

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Nisan 2003

Sayı 301

Koç Holding 2003 Yılı Genel Kurulu Yapıldı

Rahmi M. Koç, Bayrağı Mustafa V. Koç'a Teslim Etti



Küresel Vizyon.....4

- Koç Topluluğu'nda Mustafa V. Koç İle Yeni Bir Dönem Başlıyor
- "Bankacılık Sektörü, Bu Savaşa 1991'e Oranla Daha Hazırlıklı"
- Otomotiv Sektörü İstikrar İstiyor

İnsan Kaynakları.....14

- En Başarılı Koçlu Belki de Sizsiniz

e-dönüşüm.....16

- e-Dönüşüm'de 'Dönüm' Noktası

Sektörel Vizyon.....18

- Ramstore Sibirya'da

Kültürel Vizyon.....27

- Dünya Çocukları İçin Beş Yıl Daha El Ele
- Tramvaysız Bir İstanbul Düşünülebilir mi?
- Spor Şenliğimiz 15. Yılında

Toplum ve Yaşam.....34

- Amerikan Hastanesi'nden "Kadınlara Özel" Bilgiler

Hayata Dair.....36

- 30 Soruda Dr. Bülent Bulgurlu
- Vehbi Koç Vakfı'ndan Türk Tarihine Armağan

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

İnternet: <http://www.koc.com.tr>

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Nisan 2003 Sayı: 301

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına

F. Bülend Özyaydınlı

Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Ülkü S. Osmanoğlu

Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe

Yayın Kurulu: Can Kaya İsen, Şeniz Akan,

Burak Tezcan, Sema Uludağ

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

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

Renk Ayrımı ve Baskı:

Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Topluluğumuzda Yeni Bir Dönem Başlıyor

"Zamanı geldiğinde görevden çekilmek ve bayrağı sizden sonrakilere devretmek, görevi başarıyla yürütenin bir parçasıdır" diyerek Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı **Mustafa V. Koç'a** devreden **Rahmi M. Koç**, bu sözleriyle Topluluğumuzda yeni bir dönemi başlatmış oldu.

Hepimizin en büyük hazzı, bir görevi başarı ile tamamlayarak emin ellere teslim etmektir. Rahmi M. Koç'un son 19 yılı başkanlık olmak üzere, Koç Holding'deki 45 yıllık çalışma süresi bir istikrar ve başarı örneğidir. Koç Topluluğu'nun sadece ülke çapında değil, uluslararası düzeyde de ulaşmış olduğu konumda, yıllardır izlediğimiz sonuçlarında Rahmi M. Koç'un çok değerli katkıları olmuştur.

Yeni başlayan dönemin Topluluğumuz için hayırlı olmasını diliyor, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Mustafa V. Koç'u kutluyoruz. Nöbeti devralan Mustafa V. Koç'un; Türkiye'nin hep önünde koşmak için çaba sarfetmiş, 77 yıldır her dönemde öncü olmuş, büyük atılımlara imza atmış Koç Topluluğu'nun değerlerini koruyarak, etkili liderliği ile yarışı sürdürüleceğine içtenlikle inanıyoruz. Mustafa V. Koç'un, liderliğinde, bundan sonra yapılacak atılımlarla Koç Holding ve Koç Topluluğu'na yeni bir ivme kazandırılacaktır.

Değişen Koşullar ve Savaş Ortamı

Topluluğumuzun yeni döneminin başladığı şu günlerde, dünyamız hızlı bir değişim sürecinin içerisinde bulunmaktadır. Değişen koşullara göre stratejimizi şekillendiriyoruz ve hangi koşullarda olursa olsun, Türkiye'nin geleceğine olan inancımızı sarsmadan atılımlarımızı sürdürüyoruz. Ülkemiz, yanıbaşımızdaki savaşın

yarattığı kaos ile birlikte kritik bir dönemden geçiyor. Irak'ta devam eden savaşın Türk ekonomisine ne getirip ne götüreceği henüz bilinmiyor. Belirlenen büyüme ve enflasyon hedeflerinde sapmalar olasıdır. Böyle bir ortamda Topluluk olarak gerekli önlemleri alarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Topluluğumuz ve Kurumsal İletişim

Yeni bir dönemin başladığı Genel Kurul sonrasında da, Topluluğumuzun iç ve dış iletişiminde hepimizin büyük sorumluluklar üstlenmesi ve her zaman olduğu gibi sağlıklı iletişim kanallarımızı her an açık ve devrede tutmamız gerekmektedir. Topluluğumuzda, 26 Mart 2003 tarihinden itibaren Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanlığı'na atanmış bulunuyorum. Yeni görevimin önemli bir parçası olan Topluluğumuz içindeki iletişimin sağlıklı bir biçimde yürütülmesine katkıda bulunmaya çalışacağım. İç iletişimi iyi olmayan bir kurumun, rekabet ortamında kendini farklı kılmayı başaramayacağına her zaman inanmışımdır. Bu inançla dergimiz Bizden Haberler'de her ay sizlerle birlikte olmanın mutluluğunu yaşayacağım.

Yazımı noktalarken, Rahmi M. Koç'un, Topluluk'tan değil, faal görevden ayrıldığına bir kez daha altını çizmek istedim. Rahmi M. Koç, bundan böyle Yönetim Kurulu platformunda deneyim ve görüşleriyle katkılarını sürdürecektir. Uzun yıllar yanında çalışma mutluluğunu tattığım Rahmi M. Koç'un sağlıklı ve gönlüne göre bir yaşam sürmesini diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Hasan Bengü

**Koç Holding Kurumsal İletişim
ve Dış İlişkiler Başkanı**

Koç Topluluğu'nda Mustafa

Koç Holding 2003 yılı Genel Kurulu sonrasında toplanan Holding Yönetim Kurulu, Başkanlığa oybirliğiyle Mustafa V. Koç'u getirdi. Mustafa V. Koç, 2002 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği'ni yürütüyordu. Genel Kurul sonrasında konuşan Mustafa V. Koç, "Bana gösterilen güven için Yönetim Kurulumuza teşekkür ediyorum" dedi

4 Nisan Cuma günü **Koç Holding** Nakkaştepe Tesisleri'nde düzenlenen 39. Olağan Genel Kurul Toplantısı'na katılanlar, Topluluk tarihinde iz bırakan önemli bir günün tanığı oldular. Genel Kurul'da konuşan **Rahmi M. Koç**, "Bu benim idare ettiğim son genel kurul idi" diye söze başladığı konuşmasında başkanlık görevini bıraktığını bildirerek, "Kurucuların işi bırakması çok zordur. Bunu **Vehbi Bey** başarmıştı. Ben de bugün, bayrağı benden sonrakilere teslim ediyorum." dedi.

Koç Holding Genel Kurulu sonrasında toplanan Holding'in yeni Yönetim Kurulu, **Mustafa V. Koç'u** Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirdi ve böylelikle Koç Topluluğu'nun tarihinde yeni bir dönem başlamış oldu.

Yönetim Kurulu üyeliği devam eden Rahmi M. Koç'un, Şeref Başkanı unvanını aldığı bu tarihi Genel Kurul'un hemen ardından toplanan yeni Yönetim Kurulu'n-



V. Koç ile Yeni Bir Dönem Başlıyor

Rahmi M. Koç bayrağı Mustafa V. Koç'a devretti. Rahmi M. Koç, Genel Kurul'da yaptığı konuşmada "Kurucuların işi bırakması çok zordur. Bunu Vehbi Bey başarmıştı. Ben de bugün, bayrağı benden sonrakilere teslim ediyorum" dedi. Yönetim Kurulu Üyeliği devam eden Rahmi M. Koç, Şeref Başkanı unvanını aldı

da görev dağılımını açıklamak üzere kürsüye gelen, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydın** basına yaptığı açıklamada, "Rahmi Bey, bugüne kadarki ve bundan sonraki katkılarınız için teşekkür ediyoruz" dedi ve yeni Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç'un yeni görevinin hayırlı olmasını diledi. Genel Kurul sonrasındaki ilk Yönetim Kurulu toplantısından çıkarak kürsüye gelen Mustafa V. Koç yaptığı konuşmada kendisine duyulan güven için Yönetim Kurulu'na teşekkür etti.

Rahmi M. Koç: "Bayrağı Teslim Ediyorum"

Genel Kurul'un "dilekler" başlıklı

gündem maddesine geçildiğinde "Başka söz alacak kimse yoksa benim bir dileğim var" diyerek söze başlayan Rahmi M. Koç'un, herkesi duygulandıran konuşması aynen şöyle:

"Kıymetli ortaklarımız, Başkan olarak bu benim idare ettiğim son Genel Kurul idi.

Eylül 1958 senesinde Ankara'da **Otokoç**'ta, o zamanki ortak müdürümüz rahmetli **Bernar Nahum**'un yanında çırak olarak işe başladım. Soğukta yün eldiven giyerek yedek parçaları saydığımız günleri hatırlıyorum.

1964 senesinde İstanbul'a intikal ettim. Muhtelif kademelerden geçtikten sonra, rahmetli Vehbi Koç 30 Mart 1984 tarihinde, Koç

Koç Holding 2003 yılı Genel Kurulu, Topluluk tarihinde iz bırakacak bir Genel Kurul oldu. Rahmi M. Koç, bayrağı Mustafa V. Koç'a teslim etti.

Holding İdare Meclisi Başkanlığı'nı bana devretti.

O zamandan bu zamana 19 sene geçti. Bizi bilenler, ortağımız olan sizler, Topluluğumuzun nereden nereye geldiğini herhalde takip etmişsinizdir. Oldukça fırtınalı devirlerden geçtik. Allah'a çok şükür, ismimize halel getirmeden, bu seneleri bulduk.

Sağlığımda, elim ayağım tutarken ve müessesenin emin ellerde olduğuna inandığım 2000 senesinde çekilme kararımı verdim. Bir aile şirketi olmasına rağmen, Koç Topluluğu memleketimizin en profesyonelce idare edilen bir kuruluşudur. Kurucuların işi bırakması çok zordur. Bunu Vehbi Bey başarmıştı. Ben de bugün,

Mustafa V. Koç'un Başkanlığa getirildiğini açıklayan ve yeni Yönetim Kurulu'nun görev dağılımıyla ilgili olarak açıklama- da bulunan F. Bülend Özaydınlı, "Topluluğumuz burada kalmayacak, yeni Yönetim Kurulu Başkanımızın liderliğinde dünya devleriyle yarışır duruma gelecektir" dedi

bayrağı benden sonrakilere teslim ediyorum.

Koç Holding'in en büyük ortağı, Temel Ticaret'in başkanı olarak, tabiatıyla işleri yakından takip etmeye devam edeceğim. Çizilmiş bir yolumuz, kararlaştırdığımız bir stratejimiz var. Bütün arzum, tayin ettiğimiz hedefe, planladığımız sürede erişmektir.

Koç Topluluğu'nun bundan sonraki konumu, Avrupa'da söz sahibi olmaktır.

Zamanında çekilmesini bilmek de bir fazilettir. Arkadaşlarımızın Topluluğu en iyi şekilde idare edeceklerinden eminim.

Bundan sonra meşgul olacağım birçok hobim var. Bilhassa Rahmi M. Koç Müzesi'ne büyük zaman ayırmayı planlıyorum.

Biraz sonra yapılacak olan Yönetim Kurulu Toplantısı'nda görev dağılımı yapılacaktır. İkram sonrası, CEO'muz F. Bülend Özaydınlı Bey, sizlere yeni Başkanımızı, açıklayacaktır. Hepinize teşekkür eder, bu kadar sene bizlere verdiğiniz destek için, Toplulu-

ğumuz, ailemiz ve şahsım adına şükranlarımı sunarım."

F. Bülend Özaydınlı: "Teşekkürler Rahmi Bey"

Yeni Yönetim Kurulu'nun ilk toplantısından hemen sonra kürsüye gelen Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, görev dağılımını açıkladıktan sonra yaptığı konuşmada şunları söyledi:

"Rahmi Bey'in Yönetim Kurulu Başkanlığı döneminde iddialı hedefler belirledik ve bu hedeflere Koç Topluluğu şirketleri olarak birlikte koştuk. Şimdi kendisi Şeref Başkanımız ve Yönetim Kurulu Üyemiz olarak, deneyimlerinden bizleri yararlandırarak, bizi dikkatle izleyerek katkılarını sürdürecektir. Rahmi Bey, bu-

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı: "Mustafa Bey başarılarınızın devamını diliyor, saptadığımız stratejik hedeflere kosmayı sürdüreceğimizi biliyor, yeni görevinizin hayırlı olmasını diliyorum."



Yeni Yönetim Kurulu

Şeref Başkanı	Rahmi M. Koç
Yönetim Kurulu Başkanı	Mustafa V. Koç
Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri	Suna Kırac, Temel Atay
Yönetim Kurulu Üyeleri	Semahat Arsel, Sevgi Gönül, Erdoğan Gönül, Hasan Subaşı, F. Bülend Özaydınlı, W. Wayne Booker, Helmut Oswald Maucher, John H. Mc Arthur, Prof. Dr. Yavuz Alangoya, Alessandro Profumo, İnan Kırac.
Denetçi	Nevzat Tüfekçioğlu, Samim Şeren (yedek)

güne kadarki ve bundan sonraki katkılarınız için teşekkür ediyorum.

Yeni Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mustafa Koç 1984 yılından bu yana Koç Topluluğu'nun değişik kademelerinde profesyonel olarak hizmet vermiştir. Son bir yıldır da Yönetim Kurulu Başkan Vekilimizdir. Koç Topluluğu'na vermiş olduğu bu hizmetlerini bundan böyle en üst düzeyde sürdürecektir. Mustafa Bey başarılarınızın devamını diliyor, saptadığımız stratejik hedeflere kosmayı sürdüreceğimizi biliyor, yeni görevinizin hayırlı olmasını diliyorum.

Bu yıl Yönetim Kurulumuza iki yeni üye katılmıştır: Sayın İnan Kırac hepinizin yakından tanıdığı eski CEO'muzdur. Zor ekonomik koşulları yaşadığımız bu dönemde kendisinin deneyimlerinden yararlanma olanağı bulacağız. Alessandro Profumo, Uni-Credito Italiano'nun CEO'sudur.

Bu yeni katılımla, Yönetim Kurulumuzda dört kişi uluslararası piyasalarda başarılı yöneticilik yapmış yabancı profesyonel yöneticilerden oluşmuş olmaktadır. Her iki yeni Yönetim Kurulu üyemize de hoş geldiniz diyorum.

Gelecek yıllarda da üst yönetim modelimizin kurumsallaşması ve profesyonelleşmenin artması yönünde gelişmeler ve öncülüğümüz sürecektir. Bu günümüzde yüksek performansın ön koşulu, piyasaların da artan beklentisidir. Şimdi sözü yeni Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Mustafa Koç'a bırakıyorum."

Mustafa V. Koç, "Koç Topluluğu, En Güvenilir Topluluk Olmaya Devam Edecek"

İlk Yönetim Kurulu toplantısını yaparak kürsüye gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, kendisine duyulan güven için Yönetim Kuru-



lu'na teşekkür ederek başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Koç Topluluğu'nun temellerini merhum **Vehbi Koç** attı. 70 yıl boyunca sadece kuruluşuna değil, ülkesine de büyük hizmetlerde bulundu. Onun “ülkem ve devletim varsa ben de varım” sözleri Koç Topluluğu'nun temeline kazındı ve en değerli miras olarak bizlere devrildi. Merhum Vehbi Koç zamanında temelleri atılan profesyonel yönetim anlayışı Sayın Rahmi Koç liderliğinde pekişti ve güçlendi. Kendisi kişiliğindeki iki önemli unsuru birleştiren başarılı bir yönetici oldu.

- Birincisi, kişiliğinde var olan güçlü liderlik özelliği.
 - İkincisi, yeniliklere açık, sürekli gelişmeye odaklı uluslararası çapta yönetici kimliği.
- Yönetim Kurulu Üyemiz ve Şeref Başkanımız olarak değerli katkılarının devam edeceğini ümit ediyorum. Koç Topluluğu'na bugün baktığımız zaman dünya çapında rekabet gücüne sahip olan bir kuruluş olduğunu görürüz. Türkiye'nin dünya pazarlarına sunduğu güçlü markaların sahibidir.
- Koç Topluluğu Türk toplumuyla özdeşleşmiştir. Topluluğumuzun ürünleri artık hemen hemen her eve girmiştir.
 - Koç Topluluğu'nun cirosunun

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç:
“Önümüzdeki dönemde de Koç Topluluğu'nun, sahip çıktığı değerler ve yarattığı değerle en güvenilen Topluluk olmaya devam edeceğine yürekten inanıyorum.”



1/3'i ihracat ve yurtdışı faaliyetlerden oluşmaktadır. Hedef, bunu daha da geliştirmektir.

- Koç Topluluğu bu ülkenin ortak tarih bilincinin gelişmesinde, doğal, kültürel ve sanatsal zenginliklerine sahip çıkmasında öncü bir rol oynamaktadır. Sadece ekonomik olarak değil, aynı zamanda diğer boyutlarıyla da güçlü bir toplumun gereğine yürekten inanmaktadır.
- Önümüzdeki dönemde de Koç Topluluğu'nun, sahip çıktığı değerler ve yarattığı değerle en güvenilen Topluluk olmaya devam edeceğine yürekten inanıyorum. Bunu da halkımıza yakınlığı ve ulaştığı yaygınlıkla en önde gelen Topluluk olarak sağlayacağız. Güvendiğim profesyonel kadro ile bu hedefler doğrultusunda koşarak ülkemizin güçlenmesine de önemli katkılarda bulunacağız. Bir kez daha bana gösterilen güven için Yönetim Kurulumuza teşekkür

ediyor, hepinizi saygıyla selamlıyorum.”

Koç Holding 2002 Yılında Yüksek Bir Performans Sergiledi

Genel Kurul'da Koç Holding'in 2002 Çalışma Raporu da dağıtıldı. Raporda mesajı yayınlanan Rahmi M. Koç, Holding'in 2002 yılında iç piyasada yaşanan durgunluğu artan yurtdışı faaliyetleri ile telafi ettiğini açıkladı.

Koç Holding şirketleri kombine cirosunun 2002 yılında bir önceki yıla göre %19 artarak 9.8 milyar Euro'ya ulaştığı bildirildi. Topluluğun toplam yurtdışı gelirleri %46 artarak 3.2 milyar Euro'yu aştı.

Bu rakamın yaklaşık 2.4 milyar Euro'su Türkiye'deki şirketlerin ihracatından, kalan kısmı ise yurtdışındaki şirketlerin cirolarından oluşmakta.

Koç Holding 2002 yılı Uluslararası Muhasebe Standartları'na göre hesaplanmış vergi öncesi toplam kânnın 280 milyon Dolar olduğunu açıkladı.

2002 yatırım harcamaları 2001 yılına göre %20 artarak 505 milyon Dolar mertebesinde gerçekleşirken, tüm Topluluk bazında 2002 yılında personel sayısı 7 bin kişi artarak, yıl sonunda 50.500 kişiye ulaştı.

“Bankacılık Sektörü, Bu Savaşa 1991’e Kıyasla Daha Hazırlıklı”

Irak operasyonunun fiili olarak başlamadığı günlerde görüştüğümüz Finansman Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saraçoğlu, Türkiye’nin bölgede gerçekten lider bir ülke olabileceğini, ancak ekonomik zafiyetlerin bu duruma engel olduğunu belirtti

19 91 yılında yaşanan Körfez krizi sırasında Merkez Bankası Başkanlığı yapıyordunuz. Bir anlamda, bu krizin doğurduğu ekonomik etkileri en yakından bilen kişilerden birisiniz. 1991 Körfez krizinin ülkemiz ekonomisini etkileyişi ile günümüzde yaşanacak olası bir Irak operasyonunun ülke ekonomisini etkilemesi arasında nasıl bir fark olabilir?

Aslına bakarsanız, büyük bir olasılıkla dergi yayınlandığı dönemde Irak savaşı patlamış olacak. 1991 ile bugünü karşılaştırdığımızda ortada oldukça değişik bir durum olduğunu da kabul etmek lazım. 1991’de Türkiye’nin uluslararası kredi değerlendirme kuruluşları tarafından verilen notu 3B idi. Bir başka deyişle, Türkiye yatırım yapılabilir ülkeydi. Aynı şekilde IMF ile herhangi bir standby programı altında da değildik. Bu bağlamda ekonomi, özellikle de hükümet politikaları nezdinde son derece güçlüydü. O zamanki savaşta bütün dünyanın Birleşmiş Milletler kararları çerçevesinde bir desteği vardı ve Avrupa’nın bütün büyük ülkeleri de Amerika’nın yanında yer almışlardı. O zaman Türkiye proaktif bir şekilde Amerika’nın

Finansman Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saraçoğlu:
“Sigorta sektörü, krizin fiyatlama açısından doğrudan etkileyeceği bir sektör olacaktır.”



yanında yer aldı. Fakat geçenlerde Genelkurmay Başkanı’nın da söylediği gibi Türkiye bunu yapmayabilir miydi? Böyle bir opsiyonu yoktu, bugün de yok. Bu savaş neticede iş hayatını etkileyecek. Ekonomik açıdan bakıldığında en fazla etkilenen sektör turizm. Pek çok insan uzaktan, Avrupa’dan baktığında, İstanbul’la örneğin Bağdat’ın arasının ne kadar olduğunu pek de tahmin edemiyor. Bu nedenle turizmin etkilenmesi kaçınılmaz. Artan petrol fiyatları nedeniyle olumsuz bir etkilenme yaşadık. Böyle bir dönemde ister istemez askeri harcamalar ve güvenlik harcamaları da artacaktır. Bu nedenle devlete bir ek yük gelmesi kaçınılmaz. Devlete bu ek yükü finanse ettirebilecek özel sektörün de işlerinin bir miktar aksaması kaçınılmaz. 1991’de bankalardan bir miktar mevduat çekilişi olmuştu, bugün böyle bir şey olacağını ben tahmin etmiyorum. Vatandaşlarımız son derece bilinçli ve bankacılık sektörü de 1991’e kıyasla çok daha likit bir konumda. Ancak asıl önemli olan savaşın en kısa sürede tamamlanma-

sı. Zira bu savaş uzadığı takdirde, özellikle Türkiye’ye olacak olumsuz etkiler artarak sürecektir.

• **Bu durum Türkiye’nin ekonomik olarak bölgedeki (Orta-doğu’daki) rolünü nasıl etkileyecek?**

Türkiye’nin konumunun nasıl etkileneceğini söylemek zor. Türkiye bölgede aslında gerçekten bir lider ülke olabilir. Bugün ne yazık ki bu liderliği yeterince gösteremiyoruz. Gösterememizdeki en önemli sebep de birtakım ekonomik zafiyetlerimiz. Türkiye; ekonomisini güçlendirdiği takdirde ve Irak operasyonu ardından ortaya çıkacak fırsatlar doğru değerlendirilirse, ekonomik gücüyle birlikte, askeri ve jeopolitik varlığıyla bölgede çok ciddi bir lider devlet olabilir. Ancak lider devlet olduğunuzda da bölgedeki Arap ülkeleriyle din dışında bir kültürel bağımız olmadığını, Arapların Türklere her zaman belli bir ölçüde şüpheyle bakacağını da göz ardı etmememiz gerekir.

• **Türkiye çok sık kriz ortamını yaşayan bir ülke. Şimdi önümüzde yeni bir savaş ve muhtemel bir kriz durumu görülmüyor. Finans sektörü yeni bir kriz durumuna hazırlıklı mı?**
Finans sektörü krize tecrübe olarak elbette hazırlıklı, ama finans

sektörü bugün likidite olarak 1991'e oranla çok güçlü olmasına karşın, özkaynak bakımından 1991'deki gücünün olup olmadığı biraz şüpheli. Çünkü krizlerde birtakım tecrübeler ediniyorsunuz ama finansal bir bedel de ödüyorsunuz. Kaynak kaybediyorsunuz. Finans sektörü bu tecrübeleri ne yazık ki çok pahalı bir biçimde edindi. Şimdi dersini biliyor, ancak krize ne kadar hazırlıklı olursanız olun, krizin getireceği mali yükü sırtlanabilmek biraz da sizin mali gücünüze bağlı.

• **Koç Finansal Hizmetler Grubu bu konuda nasıl bir hazırlık yapıyor?**

Koç Finansal Hizmetler Grubu, geçen yıl Avrupa'nın en güçlü finans kuruluşlarından Unicredito ile bir ortaklık gerçekleştirdi. Diğer yandan da başta Koçbank olmak üzere bu gruptaki şirketlerin bünyelerini güçlendirmek için ciddi sermaye artırımlarına gittik. Dolayısıyla şu anda Koç Finansal Hizmetler Grubu, hem likidite yönüyle, hem de mali gücünü geçen yıl kuvvetlendirmiş olduğu için böyle bir krize hazırlıklı. Koç Finansal Hizmetler Grubu, şu anda böyle bir olumsuzluğa, mali bünye olarak en hazırlıklı finansal kuruluşların başında gelir.

• **Türkiye'de sigortacılık yeni yeni oturan bir sektör ve yeni bir yapılanma içine giriyor. Sektörün geleceği hakkında görüşleriniz neler?**

Sigortacılık, ülkemizde maalesef dünyadaki benzer ülkelere kıyasla geri ve ufak kalmış bir sektör. Daha da üzücü olanı, bankacılık sektörümüz de öyle. İleriye dönük olarak getirilmiş olan bireysel emeklilik uygulaması ile birlikte, ekonomide ciddi bir açılım beklentisi içindeyim. Ancak sisteme devlet ya da hükümet olarak müdahale edilmemesi gerekir. Zira Türkiye'nin en önemli eksikle-



"Türkiye'nin en önemli eksiklerinden bir tanesi uzun vadeli fon eksikliğidir. Uzun vadeli tasarruf yok. Bankalardaki mevduatın ortalama vadesi bir buçuk aydır. Halbuki sigortacılıkta, özellikle de bireysel emeklilikte fonlar çok uzun vadeli'dir"

rinden bir tanesi uzun vadeli fon eksikliğidir. Uzun vadeli tasarruf yok. Bankalardaki mevduatın ortalama vadesi bir buçuk aydır. Halbuki sigortacılıkta, özellikle de bireysel emeklilikte fonlar çok uzun vadeli'dir. Neticede bu fonların bir araya toplanması, doğrudan ya da dolaylı olarak Türk sanayiinin emrine tahsis edilecektir. Ortağımız Allianz, dünyanın en iyi sigorta şirketlerinden bir tanesi ve onlarla çok iyi bir ilişki içerisindeyiz. Bir buçuk yıl öncesinden başlayarak, bu yıl Eylül ayına dek sürecektir ciddi bir teknolojik altyapı yenileme çalışması içindeyiz. IT teknolojisini en üst düzeye çıkarıyoruz. Dolayısıyla Koç Allianz'ın faaliyetlerinden son derece memnunuz. Ancak orada da bizim dışımızda kimi problemler yaşanıyor. Bilindiği gibi sigorta şirketleri üstlendikleri riskin büyük bir bölümünü reasürörlere satarlar. Özellikle ABD'deki 11 Eylül saldırısı ve ardından da Avrupa'da yaşanan su baskınlarından sonra reasürans piyasası çok daraldı ve dolayısıyla reasürans maliyetleri arttı. Bu da doğal olarak Türkiye'deki şirketlerin kârlılığını etkiliyor. Koç Allianz'ın pazar payı oldukça yüksek, fakat biz müşterilerimize en üst düzeyde güvenceyi sağlayabilmek için dünyanın en üst düzey reasürörleriyle çalışıyoruz. Buralarda da

"Teknoloji açısından, hem Koç Finansman Grubu hem de Allianz Grubu Türkiye'deki bütün rakiplerine göre öncü kuruluşlar."

11 Eylül gibi bir olay sonrasında ödenen tazminatlar nedeniyle reasürans kapasiteleri sınırlanıyor. Irak savaşı ne yazık ki sigorta sektörünü olumsuz etkileyecektir. Savaş nedeniyle Türkiye'deki birtakım işlerin reasüre edilmesi için ödenmesi gereken fiyatlar kaçınılmaz bir biçimde yükselecektir ve bu fiyatların doğrudan müşteriye yansıtılması mümkün olmamaktadır. Bu nedenle Irak krizinin, fiyatlama açısından doğrudan olumsuz etkileyeceği bir sektör sigortacılık olacaktır.

• **Koç Allianz, Capital dergisi tarafından 'En Başarılı Şirket' seçildi. Koç Allianz'ın bu başarısını neye bağlıyorsunuz? Sizi sektördeki diğer şirketlerden ayıran özellikleriniz neler?**

Şurası muhakkak ki, hasar ödemedi en hızlı davranan, müşterilerinin ihtiyaçlarını öncelikli olarak göz önünde tutarak hasar tazmin politikaları geliştiren bir kurum olması Koç Allianz'ı ayrıcalıklı bir konuma oturtuyor. Sigortacılık öyle bir sektör ki, müşteri olarak sürekli ödeme yapıyorsunuz ve o parayı hiçbir zaman kullanmıyorsunuz. Ümidiniz de sigortanıza hiçbir zaman muhtaç kalmamak. Ancak başınıza kötü bir iş geldiğinde de sigortanızın hasarınızı en kısa sürede ödemesini istiyorsunuz. Koç Allianz bu

açından çok başarılı. Diğer yandan her iki ortağının isimleri ve finansal güçleri müşterilerimize ciddi bir güven veriyor.

• **Son 4-5 yılda her konuda olduğu gibi finans sektöründe de teknoloji çok önemli bir hale geldi. Koç Finans Grubu'nda teknoloji kullanımı ne boyutta?**

Sigorta grubunda 'Opus Projesi' devam etmekte. Bu proje, sigortacılık sektöründe dünyada kullanılan üst düzey bir altyapıyı beraberinde getiriyor. Benzer bir biçimde Koç Finansal Hizmetler'in Koçbank üzerinden vermekte olduğu teknolojik hizmet de son derece ileri. Daha yeni açıklamış olduğumuz ve kredi kartlarına yeni özellikler kazandıran bir projemiz var. Bu projeyi bizim bu kadar hızlı bir biçimde devreye sokabilmemizin en büyük nedeni Koçbank'ın teknolojik altyapısının buna uygun olması. Şunu belirtmeliyim ki, yeni ortağımız Unicredito da teknolojiye önem veren bir şirket ve birlikte başlattığımız projelerden birisi de bankanın teknolojik imkânlarını bir kez daha gözden geçirmek ve mevcut ihtiyaçları en kısa sürede sağlamak. Dolayısıyla teknoloji açısından hem Koç Finansal Hizmetler Grubu'nun hem de Koç Allianz Grubu'nun Türkiye'deki bütün rakiplerine göre öncü kuruluşlar olduklarını söyleyebiliriz.



"Alacağınız bütün kararlarınızda ya da tüm davranışlarınızda bunun hissedarları nasıl etkileceğini düşünerek yola çıkmak zorundasınız."

• **Ülkenin en önemli kurumlarından biri olan Merkez Bankası'nın Başkanlığı ile ülkenin en büyük şirketlerinden olan Koç Topluluğu'nun Finans Grubu Başkanlığı arasındaki benzer ve farklı noktaları öğrenebilir miyiz?**

Benzer yönler tahmin edilenden çok daha fazla. Her ikisinde de sorumluluğunuz vatandaşa karşı. Koç Holding halka açık bir şirket; dolayısıyla Koç Holding'in iş sonuçları, aldığı kararlar ve uygulamalar, ister büyük ister küçük olsun, bizim tüm hissedarlarımızı etkilemekte. Dolayısıyla bütün kararlarınızda attığınız her adımda bunun hissedarlarımızı nasıl etkileyeceğini düşünmek zorundasınız. Benzer bir biçimde ancak biraz daha geniş kapsamlı olarak, Merkez Bankası'nda da aldığınız kararlar ekonominin tüm oyuncularını etkiliyor. Orada da kararları tasarlarlarken sadece Merkez Bankası'nın ihtiyaçlarını değil, ekonominin genel ihtiyaçlarını dikkate almak ve değerlendirmek zorundasınız. Merkez Bankası'nda da bu görevinizi yaparken Banka Meclisi ve onu takiben hükümet aracılığıyla bu kararlarınızı kamuoyuna yansıtıyorsunuz. Benzer bir şekilde burada da Koç Holding'in Yönetim Kurulu aracılığıyla önemli kararları almak durumundasınız. Farklılıklara gelirse...

Bunlardan bence en önemlisi, Merkez Bankası'ndayken katıldığım ve bana göre zaman israfı olan birtakım toplantılarda kaybedilen saatlere kıyasla, Koç Holding'de katıldığım ve zaman israfı olarak kabul edeceğim toplantı saatinin son derece az olması. Toplantılar Koç Holding'de çok daha odaklı ve anlamlı bir şekilde yapılıyor. Bir ikinci husus da şöyle: Merkez Bankası'nda başkan olduğunuz zaman sık sık bakanları ve başbakanı ziyarette gidersiniz. Bu gibi ziyaretlerde başbakan sizi kabul etmeden önce giriş holünde bir buçuk saat beklemek olağan-

dır. Buradaysa böyle bir şey yok; Rahmi Bey'den başlayarak aşağı doğru tüm yönetici arkadaşlar zaman ve program mevhumlarında gayet uyumlu çalışıyorlar.

Son olarak bir benzerliğe daha, özellikle Nakkaştepe tesisleriyle ilgili olarak, işaret etmek istiyorum: Merkez Bankası'nın içine girdiğinizde son derece temiz, adeta steril bir ortam vardır. İnsanlar birbirlerine karşı son derece saygılı davranır. Bağış, çağış ya da yüksek tonda bir ses hemen hemen hiç duymazsınız. Nakkaştepe bana o bakımdan fazlasıyla Merkez Bankası'nın atmosferini hatırlatıyor. Son derece güzel ve sakin bir ortamda çalışan birbirlerine saygılı insanlardan oluşan, bir iş yeri. Gayet huzurlu bir atmosfer.

• **Finans sektöründe önümüzdeki beş yılda damgasını vuracak kavramlar sizce ne olacaktır?**

Üç yıl üst üste bütçe fazlası vermeyi göze alabilecek bir hükümet Türkiye'yi kökünden değiştirir. Ama bu fazlalık gerçekten verilmeli; daha önceki bazı hükümetlerin yaptığı gibi hesap oyunlarına dayanan hayali bir fazlalık şeklinde olmamalı. Türkiye Cumhuriyeti devleti bütçe fazlası verip borç ödemeye başlarsa, ülkemiz inanılmaz bir atağa geçer. Bir örnek vereyim. Şu anda bankalar imkânlarının yaklaşık %87'sini devlete kullanıyorlar. Devlet net olarak borç geri ödediği zaman bu kaynaklar özel sektöre akacak. Diğer yandan da finans sektöründe başlamış olan konsolidasyon hiç şüphe yok ki önümüzdeki beş yıl içinde devam edecek. Bugün piyasada olan pek çok oyuncu önümüzdeki beş yıl içinde ortadan kaybolacak. Ben, sürmesi kaçınılmaz olan bu konsolidasyon sürecinin önemli sonuçları olacağına inanıyorum. Çok sayıda ama nispeten zayıf kuruluşların yerini, az sayıda ama mali bünyesi güçlü kuruluşlar alacaktır.

Finans Dünyasına Bakış

Mart ayın en önemli gelişmesi Irak harekâtı ve onun Türkiye üzerindeki etkileri oldu. İlk tezkerenin reddedilmesinin ardından başlayan belirsizlik, ikinci tezkerenin gecikmesi ve ABD'nin bu süre zarfında Irak operasyonunu başlatması sonucunda oluşan ekonomik görünüm piyasaları olumsuz etkiledi.

ABD'den önemli bir mali yardım beklentisi içinde olan piyasalarda, yardım paketinin gündemden kalkmasıyla beraber önemli bir sarsıntı meydana gelirken Kuzey Irak'la savaş sonrasında oluşacak tablonun Türkiye'nin aleyhine olabileceği korkusu piyasaları etkilemeye devam ediyor. **Açıklanan 2002 büyüme rakamları beklentileri büyük bir farkla geride bıraktı.** Yıl-sonu büyüme rakamları hem GSMH hem de GSYİH için %7.8 olarak gerçekleşirken, yılın son çeyreğinde kaydedilen büyüme rakamları yıl-sonu büyüme performansının belirlenmesinde etkili oldu. Dördüncü çeyrekte GSYİH %11.4, GSMH ise %11.5 oranında arttı. Gözlenen bu artışta, özellikle 2003 yılına yönelik olumlu beklentilerle stoklarını artıran sanayi sektörünün katkısı önemliydi. Mart ayında toptan satış fiyatları %3.2, tüketici fiyatları %3.1 oranında artarken yıllık değişimler TEFE'de %35.2, TÜFE'de %29.4 oldu. Piyasa beklentileri TEFE için %2.7, TÜFE için %2.3 idi. Çekirdek enflasyon ise, %2.1'lik piyasa beklentilerinin altında, %1.6 olarak gerçekleşti. Tahminlerimiz TEFE'de %2.9, TÜFE'de %2.3 ve çekirdek enflasyonda %2.0 idi. Açıklanan rakamlar hükümet tarafından önceden açıklanan yıl-sonu hedeflerine ulaşılmasının zor olduğu gö-

rülüyor. Fakat hükümetin, bir şekilde ortaya çıkan "güven problemi"nin üstesinden gelmesi halinde beklentilerdeki aşınmayı engelleyebileceğini ve dezenflasyon sürecini devam ettirebileceğini düşünüyoruz. **MB tarafından açıklanan 2002 yılı ödemeler dengesi rakamlarına göre Aralık ayında kaydedilen 1,453 milyon dolarlık açık sonrasında cari işlemler açığı yıl sonunda 1,789 milyon dolara ulaştı.** Cari işlemler 2001 yılında 3,390 milyon dolar fazla vermişti. Aralık ayında kaydedilen açık rakamı, 2002 yılının en yüksek aylık değeri oldu. Cari işlemlerdeki bu gelişmelerde en önemli etken 2001 yılına kıyasla %91.1 oranında artan ve 8,590 milyon dolara ulaşan dış ticaret açığıydı. Bir başka nokta ise, işçi gelirlerinde geçen yıla göre %30'luk düşüş olmasıydı. Sermaye hareketleri hesabında 2001 yılında gözlenen 14,198 milyon dolarlık açık rakamına karşılık 2002 yılında 1,992 milyon dolarlık fazla kaydedildi. **Dış'nın yayımladığı verilere göre, Aralık ayında ithalat, Kasım 2000'den beri en yüksek düzeyine ulaşırken ihracattaki artış beklenenin altında kaldı.** İthalat Aralık ayında, bir yıl önceki döneme göre %47.3'lük bir artış göstererek 5,066 milyon dolara ulaşırken, ihracat sadece %5.8'lik bir artış gösterdi ve 2,815 milyon dolarda kaldı. 2002 yılının genelinde ise, ihracat 2001 yılına göre %12.0 artış göstererek 35.1 milyar dolar olurken, ithalat ise, %22.8'lik artışla 50.8 milyar dolara çıktı. Bu rakamlar eşliğinde bir yıllık dış ticaret açığı, 2001 yılına göre %56.5 oranında artış gösterdi.

Koç Yatırım Araştırma Grubu Hisse Senedi Tavsiye Listesi (28.03.2003 tarihi itibarıyla)

Koç Yatırım Araştırma Grubu'nun 28.03.2003 tarihi itibarıyla hisse senedi tavsiye listesi Bize Haberler'in her sayısında yayınlanacak olup, geriye dönük olarak listenin İMKB-100 endeksinde relatif performansı ve listedeki değişiklikler ilan edilecektir.

Liste 1	Listede Kaldığı Tarih Aralığı	Performans (%) Kümülatif Rel.	Liste 1	Listede Kaldığı Tarih Aralığı	Performans (%) Kümülatif Rel.
Tofaş	1 Ocak-28 Mart	23.74%	Akal	1 Ocak-28 Mart	16.83%
Sabancı	1 Ocak-28 Mart	2.10%	İzocam	1 Ocak-28 Mart	-10.83%
Hürriyet	1 Ocak-24 Mart	-26.27%	Kipa	1 Ocak-25 Mart	-6.34%
Akenerji	1 Ocak-28 Mart	0.19%	Adana Çimento	1 Ocak-28 Mart	14.61%
Alarko	1 Ocak-28 Mart	4.72%	Brisa	1 Ocak-28 Mart	10.93%
Aygaz	1 Ocak-03 Şubat	-4.71%	Beko	1 Ocak-28 Mart	4.34%
Vestel	1 Ocak-28 Mart	14.50%	Tat Konserve	1 Ocak-28 Mart	10.84%
Akçansa	1 Ocak-28 Mart	15.16%	Çimsa	1 Ocak-28 Mart	16.40%
Akbank	1 Ocak-19 Şubat	2.34%	Otokar	1 Ocak-28 Mart	-8.48%
Enka	1 Ocak-19 Şubat	-4.12%	Milliyet	1 Ocak-12 Mart	-17.27%

Sabit Gelirli Yatırım Araçları

(31.01.2003-31.03.2003)	%
Koç Yatırım B Tipi Tahvil ve Bono Fonu	9.4
Koç Yatırım B Tipi Likit Fonu	9.0
Koçbank B Tipi Tahvil ve Bono Fonu	8.9
Koçbank B Tipi Likit Fonu	8.6
Koç Yatırım Portföy Yönetimi (Sabit Getirili)	8.4
Koçbank B Tipi Değişken Fonu	8.3
Piyasa B Tipi Fonların Ağırlıklı Ortalama Getirisi	8.0

Hisse Senedi Ağırlıklı Yatırım Araçları (31.01.2003-31.03.2003)

Koçbank A Tipi Karma Fonu	1.8
Koçbank A Tipi Değişken Fonu	-0.6
Koç Yatırım A Tipi Koç Şirketleri İştirak Fonu	-2.5
Piyasa A Tipi Fonların Ağırlıklı Ortalama Getirisi	-3.0
Koçbank A Tipi Hisse Senedi Fonu	-4.3
Koç Yatırım Portföy Yönetimi (Hisse Senedi Ağırlıklı)	-5.5
Koçbank A Tipi İMKB 30 Endeksi Fonu	-6.8
İMKB 100 Endeksi	-8.6
Koçbank A Tipi Holdingler ve Yatırım Şirketleri Sektör Fonu	-9.2

Döviz Endeksli Yatırım Araçları (31.01.2003-31.03.2003)

Euro	7.7
Koç Yatırım Portföy Yönetimi (Döviz Kistası TL Bazında)	3.8
Amerikan Doları	3.7
Koç Yatırım Portföy Yönetimi (Döviz Kistası USD Bazında)	1.1
Döviz Kistası Portföy Yönetiminde Kistas Getiri (USD Bazında)	0.7

Alternatif Getiriler

(31.01.2003-31.03.2003)

TL Mevduat (3 Ay)	9.5
Gecelik Repo Getirisi	8.8
Enflasyon (TÜFE)	8.2
Hazine Bonosu (3 ay)	6.9
Altın	1.9

Koç Yatırım Fonları Hakkında

Koçbank A.Ş. A Tipi Holdingler ve Yatırım Şirketleri Sektör Fonu (KoçFon 11)

Holdingler ve Yatırım Şirketleri sektöre dahil hisse senetlerinden oluşan portföy uzun vadeli yatırım yapmak isteyen yatırımcılara önerilir. Fon portföyünün en az %51'i devamlı olarak İMKB Holdingler ve Yatırım Şirketleri sektörüne dahil hisse senetlerinden oluşur.

Portföy Büyüklüğü: 28 Şubat 2003 itibarıyla 427,341,136,538 TL'dir.

Alım Satım Kuralları: İş günlerinde 09.00-12.30 saatleri arasında verilen alım emirleri için 1 iş günü, geri satım emirleri için 2 iş günü valör uygulanır.

ATM'ler, 444 0 555 Telefon Bankacılığı ve www.kocbank.com.tr adresi aracılığıyla da fon alım/satım emri verilebilir. 09.00-12.30 saatleri arasında verilen alım emirleri 1 iş günü, geri satım emirleri 2 iş günü sonra, 12.30-24.00 saatleri arasında verilen alım emirleri 2 iş günü, geri satım emirleri 3 iş günü sonra gerçekleştirilecektir.

Yatırım İçin Tavsiye Edilen Süre: Minimum 6 ay ile 1 yıl arasındadır.

Yönetim Ücreti: Portföy değeri üzerinden günlük %0.015'tir.

Otomotiv Sektörü İstikrar İstiyor

Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Jerry Kania'ya, 3 Kasım seçimleri ve Irak Krizi'nin ardından Türkiye'yi ve otomotiv sektörünü sorduk. Kania, Irak Savaşı'nı otomotiv sektörünün önündeki en önemli engel olarak görüyor ve savaşın en kısa sürede sona ermesi gerektiğini belirtiyor

1 968'den bu yana dünyanın çeşitli ülkelerinde Ford'un üst düzey yöneticisi olarak görev alan **Jerry Kania**, başta Malezya, Vietnam, Filipinler ve Tayland gibi Asya olmak üzere Asya ülkelerini iyi tanıyan bir isim. Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Kania ile Türkiye'deki otomotiv sektörünün durumu ve geleceğiyle ilgili görüştük.

• **Türkiye'nin şu anki politik ve ekonomik durumu hakkında görüşleriniz neler?**

Otomobil sanayiinde düzelmeye yönünde olumlu sinyaller almaya devam ediyoruz. Fakat hem dışarıda hem içeride birkaç potansiyel sorun bulunuyor. Irak savaşı sorunların başında geliyor. Türkiye'ye gelince politika konusunda uzman değilim, fakat yeni hükümetler özellikle koalisyon olmayan, çoğunluk hükümetleri umut vericidir.

• **Sizce Irak savaşının Türkiye ve dünyada otomotiv sektörüne etkisi nasıl olacaktır?**

Hiç kimse savaş olsun istemez. Ancak şu anda durumu çatışmanın uzunluğu ve kar-

Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Jerry Kania:
"Ford Otosan, dünyadaki en modern fabrikalardan biri. Hem çevresel hem de teknolojik açıdan özellikleri dünya kalitesinde."

maşıklığı belirleyecek. Etkilerini engelleyemeyiz ama savaş sonucunda oluşabilecek potansiyel zararları anlamalı ve hazırlıklı olmalıyız.

• **Kalite ve maliyet açısından Türkiye otomotiv sektörünü dünya ile karşılaştırsak karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Türkiye'nin, otomotiv sektöründeki yeri nedir?**

Türkiye, global otomobil sanayinin daha büyük bir bölümü haline geldikçe, otomotiv sektörünün kapasitesi de ciddi bir şekilde gelişiyor. Hem Ford hem Toyota'nın yaptığı Avrupa'ya büyük ihracat programları bu gelişimi hızlandırdı. Bu artan hacim ve yükselen bölgesel hoşnutluk, özellikle teknik ve kalite açısından sağlam bir tedarik tabanını beraberinde getirdi. Amacımız, bu yüksek kalite ve teknoloji seviyesini sürdürürken, maliyet açısından rekabet seviyemizi de korumak ya da artırmak olacaktır.

• **Türkiye'de otomobil ve taşıt vergilerinin artırılması hakkında ne düşünüyorsunuz? Türkiye'de uygulanan otomobil ve taşıt vergi**

sistemi diğer ülkelerle karşılaştırabilir misiniz?

Vergilendirme, çalışma şansını yitirdiğim pek çok ülkede bir sorun olmuştur. Tayland'da 1 ton taşıyan taşıma araçları üzerindeki vergilerin azaltılması, pazarda satışların %50'sinin taşıma araçlarından oluşmasıyla yön değişikliğine neden oldu ve Tayland bu alanda dünyanın 2. üreticisi konumuna geldi. Benzer şekilde Endonezya'da da düşük masraflı yolcu taşıma araçları aynı nedenden dolayı aynı konuma yükseldi. Motordeplasmanına (engine-displacement) dayanan vergilendirme de diğer sık rastlanan bir uygulama. Sektör açısından bakacak olursak bizim ilk istediğimiz istikrar ve şeffaflık.

Bu, büyük ve sermaye yoğun bir sektör; vergilendirme politikasında büyük değişiklikler özellikle sık olmaları durumunda bizim için sorun teşkil ediyor. İkinci arzumuz ise müşterilerimizi istemedikleri bir aracı almaya zorlamayacak, değere bağlı vergi gibi basit çözümlerin olması. Son olarak da talebi artıracak düşük vergiyi tercih ediyoruz. Güçlü bir otomobil pazarı, güçlü bir ihracat pazarının temelini oluşturur.



• **Ford Otosan fabrikaları teknoloji, üretim kalitesi ve kapasitesi açısından diğer ülkelere göre nasıl bir konumda?**

Ford Otosan, dünyadaki en modern fabrikalardan biri. Hem çevresel hem de teknolojik açıdan özellikleri dünya kalitesinde. Burada Ford Üretim Sisteminin en son prensipleri uygulanıyor, ama en önemlisi de iyi yetişmiş, güçlü motivasyona sahip, kendini işine adanmış ve müşterilere en yüksek kalitede araçlar sunmak için çok çalışmaya istekli bir iş gücü var.

• **Ford Transit Connect “Yılın Ticari Aracı - 2003” ödülünü kazandı. Ford Transit Connect’e bu ödülü kazandıran ve onu diğer ticari araçlardan farklı kılan özellikleri nelerdir?**

Ford, daha önceden Transit Connect’in taşıma araçları sınıflamasında ihtiyaçları karşılayan gerçek bir ticari araç olacağı kararını almıştı. Araç, müşterilerinin en yüksek beklentilerini karşılamak üzere tasarlanmış kendi özel platformu üzerine oturuyor. Bu dayanıklılık avantajı yanında Transit Connect, açık alan sürüş dinamikleri, müşterilerimizi şaşırtan ve memnun eden yenilikleri, düşük bir sahip olma maliyeti ile öne çıkıyor. Sonuç olarak tüm bu özellikler, Yılın En Prestijli Avrupa Kamyoneti ödülü de dahil olmak üzere pek çok ödülü beraberinde getirdi.

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

Ford, Koç Topluluğu ile uzun süreli ve başarılı bir ortaklığa sahip. Bu ilişki, son yıllarda büyüklük ve önem açısından daha da ilerledi. Bu kadar uzun bir beraberliği sürdürebilmek, iki tarafın birbirine bağlılığını ve karşılıklı güveni gerektirir. Koç Topluluğu’nun operasyonel ve işleyiş açısından gerçekleştirmekte olduğu değişimleri



Kania: “Sektör açısından bakacak olursak bizim ilk istediğimiz istikrar ve seffaflık. İkinci arzumuz ise müşterilerimizi istemedikleri bir aracı almaya zorlamayacak, değere bağlı vergi gibi basit çözümlerin olması.”

görmekten çok memnunuz. Özellikle insan kaynakları alanındaki gayretleri çok etkileyici. Uygulanan tüm bu programlar, şirketin rekabet gücünü ileride daha da artırmasını sağlayacaktır.

• **Ford için motor sporlarının önemini biliyoruz. Türkiye’de motor sporlarının gelişmesini sağlamak ve katkıda bulunmak için plan ve projeleriniz var mı?**

Ford, tüm dünyada Formula 1’den Rally ve Nascar’a kadar bütün motor sporları yarışlarında aktif. Türkiye’nin Avrupa Rally zincirinin bir parçası olmasına ve Ford’un bu yarışta iyi bir performans göstermesinden büyük mutluluk duyduk. Bildiğiniz gibi şirketimiz Türkiye’de motorsporlarının gelişmesine her zaman öncü-

lük etmiştir. Geçen yıl kategorisinde şampiyon olan Focus F2, dünyada önden çekişli yarışan tek Focus olması itibarıyla önemli bir projedir. Bu araçta Transit connect aracımızın süspansiyon sistemini test etme fırsatını bulduk ve %90’ı aşan yarış bitirme oranı ile Focus çok başarılı oldu. Bu yılın ise bizim için ayrı bir önemi var. Bu yıl rally parkurlarında yarışan tek WRC bir Focus olacak. Takımınızdan Türkiye Markalar Şampiyonu olmasını bekliyoruz. Ayrıca Formula 1’in İstanbul’a gelecek olması da bizi heyecanlandırıyor. Tüm bu etkinlikler, özellikle de Formula 1, Türkiye ve İstanbul’un tanıtımında büyük rol oynayacak ve hem iş dünyasında hem de turizm alanında ekonomik canlılık getirecek.

Tüketici Gözüyle Ford Transit

Avrupa’nın En Prestijli Kamyoneti seçilen Ford Transit’lerle ilgili olarak tüketici görüşlerine başvurduk. Satın Alma Müdürü Gerald Reymond, sorularımızı yanıtladı.

• **Ford Transit’in Türkiye’de üretildiğini biliyor musunuz?**

Evet, Türkiye’deki fabrikaya gitmiştim.

• **Genel olarak Ford Transit’ten memnun musunuz?**

Evet, memnunum. Ford Transit’in konforu ihtiyaçlarımı karşılayabiliyor.

• **Ford Transit’in sürüş kalitesi hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Çok iyi, sınıfının en iyisi olduğunu söyleyebilirim.

• **Ford Transit’in dizaynını ve teknolojisini beğeniyor musunuz?**

Detroit’e geldiği günden beri bu aracın dizaynından ve teknolojisinden etkileniyorum.

• **Size göre Ford Transit’in en memnuncü özelliği nedir?**

Büyüklüğü ve sürüş kolaylığı.

• **Şayet eski araçlarınızla karşılaştırsanız, Ford Transit’in farkı ne?**

Filomda bin 400 kamyonet var. Hepsi de Ford.



EN İLİ K ÇLUL

En Başarılı Koçlu Belki de Sizzsiniz...



“Koç Topluluğu’nu vizyonuna ulaştıracak, ortak değerler ve yetkinliklere dayalı başarıları tanımak ve takdir etmek” amacıyla oluşturulan “En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi”, tüm Koç Topluluğu çalışanlarını kapsıyor

O gün ofisime geldiğimde diğer günlerden farklı bir gün olacağımı düşünmemiştim; ta ki masamda duran bediye paketini görene kadar. Bugün özel bir gün müydü? Doğum günümü değildi. İşe başlamanın yıl dönümü falan da değildi... Bu düşüncelerle merak içinde paketi açmaya başladım. İçinden bir defter çıktı. İlk sayfasını açtım. “Teşekkür etmek için bir çok sebep” yazıyordu ilk sayfada. Anlamlandıramamış olsam da diğer sayfaları okumaya başladım. Her bir sayfada çalışma arkadaşlarımdan kendi el yazısıyla yazdığı hikâyeler vardı. Sayfalar uzayıp gidiyordu; birçok başarı öyküsü, birçok paylaşım... Gözlerim dola dola hepsini tek tek ve tekrar tekrar yaşadım. Defteri bitirdiğimde son sayfa beni daba da duygulandırdı: “İşte bu yüzden sen, yılın başarılı çalışanı seçildin...”

**2003 Yılı
Ödül Kategorileri
şöyle belirlendi:
“Yaratıcı Yıldızlar”,
“Yeniliğe Kovanlar”,
“Girisim Sampiyon-
ları”, “Geleceğe
Tasıyan İşbirliği” ve
“Gelişimi Sürekli
Kılanlar”**

Odamdan çıktığımda tüm çalışanlar beni alkışladı ve tebrik etti. Bu, iş hayatımda aldığım en güzel ödüldü.”

Her ödül özeldir ve anlamlıdır. Hele çalıştığımız kurum tarafından verilmişse... İşte böyle bir heyecanı yaşayan, kurumu tarafından ödüllendirilen bir çalışanın olanca içtenliğiyle ifade ettiği duygular. Hayat boyunca iz bırakan bir ödülün, ödül sahibine kattığı madde/manevi her türlü zenginliğin de ötesinde, bir parçası olduğu kuruma kazandırdıklarını da göz ardı etmemek gerekir.

“En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi” oluşturulurken çalışanın başarılarını bu kapsamda tanımak ve takdir etmek hedeflendi. “Koç Topluluğu’nu vizyonuna ulaştıracak, ortak değerler ve yetkinliklerden yola çıkıldı. Toplulukta dayanışma, bağlılık, motivasyon ve verimliliği arttırmak, en iyi uygu-

lamaları ortaya çıkarmak, öğrenen organizasyonlara katkı sağlamak “En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi”nin amacını oluşturdu. Ödül, bordrolu beyaz ve mavi yakalı çalışanlar olmak üzere tüm Koç Topluluğu çalışanlarını kapsıyor.

Temel Prensipler

“En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi”nin temel prensipleri şöyle:

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

- Ödül töreni Topluluk bazında yapılır.

Ödül Kategorileri

2003 yılı ödül kategorileri ve bu kategorilere aday olan çalışanlardan beklenen özellikler:

Gelişimi Sürekli Kılanlar-Kendini Geliştiren

- Çevresinden gelen geribildirimleri (olumlu/olumsuz) gelişim fırsatı olarak değerlendirir.
- Kendini geliştirmek için fırsat yaratır
- Yeni fikirleri ve en iyi uygulamaları sürekli araştırır.
- Öğrendiklerini işine yansıtarak işini geliştirir.

Gelişimi Sürekli Kılanlar-Başkalarını Geliştiren

- Çalışma arkadaşlarının gelişimini sağlama sorumluluğunu üstlenir.
- Çalışma arkadaşlarının ihtiyaçlarına uygun gelişim fırsatları yaratarak onlara zaman ayırır.
- Çalışma arkadaşlarının sürekli gelişim sağlamaları için onları teşvik eder ve yönlendirir.

Yaratıcı Yıldızlar

- Yeni bir öneri, fikir, ürün/hizmet geliştirerek, beklenmeyen bir fırsat yaratır.
- Yeni ürün/hizmet geliştirerek yaptığı işte fark yaratır.
- Yeni, özgün fikirler veya yaklaşımlar önererek bunların hayata geçirilmesine etki eder.

Yeniliğe Koşanlar

- Gelişime ve yeni fikirlere açık olarak mevcut uygulamalarda iyileştirme sağlar.
- Mevcut uygulamada verimlilik

sağlayan fikir, ürün/hizmet geliştirir.

- Yeni ürün/hizmetlerin hayata geçirilmesinde aktif rol oynar ve/veya bunları hayata geçirir.

Girişim Şampiyonları

- Gelecekte oluşabilecek, başkalarının farketmediklerini öngörerek harekete geçer.
- Şirket yararına olacak değişimleri önerir ve başlatır.
- Hedeflenen sonuçlara ulaşmak için risk alır.

Geleceğe Taşıyan İşbirliği

- Kendi alanındaki uygulamayı kuruma yararlı olacak şekilde yaygınlaştırır.
- İşbirliği içinde bulunduğu kişilerin beklenti ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak ortak çözümler bulur ve uygular.
- Bilgi ve deneyimlerini çevresindekilerle paylaşarak yapılan işlere katkı sağlar.

Topluluk Ödül Değerlendirme Kurulu'nda değerlendirilen adayların, En Başarılı Koçlu Ödülleri, her yıl **Kasım** ayında içinde düzenlenecek bir törenle sahiplerine verilecektir.

Proje Ekibi

En Başarılı Koçlular projesinde görev alan ekip üyeleri: Ceyla Beller (İdea), Özlem Özbatır (Ram), Şeniz Akan (Koç Holding), Sevilay Uçar (Amerikan Hastanesi) Yeşim Erdoğan (Türk Traktör), Nihat Çukurkaya (TNT Lojistik), Şule Yaşar (Ford Otosan), Yılmaz Bulut (Arçelik), Ayben Özmelek (Bilgi Grubu), Turhan Emin (Otokoç), Şerife Füsün Ömür (Koç Holding), Aşkın Çavaş (Koç Holding)

Sağdan Solu:
Seniz Akan-Koç Holding,
Ceyla Beller-Idea,
Şerife Füsün Ömür-Koç Holding,
Özlem Özbatır-RAM ve Sevilay Uçar-Amerikan Hastanesi ekip üyeleri arasında bulunuyor.



Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı

Mehmet Ali Berkman:

“Amacımız Ortak Kültür ve Değerde Birleşmek”

Koç Topluluğu Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman**, En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi'nin çalışanlarda aidiyet duygusu; kurum ve çalışanlar arasında ise duygusal bağ oluşturacağını söylüyor.

• En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi'nin Koç Topluluğu ve çalışanlarına getireceği faydaların neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Koç Topluluğu'nda uyguladığımız yeni sistem insana önem veren, insanı ön plana çıkaran, farklı olanı, fark yaratana değerlendiren, yaratıcı, yenilikçi insanları yüreklendiren, ödüllendiren bir sistem. Amaç yetenekli ve iyi insanları topluluğa kazandırmak. Tanıma ve takdirin açık yapılması önemli. Topluluk şirketlerinin bir kısmının kendi ödül sistemleri var ama En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi, Topluluktaki en iyi uygulamaları ortaya çıkaracak, bu uygulamaları gerçekleştiren başarılı çalışanları tanımamızı sağlayacak ve öğrenen organizasyonlara katkı yaratacaktır. Çalışanlarınızı ortak değer ve kültürde birleştirebilerseniz aidiyet ve sadakat duygusu yaratabilir, kurum ve çalışanlar arasında duygusal bağ oluşturursunuz. Ödül sistemiyle bu duyguları yakalamak ve yaşatmak istiyoruz.

• Ödül sisteminin başarı ile uygulanabilmesi için neler yapılmalıdır?

Her konuda olduğu gibi bu konuda da liderlik görevini üstlenenler, bu sürece inanmalı ve güvenmelidirler. İnançla desteklemelidirler. Sistemin tanıtımı ve iletişimi iyi yapılmalıdır.Ödül adaylarının seçiminde, “**Değerlendirme Kurulları**”nın rolleri önem kazanıyor. Ödül kategorilerine göre kriterleri taşıyan doğru kişilerin seçilmesi önemli. Topluluk içerisine baktığımızda başa baş giden başarılar olması çok mümkündür. Ancak içlerinden birini seçmek sistem gereğidir. Seçilemeyenleri küstürmemeliyiz. Çalışanlarımıza gerekli önemi ve fırsatı verdiğimiz hem sözle hem de uygulamalarımızla göstermeliyiz. Tüm sistemlerde olduğu gibi zaman içinde bu sistem daha da iyileşecektir.

E-Dönüşüm'de 'Dönüm' Noktası

2003 yılı E-Dönüşüm'de lider firmaların olduğu kadar, sonradan projeye katılanların da dikkatle izlenmesini gerektiren bir yıl olacak. E-Dönüşüm'ün geçmişi ile geleceğini Koç Bilgi Grubu Stratejik Planlama Uzmanlık Merkezi Direktörü Tayfun Uğur'dan öğrendik

Bilişim teknolojilerini kullanarak Koç Topluluğu'nun rekabet gücünü artırmak amacıyla 2001 yılında başlatılan E-Dönüşüm projesinin I. Aşaması tamamlandı. 2003 ise Koç E-Dönüşüm projesinin en kritik yılını oluşturuyor. E-Dönüşüm'de II. Aşama olarak da tanımladığımız 2003, önceki iki yıl (2001-2002) içinde edinilen tecrübeler ışığında bu alanda sıçrama yapılması gereken önemli bir kilometre taşı temsil etmekte. Bu bağlamda projenin 2001 yılı başında yapılan tanımlarını bir kez daha hatırlamakta fayda var.

Buna göre **Koç E-Dönüşüm**,

- Türkiye'de özel sektörde başlatılmış ve devam eden kapsamlı bilişim teknolojileri benimseme ve uygulama programıdır,
- Koç Topluluğu genelinde CEO ve Başkanlarımızın sahipliğinde giden bir projedir,
- Nihai hedefi, bilişim teknolojilerini kullanarak Koç Topluluğunun rekabet gücünü artırmak olan bir faaliyetler bütünüdür,
- Şirketlerimizin ana süreçlerini, organizasyonlarını hatta bireylerin çalışma biçimlerine kadar tüm faaliyetlerimizi gözden geçirip bilişim teknolojilerinden en etkin biçimde yararlanarak yeniden yapılanma ve entegrasyona gitme hareketidir. Koç E-Dönüşüm sadece yeni donanım veya yazılım yatırımı yapmak değil. Her iki aşamanın ortak boyutlarında şu gerçekler bulunuyor:



2001-2002: I. Aşama

- Farkındalık ve kurumsal kültüre odaklı
- Şirket içi hızlı kazanımlı küçük projelere yönelik
- Temel altyapı ağırlıklı

2003: II. Aşama

- Ana süreçler ve iş kazanımına odaklı
- İş birimi içi, iş birimleri arası, değer zinciri bazlı
- İş süreçleri ve uygulama ağırlıklı

Koç Topluluğu'nda bilgi teknolojileri (BT) kullanımında olgunluk düzeyi açısından farklı şirketlerin bulunduğu bir gerçektir. Bu olgunluk seviyeleri I., II., III. ve IV. seviyeler olarak tanımlanabilir. Projenin I. aşamasında hedeflenen tüm şirketlerde ilk olgunluk düzeyinin gereği olan temel BT altyapı ve standartlarında belirli noktaya gelmeleri sağlanmış durumdadır.

II. olgunluk düzeyinin önceliği ana iş süreçlerine yönelik ve bu süreçleri destekleyen BT projeleridir. Bu projelerde, daha üst olgunluk düzeyine erişmiş şirketlerin bilgi ve tecrübelerinden yararlanılması gerekmektedir. Koç Topluluğu gibi değişik

Koç Bilgi Grubu Stratejik Planlama Uzmanlık Merkezi Direktörü Tayfun Uğur (solda) ve E-Dönüşüm Proje Yöneticisi Sinan Yasun (sağda).

alanlarda faaliyet gösteren ve farklı büyüklükteki şirketler arasında IV. düzey olgunluk seviyesinde şirketlerin bulunması doğaldır. Şirketlerarası bilgi ve tecrübe paylaşımının ortak noktası olan **Koç Bilgi Grubu E-Dönüşüm Proje ekibi**, topluluk proje portföyündeki başarılı uygulamaları ihtiyaç sahibi şirketlere yönlendirme rol ve sorumluluğuna sahiptir. Ayrıca olgunluk düzeyleri itibarı ile, farklı bilgi ve birikime sahip stratejik iş ortakları ile çalışma, ilkesini benimsemiş bulunuyoruz.

(Şekil 1)

Bilgi ve Birikime Sahip Stratejik İş Ortakları

Topluluk genelinde I. Aşamadan II. Aşamaya geçerken içinde bulunulan mevcut durum ve projenin 2004 yılı ve sonrasında ulaşılmaması gereken durum Şekil 2 ve Şekil 3'de görsel biçimde ifade edilmeye çalışılmaktadır. III. aşama sonunda,

büyük, orta ve küçük ölçekteki şirketlerin yer aldığı iş birimlerinin elektronik dönüşümlerini tamamlamaları sonucu topluluk olarak E-Dönüşüm hedeflerine ulaşılmış olacak.

2003 yılı sonunda Topluluğun ciro bazında %80'ini oluşturan 40'a yakın şirketinde arzulan olgunluk seviyelerine gelmesi ile E-Dönüşüm bir proje olarak tamamlanacak, ancak E-Dönüşüm rekabet gücünü sürekli artırmak amacıyla gerek bir süreç ve gerekse kültürel bir değişim olarak devam edecektir. 2004 yılından itibaren elektronik dönüşümlerini tamamlamamış şirketlerin pazardaki varlıkları ciddi riskler altında olacaktır.

2003 Dikkatle İzlenmesi Gereken Bir Yıl Olacak

Dayanıklı Tüketim Grubu iki büyük şirketi ile projede aktif konumda liderliklerini sürdürmektedirler. **Arçelik** e-Satınalma projesini **Promena** uygulamasına entegre ederek, II. Aşamanın en önemli sinerji projesi başlatılmıştır. **Beko Elektronik** 2003 yılı başında devreye aldığı SAP R/3 uygulaması ile daha önce geliştirdiği web tabanlı uygulamalarını entegre ederek E-Dönüşümdeki liderliklerini sürdürmeye devam etmektedirler. Tüketim grubunun lokomotif şirketi **Migros**, **Tanı** firması ile işbirliği içinde yepyeni projelerle 2003 yılında I. proje yarışmasında elde ettiği başarılarını sürdürmeye kararlı görünmektedir. **Tat Gıda** altında toplanan 4 şirketin yıl ortasında tamamlanacak idari ve teknolojik entegrasyonları sonrasında yılın ikinci yarısında önemli E-Dönüşüm projelerine imza atacakları açıktır. Turizm Grubu şirketlerinin yeni E-Dönüşüm projelerini dikkatle izliyoruz. E-Dönüşüm lideri şirketlerle ilgili benzer örnekleri çoğaltmak mümkün. Ancak

2003 yılı, Tofaş Fiat Grubu şirketleri, Ford Otosan, Yan Sanayi ve Dış Ticaret şirketleri ile Vehbi Koç Vakfı kuruluşları gibi sonradan projeye katılanların da dikkatle izlenmesini gerektirecek bir yıl olacak.

Koçbank ve **Koç Allianz**'ın bu alanda bulundukları olgunluk düzeyi ve **Koçfinans**'ın projede ulaştığı nokta sayesinde **Koç Finansal Hizmetler** (KFH) grubu ile karşılıklı olarak E-Dönüşüm birikimlerimizin paylaşılması bu yılın en önemli kazanımlarını oluşturacaktır.

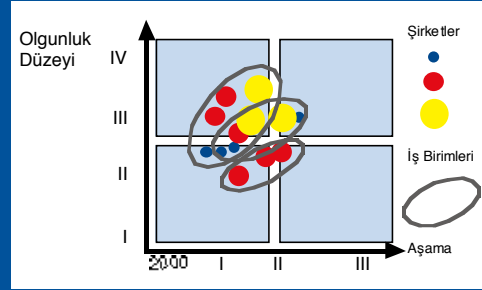
E-Dönüşüm'de Bu Yılın Önemli Kazanımları

2003 yılı başında E-Dönüşüm olarak adlandırılan metodoloji Koç'a özgün bir hale getirilirken, sürecin de daha etkin bir konuma getirilmesine çalışıldı:

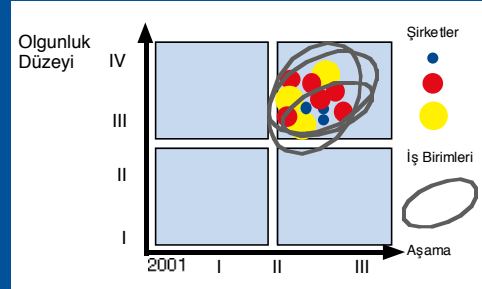
- 1) Yürütme Kurulu tüm başkanların katılımından oluşan bir yapıya dönüştürüldü.
 - 2) Yürütme Kurulu toplantıları, Başkanlar Toplantısı içinde bir gündem maddesi olarak 2 ayda bir izleme ve yönlendirme faaliyeti olarak devam edecek.
 - 3) e-Süreç ve e-Grup faaliyetlerine yıl içinde başlanacak:
 - a. Satınalma, Mali İşler ve Raporlama, İnsan Kaynakları ve Müşteri ve Bayi İlişkileri gibi 4 ana süreç topluluk genelinde ele alınarak projelerin bu çerçevede yönlendirilmesine dikkat edilecek,
 - b. Arzu eden Başkanlık için, kendi içinde bilgi ve tecrübe alış verişinin yapılabileceği E-Grup çalışmaları gerçekleştirilecek.
 - 4) Şirketler proje raporlamalarını yenilenen www.e-donusum.com üzerinden gerçekleştirecekler.
 - 5) E-Dönüşüm portalinde raporlanan projeler yıl sonunda II. Proje Yarışmasına katılabilecek ve ödüllendirilecekler.
- Türkiye'nin sanayi toplumuna geçişinde öncü bir rol oynamış



Sekil-1: E-Dönüşüm projesi olgunluk düzeyleri ve stratejik iş ortakları



Sekil-2: E-Dönüşüm'de mevcut durum



Sekil-3: E-Dönüşüm'de topluluk hedefleri

Bugün, projenin I. aşamasında hedeflenen, tüm şirketlerde ilk olgunluk düzeyinin gereği olan temel BT altyapı ve standartlarında belirli noktaya gelmeleri sağlanmış durumda.

olan Koç Topluluğu'nun bilgi toplumuna geçiş sürecindeki liderlik misyonunu üstlenmesi açısından E-Dönüşüm 2003 projesinin büyük önemi olduğu bir gerçek.

Bu inanç doğrultusunda sağlanan elektronik dönüşüm ile, sadece topluluğun rekabet gücünü artırmakla kalmayıp, elde edilen tecrübeleri kamuya, diğer özel sektör şirketlerine ve topluma aktarma fırsatı da bulunabilecektir.



Ramstore Sibirya'da

Altı yıldır Rusya'da hizmet veren Ramstore zincirinin Moskova dışındaki ilk mağazası, Sibirya'nın en büyük eyaletlerinden biri olan Krasnoyarsk bölgesinde 6 Mart'ta açıldı. Toplam 4800 m² kapalı alana sahip Ramstore, bir bölümü 2002 yılında faaliyete geçmiş olan bir alışveriş merkezi içinde yer alıyor.

Açılış, Krasnoyarsk Belediye Başkanı **Peter Pimashkov**, Ramenka Yönetim Kurulu Başkanı ve Migros Genel Müdürü **Ömer Bozer**, Ramenka Genel Müdürü **Mustafa Sağlam**, devlet yetkilileri ve Sibiryalıların katılımıyla gerçekleşti. Ramenka Yönetim Kurulu Başkanı ve Migros Genel Müdürü Ömer Bozer açılışta yaptığı konuşmada; Rusya'daki altıncı yılının başında Mosko-

Dünyanın soğuk çatısı olarak adlandırılan Sibirya'da halk artık taze meyve ve sebzeye, canlı balığa ulaşabiliyor. Bu gıdaların bulunabildiği tek adres ise Ramstore...



va dışındaki ilk mağazayı Sibirya'nın önde gelen eyaletlerinden Krasnoyarsk bölgesinde açmaktan büyük mutluluk duyduklarını; Ramstore'un bölgenin her türlü ihtiyacını karşılayabilmek için geniş ürün çeşidi ve çok uygun fiyatlarla hizmet vereceğini; Ramstore'da Sibiryalıların yaşamını kolaylaştıracak yeniliklerin bulunduğunu; Ramstore Krasnoyarsk'i bölgede açılacak yeni mağazaların izleyeceğini söyledi.

Eksi Kırk Derecede Taze Sebze ve Meyve

Tavuk, et, balık gibi ürünlerin donmuş olarak satıldığı bölgede açık pazarlardan alışveriş etmeye alışmış olan halk, modern yöntemlerle işlenmiş paket et, servisli açık et-tavuk tezgâhı ile ilk defa tanıştı ve büyük ilgi gösterdi.

Dışarıdaki eksi kırk derecelik havaya karşın, Ramstore Krasnoyarsk ziyaretçilerini artı on sekiz

derecelik sıcaklıkta ağırlıyor. Yazın temin ettikleri taze sebze ve meyveleri konserveleyerek kışı geçirmeye alışmış Sibiryalılar çok geniş çeşitte taze meyve ve sebzelerin sunulduğu reyona akın etti. Hipermarket içindeki 30 bin ürünün dışında, taze sıkılmış meyve suyu, canlı balık, kuruyemiş, gazete ve dergi de Sibiryalılara sunulanlar arasında. Müşterilerin her türlü ihtiyacına eksiksiz cevap verebilmek için, -bölge şartlarının zorluğuna rağmen-Ramstore genel ürün portföyünün tamamı dünyanın her bölgesinden en uygun koşullarda temin edilerek çok cazip fiyatlarla Sibiryalıların beğenisine sunuluyor. Moskova'ya uçakla beş saatlik mesafede bulunan, dünyanın soğuk çatısı Sibirya'da, sanayinin yanı sıra tarım da geçim kaynaklarının başında geliyor. Ramstore, modern üretim ve satış noktaları geliştirmiş olarak bölgeye yönelmiş durumda.



Maret Piliçler Lezzete Davet Ediyor

Yıllardır et ve et ürünleriyle gıda sektörüne hizmet eden **Maret**, pazara sunduğu piliçleriyle şimdi de beyaz et tüketicilerine sesleniyor.

Başta baget, but, pizola, kanat ve bonfile olmak üzere 12 farklı biçimde üretilen **Maret Piliçler**, lezzete düşkün olanların tercihi olacak nitelikte. Maret'in diğer



ürünlerinde olduğu gibi piliçler de veteriner hekimlerin kontrolünde günlük olarak hazırlanıyor. Piliçler soğutulduktan ve dezenfekte edildikten sonra, oluşabilecek sulara karşı pedlerle korunan ambalajlarına yerleştiriliyor. Böylece tüketiciye ulaşacağı ana kadar tazeliklerini koruması sağlanıyor.

Pastavilla'dan Rüya Gibi Pudingler



Pastavilla 5 farklı çeşit puding ile süslü tatlılar pazarına girdi. Pastavilla Makarna Genel Müdürü **Cemali Kırmızıoğlu**, sütlü tatlılar üretimiyle ilgili olarak yaptıkları araştırmada, tüketicilerin makarna haricinde ürünler talep ettiğini ve bu ürünlerin başında pudingin geldiğine işaret ettikten sonra şunları söyledi: "Kakao rüyası, meyve rüyası, muz rüyası, karamel rüyası ve vanilya rüyası ismini verdiğimiz 5 çeşit puding ile tüketicilerimizin isteklerini yerine getirmeye çalıştık."

Fidan'dan Sofralara Leziz Çorbalar

Yıllardır doğanın en sağlıklı ürünleri ile mutfaklarımıza giren, yemeklerimize benzersiz lezzetler katan **Fidan**, kendi adını taşıyan hazır çorbalarını tüketicilerinin beğenisine sunmaya başladı. Fidan'ın çorbaları arasında kremalı domates, kremalı mantar, kremalı tavuk, şehriyeli tavuk, işkembe, tarhana, yayla ve ezogelin bulunuyor.



Koçtaş'ta Hüner Yarışı

Koçtaş, 14 Mart 2003 Cuma günü **Kartal** mağazasında **Toprakadam&Windy** işbirliğiyle hanımlar için "**Ahşap Boyama Yarışması**" düzenledi. 25 kişinin katıldığı yarışmada hanımlar el becerilerini gösterdiler, yaratıcılıklarını kullanarak hayallerindeki objeleri ahşap tepsi üzerine. Kazanan ilk üç yarışmacıya istedikleri renkte Koçtaş Boya ve Toprakadam'dan Windy Ahşap Boyama Seti hediye edildi.

Koçtaş Ekim ayından beri İstanbul Kartal sahil yolundaki marketinde hafta içi Pazartesi ve Çarşamba, haftasonu Cumartesi günleri ücretsiz dekorasyon teknikleri eğitimi düzenliyor. Başladığı ilk günden itibaren bu eğitimlere katılan öğrendikleri teknikleri uygulayarak evlerinin dekorasyonunda değişik objeler yaratan **Canan Atakan**, **Emel Aksoy** ve **Şeniz Sangan** yarışmada hem öğrendikleri tüm bilgileri uygulama fırsatı yakaladılar hem de hediyeler kazandılar.



Mako'dan 2003 Atağı

Mako Elektrik, Hyundai Assan Otomotiv San. Tic. A.Ş'nin tedarikçisi oldu. Bugüne kadar Kore'den getirilen Hyundai Accent Admire modelinin far ve stop lambaları, 2003 Ocak ayından itibaren Mako tarafından üretilmeye başlandı.

Motorsiklet Fuarı'nda Beldeyama Farkı

13-16 Mart tarihleri arasında, "**Motorsiklet 2003**" başlığı altında **Lütfi Kırdar Fuar Merkezi**'nde gerçekleşen fuarın en önemli katılımcılarından biri de **Beldeyama** idi.

Beldeyama bu yılın ilk üç ayı içinde Türkiye pazarında satışa sunduğu Yamaha motorsikletleri, jenaratörleri, kendi markasını taşıyan bisikletleri, 'Mobylette' ve Yamaha mopedlerini sergiledi.

2003 Modelleri Sergilendi

Motosiklet firmaları içinde, motorlu iki tekerlekli ürünlerin yanı sıra aynı zamanda bisiklet üretimi ve satışı yapan tek firma olan Beldeyama, standında sergilediği en son trendlere uygun 2003 bisiklet modelleriyle bisikletseverlerin de ilgi odağı oldu.

Yamaha'nın 2003 yılında pazara sunduğu VP300 Versity, YP180 Scooterları ve yeni nesil YZF R6 motorsikleti fuar ziyaretçilerinin en çok ilgisini çeken modeller arasındaydı. Beldeyama tesislerinde üretilen ve Yamaha tarafından dünya pazarlarına satılan Yamaha markalı mopedler de Beldeyama standında sergi-



lendi. Bu mopedler 2002 yılının Haziran ayından bu yana iç pazarda tüketicilere sunulmasına rağmen, fuarın en popüler ürünlerinden biri oldu.

Ralli Heyecanı Otokoç İstinye'ye Taşındı!

Antalya'da yapılan **Dünya Ralli Şampiyonası** üçüncü yarışının bitişiyle üzülen motor sporu tutkunları, 4-5 Mart tarihleri arası Otokoç İstinye'de kurulan yarış simülörleriyle ralli heyecanına devam etti. 4 Mart'ta düzenlenen kokteylde, Otokoç yetkilileri ve filo müşterileri eğlenceli anlar geçirerek günün yorgunluğunu attı. **Ford Hazır Kart Rallye Team** pilotları



kupalarının yanı sıra Sardunya Restaurant'tan eşleriyle birlikte tatılabilecekleri bir akşam yemeği ile ödüllendirildi.

Serkan Yazıcı ve **Can Okan** ile Takım Direktörü **Serdar Bostancı**'nin katıldığı gece, Otokoç Genel Müdürü **Cenk Çimen**'in konuşmasıyla başladı.

Power FM'in DJ'i "GEVEZE"nin sunuculuğunda düzenlenen ralli de ise Otokoç müşterileri Dünya Ralli Şampiyonası'ndaki Ford Focus WRC'lerin aynısı olan simülörlerle yarıştı. Turnuva sonunda dereceye giren ilk üç yarışmacı

Otokoç'tan Kadınlara Özel

Otokoç'un 8 Mart Dünya Kadınlar Günü çerçevesinde gerçekleştirdiği ve geleneksel hale gelen dizi etkinliklerinin bir yenisi daha düzenlendi. 16 Mart'a dek süren etkinlikler 8 Mart günü **Keçiören Gücsüzler Yurdu**'nda barınan yaşlılara ziyaretle başladı. **Özel MedArt Tıp Merkezi** işbirliğinde gerçekleştirilen ziyaret sırasında beş huzurevi sakinine ücretsiz meme check-up'ı hediye eden Otokoç ekibi, ayrıca huzurevindeki yaşlılara hediyeler de dağıttı. 8-16 Mart tarihleri arasında Ankara Temsilcililiğini ziyaret eden tüm bayan müşterilere Özel MedArt Tıp Merkezi tarafından indirimli meme check-up paketi armağan edildi. Periyodik ve



genel bakımların yanı sıra yedek parça değişimlerinde özel indirimlerin uygulandığı avantaj paketinde, servise gelen bayanlar interaktif serviste araçlarıyla ilgili merak ettiklerini anında öğrenebildiler.

Otokar Zırhlı Araç İhracatını Sürdürüyor

Otokar, 2002'de yaptığı anlaşma uyarınca, yeniden dizayn ederek ürettiği, tekerlekli taktik 4x4 tipi hafif zırhlı araçlarının ilk partisini ihraç etti. İhraç edilen araçlar, Otokar'ın 1990'lı yıllardan bu yana ürettiği zırhlı personel taşıyıcılardan yola çıkarak hazırladığı ve tamamen yeni motor ve aktarma organları üzerine kurulu olarak ortaya çıktı. Anlaşmada, 2003-2004 yılları arasında 160 adet imal edilmesi ve teslimatların her ay düzenli olarak yapılması belirtilmişti.



Turizm-İnşaat

Setur'dan Uygun Tatil İmkânları

Baharın gelmesiyle birlikte her bütçeye uygun yeni tatil programları düzenleyen **Setur**, konuklarını hem yurtdışında hem de yurtdışında ağırlayacak.

İç Turizmin Cazibesi

19 Mayıs'a özel hesaplı ve cazip alternatifler yaratan Setur'un, 3 günlük tatil için sunduğu turlardan ilki 17-19 Mayıs tarihleri arasında **İzmit, Bursa, Cumalıkızık** ve **Uludağ**'dan oluşuyor. 16-19 Mayıs tarihleri arasında **Kapadokya**'ya ile yine tarihlerdeki **Pamukkale-Efes-Meryem Ana Turu** tatilcilere farklı olanaklar sunacak. Setur'un son alternatifi 17-19 Mayıs'ta gerçekleşecek olan **Batı Karadeniz**'e.

İskandinavya'dan Rusya'ya

İç turizme olduğu kadar yurtdışında da konuklarına hoş bir tatil geçirtmeyi amaçlayan Setur, 29 Haziran-9 Tem-

muz'u kapsayan **İskandinavya-Rusya** seyahatinde **Regal Princess** ile çalışacak. Tatilseverler **Nynashamn, Helsinki, San Petersburg, Gdynia, Oslo** ve **Kopenhag** şehirlerini dolaşacak.

Koç Topluluğu Personeline Özel

Setur, **Koç Topluluğu** personeline **THY** uçuşlarında ayrıcalık sağlayacak bir uygulama başlattı. Koç Grubu personeli, sadece Türkiye çıkışlarında geçerli olmak üzere check-in'lerini 'Business Class' kontuarında yaptırabilecek ve **CIP Lounge**'dan da faydalanabilecek.



Bilgi Grubu

Tüm Güçler Tüketici İçin Birleşti

Koç Bilgi Grubu'nun hem tüketiciye hem de perakende sektörüne "kazan-kazan" sistemi getiren **Paro** ile Akbank'ın kazançlı yaşam kartı **Axess**, "önce tüketici" sloganıyla müşterilerine sürekli kazandıracak bir platformda buluştu. Müşterilerin olduğu her yerde olmak, onların ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmek çabası Axess ile Paro'yu buluşturan temel unsur.

Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, Türkiye'nin en önemli özel sektör kuruluşlarından ikisinin güçlerini birleştirerek tüketiciye, şirkete ve bankaya kazandıran bir projeyi hayata geçirdiklerini belirterek, "Paro için koyduğumuz hedeflerin, ancak cesaret, vizyon ve kendini bu işe adamakla gerçekleştirileceğinin farkındayız. Yolculuğumuzda vizyoner ve güçlü bir yol arkadaşımız oldu; Akbank" dedi.



Ali Y. Koç (solda) ve Zafer Kurtul (sağda) Paro-Axess tişörtleriyle tanıtıma katıldı.



KoçSistem Genel Müdürü Levent Kızıltan (solda) ve Aksis Genel Müdürü Cavit Akşehirlioğlu (sağda)

Şirketlere Özel Doküman Yönetimi

KoçSistem ve **Aksis** işbirliğiyle pazara sunulan, şirketlerin dokümanlarını tek merkezden yönetmeye imkân tanıyan "**Documentum for Centera**", maliyet ve zaman tasarrufunun yanı sıra verimliliğin artmasını sağlıyor.

KoçSistem'in kurulum ve bakım danışmanlığında, Aksis'in sistem yazılımı ve EMC'nin veri depolama ürünleri ile hayata geçen bu sistemin tanıtım toplantısında bir konuşma yapan KoçSistem Genel Müdürü **Levent Kızıltan**, e-dönüşümün bir adımı sayılan e-iş uygulamalarının çalışan verimliliğini artırarak, çok daha güçlü, etkili ve işine hâkim çalışanların bulunduğu kurumlar yarattığı üzerinde durdu.

Koçbank Kredi Kartı: Çözümler Sunan Farklı Bir Kart

Koçbank kredi kartı, tüketicilerin talep ettikleri çözümleri ve bir kredi kartından beklenenden daha fazlasını sunabilmek için yepyeni özellikler kazandı. Tüm dünyada taksit olanağı ve esnek limit avantajı sunan Koçbank kredi kartı, sadece kullanırken değil, borç transferi ve düşük faiz oranlarıyla öderken de hayatınızı kolaylaştırıyor. Koçbank kredi kartı ile yurtiçi ve yurtdışında yapılan tüm harcamalar taksitlendiriliyor. Yeni harcamalar, kart borcunun asgari tutarı öndikten sonra kalan borç tutarı üzerinden, tek bir talimatla taksitlendiriliyor. Başka bankalara ait kredi kart borçları da Koçbank kredi kartına EFT ücreti ödemeksizin

transfer edilebiliyor. Koçbank kredi kartının özellikleri bununla bitmiyor. İşyerlerinin sunduğu taksit seçenekleriyle vade farkı olmaksızın alışveriş yapılabilir.

Her Koşulda Kazandıran Kart

Türkiye'de ve dünyanın her yerinde yapılacak tüm alışverişler internet Şubesi, ATM, otomatik ödeme ve diğer şube dışı kanallardan gerçekleştirilen tüm ödemeler için puan da kazanılabiliyor. Koçbank kredi kartı sahipleri puanlarını anlaşmalı üye işyerlerinde yapılan alışverişlerde kullanılabileceği gibi, Koçbank Puan Kataloğu'ndan seçilen ürünlerde ya da Özel Birikim Sigortası'nda da değerlendirilebiliyor.



Koçbank, 2003 Yılı'nın En İyisi

IT-Business Weekly Dergisi, son 2 yıldır bilişim sektörünün önde gelen bankalarının alternatif dağıtım kanalları (telefon bankacılığı, internet bankacılığı ve ATM'ler) hizmetlerini değerlendirmesi sonucunda **Koçbank**, 2003 yılında "en iyi alternatif dağıtım kanalı hizmeti veren banka"; hosting ve erişimi **Koç.net** tarafından sağlanan **e-koçbank** da 2002 yılında olduğu gibi yine "en iyi internet bankası" seçildi.

Koçbank'tan Yenilikler

Otomatik Ödeme Habercisi:

Hafta boyunca hangi otomatik ödeme talimatlarının gerçekleştirileceğini ve bir önceki haftanın faturalarını izlemek için "**E-mail ile Otomatik Ödeme Ekstresi**" hizmete girdi. Ayrıca, **e-koçbank İnternet Şubesi**'nin oluşturduğu alternatif dağıtım kanalları aracılığıyla saat 14:00'ten sonra yapılan **Koçbank B Tipi Likit Fon** ve

Koç Yatırım B Tipi Likit Fon işlemleri için bozumu limiti 3 milyardan 10 milyara yükseltildi.

Sözcük Tanıma Sistemi (STS): Telefon bankacılığına kolaylık getiren **Sözcük Tanıma Sistemi (STS)** ile artık hisse senedi ve döviz kurları bilgilerine de ulaşılabilir. Hisse senedi fiyatları için istenen

hisse senedinin adını söyleyerek o anki fiyatı öğrenilebiliyor.

Konut Kredisi Koçbank'tan: Döviz ya da TL endeksli olarak kullanılabilecek konut kredilerinde çok uygun vade ve faiz seçenekleri hizmete girdi. Döviz endeksli konut kredileri 10 yıla kadar vade seçenekleri ile kira öder gibi ödenebiliyor.

Koçbank'ın bu hizmetlerinden yararlanmak isteyenler www.kocbank.com.tr adresine veya 4440555 numaralı telefona başvurabilirler.

Koç Allianz'ın Kapsamı Genişledi

Koç Allianz Hayat Sigorta, bireysel emeklilik çalışmalarını tamamladı. Bireysel Emeklilik Yasası'nın yasal gerekliliklerini tamamlayan Koç Allianz, adını da değiştirdi; "**Koç**



Allianz Hayat ve Emeklilik". Bu değişiklik 21.02.2003 tarihinde Ticaret Sicil Müdürlüğü tarafından da tescillendi. Hazine Müsteşarlığı'na Bireysel Emeklilik Şirketi'ne dönü-

şüm konusunda başvurusunda bulunan ve başvurusu kabul edilen Koç Allianz, şirketin kuruluşu için gerekli olan sermaye artırımını 2001 Kasım ayı içerisinde yapmış ve sermayesini 4 trilyondan 20 trilyona çıkarmıştı.

Van Koç İlköğretim Okulu'nun Voleyboldaki Başarısı

Eğitime başladığı 1999-2000 öğretim yılından bu yana, Doğu Anadolu Bölgesi'nin önemli eğitim kurumlarından biri olan **Van Koç İlköğretim Okulu**, spor faaliyetlerindeki başarısıyla da dikkatleri çekiyor. 980 öğrencisine, 42 personeliyle hizmet veren Van Koç İlköğretim Okulu, spor salonu olmadığı halde voleybol karşılaşmalarında başarılarına imza atıyor. Okul Müdürü **Çetin Evren**, eğitim ve öğretimin yanı sıra öğrencilerin yeteneklerini ortaya çıkarmak amacıyla düzenledikleri etkinliklerden birinin voleybol olduğunu belirterek, "Takımlarımız, 2001-2002 eği-

tim-öğretim yılında küçük kızlar il birincisi, küçük erkekler il ikincisi oldu. Okulumuz voleybol takımı Sivas ilinde yapılan Türkiye yarı final karşılaşmalarında Antalya, Kıbrıs, Ankara TED Koleji, Malatya, Çorum, İstanbul ve Artvin ilinden gelen ekiplerle yaptığı tüm karşılaşmaları 3-0 kazanarak Türkiye Yıldızlar voleybol yarı finali şampiyonu oldu" dedi. Evren, Türkiye final karşılaşmalarının Muğla ilinde 28 Nisan- 3 Mayıs tarihleri arasında 8 ilin katılımıyla yapılacağını da belirtti.

Haklı Gurur İçindeler

Başarının mimarı öğrenciler haklı gurur içinde. Müsabakalarda yarı finale yükselmelerinin sevincini yaşadıklarını söyleyen oyuncular **Taner Tamince**'nin en büyük isteği iyi bir derece almak. **Hakan Yıldırım-çakar** voleybolu çok sevmekle birlikte derslerine karşı sorumluluklarının farkında olduklarını belirtiyor. **Barış Akti** ise öğretmenlerin tüm takım oyuncularına maddi ve manevi destek olduğuna dikkat çekiyor.



Geleceğin Birleşmiş Milletleri, Koç Özel Lisesi'ndeydi

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi'nin 28 Şubat-2 Mart 2003 tarihleri arasında düzenlediği **Model Birleşmiş Milletler Gelişim Programı** (MUNDP), geleceğin Birleşmiş Milletler üyeleri olabilecek öğrencileri örnek bir çalışmada biraraya getirdi. Dört gün boyunca dünya barışı ve refahının sağlanmasında katma değer oluşturacak projeler üreten gençlerin çözüm önerileri, **Birleşmiş Milletler**'e sunulacak. MUNDP Kulübü olan altı lisenin Türk ve yabancı 120 öğrencisinden oluşan grup, atölye çalışmaları yaptı. Kapanış toplantısında bir konuşma yapan Koç Özel Lisesi Genel Müdür Yardımcısı **Jale Onur**, Koç Özel Lisesi'nin öğrencilerini uluslararası yetkinliklere sahip, insanlığın sorunlarına duyarlı olan ve çözüm getirmeye çalışan gençler olarak yetiştirmeyi hedeflediğini bildirdi.



5.

MIGROS

.-TL

M r s Clu 't n

N

M ÇEK

H 7 r l n r

5 . . . -TL z r n t lışv r ş t ç r l r.*

1 2

MiG S

Ç s n ull nm t r h

un rmç l m M r s M z l n v S t m r l

M r s Clu r t l y l c t lışv r ş t ç r l r.

Müşteri İlişkileri Yönetimi

Dayanıklı Tüketim

ISO 9000: 2000 Belgesi İle Yola Devam

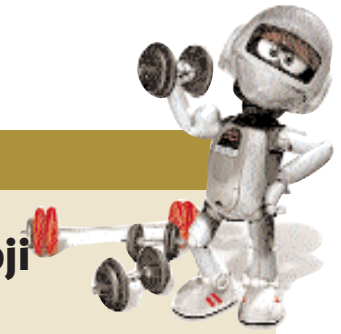
Arçelik Çok Amaçlı Motor İşletmesi'nde 1993 yılında alınan ISO 9001 belgesinin üçüncü üç yıllık geçerlilik süresinin dolması nedeniyle yapılan yenileme denetimi sonucunda şirkete **ISO 9000: 2000** belgesi verildi.

TSE'den gelen denetim ekibi tarafından üç günlük bir sürede yapılan değerlendirmenin sonunda herhangi bir düzeltici faaliyet isteği veya olumsuz gözlemde bulunulmadı. Bunun ötesinde yeni oluşturulan süreç yönetim sisteminin diğer kuruluşlara örnek gösterilebilecek seviyede olduğu belirtildi.

Arçelik, ABD'ye Teknoloji Satmayı Sürdürüyor...

Arçelik, dünyanın önde gelen kompresör üreticilerinden **Copeland**'in ardından şimdi de **Vita-mix'e MQM Kalite Güvence Sistemi**'ni satmaya başladı. Bir süre önce dünyanın en büyük kompresör üreticilerinden Copeland'la anlaşma yapan Arçelik'in 1998 yılında kurduğu teknoloji şirketi Artesis'in MQM için sipariş aldığı Vita-mix endüstri ve ev tipi ürünler üretiyor.

Vita-mix, Artesis'ten satın aldığı sistemi öncelikle motor tedarikçi firması Ametek ile birlikte motor kalite kontrolü amacıyla kullanacak. Projenin ilerleyen safhalarında ise Vita-mix MQM'i bitmiş ürünlerinin kalite kontrolünde de kullanmayı planlıyor. 45'ten fazla ülkeye satış yapılan Vita-mix, 1949'da TV'den doğrudan pazarlama satış tekniğini kullanan ilk şirket.



Otomotiv

Yurtiçi Kargo Filosunu Iveco'ya Teslim Etti



Yurtiçi Kargo, Otoyol-Iveco ve Birmot ile yıllardır sürdürdüğü stratejik işbirliğini genişleterek 78 adet **Iveco**'yu filosuna kattı. Dokuz adet Daily Panelvan ve 69 adet Iveco hafif kamyonundan oluşan bu filo, Otoyol-Iveco bayii Birmot ile gerçekleştirilen ortak çalışma neticesinde tüm Türkiye'de Mart ayında faaliyete geçiyor. Yurtiçi



Kargo araç filosunun teslimi, Yurtiçi Kargo Servisi Genel Müdür Yardımcısı **Turan Karaburun**, Yurtiçi Kargo Servisi Genel Müdür Yardımcısı **Ekim Somer**, Otoyol Pazarlama Genel Müdürü **Cengiz Nanyır** ve Birmot Ünite Satış Koordinatörü **Ali Yalçın**'ın katıldığı bir tören ile Birmot Küçükyağ tesislerinde gerçekleştirildi.

MİGROS

Club

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



Yolların Akıllı Otomobili: Fiat Stilo

Tofaş'ın 2002 yılında başlattığı 'atılımlar' Fiat Stilo ile devam ediyor. İtalya'nın gözde otomobilleri arasında bulunan Fiat Stilo, Tofaş'ın C segmentindeki rekabetini artıracak

Tofaş'ın en yeni aracı **Fiat Stilo**'nun lansmanı 11 Mart'ta, Maslak **Venue**'de düzenlenen bir törenle yapıldı. Lansmanda 3 kapı, 5 kapı ve Multi Wagon Stilo'lar tanıtıldı. Tören Tofaş CEO'su **Antonio Bene**'nin konuşmasıyla başladı. Tofaş'ın 2002 yılında başlattığı "Atılım" projesinin devam ettiğini, stratejik atılımların 10 yıl gibi uzun bir dönem baz alınarak yapıldığını söyledi. Konuşmasında, dış pazarda rekabet edebil-

mek için iç pazarda da güçlü olmak gerekliliği üzerinde duran Bene, "Fiat Stilo, C segmentindeki iddialı bir temsilcimiz. Yenilikleri ve gelişmiş teknolojisi ile marka imajımızı daha da yükseltecek. Stilo'nun 3 ve 5 kapılı versiyonlarının yenilikçi yönlerin müşterilerimizin günlük yaşamlarını kolaylaştıracak. Rakip araçlarla karşılaştırıldığında Stilo, çok zengin bir donanıma sahip. Stilo, Fiat'ın akıllı otomobildir" dedi.

Fiat Stilo ile Rekabet Gücü Artacak

Tofaş Ticari Grup Direktörü **Müfit Ataseven** ise, Türkiye'nin belirsizlik yaşadığı ve krizlerin birbiri ardına geldiği bir dönemden geçtiğini ve bu sıkıntının halen devam ettiğini söyledi. "2003 yılında ana hedeflerimize ulaşmak için C segmentindeki durumumuzu da gözden geçirmek zorundaydık" diyen Ataseven sözlerini şöyle sürdürdü:

"Üç ayrı bilgisayarın kumanda ettiği; güvenlik, konfor ve profesyonelliğin birleştiği nokta olan Fiat' Stilo, üst segment otomobillerde bulunan zengin donanımıyla, kompakt sınıfta rekabet gücümüzü arttıracak. Bu şirketimizde mutluluk yaratıyor."

Tofaş yöneticileri bu yıl sonuna kadar 2 bin adet satılmasını ön gördüğü Fiat Stilo'lar 29 milyar 600 milyondan başlayan fiyatlarla tüketiciye sunuldu.



Continental Fren Mesafesini Kısalttı

Oltaş'ın distribütörlüğünü yaptığı **Continental** Lastiklerinin yeni ürünü **ContiEcoContact 3**, ıslak ve kuru zeminde kısa fren mesafesi, düşük yuvarlanma direnci; uzun mesafelerde gösterdiği performans ve dengeli sürüş karakteristiğiyle göz dolduruyor. **Ford Fiesta-KA, Fiat Palio-Albea, Renault Clio-Megane, Opel Corsa-Astra, VW Polo, Citroen Saxo-Xsara, Peugeot 106-206-306, Toyota Corolla, Honda Civic** gibi küçük ve orta sınıf otomobiller için tasarlanan ContiEcoContact 3, "silica" ile desteklenmiş, polimer yapıya sahip özel hamu-

ru, geliştirilmiş dış hatlar ve asimetrik yüzey deseni ile son teknolojiyi temsil ediyor.

Kalite ve Güvenin Simgesi

ContiEcoContact 3, küçük ve orta segmentteki araçlara yönelik olarak maksimum performans bekleyen kullanıcıya, "Kalite ve Güven"i ekonomik olarak sunmakta. Islak ve kuru zeminde aracın sürate bağlı olarak fren mesafesini bir araç boyu kısaltabilen ve birçok otomobilde orjinal ekipman olarak kullanılan ContiEcoContact 3, bu yıl 19 ebat olmak üzere toplam 31 ebatta üretimi gerçekleştirilecek.



Birmot 2. El Fuarı'ndaydı

15-23 Mart 2003 tarihleri arasında **CNR İstanbul**'da düzenlenen, **2. El Fuarı**'na Birmot Küçükyaşı, Zincirlikuyu ve Beylikdüzü temsilcilikleri de katıldı. Binlerce kişinin ziyaret ettiği fuarda Birmot stantı müşterilerin beğenisini topladı.

Traktör Sevkiyatı'nda Verimliliğe Giden Yol

New Holland Trakmak, uygulamaya soktuğu “Radyo Frekanslı Traktör Sevkiyatı” projesiyle, zaman ve kâğıt israfını en aza indirerek verimliliğin artmasını sağladı

Türk Traktör Fabrikası tarafından üretilen traktörleri dünya pazarına sunan **New Holland Trakmak**, stok takibi ve yönetiminin online yapılabilmesini sağlayacak yeni bir sistemi uygulamaya soktu. İş Geliştirme Sorumlusu **Orhan Baytok** ve Bilgi Sistemleri Sorumlusu **Gökay Tarkan Aydın** tarafından hayata geçirilen “Radyo Frekanslı Traktör Sevkiyatı” projesi, zaman ve kâğıt israfına son vererek verimliliği artıracak bir sistem. Dört ana modül üzerine yapılandırılan ve Microsoft ürünleri kullanılarak oluşturulan sistemde traktör girişi, PDI, sevkiyat, satış önce ve sonrası sorgulanıyor. Uygulama kapsamında traktör girişleri Pocket PC’ler kullanılarak, barkod bilgileri üzerinden yapılıyor. Böylece, bilgilerin tutarlı olup olmadığının anında kontrol edilebilmesi mümkün oluyor.

New Holland Trakmak İş Geliştirme Sorumlusu Orhan Baytok (solda) ve Bilgi Sistemleri Sorumlusu Gökay Tarkan Aydın yeni stok ve sevkiyat projesinin mimarları arasında bulunuyor.



yor. Traktör fabrikasıyla yan yana olan New Holland Trakmak’ta, traktörlerin geçişi esnasında görevli bir kişi, elinde bulunan avuç içi bilgisayarına traktörün modelini okutuyor; o modelin teknik bilgilerini analiz eden sistem, traktörün stok için nereye çekilebileceği bilgisini ekrana getiriyor.

Zaman ve Maliyet Kazancı

Traktörler sahaya sokulduktan sonra sevkiyat öncesi kalite kontrol aşamasından geçiyor. Teslimat öncesi bakım adı verilen

bu evrede, Pocket PC aracılığıyla kontrol yapılabilir. Böylece, PDI’da görülen eksiklik ve arızaların istatistiklerinin elde edilmesi sayesinde gerekli iyileştirme çalışmalarının yapımı kolaylaşıyor.

Daha sonra Lojistik Müdürlüğü tarafından **Traktör Sevkiyat Listesi** oluşturularak kamyonculara üzerinde numara bulunan barkodlu kartlar veriliyor. Yükleme esnasında, kartlar okutularak hangi model traktörlerin kamyonlara yükleneceği tespit ediliyor.

Sistem, FIFO’ya göre, yüklemeyi yapacak kişiye hangi adresten hangi traktörleri alabileceğini öneriyor. Yükleme esnasında barkodu okutulan traktörün doğru traktör olup olmadığı, PDI ile sevkiyat izninin verilip verilmediği kontrol ediliyor. Yükleme onayı verilen traktörlerin, faturaları ve gerekli dokümanları sistem tarafından online olarak gerçekleşiyor. Saha hareketlerinin database’de online tutulmasıyla birlikte bilgi, zaman ve maliyet kazancı da sağlanıyor.



Koç-Yönder Genel Kurul Toplantısı Yapıldı

Koç Topluluğu’nda Görev Yapmış Yöneticiler Demeyi’nin (**Koç-Yönder**) 7. Olağan Genel Kurul Toplantısı 28 Şubat’ta Nakkaştepe Koç Holding konferans salonunda **Rahmi M. Koç** ve **Mehmet Ali Berkman**’ın katılımı ile yapıldı. Yönetim Kurulu’nun faaliyetlerinin belirlendiği, 2002 dönemi hesapları ile 2003 bütçesinin kabul

edildiği toplantıda, “**Yönetim Kurulu**” ve “**Denetleme Kurulu**” na aşağıdaki üyeler seçildi.



Yönetim Kurulu: Necati Arıkan (Başkan), Yılmaz Çinçetçi (2. Başkan), Mesut Ilgım (Genel Sekreter), Bilge Sezin (Sayman), Sunuk Pasiner (Üye), Şükrü Demir (Üye), Tunç Uluğ (Üye), Ural Belgin (Üye), Uğurman Yelkencioğlu (Üye)

Denetleme Kurulu: Haluk Çatırlı, Basri Öztekin, Ali Yetenek.



Dünya Çocukları İçin Beş Yıl Daha El Ele

Atatürk'ün Türk çocuklarına armağan ettiği, tüm dünyada ilk ve tek çocuk bayramı kapsamında düzenlenen 23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği, önceki altı yılda olduğu gibi önümüzdeki beş yıl boyunca da Koç Holding'in katkılarıyla gerçekleşecek

Koç Holding, TRT 23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği'ne katkılarını sürdürüyor.

82 yıl önce **Mustafa Kemal Atatürk**'ün Türk çocuklarına armağan ettiği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, 1979'dan bu yana TRT'nin organizasyonu ile Uluslararası Çocuk Şenliği adı altında kutlanıyor. Dünya çocuklarının hem barış ve kardeşlik duygularıyla bir araya gelmelerini hem de ulusal ve kültürel olarak birbirlerini tanımalarını amaçlayan organizasyon, 1998 yılından bu yana Koç Holding'in sponsorluğunda gerçekleşiyor. Bu sponsorlukla ilgili Koç Holding ile TRT arasındaki anlaşma, düzenlenen bir törenle yenilendi. İmza töreni Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde gerçekleşti.

Anlaşmada imzaları bulunan TRT eski Genel Müdürü **Yücel Yener** ve Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özyaydınlı**, tören sırasında birer konuşma yaptı. 24 yıl önce altı ülkenin katılımıyla başlatılan şenliğin çok yol katettiğine dikkat çeken Yücel Yener, ülkemize davet edilen çocuklar aracılığıyla Türk aile yapısının sıcaklığını tüm dünyaya gösterildiğini belirtti.

23 Nisan Çocuklara Olan Güvenin Simgesidir

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özyaydınlı konuşmasında 23 Nisan'ı çocuklara bayram olarak armağan eden Atatürk'ün geleceği şekillen-

23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği'nin sponsorluk anlaşması Koç Holding CEO'su F. Bülend Özyaydınlı (solda) ve TRT eski Genel Müdürü Yücel Yener (sağda) tarafından imzalandı.



direcek nesillere güveninin güzel bir simgesi olduğunu belirtti ve "6 yüzyıllık bir imparatorluktan sonra demokrasiye geçişte daha anlamlı bir davranış olabilir miydi?" dedi. Özyaydınlı, sözlerine şöyle devam etti: "Çocuklarımıza demokratik davranışlarımız ile kılavuz olmak, onları en iyi şekilde yetiştirmekle görevli olmalıyız."

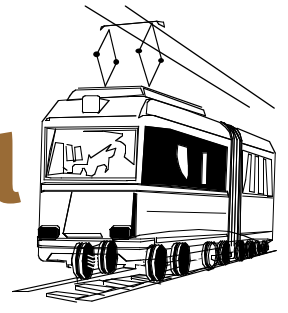
Her Zaman Barış

Şenliğin, ülkemizin tanıtımı açısından önemli bir araç olduğunu ve TRT'nin anlamlı öncülüğü ile bugüne kadar 87 ülkeden gelen yaklaşık 20 bin kişinin ülkemizin elçileri olarak Türkiye'yi tanıttıklarını söyleyen Özyaydınlı, Koç Topluluğu'nun bu alandaki misyonunu da şu sözlerle açıkladı: "Koç Topluluğu olarak, TRT 23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği'ne beş yıldır yaptığımız katkıyı beş yıl daha sürdürmeye karar verdik. Barış

kavramının önem kazandığı günümüzde çocuklarımızın dünya çocukları ile 'Yurtta Barış, Dünyada Barış' ilkesi çerçevesinde bütünleşmesini sağlayacak bu yılki organizasyonun çok daha önemli olduğu kanısındayım."



Tramvaysız Bir İstanbul Düşünülebilir mi?



Kadıköy-Moda arasında yeniden işletmeye sokulması planlanan tramvay, bu eski taşıma aracını bir kez daha gündeme getirdi. Rahmi M. Koç Müzesi'nde ilginç bir örneği de bulunan ve uzun yıllar İstanbul'un ulaşım yükünü taşıyan bu neşeli taşıma araçlarının geçmişinde kısa bir yolculuğa çıkıyoruz...

Güzel bir bahar günü İstiklal Caddesi'nde dolaşırken kulağınıza çalınan bir zil sesi sizi alır geçmişe götürür. Tramvay ağır ağır, kendine ayrılmış demir yolda ilerlerken farklı bir güne, geçmişe yolculuk edersiniz. Bir zaman tünelden geçerek geçmişe, imparatorluğun son dönemine gidersiniz.

Yıl 1871... Azapkapı-Galata hatında hizmete giren ilk atlı tramvayla birlikte, Osmanlı'nın payitahtı Şehr-i İstanbul yepyeni bir çehreye kavuştu. İstanbul caddelerini raylarla donatıp yolcu ve eşya taşımaya akıl eden **Konstantin Krepano**'nun payına ise, yeni bir sektörün öncüsü olma şerefiyle birlikte hatırı sayılır da bir kâr payı düştü. Krepano, 1869'da kurduğu **"Dersaadet Tramvay Şirketi"** ile Osmanlı Devleti'nden aldığı 40 yıllık imtiyaz sayesinde bu hatta yenilerini eklemeye başladı. İstanbullular bu yeni aracın rahatlığına kısa sürede uyum sağlamayı başardılar. Hatta atlı tramvayın önünden koşup elindeki borazanıyla yoldakileri uyaran "vardacılara" bile.

Tramvay İstanbul'da...

Krepano bu kârlı yatırımın, İstanbullular da tramvayın keyfini çıkarıyorlardı. Kısa zamanda tramvaya gösterilen ilgi öylesine arttı ki, İstanbul baştan başa raylarla donatıldı. Aksaray-Yedikule, Aksaray-Topkapı ve Eminönü-Aksaray hat-



*Tramvaylar geçerd, yeşil ve kırmızı
Dar ve tenba sokaklarından.
İnsanlar iner binerd, telâşsız,
Gri boyalı, saçaklı, soluk,
Novotni, Bomonti duraklarından...*

larını diğerleri izledi. Ancak, tramvaylı günlere 1912'de patlak veren Balkan Savaşı ile birlikte zorunlu bir mola verildi. Harbiye Nezareti ferman buyurdu: "Memleketteki bütün atlar orduya tahsis edilmek üzere satın alınacak." Savaşla birlikte bir yıl süreyle tramvaysız kalan İstanbul için artık tek şansın teknolojiye ayak uydurup elektrikli sisteme geçmek olduğu, böylesine talihsiz bir deneyimle anlaşılmış oldu.

İstanbul'da ilk elektrikli tramvayın 1914 yılında işletilmeye başlandığını biliyor muydunuz? Bu mo-

Kadıköy-Moda hattında uzun yıllar hizmet vermiş bir tramvay bugün Rahmi M. Koç Müzesi'nde sergileniyor. Tramvay, 1934'de Alman Siemens firması tarafından üretilmiş ve 1966'ya kadar 30 yılı aşkın bir süre çalışmıştır.

dern alet, 2 Şubat tarihinde İstanbul sokaklarında arz-ı endam etmeye başladı.

Karaköy Meydanı'nda İstanbul Şehremini Vekili **Bedri Bey**'in hizmete soktuğu tramvaylar aynı yıl meşhur Galata Köprüsü'nden de geçmeye başladı. Silahtarağa Elektrik Fabrikası'nın da devreye girmesiyle birlikte İstanbul'un bütün hatlarında elektrikli tramvaylar artık başrolü kaptı. Böylece, önde koşup "Vardaaa!.." diye bağırان vardacılar da tarih oldular. Çünkü arkasındaki "römorku" çeken "matris" (çekici vagon), artık

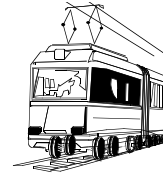


Cumhuriyet'in ilk yıllarında İstanbul ulaşımının yükünü fazlasıyla omuzlayan tramvaylar Galata Köprüsü'nde (üstte).

tramvayın çınlayan ziliyle güne başladı; yine o zille gecenin karanlığına teslim oldu. Pazar günü Eminönü Meydanı'nda buluşan futbol tutkunları üç vagonlu Bebek Tramvayı'na doluşup akın akın stada koşarken, tramvay Dolmabahçe'ye yaklaştığında biletçinin sesi yankılandı hep: "Hastane-de incekler hazırlansınlar!"

Takvimler 1956 yılının sonbahar aylarını gösterdiğinde tramvaylar için sonun başlangıcı gelmişti. Başlatılan "imar hareketi"yle birlikte, önce Maçka-Tünel hattı, sonra diğer hatlar birbiri ardı sıra iptal edildi. 1961 yılına gelindiğinde Avrupa yakasında tramvay hattı kalmamıştı. Anadolu yakasında ise 14 Kasım 1966'ya kadar direnebildi tramvay.

İstanbul tarihinin 90 yılı boyunca başrolü kimselere kaptırmayan tramvaylara sonra ne mi oldu? Uzun süre İETT'ye ait alanlarda bekletildiler. Kimsesizliğin koyu karanlığında kendilerine sahip çıkacak yüzleri aradılar. Ancak kimse onları kurtarmadı. Bir kısmı hurdacıların eline düştü, bazılarının sökülen koltukları satışa çıkarıldı: "Yazlık sinemalar için satılık koltuklar" ilanlarına da kimse itibar etmedi. Birkaç tanesi "numune" niyetine saklandı. Onlardan ikisi ise bugün Beyoğlu'nda. O eski güzel günlerin özlemiyle 1990'dan bu yana, sabah yediden gece dokuzaya kadar çıkardıkları çan seslerinin İstiklal Caddesi'nde yankılanmasının gururuyla hayatımızın orta yerinden geçip gidiyorlar.



Kimisi okula, kimisi işe yetismeye çalışan İstanbullular bir sonraki tramvayı beklemektense "asılarak" yolculuk ediyorlar (altta).

bir çanla kendine yol açıyordu. Ancak yine bir savaş, Birinci Dünya Savaşı, bu büyüdü dansın ritmini bir kez daha bozdu. Savaşın yüküyle birlikte önce elektrik kesintisi başladı; ardından askeri ulaşımın yolları harap etmesine personel yokluğu, bakımsızlık ve parasızlık da eklenince, tramvayların sekiz aylık hüznü bekleyişi başlamış oldu. Garajlara çekilen tramvaylar mesut günlerin özlemiyle yanıp tutuşurken zaman su gibi akıp geçmişti. Ancak, onlar için en acı vereni, herhalde, işgal altındaki İstanbul'a tanıklık etmektir.

Eski İstanbul'da ev hayatı, o zamana ait bir deyimle, "kaç-göç" üzerine kuruluydu. Yani belli bir yaştan sonra bütün kızlar ve hanımlar, "erkek tâifesi"ne kendini göstermemek zorundaydı. En eski Türk geleneklerinde bulunmayan bu âdet, İslâm dininin bir gereği olarak toplum hayatına girmiş, çalışmaya dayanan köy kesiminde zorunlu olarak uygulanamayan bu prensip, kadın kısmının hiç çalışmadığı şehirlerde ve özellikle de başkent İstanbul'da "baştaçı" edilmişti. Saraylarda, büyük konutlarda kapılar ve merdi-

venler bile ayrı tutulurdu. Böyle bir şehrin halkının, tramvaya binince kadın-erkek karışık gitmesi düşünölemeyeceğinden, aynı ayırım bu toplu taşıtlarda da uygulandı. Sürücü tarafından girince o ilk kısım, kadınlara ayrılmıştı. Burada tahta bir bölme vardı, kapısına da kumaş bir perde asılıydı.

Tramvayın Altın Çağı

Cumhuriyet'in ilanıyla birlikte tramvay da altın günlerini yaşamaya başladı. İstanbul'un Anadolu yakası tramvayla tanışmak için biraz daha bekleyecekti. 1927 yılında **Süreyya İlmen**'in öncülüğünde kurulan "**Üsküdar-Kadıköy Halk Tramvayları Şirketi**" ilk hattını bir yıl sonra Üsküdar-Bağlarbaşı-Kısıklı istikametinde açtı. Kadıköy'e kadar uzatılan bu hattı, Moda, Fenerbahçe ve Bostancı izledi. Ancak bu yakadaki emektar tramvaylar için hayat, Avrupa yakasındakiler kadar uzun olmadı.

Avrupa yakasında ise tramvaylar günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası oldu hep. Aksaray'ın birkaç katlı ahşap evleri, Laleli'nin dik yokuşu, Eminönü'nün canlı kalabalığı ve güvercinleri sürekli



Spor Şenliğimiz On Beşinci Yılında!

Koç Topluluğu'nun iç iletişimde en önemli etkinliklerinden biri olan Koç Spor Şenliği'nin 15'incisi bu yıl yapılıyor. Şenliğin mimarlarından Koç Holding Endüstri İlişkiler Koordinatörü Emre Görgün ile etkinliğin dünü ve bugünü hakkında bir söyleşi yaptık...

Sayın Emre Görgün, Koç Spor Şenliği'nin tarihi ve içeriği konusunda bilgi verir misiniz? 15. yıl nedeniyle özel bir program olacak mı?

Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin bu yıl on beşincisi düzenlenecek. Organizasyon Komitesi (**Emre Görgün, Yaşar Onay, Ender Alkaya, Hasip Kurt, Saim Aşçı, Tunç Koyuncu, Engin Korkutoğlu**) 3 Mart 2003 günü yaptığı toplantısında, bu yıl şenliğin 3 Mayıs 2003 Cumartesi günü başlamasına karar verdi. Bu yıl şenliğin on beşinci yılı olması nedeniyle gerek açılış-kapanış törenlerinin daha görkemli yapılması, gerekse şenlikteki spor aktivitelerinin yanında müzik, sergi gibi etkinliklerle de yer verilmesi kararlaştırıldı.

Ayrıca başlangıçtan bugüne şenliğin resimlerinden oluşacak bir serginin düzenlenmesi, şenlikle ve sonuçlarla ilgili renkli web düzenlemeleri, ödüllü sonuçları tahmin yarışması, intranet'te önemli sporcuların katılacağı e-panel, spor yazarları-Koç karması futbol maçı gibi aktivitelerin yapılması da düşünülmektedir.

• **Şenliği başlatırken amacınız neydi? Bugün şenliğin geldiği nokta nedir?**

Şenliğe başlarken amacımız; spor vasıtasıyla Toplumumuz şirketleri ve personeli arasında yakınlaşma sağlayarak, Topluluk imajını geliştirmek, çalışan personelimizin beden ve ruh sağlıklarına katkıda bulunmak ve çalışanlarımızın boş zamanlarını değerlendirmektir. Bu amaç bugün aynen devam etmekle beraber o gün 11 İstanbul şirketimizden yaklaşık 350 sporcu katılırken, bugün İstanbul, Ankara, Bursa bölgelerindeki 50-60 şirketten 1500-2000 sporcunun katıldığı bir büyük organizasyon haline gelmiştir.

• **Şenlik fikri kime aitti, nasıl ortaya atıldı?**

Ben 1988 tarihinde DemirDö-



15. Spor Şenliği'ndeki en önemli amaçlardan biri de Koç Kupası'na sahip olmak

Emre Görgün (solda), şenliğin Koç çalışanlarının beden ve ruh sağlıklarına katkıda bulunduğunu söylüyor.

küm'den Otosan şirketimize Endüstri İlişkileri Müdürü olarak geçtim. Otosan'da **Erdoğan Gönül**'ün Genel Müdürlüğü zamanında yaptırdığı çok güzel kapalı spor salonu ve tenis kortları vardı ve boş duruyordu. Bu tesislerden yararlanarak şirketlerimiz arasında spor müsabakası düzenleme fikrime Arçelik, Bekoteknik (Beko Elektronik), DemirDöküm, Beldesan gibi şirketlerimizdeki personel yöneticileri de katılınca Koç Holding'de **Erdoğan Karakoyunlu** ve **Tuğrul Kudatgobilik**'e konuyu aktardık. Onların da teşviki ile 11 Mayıs 1989 Perşembe günü 1. Koç Topluluğu Spor Şenliği'ni başlattık.

• **O günlerden bugünlere sizinle birlikte şenliğe emek veren kişiler kimler?**

İlk organizasyon Komitesinde Otosan'dan ben, Arçeliktan **Sarper Kartal** ve **Oktay Teremiz**, Beko Teknik'ten **Turan Özmen**, Beldesan'dan **Beyazıt Makinacı**, DemirDöküm'den **Yaşar Onay**, Koç Holding'den **Salih Karahasanoğlu**, Migros'tan **Engin Şen**, Türk Elektrik'ten **Haluk Gözübüyük**, Garanti İnşaat'tan **Gürbüz Kuşçu** vardı. Koç Holding'ten **Erdoğan Karakoyunlu** ve **Tuğrul Kudatgobilik** de önemli



destek sağlamıştı. Daha sonra Migros'tan Ender Alkaya, Arçelik'ten **Hasip Kurt**, Beko Elektronik'ten Saim Aşçı, Maço'dan **Zafer Cengiz** ve isimlerini saymadığım daha pek çok arkadaşımız da Şenliğe çok emek verdiler.

• **Spor şenliği sizce amacına ulaştı mı? Bu konuda yeni bir açılıma gerek var mı?**

Spor şenliği, öncelikle basit bir spor müsabakası değil. Ciddi ve Koç takviminde yer alan büyük bir organizasyon haline gelmiştir. Bu konuda **Rahmi M. Koç**, II. Spor Şenliği'nin kapanış konuşmasında "Her sahada olduğu gibi spor sahasında da bu müsabakaların müessesleşmesini arzu ediyorum. Böylece ileriki senelerde diğer topluluklara örnek olabiliriz" diyerek hedefi koymuştu. Bu hedefe ulaşmak için epey yol katettiğimizi düşünüyorum. Ancak hiçbir konuda iyileştirmenin ve ilerlemenin sonu yoktur.

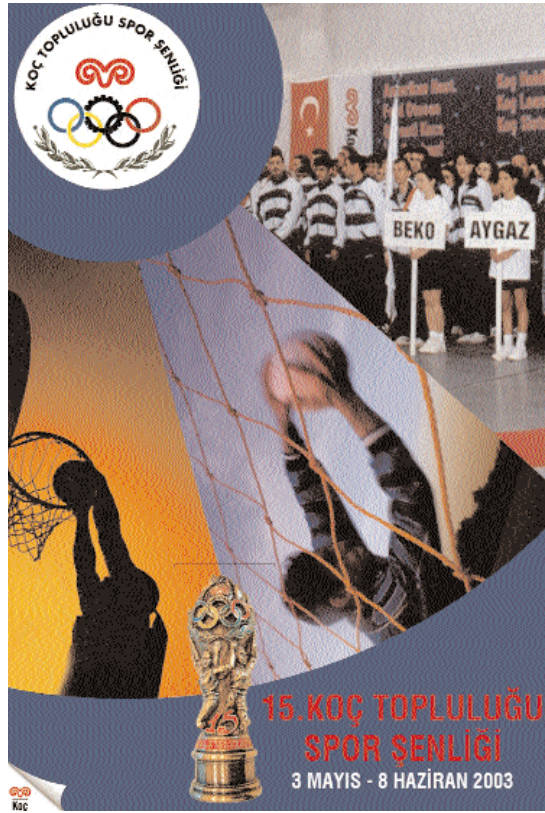
• **Şenlikler süresince sizi en çok şaşırtan olay ne oldu?**

Aynı toplulukta, kardeş şirketlerde çalışan sakın bildiğimiz arkadaşlarımızın özellikle maçlar sırasında Fenerbahçe-Galatasaray rekabeti gibi bir davranış biçimine girmeleri enteresandır. Ama maçlar sonrasında dostluk devam ediyor.

• **Koç Topluluğu çalışanlarının şenliklere olan ilgisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Sporcu katılımı konusunda çok büyük ilgi var. Ancak şirket yönetimlerinin şenliklere ilgisi zayıf kalıyor.

Sporcular özellikle açılış-kapanışlarda İstanbul, Ankara, Bursa bölgelerindeki şirket üst yönetimlerinin katılmasını bekliyor ve bu katılım onları motive



ediyor. Seyirci açısından da yeterli katılım olduğunu söyleyemem; seyirci katılımını da artıracak yöntemler bulmamız gerekiyor.

Bu yıl bunu arttıracak bazı önerilerimiz olacak.

• **Çalışanların şenliğe ilgisi ni artırma ve yayma yolunda neler yapılabilir?**

Yeni branş eklenmesi sporcu sayısını artırabilir. Şirket yönetimlerinin gerek şahsi katılımları, gerekse organizasyona genel destekler ilgiyi yayma yönünde katkı verecektir. Ayrıca basın ve görsel medyada şenliğin yer alması, intranet ve web'de flaş düzenlemeler yapılması ve güncel bilgi verilmesi, spor yanında diğer etkinliklerin de katılması (müzik, tiyatro) çalışanların ilgisini arttıracaktır.

• **Koç Topluluğu'nun genel**

Emre Görgün:
"Topluluğumuzda gerek profesyonel sporculuk yapmış, gerekse amatör olarak spor yapan ve sporu benimseyen çok yöneticimiz, arkadaşımız var"

olarak spora yakınlığından bahsetmek mümkün. Bu konuda ne söylemek istersiniz?

Topluluğumuzda gerek profesyonel sporculuk yapmış, gerekse amatör olarak spor yapan ve sporu benimseyen çok yöneticimiz, arkadaşımız var.

En başta Yönetim Kurulu Başkanımız Rahmi M. Koç düzenli spor yapan ve spora çok önem veren biri.

50 bin kişiye yaklaşan topluluğumuzda amatör de olsa çok değerli sporcular çıkıyor. Bu nedenle temelde Koç Topluluğu'nun spora yakın olduğunu söylemek doğrudur.

Ama bu yıl on beşincisini yapacağımız Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin, özellikle genç, iyi yetişmiş, beden ve ruh sağlığının temelini düzenli spor yapmaktan geçtiğinin bilincinde olan insanların Topluluğumuzu seçmelerinde etken olduğuna inanıyorum.

"Sporcular müsabakalara şirket üst yönetiminin de katılımını bekliyor. Üstelik bu katılım onları fazlasıyla da motive ediyor."

Çalışanlarımızla Birlikte

“Birlikte Başarmak” sayfalarımızda bugüne dek Koç Topluluğu’nun başarısına bundan böyle başarılı Koç Topluluğu çalışanlarına da yer vereceğiz. İlk konuklarımız:

Şirketine ve Ülkesine Hizmette Kararlı İki İsim

Arçelik’in bu yıl TPM ödülü almasında büyük rolleri bulunan, Bakım Müdürlüğü’nde görev yapan Nejat Çakır ile Adnan Çağlayan, Koç Topluluğu bünyesinde bulunmanın kendileri için keyif ve gurur kaynağı olduğunu söylüyor



Nejat Çakır (üstte), Adnan Çağlayan (altta) bundan sonraki yıllarda da Arçelik’e ve ülkemize hizmet etmeyi sürdüreceklerini belirtiyorlar



Bir kurumun gerek ülkesinde gerekse uluslararası arenada başarılı olmasında çalışanlarının rolü yadsınmaz. **Nejat Çakır** ve **Adnan Çağlayan** Arçelik’in TPM ödülü almasına katkıda bulunan iki isim. Yaptıkları projeye bulunduğu kuruma ödül kazandıranlardan Nejat Çakır, 1988’den bu yana **Arçelik Çamaşır Makinesi İşletmesi Bakım Müdürlüğü**’nde çalışıyor. Çakır, çalıştıkları kuruma katma değer sağlamakdan bir hayli memnun.

• İşinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Arçelik’te iki görevim var. Birincisi TPM ofiste, TPM komitelerinin çalışmalarını sahaya yaymak ve sürekliliğini sağlamak. İkincisi ise Mekanik Takımı bünyesinde mekanik bakımcı olarak görev yapmak. Bakım ekibimiz, birbiriyle uyumlu, arkadaşlığın ön plana çıktığı bir ekiptir. Bu uyum işimize verimlilik olarak yansıyor. Ayrıca TPM kapsamında hidrolik eğitmenliği yapıyorum.

• Çamaşır makinesi gövdesi üretim hattında üzerinde gerçekleştirdiğiniz iyileştirme çalışmaları neler? Bu çalışmaların size sağladığı katma değer hakkındaki bilgi verir misiniz?

Çamaşır makinesi gövdesi üreten iki hattımız var. İlki 19/25 Gövde Hattı, diğeri ise YOÇ Gövde Hattıdır. YOÇ Gövde Hattı aynı zamanda işletmemizde kapasite açısından darboğaz oluşturmaktadır. Hattımızın durmaması ve model değişikliğinin de en kısa zamanda yapılması gerekiyor. 55 metre uzunluğunda olan bu hattımızda model değişimi uzun vakit alıyor, dönüş süresi ortalama 45 dakika olarak gerçekleşiyordu. İyileştirme çalışmamız neticesinde, kazanılan zamanı üretim yaparak değerlendirdik.

• Koç kültürü hakkındaki görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?

Koç kültürü bence geleneklerimizin geleceğe yansımalarıdır. Geleneklerimizin çağdaş yorumu, iş ahlakı, seviyesi, kültürü örnek alınan bir kurumdur. Arçelik kültürü; kendisine yenilikçi, atılgan, öncü olmayı ilke edinmiştir. “**Made in Türkiye**” işte budur.

• Topluluğun size sağladığı avantajlar neler?

Koç Topluluğu ülkemizin seçkin bir kurumudur. Bu kurumun amiral gemisi Arçelik’te çalışmaktan büyük keyif alıyorum. Vizyonu, misyonu, toplumuza hizmet eden şirketimiz bana arkadaşlarım arasında prestij, çevre esnafının yaklaşımlarında sıcaklık olarak yansıyor. “Arçelik’te çalışıyorum” dediğim zaman, karşımdakinin gözlerinden bana imrenerek baktığını, iç geçirdiğini biliyorum, bundan da kıvanç duyuyorum.

Başarıyı Getiren Üç Unsur: Uyum, Birlik ve Beraberlik

Nejat Çakır ile birlikte aynı proje içerisinde bulunan ve 1991 yılından bu yana Arçelik’te çalışan **Adnan Çağlayan**, elde edilen başarıyı ekip içindeki uyumlu çalışmaya bağlıyor.

• Arçelik’teki görevinizle ilgili bilgi verir misiniz?

1991 tarihinden bu yana Arçelik’teyim. Çeşitli tezgâhlarda operatör olarak çalıştıktan sonra, Bakım Müdürlüğü’nde bakım operatörlüğü yaptım. 1995’ten beri Mekanik Takım bünyesinde aynı görevi sürdürüyorum.

Bakım ekibimizdeki arkadaşlarla mükemmel bir çalışma ortamı oluşturduk. Bakım

Başarılara Doğru:

katkıda bulunan bayilerimizle yaptığımız söyleşileri yayınladık. Bu sayfalarda Arçelik'ten Nejat Çakır ve Adnan Çağlayan ile Divan Otel'i'nin Maitre D'Hotel'i İsmail Us.

operatörlüğünün yanı sıra TPM Ofis bünyesinde, işletme içerisinde yapılan Kobetsu-Kaizen çalışmalarına rehberlik yapıyorum. Ayrıca operatörlerin kişisel gelişmelerini sağlayacak, hidrolik, pnömatik, bağlama elemanları konularında eğitim veriyorum.

• Üretim hattı üzerinde gerçekleşen faaliyetler neler?

İşletmemizde çamaşır makinesi gövdesi üreten iki hattımız var. Bunlardan biri olan YOÇ Gövde Hattı'nda üç ayrı derinlikte, dört farklı model çamaşır makinesi gövdesi üretilmekte. Önceki durumda model dönüşümleri operatörler tarafından manuel olarak yapılmaktaydı. Ekip arkadaşlarımızla birlikte yaptığımız çalışmayla sisteme hidrolik, pnömatik, plc ekipmanları ilave ederek otomatik olarak yapılmasını sağladık. Çalışmamız sonucu, işletmemize 75 bin adet kapasite artışı sağladık.

Koç Topluluğu içinde yer almak ve Koç kültürünün parçası olmak nasıl bir duygu?

Koç kültürü içerisinde, en üst kademeden en alt kademeye kadar karşılıklı sevgi, saygı ve güvene dayalı çalışma ortamı yarattık. Bu sayede daha önce çalıştığım yerlerde görmediğim imkânlarla kavuşarak bilgi ve becerimi artırdım. Bu da şirkete sağladığım katma değer artmasını sağladı. Yukarıda anlattığım çalışma buna güzel bir örnektir. Yöneticilerimizin bize sunduğu imkânları en iyi şekilde kullanarak, işletmemize ve ülkemize hizmet etmeye devam edeceğim. Çevremde Arçelik'te çalışmamdan dolayı çok olumlu tepkiler alıyorum. Sanki biraz da gizli kıskançlık seziyorum. Bu da bana büyük gurur veriyor.

Divan Otel'i'nde Maitre D'Hotel görevi yapan İsmail Us:

“Misafirler İçin Ev, Çalışanlar İçin Okul: Divan”

Divan Otel'i'nde Maitre D'Hotel görevini yürüten İsmail Us, bulunduğu sektörde en önemli unsurun kalite olduğunu söylüyor

• Sizi tanıyabilir miyiz? Bize kendinizden bahseder misiniz?

1957 yılında Erzincan'da doğdum. Öğrenimimi Erzincan ve İstanbul'da tamamladım. 24 yıllık evliyim, iki çocuk sahibiyim. Ailemin tüm bireyleri turizm ve otelcilik sektöründe hizmet vermekte. İnsanlarla iç içe olmaktan çok mutluyuz.

• İş yaşamına ne zaman başladınız?

Meslek hayatıma **Vehbi Koç Beyefendi**'nin evinde, kendisinin özel servis elemanı olarak, 1974 yılında başladım. Vehbi Bey'in evi benim için en büyük okuldur, çünkü meslekte çok tecrübesizdim. Kendisinin bana verdiği büyük destek ve talimatı doğrultusunda rahmetli **Mary Gazi** adlı hizmet ve hizmet kültürü, yemek ve içki servisi hazırlığı ve şekilleri, sofra hazırlığı ve sofra adabı, serviste uyulması gerekli kurallar konularında eğitimler aldım. Askerden döndükten sonra Vehbi Koç'un yanına gittiğimde, “Seni, Divan Otel'i'ne gönderiyorum. Gidip görüş ve sana verilecek görevde işe başla” demesiyle 1979 yılında **Divan Otel'i Yiyecek ve İçecek Departmanı**'nda komi olarak göreve başladım. 1995'ten beri **Maitre D'Hotel** görevindeyim.

• Divan Otel'i'nde görev yapmanın avantajları ve sorumlulukları neler?

Koç Holding'in bir işletmesi olan Divan Otel'i, öncelikli olarak Türkiye'de hak ettiği üne sahip kurumsal bir kim-

lik. Misyon ve vizyonumuza bağlı olarak turizm ve otelcilik sektöründe misafir memnuniyetini sağlayıp işletmemizin ismini ve ününü korumak başlıca görevimiz. Divan 47 yıldır misafirleri için ikinci bir ev, bu sektörde çalışanlar için ise okuldur.

• Sektörde nasıl bir kalite anlayışı var?

Kalite sürekliliktir; misafir ihtiyaçlarını anlamak, bu ihtiyaçlara uygun ürün ve hizmetleri sunmak, kendimizi geliştirmek, maliyetleri yükseltmeden doğru yatırımlar yapmaktır. Ve son olarak kalite güvendir. Misafirlerinizin de sunacağınız hizmetlerden emin olarak bütün akışı sizin ellerinize bırakmasıdır.

• Unutmadığınız anınız var mı?

Divan Otel'i'nde çalıştığım süre zarfında gerek Türk ve yabancı devlet-siyaset erkânından, gerekse iş ve sanat dünyasından birçok ünlü ile tanışma şerefine eriştim. 1985 yılında yıllık izin deyken, işyerimden gelen haberle Japonya'da **Expo 85 Fuarı**'na Divan ekibi olarak katıldık. Japonya'da fuar çerçevesinde bir Divan Lokantası işletileceği ve görevin bana verildiği bildirildi. Bir süre sonra dönemin Başbakanı

Turgut Özal, beraberinde devlet, siyaset ve iş erkânıyla Türk pavyonunu ziyaret etti. Kendilerini ülkemizden uzakta ama Divan misafirperverliğiyle ağırladık. Dönüşümüzde Vehbi Koç'un bizi ödüllendirmesi en büyük anım.





VKV Amerikan Hastanesi, insan sağlığına verdiği önem ve toplumsal sorumluluk bilinciyle düzenlediği Kadınlar Günü Buluşması gibi halkı bilinçlendiren toplantıları belirli aralıklarla ücretsiz olarak düzenlemeye devam edecek.

Amerikan Hastanesi'nden “Kadınlara Özel” Bilgiler

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi, tüm dünyada kutlanan 8 Mart Kadınlar Günü nedeniyle, 7 Mart günü kadın sağlığına yönelik bilgilendirme toplantısı düzenledi. TV program yapımcısı ve köşe yazarı **Ayşe Özgün**'ün sunduğu panelde Amerikan Hastanesi'nden Dr. **Nazan Canbulat** osteoporoz, Dr. **Canan Uzel** meme kanseri, Dr. **Yasemin Oram** cilt sağlığı ve bakımı, Uzman Diyetisyen **Dilara Koçak** sağlıklı beslenme, Dr. **Gülnihal Şarman** çocuk sağlığı ve bakımı konularında kadınları bilgilendirdiler. Toplantıda, şişmanlıktan meme kanserine, kemiklerin erimesine yol açan osteoporozdan cilt güzelliğine kadar birçok konu gündeme geldi.

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi, Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla, kadın sağlığının tartışıldığı bir panel düzenledi. Ayşe Özgün'ün yönettiği panelde kadınlar daha sağlıklı olmak için çok önemli bilgiler ve ipuçları edindiler

Kadınlarda En Sık Rastlanan Kanser Türü: Meme Kanseri

- İstatistiklere göre dünyada her 10 kadından 1'i meme kanserine yakalanıyor. Meme kanseri erken teşhis edildiğinde tedavi edilebilen ve kadınların kabusu olmaktan çıkan bir hastalık.
- Kadınların 40-50 yaş arasında 2 yılda bir mamografi ve yıllık doktor kontrolü, 50 yaşından sonra yılda bir mamografi ve doktor kontrolü yaptırmaları gerekiyor.



Kaçınılmaz Bir Süreç: Osteoporoz

- Temel kemik kütlesi, 20-25 yaşlarında kazanılıyor. Ardından hem kadın hem de erkeklerde kemik erimesi başlıyor.
- Her yıl kemiklerimizin yüzde 0.3-0.5'ini kaybediyoruz. Ancak menopozda kemik kaybı yüzde 5 oranında artabiliyor.
- Osteoporoz, kırık olmadığı müddetçe belirti göstermiyor, ağrı yapmıyor. En sık görülen belirtiler, boy kısalması, sırt ağrıları, kalça kırıkları.

Osteoporozun Önlenmesi ve Tedavisi

- Normal bir kadının günde 1000-1200 mg. kalsiyum alması lazım.
- Kalsiyum alımına ek olarak egzersizler çok önemli. Yürüyüş, koşma, ip atlama gibi yer çekimine karşı ayakta yapılan egzersizler kemik kütlesini korumada yardımcı oluyor. Haftada en az 3 gün ve 30'ar dakika egzersiz yapmak şart.
- Osteoporoz oluşuktan sonra birtakım hormonlar ve kemiği geliştiren ilaçlarla tedavisi mümkün. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki 3-5 yıllık tedavilerle %7-10'lara varan kemik kütlesi kazanımı olabiliyor.

Kilolu Kadınların Hoşuna Gidecek Bir Bilgi

Amerikan Hastanesi'nde yapılan toplantıda, kilolu kadınların hoşuna gidecek konular üzerinde de duruldu. Bu konuların en önemlisi ise östrojen. Vücuttaki yağ hücreleri, kemik yapımını durduran östrojeni salgısını azaltıyor. Dolayısıyla kilolu kadınların bu konuda daha avantajlı. Ama ne olursa olsun en iyisi şişmanlamadan, sağlıklı ve doğru beslenerek, egzersiz yaparak kemik erimesini önlemek.

Öğün Atlamak Şişmanlatır

Günlük beslenmede 6 öğün yemek çok önemli. Halk arasında çok yaygın bir yanlış bilgi, kahvaltıyı atlayarak diyet yapmanın kişiye zayıflatacağıdır. Savaş hazırlığı sırasında nasıl stratejik noktalara cephane yığılıyorsa, vücut da uzun süre aç kalmanın ardından ilk beslenmede tekrar aç kalma



korkusuyla yenilenleri depoluyor. Böylece kişi öğün atladığı için zayıflamak yerine şişmanlıyor.

Güzellikte İlk Kural Cilt Sağlığı ve Bakımı

- Güzellik kavramı deriden başlar. Deri bakımı ihmal edilmeme- li ve temizleyiciler, nemlendiricilerle cilt güzelliği korunmalı. Bunun için her keseye uygun ürün bulmak mümkün.
- Biyolojik yaşlanma kaçınılmaz. Ancak dış faktörlere dayalı yaşlanma engellenebiliyor. Bunun için güneşe çıkmamak, sigara ve alkol alımını azaltmak, beslenme ve sıvı alımına dikkat etmek gerekiyor.

Doktorlarımızdan “Bizden Haberler” Okurları İçin Özel Mesajlar:

Uzman Diyetisyen Dilara Koçak:

“Dünyada 1 milyar insan şu anda şişmanlıkla mücadele ediyor. Türkiye’de de bayanlarda şişmanlığın görülme sıklığı şu anda yüzde 30'lara varmış durumda. Kadınların önemi çok büyük, çünkü yeni yetişen nesil onların elinden geçiyor. O nedenle bayanlar sağlıklı ve doğru beslenme üzerine daha fazla bilinçlenmelidir. Hastanem adına bugün burada bir başlangıç yaptık, bunu daha da ileri boyutlara taşımalıyız.”

Dr. Gülnihal Şarman:

“Bir toplumun direği kadınlardır. Çünkü, başhekim de olsa, başkumandan ya da başbakan da olsa, bütün önemli kişiler bir evden, bir anneden çıkar. O nedenle kadınlara daha fazla önem verilmeli. Tüm kadınlara, hayata, çocuk yetiştirmeye, iyi bireyler yetiştirmeye yönelik eğitimler verilmeli. Gelecek nesiller kadınların elinden geçiyor.”

Dr. Yasemin Oram:

“Bugün burada, her kadın için önemli olan bir konuda bilgi verdim: Deri bakımı. Ben, Kadınlar Günü’nde kadınlara seslenerek bakımlı olmaları için kendi kendilerini motive etmelerini rica ediyorum. Deri bakımı pahalı bir şey olmak zorunda değil. Her keseye uygun bakım yapabilmek mümkün. Basit bir nemlendiriciyle bile bakım olabileceğini kadınlarımıza hatırlatıyorum.”

Dr. Nazan Canbulat:

“Kadınların hayatlarının bir döneminde mutlaka karşılaşacakları bir konu olan osteoporozu gerekli önlemler alınır- sa en az zararla atlatabilmek mümkün. Kadınlar Günü dolayısıyla bir araya geldiğimiz panelde bu hastalık hakkında kadınlarımızı bilinçlendirmeye çalıştık. Osteoporozda önemli olan şey, 20’li yaşlardan itibaren kalsiyum alımında daha da dikkat edilmesi ve düzenli egzersiz yapılması. Menopoz yıllarında da doktor tavsiyesiyle gerekli ilaçları kullanmak osteoporozu önleyecektir.”

Dr. Canan Uzel:

“Meme kanserinin kadınlarda en sık görülen kanser olduğu bilinmeli buna göre davranılmalı. Tüm kadınların yaş grubuna ve risk faktörlerine göre gerekli tarama programlarına katılmaları çok önemli.”



30 Soruda Dr. Bülent Bulgurlu

Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu iş yaşamında başarılı olmanın ilk şartının, çok çalışarak görevlerini eksiksiz olarak yerine getirmek olduğuna inanan bir yönetici

• **Annenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak isteseydiniz, bu ne olurdu?**

Annem güler yüzlü ve şefkatli, babam ise mesafeli ve disiplinli idi.

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

Bir ablam ve bir ağabeyim var. Aramızdaki yaş farkı çok büyük. Ben çocukken onlar birer yetişkindi, kavga söz konusu olamazdı. Ancak, tabii buna kavga denilebilirse, zaman zaman ablam alışverişe çıkarken beni de yanına aldığımda, yabacıların yanında ona takılarak "anne" diye hitap ederdim. Buna çok içerler ve kızardı, eve döndüğümüzde beni fena halde azarlardı.

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

Günümüz çocuklarının artık pek rağbet göstermediği çelik çomak,



Dr. Bülent Bulgurlu kızları Nina ve Mey ile birlikte. (altta)

kuka, misket, topaç çevirmek gibi oyunlar oynardık. Tabii ki mahalleler arası futbol maçları da yapardık.

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

TED Ankara Koleji, Ankara Mühendislik Mimarlık Fakültesi, Norveç Trondheim Teknik Üniversitesi sırasıyla okuduğum okullardır. Beni en çok etkileyen hocam, Norveç'te doktora yaptığım dönemde Profesör **Ragnar Hegstad**'dir. Kendi konusunda dünyaca ünlü bir insan olmasına rağmen şaşırtıcı derecede mütevazı ve cana yakın olması beni çok etkilemiştir.

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

Birçok iyi arkadaşım var, eğer en sık görüştüğüm arkadaşımı soracak olursanız **Ahmet Sokullu**'dur.

• **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

Yazları ailem ve dostlarımla birlikte, teknemize binerek denize açılırız. Kışları kayak yaparak ve görmediğimiz yerlere seyahat ederek geçiririz. Ayrıca müze ve antikacıları dolaşmayı çok severiz.

• **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Seyyah olmayı veya devamlı yeni yerler görebilmeyi mümkün kılabilen pilot, kaptan gibi macera dolu bir meslek seçmek isterdim.

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

Yurtdışında okumak.

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

Eskiden avcılığa çok meraklıydım. Şimdi yelken, yüzme ve kayak sporları ile yetiniyorum. Her türlü spor aktivitesini izlemeyi severim,



özellikle "Extreme Sports"...

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

İş hayatıma akademik kariyer ile üniversitede başlamıştım. Norveç'ten Türkiye'ye dönerek özel sektörde işe başlamam, benim için dönüm noktası olmuştur.

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

Asıl işlerimin yanı sıra müzecilik gibi, üstlendiğim fahri görevleri birbirine karıştırmadan münferiden yürütebilmek.

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

Önünüzdeki konuyu iyi düşünüp ve araştırdıktan sonra çabuk ve kesin karar vermek, insanları tanımak, icap ederse 24 saat durmadan çalışarak görevleri eksiksiz ve süratli bir şekilde tamamlamaktır.

• **Evinize döndüğünüzde ilk yaptığınız şey nedir? (Örneğin: Anahtarı yemek masasının üstüne atmak, köpeğinizi gezdirmek gibi...)**

Girişte yeni gelen postalara bakmak, evdeki herkesin nerede olduğunu ve neler yaptıklarını öğrenmek, köpeğimizi ve kedimizi sevmek.

• **Hobileriniz nedir?**

Çeşitli hobilerim var. Şu an minyatür lokomotif ve vagon koleksiyonu yapıyorum. Boş vakitlerimde bunların bazılarını kullanarak ufak bir şehir maketi hazırlıyorum.



"En İyi Film Oscarı"nı kazanan Chicago, Dr. Bülent Bulgurlu'nun bu yıl izlediği en son film (altta).



Dr. Bülent Bulgurlu, esi Vera ile birlikte (sağda).

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

Çocukken ailemin bana doğum günümde hediye ettiği elektrikli oyuncak tren beni çok mutlu etmişti. Doğum günlerimi kutlamayı pek sevmem.

• **"Çocuk" denince aklınıza ilk gelen sözcük nedir?**

Yaramazlık.

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

Hayır. Kuru fasulye, pilav.

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

Lacivert ve mavi. Bana çok sevdiğim denizi çağrıştırır.

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

Asterix.

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

David Rockefeller'in yazdığı, Rockefeller Ailesini ve kendi hayatını anlatan "Memoirs" adlı kitabı okudum. Hararetle tavsiye ederim.

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

Hayır.

• **"İstanbul" denince aklınıza gelen ilk şey nedir?**

Tabii ki eşsiz Boğaz ve Büyükdada.

• **Yaşadığınız şehirde, bulun-**

maktan en çok zevk aldığınız mekân/mekânlar neresidir?

Belki reklama girecek ama özellikle yaz aylarında Divan Kalamış Brasserie'yi tercih ediyorum.

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

Spor kıyafetlerde fiyatının uygun olduğunu düşündüğüm ve beğendiğim herhangi bir marka; diğer elbiselerimi ise diktirmeyi tercih ederim.

• **Hangi tür müziği ve hangi şarkıcıyı (ya da grubu) dinlemek sizi mutlu eder?**

En çok 1960'ların ve 1970'lerin müziğini severim. Dalida, Abba, Beatles, Georges Moustaki, Adriano Cellentano gibi müzisyenleri dinlerim.

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

Chicago. Steven Spielberg-Nicole Kidman

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

En son kızıma Almanya'dan çok sevdiği lakris şekerlerini getirdim. Bana da en son verilen hediye, kayak yaparken başımdan uçmayan bir kasket.

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

Irak savaşı.

• **"Koç Topluluğu" kültürünü yansıtan bir cümle söyley misiniz?**

Koç Topluluğu, güvenlik, devamlılık ve saygınlık simgesi olarak en iyi olmayı hedefler, ülkesine ve çalışanlarına değer verir.

• **"Hayata Dair" son bir cümle.**

Kısadır, her anın kıymetini bilmelisin, iyi değerlendirmelisin. Ülkeneye, işine, ailene ve çevrene yararlı olmalısın.

Vehbi Koç Vakfı'ndan Tıp Tarihine Armağan



Türk tıp tarihinin duayenlerinden biri, **Ord. Prof. Dr. Osman Cevdet Çubukçu**.

Türkiye'de fizik tedavi ve rehabilitasyon hekimliğinin kurucusu olan Çubukçu, 50 yılı aşan mesleki yaşamında on binlerce hastayı iyileştirmeye çalışmış, dünya üzerinde uygulanıp etkisi kanıtlanan yöntemleri ülkemize getirmiş ve bu yöntemleri yaygınlaştıracak doktor adaylarının yetişmesine katkıda bulunmuş bir isim.

Vehbi Koç Vakfı tarafından tıp dünyasına armağan edilen "**Tıbbiye'nin ve Bir Tıbbiyeli'nin Öyküsü**", adlı kitapta kendini insan sağlığına ve mutluluğuna adanmış Osman Cevdet Çubukçu'nun yaşamı çerçevesinde, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e kadar tıp alanında verilen mücadele anlatılıyor.

"Tıbbiye'nin ve Bir Tıbbiyeli'nin Öyküsü", dedesi Osman Cevdet Çubukçu gibi fizik tedavi ve rehabilitasyon dalında ihtisas gören **Doç. Dr. Nadire Berker** ile ortopedi ve travmatoloji anabilim dalında ihtisas yapan **Doç. Dr. Se-**

Vehbi Koç Vakfı tarafından yayınlanan ve Ord. Prof. Dr. Osman Cevdet Çubukçu'nun yaşamından hareketle hazırlanan "Tıbbiye'nin ve Bir Tıbbiyeli'nin Öyküsü" adlı kitap, tıp dünyasının olduğu kadar, sağlık alanıyla ilgili bilgi edinmek isteyen herkesin dikkatini çekecek bir eser...

lim Yalçın'ın kaleme aldığı bu eser, yalnız tıp dünyasının değil, sağlık alanıyla ilgili bilgi sahibi olmak isteyen herkesin dikkate alınması gereken bir eser.

Türk insanının sağlığını korumaya ve iyi hekimler yetiştirmeye ömrünü veren, öğrenme ve öğretme heyecanını yüreğinde hissederek hocalara adanan "Tıbbiye'nin ve Tıbbiyeli'nin Öyküsü"; 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nda tıp eğitime verilen önemden ilk modern tıp okuluna, Türkçe tıp eğitimi verilmesinden II. Meşrutiyet döneminde bu alanda yapılan yatırımlara kadar geniş bir alanı kapsamı içine alıyor.

Ord. Prof. Dr. Osman Cevdet Çubukçu ile ilgili bölüm ise, Çubukçuzade Osman Cevdet'in ailesinin ve ilk gençlik yıllarının tanıtımıyla



Abdülhamit'in isteğiyle inşa edilen Haydarpaşa Tıbbiyesi, 20. yüzyılın ilk yıllarının önemli sağlık kurumlarından biriydi.

başlıyor. Ardından, tıp fakültesine girişi, tıp alanındaki arayışları, Paris'te fizik tedavi ihtisası yaptıktan sonra uygulamaları ülkemize getirişi ve eserleri anlatılıyor.

Kitabın yazarlarından Doç. Dr. Nadire Berker'in, hem bir hekim hem de Osman Cevdet Çubukçu'nun torunu olması kitaba ayrı bir renk katıyor.

"**Tıbbiyenin ve Bir Tıbbiyelinin Öyküsü**", **kitapevlerinden temin edilebilir.**

Doktorlarımızın Tıp Bayramı'nı Kutladık

Geleneksel 18. Koç Tıp Bayramı, 16 Mart 2003'te, Koç Allianz Konferan Salonu'nda yapılan bir törenle kutlandı. Vehbi Koç Vakfı Başkanı **Semahat Arsel** tarafından düzenlenen törene tıp dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan çok sayıda davetli katıldı. Gecede bir konuşma yapan Semahat Arsel, 17. Koç Tıp Bayramı'ndan bu yana



geçen bir yıl içinde, ailece çok fazla sağlık sorunu yaşadıklarını, bunun yanında 2000 yılının başından itibaren ekonomik krizle mücadele ettiklerini söyledi. Avrupa Birliği'ne girmek için sarf edilen çabanın üzerine Irak savaşının ve Kıbrıs sorununun da eklendiğini belirten

Arsel; "Her şeye, bütün sıkıntı ve üzüntülere rağmen, bir Koç Tıp Bayramı daha kutlamamızı Allah nasip etti" dedi.

18. Geleneksel Koç Tıp Bayramı nedeniyle, **Doç. Dr. Nadire Berker** ve **Doç. Dr. Selim Yalçın**'ın hazırladığı "Tıbbiye'nin ve Tıbbiyeli'nin Öyküsü" adlı kitap da, tıp dünyasına takdim edildi.



Ekonomik Sorunların Çözümüne Farklı Bir Yaklaşım

İngiltere eski Başbakanı **Margaret Thatcher**'ın, şimdilik dört cilt olan kitaplarını (**The Downing Street Years** 1993, **The Path to Power** 1995, **The Collected Speeches of Margaret Thatcher** 1997, **Statecraft** 2002) bir kez daha okuyorum. Thatcher, bütün bu yapıtlarında ısrarla iki unsurun üzerinde durmakta: Birincisi, ekonomik problemlerin nedenlerinin ve başlangıç noktalarının hiçbir zaman ekonomik olamayacağı; ikincisi ise, toplumun bir ideal olmaksızın fedakârlığa katlanmayacağı, gerçek siyasi savaşın insanların kalbinde ve kafalarında verilebileceği. Thatcher'a göre gündelik sorunlar her zaman olacaktır. Ancak, çok net ve iyi anlatılmış bir vizyona öncelik verildiği ve insanların kalbi kazanıldığı zaman, sorunların üstesinden gelmek mümkün. Strateji, topluma bu ideali zamanında verebilmek, toplumun güvenini kazanmak ve beceri sahibi deneyimli kişiler olarak da toplumu peşinden sürükleyebilmektir. İngiltere eski

Başbakanı, insanın inandığı ve güvendiği bir ortamda motive olabileceğine ve harikalar yaratacağına inanmıştır. Thatcher'ın başlangıç noktası, toplumlarda belirli dönemlerde uygulanan siyaset sonucu belli bir bıkkınlığın, düş kırıklığının hakim olduğu ve yurttaşlarının kendilerine güvenlerini kaybettikleridir. Böyle bir ortamda yapılması gereken vizyonu doğru belirlemek, hangi stratejiler ve eylem planları ile amaca ulaşılacağını göstermek, topluma yol haritasını doğru sunmaktır.

İnanmak ve Başarmak

Sözelimi Margaret Thatcher, 79 seçimleri öncesi İngiltere'nin birçok güncel, acil ve önemli konusu varken, halkının karşısına çok basit bir açıklama ile çıkmış ve "Hükümet bir ev hanımının yaptığı yapmalıdır. Evin hanımının, ev ekonomisinde para sıkıntısı varsa ilk yapacağı iş, hangi hesaplarımızda bir terslik var diye bakmaktır" demiştir. Hemen arkasından da ekonomik sorun-

Düzey Tüketim Malları San. Pazarlama ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Demir Aytaç, İngiltere eski başbakanlarından yola çıkarak, toplumların ekonomik olarak boğazda girdiğinde, vizyona ve inanacakları bir lidere ihtiyaç duyduğuna dikkat çekiyor.

lar önemli olsa da üstesinden gelinebileceğini, temel önceliğin İngiliz insanının kendisine olan güvenini kazanması olduğunu söyler. Thatcher, özetle şöyle demektedir: "Ekonomik konular ve hayat pahalılığı, ekmek ve geçim derdi çok somut konulardır, ancak bunlar kadar önemli olan topluma bir ideal verebilmektir. İşimizin başlangıç noktası budur... Benim İngiltere'de son yıllarda belirlediğim ve öncelikli bulduğum sorun; tarihi şan ve şerefle dolu bir milletin bugün içinde bulunduğu moral bozukluğu ve geleceğe güvenini yitirmiş olmasıdır... Ne zaman ki on-



lara bir İngiliz'in başarabileceğini ve eski lider günlerine dönebileceğini anlatmaya başladım, beni dinlemeye başladılar... Ne zaman ki, bilgisayar, buzdolabını, elektrikli motoru, stetoskopu, buharlı makineyi, rayon kumaşını, paslanmaz çeliği, televizyonu, penicilini, radarı, jet motorunu ve daha bir sürü şeyi İngiliz insanının keşfettiğini söyledim, kendilerini sorgulamaya başladılar... Ne zaman ki, Amerika'dan sonra en fazla Nobel ödülü alan İngiliz insanıdır gerçeğinin altını çizdim, kendilerine olan güveni anımsadılar.” Ve devam etmektedir: “Meşaleyi tarih boyunca taşıdık. Dünyanın neresine gitsem insanlar bana ‘kafanızı niye toprağa gömüyorsunuz’ diye soruyor.

Ve, halkım da bana soruyor; ‘Başarma şansımız var mı?’ Onlara, ‘biz nasıl insanlarız? Biz eskiden dünyanın fabrikasıydık. İnsanlar ikna edildikleri için değil, en iyi si İngiliz malı olduğu için satın alırlardı’ diyorum ve ekonomik problemlerin nedenleri ve başlangıç noktalarının hiçbir zaman ekonomik olamayacağını söylüyorum. Bu problemlerin insan tabiatında, inançlarında ve değerlerinde derin kökleri vardır. Çok değerli, belki de en akıllı insanlarımızın düş kırıklığı içerisinde göç etmeyi düşünmelerine şaşmamak gerekli. Ancak, çok çabuk pes ediyorlar.

Bugüne dek değer verdiğimiz şeylerin her biri bugünkü kadar tehdit altında olmamıştı. Ancak bu değerler henüz bitmemiştir. Onun için savaşımı birlikte verelim. Eski bildiğiniz İngiltere olalım ve çocuklarımıza öyle bir İngiltere bırakalım” diyerek meydanlara çıktım demektedir.

Bu inancını da iktidarının her aşamasında en önde tutmuş ve sonuna kadar da taviz vermemiştir. O Thatcher ki, pazar ekonomisini ve serbest ticareti en yoğun savunduğu günlerde bile,



kürsüden “dış pazarlarda bir Marks and Spencer daha” diye seslenebilmiş ve yerli malı kullanımı konusunda İngiliz halkını uyarabilmiştir.

Ekonomide Liderin Rolü

Thatcher'ın ısrarla üzerinde durduğu ve temel alınması gereken mesaj toplumun idealsiz olamayacağıdır. Ona göre, ekonomik büyüme ve verimlilik tek başına yeterli değildir. Önce halk gelecektir. Halkın gereksinimleri, ümitleri, tercihleri, değerleri ve ideallerini anlamak gerekir. Tabii ki, liderlik çok önemlidir. Ancak, insanların nereye gitmek istediklerini bilmiyorsanız onları uzun süre idare etmek ve liderlik yapmak olası değildir.

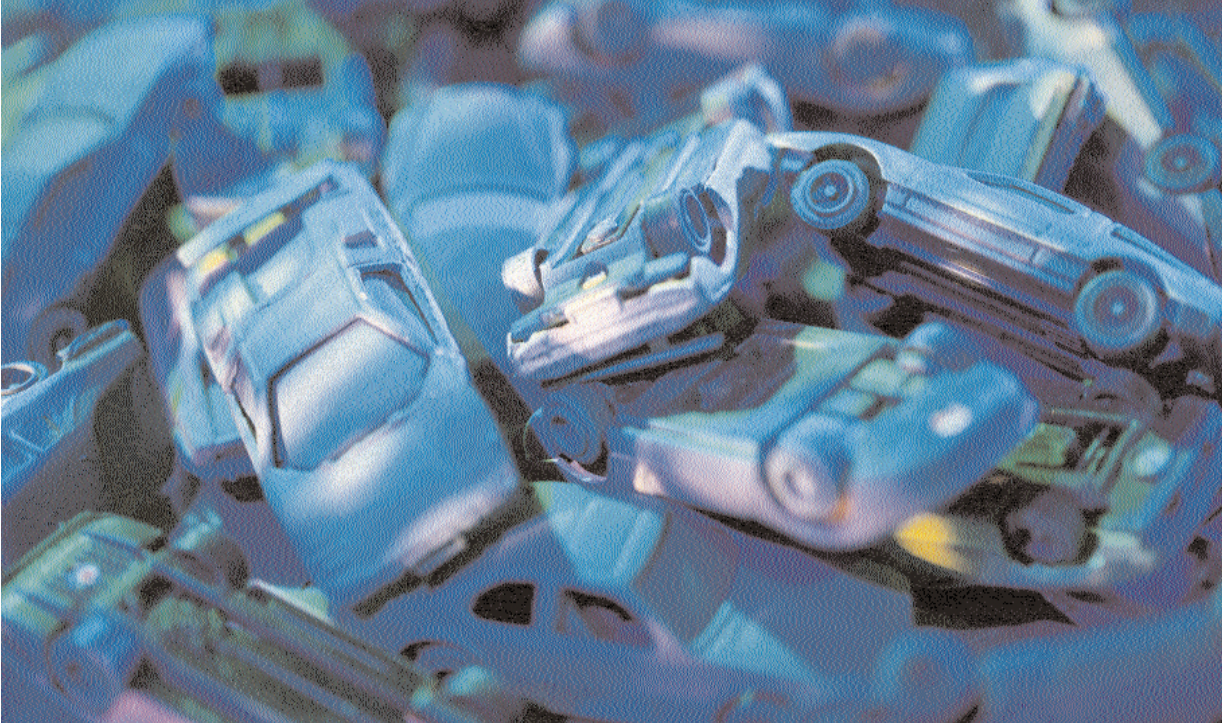
Aslında yakın tarihimizin lideri Thatcher'ın toplumlar idealsiz olamaz vizyonunun doğruluğunu kavrayabilmek ve kendisi ile hemfikir olmak için, bizim uzaklara gitmemize gerek yoktur.

Mustafa Kemal ve Kurtuluş Savaşı bu tezin en güzel ve en somut örneğidir. İşgal öncesi günlerimizi anımsayınız. Osmanlı aydını ve okumuşu demek, bıkın, karamsar ve kötümser insan demektir. Bu kitle genelde İstanbul'un en iyi semtlerinde oturur, Beyoğlu'nda yaşar ve çevresine devamlı Türk'ün Batı'ya yetişse-

meyeceği düşüncesini yayardı. Onlar için Haydarpaşa'nın ötesinde bir halk ve vatan bile yoktu. Milletin geleceğinden ümidini kesmiş olmaları ortak yanıydı. Mustafa Kemal böyle bir ortama karşı gelmiş ve zafere inanmıştır. Çünkü milletini iyi tanıyordu. Bir ışık dalgası gibi girdiği her mecliste o güzel gururunu korumuş ve başı daima dik durmuştur. Manevi gücün neler yapabileceğini en güzel gösteren Türk milletini, Atatürk tarif ederken: “Anadolu zaferi, tarih arasında bir millet tarafından benimsenen bir düşüncenin ne denli kadir ve ne kadar muhyi bir güç olduğuna en güzel bir örnek olarak kalacaktır” demiştir.

Atatürk'ün en büyük gücü, kalbinde Türk Milleti için duyduğu güven ve sevgiydi. Cumhuriyet bu sevgi üzerine kurulmuştur. Eğer bir toplumda manevi gücün azaldığı, cesaretin gevşediği, kişisel istek, hırs ve amaçların milletin yüksek çıkarlarını altüst etmek tehlikesini gösterdiği görülüyorsa, yapılacak iş derhal ideale güç vermektir. Thatcher'ın kitaplarından sonra bir kez daha inanıyorum ki, içinde bulunduğumuz sıkıntıların temelinde toplumun idealinin kavram karmaşasına dönüşmesi yatmaktadır. Bugün için ülkemizin ekonomik sıkıntıları büyüktür. Halkın çok büyük bir bölümü her geçen gün sıkıntılar karşısında düş kırıklığına uğramaktadır. Ancak daha kötü ve tehlikeli olan; bugün için milletçe gönül vereceğimiz, sıkıntılarına katlanacağımız bir vizyonun ve idealin eksikliğidir. Her sabah takvimden yeni bir yaprak kopmakta, fırsatlar elimizden birer birer uçup gitmektedir. Adeta fırsatları yakalayalım, görelim diye güneş ısrarla dünyayı her gün yeniden aydınlatmaktadır. Bundan da faydalanamıyorsak, kabadan aydınlığın azlığında değil, görmemeekteki ısrardadır.

“Aslında yakın tarihimizin lideri Thatcher'ın toplumlar idealsiz olamaz vizyonunun doğruluğunu kavrayabilmek ve kendisi ile hemfikir olmak için, bizim uzaklara gitmemize gerek yoktur. Mustafa Kemal ve Kurtuluş Savaşı bu tezin en güzel ve en somut örneğidir.”



Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde AB Direktifleri

Sanayileşmeyi yalnızca enerji, hammadde ve ürün boyutuyla ele alan yaklaşımlar; yaşanan çevre kirliliği, atık problemi, yenilenemez enerji kaynaklarının azalması ve hızla artan dünya nüfusu karşısında yetersiz kalmışlardır. Sanayi ürünlerinin kullanım dışı kalmaları sonucu çevreye verdikleri zararların

AB, sürdürülebilirlik yönündeki ilk düzenlemeyi, yılda 8-9 milyon ton atık oluşturan ve bunun 2 milyon tonu kullanılamaz atık olarak açık alanlarda depolanan, kullanım ömrünü tamamlamış otomobiller için yaptı

Atılması gereken ilk adım, sektörün önceliklerinin belirlenmesi ve bu önceliklerin esas alınarak 'Sürdürülebilir Kalkınma'nın öncelikleriyle uyumlu olacak biçimde sistemlerin geliştirilmesidir.

devam etmesi ve bunların çevre zararlı atıklara dönüşüp özellikle insan yaşamını olumsuz etkilemesi, sanayileşmiş ülkelerin sanayileşme sürecini yeniden tanımlama ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. 'Sürdürülebilir Kalkınma' olarak tanımlanan yeni sanayileşme süreci; çevre, sosyal ve ekonomik olmak üzere üç boyutta değerlendiriliyor.

'Sürdürülebilir Kalkınma' anlayışı, "ekonomi çevrimi" içinde bulunan tüm tarafların (yatırımcı, üre-

tici, tüketici ve yasa koyucu) işbirliği ve katılımıyla tüm üretim ve hizmet sektörlerinde kapsamlı bir değişimi gerektiriyor. 'Sürdürülebilir Kalkınma' yaklaşımını kabul eden Avrupa Birliği (AB)'nin sanayileşmiş ülkeleri, uygulamaya yönelik gerekli kanuni düzenlemeleri her alanda yapıyor. Dolayısıyla, -ihracatımızın önemli bir bölümünü oluşturan- AB ülkelerine ihraç edilecek ürünlerin bu yeni düzenlemelere uyma zorunluluğu ortaya çık-



Doc.Dr. O. Vedat Akgün
Ford Otosan

maktadır. Bugünkü uygulamaları-mızdaki iyileştirme ve geliştirme-ler AB'nin 'Sürdürülebilir Kalkın-ma' kapsamında tanımladığı ön-celiklere cevap vermekte yetersiz kalacağını öngörmek, aşırı kö-tümser bir yaklaşım olmaz. Öte yandan bir şeyler yapmak için çok geç kalındığı da söylenemez. Bu kapsamda atılması gereken ilk adım, ana üretici firmaların birlik-te çalıştığı tedarikçilerle bir araya gelerek bulundukları sektörün önceliklerini belirlemesi ve bu öncelikleri esas alarak 'Sürdürüle-bilir Kalkınma'nın öncelikleriyle uyumlu olacak biçimde kendi sis-temlerini geliştirmesidir. Burada en önemli nokta, tüm sektörlerde ortak payda olan üretim, hizmet ve tüketim zinciri çevreye duyarlı olması gerektiğidir. Bu nedenle ürünün, ilk üretim aşamasından başlayarak, kullanımı ve kullanım dışı kaldığı süreçlerde daha az enerji talep eden ve çevreye zarar veren malzemeleri içermeyecek şekilde tasarlanması, üretilmesi ve kullanıma sunulması hedef alın-malıdır.

AB'nin Otomotiv Sektörüne Direktifi

AB, bu yöndeki ilk düzenlemeyi, yılda 8-9 milyon ton atık oluşturan ve bunun 2 milyon tonu kullanılamaz atık olarak açık alanlar-da depolanan, kullanım ömrünü tamamlamış otomobiller için yaptı. Otomotiv firmalarına büyük sorumluluklar yükleyen ve 18 Eylül 2000 tarihinde yayınlanan 2000/53/EC direktifinde tanımlanan temel düzenlemeler, M1 ve N1 sınıfı araçları ve bunların ye-dek parçalarını kapsıyor. Kullanım ömrünü tamamlamış araçla-rın (End-of Life Vehicles; ELV) çevreye duyarlı bir ürün olması için çok kapsamlı düzenlemeleri içeren direktifte araç üreticilerine yüklenen sorumlulukların önemli noktaları şunlar:

- Araçlarını direktifte belirtilen



"Ülkemizde hızla gelişen ve ihra-catta önemli bir yeri olan otomo-tiv, beyaz esya ve elektronik sektör-leri için zorlayıcı olabilecek hedef-lerin gerçekleştirilmesi amacıyla, tedarikçiler ve yasa koyucularla birlikte ortak bir strateji oluşturul-malıdır."

yeniden kullanım, geri dönüşüm ve geri kazanım hedeflerini tuttur-mak üzere tasarlanması ve üretil-mesi,

- Ömrünü tamamlamış araçların, sahiplerinden ücretsiz olarak geri alınması,
- Ağır metallerin (örneğin kurşun, civa, kadmiyum, +6 değerlik-li krom) kullanımının yasaklan-ması,
- Araca ait parçaların geri kazanı-mını kolaylaştırmak amacıyla, tüm parçaların -standartlara uy-gun olarak içerdiği malzeme yö-nüyle- markalanması,
- Araçlarda kullanımı hızla artan plastik malzemelerin geri dönüşü-münün artırılması,
- Araca ait sökümler kılavuzunun piyasaya çıktıktan sonra altı ay içerisinde hazırlanması ve herke-sin kolayca ulaşabileceği yerlerde bulundurulması...

Direktif, AB'deki araç ithalatçı fir-maları imalatçı olarak tanımladığı için, AB'ye araç ihraç eden yerli firmaların da bu direktife uyma yükümlülüğü ortaya çıkmış du-rumda. Direktif AB ülkelerinde 1 Temmuz 2003'te uygulanmaya başlanacak ve bu tarih itibarıyla

AB'ye ihraç edilecek araçların di-rektifte öngörülen koşulları sağla-maları gerekiyor.

Bir Direktif de Elektronik Sektörüne

AB, otomotivdeki uygulamaya benzer bir düzenlemeyi elektrik ve elektronik sektörü için de ha-zırlıyor. Bu direktif 13 Şubat 2003'te onaylandı; üye ülkelerin 13 Ağustos 2004 uyum mevzuat-la-rını tamamlasından sonra, 13 Ağustos 2005'te uygulamaya alı-nacak. Direktifteki önemli mad-deler ise şöyle:

- Üreticiler atık haline gelen ürünlerinin her türlü işlem (sök-me, geri kazanım gibi) masrafları-nı ödemek zorundadırlar,
 - Üreticiler %50 ile %80 arasında değişen geri kazanım ve geri dö-nüşüm oranlarını tutturmayı he-deflemeli,
 - Ağırlığı en az 4 kg olan evsel elektrikli ve elektronik atıklar ev-lerden toplanmalı,
 - Ağır metallerin (örneğin kurşun, civa, kadmiyum, +6 değerlik-li krom) kullanımı yasaklanmalı.
- Ülkemizde hızla gelişen ve ihra-catta önemli bir yeri olan otomo-tiv, beyaz esya ve elektronik sek-törleri için zorlayıcı olabilecek yu-kandaki hedeflerin gerçekleştiril-mesi için, tedarikçiler ve yasa ko-yucularla birlikte ortak bir strateji oluşturulmalıdır.

Bu strateji, yurtdışı pazarlar için rekabet gücü yüksek olan ürünle-rin ortaya çıkmasını hedeflemeli ve ayrıca bu ürünlerin ülke içinde de kullanılmasını teşvik etmelidir. 'Sürdürülebilir Kalkınma' sürecin-de diğer sektörlerde de ortaya çı-kacak bu yeni düzenlemelere yaklaşım yalnızca mevcut alt yapıdaki değişiklikler olarak algılan-mamalıdır. Ayrıca getireceği yeni teknolojik gelişmeler ve yarataca-ğı iş imkânları olarak da değeri-lendirilmelidir.

Doç. Dr. O. Vedat Akgün
Ford Otosan