihtiyaç hisseden kuruluşlara, eğitim ve danışmanlık desteği verebiliriz. Gelin bu çalışmayı yaygınlaştıralım” diye konuştu.

Toplantıda bir konuşma yapan Erman Tuncer de bu çalışmanın tüm İstanbul halkı için son derece sevindirici bir gelişme olduğunu belirterek, kendi oluşturduğu projesini yaygınlaştırmak amacıyla diğer sağlık kuruluşlarına da verdiği eğitim ve danışmanlık hizmetleri için Amerikan Hastanesi'ne teşekkür etti.





Gaz Zehirlenmelerine Karşı Maksimum Güvenlik

Ev kazaları, içinde önemli bir yer tutan gaz zehirlenmesini önlemek için; Aygaz ve Demirdöküm LPG ile çalışan ev aletlerini kullanırken, Amerikan Hastanesi ise ilk yardım yapılırken dikkat edilmesi gerekenler konusunda uyarılarda bulunuyor

Uzmanlar, katalitik sobalarda ya da banyolarda oluşan zehirlenmelerin nedenini; LPG gazı sızması değil, oksijenin yetersiz olduğu yanma ortamlarında yanmanın devam etmesi sonucu çıkan zehirli karbonmonoksit gazının teneffüs edilmesi olarak açıklıyor. Zehirlenmenin ilk belirtisi olarak da vücudun halsiz düşmesini gösteriyorlar. Mide bulantısı, baş dönmesi, gözlerin kararması, vücutta salgılanan laktik asitin kaslarda kramplar yaratması zehirlenmenin belirtileri olarak algılanabilir. Daha ileri aşamalarda ise

Tüpgaz zehirlenmelerinde ilk müdahalenin son derece önemli olduğunu söyleyen Amerikan Hastanesi Dahiliye Bölüm Şefi Dr. Ömer Ayata, "Zehirlenen kişi derhal açık havaya çıkarılmalı" dedi.

vücut kasılıyor ve kişi hareket edemez, bayıramaz duruma geliyor; kişi aynı ortamda kalmaya devam ederse solunum yetersizliği ve solunum felci ortaya çıkıyor. Zehirlenme için 10 dakikanın bile yeterli bir süre olduğu düşünüldüğünde durumun ne derece ciddi olduğu da ortaya çıkıyor.

Amerikan Hastanesi'nden İlk Müdahalenin Önemi

Amerikan Hastanesi Dahiliye Bölüm Şefi **Dr. Ömer Ayata**, tüpgaz zehirlenmelerinde ilk müdahalenin son derece önemli olduğuna dikkat çekiyor: "Gaz zehirlenmelerinde ilk müdahale çok önemli

dir. Zehirlenen kişinin derhal kapalı mekândan açık havaya çıkarılması sağlanmalıdır. Daha sonra vakit kaybetmeden hasta en yakın sağlık kuruluşuna götürülmeli ve hastaya oksijen verilmelidir. Eğer hastanın açık havaya nakli mümkün değilse, hastanın bulunduğu oda havalandırılmaya çalışılmamalıdır. Çünkü bu esnada hastayı kurtarmak için odaya giren diğer kişilerin de yeterli havalandırmanın yapılamaması nedeniyle zehirlenmesi söz konusu olur."

Hayatta Kalmanın Altın Kuralları

LPG'nin tehlikelerinden korun-



mak için göz önünde tutulması gereken altın kuralları şöyle sıralamak mümkün:

- ☉ Şofbenler 8 m³, katalitik sobalar, 30 m³'ten küçük yerlerde kullanılmamalı,
- ☉ LPG sızıntısı olması durumunda hemen havalandırma yapılmalı, havadan ağır olan bu gazın tabanda, köşelerde biriktiği düşünülerek süpürme yoluyla gazın atılması sağlanmalıdır,
- ☉ Zehirlenmeler oksijen yetersizliğinden kaynaklandığı için şofbenler sürekli temiz hava giren bir yerde, mümkünse banyo dışında kullanılmalı,
- ☉ Baca bağlantısı olmayan şofbenler kesinlikle kullanılmamalı,
- ☉ Şofben çalışırken olabilecek tüm problemlere karşı, gazı derhal kesen emniyet sistemi ve baca gazı sensörü emniyet sistemi olmalı,
- ☉ Banyo kapısı alt bölümünde hava girişini sağlayacak 4-5 cm çapında iki veya üç havalandırma deliği açılmalı. Banyo kapısına delik

açılmıyorsa, kapı aralığına bir terlik veya cisim konarak kapı 5-10 cm aralık bırakılmalı,

- ☉ Banyoda bulunan kişi arada bir kontrol edilmeli,
- ☉ Eğer is veya duman kokusu alınıyorsa, baca temizletilmelidir. İyi bir yanma için yakıt, yeterli hava (oksijen) ve iyi çeken bir baca gerektiği unutulmamalı,
- ☉ Hortumun regülatöre ve yakıcı cihaza bağlantıları kelepçe ile yapılmalı, eskiyen, çatlayan, yumuşayan veya sertleşen hortumlar ile imalat tarihinden itibaren üç yıl kullanılan hortumlar yenisi ile değiştirilmeli,
- ☉ Cihaza yeni tüp bağlantısı yapıldıktan sonra; bağlantı yerlerinde gaz kaçağı olup olmadığı sabun köpüğü ile kontrol edilmeli,
- ☉ LPG tüpleri ve bunlarla birlikte kullanılan cihazlar, uyumak için kullanılan yerlerden yatmadan önce çıkarılmalıdır. Borusuz soba, kamping lamba ve sobalar yanar halde bırakılıp uyun-

DemirDöküm Şofbenlerinin Emniyet Sistemi

DemirDöküm'ün ürettiği şofbenlerde, 7 ayrı geliştirilmiş emniyet sistemi bulunuyor. 7G olarak adlandırılan emniyet sisteminin sağladığı güvenlik önlemleri şöyledir:

- **Baca sensörü:** Baca çekişi yeterli olmadığı zaman cihazı durdurur.
- **Su kumandalı ventil:** Su kapatıldığında gazı kapatır.
- **Magnet ventil:** Pilot alevi herhangi bir nedenle söndüğünde cihazı kapatır.
- **Gaz ventili:** Cihaz kullanılmadığında brülöre gaz geçişini kapatır.
- **Emniyet ventili:** Tesistattaki su basıncı yükseldiğinde suyu tahliye eder.
- **Oksijen duyarlı sistem:** Ortamdaki oksijen miktarı azalınca cihazı durdurur.
- **Aşırı ısınma sensörü:** Suyun aşırı ısınması halinde cihazı kapatır.

Cihazların montajı, duman tableti ile baca çekiş kontrolü yapılarak ve ortam şartları kontrol edilerek, DemirDöküm tarafından ücretsiz olarak yapılmaktadır. Baca veya ortam şartları uygun olmayan yerlerde cihaz montajı yapılmamakta, hermetik tip şofben veya termosifon kullanımı ve montajı önerilmektedir.



Aygaz'ın Güvenlik Zinciri ve 20'den Fazla Test



Bir tüpün güvenli sayılabilmesi için tek bir unsur yeterli değildir. Bir tüp, üretim ve dolum işlemlerinin her aşamasında tekrarlanması gereken test ve kontrollerden sonra gerçek anlamda güvenli sayılabilir. **Aygaz**, tüpün üretiminden, tüketicinin evine ulaşmaya kadar tüm aşamalarda 20'den fazla test ve kontrol sistemi uygulamakta ve bu sisteme "**Ay-**

gaz Maksimum Güvenlik Zinciri" adı verilmektedir.

Aygaz, tam güvenlik sağlayabilmek amacıyla tüm ürünlerini iki aşamalı testten geçiriyor.

Tüp Üretim Aşaması: Aygaz tesislerinde özel tüp sacı kullanılarak üretilen tüpler, proses ve kaynak kontrollerinden sonra Hidrostatik Sızdırmazlık Testi'ne alınıyor.

Metalizasyon ve boyama proseslerinin ardından kontrol edilen tüpler, valfleri takıldıktan sonra Pnömatik Sızdırmazlık Testi'nden geçiyor. Ayrıca üretim partilerinden alınan numune tüplere, mekanik testler ve hacimsel genleşme testi yapılıyor.

Dolum Öncesi ve Dolum Sonrası

Aşamalar: Yeni tüplerin yanı sıra abonelerden boş olarak geri dönen tüpleri de kontrolden geçiren Aygaz, kaynak, gövde hasarları ve korozyon kontrollerinde uygun bulunmayan tüpleri hurdaya veya tüp yenilemeye gönderiyor. Periyodu gelen tüpler ise Hidrostatik Sızdırmazlık Testi'ne tâbi tutulurken, boyanması gereken tüpler aynı bir hatta boyanıyor. Dolumun yapılmasının ardından tüpler **Valf Contası Sızdırmazlık Testi** ve **Kaçak Kontrol Testi**'nden geçen tüpler Aşırı Dolum ve Eksik Dolum testleriyle bir kez daha sırandıktan sonra **Garanti Mühür Kapak**'la imzalanarak evlerimize geliyor.

Japonya'da Türk Yılı, Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu ile Başladı

Bir yıldır Japonya'da bulunan ve bugüne kadar 182 bin Japon tarafından ziyaret edilen VKV Sadberk Hanım Müzesi Anadolu Kültür ve Medeniyetleri Koleksiyonu'nun sergi süresi, 2003'ün Türk Yılı ilan edilmesi nedeniyle Ekim ayına kadar uzatıldı

Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nin, Anadolu Kültür ve Medeniyetleri Koleksiyonu'nun toplam 621 parça muhteşem eseri Tokyo Suntory Sanat Müzesi'nde sergilenmeye başladı. Japonya'da Türk Yılı'nın başlangıcı kabul edilen ve 17 Şubat'ta gerçekleştirilen resmi açılıшта, Türkiye'yi Devlet Bakanı **Ertuğrul Yalçınbayır**, Japonya Büyükelçisi **Solmaz Ünaydın** ve VKV Sadberk Hanım Müzesi Müdürü **Çetin Anlağan** temsil etti. Japon Hanedanı, Japon Hükümeti ve Parlamentosu temsilcilerinin de hazır bulunduğu törende Müze Müdürü Çetin Anlağan, koleksiyonunun gördüğü ilgiden büyük memnuniyet duyduklarını, sergi açılışının, Japonya'da Türk Yılı'nın başlangıç etkinliği olarak görülmesinin gurur verici olduğunu belirtti.

Altı Müzede Sergi

621 parçalık VKV Sadberk Hanım Müzesi, Anadolu Kültür ve Medeniyetleri Koleksiyonu, 2002 yılının Şubat ayından bu yana, Japonya'nın **Fukuoka, Iwaki, Okazaki ve Shizuoka Sanat Müzeleri**nde sergileniyordu. 2003'ün Japonya'da Türk Yılı

Japonya'da sergilenen koleksiyon, tarih öncesi çağlardan 20. yüzyıla kadar Anadolu'da yaşayan uygarlıklar ve bu uygarlıkların yarattığı kültür varlıklarını içeriyor.

ilan edilmesi üzerine Tokyo Suntory Müzesi'nde sergilenmeye başlanan koleksiyon, beş ayı şehirde daha sergilenecek. Bugüne kadar 182 bin Japon tarafından ziyaret edilen koleksiyon,

Nisan ayı başına kadar Tokyo'da kalacak ve Ekim 2003'e kadar sırasıyla, **Kagawa Tarih Müzesi, Yamanashi Eyalet Arkeoloji Müzesi, Sapporo, Hokkaido Modern Sanat Müzesi ve Yokohama, So-**



İznik çini

Sadberk Hanım Müzesi'nde Tarih ve



VKV Sadberk Hanım Müzesi, 22 Şubat 2003 Cumartesi günü **"Başlangıçtan Günümüze; Anadolu'da Devlet ve Demokrasi"** başlıklı bir konferans düzenledi. Sanatçılar, bilim adamları ve basın mensuplarının katılımıyla gerçekleşen konferansta, Van 100. Yıl Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Arkeoloji Ana Bilim Dalı Başkanı **Prof. Dr. Veli Sevin "Devletin**



Yunan-Roma tanrı ve tanrıçaları.



go Sanat Müzesi'nde ziyarete açık olacak.

Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu

Türkiye'nin ilk özel müzesi olan VKV Sadberk Hanım Müzesi'nin, Japonya'ya giden "Türkiye Kültür Hazinesinin

621 eserin yer aldığı serginin açılışı Türkiye ve Japon Hükümeti temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. (Üstte sağda)



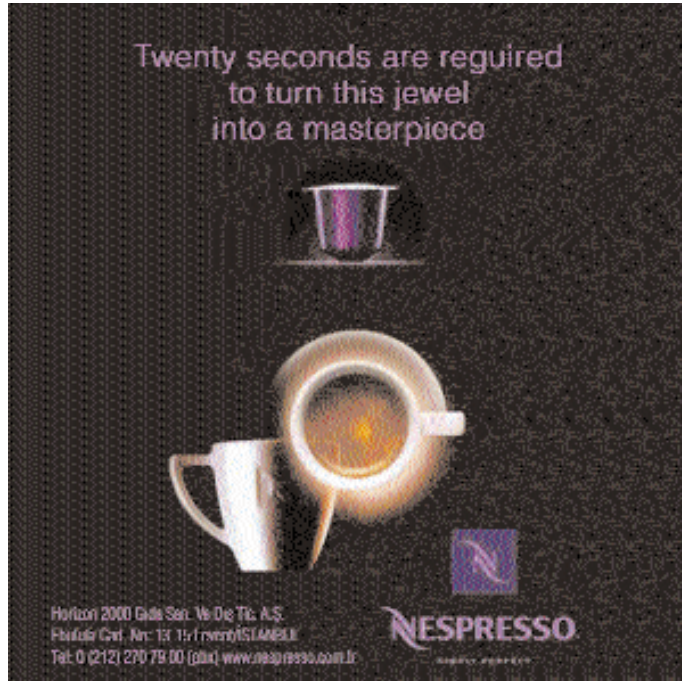
den Seçme Eserler, Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu" Sergisi, tarih öncesi çağlardan 20. yüzyıla kadar Anadolu'da yaşayan uygarlıklar ve bu uygarlıkların yarattığı kültür varlıklarını içeriyor. "Anadolu Uygarlıkları Müzesi" olarak da tanımlanan Sadberk

Hanım Müzesi'nden seçilip götürülen toplam 621 eseri kapsayan koleksiyonda, Klasik Dönem'e ait eserlerin yanı sıra, İznik Çinileri ve 17. yüzyıldan 20. yüzyıl başlarına uzanan dönemin kadın kıyafetleri ile Türk-İslam sanatlarına ait eserler yer alıyor.

Kültür Konferansı

Kökeni ve İlk Krallıklar", İstanbul Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyelerinden **Prof. Dr. Oğuz Tekin** "Kent Devletleri" ve Galatasaray Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyelerinden Tarihçi-Yazar **Prof. Dr. İlber Ortaylı** "Osmanlı ve Cumhuriyet" başlıklı birer tebliğ verdiler.

VKV Sadberk Hanım Müzesi Müdürü **Çetin Anlağan**, bu tür sanat, kültür ve bilim ağırlıklı etkinliklerle, Müze'yi diğer zenginliklerinin yanı sıra, yaşayan bir kültür merkezi haline getirmeyi hedeflediklerini belirtti.



Yaşadığı Döneme Damga Vuran Bir Lider; Giovanni Agnelli

“Bu dünyada hiç kimse ölümsüz değil. Elbet bir gün gelecek hepimiz ebediyete intikal edeceğiz. Allah'ın işine karışmak gibi olmasın ama, bazı insanlara ölümü yakıştıramıyorum. İşte, Giovanni veya kısaca 'Gianni' denilen ve benim de bu isimle andığım Agnelli de, ölümü yakıştıramadığım böyle insanlardan biri...”

24 Ocak'ta yitirdiğimiz **Giovanni Agnelli**'nin ardından kaleme alınan bu sözler, onu yakından tanıyan bir isme, **Sevgi Gönül**'e ait. Sevgi Gönül'ün, 1 Şubat 2003 tarihinde, “Ortağımız Mr. **FIAT**” başlığıyla, Hürriyet gazetesindeki köşesinde yayınlanan bu yazısında belirttiği üzere, ölüm bazı insanlara hiç yakışmıyor.

Giovanni Agnelli, aynı ismi taşıdığı dedesinden miras kalan FIAT'a, hem ortak hem de fabrika müdürü olarak adım attı. Eğlenceye olan merakı nedeniyle, hemen herkesin başarısından kuşku duymasına inat, kısa süre sonra tüm hisselerini aldığı FIAT'ı dünyanın en önemli şirketlerinden biri yaptı. Böylece sadece ülkesi İtalya'da değil, tüm dünyada 20. yüzyılın en önemli sanayicilerinden biri oldu ve adını tarihe yazdırarak ölümsüzleşti.

Hayallerini Tofaş ile Paylaştı

İtalyan kamuoyunun “Gianni”si ya da “Tavvocato”su (avukat) olarak yaygın bir ün kazanan Agnelli, ülke-

Ocak ayında yitirdiğimiz ve İtalya'nın öncü sanayicilerinden biri olan Agnelli, hem yaşamı hem de sanayici kişiliği ile ismini ölümsüzleştirdi

mizde de yakından tanınan bir isim. Hemen hemen tüm yabancı şirketlerin Türkiye'de yatırım yapma konusunda çekincelerinin bulunduğu 1960'lı yılların ikinci yarısında Agnelli, son derece cesur bir karar

olarak Tofaş ile ortak oldu. Dünya otomotiv sektörünün imparatorunun bu kararı almasındaki en önemli neden, Türkiye'yi yakından tanıması ve Tofaş'ı bu alandaki en önemli kuruluşlardan biri olarak görmesiydi. FIAT'ın Tofaş ile 1969 yılında kurduğu ve 34 yıldır devam eden bu ortaklık anlaşmasının, Türkiye otomotiv sektörü için çok önemli kilometre taşlarından birini oluşturduğunu söylemek mümkün. Dünyanın neresinde olursa olsun geleceğe dair hayalleri olan ve bu hayallerini paylaşmaya hazır kişilerle ortaklık kuran Agnelli'nin, Türkiye'de yatırım yapmasında **Vehbi Koç**'ün vizyonunun rolü de son derece önemli elbette.

Dolu Dolu Bir Yaşam

FIAT imparatoru Giovanni Agnelli, 81 yıllık ömrüne pek çok başarıyı ve ilki sığdırdı. 12 Mart 1921'de **Eduardo Ag-**

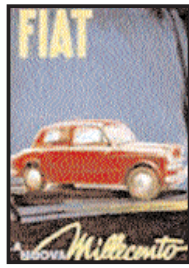


Giovanni Agnelli (soldan ikinci), 1969'da Torino'da Vehbi Koç ve Rahmi M. Koç ile birlikte.

nelli ve **Virginia Bourbon De Monte**'nin oğlu olarak Turin'de dünyaya geldi. FIAT'ın kurucularından olan dedesinin yanında büyüyen Agnelli, liseyi bitirdikten sonra savaşın başlamasıyla birlikte savaşa katıldı. 1941'de Rusya'daki savaşta ön saflardaydı. 1943 yılında ise İtalya Direniş Hareketinde yer aldı.

Savaşın döndükten sonra Torino'ya dönerek hukuk okudu ve her zaman önünde onu bekleyen işine ilk adımı atarak, aile şirketine girdi. FIAT'ın Başkanı **Valetta** iken FIAT Başkan Yardımcılığı görevine başlayan Agnelli, 1963 yılında FIAT'ın Yönetici Müdürü, 1966'da da Yönetim Kurulu Başkanı oldu. 45 yaşında başına geçtiği FIAT'a pek çok yeniliği ve değişimi beraberinde getirdi.

O zamana kadar lüks araçlarıyla tanınan FIAT'ta, halk arabaları üretmeye başlandı. FIAT 1100 R marka otomobil, dört kapısıyla İtalyan ailelerinin simgesi haline geldi. Agnelli, 81 yaşında, Torinoda yaşama gözlerini yumdu.



Sigarayı Bırakmak Sizin Elinizde

Nikotin, beyinde tıpkı kokain ve anfetamin gibi etki göstererek kişide çok çabuk bağımlılık geliştirebilen bir maddedir. Dikkati artırıcı, anksiyete ve depresyonu giderici etkisi ile birlikte önemli ölçüde bağımlılık yaratır. Bu nedenle psikiyatrik hastalıkların pek çoğunda nikotin bağımlılığı daha sık görülmektedir. Nikotin, hem fiziksel hem de psikolojik bağımlılık gelişimine sebep olur. Sigara bırakma girişimlerinin %80'inde son sigarayı takip eden ilk üç saat içinde başlayan ve on güne kadar devam edebilen huzursuzluk, konsantrasyon güçlüğü, çökkünlük, uykusuzluk, yeme isteği, şiddetli sigara içme arzusu, sinirlilik görülür. Bu nedenlerle her yüz kişiden ancak üç ila beşi kendi kendine sigarayı bırakabilmektedir. Nikotin yoksunluğu gelişen kişilerde nikotin replasman tedavileri önerilmektedir.

Sigara Bırakmanın Maliyeti 350 Milyon TL.

Amerikan Hastanesi Sigarayı Bırakma Kliniği, bilimsel yaklaşımla sigara bağımlılığı sorununa eğilmektedir. Kliniğimize başvuran kişi ile yapılan ön görüşmenin ardından tedavi planı oluşturulur. Akciğer, solunum, kalp ile ilgili çeşitli testlerden geçirilen ve Endokrinoloji, göğüs hastalıkları ve psikiyatri uzmanı tarafından muayene edilerek durumu saptanan kişi, dört hafta süre ile multi-disiplinli bir tedavi sürecine girer. Psikiyatrik destek alırken, kilosu kontrol edilir, aynı zamanda sigaranın yarattığı tahribat ve tedaviler değerlendirilir. Bu yöntemle sigarayı bırakma şansı altı yedi kat artmaktadır. Amerikan Hastanesi'nde verilen bu hizmetin fiyatı ise 350 milyon TL'dir.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Topluluğu'nun sigara içilmeyen bir topluluk olmasını arzuladığını dile getirmişti. Bu mesajdan yola çıkarak konuyu gündemde tutmak istedik. VKV Amerikan Hastanesi'nden Dr. Gülçin Sarılgan ve Doç. Dr. Selçuk Can sigaranın nasıl bırakılabileceğini anlattılar



Sigarayı bırakmak pek çok kişi için zor olsa da uzmanların yardımı ve kendi iradeleriyle bu her zaman mümkündür.

Sigara ve Kilo İlişkisi

Sigarayı bırakmayı zorlaştıran faktörlerden biri de kilo alma problemi. Genel olarak sigarayı bırakanlar, içilen sigara miktarı ve süresine bağlı olarak ortalama 4.5 kg. almaktadırlar. Bu durum sigarayı bırakan kişinin dış görünüşünde bozulmaya sebep olabilir ve bireyi tekrar sigaraya başlama-ya iter. Bu nedenle sigarayı bırakmaya karar veren kişi, daha sigarayı bırakmadan beslenme alışkanlığını değiştirmeli ve egzersiz programına başlamalıdır. Spor yapan kadınların sigarayı bırakma başansı iki kat daha fazladır.

Sigara Bırakılınca Neden Kilo Alınır?

Sigarayı bırakan kişi, yiyeceklerin tat ve kokusunu daha iyi hisseder, sigara iştahı kapar, tiryaki için sigara, yemeğin bitiş sinyalidir. Birey sigarayı bıraktıkça yemeğini ne zaman biteceğini tam bilemez, sigara, enerji tüketimini artırır. Sigara bırakılınca bazal metabolizma hızı düşer, sigarayı bırakan birey, bu başarısından dolayı kendisini

ödüllendirmek için yüksek miktarda kalori içeren tatlıları seçer. Sigara içme alışkanlığının sonlandırılmasıyla birlikte, şeker seviyesi düşer ve tatlı yeme ihtiyacı doğar. Bu da kilo almayı beraberinde getirir. Bu durumda yapılacak en iyi şey, şekersiz çiklet çiğnemek, meyve veya taze sıkılmış meyve suları içmek olabilir. Nikotin içeren çikletler, iştahı kapayarak kilo artışı önlerler. Bu yüzden sigarayı bırakanların nikotin çikleti çiğnemele-ri önerilir.

Sigarayı bırakmaya niyetli kişi, 3-4 kg. arasındaki bir kilo artışı doğal karşılamalı, diyet ve egzersiz yaparak bu problem ile mücadele etmelidir.

"Önce zayıflayayım, sonra sigarayı bırakırım" fikri yanlıştır. Kişi zayıflamak ve iştahını kesmek için sigara tüketimini artıracaktır.

Kilo vermeyi başarıp sigarayı bıraktığında ise sigara içme tutkusunu daha fazla yemek yiyerek veya atıştırarak bastırarak ve sonuçta tekrar kilo alacaktır. Buna morali bozulacak kişinin tekrar sigaraya başlaması kaçınılmazdır.



30 Soruda Nadir Özşahin

• **Annenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak isteseniz, bu ne olurdu? (Annem, sevecen; babam, çalışkan gibi)**
Annem otoriter, babam prensip sahibi idi.

• **Kardeşiniz var mı? Çocukken en çok hangi konularda kavga ederdiniz?**

7 kardeşiz; 3 kız, 4 erkek. En büyükleri benim. Zaman zaman değişik sebeplerle kavga ederdik.

• **Çocukluğunuzda en çok hangi oyunu oynamak size zevk verirdi?**

Futbol.

• **Hangi okullarda okudunuz, sizi en çok etkileyen öğretmeniniz kim? Neden?**

Gözlü Köyü İlkokulu, Kadınhanı Ortaokulu, Konya Erkek Lisesi ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi. Beni en çok etkileyen öğretmenim Kâzım Palaz'dır. 1953 yılında ilkokul son sınıfta iken köye gelen Kâzım öğretmen, ailemi ikna ederek benim okumama imkân sağlamıştır.

• **Tüm okul yaşamınızda "en iyi arkadaşım" diyebileceğiniz kişi kim? Onunla neler paylaştınız?**

Lise ve üniversiteyi yurttan kalarak okudum. Bu nedenle birden fazla arkadaşım oldu. Bu arkadaşlarımla hâlâ sık sık beraber oluyorum.

• **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**



Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkanı Nadir Özşahin, gençliğinde milletvekili olup, doğduğu ve büyüdüğü bölgenin problemlerine çözüm bulmayı hayal ederdi

Tatillerimi yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerle değerlendiriyorum. Tatilde hareket halinde olmaktan keyif alıyorum.

• **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Mühendis olmak isterdim.

• **Gençlik yıllarınızın en büyük hayali neydi?**

Milletvekili olup, doğduğum ve gençlik yıllarımda geçtiğim bölgenin problemlerine çözüm bulmak en büyük hayalim idi.

• **Spor yapar mısınız? Herhangi bir spor aktivitesini izler misiniz?**

Talebelik zamanında arkadaşlarımla futbol oynardım. Şu anda sadece yürüyorum. Futbol, basketbol ve tenis oyunlarını büyük bir zevkle izlerim.

• **İş yaşamınızın en önemli dönüm noktası nedir?**

İş yaşamımın en büyük dönüm noktası, üniversiteyi bitirdikten sonra, 1965 yılında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanlığı imtihanını kazanmamdır.

• **İş yaşamınızda sizce en büyük başarınız nedir?**

Aldığım görevleri tam ve eksiksiz olarak yerine getirmeye çalışmam ve özellikle denetim yaptığım dö-

**Nadir Özşahin
esi Zeynep
hanım ile birlikte.**

nemde tarafsız davranmak için azami gayret göstermemdir.

• **İş yaşamında başarılı olmanın ilk şartı sizce nedir?**

Çok çalışmak.

• **Evinize döndüğünüzde ilk yaptığınız şey nedir? (Anahtarı yemek masasının üstüne atmak, köpeğimi gezdirmek, çocuklarıma sarılmak gibi)**

Eşim ve kızlarımla hatırlarını sorup, o gün ne yaptıklarını öğrenmek.

• **Hobileriniz nedir?**

İmkânlarım dahilinde çağdaş Türk ressamlarının resimlerini toplamak ve tespih koleksiyonu yapmak.

• **Kutladığınız en güzel doğum günü hangisiydi? Hangi hediye sizi çok mutlu etti?**

Kızlarımla Didem ve Zümrâl büyü-yünceye kadar doğum günü kutlamıyor idim. Çünkü belirli bir doğum tarihim yoktu. Annem, “koyunlar kuzular iken doğdun” derdi. Eşim Zeynep ve kızlarımla, doğum günüm olarak 21 Nisan’ı belirlemişler ve bana bir sürpriz yaparak hediye verdiler. Bu olay benim için en büyük hediye oldu.

• **“Çocuk” denince aklınıza ilk gelen sözcük nedir?**

Sevgi.

• **Yemek yapar mısınız? En sevdiğiniz yemek nedir?**

Yemek yapmasını bilmem, bu nedenle de yemek seçmem.

• **En sevdiğiniz renk nedir? Neden? Size ne çağırıştır?**

Mavi. Bu renk bana huzur veriyor.

• **En sevdiğiniz çizgi film karakteri ya da masal kahramanı?**

Pembe Panther.

• **En son hangi kitabı okudunuz? Tavsiye eder misiniz?**

Gözlü kasabasındaki Nadir Özşahin İlköğretim Okulu açılış töreni (1998).

Nadir Özşahin’in en sevdiği çizgi film karakteri Pembe Panther.



“Köprüde Kadınlar Var”, Anadolu kadınının fedakârlığını ortaya koyan bir eser. Tavsiye ediyorum.

• **Şiir sever misiniz? Hangi şiirin, hangi dizesi ilk aklınıza gelir?**

Şiiri severim.

İlk aklıma gelen Cahit Sıtkı Tarancı’nın aşağıdaki dizeleri:

“Yaş Otuz beş! Yolun yarısı eder./

Dante gibi ortasındayız ömrün./ Delikanlı çağımızdaki cevher./ Yalvarmak, yakarmak nafîle bugün./ Gözünün yaşına bakmadan gider.”

• **“İstanbul” denince aklınıza gelen ilk şey nedir?**

İstanbul deyince aklıma gelen ilk şey denizdir. Çünkü denizi ilk defa 18 yaşında İstanbul’da gördüm.

• **Yaşadığınız şehirde, bulunmaktan en çok zevk aldığınız mekân/mekânlar neresidir?**

Boğaz ve Bağdat Caddesi

• **Giyisi konusunda tercih ettiğiniz markalar nelerdir?**

Marka konusunda bir tercihim yoktur. Genellikle elbiselerimi diktirim.

• **Hangi tür müziği ve hangi**

şarkıcıyı (ya da grubu) dinlemek sizi mutlu eder?

Her tür müziği dinlerim. İyi bir dinleyiciyimdir.

• **En son hangi filmi izlediniz? Hangi yönetmen ve oyuncularını seversiniz?**

En son izlediğim film “Anlatamadım mı?”. Oyuncularından Kim Novak, Natalie Wood, Anthony Quinn, Tom Hanks’i severim.

• **En son ne hediye verdiniz ve aldınız?**

Torunum Berke ilk defa evimize geldiği için kendisine altın hediye ettim. En son olarak da eşim, kızlarımla ve damadımdan kazak hediye aldım.

• **Son günlerde sizi en çok etkileyen olay nedir?**

29 yıl önce başlayan Kıbrıs konusunda hâlâ kararsız kalmamız ve çözüm üretemememiz beni menfi yönde etkiledi.

• **“Koç Grubu” kültürünü yansıtan bir cümle yazar mısınız?**

Topluma güven, çalışanlarına bağlılık ve vefa hissi veren bir kültürdür.

• **“Hayata Dair” son bir cümle.**
Bütün canlılara sevgi ile yaklaşalım.

'Birlikte Başarmak' sayfalarımızda bu sayıdan itibaren çalışanlarımızın başarı öykülerine de yer vereceğiz. Bu ay Ford Otosan Antalya Bayii Bilaller ve Kocaeli Ford Otosan çalışanı Yıldırım Olgun, sayfalarımıza konuk oldular

Ford Otosan Antalya Bayii İsmail Bilal:

“Yeni Pazarlama Stratejileri Uyguluyoruz”

Sizi biraz tanıyabilir miyiz? İş hayatına ne zaman girdiniz?

Şirketimiz 1956 yılında Mehmet Bilal'in önderliğinde kuruldu. Mehmet Bilal ve kardeşleri ilk olarak manifatura, zarrafiye ve Fiat Traktör bayiliği ile ticarete atıldı. Ford bayiliğine, 1972 yılında açılan Finike acenteliği ile başladı. Daha sonra Antalya bayiliği verildi. Türkiye'deki gelişmeler, bizim işimizde de birtakım değişikliklere yol açtı.

30 Haziran 2000'de, **Rahmi Koç'un** da katıldığı bir tören ile **3S Ford Plaza'yı** Antalyalıların hizmetine sunduk.

• **Sizi bölgenizde aynı işi yapan diğer firmalardan farklı kılan özellikleriniz neler?**

Firmamız Antalya'da faaliyet

2000 yılında **Rahmi M. Koç'un** katıldığı törenle **Antalyalıların hizmetine giren Ford Otosan Bayii Billaller'in** sahiplerinden **İsmail Bilal (soldan ikinci), bölgelelerinde aynı işi yapan firmalardan hem işletme hem de yapısal farklar yönünden ayrıldıklarını belirtiyor.**



gösteren diğer firmalardan hem yapısal, hem de işletme anlayışı bakımından kesin çizgilerle ayrılmaktadır.

Günümüzde dürüstlük ilkesinin yanında, müşteri memnuniyetinin de giderek daha fazla önemsenmektedir. Biz de bunun bilincindeyiz. Bu anlayışla çalışmalarımızı her geçen gün daha da ileriye götürüyoruz. Çalışanlarımıza çağın gerektirdiği tüm eğitim ve imkânları vererek, yeni pazarlama, satış ve yönetim stratejileri geliştiriyoruz. Bölgemizde maalesef çok yaygın olan ve sadece sa-

tiş yapma amacına yönelik, işletme anlayışının yanında firmamız çağdaşlık, dürüstlük, eğitim ve kalite yaklaşımı ile müşteri bağlılığını yapılandırarak ve geliştirmektedir.

Son yıllarda gerek küresel ölçekte, gerekse ülkemizde yaşanan ekonomik şartlar, her sektör gibi bizi de yakından etkiledi.

Geçirmekte olduğumuz bu zor dönemlerde hem istihdam ettiğimiz personeli korumak hem de vermiş olduğumuz, satış ve satış sonrası hizmeti en iyi şekilde yerine getirmek için, ekip



olarak daha fazla çaba sarf etmekteyiz. Günümüzde özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler karşısında tüm bölümlerimizde daha çok eğitime ve teknik çalışmaya ağırlık verilmekte. Bu da bizi daha ileriye götürebilecek yatırımlar için altyapı oluşturmaktadır.

2002 yılı içinde firmamızın almış olduğu başarılar ve Otosan ile koordineli çalışması, yıllık olarak her bünyemiz için ayrı ayrı hazırlanmış olduğumuz planlar bizi belirlemiş olduğumuz hedeflere götürmektedir.

Bünyemizdeki satış ve satış sonrası departmanlarımızla en iyi hizmeti vermeyi amaçlamaktayız. Servisimize ayda ortalama 600 araç giriş yapmakta ve servis hizmeti almaktadır. İnter aktif, boya, kaporta, yedek parça, binek ve ticari servis başta olmak üzere tam teşekküllü servisimiz, 2002 yılında Ford içinde en iyi servis seçildi.

Kazandığımız bu başarı, çalışmalarımızın doğru yolda gittiğini göstermiştir.

• Çalışma prensiplerinizi ve hedefleriniz neler?

Prensiplerimiz, dürüstlük ilkesi altında güven temeli üzerine kurulu müşteri memnuniyeti, girişimcilik, şirket içinde katılımcı verilere dayanan ve tüm çalışanların firmayı geliştirmeyi birinci öncelik haline getirdiği, eğitimin birinci planda tutulduğu, çağın gerektirdiği değişim ve yeniliğe açık bir yönetim anlayışıdır.

Firma ismimizin piyasada oluşturmuş olduğu güven, bizler için çok önemlidir.

Bilaller çok uzun yıllardır otomotiv piyasasına emek vermiş, her dönemde gelişmeye yatırım yapmaya, müşteri memnuniyetini en iyi şekilde gerçekleştirmeye çalışmıştır.

Kocaeli Ford Otosan'da Çalışan Yıldıray Olgun:

“Avrupa Yollarında Connect'i Görünce, 'Bu Aracı Biz Yaptık' Demekten Gurur Duyuyorum. Bu An Ömre Bedel!”



Yıldıray Olgun'un lideri olduğu ekip Kanarya Çalışma Grubu ile yaptığı uygulama, Kocaeli Ford Otosan Fabrikası'na Avrupa'daki Ford tesisleri arasında “En İyi Uygulama Ödülü”nü kazandırdı. Oturanlar: (sağdan sola) Taner Kuzgun, Mustafa Kayı, Ali Zor, Tufan Sular, Hasan Aydın. Ayaktakiler: (soldan sağa) Hakan Şahin, Hakan Güle, Yıldıray Olgun, Tuncay Narin, Cemil Çakır.

Ford Otosan'da Kaynak bölümünde çalışan **Yıldıray Olgun**'un çalışma guru-bu lideri olduğu Kanarya Çalışma Grubu ile yaptığı uygulama, Kocaeli Ford Otosan Fabrikası'na Avrupa'daki Ford tesisleri arasında “En İyi Uygulama Ödülü”nü kazandırdı. Yıldıray Olgun fabrikalarındaki bu başarı öyküsüne ilişkin sorularımızı yanıtladı:

• Bize kendinizden bahseder misiniz?

10 Kasım 1971 tarihinde İstanbul'da doğdum. Meslek yüksek okulu mezunuyum. Evliyim ve iki çocuk sahibiyim.

• Ford Otosan'da çalışmaya ne zaman başladınız?

1993 yılından beri Ford Otosan'da çalışıyorum. İlk önce kaynak üretim alanında çalışmaya başladım. Şu anda da Ford Otosan Kargo-Yedek Parça bölümünde çalışıyorum.

• Ford Otosan'da çalışmanın size

gurur ve mutluluk veren tarafı nedir?

Aracın her parçasını tanımak ve onu dışarda görünce “bunu biz yaptık” demek beni heyecanlandırıyor. Çok çalıştık ve başardık.

• Ekibinizle birlikte kazandığınız ödülден bahseder misiniz?

Ford'un Avrupa'daki tüm üretim tesislerini kapsayan Ford Üretim Sistemi (FÜS) denetimleri sonucunda, ekibim Kaynak Taban Hattı İstasyon 50 Kanarya Çalışma Grubu ile FÜS En İyi Uygulama ödülünü kazandık.

Gerçekleştirdiğimiz İstasyon 50 Ön Şaft Bağlantı Krosu Puntalama İyileştirme Çalışması sonucunda, işlem süresi 363 saniyeden 187 saniyeye indi, günlük imalat kapasitesi bir vardiyada 89 adet-ten 138'e yükseldi, risk derecesi 9 olan ergonomik rahatsızlıklar bire, ambar-dan ambara süre 8 saatten 4 saate indi, ekipman etkinlik oranı %70'lerden %100'e yükseldi.

Çağın Başarısı Birden Çok “Yap Boz” Çözmekte Mi?

Satışlarını artırabilmenin yolunu arayan bir şirket, başarısını sadece işletme eğitimi almış bir yöneticiye mi, yoksa işletme eğitimi sonrası lisans üstü psikoloji eğitimi görmüş bir yöneticiye mi bağlamalıdır?



Demir Aytac
Düzey Pazarlama Genel Müdürü

Ekonomik tercihler, 20. yüzyılın sonunda ulusları ve bireyleri teknik ve hizmet sektörü ağırlıklı bilim dallarına daha çok yönlendirmiştir. Bunun sonucunda, üniversitelerde sosyal bilim bölümlerinin bütçeleri kısıtlanmış; günün şartlarından dolayı yoğun rağbet görmekte olan güncel bilim konuları dört yıllık eğitimlerle topluma “yetiştirilmiş” yetenek sahibi bireyler kazandırmıştır.

Güncel bilim dallarının küçümsenecek hiçbir tarafı yoktur. Hatta toplumun gündelik gereksinimlerine pratik katkılar sunması ve eğitimi almış olanların somut neticeler ile uğraşıyor olmaları nedeniyle kendilerine duydukları güven, bu bilim dallarına olan talebi daha da artırmıştır. Söz konusu dallardan mezun olanların iş bulabilmeleri kolaylaşmıştır.

Birden fazla “yap boz” çözenler, yaptıkları iş ve meslekleri ne olursa olsun; daha yaratıcı, daha yapıcı ve daha fazla değiştiren/değiştirebilen bireyler olabilmektedir.

Ancak, burada önemle üzerinde durulması ve bilinçli olunması gereken bir nokta vardır. O da, bu eğitimi alanların, gerçekte geçtiğimiz yüzyılın gereği olmuş bir dalda seçim yaptıklarını bilmeleridir. Akıllardan çıkmaması gereken bir başka nokta ise bilinen bilim birikiminin son hal-kasında ve sadece bir kesitinde uzmanlaşarak, gerçeği sorgulamadan, önerilerine konulan “bulmacayı çözmek”te olduklarını kavramalarıdır.

“Bulmaca (puzzle) çözmek” Amerikalı tanınmış sosyal bilimci **Thomas Kuhn**’a aittir. Ona göre, hepimiz eğitimi aldığımız bilim dalında, bir bulmacanın parçalarının nereden ve nasıl geldiklerini sorgulamamak şartı ile bunları bir araya getirmekte ve ortaya çıkan resimle de somut bir şey elde etmiş olmanın başarısını ve güvenini yaşamaktayız.

Kuhn’un bu konuyu ele aldığı ve ilk baskısını 1962 yılında yapan **“Bilimsel Devrimlerin Yapısı”** adlı eseri, çok kısa zamanda sadece bilim dünyasının klasikleri arasına girmekle kalmamış; hepimize, güncel konular ve sorunlarımız da dahil olmak üzere, yeni düşünce olanakları tanıtmıştır. Kuhn yapıtında, Batı düşünce tarihini, bu düşüncenin temelinde olan geleneği, pozitivist düşüncüyü ve bilimin ilerleme sürecini sorgulamıştır. İlerleme ve buluşları açıklamak için yalın bir mantığın yeterli olamayacağını, bilim adamlarının psikolojik ve sosyolojik tercihlerinin de göz önünde bulundurulması gerektiğini belirterek büyük yankılar

uyandırmıştır. Thomas Kuhn’un bu görüşünü, Türkiye Kimya Derneği’nin, 78. Kuruluş Yıldönümü nedeniyle 21 Mayıs 1997 tarihinde İstanbul Teknik Üniversitesi’nde **“Radyoaktifliğin Keşfi ve Temel Bilimlerin Değeri”** adlı konuşmasında Sayın **Erdal İnönü**, aşağıdaki şekilde ve hepimizin anlayabileceği dille çok güzel özetlemiştir: “...Thomas Kuhn, kitabında bilimsel kurumların sadece deneylerle belirlenmediğini, bu deneyleri yorumlayan insanların içinde bulundukları kültürel ortamın da yorumlar üzerinde etkisi olduğunu iddia etmiş, bir dönemde bir bilimsel çevrenin kabul ettiği yorumların bütününe paradigma adını vermiş ve bir paradigmanın değişmesi için bir deneyin kabul edilen yoruma uymayan sonuçlar vermesinin yetmeyeceğini, ancak yeni bir kültürel ortam oluştuğunda paradigmanın değişeceğine işaret etmiştir.”

Gelecek Çok Yönlü Düşünenlerin Elinde Şekillenecek

Yeni kültürel ortamın oluşmasında, olaylara değişik açıdan bakabilen, alışlagelmişin dışında farklı deneyim sahibi, birden fazla bulmaca çözebilme becerisine sahip kişiler öncülük edebilecektir. Konuyu tarih sürecinde ele alan, Batı buluşlarının evrimini sıralayan ve bilim tarihini sorgulayan, aynı zamanda eğitimi aldığımız ve uygulamakta olduğumuz güncel bilim ile ilgili olarak önemli ipuçları veren Thomas Kuhn’un bilim dünyasında gündemini ilk günkü gibi koruyan bu yapıtını ve bulmaca çözebilme konusunu; değişimi isteyen, insana odaklanan kişilerin iyi anlaması ve pratikte uyguluyor olabilmesi ge-

rektiğini düşünüyorum. Bugün bizler, olağan bilim dallarında dört yıllık lisans eğitimi almış kişiler olarak esasında parçaları bir araya getirip bulmaca çözerek “doğruyu buluyor” ve çözüm üretiyoruz. Sistem parçaları sorgulamamıza bilinçli olarak izin vermiyor.

“İşin bu kısmını bilene bırakın, bizim sahamıza girmiyor” derken, pek bilene olmadığımı da söylemiyor. Çok merak ediyorsanız, ancak din/felsefe eğitimi söz konusu olabiliyor. Kaldı ki, merak edip uğraşanlar çok da özendirilmiyorlar.

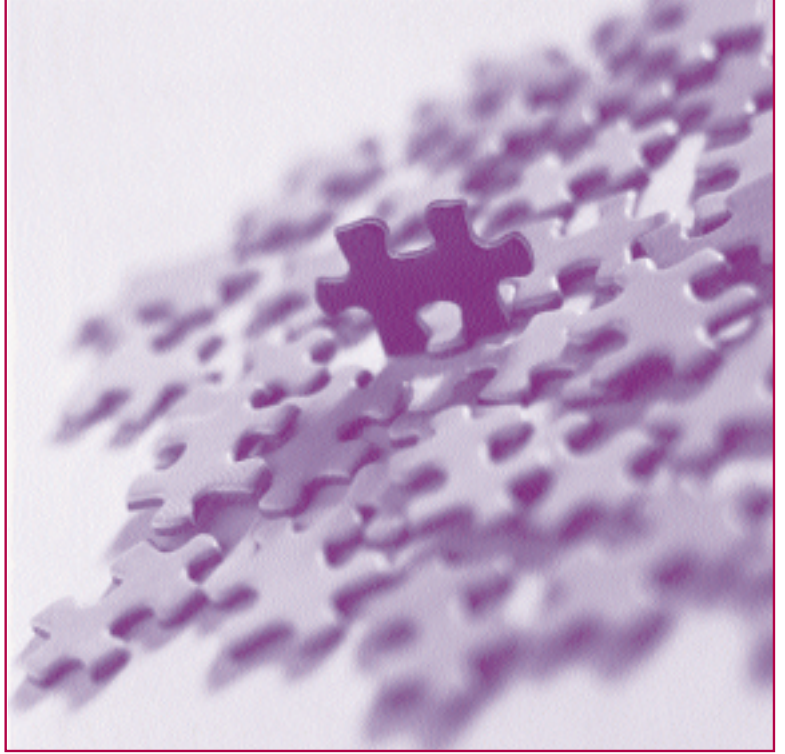
Daha Yapıcı ve Yaratıcı Bireyler

Ancak, bütün bu açıklamalar ve bilinçlenme, bizlere beraberinde başka bir fırsatı da sunuyor: En azından birden fazla bulmaca çözebilir konumunda olabilmek. Bunu hakkı ile yapabilmek için, birden fazla bilim dalında eğitim almak ve uzmanlaşmak gerekmektedir. Birden fazla bulmaca çözebilenler, yaptıkları iş ve meslekleri ne olursa olsun; daha yaratıcı, daha yapıcı ve daha fazla değiştirebilen/değişebilen bireyler olabilmektedir.

Konu ile ilgili örnekler vermek gerekirse: Son yıllarda Türkiye’de yazılmış en güzel yapıtlardan birisi olan, Erdal İnönü’nün “**Anılar ve Düşünceler**”i sadece köklü bir aile ve yaşam tecrübesinin neticesi midir, yoksa şahsında fizik ve felsefe eğitimi alabilmiş (iki bulmaca çözebilen) bir iradenin çekiciliği mi yatmaktadır? 21. yüzyılın adeta 1989’da başlamasında büyük rolü olan **Margaret Thatcher**’ın, kimya eğitiminin yanında hukuk okumuş olmasının; birden fazla konuda uzmanlaşmasının rolü yok mudur?

Satışlarını artırabilmenin yolunu arayan bir şirket, başarısını sadece işletme eğitimi almış bir yöneticiye mi, yoksa işletme eğitimi sonrası lisans üstü psikoloji eğitimi görmüş (tersi de olabilir: psikoloji lisans, işletme lisans üstü) bir yöneticiye mi bağlamalıdır? Tüketicinin almak için hazır

Yeni kültürel ortamın oluşmasında, olaylara değişik açıdan bakabilen, alışlagelmisin dışında farklı deneyim sahibi, birden fazla bulmaca çözebilme becerisine sahip kişiler öncülük edebilecektir.



olduğu bir üründen başka bir ürün seçeneğine geçmek zorunda kaldığı an kullandığı, kendini haklı gösterme mekanizmasının içeriğini (cognitive dissonance) iki bulmaca çözebilenin neticesinde daha iyi görebilen bir yöneticinin reklam ajansından beklentileri daha açık ve net olamayacak mıdır?

Biyolojiden İnsan Kaynaklarına

Aynı şekilde, küreselleşen dünyanın çetin rekabet ortamında, yeniden yapılanmak durumunda kalan şirketler, biyolojik bir örneği incelemiş olmanın iş dinamikleri ve yeni pazar koşullarını kavramada çok faydalı olacağını tespit etmişler; biyoloji ve işletme eğitimi yapmış insan kaynaklarına yönelmişlerdir. Ekolojiyi etüd edebilen yöneticilerin, iş dünyasında katma değerleri her geçen gün daha fazla artmaktadır.

Bu örneklerin sayısını çoğaltmak mümkündür. Birden fazla bulmaca çözebiliyor olmak sadece iş yaşamına ışık tutmaz. Kişinin özel yaşamına, bireyler ile olan ilişkilerine, kendisini ve başkalarını iyi tanımasına zemin hazırlar. Toplumun paradokslarına akılcı ve göreceli olarak peşin hükümsüz yaklaşım olanaklarını yaratır.

Sonuç olarak, gençlerin meslek seçimlerinde, bilhassa lisans ve lisansüstü eğitimlerinde farklı dallara yönelmelerinde çok büyük fayda var. Değişik bilim dallarından sentez yapabilmek, farklı konularda ihtisaslaşıp “tüm” hakkında daha net bilgiye sahip olabilmek için harcanan zaman ve emek; alışlageldiği gibi “bir maymun iştahlılık” ya da “bir baltaya sap olamamak” değildir. Tam tersine, buluşların ve değişimin müjdeleyicisidir. Yeni bir yüzyılın başında bu tutum bir kararsızlık olarak algılanmayacak; tersine, bu tür bir farklılaşma, toplumlar ve bireyler için rekabetçi avantaj yaratacaktır.

Gerek zaman gerekse emek ve disiplin olarak değişik bilim dallarında eğitim görmüş iradelerin, birden fazla bulmaca çözebilen kişilerin aydınlığına her zamankinden daha çok gereksinim duyacağımız bir çağa girdik. Ailelerin, akademik çevrelerin ve iş yaşamının cesurca bu konuyu desteklediği oranda; toplumsal sorunlarımıza, uluslararası rekabete ve yarınla daha güvenle bakabileceğimize inanıyoruz.

Demir Aytaç

Düzey Pazarlama Genel Müdürü

Bizden Haberler Anketi Sonuçlandı

Önerileriniz, Sayfalarımıza Yansiyacak

Topluluğumuzun iç iletişimine katkıda bulunmak amacıyla yayımlanan dergimiz Bizden Haberler'in sizler için taşıdığı önem hakkında bilgi sahibi olabilmek ve önerilerinizi sayfalarımıza yansıtılabilmek amacıyla düzenlediğimiz anketin sonuçlarını sizlerle paylaşmak istedik

Anketimizin sonuçlarına göre, okuyucularımızın %59'u Bizden Haberler için ayda 1-2 saat, %26'sı yarım saat, %14'ü ise 3-4 saat ayırırken, %43 oranında okuyucumuz, işlenen konuları çok iyi, %43 oranında iyi ve %13 oranında orta derecede iyi buluyor.

En Çok Okunan Bölüm: Serbest Kürsü

En çok okunan bölümümüz %17'lik oranla Serbest Kürsü olurken, bunu sırasıyla Kültürel Vizyon, İletişim, Hayata Dair, Toplum ve Yaşam, e-dönüşüm, Küresel Vizyon ve Sektörel Vizyon izliyor.

En Çok İşlenmesi İstenen Konuların Başında "Kişisel Gelişim" Geliyor

Ankete verilen cevaplarda, dergi içinde yer verilmesi istenen kurum dışı konular arasında kişisel gelişim, pratik bilgiler, sağlık, aktüel, mizah gibi konular başı çekiyor.

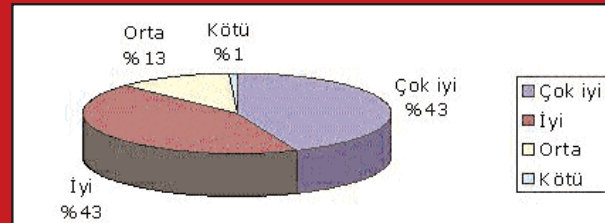
Bunlar dışında bilişim, ekonomi, kültürel haberler, sektörel haberler, gezi, çevre, teknolojik gelişim, başarı öyküleri, yatırım, eğitim, kitap, moda, müzik, şirket içi çalışanların görüşleri, gurme köşesi, sağlık, spor ve aktüalite de önerilen konular arasında yer alıyor.

Derginin vazgeçilmez olması için yer verilmesi istenen konularda eğlence, kişisel gelişim, sağlık, spor, aktüalite, sanat önem kazanıyor. Bunları bilişim, ekonomi, teknoloji, bayilerle ilgili haberler, başarı öyküleri takip ediyor. Bu öneriler doğrultusunda, bundan sonraki sayılarda içeriğimizi geliştirmeye, sizlere daha çok zevk verecek bir dergi olmaya var gücümüzle çalışacağız.

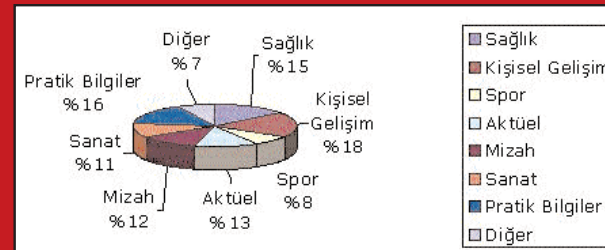
Dileğimiz, bundan sonra da önerilerinizi, eleştirilerinizi ve görüşlerinizi bize iletmeye devam etmeniz, desteğinizi sürdürmenizdir.



Bizden Haberler Dergisi'nde işlenen konuları ne derecede ilginç buluyorsunuz?



Bizden Haberler Dergisi içinde hangi kurum dışı konulara yer verilmesini istersiniz?



Bizden Haberler Dergisi'nde ilgiyle okuduğunuz konu başlıklarını öncelik sırasına göre sıralayınız.

