

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Temmuz 2003

Sayı 304

Anadolu Buluşmalarının İlk Durağı Konya: "Tüketicie En Yakın Topluluk Olma Özelligimizi Bayilerimizle Kazandık"



İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- Mevlana'nın Kentinde Anadolu İçin Buluştuk
- 2003 Yılı Vehbi Koç Ödülü Sahibi: AÇEV
- Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Ömer M. Koç

İnsan Kaynakları

14

- Adil ve Eşit Bir Değerlendirme Yöntemi: PYS

e-dönüşüm

18

- E-Dönüşüm'de Yeni Bir Dönem Başladı

Sektörel Vizyon

20

- Ortak Kültür ve Çağdaş Mağaza Anlayışı Bakü Ramstore'da

İletişim

30

- 15. Koç Topluluğu Spor Şenliği Sona Erdi
- Beko'nun Reklamlarına Ödül Yağdı
- Bahar Coşkusu

Kültürel Vizyon

35

- Geçmiş Gündelik Hayata Kısa Bir Gezinti

Birlikte Başarmak

36

- 128 Türk Mühendisi ve İşçisi Güç, Emek ve Başarıyı Yeni Ford Cargo

Hayata Dair

38

- 30 Soruda; Mehmet Ali Berkman

Toplum ve Yaşam

41

- Alo sağlık Hattı

Başarıyı Teşvik Etmek



“**V**ehbi Koç Ödülü”, kurucumuz Vehbi Koç'un ilke ve değerlerini yaşatmayı ve Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına katkıda bulunan kişi ve kuruluşları teşvik etmeyi, bir başka deyişle “başarıyı ödüllendirme”yi hedefliyor. **Vehbi Koç**'un kurduğu fon ile garanti altına alınmış bulunan ödülün bu yılki sahibi eğitim alanındaki katkı ve çalışmalarından dolayı **Anne-Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV)** oldu.

AÇEV yetkilileri ödülleri alırken, “Ülkem varsa ben de varım” diyen Vehbi Koç'un yine ülkesinin yararına yönelik bir hayalinin gerçekleştiğine bir kez daha tanık olduk. Törene gönderdiği mesajı kızı Ipek Kırac tarafından okunan Vehbi Koç Vakfı İcra Komitesi Başkanı **Suna Kırac**'ın şu sözleri ise son derece anlamlıydı:

“Vehbi Koç bizlerden biriydi. Farklı yönü, vizyonunun olması ve ömründen uzun ideallerinin bulunmasıydı. Hayatı boyunca genç ve güncel kaldı. Vehbi Koç, başta hedef ve ilkele-ri, Koç ismiyle kurduğu kurumlar, vakıflar, eğitimi ön plana almasıyla her zaman hatırlanacaktır. Ne mutlu bizlere, bu kubbeye arzu ettiği gibi kalıcı bir seda bıraktı”.

Dolu Dolu Bir Haziran

Dolu dolu geçen Haziran ayının bir diğer önemli etkinliği de “**Anadolu Buluşmaları**”nın ilk ayağı olan **Konya Bayi Toplantısı** idi. Toplantıda Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ve Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı** ve Dayanıklı Tüketim Türkiye Grubu Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı **Gündüz Özdemir** Konya'daki bayilerle bir araya gelirken, Mustafa V. Koç'un toplantıda söyledikleri Topluluğumuzun bu günlere nasıl geldiğinin de kısa bir

özetiydi sanki: “Koç Topluluğu'nun bugünle-re gelmesinde bayilik örgütümüzün rolü çok büyüktür. Tüketicieye en yakın topluluk olma özelliğimizi sizlerle kazandık. Yurtiçindeki bu hakim ve üstün durumumuzu yine sizlerle sürdürmek bundan böyle de en önemli hedefimiz olacaktır.”

Küresel Vizyon'un bu ayki sayfalarında Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç**'la yaptığımız bir röportaj yer alıyor. Koç Topluluğu'nun önümüzdeki dönemlerde büyüme açısından öncelik verdiği alanlardan biri olan enerji sektörü ile ilgili olarak Ömer M. Koç'un saptamalarını okurken, Topluluğumuzun bu sektördeki tüm şirketleriyle birlikte hedeflere doğru ilerleyen yol haritasını net olarak görebiliyoruz.

Güç, Emek, Başarı

Haziran ayının en dikkat çekici olaylarından bir diğeri de tasarımıdan Ar-Ge'sine, motorundan testlerine kadar her aşamasında Türk mühendislerinin imzası bulunan bir ticari aracın lansmanıydı: Yeni **Ford Cargo**. Kısa bir süre sonra **Kuzey Afrika** ve **Türk Cumhuriyetleri**'ne de ihraç edilecek olan yeni Ford Cargo, sadece Topluluğumuz için değil, ülkemiz için de bir gurur kaynağı.

Dolu dolu geçen Haziran ayından iz bırakan haberler arasında Beko reklamlarının, “Kristal Elma Yarışması”nda kazandığı ödüller, 15. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin kapanışı, II. Uluslararası Ege Yat Rallisi'ni sayabiliriz. Bunların tümünü sayfalarımızda bulacaksınız. Hep birlikte başarılı bir Temmuz ayı geçirmemiz dileğiyle...

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal

İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

BİZDEN HABERLER KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Fax: (0 216) 343 15 37
Internet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Temmuz 2003 Sayı: 304

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

Bizden

Mevlana'nın Kentinde Anadolu için Buluştuk

Koç Topluluğu Anadolu Buluşmaları'nın ilk ayağı Konya'daydı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı'nın katıldığı toplantıda Anadolu'nun dört bir yanından gelen bayiler Konya'da buluştu



*Konya Anadolu
Buluşması,
Koç Holding
Yönetim Kurulu
Başkanı Mustafa
V. Koç'un açılış
konuşmasıyla
başladı.*

Koç Holding üst düzey yöneticileri ile Anadolu'daki bayileri bir araya getirmek amacıyla hayata geçirilen "Koç Topluluğu Anadolu Buluşmaları"nın ilki 18 Haziran günü Konya'da gerçekleşti. Toplantıya Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü ve Dayanıklı Tüketim Türkiye Gurubu Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Gündüz Özdemir katıldı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini devraldıktan sonra çalışma planının ilk sırasına bayilerle bir araya gel-

meyi koyduğunu belirten Mustafa V. Koç, ilk ziyareti Konya'ya yapışının tesadüf değil, kişisel seçimi olduğunu belirtirken, dedesi Vehbi Koç'un Mevlana törenleri için Konya'ya birkaç kez geldiğini, aile içindeki konuşmalarda Konya'daki bayilerin isimlerini sık duyduklarını anlattı. Mustafa V. Koç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Koç Topluluğu'nun bugünlere gelmesinde bayilik örgütümüzün rolü çok büyüktür. Bugün Türkiye'de mevcut 16 milyon ailenin tümünde en az bir ürünümüzün bulunması, Arçelik'in, Beko'nun, Demirdöküm'ün Aygaz'ın, Ford ve Fiat'ın pazardaki üstün konumlarını hep sizler kanalı ile sağladık. Tüketicie en yakın topluluk olma özelliğimizi sizlerle kazandık. Yurt içindeki bu hakim ve üstün durumumuzu yine sizlerle sürdürmek, bundan böyle de en önemli hedefimiz olacaktır. Onun için, görevi devraldıktan sonra yaptığım çalışma planının ilk sırasına Anadolu'daki bayilerimizle vakit buldukça bir araya gelmeyi koydum. İlk ziyareti Konya'ya yapmam ise bir tesadüf değil, özellikle benim kişisel seçimim. 9 bin yıllık geçmişe, büyük tarihi kültürel mirasa sahip Konya, büyük Türk düşünürü Mevlana Celalettin Rumi'nin sevgiye, iyiliğe, güzelliğe dayalı felekesesini temsil eden, ülkemizde ayrı bir yere ve değere sahip bir büyük şehrimizdir. Yurt gezilerine Konya'dan başlamak suretiyle, tüm Koç Topluluğu'nun bayileriyle yıllardan beri süren karşılıklı güven ve dayanışmaya dayalı ilişkisine manevi bir güç katmak istedim."

Sürekli Dikiz Aynasına Bakmamalı

Türkiye'nin ekonomik durumu ile ilgili görüşlerini de belirten Mustafa V. Koç şöyle konuştu: "Hepinizin yakından bildiği gibi, ülkemiz geçtiğimiz 10 yılda büyük ekonomik krizlerle karşılaştı. Yıllarca



binbir emekle oluşturulan varlıklarının bir bölümünü kaybetti. Şimdi hızla toparlanmaya çalışıyor. Artık geriye dönüp ah vah etmenin, suçlu aramanın bir yararı yok. Sürekli dikiz aynasından bakarak ilerlemek mümkün değil. Önemli olan ülkeyi yönetenlerin ve bizlerin geçmişten ders alması ve hataları tekrarlamaması. Karamsar olmakla da bir yere varılmıyor.

Çok kritik bir dönemi aşabilmek için hükümetimize de çok önemli görevler düşüyor. Burada ekonomimizin gerçekleri doğrultusundaki ciddi ve tutarlı uygulamalar büyük önem kazanıyor. Bunun bir anlamı da iç ve dış piyasalara güven vermektir. Türk ekonomisi var olduğunu bildiğimiz büyük potansiyelini, ancak hükümetin doğru ve adil uygulamalarının vereceği büyük güven ve moralde ortaya çıkarabilir. Burada sihirli iki kelime moral ve güvendir. Faizler de döviz dengeleri de bu şekilde yerini bulacaktır. Biz ülkemizin geleceğine hep güvendik. Yatırımlarımıza hiç ara vermedik. Krizin en dorukta olduğu dönemde ümitsizliğe kapılıp kitle halinde işçi çıkarmadık. Zamana, zemine göre doğru kararları alarak, verimliliğe ve tasarrufa dikkat ederek faaliyetimizi sürdürdük. Bu arada ihracatımız önemli ölçüde arttı. Bundan 20 yıl önce toplam ciromuzun %90'ı iç pazar ağırlıklı iken, bugün satışlarımızın %35'ini ihracat faaliyetlerimizden sağlar hale geldik." Konuşmasını Koç Topluluğu'nun hedeflerinden bahsederek sürdüren Mustafa V. Koç, Topluluğun kriz koşullarını da göz önünde tutarak 2001 yılında stratejik hedef-

lerini yeniden belirlediğini söyledi. Mustafa V. Koç, bu hedefleri şu başlıklar altında özetledi:

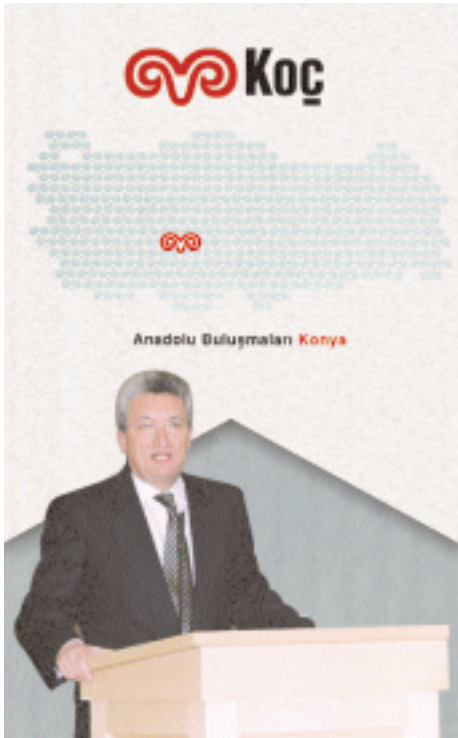
- Teknoloji ve marka gücümüzü artırmak
- Yaptığımız her işte liderlik iddiamızı sürdürmek,
- Rekabet gücümüz olan işlere odaklanmak
- Yurtdışı satışlarımızı artırmak
- Her yıl ortalama %14 büyüyecek dünyanın sayılı şirketleri arasında yer almak.

Konuşmasının sonunda geçtiğimiz yılın kısa bir değerlendirilmesinde yapan Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle tamamladı: "Koç Topluluğu'nun 2002 yılında satışları sabit fiyatlarla %19.3 oranında artarken, ihracatımızdaki bu artış oranı %41'i buldu. Çalışanlarımızın sayısı 50 bini aştı. Geçtiğimiz yıl, Arçelik'in yurtdışında şirket alması, Beko'nun dış satışlarını %100 oranında artırması, Migros'un yurt dışında alışveriş merkezleri açmaya devam etmesi, Ford ve Fiat'ın çıkardıkları yeni modellerle Avrupa piyasalarında boy göstermesi hem bizleri çok sevindirdi hem de kamuoyunda büyük

yankı yarattı. Biraz önce ifade ettiğim hedeflerimiz, görüleceği gibi çok büyük ve heyecan verici. İşte ben böyle bir dönemde görevi devraldım. Ben bu konuda sizlere, çalışanlarımıza güveniyorum. Ülkemiz açısından da çok önemli gördüğüm bu hedeflere ulaşmak, iç ve dış müşterilerimizle tam bir dayanışma içinde olmakla mümkün.

Ben elimden geldiğince Topluluğun bu büyük değer zincirini daha da güçlendirmeye çalışacağım.

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı bayilere hitaben yaptığı konuşmada; "Bayi teşkilatı ile sağlıklı süreklilik arzeden ve gelişime açık ilişkiler kurma ve geliştirme Koç Topluluğu geleneğidir" dedi.



Hepinizin yardımına, desteğine ihtiyacım var. Bu elbette karşılıklı olacak. Önce ülkemiz için, sonra kurumlarımız için çalışacak, başarılarımızın sevinç ve gururunu birlikte paylaşacağız.”

Verimli Diyalog, Sıcak İlişki

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı ise yaptığı konuşmada Koç Topluluğu hedeflerini anlattı ve şöyle dedi: “Bayi teşkilatı ile sağlıklı, süreklilik arzeden ve gelişime açık ilişkiler kurma ve geliştirme, çoğunuzun bildiği gibi, Koç Topluluğu geleneğidir. Geçmişten aldığı güç ile, yüzünü geleceğe, daha ileriye ve gelişime dönmüş bir Topluluk olarak amacımız, sizlerle daima bu verimli diyalog ve sıcak ilişkiyi sürdürmektir. Her gün tüketiciler ile yüz yüze, bire bir temas halinde olan sizler halkımız nezdinde bizim en önemli temsilcilerimizsiniz. Koç Topluluğu olarak gerçekten büyük bir aileyiz. Bugün sizlerle bir araya geldiğimiz bu toplantıyı, bir aile ortamı olarak düşünüp, içinizden geldiğince duyularınızı, düşüncelerinizi dile getirmenizi bekliyoruz.”

Konuşmasını, Türkiye'deki gelişmeler ve ekonomik durum ile ilgili Topluluğun genel bakış açısı, Koç Topluluğu'nun ana stratejileri ile hedeflerini ve Topluluk olarak sosyal sorumluluk alanında yapılan girişimleri üç ana başlıkta toplayan F. Bülend Özaydınlı, şöyle konuştu:

“Türkiye'nin 2003 yılında yakaladığı olumlu havanın sürekli olacağına ve yıllardır özlem duyduğumuz düşük enflasyon-sürdürülebilir büyüme ortamının sağlanacağına inanmaktayız. Bu özlemin gerçekleştirilmesi ise şimdi sıralayacağım faktörlerin yerine getirilmesi ile mümkün olacaktır:

- İnaniyoruz ki, AB üyeliği Cumhuriyet tarihimizin en önemli projesidir ve önümüzdeki en büyük fırsattır. Bu proje bugüne kadar iş başına gelen bütün hükümetlerin programında yer almış ve bir devlet politikası haline gelmiştir. Bu konuda geçtiğimiz yıl önemli gelişmeler sağlanmış, yeni gelen AKP hükümeti de kararlı bir şekilde konunun üzerine gitmektedir. Böylesine önemli bir değişim ve reform sürecinde çeşitli tartışmaların olması doğaldır. Ancak yapılması gereken, karşılıklı bilgilendirme ve görüşmelerle bu tartışmaları tamamlamak ve yıllardır uğraş verdiğimiz



Konya Beyşehir Aygaz Bayii Necati ve Dursun Altas Mustafa V. Koç'a tüfek hediye ettiler.

bu konuda gecikmeden yolumuza devam etmektir. Önümüzdeki süre giderek azalmaktadır. Uyum yasaları bir an önce çıkarılmalı ve yakaladığımız bu tarihi fırsat değerlendirilmelidir. Bizim beklentimiz, kamuoyunun talepleri ve hükümetin kararlı tutumu sayesinde daha önce kararlaştırıldığı gibi 2004 sonunda AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlamasıdır.

- Türkiye eğer IMF programının öngördüğü yapısal değişim sürecini başarı ile sürdürebilirse yabancı yatırımcılar açısından ülkemizin önemi ve değeri de artacaktır. Özellikle AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlatılması da buna büyük katkı sağlayacak ve yabancı sermaye yatırımlarında önemli bir artış görülecektir.

- Türkiye kamu alanında disiplini sağlayamadığı için uzun zamandır giderek ağırlaşan bir borç yükü altında yaşamaktadır. Bunun ana nedeni, kamunun olmayan kaynakları verimsiz bir şekilde harcaması ve açıklarını borçlanarak kapatmasıdır. Sürdürülen programın önceliklerinden biri de bu çarpık siyaset anlayışının değiştirilebilmesidir. Ümidimiz, bu sistemin bundan böyle geri gelmeyecek şekilde terk edilmesidir. Yapısal reformların tamamlanması ile kaynağı olmayan harcamalara izin verilmeyeceği için kamunun

borçlanması da disiplin altına alınacaktır. Ayrıca bugüne kadar devlete borç vererek varlığını sürdüren bankacılık sektörü de yeniden yapılanmasını tamamlayarak asli işlerine geri dönecek ve yeniden iş dünyasına kredi verebilir hale gelecektir.

- Türkiye bu bahsettiğim konuları gerçekleştirdiği takdirde bölgesinde ticari ve ekonomik açıdan önemli bir güç olma yolunda ilerleyecektir. Türkiye'nin en önemli ticari ortaklarından olan Irak'ın yeniden yapılandırılmasında Türk firmalarının yer



alması ve diğer komşularımızla ticari ve ekonomik ilişkimizin artırılması da önümüzdeki önemli fırsatlardır.”

Büyük Hedefler

Konuşmasında Koç Topluluğu'nun şu anki durumu ve hedeflerinden de bahseden F. Bülend Özaydınlı, şunları söyledi: “Öncelikle sizlere bir kez daha ana hedefimizi vurgulamak istiyorum: Reel olarak yılda %14 büyüyerek dünyanın en büyük şirketleri arasında yer almak.

Bu hedefe ulaşmak için bir stratejik plan hazırladık ve uygulamaya koyduk. Bu planı hazırlarken gördük ki, Koç Topluluğu olarak hiç kimsenin elde edemeyeceği, çok önemli bir avantajımız var: Tüm Türkiye'ye yayılmış, sayıları 12 bine yaklaşan, dürüst, güvenilir, işinin ehli ve artık adeta şirket ortağımız konumuna gelmiş bayi teşkilatımız. İşte hazırladığımız planda da, tüketicilerimizle her gün yüz yüze gelen, ürün ve hizmetlerimizi onlara ulaştıran, Koç'un tüketici karşısındaki yüzü konumundaki bu büyük gücü-

müzü odak noktası olarak kabul ettik. Bu sebeple stratejik planımızda 'Tüketiciye en yakın topluluk' olma temasını benimsedik.

Bu ana hedeflere bizi ulaştıracak stratejileri de bazı prensiplere dayandırdık:

- Uluslararası boyutta rekabet gücümüz olan işlere odaklanmak istiyoruz. Bazı sektörlerle ve işlere odaklanırken, bazı sektörlerden ise, çekileceğiz.
- Hedefimiz, içinde bulunduğumuz tüm sektörlerde pazar lideri ya da lider adayı olmaktır.
- Üretimde sağladığımız düşük maliyet-yüksek kalite standartları ile Türkiye'de elde ettiğimiz başarıları yurtdışında da tekrarlayarak, gelişmemizi dış pazarlarda da sürdürmek istiyoruz. Bu suretle ciromuzun giderek artan bir kısmının yurtdışı piyasalardan sağlanmasını hedefliyoruz.
- Rekabette avantaj sağlamanın ön koşulu olan Araştırma-Geliştirme, teknoloji ve markalarımıza yaptığımız yatırımları artırarak devam ettireceğiz.

Konya'da Yatırım Yapmak

Anadolu Buluşması'nda bayileri temsilen bir konuşma yapan Arçelik Konya Bayii **İsmail Hakkı Kolat**, Koç Topluluğu'nun 80 yıllık Cumhuriyet tarihinde, Türkiye'nin ilerlemesi ve kalkınması için lokomotif görevi üstlendiğini belirterek şunları söyledi: “Bugün bizler için müstesna bir gün. Zira **Koç Topluluğu**'nun 3. kuşak genç jenerasyonu Yönetim Kurulu Başkanımız **Mustafa V. Koç**'u, gönüller sultanı **Hz. Mevlana**'nın yaşadığı, sevgi, barış ve kardeşlik ışıklarının dünyaya saçıldığı Selçuklu'nun Pay-ı Tahtı Konya'mızda misafir etmenin haklı gururu ve heyecanı içerisindeyiz. 80 yıllık Cumhuriyet tarihimiz, yedi- den büyük devlet olabilmenin, dünyada Türk gibi sözünün geçerliliğini ve saygınlığını temin edebilmenin yoğun uğraşı ile geçmiştir... Her şeyi ile daha düne kadar bağımlı olan, ekonomik rüştü olmayan, toplu iğnesini dahi kendisi yapamayan bir ulus, bugün 50 milyar Dolar'lık bir sanayi ürünü ihracatından bahsedebiliyorsa bu sanırım Türk sanayisinin ve Türk müteşebbisinin nereden nereye geldiğinin çok açık bir göstergesidir.”

Gelişen ve büyüyen Türkiye sanayisinin ekonomideki bu gelişmeleri, her zaman lokomotif görevi üstlenen ve üstlendiği görevi başarıyla zirveye taşımış Koç Ailesi'ne ve Koç Holding yönetimine borçlu olduğunu belirten İsmail Hakkı Kolat; “Yıllardır globalleşen dünyada sürdürülen dürüst, istikrarlı çizgi, üretim, istihdam ve ihracat alanlarında ülkemize çok şey kazandırmış, Türkiye'nin kredibiliti-

sinin yükselmesinde Koç Ailesi'ne çok şey borçlu olduğumuzun sanırım hepimiz farkındayız. Biz bayiler, bu ailenin bir ferdi olmamız ayrıcalığıyla bu onuru ve gururu hep yaşadık ve yaşamaya da devam edeceğiz. Yıllar öncesinde merhum **Vehbi Koç** tarafından dikilen küçük bir fidan yıllar sonra asırlık bir çınar haline gelmiştir. Vehbi Koç'un Mevlana dostu, Konya sevdalı özelliğini, sık sık Konya ziyaretlerinden, ihtifallere fasılasız katılımlarından biliyoruz. Büyük bir aşka dönüşen bu sevginin yeni kuşak tarafından da başta Mustafa V. Koç olmak üzere devam ettireceklerine yürekten inanıyoruz” dedi. Konya'nın özellikle son yıllarda turizm, sanayi ve ticarete çok büyük aşamalar kaydettiğini, yerli ve yabancı sermayenin coğrafi konumuna, kültür ve tarihi dokusuna paralel olarak arttığını belirten Kolat, ilin giderek daha fazla çekim merkezi çekim merkezi haline geldiğini söyledi: “Özellikle jeolojik yapının deprem riskinden uzak olması, doğuyu batıya, kuzeyi güneye bağlayan ana arterler arasındaki kavşak olma özelliği, diğer tarafta 60 bin öğrenci kapasiteli Selçuk Üniversitesi'yle, organize sanayileriyle, sorunsuz alt yapı imkanlarıyla, Koç Topluluğu'na Hz. Mevlana'nın çağrısıyla gel demekte, 'Gel Konya'ya yatırım yap' demektir. Suyu hasret toprak gibi Konya'da bu özlem, her kesim tarafından dile getiriliyor.”



İsmail Hakkı Kolat
Konya Arçelik Bayii



2003 Yılı Vehbi Koç Ödülü'nün Sahibi: AÇEV



Geçen yıl kültür,
bu yıl eğitim
alanında
verilen Vehbi Koç
Ödülleri gelecek yıl
sağlık alanında
verilecek.

150 milyar lira ile Türkiye'nin ve Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına katkıda bulunan kişi ve kuruluşlara verilen ve gelişmesine etki eden en yüksek maddi katkı sağlayan ödül olan Vehbi Koç Ödülü'nün bu yılki sahibi Anne-Çocuk Eğitim Vakfı oldu. AÇEV, 10 yıldır özellikle erken çocuk eğitime yönelik hazırladığı eğitim programları ve uygulamaları ile ülke genelinde etkin bir sivil toplum kuruluşu

Geçtiğimiz yıl ilki, kültür alanında, Türk Kültür hayatına yaptığı katkılardan dolayı **Topkapı Sarayı Müzesi'ne** verilen **Vehbi Koç Ödülü** bu yıl eğitim alanındaki katkı ve çalışmalarından dolayı **Anne-Çocuk Eğitim Vakfı'na** (AÇEV) verildi. Vehbi Koç Ödülü, kurucusu Vehbi Koç'un ilke ve değerlerini yaşatmayı, Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına katkıda bulunan kişi ve kurumları teşvik etmeyi ve başarıyı ödüllendirmeyi hedefliyor. 1969 yılında kurulan ve Türkiye'nin ilk ve en büyük özel vakfı olan Vehbi Koç Vakfı'nın misyonu doğrultusunda, her yıl eğitim, kültür ve sağlık alanlarından birinde, Türkiye'nin ve Türk insanının yaşam kalitesine katkıda bulunan kişi ve kuruluşları ödüllendirerek, bu alanlardaki çalışmaları yüreklendirmeyi amaçlayan Vehbi Koç Ödülü, parasal boyutu ile de Türkiye'nin en yüksek değerdeki maddi ödülü olma özelliğine sahip.

Bu yılki ödülün sahibi olan AÇEV ise, 1993 yılında kuruldu. AÇEV, toplumun gelişmesi için öncelikle eğitimin şart olduğu bilinciyle, çocuk ve yetişkin eğitimine, özellikle de erken çocukluk eğitimine yönelik hazırladığı eğitim programları ve uygulamaları ile ülke genelinde etkin olarak çalışan bir sivil toplum kuruluşu. Seçici kurul tarafından, toplumsal fayda, özendiricilik, devlet görevine katkı, model teşkil edebilme ve sayısal etki kriterleri baz alınarak Vehbi Koç ödülüne layık görülen AÇEV, bugüne dek hazırladığı eğitim projeleri ile geniş kitlelere ulaştı ve 2003 yılında da Güneydoğu Eğitim Projesi'ni başlattı. 2002'de kültür, bu yıl ise eğitim alanında verilen Vehbi Koç Ödülü, gelecek yıl ise sağlık alanında verilecek.

Bir Gelenek

Ödülün törenine Milli Eğitim Bakanı **Hüseyin Çelik** İstanbul askeri ve mülki erkânı ile iş adamları ve Koç

Ailesi'nin dostları da katıldı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Vehbi Koç'un sadece iş alanında değil, sosyal alanlarda da birçok girişimi başlatan biri olduğunu belirtti. Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik ise Koç Ailesinin üçüncü kuşağının da kendinden öncekilerin gelenegini sürdürdüğü için hayırlı evlatlar olduklarını belirtti ve öğrencilik yıllarında Ankara'daki Vehbi Koç Öğrenci Yurdu'nu her gördüğünde "Vehbi Koç'tan Allah razı olsun" dediğini kaydetti. Törende AÇEV Başkanı **Ayşen Özyeğin**'e ödül, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ile Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel** ile birlikte verdi. Arsel, "Ödül almak ve vermek, kişi ve kurumları motive eder. 150 milyar liralık bu ödül, Türkiye'nin en büyük maddi değere sahip ödülü. AÇEV bunu çoktan hak etti" dedi. Anne-Çocuk Eğitim Vakfı, 1993 yılında, Kurucu Başkanı Ayşen Özyeğin'in öncülüğünde ve kurucu üyeler Prof. Dr. **Çiğdem Kağıtçıbaşı** ve Prof. Dr. **Sevda Bekman**'in bilimsel çalışmaları ışığında kuruldu.

AÇEV: Hedef, Okuyan ve

- Örgün eğitim yolu ile ulaşamayan kitlelere alternatif bir yaygın eğitim modeli sunmaktadır,
- Var olan okul öncesi eğitim hizmetlerini desteklemekte, okul-aile işbirliğini güçlendirici programlar geliştirmektedir,
- Bilimsel araştırmalara dayanarak hazırlanan tüm programlar, sürekli değerlendirilmekte ve geliştirilmektedir,
- Programlarını yaygınlaştırabilmek için çeşitli kurumlar ile işbirliği yapmakta ve bu bağlamda bu kurumlara danışmanlık ve eğitim desteği vermektedir,



AÇEV Başkanı Aysen Özyeğin
ödülünü Koç Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa V. Koç ve Vehbi
Koç Vakfı Yönetim Kurulu
Başkanı Semahat Arsel'in
elinden aldı.

Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurulu

Prof. Dr. Yılmaz Büyükerşen
Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurul
Başkanı - Eskişehir Büyükşehir
Belediye Başkanı

Prof. Dr. Ali Doğramacı
Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurul
Üyesi - Bilkent Üniversitesi
Rektörü

Prof. Dr. Tosun Terzioğlu
Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurul
Üyesi - Sabancı Üniversitesi
Rektörü

Prof. Dr. Adil Türkoğlu
Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurul
Üyesi - Çukurova Üniversitesi
Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Yıldızhan Yayla
Vehbi Koç Ödülü Seçici Kurul
Üyesi - Galatasaray Üniversitesi
Öğretim Üyesi

Mustafa V. Koç: Bilgiyi Paylaşmak Herkesine Fayda Sağlar

"Vehbi Bey sadece iş alanında değil, aynı zamanda sosyal konularda da birçok girişimi başlatan öncü bir kişiydi. Türkiye'nin gelişmesinin sadece ekonomik başarılarla değil, aynı zamanda sosyal konularda da çağdaş seviyeleri yakalayarak sağlanabileceğini düşündürdü. Eğitim, sağlık ve kültür konularında Türkiye'ye yön verecek örneklerin oluşmasına önem verirdi. Ülkemizde örnek okullar, müzeler, sağlık kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları oluşturulmasına öncülük yaptı. Kendisi her konuda başkalarının deneyimlerinden ders almayı adet edinmiş kendi deneyimlerini de toplumla paylaşmak için kitaplar yazmıştı. Bilgiyi paylaşmanın herkese ve her kuruma karşılıklı fayda sağladığını çok iyi bilirdi. Kendisini anmanın, onun bir insan yaşamını aşan hayallerini gerçekleştirmenin etkili bir aracı olarak, sağlığında çok arzu ettiği "Vehbi Koç Ödülü"nü oluşturduk. Türkiye'ye eğitim, sağlık ve kültür konularında öncülük yapan, başarılı örnekler sunan kişi ve kuruluşları ödüllendirerek toplumda bu konulardaki girişimleri desteklemeyi hedefledik."

Suna Kırac: Vehbi Koç Hayatı Boyunca Genç ve Güncel Kaldı

Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Suna Kırac**'ın mesajını kızı **İpek Kırac** okudu. Suna Kırac'ın mesajı şöyle: "Vehbi Koç'un bıraktığı en büyük servet, Koç ismi ve yüksek değer ölçüleridir. Annemize ve babamıza müteşekkirim, çünkü bizlere verici olmayı öğrettiler. Bizler de üçüncü kuşağı ona göre yönlendiriyoruz. Vehbi Koç'un farklı yönü vizyonunun olması ve ömründen uzun ideallerinin bulunmasıydı. Hayatı boyunca genç ve güncel kaldı. Vehbi Koç, başta hedef ve ilkeleri, Koç ismiyle kurduğu kurumlar, vakıflar, eğitimi ön plana almasıyla her zaman hatırlanacaktır. Ne mutlu bizlere, bu kubbede arzu ettiği gibi kalıcı bir seda bıraktı."



Yazan Bir Gelecek

- Programlarının birçoğunu gönüllü eğitimci desteği ile yürütmekte, onları çeşitli seminer ve kurs gözlemleri ile desteklemektedir,
- Daha geniş kitlelere ulaşabilmek amacıyla televizyon için eğitim amaçlı programlar hazırlamaktadır. AÇEV, temel olarak:
- Misyonunu yayabilmeyi ve geniş destek grubu oluşturabilmeyi,
- Türkiye'nin her köşesindeki tüm ihtiyaç sahiplerine programları ile ulaşabilmeyi,
- Bilimsel araştırmalar doğrultusunda yeni modeller, yön-

temler, projeler geliştirmeyi,

- Yurtiçi ve yurtdışındaki işbirliklerini artırmayı,
- Araştırmalar ve uzmanlıkları doğrultusunda, erken çocukluk ve yetişkin eğitimi konularında stratejilerin geliştirilmesi ve politikaların belirlenmesinde referans bir kuruluş haline gelmeyi hedeflemektedir.

2003'ün sonunda ulaşılması hedeflenen

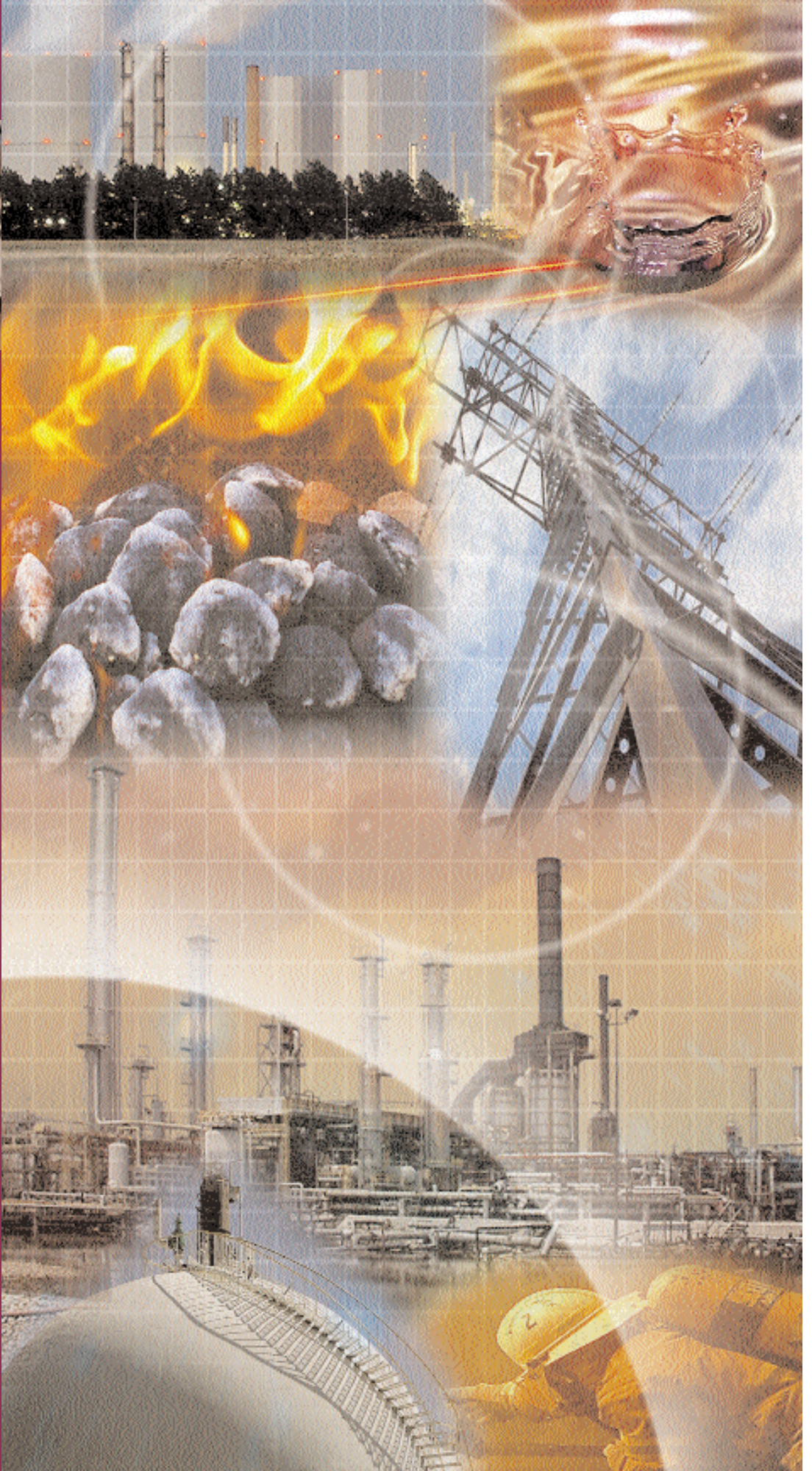
200 bin Anne, Baba ve Çocuk
44 bin Yetişkin Okumaz Yazmaz
2 bin 500 Eğitici'dir





Koç Holding
Enerji Grubu
Başkanı
Ömer M. Koç:
“Ülkemiz hem
kişi başına enerji
tüketimi hem de
enerji üretim
kapasitesi
açısından dünya
ortalamasının
çok altındadır.

Türkiye,
gelişmekte olan
bir ekonomiye
sahip olması
dolayısıyla her
geçen yıl daha
fazla enerjiye
ihtiyaç
duymaktadır.”



Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Ömer M. Koç;

Çok Yakında Yurtdışındaki Faaliyet Alanımızı Genişleteceğiz

Enerji kullanımı konusunda dünya ortalamasının çok altında kapasiteye sahip olan ülkemiz, her geçen gün daha fazla enerjiye ihtiyaç duyuyor. Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Ömer M. Koç ile sektördeki gelişmelerin yanı sıra Koç Topluluğu'nun iç ve dış yatırımlarını konuştuk

Enerji Grubu'nun, Koç Topluluğu'nun hizmet verdiği tüm sektörler arasındaki yerini değerlendirmenizi rica edebilir miyiz? Türkiye açısından bu sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Koç Topluluğu olarak, enerji sektörü, önümüzdeki dönemlerde büyüme açısından öncelik verdiğimiz sektörlerden biridir. Bu sektörde büyüme kararımız, Türkiye'nin gelişmesi açısından enerjinin önemi ve önceliği düşünülerek stratejik olarak verilmiştir. Enerji alanındaki faaliyetlerimiz, Holding bünyesinde Enerji Grubu Başkanlığı ve bağlı şirketler ile yürütülmektedir.

Ülkemiz hem kişi başına enerji tüketimi hem de enerji üretim kapasitesi açısından dünya ortalamasının çok altındadır. Türkiye, gelişmekte olan bir ekonomiye sahip olması dolayısıyla her geçen yıl daha fazla enerjiye ihtiyaç duymaktadır. Bu sebeplerle, Türkiye enerji sektörünün, hükümetler tarafından doğru politikalar oluşturulması şartıyla, yatırımcılara yakın gelecekte büyük fırsatlar oluşturacağı kanaatindeyim.

• Enerji sektörüne dünya ölçekleriyle baktığımızda Türkiye'yi ve daha da özelde Koç Topluluğu Enerji Grubu'nu nasıl konumlandırıyorsunuz? Enerji Grubu'nun Topluluk toplam cirosu içindeki payı açısından 2003 sonunda ne hedefleniyor?

Enerji sektörüne dünya ölçekleriyle baktığımızda Türkiye'nin yeri, gerek doğal kaynakların zenginliği açısından gerekse kişi başına enerji kullanımları açısından, oldukça alt sıralardadır. Ancak, Türkiye'nin enerji ihtiyaçlarının yıllık büyüme oranları, hiçbir gelişmiş Batı ülkesiyle kıyaslanmayacak ölçüde yüksektir, bu da yerli ve yabancı yatırımcılar için ülkemizi cazip hale getirmektedir.

Koç Topluluğu Enerji Grubu da gerek mevcut faaliyetleri, gerekse de ileriye yönelik hedefleri ile Türkiye enerji sektöründeki en etkin gruplardan birisidir. Bu kapsamda, Enerji Grubu olarak mevcut faaliyet alanlarımızı büyütüp genişletmenin yanı sıra, enerji konusundaki özelleştirme çalışmalarını ya-

kından takip etmekte ve Grup olarak belirlediğimiz hedeflere uyan tüm iş fırsatlarını değerlendirmek amacındayız.

Geçtiğimiz yıllar içinde sürekli büyüyerek gelişen Enerji Grubu şirketlerimizin faaliyet boyutu, 2002 yılında Koç Topluluğu cirosunun %11'ini oluştururken, 2003 yılı sonunda bu payın yaklaşık %19'larda gerçekleşmesi beklenmektedir.

• Enerji sektörüne baktığımızda, son yıllarda dünyada “sürdürülebilirlik” kavramının çok daha fazla önem kazandığını görüyoruz. Koç Topluluğu Enerji Grubu için “sürdürülebilirlik” nasıl bir önem taşıyor?

Sürdürülebilirlik kavramı, son yıllarda gerek dünyada gerek-



se de ülkemizde daha fazla önem kazanmaktadır. Sürdürülebilirlik, özetle kaynakların gelecek nesillere azalmadan, tam tersine geliştirilerek aktarılması anlamına gelmektedir.

Değişik alanlarda yatırımları ve ürünleri olan Koç Topluluğu için öncelikli konu, faaliyet gösterdiği pazarların uzun vadeli sürdürülebilirliğidir. Bunun anlamı, hem arz hem de talebin sağlıklı yapıda gelişmesidir. Grubumuz, müşteriye

en yakın topluluk olma felsefesiyle, tüketicilere gereksinim duydukları kaliteli ürünleri, doğaya zarar vermeden sunmayı amaçlamaktadır. Bu hedeflerin gerçekleşmesinde ise faaliyetler için gereksinim duyulan doğal, finansal ve insan kaynaklarına özen göstermek büyük önem arz etmektedir.

Koç Topluluğu'nun bir parçası olan Enerji Grubu da, kurumsal sosyal sorumluluk anlayışının temel taşı olarak, tüm faaliyetlerini sürdürülebilirlik esasına dayalı toplumsal gelişime katkı amacına yönelik yürütmektedir.

• **Enerji Grubu bünyesinde çok başarılı markalar var. Bu markaların Avrupa ve Asya'ya açılma hedefleri var mı?**

Markalarımızdan Aygaz halihazırda yapmakta olduğu LPG ekipmanları ihracatı ile, OPET ise gerek yurtdışında yaptığı akaryakıt ticareti gerekse de ROM madeni yağları ihracatı ile zaten yurtdışına açılmış durumdadır. Ayrıca bunlar dışında, yurtdışına yerleşme ve oralarda faaliyet gösterme imkânlarını araştırmaya yönelik olarak son 1-2 yıldır çalışmalar yürütmekteyiz. Bu çalışmaların sonucunda, öncelikle Aygaz ve OPET şirketlerimiz ile yurtdışında da doğrudan tüketiciye ulaşacak şekilde faaliyete başlama kararı aldık.

Bu kapsamda, yurtdışına açılım planları oluşturuldu, detaylı ülke pazar araştırmaları yapıldı ve ilk faaliyet gösterilecek ül-

ke olarak Bulgaristan belirlendi. OPET-Aygaz ortaklığı yakın bir gelecekte, Bulgaristan'da yeni bir akaryakıt ve otogaz dağıtım zinciri kuracaklardır. Önümüzdeki yıllarda bu şirketlerin faaliyet alanlarını diğer Güneydoğu Avrupa ülkelerini de kapsayacak şekilde genişletmeyi amaçlamaktayız.

• **OPET ile kurulan ortaklığın geldiği noktadaki gözlemlerinizi yola çıkarak mevcut durumu ve geleceği değerlendirir misiniz?**

OPET ile olan ortaklığımız altıncı ayını henüz doldurmuştur ve bugüne kadar çok uyumlu bir işbirliği içinde çalıştığımızı ifade edebilirim. Üzerinde mutabık kaldığımız iş planı çerçevesinde istasyon yatırımlarına ağırlık verilmekte ve özellikle büyük şehirlerde yaygınlaşma çalışmaları sürdürülmektedir.

Ortaklığı müteakiben, tüm Koç Topluluğu şirketleriyle iletişim kurulup ortak iş imkânları oluşturulmaya başlanmıştır. Özellikle, çok kısa sürede, pek çok Grup şirketimiz ile oldukça verimli iş im-

kânları oluşturulmuştur. Ancak, Holding üst yönetimimizin yazılı talimatlarına rağmen bazı Grup şirketlerimizde ne yazık ki ortak işbirliği konusunda anlaşılması güç bir dirençle de karşılaştığımızı üzüterek belirtmek istiyorum.

Ayrıca, bu süre zarfında, ortaklık öncesinde ve iş planında hesaba katmadığımız iki büyük olumlu gelişme yaşanmıştır. Irak savaşının bitmesinden sonra, OPET'in bu ülkeye önemli ölçüde akaryakıt satışı başlamıştır ve bu satışların önümüzdeki aylarda da devam etmesi beklenmektedir. Öte yandan, Bakanlar Kurulu akaryakıt dağıtım kâr marjlarını çok kısa bir süre önce yaklaşık %20 oranında artırmıştır.

OPET, bildiğiniz üzere halen Türkiye'nin en büyük dördüncü akaryakıt dağıtım şirkettir. Hedefimiz, OPET'i yakın gelecekte daha üst sıralara taşımak, büyütmek ve yurtdışında faaliyet gösteren bir şirket haline getirmektir. Bu hedeflerimizde ulaşacağımıza inancım tamdır.

• **Enerji Grubu şirketlerine baktığımızda, toplumsal sorumluluk projelerinin büyük önem taşıdığını görüyoruz. Bu konudaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Enerji Grubu şirketleri için toplumsal sorumluluk projeleri büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda yapılan faaliyetler üç ana başlık altında toplanabilir:

- Çevre
- Kültür Sanat
- Eğitim



Çevremizin gelecek nesillerden ödünç alındığı bilinci ile tesislerimiz tüm yasal mevzuatların ötesinde işletilmekte ve yeni yatırımlar gerçekleştirilirken çevresel etkiler göz önünde bulundurulmaktadır. Yayınlanan kitaplar ve çeşitli sanat etkinliklerine sponsor olarak, kültür ve sanata desteğimiz artarak devam etmektedir.

Enerji Grubu şirketleri, bayilerini ve halkı bilinçlendirici eğitim ve seminerler düzenlemektedir; Aygaz'ın LPG Eğitim Seminerleri, Dikkatli Çocuk Kampanyası ile OPET'in Temiz Tuvalet Kampanyaları çok başarılı olmuş örneklerdir. Ayrıca şirketlerimizin, Koç ilköğretim okullarının yapılmasına yönelik mali destekleri devam etmektedir.

• **Aygaz LPG sektöründe ISO 14001 Çevre Yönetim Belgesi alan ilk şirket. Bu, Enerji Grubu'nun toplumsal sorumluluklar anlamındaki misyonunun da bir göstergesi. Enerji sektörü içinde faaliyet gösteren şirketlerin bu konuda üstlenmesi gereken sorumluluk hakkında bilgi verir misiniz?**

Sanayileşmenin çevreye etkileri, çevre için koruma ve iyileştirme çalışmalarının zaman yitirmeden yapılması gerektiğini yıllar öncesinden gözler önüne sermiştir.

Şirket iş birimlerimizde, atıklar ISO 14001 gibi bir çevre yönetim sistemi ile kontrol altında tutularak sistematik iyileştirme faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.

Daha önce de ifade ettiğim gibi Koç Enerji Grubu şirketleri toplumsal sorumluluklarını en üst düzeyde yerine getirmektedirler. Ancak çevre konusunda Holding merkezli bir yapının oluşturulup bütün Koç Topluluğu şirketlerinin koordinasyonunun bu birimden sağlanmasının gerek standardizasyon gerekse topluma Koç Topluluğu olarak verilecek mesaj ve yaratacağı olumlu etki açılarından önemli olduğunu düşünüyorum.

Topluluğumuz dışında da sektörde faaliyet gösteren tüm şirketler, enerji sektörünün özelliklerinden kaynaklanan sebeplerle başta çevre olmak üzere, toplumsal sorumluluklarını yerine getirmelidirler.

• **İhalesini kazandığınız santral projeleri konusunda bürokratik engeller aşıldı mı? Yeni projelerle ilgileniyor musunuz?**

İhalesi kazanılan santral projeleri ile ilgili olarak, Hazine



garantisi verileceğine ilişkin taahhüdün ihale şartnamelelerinde ve sözleşmelerde yer almasına rağmen Hazine bu garantiyi vermedi ve devirler maalesef gerçekleşmedi.

Ancak, yakın bir gelecekte çeşitli elektrik santralleri ve dağıtım bölgelerinin yeni bir özelleştirilme programı çerçevesinde özel sektöre açılması planlanmaktadır. Enerji Grubu olarak, bunlarla ilgili gelişmeleri yakından takip etmekteyiz.

• **Norveç'li Statoil şirketi ile sürdürülen işbirliği hakkında bilgi verir misiniz?**

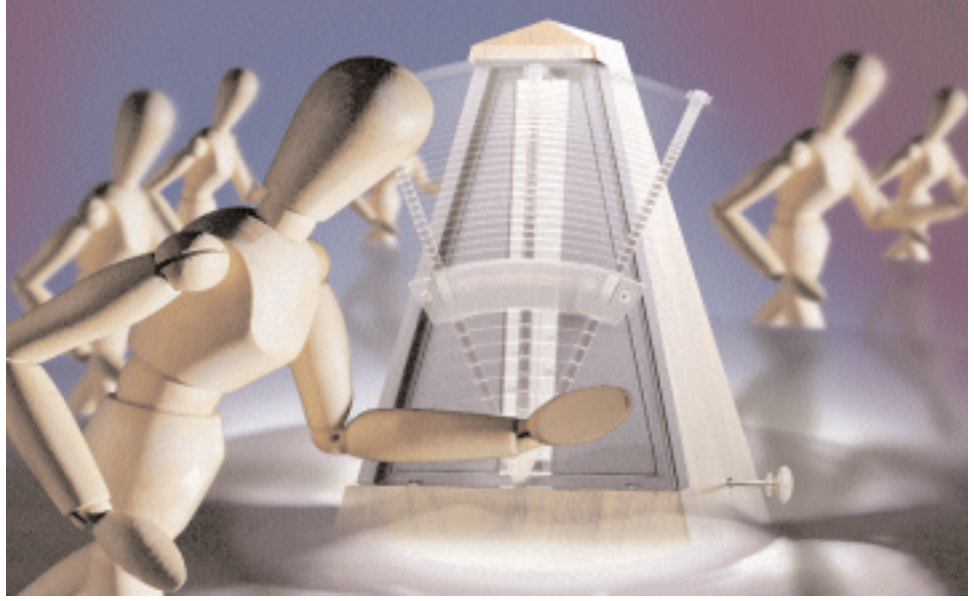
Statoil 25 ülkede faaliyet gösteren ve 16,000'den fazla çalışanı olan entegre bir petrol ve doğal gaz şirkettir. 2002 yılındaki toplam cirosu 35 milyar USD ve toplam karı 2,4 milyar USD olmuştur. Statoil, Kuzey Denizi'ndeki en büyük ham petrol üreticisi ve dünyanın üçüncü en büyük ham petrol ticareti yapan şirkettir. Batı Avrupa'nın en önemli doğal gaz tedarikçilerinden biri olan şirket, 10 ülkeye satış yapmakta olup aynı zamanda Norveç doğal gaz hatlarını Avrupa'ya bağlayan ve günlük kapasitesi 240 milyon m³ olan 5 büyük boru hatının da işletmeciliğini ve teknik servis sağlayıcılığını üstlenmiştir.

Türkiye'nin liberalleşecek gaz sektöründe önemli bir yer edinebilmek amacıyla, Statoil ile birlikte % 50-50 ortaklık yapısıyla kuracağımız, doğal gaz ithalat ve pazarlama alanlarında faaliyet yürütmesi planlanan Koç Statoil Gaz şirketi ile ilgili hazırlık çalışmalarımız sürdürülmektedir. Kurulacak olan bu şirket, personel işe alımı, yurtiçi ve yurtdışı eğitimleri vb. gibi tüm altyapı hazırlıklarını tamamlamış olup faaliyetlerine başlamak için bu konudaki yasal prosedürün tamamlanıp ihalelerin açılmasını beklemektedir. Ayrıca, Statoil ile birlikte, şehir içi doğal gaz dağıtım ihale ve özelleştirmeleriyle ilgili de ortak fizibilite ve değerlendirme çalışmaları yürütmekteyiz.



Adil ve Eşit Bir Değerlendirme Yöntemi: Performans Yönetim Sistemi

Koç Topluluğu
çalışanlarının
organizasyon
içindeki öneminin
bilincine
varmasını
sağlamak
amacıyla Temmuz
ayı içerisinde
başlatılacak olan
Performans
Yönetim Sistemi,
tüm beyaz yakalı
çalışanları
kapsayacak



Entegre İnsan Kaynakları Sistemi'nin başarısı, iş büyüklüklerinin doğru tespitine, Topluluk stratejilerine uygun olarak belirlenen hedeflerin üst pozisyonlardan aşağıya doğru yayılırken ölçülebilir ve eşit güçlükte olmasına ve performansın normal dağılım eğrisine uygunluğuna bağlıdır. Dolayısıyla, **Performans Yönetim Sistemi** (PYS), entegre İnsan Kaynakları sistemlerinin önemli bir parçasıdır. Bu sistem çalışanların adil ve eşitlik ilkelerine dayanan ve şeffaf biçimde değerlendirilmelerini hedef almıştır. Çalışanların değerlendirilmesi için etkili bir araç olmasının yanı sıra, şirkete bağlılıklarını ve güvenini artırmayı da hedefler. Performans yönetim sistemleri hedeflerle yönetim esasına dayandırıldıkları takdirde, şirkete ve çalışana ek bazı faydaları olmaktadır. Hedef yayılımı prensibi ile şirketin her çalışanından, ilgili dönem için ne beklediğini net olarak saptayabilmesi mümkün olabildiği gibi, çalışan da katkıda bulunduğu ana süreçleri ve stratejileri öğrenmektedir. Bu da kişinin organizasyon içerisindeki öneminin bilincine varmasını sağlamaktadır.

Sistem Tüm Beyaz Yakalıları Kapsayacak

Bu amaçla geliştirilen Performans Yönetim Sistemi, şirket hedefleri paralelinde, çalışanların performanslarını Temmuz ayından itibaren elektronik or-

tamda değerlendirerek yönetmek ve sonuçlarını kariyer gelişimi, yedekleme, gelir paketi ve kişisel gelişime yön vermede araç olarak kullanılmak üzere uygulamaya alınacak ve tüm beyaz yakalı çalışanları kapsayacak.

Sistem temelde hedeflerle yönetim esasına dayanır. Esas olan hedeflere ulaşmak. Genel hatlarıyla sistemde üç tür performans takip metodolojisi aşağıdaki gibi tarif edilmekte.

• Hedeflerle yönetim metodu

- Doğrudan iş sonuçlarına yönelik hedeflerin sap-
tandığı esas olanın hedef değere ulaşmak veya belirlenen limitler içinde kalmak olduğu prensibine dayalı bir sistem.

• Hedef ve yetkinliklere dayalı metod

- Esas olanın hedeflere ulaşmak olmasıyla birlikte kişinin çalıştığı fonksiyona özel yetkinliklerin de dikkate alınması esasına dayanır.

• Belirli bazı kriterlerin ölçüldüğü metod

- İş bilgisi, iş hızı, inisiyatif kullanma, değişikliklere uyum benzeri toplam 10 kriterin değerlendirme kapsamına alındığı bir metoddur.

Hedeflerle yönetim prensibinin temelinde hedef yayılımı yer alır. Hedef yayılımı en üst pozisyonlardan yani CEO'dan başlar. CEO, Yönetim Kurulu'dan onayını aldığı, ilgili yıla ait stratejik hedefleri bütün başkanlarla paylaşır ve iki tarafın da mutabık olma-



siyla hedefler kesinlik kazanır. Bundan sonraki adımda, söz konusu hedeflerin şirketlere yayılımı başlar. Başkanlar genel müdürlerine stratejik hedefleri verirler ve genel müdür başkan mutabakatı sağlanır. Genel müdürler, genel müdür yardımcılarına veya kendilerine doğrudan bağlı çalışanlara bu hedefleri ana hatlarıyla aktarırlar. Genel müdür pozisyonundan sonra hedef yayılımı üst pozisyonlardan alt pozisyonlara ana stratejilerin iletilmesi şeklinde olur.

Genel müdüre bağlı pozisyonlar kişisel hedeflerini kendileri oluşturup onayına sunarlar. Ana stratejilerin bir üst yönetici tarafından bağlı bulunan çalışanlara iletilmesi ve kişilerin kendi hedeflerini oluşturup yöneticilerine onaya göndermesi prensibi Genel müdür sonrası bütün pozisyonlar için geçerlidir. Burada, hazırlanan hedeflerin üst pozisyonlardan iletilmiş olan ana stratejik hedeflerle uyumluluğu dikkat edilmesi gereken önemli noktalardan biridir.

Performans Yönetim Sistemi ücretlendirme, potansiyel tespiti, terfi / transfer / rotasyon gibi birçok insan kaynakları fonksiyonuna da girdi sağ-

lar. Çalışanlar sorumluluklarını ve parçası oldukları süreçlerin hangi ana stratejik hedeflere hizmet ettiğini bilirler, böylece şirketlerine olan bağlılıkları artar.

Elektronik Ortamın Sisteme Faydaları

Koç Topluluğu Performans Yönetim Sistemi'nin uygulanabilirliğini kolaylaştırmak amacıyla bir yazılım geliştirilmiştir. Bu yazılım bütün beyaz yakalı çalışanların performanslarını değerlendirmeyi olanaklı kılan bir pakettir. Performans yönetim sistemlerinin gerekleri olan hedef belirleme, performansın belirlenen dönem boyunca takibi, sonuçların değerlendirilmesi gibi birçok işlemi mümkün kılan bir altyapıya sahiptir. Temmuz ayı içinde hedef formlarının sistem üzerinde oluşturulması olarak adlandırılabilen ilk etabıyla şirketlerin kullanımına açılacak. Bu nedenle Temmuz ayı içerisinde sistemin uygulanmasında şirketlerdeki en yetkili pozisyonda bulunan İnsan Kaynakları Yöneticileri'ne kullanıcı eğitimi verilmesi planlanıyor. Performans Yönetimi tüm yöneticilerimizin en önemli görevidir.

Hedef yayılımı prensibi ile şirketin her çalışanından, ilgili dönem için ne beklediğini net olarak

saptayabilmesi mümkün olabildiği gibi, çalışan da katkıda bulunduğu ana süreçleri ve stratejileri öğrenmektedir. Bu da kişinin organizasyon içerisindeki öneminin bilincine varmasını sağlar

Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı Mehmet Ali Berkman: Hedeflerle Yönetim Esasını Benimsemeliyiz

Performans Yönetim Sistemleri ile ilgili sorularımızı yanıtlayan Koç Holding Stratejik Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman**, belirlenen vizyona ulaşmak için ortaya konulan hedeflerin ölçülebilir olması gerektiğini belirtti.

Neden hedeflerle yönetim?

Koç Holding, belirlediği tema ve vizyon doğrultusunda şirket stratejilerini belirleyen en üst organdır. Sınırlı kaynakların en verimli alanlara tahsisine karar verir. Koç Ailesi ve Koç Holding Topluluk şirketlerinin ortalama yaklaşık %70'ine sahip olup, stratejik olarak hangi sektörlere sermaye koyacağını, yatırım ve temettü politikalarını ve üst düzey atamalarını belirlemektedir. Belirlenen vizyona ulaşmak, buna uygun stratejilerin ve hedeflerin tespitiyle mümkündür. Hedefler ölçülebilir olmalı, dengeli bir şekilde yayılımı sağlanmalıdır. Hedef verene alanın mutabakatı da şarttır. Bugünün rekabet ortamında kaynak tahsisini başka türlü yapmanın olanağı da yoktur. Koç Topluluğu'nun özel sektör liderliği vasfını korumak istiyorsak hedeflerle yönetim esasını benimsemeliyiz.

Neden elektronik ortamda olmasını tercih ettiniz?

Yaklaşık 19000 beyaz yakalı, 32 bin mavi yakalı çalışan olan grubun performansları başka türlü takip edilemezdi. Aksi takdirde hata yapma ihtimali ve neticelerin alınması- nın çok uzun zaman alacağı açıktır.

Sistem bunun yanında, herhangi bir dönemde kişinin hedeflerine ilişkin sonuçları girerek performansını ölçme ve ona göre eksiklerini telafi etme imkanı sağlamaktadır. Özet olarak, elektronik ortam şeffaflığı, sonuçların kalitesi- ni ve verimini artırmayı hedeflemektedir.

Performansın takip edilmesi çalışanlara nasıl bir katkı sağlar?

Çalışanların aidiyet duygusunu artırır ve organizasyonun önemli bir parçası olduklarını hissettirir. Bu şekilde kişilerin motivasyonu da olumlu etkilenir. Performans diğer taraftan gelir seviyesi, terfi, tayin ve rotasyonun önemli bir girdisidir. Performansa bağlı olmayan sistemler sübjektif değerlendirmeleri içermektedir. Halbuki sistemin performansa bağlı olması yönetimin adil, eşitlikçi ve hesap verebilir olmasını sağlar, sistemin şeffaf olması da yönetime güveni artıran önemli bir unsurdur.

Sistemin başarılı olması nelere bağlıdır? (hedeflerle yayılım, stratejik hedef verme, sistemin elektronik ortamda işlemesi vb.)

Sistemin başarılı olması hedeflerin dengeli ve kişiler bakımından eşit güçlükte olmasına bağlıdır. Performans dağılımının normal eğriye uygun olması sistemin başarısı için gereklidir. Diğer taraftan verilen hedeflerin de stratejilerle uyumlu olması onları desteklemesine dikkat edilmelidir.

insan kaynakları

E-Dönüşümde Yeni Bir Dönem Başladı: EPFİS

Koç Bilgi Grubu, E-Dönüşüm de yeni bir uygulama başlattı. Şirketlerden farklı ortamlarda e-posta yolu ile gelen bilgilerin bir portaldan tek noktadan veri tabanına aktarılmasını sağlayan uygulamanın adı E-Dönüşüm Performans, Proje ve Faaliyet İzleme Sistemi (EPFİS) olarak belirlendi

Koç Bilgi Grubu, Stratejik Planlama Direktörlüğü, E-Dönüşüm ekibi'nden **Melik Tolga Seyrek** ve EPFİS uygulamasını geliştiren Koç Bilgi Grubu Pazarlama Direktörlüğü'nden **Mustafa Özyurt** ile konu hakkında görüştük.

• 2003 yılı E-Dönüşüm projelerinin, önceki döneme göre temel farklılıkları nelerdir?

Tolga Seyrek: Bilindiği üzere, E-Dönüşüm I. Aşama olarak adlandırdığımız 2001-2002 dönemi faaliyetleri, daha çok farkındalık yaratmaya ve kurumsal kültüre odaklı, hızlı geliştirilebilen, ekseriyetle şirket içi ve özellikle temel altyapı ihtiyaçlarına yönelik projeler kapsamında oluştu. E-Dönüşüm stratejimiz gereği, II. Aşama olarak tanımladığımız 2003 yılında ise, şirket ana iş süreçlerine yönelik ve iş kazanım hedeflerine odaklı, stratejik iş birimleri geneline yayılmış veya stratejik iş birimleri arası geliştirilen, uygulama ağırlıklı projeler devreye alınıyor. Bu sebeple, şirketlerimizde hayata geçirilen projelerin izlenmesi, Koç Topluluğu genelinde paylaşımı ve iletişimlerinin yapılması çok daha fazla önem kazandı. Yine, E-Dönüşüm projesi kapsamında, proje faaliyetlerinin izlenmesinin E-dönüşümü de kaçınılmaz olarak gündeme geldi. Bu iki temel sebepten dolayı E-Dönüşüm proje grubu,

CEO ve başkanların yer aldığı yürütme kurulu'ndan aldığı onay ve şirketlerdeki BT yöneticileri ve E-Dönüşüm sorumlularının görüş ve önerileri doğrultusunda yeni bir uygulamayı kullanıma aldı. E-E-Dönüşüm olarak tanımlayabileceğimiz bu çalışma ile, geçmişte şirketlerden farklı ortamlarda e-posta yolu ile gelen bilgilerin bir portal ortamında tek noktadan veri tabanına aktarılmasını sağlayan uygulamanın adı E-Dönüşüm Performans, Proje ve Faaliyet İzleme Sistemi (kısaca EPFİS) olarak duyuruldu. Bu sistemin, şirketlerimizden ve üst yönetimimizden gelecek yeni ihtiyaç ve fikirler doğrultusunda sürekli geliştirilmesi gerektiğini biliyoruz. Aynı paralelde, şirketlerimizin portföylerinde bulunan projeleri sisteme aktarmalarının da önemini bu vesile ile bir kez daha vurgulamak istiyoruz.

• EPFİS nedir? Neden böyle bir uygulamanın hayata alınmasına gerek duyuldu?

Tolga Seyrek: EPFİS, E-Dönüşüm'ün öncelikle Koç Topluluğu genelindeki performansını çeşitli göstergelerle ölçümlemeyi ve dolayısı ile ölçülebilir ve denetlenebilir hedefler koyabilmeyi amaçlayan, bunu yaparken de E-Dönüşüm kapsamında yapılan tüm faaliyetlerin ve buradan doğacak katma değerlerin, proje dahilindeki tüm şirketlerimizce paylaşılmasını sağlayan bir proje takip sistemidir diyebiliriz. Bu tür bir sisteme olan ihtiyacı, E-Dönüşüm'de yaşadıkları iki senelik birikimleri sonunda şirketlerimizin BT yöneticilerinin katıldığı bir çalıştayda, E-Dönüşüm yürütme kurulu toplantılarında ve E-Dönüşüm hedeflerini almak için başkanlar ile yaptığımız bire bir görüşmelerde mutabık kalarak tespit ettik.

• EPFİS'ten kimler, nasıl yararlanacak?

Tolga Seyrek: E-Dönüşüm Performans, Proje ve Faaliyet İzleme Sistemi (EPFİS), www.e-donu-

*E-Dönüşüm Ekibi'nden
Melik Tolga Seyrek
(sağda) ve EPFİS
uygulamasını geliştiren
Koç Bilgi Grubu
Pazarlama
Direktörlüğü'nden
Mustafa Özyurt.*



sum.com üzerinde yer alan ve şu an itibarı ile tüm Koç Topluluğu çalışanlarının bilgi görüntüleme hakkı olan bir uygulama. Tabii ki, bilgi giriş, güncelleme, vs. haklar ise şirketlerimizin bizzat kendileri tarafından belirlenmiş yetki seviyelerine göre yapılıyor. EPFIS'in bünyesinde yer alan beş ana modül ile çeşitli kategorilerde, iletişim ve izleme gerekliliklerini karşılamaya çalışıyoruz. İlk modül, E-Dönüşüm portalinin www.e-donusum.com ana sayfasından direkt olarak erişilebilecek, yönetimi tamamen E-Dönüşüm katılımcı şirketlerimizin kendilerine bırakılmış doküman yönetimi kesimidir. Yine, yönetimi şirket BT yöneticileri ve E-Dönüşüm sorumlularına bırakılmış, bununla birlikte E-Dönüşüm proje grubunca başkanlara rapor edilen 'Proje İzleme' ve 'Faaliyet İzleme' modüllerine ise EPFIS 'Raporlar' kesiminden görüntüleme amaçlı olarak ulaşabilirsiniz. Dördüncü modül E-Dönüşüm Proje Yarışması için tasarlanmıştır. İlk geçtiğimiz sene yapılan ve finalist projelere ödülleri "Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı"nda verilen yarışmaya bu sene aday olacak projeler, EPFIS'e girildikten sonra buradan başvuru yapılması sureti ile belirlenmektedir.

• EPFIS'in geliştirilmesinde hangi teknolojik araçlardan yararlandınız ?

Mustafa Özyurt: EPFIS'i oluştururken PHP-MYSQL ikilisinin uyum ve hızından faydalandık. Server tarafında çalışacak olan kodları PHP ile, client tarafındaki kontrolleri ise JavaScript ile gerçekleştirdik. Veri tabanı yönetim sistemi olarak ise MySQL'i kullandık. EPFIS'e girilen projeler hakkında daha detaylı bilgiyi de yine E-Dönüşüm portalinde SharePoint Portal Server kullanarak paylaşılmış doküman ilişkilendirilerek veri tabanına aktarmak mümkün.

• EPFIS ile E-Dönüşüm performansını izleme üzerinde biraz daha detaya inebilir miyiz?

Tolga Seyrek: Bu konuda iki ayrı şey söyleyebiliriz. İlk tüm faaliyet ve projelere yönelik operasyonel ya da özlük diyebileceğimiz bilgilerin takip edilmesi ve paylaşılmasına yönelik şirketlerimize sunmaya çalıştığımız kesimdir. Bunların neler olduğunu/olabileceğini 'Raporlar' kesimine girerek en ince detaylarına kadar sizler de görebilirsiniz. Bunlar, "Hangi şirkette, hangi E-Dönüşüm faaliyetinin ne zaman gündeme geldiğinden planlama adımlarına ve bu adımları ne zaman ve nasıl yaptığının, ilgili projelerin tüm finansal ve diğer bilgilerinin neler olduğuna kadar detay bilgilerdir. İkinci konu ise daha üst boyutta, stratejik iş

birimi ve şirketler bazında temel izleme göstergelerinin belirlenmesidir ki, bu kesimi E-Dönüşüm Yürütme Kurulu'nun son onaylarını almamız ile birlikte çok kısa bir zaman zarfında devreye alabilecek durumdayız. Fikir vermesi açısından birkaç örnek vermek mümkün: 'Aktif Katılımcı Oranı', 'Proje Penetrasyon Etkisi', 'E-Dönüşüm Faaliyet Sayısı', 'Proje Sayısı', 'Proje Getirisi', 'Proje Zamanında Tamamlanma Başarısı Oranı', 'E-Dönüşüm Yatırım Verimlilik Oranı, vb.

• Şirketlerin benzer uygulamalarda birbirlerinden istifade etmelerine katkı sağlamanın yanısıra, EPFIS'in ortak ve merkezi yapılabilecek proje potansiyellerinin bulunması, şirketlerarası bilgi yönetimi ve iletişimlerini düzenli ve hızlı bir şekilde gerçekleştirmesi konusuna da faydaları olacak mı?

Tolga Seyrek: E-Dönüşüm'deki olgunluk seviyesinin yüksek olduğunu söyleyebileceğimiz şirketlerimiz, bilgi birikimlerinin ve E-Dönüşüm gücü potansiyellerinin diğer Koç Topluluğu'nu Şirketleri'ne aktarılmasında efektif bir ortam olarak görüyorlar bu uygulamayı ve bu araya bilgi girerek destekliyorlar sistemi. E-Dönüşüm'de kendini hızla geliştiren şirketlerimiz ise, EPFIS'e girerek, kendinden öndeki ya da benzer uygulamaları kullanabileceğini düşündükleri şirketlerin neler yaptıklarını görebiliyorlar.

• Son olarak söylemek istedikleriniz...

Tolga Seyrek: EPFIS gibi sistemlerin yaşayabilmesi ve fayda üretebilmesi açısından bakıldığında, şirketlerimizin E-Dönüşüm'ü algılama ve uygulamada kültürel olarak ileri bir düzeyde, bilgi paylaşma ve kullanma konusunda istekli ve işbirlikçi olmaları elbette bizim işimizi çok kolaylaştırıyor. Onların bu sistemden yararlanabildiklerini görerek doğru yolda olduğumuza olan inancımız artıyor.

E-Forum Mayıs Ayı Proje Önerisi Seçildi

"E-Forum Proje Önerileri Yarışması"nın Mayıs ayı sonuçları açıklandı. Mayıs ayı boyunca gelen 24 öneri, 2003 yılı başında belirlenen yeni yarışma kuralları doğrultusunda değerlendirilerek **Aynı Proje Önerisi** belirlendi. Otoyol Sanayi Satınalma Uzmanı Endüstri Yüksek Mühendisi **Gökhan Taşdeviren**'in "**Yan Sanayi Teklif verme sürecinin e-dönüşüm projesine adaptasyonu**" adlı önerisi Aynı Proje Önerisi seçildi. Gökhan Taşdeviren'in projesi şirketlerin satınalma departmanındaki işleyişi web üzerine taşımayı ve teklif verme-karşı teklif alma-teyitleşme süreçlerini kısaltmayı amaçlıyor. Taşdeviren, söz konusu projeyi hayata geçirmek için **A. İlhan Düzgün** ve **Yaşar Özel** ile birlikte çalışmalarını sürdürüyor.



Ortak Kültürler ve Çağdaş Mağaza Anlayışı Bakü Ramstore'da

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de açılan Gençlik Ramstore 10 bini aşkın ürün çeşidi ile Azeri müşterilere hizmet vermeye başladı

Bundan 7 yıl önce, 1996 yılında ilk yurtdışı yatırımını Azerbaycan'da yaparak, **Ramstore** markasını hayata geçiren **Migros Türk**, Bakü'deki üçüncü Ramstore mağazasını 30 Mayıs'ta açtı. 8 milyon nüfusu bulunan Azerbaycan'ın başkenti Bakü'deki 3. mağazanın açılışı Bakü Büyükelçisi **Ahmet Ünal Çeviköz**, Vali Yardımcısı **Natig Guliyev**, Nerimanov İlçe Valisi **Zülfikar Kazımov**, Migros Genel Müdür Yardımcısı **Erkal Akalın**, Ramstore Genel Müdürü **Alparslan Uçur**, devlet yetkilileri, işadamları ve Bakülülerin katılımı ile gerçekleşti.

Ramstore Sayısı 29'a Ulaştı

Orta ve üst gelir grubunun yoğun olduğu Bakü'nün en kalabalık metrosu olan Gençlik Metrosu yanında 1826 m² kapalı alana sahip **Bakü Gençlik Ramstore**, on bini aşkın



ürün çeşidini benimsediği en uygun fiyat ilkesiyle Azeri müşterilerin beğenisine sundu.

Bakü'de açılan Gençlik Ramstore ile birlikte toplam Ramstore sayısı 29'a ulaştı. %60'ını yerel, %40'ını ithal malların oluşturduğu Ramstore'da Türk ekmeğinden yerel ekmeklere, baklava-tulumba tatlısından, pasta-böreklerle, Azerbaycan poğaçalarına kadar çok geniş ürün yelpazesinin sunulduğu firmanın açılışta büyük ilgi gördü. Balık reyonunda canlı balık çeşitlerinin yanında kurutulmuş, islenmiş balık, havyar çeşitleri, meze reyonunda yerel meze ve çeşit çeşit turşular müşterilerin beğenisine sunuldu. Yerel, Türk ve yabancı dergi ve gazetelerin satıldığı reyon

nun yanı sıra mağaza içinde müzik market, kuyumcu, Koçbank ve müşterilerinin alışverişten sonra keyifle mola verebileceği bir de kafeterya bulunuyor.



Fasih Inal Girişimcilik Ödül'leri dağıtıldı. Ramstore, uluslararası işbirliği dalında ödüle layık bulundu.

Uluslararası İşbirliği Ödülü Ramstore'un

Türkiye'nin ilk ekonomi muhabirlerinden **Fasih Inal**'ın adına Dünya Grubu'nun İş Fikirleri Dergisi tarafından düzenlenen "Fasih Inal Girişimcilik Ödülleri" 30 Mayıs'ta düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Sekiz ayrı dalda ve övgüye değer girişimcilere ödül verilen törende, Uluslararası İşbirliği dalında Ramstore ödüle hak kazandı. Ramstore'un ödülünü Migros Genel Müdür Yardımcısı **Aziz Bulgu** aldı.

Birmot ile Otomobiller EldenEle Geçecek



Birmot Beylikdüzü Temsilciliği'nde dev bir 2. El Oto Pazarı açıldı. **Birmot EldenEle** adı altında açılan oto pazarı 25 bin metrekare üzerine kuruldu. Beylikdüzü Temsilciliği'nin yanında, bin araç kapasitesine sahip olan oto pazarında sa-

dece Birmot temsilcileri değil, oto galerileri ve araç sahipleri de yeni müşterilerle bir araya gelebilecek. Pazar günleri otomobilseverlere hizmet verecek olan Birmot EldenEle'nin sloganı 'en hızlı' olmak. Devir, trafik, kasko, kredi gibi işlemlerin anında yapılacağı bu pazarda araçlar da anında yeni sahiplerine teslim edilecek. Bu güvenilir ortamda istenirse anında servis, aksesuar, yedek parça hizmeti alınabiliyor. Ailenizle birlikte ziyaret edebileceğiniz EldenEle'de çocuklara özel oyun parkı ve acıktığınızda hizmet alabileceğiniz yiyecek alanları da mevcut.

8 Haziran'da açılan Birmot EldenEle 2. el oto pazarı, keyifli bir pazar günü geçirmek ve hayallerindeki araca en hızlı ve ekonomik şekilde kavuşmak isteyenleri bekliyor. Bu hizmet TBMM genel kurulunda görüşülmeye başlanan yasa tasarısı bilindiği gibi 20 yaş ve yukarındaki otomobillerin hurdaya çıkarılması halinde OTV vergisinden muaf tutulmalarını sağlayan bir teşviki beraberinde getiriyor.

Birmot Servis Üstünlüğü Sunmaya Devam Ediyor

Birmot bir yeniliğe daha imza attı. **Birmot Yenimahalle Temsilciliği**'nde 28 Mayıs 2003 tarihinde açılışı yapılan **Birmot Otomobil Koruma Sistemleri**, Yenimahalle Şube Müdürü **Necil Tolunay** tarafından davetlilere ve basına tanıtıldı. Tören sırasında bir konuşma yapan Tolunay; "Birmot olarak ilklere imza atmaya devam ediyoruz. Çok kısa bir süre içinde, sekiz ilde bulunan 11 temsilciliğimizde bu sistem hayata geçecek. Müşterilerimiz,



zaman içinde aşınma ve yıpranmaya uğrayan otomobillerinin, bu sistem sayesinde gereç iç gerek dış temizlikleri ile ilk günkü görüntüsüne sahip olduklarını görecekle" dedi.

Birmot, Otomobil Koruma Sistemleri ile her marka araca, ultra boyama sistemi, ses yalıtımı, pas önleme sistemi, alt darbe koruyucusu, motor ve döşeme koruma sistemi ile detaylı bir hizmet sunuyor.

İz Bırakmayan Lastikler



Oltaş, ürün gamı içerisine **Continental Endüstriyel Lastikleri**'ni de katarak, forklift ve çok amaçlı araçların lastiklerini pazara sundu. Continental forklift lastikleri, geniş ürün ve ebat çeşidi ile Continental yetkili satıcılarında Türk tüketicisinin hizmetine girdi. Oltaş Endüstriyel ve Kamyon Lastikleri Ürün Müdürü **Murat Bilginalp**, "Continental forklift lastikleri, radyal havali ve dolgu lastikleri ile gıdadan otomotive pek çok sektörde ve ağır çalışma şartlarında bile temiz kalması gereken açık renkli endüstriyel zeminler için beyaz (Clean) ve iz bırakmayan versiyonları sunmaktadır" dedi.

OPET ve Oltaş Yol Arkadaşı Oldu

Continental Lastikleri'nin Türkiye distribütörü **Oltaş** ile akaryakıt şirketi **OPET**, müşteri mutluluğunu esas alan bir kampanyada güçlerini birleştirdi. Türkiye çapında başlatılan kampanyada, Continental yetkili satıcılarından 100 milyon liralık lastik alışverişi yapan her müşteri, OPET istasyonlarından 5 milyon liralık akaryakıt almaya hak kazanacak. Ayrıca, OPET istasyonundan 7500 lt motorin alan tüm sürücüler, Continental yetkili satıcılarında kullanabilecekleri 175 milyon liralık hediye çeki kazanacaklar.

YAN SANAYİ

Beldeyama Sergisi Çocukları da Sevindirdi



Beldeyama, 29 Mayıs-1 Haziran tarihleri arasında, Setur-Kalamış Marina içinde ürünlerini sergiledi. İlki geçen sene yapılan “**Beldeyama Kalamış Sergisi**” gördüğü ilgi sonucunda bu sene tekrar organize edildi.

Setur-Kalamış Marina C kapısı yanında bulunan ve ağırlıklı olarak **Yamaha** marin ürünlerin satışı yapan Beldeyama Showroom’un tanıtımı amacıyla düzenlenen bu sergide, Yamaha’nın dıştan takma deniz motorları, şişme botları, Fan-yak tekneler, Yamaha motosikletler ve Beldeyama bisikletler meraklılarının beğenisine sunuldu. Sergi süresince ayrıca Beldeyama ürünlerinde Koç çalışanları için özel satış koşulları sağlandı. Birçok aile, çocuklara karne hediyesi olarak Beldeyama bisiklet tercih etti ve çocuklarının 38 ayrı model içinden deneyerek beğendikleri bisikletleri satın aldı.

Otokoç, TPAO’nun Bahar Şenliğine Sponsor

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, 25 Mayıs’ta **Bahar Şenliği** düzenledi. Kurumun **Söğütözü** tesislerinde düzenlenen şenliğin ana sponsorluğunu **Otokoç** Ankara Şubesi üstlendi. Kurumsal ve bireysel olarak Bahar Şenliği’ne katılan 38 katılımcı ürünlerini Bahar Şenliği’nde sergileme imkânı yakalarken, Bilkent Anaokulu öğrencilerinin yaptığı “Pa-raşüt Gösterisi” ilgiyle izlendi. Şenlikte, minik konuklar animasyon ekiplerinin düzenlediği yarışmalarda ödül kazandı.



Tuluyhan Uğurlu Konserine Otokoç Desteği

Tuluyhan Uğurlu uzun bir aradan sonra Ankaralı müzikseverlerin karşısına çıktı. **Otokoç**’un ana sponsorluğunda düzenlenen konserde Uğurlu, son eserlerinden oluşturduğu **Senfoni Türk**’ün piyano uyarlamasını ilk kez Ankara’da seslendirdi. Senfonik orkestranın yanında mehter takımı, Türk müziği enstrümanları ve piyano ile icra ettiği Senfoni Türk’ün en önemli özelliği, büyük ozanların dizelerinden oluşturulan etkileyici sözler ve Türkiye’nin tarihsel ve kültürel dokusu-nu anlatan görüntülerle sunulması.



DAYANIKLI TÜKETİM



Artesis Piramitler Ülkesinde

Artesis tarafından geliştirilen **MCM Motor Durum İzleme Cihazları** ve **MCMSADA** yazılımları **Mısır** pazarna sunuldu. Artesis, Mısır’ın önde gelen şirketlerinden **Promaint Maintenance Solution** ile imzaladığı anlaşma sonucunda, Mısır’ın demir çelik, çimento, kâğıt, alüminyum, petrokimya, su dağıtım ve gıda sektörlerini hedef müşterileri arasına kattı. 2003 yılı içerisinde yurtiçinde satış ve referanslarını hızla artıran Artesis, yurtdışı pazarlar için öncelikle **Türk Cumhuriyetler**, **Kuzey Afrika** ve **Ortadoğu** ülkelerini hedefliyor.

i-CAN Ödülleri Sahiplerini Buldu

Bilkom Apple'ın düzenlediği "i-CAN Film ve Müzik Yarışması"nın sonuçları belli oldu. Park Orman'da düzenlenen, ödül töreninde konuşan Bilkom Apple Genel Müdürü **Tijen Mergen**; "Yolculuğumuza çıkarken 'Aç Kanatlarını' dedik. Dört aylık bu yolculukta o kadar çok i-CAN diyen vardı ki... Güvendiğimizi teknolojiimizle onları ortaya çıkarıyoruz ve çıkarmaya devam edeceğiz. Çünkü i-CAN ile elde ettiğimiz başarılar, bizi gelecek yıl uluslararası arenaya taşıyor" dedi. 20 ila 30 yaş arasındakilerin büyük ilgi gösterdiği yarışmanın **Müzik Kategorisi'nde** birinciliği **Tan-su Kaner**, ikinciliği **Murat Engin**, üçüncülüğü ise **Hikmet Hükümenoğlu** kazandı. **Film Kategorisi'nde** **Özgür Kurtuluş**'un "Görünmez Adam" isimli eseri birinci, "Sen Kapat Ben Ararım" adlı eserle **Okan Yalabık** ikinci, "Fransız" adlı eserle **Seyfi Cem Baskın** üçüncülük kazandı.



i-Can ödülleri Park Orman'da düzenlenen törenle sahiplerine verildi.

Kobiline'dan İkinci Yaş Hediyesi

Türkiye'nin e-iş platformu **Kobiline**, ikinci yaşını kutluyor. KOBİ ve girişimcilerin e-ticaret potansiyellerini artırmalarına yönelik değer katan çözümler sunan Kobiline, kurulduğu 6 Haziran 2001 tarihinden itibaren on binlerce girişimci ve KOBİ'nin internetteki ana sayfası olarak e-iş ile ilgili hizmet ve referans merkezi olmaya devam ediyor. Kobiline, kuruluşunun ikinci yıl dönümünde 6 Haziran - 4 Temmuz tarihleri arasında "**Kobiline E-Ticaret Günleri**"

kampanyası düzenleyerek, 50 kurumsal üyesine satış fiyatı yıllık 249 milyon TL olan **E-Ticaret Sihirbazı**'nı 1 yıllık ücretsiz kullanma imkânı sunacak. E-iş'e geçişin ve global pazara açılmanın anahtarı olan E-Ticaret Sihirbazı KOBİ'lere internet dünyasının ve e-ticaret'in kapılarını açıyor. Kobiline, bu kampanya ile KOBİ ve girişimcilere e-ticaret'e giriş kapısı olan sanal mağazalarını ücretsiz olarak hazırlama ve yayımlama olanağı da sağlayacak.

FINANS

Koçbank'ın Gizli Müşterileri Favorilerini Seçti

Koçbank'ın, "Hizmet Kalitesiyle Fark Yaratan Banka" olma hedefi doğrultusunda Kalite İzleme Geliştirme Yönetimi liderliğinde yürüttüğü "**Hizmet Kültürü**" projesi kapsamında **Gizli Müşteri** çalışması sonuçlandı. Üç dönem %80'in üzerinde

başarı sağlayan **Alanya, Muratpaşa ve Marmaris Şubeleri**, üst yönetim ile bir araya geldikleri akşam yemeğinde ödüllendirildiler. Alanya ve Muratpaşa şubeleri 16 Mayıs'ta Antalya Talya Otel'de Koçbank Genel Müdürü **Halil Ergür**, Perakende

Bankacılık'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Galip Gürsoy** ve satış yöneticilerinin katıldığı bir akşam yemeğinde bulundu. Marmaris Şubesi ise 29 Mayıs'ta Marmaris Mares Otel'de Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Koç Holding Finansman Grubu Başkanı Dr. **Rüşdü Saraçoğlu**, Halil Ergür, Galip Gürsoy ve satış yöneticilerinin katılımıyla bir araya geldiler. Çalışmada %100 başarı sağlayan Beyoğlu Atılım, İzmir Hatay, Nişantaşı, Alanya, Samsun ve Ulus şube çalışanları **Halil Ergür** tarafından ödüllendirildi.



LPG Sektörünün En Güvenilir Markası; Aygaz

LPG sektöründe tüketicinin en çok güvendiği marka seçilen **Aygaz**, **Tüketici 2003 Kalite Ödülü**'nü aldı. **Tüketici Dergisi** tarafından gerçekleştirilen araştırma sonucu Aygaz, LPG sektöründe tüketicinin en çok güvendiği marka seçildi. Devlet Bakanı **Ali Babacan**, Milli Eğitim Bakanı **Doç. Dr. Hüseyin Çelik**, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı **Murat Başesgioğlu**, Tarım Bakanı **Sami Güçlü** ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı **Ali Müfit Gürtuna**'nın katılımıyla 6 Ma-



yıs 2003 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleşen ödül töreninde Aygaz'ın ödülünü Aygaz Genel Müdürü **Orhan Alkan** aldı. **Tüketici Dergisi** Türkiye genelinde 13 bin kişinin katılımıyla hem sanal ortamda hem de bire bir görüşmeler yoluyla "markalar ve tüketici üzerindeki etkileri" konulu bir anket çalışması gerçekleştirdi. 16 sektörde, 46 marka grubu dahil edilerek yapılan çalışmada, her grupta en fazla hatırlanan markalar tespit edildi.

Bursa Gaz Antalya Şubesi Yeni Ofisine Taşındı



Bursa Gaz ve Ticaret Antalya Akpa Şubesi yeni ofisine taşındı. Enerji Grubu Başkanı **Ömer M. Koç**'un da katıldığı bir törenle açılışı yapılan Akpa Şubesi, tüketicilere bundan sonra beş katlı yeni binasında hizmet verecek. Yeni binada Bursa Gaz Antalya Şube birimleri ile **Aygaz Antalya Satış Yöneticiliği** de yer alıyor. Açılışa katılan **Ömer M. Koç**, törenden sonra hizmet ödülüne hak kazanan Bursa Gaz Antalya Şube çalışanlarına plaket ve rozetlerini takdim etti.

Sanata Aygaz Desteği

Aygaz, 5-12 Mayıs 2003 tarihlerinde Koç Üniversitesi Rumelifeneri Kampüsü **Sevgi Gönül Oditoryumu**'nda **Koç Oyuncuları Topluluğu** önderliğinde gerçekleşen **Koç Üniversitesi 2. Tiyatro Günleri**'nin ana sponsorluğunu üstlendi. Festivale Koç Üniversitesi'nin yanı sıra İstanbul Kültür, Galatasaray, Yıldız Teknik, İTÜ, Sabancı, Bilgi üniversiteleri ve İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi katıldı.

Dört Dalda Altın Varil Ödülü

Enerji, Petrol & Gaz gazetesi tarafından bu yıl sekizincisi düzenlenen ve Altın Varil Ödülleri olarak da bilinen, "**Petrol Sektörü Başarı Ödülleri-Golden Barrel 2003**"te, Aygaz dört ödül kazandı. 2002 yılında sektör adına yapılan çalışmaların ödüllendirilmesinin ve önümüzdeki yıllar için firmaların teşvik edilmesinin amaçlandığı **Altın Varil Petrol Sektörü Başarı Ödülleri** beş kategoride düzenlendi. Aygaz Genel Müdürü **Orhan Alkan**, Aygaz'ın ödülleri Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Mehmet Hilmi Güler**'den aldı. **Aygaz'ın Ödülleri:** Ekonomiye katkı alanında ihracatta yüzde 46 büyümeye ve İngiltere'ye ilk tüp ihracatı; Sektöre katkı alanında ODTÜ PAL LPG Analiz, Laboratuvarı kurulması; Topluma katkı alanında Aygaz Dikkatli Çocuk Kampanyası; Emniyet-Sağlık-Çevre-Güvenlik konularına katkı alanında deprem güçlendirme çalışmaları ile toplam 4 ödül aldı.

Amonyak Pazarına BOS Güvencesi

Türkiye endüstriyel gaz pazarında 15 yıldır hizmet veren Birleşik Oksijen Sanayi (BOS), ürün portföyünü genişletti. Amonyak pazarına giren BOS, bu ürünü amonyak için özel imal edilmiş, 7.5 bar, 108 litre su hacimli, 57 kilogramlık çelik vanalı

tüplerle sundu. BOS Amonyak, kullanıcılara güvenli ve sağlıklı çalışma ortamı yaratmak amacıyla, kendi tüplerinin rengini sektördeki diğer tüplerden farklılaştırdı.



BookinTurkey'den Garanti Ticari Kart Sahiplerine Özel İmkânlar

BookinTurkey.com, firmaların giderleri arasında en önemli kalemlerden biri olan seyahat harcamalarını etkin bir şekilde yönetebilmeleri amacıyla, hayata geçirmiş oldukları **Kurumsal Rezervasyon Sistemi**'ni, Garanti Ticari Kart sahiplerine açtı. Türkiye genelinde onbinlerce Garanti Ticari Kart sahibine ulaşacak olan bu sistem ile kart sahipleri, **Setur Seyahat Acentası**'nın tüm ofislerinden, **bookinturkey.com**, **setur.com.tr** ve **garantiticarikartlar.com** sitelerinden business



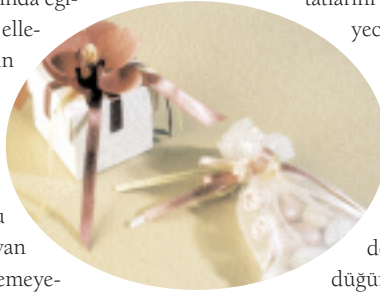
seyahat servisi alabilecek. Proje kapsamında yararlanmak isteyenler ayrıca, otel ve uçak rezervasyonu yapıp yurtdışı fuar turlarına katılabilecek; araç kiralayabilecek ve otel-havaalanı-otel transferi talep edebilecekler. Kullanıcılar bu sistemle yurtdışı uçak biletlerinde %5, yurtiçi uçak biletlerinde %3, yurtiçi ve yurtdışı otellerde %40'lara varan ve Avis'te de %20 indirim imkânı bulacak. Garanti Ticari Kart sahipleri, kendilerine verilen bir şifreyle, BookinTurkey.com, setur.com.tr ve garantiticarikartlar.com sitelerine girerek, ürün ve ödeme çeşitliliği, son an fırsatları, internet üzerinden takip edebilecekler.

Nikah Şekeriniz ve Dondurmanız Divan'dan



Divan Pastaneleri pasta ve çikolata da olduğu gibi dondurulmasında yurtdışında eğitim gören ustaların ellerinden damakların dayanamadığı lezzetler ortaya çıkıyor. Gerçek dondurma tadına varmak isteyenler bu yaz ellerinden Divan dondurmaya düşüremeyecekler. Vanilyalı, çikolatalı, çikolata soslu, kayısılu, karamelli, limonlu, çilekli, tuti frut-

ti, vişneli ve fıstıklı gibi birbirinden lezzetli tatları enfes dondurması ile sizlerle buluşturan Divan Pastaneleri'nin soğuk tatlarını yeniden keşfedin, vazgeçemeyeceksiniz.



Divan'dan Yeni Nikah Şekerleri

Divan Pastaneleri birbirinden güzel düğün pasta koleksiyonuna nikah şekerlerini de ekledi... Divan Pastaneleri düğünleri süsleyen birbirinden şık pastalar için aynı dekor ile hazırlanmış nikah şekerleri hazırladı.



Hai Sushi, Taksim Elmadağ ve Kalamış'tan sonra Kuruçeşme'de

Hai Sushi, Taksim Elmadağ ve Kalamış'tan sonra Kuruçeşme'de de açıldı. Kuruçeşme New Yorker içinde hizmete giren Hai Sushi 2003 yaz sezonunda yemyeşil ağaçlar arasında ve Boğaziçinin eşsiz manzarası eşliğinde 19:00-23:00 saatleri arasında açık kalacak. Rezervasyon için özel 0212.263 69 13 telefonla başvurabilirsiniz.

Mavi Sularda Ralli Heyecanı Başlıyor

Koç-Allianz Nakliyat ve Havacılık Genel Müdürü Cengiz Karataş, Kültür ve Turizm Bakanlığı Tesisler ve Deniz Turizmi Daire Başkanı Hakan Yazıcı, Setur Marinaları Genel Müdürü Vedat Midilli, Koç Holding Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı Bülent Bulgurlu ve Organizasyonun Komoduru, Gazeteci Necati Zincirkıran (Soldan sağa)



Setur Marinaları tarafından düzenlenen ve 1-18 Temmuz tarihleri arasında gerçekleşecek olan **II. Uluslararası Ege Yat Rallisi**'nin tanıtım toplantısı **Kalamış ve Fenerbahçe Marinaları**'nda yapıldı. Toplantıya, Koç Holding Turizm ve İnşaat Grubu Başkanı **Bülent Bulgurlu**, Setur Marinaları Genel Mü-

dürü **Vedat Midilli**, Koç-Allianz Nakliyat ve Havacılık Grup Müdürü **Cengiz Karataş**, Kültür ve Turizm Bakanlığı Tesisler ve Deniz Turizmi Daire Başkanı **Hakan Yazıcı** ve gazeteci **Necati Zincirkıran** katıldı. Toplantıda konuşan Bülent Bulgurlu, Koç-Allianz'ın Setur Marinaları'nın birçok organizasyonunda sponsorluk görevini üstlendiğini ve deniz sporlarına dolaylı veya doğrudan hizmette bulunduğunu belirtti. Bulgurlu, "Deniz turizminin ve sporlarının daha etkin tanıtılması ve teşvik edilmesi sonucunda kıyılarımızdaki tekne adedi 1 veya 2 puan artarsa, elde edilecek döviz gelirleri çok önemli boyutlara ulaşacaktır. Denizlerimizin temizliği, kıyılarımızın güzelliği, iklimin uygunluğu, tarihi ve kültürel zenginliklerimiz dikkate alındığında, kıyılarımıza rağbetin daha fazla olması gerekir" dedi. Kültür ve Turizm Bakanlığı Tesisler ve Deniz Turizmi Daire Başkanı Hakan Yazıcı ise yaptığı konuşmada, rallinin Türk deniz turizmine katkı yapacağını belirterek, "Setur Marinaları'nın düzenlediği bu ralliyi bakanlık olarak destekliyor ve katılımcılara başarılar diliyoruz" dedi.

EĞİTİM

Koç Özel Lisesi'nin Atletizm Başarısı



Koç Özel Lisesi, atletizmde önemli başarılarla imza attı. Koç Lisesi'nin 8. Sınıf öğrencisi Ali Sina Yurtseven, **İstanbul Pist Atletizm Şampiyonası**'nda ikinciliği elde etti. 100 metre branşında 12.60 saniyelik derecesi ile ikinci olan Yurtseven, Adana'da yapılan Türkiye Şampiyonası'nda ise 200 metre branşında 23.30 saniyelik derecesi ile Türkiye üçüncülüğünü kazandı. Yurtseven ayrıca, Türk atletizminin önemli isimlerinden **Naili Moran** adına düzenlenen müsabakalarda 11.90 saniyelik derecesiyle ilk sırada yer aldı. Koç Lisesi, 8. sınıf öğrencilerinden **Burcu Kement** ise Naili Moran müsabakalarında 12,90 sn.'lik derecesiyle Türkiye'de bu yılın en iyi derecesini elde etti.

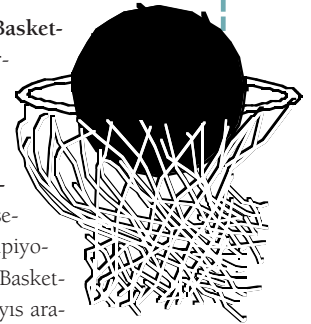
Brezilya'dan Gelen Şampiyonluk

Tofaş Spor Kulübü Basketbol Şubesi'nin Bursa'da pilot okul olarak senelerdir okul-kulüp işbirliği içinde olduğu

Çınar Lisesi Basketbol Takımı Dünya Lise-lerarası Basketbol Şampiyonu oldu. Çınar Lisesi Basketbol Takımı, 25-30 Mayıs arası

Brezilya'da yapılan ve 22 ülkeden 20 erkek, 19 bayan takımının katıldığı dünya şampiyonasında Bursa ve Türkiye'ye ilk dünya şampiyonluğunu kazandırdı.

Oynadığı 7 maçı da kazanarak şampiyonluğu Türkiye'ye getirme başarısını gösteren ekip, iki yıl önce de Nevşehir'de yapılan Dünya Şampiyonası'nda üçüncülük kazanmıştı.



Türkiye'nin Geleceği İçin Umut Veren Sonuçlar

Test Uygulama Değerlendirme ve Eğitim Merkezi (TUDEM) tarafından yılda iki kez Türkiye genelinde yapılan değerlendirme ve seviye tespit sınavında, **İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu**'nun 3. sınıf öğrencilerinden **Ezgi Topaloğlu**, Türkiye birincisi oldu. İlköğretim okullarında okutulan dergiler arasında bulunan TUDEM'in Türkiye genelinde 10 Mayıs'ta yaptığı sınav, üçüncü sınıflar kategorisinde 60 bin kişi katıldı



ve soruları hatasız cevaplayan Ezgi Topaloğlu birinci oldu. Okul Müdürü **Erdogan Kızmaz**, kazanılan başarıların Türkiye'nin geleceği için umut ve gurur veren sonuçlar doğurduğunu söyledi.

Geleceğin Çevrecileri Bugünden Ödüllendirildi

Vehbi Koç Vakfı Özel İlköğretim Okulu Fen Bölümü ve Çevre Ko-lu'nun düzenlediği, "Geri Dönüşüm, Yeniden Kullanım, Tüketim Azaltılması" konulu "Çevre Projesi Yarışması" sonuçlandı. Yarışmaya Ankara Sincan, İnegöl, Bolu, Bursa Nilüfer, Van, Şanlıurfa, Orhangazi ve Koç Özel İlköğretim Okulları katıldı. 33 proje ile katıldığı yarışmada Nilüfer Koç İlköğretim Okulu'ndan **Aybüke Elmacı**, "Silaj Yapımı" adlı çalışmasıyla birinci olurken Bolu İlköğretim Okulu öğrencilerinden **Onur Bozkurt** "Kağıt Hamuruyla Üç Boyutlu Düzenleme" adlı çalışması ile aynı okuldan **Tutku Metin** "Grup Collage" ikinciliği paylaştı. Üçüncülüğü "Çevre Treni" adlı projesiyle **Dildar Aşık** kazandı. İTÜ, Marmara ve Sabancı üniversitesi öğretim üyelerinden **Aynur Can**, **Seda Kanmaz Demircioğlu**, **Betül Okuyan**, **Tara Hopkins**, **Şule Apikoğlu Repuş**, **Erhan Öner**, **Nuriye İşören**, **Zeki Tez**, **Müjgan Tez**, **İsa Eşme**, **Engin Yeşil** ve **Ertüm Tükekçi** jüri üyesi olarak görev aldı.



Çevre konulu yarışmaya, sekiz okuldan 33 eser katıldı.

Rahmi M. Koç, Koç Yönder'in Daimi Şeref Başkanı Oldu

Nisan ayı içerisinde Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin **Mustafa V. Koç**'a devredilmesinin ardından toplanan **Koç Yönder** üyeleri, bugüne kadar faaliyetlerini yakından destekleyen **Rahmi M. Koç**'a daimi **Şeref Başkanı** unvanının verilmesi kararını aldı. Bu kararını bildirmek üzere üyeleriyle birlikte, 28 Mayıs'ta Rahmi M. Koç'u ziyaret eden Koç Yönder Başkanı **Necati Arıkan**, Rahmi M. Koç'un Şeref Başkanı olmasından duydukları onuru ifade etti. Yönder'in Rahmi M. Koç ile bir araya geldiği yemekli toplantıda, Koç Holding İdare Meclisi Başkan Vekili **Temel Atay**, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, Koç Holding Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı **Mehmet Ali Berkman** ve Koç Holding Kurumsal İletişim Başkanı ve Dış İlişkiler Başkanı Başkanı **Hasan Bengü** de hazır bulundu. Yönder önümüzdeki günlerde düzenleyeceği törende, Rahmi M. Koç'a daimi Şeref Başkanlığı görevini tevdi edecek.



Koç Yönder üyeleri, 28 Mayıs'ta Rahmi M. Koç ile buluşarak, hem katılımlarından dolayı teşekkür ettiler hem de aldıkları kararı bildirdiler.

Mustafa V. Koç'tan Yönder'e Tam Destek

Koç Yönder üyeleri aynı gün Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'u da ziyaret etti. Mustafa V. Koç'a, mevcut faaliyetleri ve gelecekte yapmayı planladıkları projeler hakkında bilgi veren Yönder üyeleri, Rahmi M. Koç'tan olduğu gibi Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı'ndan tam destek aldı.



15. Koç Topluluğu Spor Şenliği Sona Erdi



52 şirket ve işletmelerimizde çalışan 1600'ü aşkın sporcuyla ağırlayan ve pek çok değişik etkinlik ile renklenen 15. Koç Spor Şenliği, 8 Haziran 2003 Pazar günü Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapılan kapanış ve madalya töreni ile sona erdi

Bu yıl on beşincisi düzenlenen Koç Topluluğu Spor Şenliğinde; İstanbul bölgesinde 33, Ankara bölgesinde 11 ve Bursa bölgesinde 8 olmak üzere toplam 52 şirket ve işletmede çalışan 1600 civarında bay ve bayan sporcu yarıştı ve binlerce seyirci yaklaşık bir aydan fazla süren şenliği zevk ve heyecanla izlediler.

Çeşitli Aktiviteler

Bu yıl şenliğin başında düzenlenen ve takım müsabakalarında branşlarında birinci, ikinci ve üçüncü olacakları tahmine dayalı "Kim Bilecek" yarışmasına da Topluluk mensubu 374 kişi katıldı. Kapanışı, Bursa bölgesinde 7 Haziran'da Tofaş

Fabrikası Sosyal Tesisleri'nde, Ankara bölgesinde 8 Haziran'da Türk Traktör Fabrikası Tesisleri'nde yapılan oyunların, Genel Kapanış ve Kupa Dağıtım Töreni ise, Koç Holding CEO'su Bülend F. Özaydın'ının katılımı ile 8 Haziran Pazar günü Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapıldı. Törende branşlarında birinci, ikinci, üçüncü olan takımlarla, centilmen seçilen takımlara kupaları, sporculara madalyaları verildi. Kapanış töreninde, Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydın'ı da bir konuşma yaptı. Katılımcıların sportmence ve olimpiyat ruhuna uygun olarak yarışmasından ve şenliğin her yıl artan bir ilgi ile sürmesinden büyük memnurluk duyduğunu belirten Özaydın'ı, gelecek yılki



15. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nde kazananlar madalyalarını törenle aldılar.



İstanbul Bölgesi

Voleybol (Bayan)
Birinci: Beko Elektronik
İkinci: Koç Allianz
Üçüncü: Ford Otosan
Centilmen: Arçelik

Voleybol (Bay)
Birinci: Beko Elektronik
İkinci: Arçelik
Üçüncü: Ford Otosan
Centilmen: Bilgi Grubu

Basketbol
Birinci: Koç Allianz
İkinci: Beko Elektronik
Üçüncü: Düzey Pazarlama
Centilmen: Aygaz

Mini Futbol
Birinci: Otoyol

İkinci: Ford Otosan
Üçüncü: Beko Elektronik
Centilmen: İzocam

Tenis Tek Bayanlar
Birinci: Ebru Balkaner (Koçnet-Bilgi Grubu)
İkinci: Pınar Güçkan (Koçbank)
Üçüncü: Hülya Yıldırım (Arçelik)

Tenis Tek Erkekler (35 yaş altı)
Birinci: Kaan Göker (Koçbank)
İkinci: Erhan Mutlu (Birmot)
Üçüncü: Serkan Tok (Ford Otosan)

Tenis Tek Erkekler (35-45 yaş arası)
Birinci: Çağatay Baydar (Koç Faktör)
İkinci: İsmail Sazlı (Aygaz)

Üçüncü: Emren Ertuğrul (Arçelik)
Tenis Tek Erkekler (45 yaş üstü)
Birinci: Engin Okvuran (Ford Otosan)
İkinci: Fırat Bolayır (Opet)
Üçüncü: Osman Günaydın (Koçbank)

Tenis Çift Erkekler (40 yaş altı)
Birinci: Kaan Göker/Ferudun Tok (Koçbank-Koç Lease)
İkinci: Derya Engül/Levent Ertaylan (Koç Allianz)
Üçüncü: Medeni Karpat/Serkan Tok (Ford Otosan)

Tenis Çift Erkekler (40 yaş üstü)
Birinci: Ferudun Tok/Osman Günaydın (Koçbank-Koç Lease)
İkinci: Medeni Karpat/Murat User (Ford Otosan)
Üçüncü: Tamer Soyupak/



şenliğin de aynı coşku ve katılım ile gerçekleşmesini dilediğini sözlerine ekledi. Tam bir şenlik havasında gerçekleşen kapanışta, sporcuların madalya töreninin ardından, Ece Berker ve Orkestrası da konuklara keyifli anlar yaşattı.

Kim Bilecek Yarışma'sında Sonuçlar Belli Oldu

15. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin sona ermesiyle birlikte İstanbul, Ankara ve Bursa Bölgelerinde tüm branşlarda birinci olan takımları doğru bilenler arasında düzenlenen **Kim Bilecek** adlı yarışmanın sonuçları belli oldu. Her kademede belirtilen ödül sayısından fazla doğru tahmin yapanlar olduğu için, kurallar gereği doğru tahmin yapanlar arasından ödül adedi kadar yarışmacı kura ile belirlendi. Yarışmada, 10 takımın da birinciliğini doğru tahmin eden olmadı. Bu nedenle 9 takımın birinciliğini doğru bilenler arasından, Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü** tarafından yapılan kura çekimi sonucunda Tofaş Fabrika'dan **Ali Karagöz** ve Otokar Sanayi'den **Kayhan Çelen**, yarışmanın ödülü olan 72 ekran televizyon kazandı. Koç Topluluğu'nun çeşitli şirketlerinde çalışan ve yarışmada doğru tahminler yapıp ödül almaya hak kazanan 37 kişi ise, eşofmanın yanı sıra Arçelik'in küçük ev aletleriyle ödüllendirildi.

Turgut Soysal (Arçelik)
Masa Tenisi (Bay)
Birinci: Ford Otosan
İkinci: İzocam
Üçüncü: Oltaş
Centilmen: Tek-İz

Ankara Bölgesi

Mini Futbol
Birinci: Arçelik Ankara İşletmesi
İkinci: Arçelik Bolu İşletmesi
Üçüncü: Türk Traktör
Centilmen: Opet

Voleybol (Bay)

Birinci: Türk Traktör
İkinci: Arçelik Bolu İşletmesi
Üçüncü: Arçelik

Ankara İşletmesi
Basketbol
Birinci: Türk Traktör
İkinci: Arçelik Bolu İşletmesi
Üçüncü: Koçbank
Centilmen: Koç Allianz

Bursa Bölgesi

Mini Futbol
Birinci: Tofaş
İkinci: Mako
Üçüncü: Tat Konserve
Centilmen: Arçelik Tüketici Hizmetleri

Basketbol

Birinci: Tofaş
İkinci: Arçelik Eskişehir
Üçüncü: Mako
Centilmen: Arçelik



Demir Aytac (sağdan ikinci) üçüncülük kazanan takım ile birlikte.

Başarının Arkasındaki İnanç

Koç Topluluğu 15. Spor Şenliği'nde, basketbolda Arçelik'i yenerek üçüncülük kupasını kazanan **Düzey Basketbol Takımı**, tam anlamıyla bir başarı öyküsüne imza attı. Daha bir yıl öncesinde grubundan bile çıkamayan bir ekip, bu yıl üçüncü olmakla kalmadı, taraftarıyla, seyircisiyle de herkesin gönlünü kazandı. Düzey Pazarlama Genel Müdürü **Demir Aytac**, "Düzey Basketbol Takımı artık bir davadır. Bir inançtır. Azmin, disiplinin ve sevginin sembolüdür. Stratejinin, planlamanın, zamanında taktik değiştirebilen bir iradenin tescilidir. Düzey Pazarlama'yı daha yükseltilere taşıyan bir anlayışın, çalışma felsefesinin de temel ilkeleri; birlikte çalışmak, birlikte üretmek, birlikte kazanmak, birlikte eğlenmek" dedi. Demir Aytac, müsabakalar sırasında Takım'ın durumuyla ilgili bilgi vermek amacıyla personele mektup gönderdiklerini ve bu mektupların yalnızca takımın kazanmasına yönelik değil, centilmenlik, takım ruhu ve birlikteliğin büyük duygusuna yönelik satırları, mesajları içerdiğini belirtti. İşte gönderilen mektuplardan alınan bir kaç satır: "Bu şenlikte ne oldu biliyor musunuz? Hepimiz, bu aileye bağlı olduğumuzu ve ortak yönlerimizin ne kadar çok olduğu öğrendik. Ekip ruhu ile tüm zorluklara birlikte göğüs gereceğiz. Engelleri, omuz omuza aşacağız. Profesyonel yaşam ve kurumsal yapı, başarıların alt yapısını hazırlar. Altyapıyı, başarıya götüren, ipi göğüsleten ve farklılığı yaratan esas unsur da amatör ruhtur."

İletişim

Beko'nun Reklamlarına Ödül Yağdı



*Beko Pazarlama
Yöneticisi
Ahmet Nuri Öz
(ortada),
Art Direktör
Mustafa
Baripoğlu
(solda) ve
Metin Yazarı
Rauf Olcay
Beko'nun
başarısının
arkasındaki
isimler.*



15. Türkiye Reklam Ödülleri Yarışması'nda Beko'nun üç reklamı ödül kazandı. TBWA reklam ajansı tarafından hazırlanan Beko Flat TV ilanı Kristal Elma'yı alırken, basın sektöründe de Altın Elma'yı elde etti. Beko'nun yine aynı ajansa hazırlattığı elektrik süpürgesi reklamı ise Gümüş Elma ile ödüllendirildi

Reklam dünyasının en büyüğü sayılan ve bu yıl 15'incisi düzenlenen **Türkiye Reklam Ödülleri Yarışması**'nda, Beko için hazırlanan üç reklam ödüle değer bulundu. Beko'nun TBWA reklam ajansına hazırlattığı **Flat TV** ilanı 134 reklam arasından sıyrılarak hem **Kristal Elma**, hem de basın sektöründe **Altın Elma** ödülünü kazandı. Çöp torbasının tarihe karıştığı kâğıt katlama sanatı origaminin inceliklerinden faydalanarak yapılan dinazor simgesiyle anlatan, Beko elektrik süpürgesi reklamı ise **Gümüş Elma**'yı aldı. Beko Pazarlama Yöneticisi **Ahmet Nuri Öz**, TBWA ajansından Art Direktör **Mustafa Baripoğlu** ve Metin Yazarı **Rauf Olcay** ile görüştük.

• **Ahmet Bey, Kristal Elma ödülüne ve basın sektöründe Altın Elma'ya hak kazanan ürününüzle ilgili bilgi verir misiniz?**

Önceleri televizyonlarda bombeli ekranlar vardı. O yıllardaki televizyonlar 37, 51, 56 ekrandı. Daha sonra bombeler kalktı ve büyük ekranlar dedğimiz, düz ek-

ranlar geldi. Plasmalar ve LCD'ler dışında 55, 70, 72, 82 ve 87 ekranlar ortaya çıktı. Flat'lerin en büyük özelliği ise, çok düz bir ekranının bulunması ve hangi açıdan bakarsanız bakın görüntü kaybının minimum olmasıdır. Reklamını yaptığımız ürün bu. Beko'nun reklam konseptinde bir ağırlıklılık vardır, Beko asla popülist reklamlar yapmaz. Kampanyayı dahi uygun bir dille söyler. Bir ürünü tanıtırken bunu en ikna edici şekilde söylemeye çalışır. Çok bağırarak kendine güvensizliğini, sakın olmak ise kendine güvenin ifadesidir.

• **TBWA ile bu reklam üzerinde nasıl bir çalışma yürüttünüz?**

Yaklaşık üç yıldır birlikte çalıştığımız için TBWA marka stratejimizi, pazardaki konumumuzu ve konumlandırılmamızı göz önüne alarak bize uygun olan kreatif çözümleri yaratır. Flat'lerin televizyon filmi iki yıl önce yapmıştık. O reklamda bir havuzun içinde yüzen ve değişik noktalardan televizyona bakan bir adam kullanmıştık. "**Her Açıdan**" sloganıyla yayınlanan bu reklam, o dönemde çeşitli ödüller aldı. Beko iki yıldır Kristal Elma ödülünü kazanıyor. Kristal Elma tarihinde ilk defa bir marka iki yıl üst üste bu ödülü alıyor.

• **Mustafa Bey, Flat TV'yi ve Gümüş Elma kazandığınız elektrikli süpürge makinesiyle ilgili reklamları hazırlarken, nereden esinlendiniz?**

Sinemacıların çekim yaparken kullandığı şaryodan esinlendik ve bir odanın içinde şaryo üzerinde ilerleyen koltuk yerleştirdik. Hatta televizyonu sadece packshot olarak kullandık. Basit gibi görünen ama son derece etkili bir reklamdı bu. Nisan 2002'den Nisan 2003'e kademeli dönemde yapılmış basın ilanları içinde en kreatif olanı seçildi. Yaklaşık üç yıldır Beko ile birlikte çalışıyoruz ve bugüne kadar yaptığı kreatif işlerin hemen hepsinden ödül aldı. Bir yıl içinde yaptığımız üç işle yarış-



maya katıldık ve hepsinde de başarılı olduk. Elektrik süpür-gelerinde en büyük dert toz torbalarıdır. Dolar, çıkartırken etrafı kirletir ya da olmadık bir zamanda biter. Beko'nun geliştirdiği yeni teknoloji, toz torbasızın elektrik süpür-gesini çalıştırmanız mümkün kılıyor. Toz torbasının tarihe karıştığını anlatmanın yollarını ararken dinazor fikri aklımı-za geldi. Anlatımı basit vurucu bir reklam oldu.

• **Rauf Bey, TBWA'in metin yazarlarından biri olarak, Be-ko'nun reklamlarını hazırlarken nelere dikkat ediyorsu-nuz? Ahmet Bey, Beko'nun popülist reklamlara prim ve-rilmediği üzerinde durdu. Siz bu konuda neler düşünü-yorsunuz?**

Öncelikle şunu söylemeliyim ki, biz duyuruculuk yapmıyo-ruz. Duyuruculukla reklamcılık birbirinden çok farklı. Yaptı-ğımız işlerin sonucunda imaja da katkıda bulunmayı hedefli-yoruz. İki yıl sonra kendimizin bile "biz bunları mı yapıyo-rduk" diyerek dalga geçeceğimiz reklamlar yerine, beş yıl son-ra izlediğimizde akıllıca çözümler bulduğumuza ikna olabile-ceğimiz fikirler üzerine yoğunlaşmaya çalışıyoruz. Duyuralım da akılda kalalım, gazeteler yazsın, hakkında çok konuşulsun diye düşünmüyoruz. Duyurmaktan öte reklamcılık yapmaya çalışıyoruz.

• **Mustafa Bey, Rauf Bey'in sözünü ettiği bu anlayış işin kreatif kısmını nasıl etkiliyor?**

Biz Beko'nun reklamlarını yaparken nerede durduğumuzu biliyoruz. Moda reklamlar yapmıyoruz. Çok geniş bir kesime hitap ediyoruz. Bazen aklımıza harika fikirler geliyor ama du-rup düşündüğümüzde bunun Beko'yla uyumadığını görü-yoruz ve o fikirden vazgeçiyoruz. Buradan da reklamlarımız-da belli bir kimlik oturduğumuz ortaya çıkıyor. Markanın durduğu bir çıta var ve onun altında iş yapmamak gerekiyor.

Aslında, müşteri ne istiyorsa, biz onu yapıyoruz. Beko mar-kasına hiç yakışmayan bir reklamla gelemeyiz. Beko'ya yakı-şan bir kalite ve akılcılıkla çalışmak zorunda olduğumuzu bi-liyor ve ona göre çalışıyoruz. Bir reklamı ortaya çıkarmak için yüzlerce fikir üzerinde çalışıyoruz. Çünkü önce biz ürettiği-miz fikirlere ikna olmuyoruz. Fikri bulduğumuzda, bunu sı-nırlı bütçe içerisinde nasıl gerçekleştirebileceğimizi düşünü-yoruz. Bu kadar çalıştıktan ve markaya katkıda bulunduktan sonra ödüllendirilmek bizim için gurur kaynağı oluyor.

• **Ahmet Bey, Türkiye Reklam Ödülleri Yarışması'nın, reklamcılık sektörünü motive ettiği bir gerçek. Bu yarış-mada ödül kazanan ilan ya da reklamların, markaya kat-kısı nedir? Satışta etkili oluyor mu?**

15 yıldır yapılan sektörün tek organizasyonu. Burada elde edilen başarı, dikkatleri hem o işi yapan reklam ajansına hem de markaya çeviriyor. Ne yaparsanız yapın, yabancı kalamı-yorsunuz. Ama bence reklamın konuşulmasından çok, satın al-dırıp aldırmadığı önemli. Türkiye'de yanlış olduğuna inan-dığım bir anlayış var. Bu ülkede, reklamın reklamı yapıyor. Reklam konuşturuyorsa başarılı olduğu sanılıyor. Sony, IBM, Microsoft veya Michelen kimse hatırlamıyor ama bunlar dün-yanın en önemli markaları.

Türkiye'de animasyonlu reklamlar da yapıldı, insanların tele-fon ederek 'bunun sonu ne oldu?' diye sordukları reklamlar da gösterildi. Peki sonuç ne oldu? Bir reklamın konuşulma-sından çok markaya sağlayacağı fayda önemlidir. Konuşan reklam yapmak en kolayı. Biz öyle bir bakış açısıyla reklam yapsak, her gün Beko'nun konuşulmasını sağlayabiliriz. Ama insanlar Beko'yu konuşurken, markanın nereye gittiği çok önemli. Türkiye'de iki konuda herkes fikir yürütebiliyor; birisi futbol, diğeri reklam. Herkesin konuşabildiği ortamda iş yapmak çok zor.

OPET ve Tarkan'dan Yıldızlararası İşbirliği



OPET'in Tarkan ile yaptığı anlaşma Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu. Basın toplantısında Tarkan yeni albümünden seçtiği şarkıları seslendirdi. (üstte)



OPET Pazarlama Müdürü Yalçın Lokmanhekim, Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Öztürk ve Tarkan'ın katıldığı (soldan sağa) basın toplantısının ardından, sanatçı küçük bir konser verdi.

Tüketicinin ilk tercihi olup, uluslararası bir şirket konumuna gelmeyi amaçlayan **OPET**, uluslararası başarılarına imza atan Tarkan ile el ele verdi. Yaklaşık altı ay önce yapılan bir anlaşmayla Koç Topluluğu şirketleri arasına katılan ve sanata destek vermeyi, toplumsal sorumluluk anlayışının bir parçası olarak belirleyen OPET, megastar **Tarkan**'la sponsorluk anlaşması imzaladı. 26 Haziran'da **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde düzenlenen toplantıyla kamuoyuna duyurulan anlaşmaya göre OPET, 1.5 yıl boyunca Tarkan'ın Türkiye'nin değişik illerinde vereceği konserlerin sponsoru oldu. Türkiye genelinde Marmara'dan Karadeniz'e, Ege'den Güneydoğu'ya kadar uzanan 20 konserlik anlaşma kapsamında sürpriz etkinliklere de yer verilmesi planlanıyor.

Başarılarla Birlikte İmza Atacaklar

30 Haziran'da yeni bir albüm çıkaran Tarkan, 26 Haziran'da düzenlenen basın toplantısında yeni projelerde yer almak istediğini ve OPET ile işbirliği konusunda fazla düşünmesine gerek kalmadığını belirtti. Tarkan; "OPET kısa sürede başarı grafiğini yükselten bir şirket. Başarılarla birlikte imza atacak olmamızı sağlayacak bir projeyi başlatıyoruz. Birlikte yürüme kararı aldık ve 1.5 yıl birlikte yürüleceğiz" dedi.

Yapılan anlaşma sadece konserlerle sınırlı değil. 1.5 yıl boyunca OPET'in televizyonlarda yayınlanacak reklam filmlerinde de rol alacak olan Tarkan, sponsorluk kapsamında ilk konserini, albümünün çıktığı gün Reina'da verdi.

Geçmiş “Gündelik Hayata” Kısa Bir Gezinti



Rahmi M. Koç Müzesi’nde düzenlenen Efemera Sergisi’nde, eskiye ait çeşitli çeşitli objeler sanatseverlerin ilgisine sunuldu

Günlük hayatımız içerisinde sıkça duyduğumuz ya da okuduğumuz kavramlar arasındadır; sosyal hafıza. Yeni çıkan kitapların, vizyondaki filmlerin, televizyon programları ve araştırmaların çoğu bu kavramla ilintili. Hafızayı sağlam tutmak ve geçmişi unutmamak adına yapılan tek şey filmler, kullanımlar tek araç da kamera değil elbette. Anıtlar, büstler, müzeler de sosyal hafızayı tazelemek ve taze tutmak için kullandığımız diğer vasıtalar. 14-15 Haziran tarihlerinde **Rahmi M. Koç Müzesi’nde** gerçekleştirilen “**3. Eski Kitap ve Efemera Günleri**” de bu çalışmalarından biri. Efemera bir tür sosyal tarihçilik olarak adlandırılıyor.

Rahmi M. Koç Müzesi’ndeki Efemera Sergisi’nde de, eskiye ait ferman, harita, tahvil, el ilanları, fatura, fotoğraf, mektup, biblo, madalya, diploma, şişe, kutu, tespih ve takı gibi çeşitli objeler sanatseverlerin ilgisine sunuldu. Sergiyi gezenler, geçmişe kısa bir gezinti yaparak nostaljik bir tat yaşadıkları gibi, toplumsal ve tarihsel olaylara da başka bir perspektiften bakma şansı yakaladı. Sergide yer alan sinema ve tiyatro afişleri-



le biletlere, eski eğlence hayatı hakkında bilgi verip, o günleri yaşamamızı sağlarken, tarih bilimini renkli, kolay anlaşılır ve akılda kalır hale getirildi. Efemera Sergisi, siyasi tarihten başlayarak, ekonomi ve iletişim tarihine kadar çok geniş bir yelpazede tarihi canlandırmakta ve yaşatmakta başarılı oldu.

Rahmi M. Koç Müzesi’nde Seyr-ü Seferli Günler

Rahmi M. Koç Müzesi, tarihi **Liman 2** gemisi ile Haliç’te nostaljik geziler düzenliyor. Yaz ayları boyunca haftasonları müzenin rıhtımından demir alacak olan Liman 2, konuklarına çok özel bir deneyimi yaşayabilme şansını veriyor.

Rahmi M. Koç Müzesi’ne gelerek, sergilenen tarihi yakından görebilme imkânını bulan ziyaretçiler, Liman 2 buharlı gemisiyle geçmişin izlerini özel bir sefere çıkarak yaşıyorlar. Tarihte buharlı geziler yapan Liman 2, yenilenen görüntüsüyle,



geçmiş günümüze Haliç kıyılarında yaptığı seyr-ü seferle taşıyor. 1936 yılında inşa edilen ve satın alındıktan sonra restorasyonu Rahmi M. Koç Müzesi tarafından yapılarak 1991 senesinden beri Müze’de bulunan Liman 2, 5 Temmuz’dan itibaren yaz ayları boyunca cumartesi ve pazar günleri keyifli turlarına devam edecek. Liman II ile, haftasonları saat 11.30, 13.30, 15.30 ve 17.30’da tura çıkmak mümkün.

Müzeden Gökyüzüne

Rahmi M. Koç Müzesi, Havacılığın 100. Yılı etkinliklerine bir yenisini ekleyerek, “**Müzeden Gökyüzüne**” projesi ile ziyaretçilerine uçuş hakkı kazandırıyor. Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında müzeye gelen herkes, “Müzeden Gökyüzüne Uçuş Yarışması”na katılım formu doldurma şansına sahip olacak. Türkiye’nin 2. Uluslararası Havaalanı olan **Sabiha Gökçen Havaalanı** ve İstanbul’da kurulan ilk havacılık kulübü olan **İstanbul Havacılık Kulübü’nün** desteğiyle, şanslı olanlar, İstanbul semalarında gezebilme fırsatını yakalayacak. Eylül ayında değerlendirmeye alınacak program, Ekim ayında gerçekleştirilecek.



128 Türk Mühendisi ve İşçisi

Güç, Emek ve Başarısı Yeni Ford Cargo

Türk otomotiv sektörünün dev bir başarıya imza attığı proje... Tasarımından Ar-Ge'sine, motorundan testlerine dek her aşamasının Türk mühendisleri tarafından yapıldığı bir ticari araç... Yeni Ford Cargo...



Yılda 5 bin adet üretilen Ford Cargo, ilk etapta Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'ne ihraç edilecek.

Türk otomotiv sektörünün lider kuruluşlarından **Ford Otosan** yeni bir başarıya daha imza attı. Tasarımı, Ar-Ge'si ve dizel motoru tamamen Türk mühendisleri tarafından yaratılan yeni Ford Cargo Eylül ayında yollara çıkacak. Ford Otosan, **Eskişehir İnönü** fabrikasında yapılan ve yeni **Ford Cargo**'nun ilk kez gösterildiği tanıtım toplantısında, ürün geliştirme becerisini gözler önüne serdi. Yeni Ford Cargo projesinde vizyonunu, "kapsamlı ürün geliştirme yeteneklerine sahip, bölgemizde lider kamyon üreticisi olmak" şeklinde çizen Ford Otosan, bu hedefe yakınlığını kanıtladı.

128 Türk mühendisi tarafından tasarlanan ve geliştirilen Ford Cargo kamyonundan, bu yıl 2 bin 450 adet satılması hedefleniyor. Yılda 5 bin adet üreti-

lecek olan Ford Cargo, ilk etapta Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'ne ihraç edilecek. Ford Cargo'nun bir diğer özelliği de Türkiye'de ilk kez sıfırdan üretilen **ECOTORQ** dizel motorunun kullanılması. ECOTORQ, Türkiye'de bütün parçalarıyla bilgisayar ortamında tasarlanan ilk dizel motoru.

İhracat İçin Bir Fırsat

Toplantıda konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak**, Cargo ile Ford Avrupa'nın ticari üssü olma yolunda devam etti: "Benim burada vurgulamak istediğim başarıya olan inancımız. Yılın ticari aracı seçilen **Transit Connect**'ten sonra yeni Cargo ile Ford Otosan ürün geliştirme konusunda, Ford Avrupa'nın ticari araç merkezi olma yolunda emin adımlarla iler-



lediği bir noktaya gelmiştir. Amacımız köklü bayi ağı dolayısı ile yaygın servis ve ucuz yedek parça gibi avantajlarımızı da kullanarak yeni Ford Cargo'nun kamyon pazarında liderliğini devam ettirmek.

Avrupa Topluluğu güvenlik ve emisyon normlarına uygun olarak üretilen yeni Ford Cargo, sahip olduğu teknoloji ile geleneksel ihracat pazarlarımız için de bir fırsat olarak devam edecektir”.

Biz Güçlü, Bilgili ve Tecrübeli Bir Ekibiz

Ford Otosan'ın Ürün Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Ufuk Güçlü** de Ford Cargo'nun mülkiyetinin tamamen Ford Otosan'a ait olduğunu belirterek şunları söyledi: “Biz bir ekibiz. Güçlü, bilgili ve tecrübeli bir ekibiz. Bununla gurur duyuyoruz. Ford Otosan'da bugüne kadar yaptıklarımıza ve halen yapmakta olduğumuza bakıyor, geçmişte iyi şeyler yaptığımıza, bugün çok iyi şeyler yapmakta olduğumuza inanıyor ve yarın daha iyisini yapacak yeni nesillerin yetişmesine katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz. Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli farkımızın fedakâr çalışmalarımız olduğuna inanıyoruz.”

Projenin başmühendisi **Burak**

Gökçelik ise yeni Cargo ile ilgili ayrıntılı bilgiler verdiği konuşmasında aracın şu özellikleri üzerinde durdu:

- Türkiye'nin tek dizayn atölyesinde iki yıl boyunca çalışıldı. Bu süreç içinde 12 bin eskiz, 34 metrekaare yüzey, 12 yarım model, 72 prototip gövde ve 128 hızlı prototip detay parça üretildi. Sekiz ton model kili kullanıldı.

- Kamyon kullanıcıları üç-beş yıl sonra kamyonlarını yenilemek isteseler de bu çevirim ancak 10 yılda bir olabiliyor. 10 yılın ise yaklaşık 1 milyon kilometreye denk geldiği belirlendi. Böylece Ford Otosan, yeni Ford Cargo'nun yapısal dayanıklılık hedefini 1 milyon kilometre olarak belirledi.

- Bilgisayar destekli mühendislik çalışmaları ile tamamen sıfırdan üretilen ilk Türk dizel motorunun geliştirilmesi için çekirdek bir ekip kuruldu. Tamamen sanal ortamda yapılan analizler neticesinde çizilen parçaların fiziki testlerle doğrulanması gereği nedeniyle yoğun bir test süreci başladı.

- Tasarım doğrulama testleri, İTÜ, Ford Otosan ve Ford'un Dunton'daki mekanik laboratuvarları ve dinamometrelerde ve Ford Belçika'daki özel test parkuru ile Türkiye'de seçilen yollarda gerçekleştirildi.

- Yeni Ford Cargo, Avrupa ve ulusal tip onayı için gereken 41 adet homologasyon testi de dahil olmak üzere 533 adet sistem ve aksam testine ve 155 gün süren dayanım testine tâbi tutuldu.

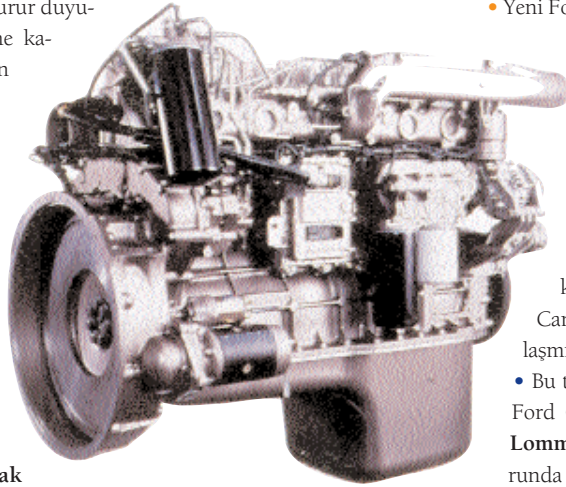
- Bugün itibarı ile Türkiye yollarında 3 milyon 100 bin kilometre kat eden yeni Ford Cargo, dünya etrafını 78 kez dolaşmış oldu.

- Bu testlerin dışında dört adet yeni Ford Cargo, üç ay süreyle Ford'un **Lommel/Belçika**'daki özel parkurunda 100 yıllık ömrüne eşdeğer şekilde test edildi.

Yeni Ford Cargo projesi için belirlenen hedefleri başarma inancı ile Ford Otosan'ın, ticari araçlardaki tartışmasız liderliğini devam ettireceği anlaşıyor.

Eylül 2003'te satışına başlanması planlanan Yeni Ford Cargo, piyasaya dört değişik dingil, üç tip kabin, iki tip motor ve 10 değişik dingil açıklığında sunulacak.

Eylül ayında yollara çıkacak olan Yeni Ford Cargo'nun Ar-Ge çalışması 128 Türk mühendis ve işçisi tarafından yapıldı.



Birlikte başarmak

30 Soruda Mehmet Ali Berkman



Gençlik yıllarında küçük bir üretim tesisine sahip olmayı hayal eden Koç Holding Planlama ve İnsan Kaynakları Başkanı Mehmet Ali Berkman, genel müdür olunca bu hayalinden vazgeçmiş. Hatalardan ders çıkarmak, etik kurallara bağlı kalmak, dürüst olmak ve kendine güvenmek Berkman'ın vazgeçemediği değerler arasında



Annenizin, babanızın adının yanına bir sıfat koymak istesenez, bu ne olurdu? Annem sabırlı, fedakâr, sevecen..... Babam çalışkan, filozof, şakacı...

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

Beş yaş küçük bir erkek kardeşim var. Önce ben, sonra o yatılı okudu. Pek iz bırakan kavgamız olduğunu hatırlıyorum.

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

Çocukken aklınıza gelebilecek her türlü oyunu oynadım. Bizim zamanımızda lego benzeri ahşap ve kurmalı oyuncaklar vardı. Onlarla oynamayı, uçurtma uçurmayı severdim. Biraz büyüyünce futbol ve daha sonra basketbole merak sardım.

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

İlkokulu Yeşilköy Pansiyonlu İlkokulu'nda, liseyi İstanbul Erkek Lisesi'nde, Üniversiteyi ODTÜ'de, lisans üstünü de Amerika'da Syracuse Üniversitesi'nde okudum. İlkokul'da Müzeyyen öğretmenini hiç unutmadım. Lise'de matematik öğretmenim Ömer Beygo çok zeki ve bilgili bir kişiydi. Amerika'da Yöneylem Araştırmacı Prof. Swanson'dan çok etkilendim.

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

İlkokuldan arkadaşlığımın devam ettiği kimse kalmadı. Liseden görüşmeye devam ettiğim birkaç arkadaşım var. Üniversiteden de az sayıda arkadaşım ile görüşüyorum. Daha çok beraber olduğum Amerika'ya birlikte gittiğimiz TEV bursiyerleri....

• **Tatillerinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

Tatilimin büyük bölümünü Bodrum'da geçiriyorum. Birkaç yıl öncesine kadar küçük bir yelkenlim vardı, her fırsatta onunla seyahate çıkmaya çalışırdım. Uzun bayram tatillerinde ise değişik yerlere seyahat etmeyi, yeni yerler keşfetmeyi seviyorum.

• **Çocukken hangi mesleği seçmek isterdiniz?**

Çok derin iz bırakmamakla birlikte çok sevdiğimiz bir komşumuzun etkisiyle inşaat mühendisi olmak istediği-

mi hatırlıyorum.

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

Küçük bir üretim tesisine sahip olmayı düşlerdim. Ama profesyonel olduktan 10 yıl sonra, genel müdür olunca bu sevdadan vazgeçtim.

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

Çok çeşitli sporlar yaptım, yapmaya devam ediyorum. Ortaokul ve lisede futbol ve basketbol oynadım. Daha sonra tenis ve kayağa merak sardım. Bütçem müsait hale gelince yelkenli sahibi oldum, en çok yelken sporunu sevdim. Şimdi kayağa devam ediyorum. Yeni yeni golfe başladım. Fenerbahçe'nin maçlarına gidiyorum. Fırsat buldukça kriket, atletizm, çim hokeyi dahil tüm sporları izliyorum.

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

İş yaşamımın en önemli dönüm noktası 37 yaşında Maço'nun genel müdürü olmamdır.

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

Arçelik'te '94 kriziyle başladım, '96'da Gümrük Birliği, '99 depremi ve 2000 kriziyle bitirdim. Ancak Arçelik adeta profesyonel yaşamımın doktorasıydı. Önemli bir sağlık problemi geçirmeme rağmen çalışma arkadaşlarımla birlikte çok şeyler başardık. 2005 yılında 3 milyar Dolar ile Avrupa'nın en büyükleri arasına girmeyi hedefledik. Tüm ürünleri lisans boyunduruğundan kurtardık, yurtdışında ilk üretim tesisini kurduk. Çin'de ürün yapıtırıp İngiltere'ye sattık. Bu arada alınan Türkiye ve Avrupa Kalite Ödülleri, 1. ve 2. Teknoloji Ödülü, İhracat, Vergi ve Çevre ödülleriyle başarılarımızı taçlandırdık.

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

Önemli olan birden fazla şey var. Kendine güven, davranışların kontrolü, engellere rağmen yolundan şaşmamak, sürekli kendini geliştirmek, detayları gözden kaçırmamak, mütevazı olmak, etik kurallara uygun davranmak, önce düşünmek sonra konuşmak, araştırmacı olmak, hatalardan ders almak ve her şeyden önemlisi dürüstlük....

• **Evinize döndüğünüzde ilk yaptığınız şey nedir?**

Rahat bir kıyafet giyer, bazen günün stresini alacak bir kadeh içki alırım. Daha sonra eşimle güncel olayları paylaşıyoruz.



• **Hobileriniz nedir?**

Spor dışında bahçe ile çiçekler ve ağaçlarla uğraşmayı seviyorum. Küçükken pul biriktirdim. Şimdi bir şey biriktirmek için geç olduğunu düşünüyorum.

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

50. yaş günümde Jülide, benden habersiz en yakın dostlarımızı davet etmiş. O gün canım bir şeye de sıkılmıştı. Gel birlikte bir yemek yiyelim dedi. Gittiğimiz yerde çok sevdiğim dostlarımı görmek beni son derece mutlu etmişti. Babalar Günü'nde çocukların getirdiği hediyelerden mutluluk duyuyorum.

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

Tanrı ve sevgi.

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

Uzun süre yatılı okuduğum için aç kalmayacak kadar yemek yaptığımı hatırlıyorum. Evlendikten sonra salata dışında bir şey hazırlamadım. En sevdiğim yemekler zeytinyağlı barbunya pilavı (helveli) ve domatesli pilav.

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

Turkuaz, huzur ve düşünce derinliği verir... Denizi çağrıştırır.

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

Birden fazla var. Red Kit, Snoopy ve Goofy

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

Kitap oburuyum. Hemen her konuda okurum. Bütün kitabı okumak yerine index'ten seçtiğim bölümleri hızla okurum. Son okuduklarım; **Kamuran Gürün**'ün “Savaşın Dünya ve Türkiye”, **Buket Uzuner**'in “Gelibolu” ve **D.A. Benton**'ün “How to think Like a CEO”dur.

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

Şiir, insanın duygu ve düşüncelerini en kısa şekilde ifade etme sanatıdır. İnsanı düşünceye sevkeder. **Orhan Veli**, **Nazım Hikmet** ve **Cahit Sıtkı Tarancı**'dan hatırımda kalanlar var: “Ne atom bombası, / Ne Londra konferansı, Bir elinde cımbız, / Bir elinde ayna, Umurunda mı dünya!” / Orhan Veli.

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

Bütün hoyratlığımıza rağmen güzelliğini yok edemediğimiz medeniyetlerin birleştiği merkez...

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

Her yeri ayrı güzel... Boğazın her iki yakası, Çengelköy, Anadolu Hisarı, Kanlıca, Yeniköy, Emirgan, Bebek, Burgaz Adası, Nisantasi, Mısır Çarşısı. Kapalıçarşı, Topkapı Sarayı, Sultanahmet ve Zekeriyaköy.

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

Markaya düşkünlüğüm yok ama spor kıyafetlerde Ralph Lauren'i tercih ediyorum.

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

Klasik Batı müziğini (18., 19. asır), Klasik Türk müziğini ve hafif batı müziğini seviyorum. Sevdiklerim; eskilerden **Nat King Cole**, **Dean Martin**... yenilerden **Madonna**, **Mariah Carey** ve **Celine Dion**. Gruplardan bilmem **Platters**'i ve **Abba**'yı hatırlıyormusunuz.

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

Bu yılın Oscar adaylarının hepsini izledim. En son izlediğim **zannediyorum** “The Gangs Of New York”... Yönetmen olarak **Steven Spielberg**'i beğeniyorum. Oyunculardan **Tom Hanks**, **Jack Nicholson**, **Robert de Niro**, **Al Pacino** ve **Julia Roberts** favorilerim.

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

Hediyenin her çeşidi güzel... Önemli olan karşınızdakini hatırladığınızı ve ona değer verdiğinizi gösteren bir jest, söz ve davranıştır. En son eşime doğum gününde bir hediye verdim, çocuklarımdan Babalar Günü'nde aldım.

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

Muhtemel İstanbul depremine yönelik spekülasyonlar ve Fenerbahçe'nin durumu...

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

Bir aile şirketi olmasına rağmen kurumsallaşmaya önem veren etik kurallarından ödün vermeyen, Türkiye'de ilklerin yaratıcısı ve özel sektörün Türk insanına en yakın önder kuruluşu...

• **“Hayata Dair” son bir cümle...**

Çetin Altan'ın 77. yaşı vesilesiyle yapmış olduğu değerlendirmeyi çok beğendim: “Hayat gölünde yolculuğa çıkarken, karşı kıyı ne kadar uzak görünüyordu ve karşı kıyıya yaklaşırken arkada bıraktığım kıyı ne kadar yakın görünüyordu...”

Mehmet Ali Berkman eşi Jülide Hanım; çocukları Tunç ve Yonca ile birlikte.





Tükettiğiniz Karbon Kadar, Ağaç Dikiniz!



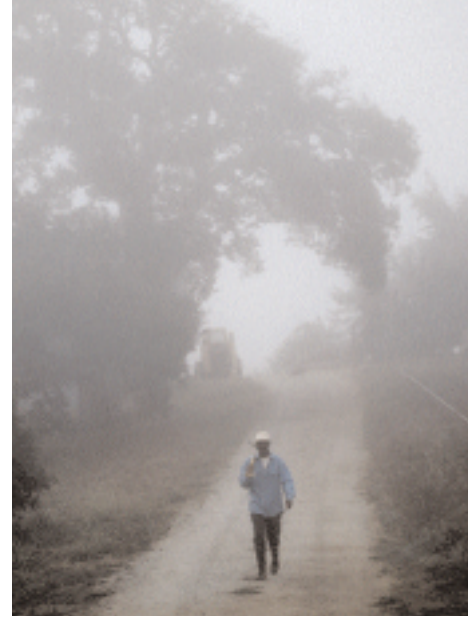
**TEMA Vakfı'nın
başlattığı karbonmetre
kampanyası,
yıllık kişisel
tüketiminizden
kaynaklanan karbon
emisyona miktarını
hesaplıyor ve bunu
telafi etmek için yılda
kaç ağaç dikmeniz
gerektiğini
ortaya çıkarıyor**

Üzerinde yaşadığımız dünya, **Küresel Isınma**'dan gördüğü zarar nedeniyle tehlike sinyalleri veriyor. Bu sinyaller karşısında duyarsız kalmak ya da küresel ısınmadan dolayı kendimizi sorumlu tutmama şansına sahip değiliz. Yapılan araştırmalar, ülkemizin küresel ısınmanın etkilerini en önce ve en şiddetli biçimde yaşayacağını gösteriyor. Çevre kuruluşlarındaki genel kanı, küresel ısınmayla birlikte ılıman ve yağışlı bölgelerin daha fazla yağış alacağı ve ısı yükselmesinin tarım ürünlerinde rekolte artışı gibi yararlarının olabileceği yönünde. Ancak ülkemizin yer aldığı Akdeniz ve Orta Doğu bölgesinde aksine bir gelişimin yaşanacağı, yani kuraklık artışı ve tarımsal verimde düşüş öngörülüyor.

TEMA Tüketilen Karbonu Ölçüyor

Tüm bu verilerden hareket eden **TEMA Vakfı**, tarım alanlarını, seraları, yerleşim alanlarını tahrip eden ve ölümlere yol açan, başta sel olmak üzere doğal olmayan afetlere karşı bugünden önlem alınması için çeşitli projeler geliştiriyor. Yıllık kişisel oksijen ve enerji tüketiminizden kaynaklanan karbon emisyon miktarının hesaplanmasına dayanan **karbonmetre** de bu kampanyalardan biri. Karbonmetrede asıl amaç, tükettiğimiz oksijen ve enerjiyi telafi etmek için yılda kaç ağaç dikmemiz gerektiğinin tespit edilmesi.

Etkiler yöreden yöreye, hatta bitkiden bitkiye değişiklik gösteriyor olsa da, ülkemizin su kıtlığı, kuraklık ve toprak erozyonu gibi ciddi sorunlarla karşı karşıya olması TEMA'nın çalışmalarında farklı yöntemler bulmasının ana sebebi. Vakıf karbonmetre projesinde, küresel ısınma sürecinin başladığını, bu süreci geri çevirmenin oldukça güç olduğunu belirterek daha fazla ilerlemesinin engellenebileceğine dikkat çekiyor.



Ağaçların atmosferdeki sera gazlarını emdikleri için küresel ısınmanın tehditlerini azaltma konusunda en güçlü silahlardan biri olduğu göz önünde bulundurulursa, alınacak önlemlerin başında ağaç dikmek geliyor. Bireysel olarak ne kadar karbona neden olduğumuzu öğrenmek için ne yapmalıyız? Bu sorunun cevabı, TEMA'nın **www.te-ma.org.tr** sitesine gidilerek öğrenilebilir. Sitede yer alan "karbonmetreyle" yıllık kişisel tüketiminizden kaynaklanan karbon emisyon miktarını hesaplayıp, bunu telafi etmek için dikilmesi gereken ağaç miktarını hesaplayabiliyorsunuz. Gerisi çok kolay. Kazmanızı küreğimizi alıp ağaçlarınızı ellerinizle dikebilir ya da TEMA Vakfı gibi ağaçlandırma yapan sivil toplum kuruluşlarına küçük bir bedel ödeyerek ağaçlarınızın dikilmesini sağlayabilirsiniz.



www.te-ma.org.tr
adresine girip
Karbonmetre butonuna
basıp ne kadar karbon
tükettiğinizi
öğrenebilirsiniz.



Tüm Sağlık Sorunlarınız İçin Tek Bir Hat: **Alo Sağlık Hattı**

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi, Şubat 2003 tarihi itibarıyla hayata geçirdiği Alo Sağlık Hattı'yla, sağlıkla ilgili tüm sorularınızı günün 24 saati ücretsiz olarak cevaplandırıyor. Bu hattın yararlanabilmek için yapılması gereken tek şey, (0212) 311 29 29 numaralı telefonu aramak

Evde, işyerinde ya da bulunduğumuz herhangi bir yerde, kendimizin ya da yakınlarımızın herhangi bir sağlık sorunuyla karşılaşmayacağının garantisi yok. Bu tür durumlarda, yerinde ve zamanında verilecek kararların, yapılacak ilk müdahalelerin hayati önem taşıdığı ya da tam tersini düşünürsek, yapacağımız yanlış bir işlemin çok acı sonuçlar doğurabileceği de bir gerçek.

1 Şubat 2003 tarihinden itibaren uygulamaya giren **Amerikan Hastanesi Alo Sağlık Hattı**, karşılaştığımız tüm sağlık sorunlarıyla ilgili başvurabileceğimiz, bizlere sadece bir telefon kadar uzak olan danışma merkezi işlevini üstleniyor. Günün 24 saati süren bu hizmetten **(0212) 311 29 29** numaralı telefonu arayarak yararlanmak mümkün.

Kâr Amacı Güdülüyor

Amerikan Hastanesi Alo Sağlık Hattı, danışan hastaya o anda en uygun hizmeti, koruyucu ve tarafsız hekimlik ilkelerine bağlı kalarak, kâr amacı gütmekten öneriyor.

Aile hekimleri ve özel eğitilmiş hemşirelerden oluşan uzman kadrosuyla hizmet veren Alo Sağlık Hattı, tedavi etmek değil, bilinçlendirmek, yönlendirmek, acil vakalarda ve aktif hastalıklarda ne yapılması gerektiğini söylemek amacıyla kuruldu. Amerikan Hastanesi Sağlık Danışma Hattı, sadece acil durumlarda değil, sağlıkla ilgili her türlü soruyu cevaplandırmak amacını güdüyor.

Bu nedenle hastalıktan korunma, genel hijyen, aşılama, yaş guruplarına göre check-up, sağlıklı beslenme ilkeleri, sağlıklı yaşam stili, güncel tıp ve tıptaki gelişmeler vb. konularda danışmanlık hizmeti almak amacıyla gerek sözlü, gerekse e-posta yoluyla yapılan başvurulara en kısa sürede branş hekimleri ile işbirliği içerisinde cevap veriliyor.

 **ALO SAĞLIK HATTI**
0212 311 29 29



Hastalar Medikal Çözümler Konusunda Yönlendiriliyor

Amerikan Hastanesi Alo Sağlık Hattı, telefon aracılığıyla danışma ve yönlendirmenin yanı sıra hastalar hakkında kayıt oluşturması konusunda da ilgileniyor. (0212) 311 29 29 numaralı telefonda Amerikan Hastanesi'ne ulaşan herkesin bilgisayar ortamında kişisel bilgileri kaydedilerek o an yaşamakta olduğu sağlık problemleri standart bir tıbbi triyaj programı (aciliyetine göre öncelikli hasta değerlendirilmesi) ve hekimlerin tıbbi bilgileri doğrultusunda sınıflayarak medikal çözümlere yönlendiriyor.

Alo Sağlık Hattı'nın Sağladığı Diğer Avantajlar:

(0212) 311 29 29 numaralı telefonun yanı sıra **(0212) 311 29 90** numaralı fakstan ya da **vkvah@amerikanhastanesi.com.tr** internet adresinden ulaşabileceğiniz Alo Sağlık Hattı'nın diğer avantajları şunlar:

- Acil durumlarda neler yapılması gerektiğini anlatarak, ilk müdahalede doğru davranılmasını sağlamak,
- İhtiyaç halinde başhemşireliğe yönlendirme yapılarak, ambulans gönderilmesini sağlamak,
- Yüksek tansiyon, kalp, şeker gibi kronik hastalığı bulunan kişiler için Türkiye'de ve dünyadaki güncel gelişmeleri takip ederek, e-mail yoluyla bilgilendirmek,
- Amerikan Hastanesi ile ilgili tüm bilgileri (fiyatlandırma dahil) aktarmaktır.

Toplum
ve yaşam

İNSAN NASIL MUTLU OLUR?

Yaşamda mutluluk ufak detaylardadır, ayrıntılarda saklıdır. Hüner, bunları bulup çıkarabilmek ve bir alışkanlık durumuna getirebilmektir.

Zengin bir insan mutlu mudur? Evet / Hayır..

Servet önemli bir mutluluk aracıdır. Ancak, tek başına bir hiçtir! Nice büyük servetlerin dindirmeye çalıştığı ancak dindiremediği acılar, örtmeye çalıştığı ancak örtemediği ruh sefaleti vardır. Para insanın elinde toplumsal bir güçtür. Her güç gibi o da iyi ya da kötü kullanılabilir. Para daha büyük amaçlara hizmet ettiği oranda değerlidir.

Genç ve güzel bir insan mutlu mudur? Evet / Hayır..

Yaşam dört mevsimdir. Tümünün ayrı ayrı özellikleri vardır. Gençlik yılları kesinlikle güzel dönemlerden biridir. Ancak, ilerideki dönemlerde de mutlu olmayı başarabilmiş, yaşamın tadını çıkarabilmiş insanlar var. Okuma alışkanlığı edinmiş, bembeyaz saçlar arasındaki mutlu bir ifadeyi gözlerinizin önüne getiriniz...

Sağlık mutluluk getirir mi? Evet / Hayır..

Mutluluğun, yalnızca sağlık ve vücut gücünde saklı olduğunu sananlar vardır ve bunlara hak vermemek zordur. Büyüklerimiz, "Olmaya devlet cihanda bir nefes sıhhat gibi..." derken büyük bir gerçeği dile getirmişlerdir. Onun ne büyük bir nimet olduğunu, onu kaybedenlere sormalıdır. Bir insanın her şeyi olduktan sonra bile, sağlıklı olmazsa mutlu olması olası değildir. Ancak, tek başına sağlık da insanın mutlu olabilmesi için yeterli değildir. Sağlık iyi bir zemin, olması gereken bir ön koşul ve temeldir.

Aile yaşamı insanı mutlu eder mi? Evet / Hayır..

Huzurlu, düzenli bir aile yaşamı insanı mutlu kılan önemli etkenlerden biridir. Şefkat, sevgi ve saygı ile gerçekleşen bu huzurlu paylaşım ortamının devam etmesi için, insanın gereken tüm gayreti ve dikkati göstermesi çok önemlidir.

Güzel sanatlar insanı mutlu eder mi?

Birçok sıkıntımızı onun sayesinde unuttuğumuz doğrudur. Maddesel yaşamın etkisinden, kaba kuvvetinden ona kaçarak kurtuluyoruz. Çünkü, bir alimin çok güzel ifade ettiği gibi: "Sanatkârda tabiat, idraki ihtiyaca bağlamayı unutmamıştır." İyi ki de unutmamıştır, bu sayede dünyanın boggucu havasından bir süre için bile olsa kurtulabiliyoruz, başka bir sığnağa göç edebiliyoruz ve tatlı bir hava alabiliyoruz. Ancak, güzel sanatlar da tek başına insanı mutlu etmeye yetmeyebilir...

O halde, mutluluk nedir ve nerelerde aranmalıdır?

Saydığım noktaların tümü mutlu olabilmek için önemlidir ve her biri de mutluluğa giden yollardır. Ancak, mutlu olabilmek için başka bir yol vardır ki, tümünden güçlü ve rakipsizdir: İş! Çalışmakta mutluluğun en büyük sırrı vardır. Severek çalışmak günü kısaltır, fakat ömrü uzatır. Bir insanın yaptığı işi sevmesi için ilk koşul, kendisini tanıması ve kendisi ile barışık olmasıdır. Aynada

gözlerinin içine baka baka, "Kendimin en iyi arkadaşı mıyım?" sorusuna doğru yanıt veremeyen bir insanın yaşamda başarılı ve mutlu olabileme olasılığı çok azdır. İçindeki sesi dinleyemeyen, yaşamı ona göre yönlendiremeyen ve kendine yalan söyleyen hangi işle uğraşıyor olursa olsun, kendisiyle yabancılaşır.

Karl Marx, en basit sözlerle emeğin yabancılaşmasını bize, insanın kendisini sadece işinde olmadığı zaman iyi ve mutlu hissediyor olması ve çalışırken de kendisini kendisinin dışında hissediyor görmesi olarak tanımlıyor. Yaşamı kompartımanlara ayırmamak, birinde mutlu olabilmek uğruna ötekine katlanmak zorunda hissetmemek için insanın kendisini iyi tanıması, özelliklerini keşfetmesi ve ne istediğini bilmesi gerek.

Kim ne derse desin, kendinizle barışık iseniz ve istediğinizi yapabiliyorsanız er ya da geç başarı sizin olacaktır. Vinet bize: "Hayat, ne bir bayram, ne bir yas günüdür; iş günüdür" derken çalışmanın önemini göstermektedir.

Yıllar önce, bir sohbet sırasında yabancı bir profesöre "İnsan nasıl mutlu olur?" diye sormuştuk. Soru, profesörün hoşuna gitmişti ve "Bu sorunuz beni çok etkiledi çocuklar, eğer mutluluğun bir reçetesi olsaydı, insanın sizlere birer tane dağıtırdım, ancak böyle bir şey yoktur. Ben size insanın nasıl mutsuz olacağını söyleyeyim, siz bundan sonucu bulun" deyip; üzerine basa basa "Bütün emelleri kendisine dönmüş insan bedbaht olur. Var olmak kendini yaymaktır" demişti. O günden beri, bu söze daha çok inanıyor ve doğruluğuna katılıyorum.

Bir insan düşünün her şeyi kendine dönük, sadece kendini düşünüyor ve kendisi ile ilgisi olmayan hiçbir konuya duyarlı değil, il-

gilenmiyor ve hissetmiyor. Hatta başkalarıyla ilgilenmeyi bir angarya olarak görüyor ve kendisine bir şey kazandırdığı ölçüde değerlendiriyor. Bu insan, sevdiği işi de yapsa, çok para da kazansa, altı milyarlık dünyamızda kendi derisi içinde gerçek bir hapidir. Aynı bireyin, dışa dönük, başkalarının sorunları ile yakından ilgili, onların neşesi ile mutlu olabilen, onları iyi görmekten sevinç duyabilen, başka bir deyişle onları mutlu edebilmeyi kendisine öğretmiş, alışkanlık

durumuna getirmiş olduğunu düşünecek olursanız; mutlu olabileceği alanın ne denli genişlediğini görebilirsiniz? Yaşamın her gününde çok mutlu olmayı arzu ediyorsanız, başkalarının mutlulugundan ve onları mutlu edebilmekten zevk alabilmeyi kendinize öğretiniz. En önemli noktayı yineliyorum: Yalnız kendini düşünene, ayrı kalmaya mahkumdur. Anadolu'da "Ekmeğini yalnız yiyen, yükünü yalnız kaldırır" derler. Çetin Altan bizlere, "Başarı bireyseldir, ancak mutlu olmak için en az iki kişi şarttır" derken bütün bir yaşamın ipucunu veriyor. Mutlu olmak için de, bu kişilerin sayısını artırmak bizim elimizdedir.

Demir Aytaç

Düzey A.Ş. Genel Müdürü

