

# BİZDEN HABERLER

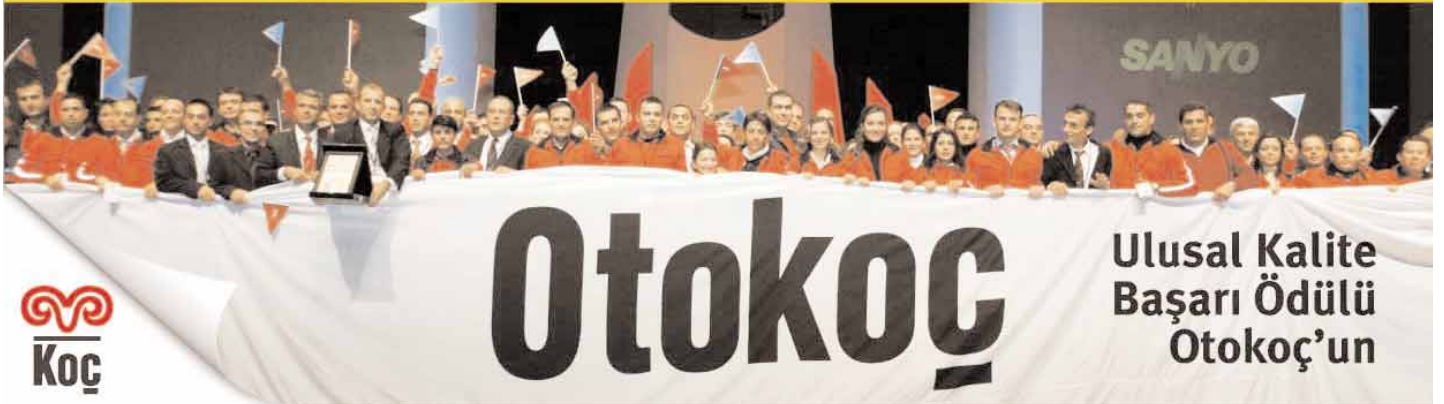
KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Aralık 2004

Sayı 321



**HEDEF:**  
**Teknolojiye Hakim Olmak**



**Otokoç**

Ulusal Kalite  
Başarı Ödülü  
Otokoç'un

## İçindekiler

### Küresel Vizyon

4

- Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü Röportajı
- KalDer'in Büyük Ödülü Otokoç'un
- Teknolojiye Hakimiyet, Farklılaşma ve Liderlik
- Koç Topluluğu Teknoloji Çalışma Grubu İş Başında
- Divan Genel Müdürü Kamil Berk ile Divan'daki Atılımlar Üzerine
- İKV Yönetim Kurulu Başkanı Davut Ökütçü: "Türkiye'yi Güzel Günler Bekliyor"

### Ayın Gündemi

16

- Koçbank Genel Müdür Yardımcısı Hichem Md. Laroussi ile YTL Üzerine

### İletişim

18

- Türkiye'nin En Büyük Otomobil Şovu
- Fiat Idea Türkiye'de
- Ford Rallye Sport Turkey, Türkiye Şampiyonu

### Sosyal Sorumluluk

30

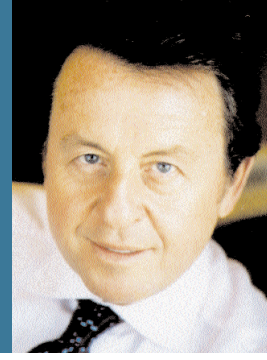
- Kangurum.com'dan Hayvan Barınaklarına Destek

### Kültürel Vizyon

34

- Kağıt Elbiseler

# Otomotiv Sektöründe Bir İlk



**T**ÜSİAD ve Türkiye Kalite Derneği tarafından her yıl düzenlenen Ulusal Kalite Ödül Töreni'nde Otokoç, Büyük Ölçekli Kuruluşlar kategorisinde "Başarı Ödülü"ne layık görüldü. EFQM Mükemmellik Modeli esas alınarak yapılan değerlendirmeler sonucunda finale kalan ve ardından sahaya ziyareti sırasında iyi performans gösteren Otokoç, bu başarısıyla sektöründe bir ilki gerçekleştirmiş oldu. Ülkemizin uluslararası arenada önemini gittikçe arttığı günümüzde böylesi ödüller, elde edilen başarıları Avrupa'da tescillenmenin önemli bir kanıtı. Otomotiv alanında önemli çalışmalara imza atan Otokoç'u bu büyük başarısından dolayı kutluyoruz.

## Teknolojiyi Yönetmek

Günümüzde rekabet ortamında hayatta kalabilmenin, liderliği sürdürebilmenin yegâne yolu teknolojiye geçiyor. Ancak, teknolojiyi yaratan olmak kadar, yöneten de olmak gerekiyor. Geçtiğimiz günlerde yapılan Teknoloji Çalışma Grubu Toplantısı'na konuk konuşmacı olarak katılan Dr. **Tuğrul Daim**'in verdiği örnek tam anlamıyla bir ders niteliğindeydi. 1980'li yılların başında bilişim alanında mouse, laser printer gibi keşiflerin altına imzasını atan bir firmanın, teknolojiyi yönetememesi nedeniyle tüm bu keşiflerinin patentlerini başka firmalara kaptırması, teknoloji alanında çalışan, bir anlamda buna hayatını adanayan yöneticiler için önemli bir ders. Koç Topluluğu'nun özellikle son dönemlerdeki patent başvurularındaki artış, teknoloji yönetimi alanında önemli adımlar attığımızın da bir göstergesi.

## YTL Gündemin Başköşesinde

Gerek politik, gerekse ekonomik alanda yoğun bir gündemin yaşandığı bugünlerde satırbaşlarından birini de YTL oluşturuyor. Sokaktaki insanın YTL ile ilgili endişeleri ve soruları var. **Koçbank**'ın bilgi işleminden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Hishem Md. Laroussi**, YTL ile ilgili akıllardaki tüm soruları yanıtlamaya çalıştı. Görülüyor ki, gerek Koçbank gerek Türk finans sistemi, Türk ekonomisinde bir milat olarak kabul edilebilecek YTL operasyonu için son derece hazırlıklı. Geçişin elbette sancıları olacak, ama bu sancıların hazırlıklarla olabildiğince az yaşanacağı da yadsınmayacak bir gerçek. Laroussi'nin deyişiyle "yapılacak işler zor değil, sadece çok".

## AB'ye Farklı Bir Bakış

Bir süredir sayfalarımızda detaylı bir şekilde konu ettiğimiz Avrupa Birliği ve müzakere süreci ile ilgili, bu sayımızda farklı bir söyleşimiz var. Ortadoğu alanında saygın bir uzman olan İsveç'in İstanbul Başkonsolosu **Ingmar Karlsson** ile Avrupa ile İslam kültürünün Batı'ya ve AB'ye etkileri üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik. Türkiye, bugün ekonomik ve demografik özelliklerinin yanı sıra yüzlerce yıllık kültür mirasıyla da Avrupa'ya bir renk, farklı bir doku kazandıracaktır. İktisadi Kalkınma Vakfı Başkanı **Davut Ökütçü** ise, yaptığımız söyleşide AB ile ilgili mikro bazda, halkın merak ettiği soruların yanıtlarını verdi. Bu yanıtlar belki de Türk halkının AB'ye giden yolunu aydınlatacak... 

## Hasan Bengü

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

### BİZDEN HABERLER

#### KOÇ HOLDING A.Ş.

#### AYLIK YAYIN ORGANI

Yönetim Yeri: Bizden Haberler

Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1

81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 03 86 Faks: (0 216) 343 15 37

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

e-mail: [bizdenhaberler@koc.com.tr](mailto:bizdenhaberler@koc.com.tr)

Yayın Türü: Yerel Süreli

Aralık 2004 Sayı: 321

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

**Genel Yayın Yönetmeni:** Hasan Bengü

**Sorumlu Yönetmen:** Fatma Nur Halil

**Editör:** Burak Tezcan **Sanat Yönetmeni:** Nihal Atepe

**Yayın Kurulu:** Şeref Oğuz, Ali Boratav, Şeniz Akan,

Ülkü S. Osmanoglu, Arın Dörtok

**Yapımcı:** Kesişim Yayıncılık ve İletişim

Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 337 51 99

**Renk Ayrımı ve Baskı:** Çalı Grafik Matbaacılık A.Ş.

Dereboyu Cad. Özgür Sok. Çalı Binası Halkalı-İstanbul

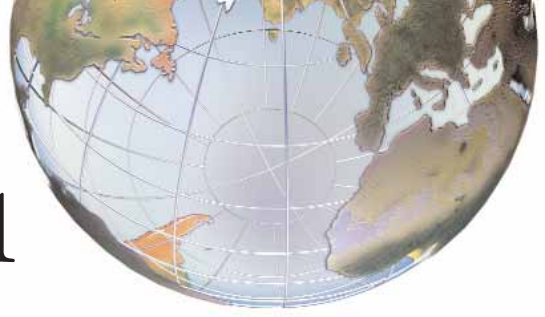
Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.

bizden



# “Uluslararası Piyasalara Giriyoruz”



**Yabancı yatırımlar**, AB yolundaki ülkemiz için **hayati önem** taşıyor. Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanlığı ile dergimizin Genel Yayın Yönetmenliği görevlerinin yanı sıra TÜSİAD International Başkan Yardımcılığı ve DEİK Türk-Kazak İş Konseyi Başkanlığı görevlerini de yürüten **Hasan Bengü**’yle AB yolunda Türkiye, **yabancı yatırımlar** ve **Türk sermayesinin** dünyaya açılımı konuları üstüne konuştuk

**Yabancı sermaye peşinde koşarken, biz de sermaye ihraç eder olduk. Son dönemde Türk sermayesinin de yurtdışına açıldığı görülüyor. Bunun temel nedeni nedir sizce?**

Dünyadaki globalleşme sürecine bağlı olarak, 80’li yıllarda başlatılan ihracat seferberliğinin devamında, dış ticarete rekabet gücünü artırmak, ihracat yapılan pazarlarda yerleşiklik sağlayarak satış ve dağıtım kanalları oluşturmak, üretim tesislerini yurtdışına taşıyarak rekabet avantajı kazanmak ve hedef pazarların ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmek, doğal kaynaklardan yararlanmak, büyük pazarlara girebilmek, şirket satın almaları yoluyla büyümeyi hızlandırmak amacıyla Türk sermayesi de 90’lı yıllardan başlayarak yurtdışına açılmıştır. Ayrıca Balkanlar’da işgücünün ucuz olması özellikle bu bölgeye olan yatırımların artmasına neden olmuştur. Kalıcı olmak amacıyla yapılan bu dışarı açılma ya dağıtım yoluyla ya orada üretim yoluyla ya da bir marka oluşturmak suretiyle gerçekleştirilmektedir. **Koç Topluluğu**’ndan örnek vermek gerekirse, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Balkanlar’daki **Ramstore** yatırımlarını, **Arçelik**’in ve **Be-ko Elektronik**’in Avrupa’da yaptığı satın almaları, **Türk DemirDöküm**’ün Çin’deki yatırımlarını ve **Opet**’le **Aygaz**’ın yurtdışında başlattıkları atılımları sıralayabiliriz.

**Koç Topluluğu’nun yatırım yaptığı bölgeleri ve ülkeleri saydınız. Genel olarak baktığımızda, Türk yatırımcıların tercih ettiği ülkeler Koç’la paralellik gösteriyor mu?**

Koç Topluluğu her sektörde, örneğin tekstil sektöründe yatırım yapmıyor. Yurtdışı yatırımlarında sektörün hangi pazara yönelik olduğu öncelik taşıyor. Türkiye’den yurtdışına ilk yayılan sektör olan müteahhlik hizmetlerini ve finansal yatırımları bir kenara bırakırsak,

1998 yılı başı itibarıyla 700 dolayında Türk firması 40’tan fazla ülkeye 1.5 milyar Dolar tutarında doğrudan yatırım gerçekleştirmiştir. Yatırım yapılan ülkeler sıralamasında %26.2 ile İngiltere birinci sırada yer alırken, bunu %18.5 ile Almanya, Hollanda (%7.6), Lüksemburg (%5.8) takip etmektedir. Diğer ülkeler ise Azerbaycan, Rusya, Kazakistan ve Romanya’dır. Ancak, Avrupa ülkelerinin ilk sıralarda yer alması, bu pazarlara yönelik yatırım yapılması anlamına gelmemektedir. Özellikle Hollanda ve Lüksemburg, sağladıkları çeşitli avantajlarla örneğin Türkiye söz konusu olduğunda vergilendirme konusundaki avantajlarıyla, yabancı yatırımcılar tarafından tercih edilen ülkelerdir. Bu ülkelerde kurulan çatı şirketler üzerinden asıl hedef pazarlara yatırım yapılmaktadır. 2004 yılı ortası itibarıyla rakamlara baktığımızda ise Türk firmalarının yurtdışı

Aynı zamanda TÜSİAD ve DEİK’te de görev yapan **Koç Holding** Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, olası bir kriz beklentisine rağmen **Çin**’de ekonominin ulaşmış olduğu **büyüküğün olumsuzlukları** bertaraf ettiğini söylüyor

yatırımlarının toplamı 6,5 milyar Dolar'a ulaşmaktadır. En çok yatırım yapılan ülke sıralamasında ise 2,1 milyar Dolar ile Hollanda ilk sırada yer almaktadır. Hollanda'yı 1,2 milyar ile Azerbaycan takip etmektedir. Azerbaycan yatırımlarının ağırlığını TPAO'nun 90'lı yıllarda başlattığı yurtdışında petrol arama ve işletme yatırımları oluşturmaktadır. Türk yatırımcıların yoğunlukta olduğu ülkelerden biri de Rusya'dır. 1998-99 Rusya krizinden sonra Rus hükümetinin başlattığı ithal ikame politikalarına bağlı olarak Vestel, Efes Biraçılık, Şişecam, Teba, Colin's, Netaş gibi Türk firmaları Rusya'da üretim tesisleri ve dağıtım kanalları oluşturmuştur.

#### **Avrupa Birliği üyeliği yolunda kat edilecek olumlu mesafenin yabancı yatırımcıları ülkemize çekmek açısından ne gibi etkileri olacaktır?**

Türkiye, coğrafi konumu, gelişmiş altyapı ve telekomünikasyon imkânları, geniş iç pazarı, genç nüfusu, Avrupa Birliği ile oluşturulan Gümrük Birliği, nispeten ucuz ve eğitilmiş işgücü, zengin hammadde kaynakları ile zaten var olan avantajlarını, bölgede son yıllarda vuku bulan gelişmelerle ortaya çıkan yeni pazarlar ve oluşturduğu yakın bölgesel işbirlikleri ile kuvvetlendirmiştir. Avrupa Birliği için gerekli kriterlerin yerine getirilmesi için atılan adımlar, siyasi, ekonomik ve hukuki alanda yapılan iyileştirmeler ile, zaten yabancı yatırımcıları çekmek için gerekli ortam yaratılmış olacaktır. 17 Aralık'tan sonra müzakerelerin başlamasıyla Türkiye yabancı yatırımın dikkatini daha da çok çekecektir.

#### **17 Aralık'tan sonra yabancı sermayeyle ilgili kurulan hayaller biraz daha gerçekçi olacak diyebilir miyiz?**

Yabancı sermaye konusu Türkiye'nin yumuşak karnı. Maalesef Türkiye yabancı sermaye konusunda başarılı olamadı. 17 Aralık'tan sonra şöyle olacak; biz geliştirmekte olan ülkeler kapsamındayız, Arjantin, Rusya, Hindistan gibi. Gelişen ülkelerle ilgili yatırımcıların bazı kriterleri var. Finansal yatırımcılar için Avrupa Birliği'ne aday ülke olduğunda risk pirimi düşüyor. Bu nedenle kredibilitemiz artacak diyebiliriz. Yatırım, dünyanın ortak kararıyla, finansal ve doğrudan yatırım olarak otomatikman Türkiye'ye yönele-

cek. Böylece Brezilya gibi bizimle aynı durumda olan gelişmekte olan ülkelerin önüne geçebileceğiz.

#### **Kısa bir süre önce Uzakdoğu'daydınız. İzlenimlerinizi öğrenebilir miyiz?**

Uzakdoğu'ya son 10 senedir oldukça sık seyahat etmekteyim. Her seyahatimde bir öncekine göre gördüğüm gelişmeler oldukça dikkat çekici. Özellikle son bir senede, Çin'in Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyeliğinin ardından yabancılara iç piyasayı açmak durumunda kalması ile Çin'den ucuz mal alma ve fason imalatın yanı sıra Çin'e mal satma kapısı da açılmıştır. Ayrıca 2,5-3,5 Dolar civarında günlük ücretle çalışan ucuz işgücünün verimliliği de son yıllarda dikkat çekici biçimde artarak artık ucuz ama kaliteli bir işgücüne dönüşmüş, tüm dünyada Çin mallarının ciddi bir hâkimiyeti ortaya çıkmaya başlamıştır. Çin'deki çeşitli bölgeleri ziyaretimde dikkatimi çeken bir başka husus da, ciddi bir nüfus yoğunluğu olan bölgeler için, bölgeye uygun ayrı stratejilerin geliştirilmesi gerekliliğidir. Liberal ekonomi politikalarına rağmen, merkezi alımlar halen yoğunlukta. Özellikle eyalet valilikleri çok güçlü ve toplu alımlar yapmaktalar. Çin'e mal satmak isteyen ve Çin'de yatırım yapmak isteyen yabancıların ha-

olabilir mi diye sorular da akla geliyor. Ancak Çin ekonomisinin ulaşmış olduğu büyüklük, likidite fazlalığı ve yıllık 50 milyar Dolar seviyesini aşan doğrudan yabancı yatırım miktarı bu olumsuzlukları bertaraf etmektedir.

#### **Asya-Pasifik Bölgesinde durum nedir? Türk DemirDöküm'ün Çin'de yatırımları, TAT'ın Japonya'da faaliyetleri var. Koç Topluluğu bölgede yatırımlar yapmayı planlıyor mu?**

Az önce de bahsettiğim gibi bu bölgedeki en önemli ülkelerden biri olan Çin, yoğun nüfusu ile tüm dünyanın dikkatini üzerine çeken dev bir ülke. DTÖ üyeliğinin ardından ucuz işgücünün getirdiği avantajlarla dünyanın fabrikası olma yolunda hızla ilerliyor. Birçok olumsuzluğa rağmen yabancı yatırımcılar için cazibesini artırarak sürdürüyor. Koç Topluluğu Asya-Pasifik bölgesinin önemini bilincinde olarak 1995 yılında Hong Kong'da **Ram Pacific** şirketini kurmuş, bu şirket aracılığıyla bölgede Koç isminin tanınmasını sağlamış, iş dünyası, bürokrasi ve yatırımcı çevrelerle üst düzey ilişkiler tesis etmiştir. Koç Topluluğu şirketleri için komponent tedariki, fason üretim, merchandising dediğimiz perakende ürün tedariki konularında oluşturduğu bağlantılarla ciddi bir potansiyele ulaş-

Türkiye'den **yurtdışına** ilk yayılan sektör olan **müteahhitlik hizmetlerini** ve **finansal yatırımları** bir kenara bırakırsak, **1998 yılı başı** itibarıyla 700 dolayında Türk firması 40'tan fazla ülkeye **1,5 milyar Dolar** tutarında doğrudan yatırım gerçekleştirmiştir. Yatırım yapılan ülkeler sıralamasında %26,2 ile **İngiltere** birinci sırada yer alırken, bunu %18,5 ile **Almanya**, **Hollanda** (%7,6), **Lüksemburg** (%5,8) takip etmektedir

len merkezi otoritelere ve devlete ihtiyacı var. Son seyahatimde Çin'de görüştüğümüz işadamları ve yabancı yatırımcıların, Çin parası RMB'nin aşırı değer kazanmış olması ve 500 milyar Dolar'a varan şüpheli alacaklar nedeniyle olası bir krizden çekinmekte olduklarını gözlemledim. Yıllık %7 civarındaki büyüme hızının sürdürülebilirliği konusunda da ciddi çekinceler mevcut. Ayrıca gelir dağılımının eşit olmaması, sosyal bir krize neden

miştir. 2003 yılında, Ram Pacific, Türk DemirDöküm ile Çinli ortağı **Chung Mei** firmasını bir araya getirerek Koç Topluluğu'nun Çin'deki ilk yatırımı olan yağlı radyatör üretim tesisinin faaliyete geçmesini sağlamıştır. Bölgede gelişmeleri dikkate aldığımızda, Koç Topluluğu olarak faaliyette olduğumuz sektörler itibarıyla Asya-Pasifik'teki varlığımızı yaygınlaştırmak için çalışmalarımızı hızlandırma gerekliliği ortaya çıkmaktadır. ☺

**Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen:**

# “Aldığımız Ödül Türk İnsanın”

Otokoç, otomotiv sektöründe bir ilki gerçekleştirerek TÜSİAD ve Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından her yıl düzenlenen Ulusal Kalite Ödülleri organizasyonunda, “Büyük Ölçekli Kuruluşlar” kategorisinde “Başarı Ödülü”ne lâyık görüldü.

**Otokoç, kökleri 1928’e dayanan bir şirket. Şirketin bugünkü konumunu ve faaliyet alanlarını anlatır mısınız?**

Otokoç’un temelleri 1928 yılında Ford Motor Company’nin Ankara Acenteliğinin alınması ile atılmıştır. Topluluğumuzun ilk şirketlerinden biri olan Otokoç, bugünkü otomotiv ve yan sanayi şirketlerimizden birçoğunun kurucusudur. Aynı zamanda, birçok yöneticinin yetiştiği, **Rahmi M. Koç**’un ilk işe başladığı şirkettir. Grubumuz için hem manevi hem de maddi değeri yüksektir. Otokoç, 2001 yılında

Topluluğun altı bölgesel şirketinin tek çatı altında toplanması ile yeniden yapılandı. Müşterilerine perakende satış, filo satış, ikinci el, servis & yedek parça, toptan yedek parça, sigorta & finansman ve aksesuar satışı gibi hizmetler sunan Otokoç; Türkiye’nin beş büyük coğrafi bölgesinde, dokuz ilinde, mevcut 12 satış ve satış sonrası noktasında şubeler ve şubelere bağlı uydu noktaları ile 51 bin m<sup>2</sup> kapalı, 60 bin m<sup>2</sup> açık alan üzerinde faaliyet göstermektedir. Ford ürünlerinin yurtiçi pazarında %25’ini satmaktadır. Otomotivle ilgili tüm çözümleri tek çatı altında müşterilerine sunan Otokoç; her biri bulunduğu bölgenin eğilimleri, yaşam tarzı ve müşteri beklentilerine göre hizmet veren şubeler, Türkiye geneline yedek parça satışı yapan Toptan Yedek Parça Operasyonu ve Yönetim & Destek süreçlerini sağlayan merkez birimlerinden oluşmaktadır.

**Son dönemlerde otomotiv alanındaki gelişmeler, Otokoç’un faaliyetlerini nasıl etkiledi?**

Otomotiv piyasasında rekabet çok yoğun ve kâr marjları çok düşük. Dünya ölçeğinde büyük cirolar var ancak vergi sonrası kârlar oldukça düşük, dolayısıyla verimli ve etkin çalışabilen şirketler başarılı olabiliyor. Verimliliği artırmak amacıyla 2001 yılında **Ford Grubu**’nda altı, Tofaş Grubu’nda 11 firma birleşerek, iki büyük firma haline geldi. Bugün Otokoç tüm kârlılığını faaliyetleri üzerinden gerçekleştiren, özsermaye verimliliği yüksek olan



bir şirket. Aldığımız Ulusal Kalite Başarı Ödülü de verimlilik ve etkinlik konusunda yaptığımız çalışmaların ve elde ettiğimiz başarılı sonuçların getirdiği bir ödül.

**2004 yılını göz önünde bulundurursak, otomotiv sektörünü nasıl bir 2005 yılı bekliyor?**

2004 yılı kaos yılı olarak geçti. Yılın ilk altı ayında, önceki yıllardan ertelenen talebin uygun koşullarla birleşmesiyle pazar çok canlıydı. Firmaların kârlılıkları iyi oldu. Mayıs ayının sonunda hurda teşviğinin yarına indirilmesiyle; aylık satışlar 85 binden 55 binlere indi. Ardından ticari araç vergilerindeki artış ve binekte ÖTV artışı gelince pazar oldukça daraldı. Özellikle Ekim ayı çok kötü geçti. Ekim ayında TEFİ’nin %3.23 artması biz dahil birçok firmayı stoklar nedeniyle zor duruma soktu. ÖTV artışı sonrasında otomobil satışları önemli oranda düştü. Özellikle Anadolu’daki etkisi daha fazla oldu. Önümüzdeki yıl toplam pazarı 350 bini otomobil olmak üzere 610 bin adetlerde öngörüyoruz. 2005 yılında Otokoç olarak 26 bin araç satmayı, satış sonrası hizmetlerinde büyüme-





yi ve ayrıca Otokoç'un bulunmadığı noktalarda yeni Otokoç tesislerini devreye almayı hedefliyoruz.

### **Otokoç, ikinci el piyasasında da hizmet veriyor. İkinci el piyasasının durumundan bahseder misiniz?**

2004 yılının tamamına bakıldığında son yılların en durgun dönemini yaşadığını söyleyebiliriz. Bu durumun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz:

- Geçtiğimiz yıl başlayan ve 2004 yılının ortalarına kadar devam eden hurda araç teşviği,
- 2004 yılının ikinci yarısında ise tüm markaların stok baskısı ile yapmış oldukları yoğun promosyon, finansman kampanyaları, uygun banka kredileri ile yeni araç fiyatlarının çok cazip hale gelmesi ve ikinci el ile fiyat makasının kapanması,
- Yeni araç fiyatlarının döviz kurunun etkisiyle zam görmemesi.

### **Otokoç, “Büyük Ölçekli Kuruluşlar” kategorisinde Ulusal Kalite Ödülü’nü kazandı. Bu başarının sırrı nedir?**

Her açıdan Türkiye’nin önemi giderek artıyor. Ekonomik, siyasi ve kültürel alanlarda büyük atılımlar gerçekleştiriyoruz. Kalite Ödülleri, bu başarıları Avrupa’da tescillenmenin önemli bir kanıtı. Tüm bu gelişmenin arkasındaki tek isim ise, “genç, dinamik, çalışkan, özverili Türk insanı”. Otokoç’un bugün aldığı ödülün de sahibi aynı. Koç Topluluğu’nun ilk otomotiv şirketi olarak geçtiğimiz sene 75. yılını kutladık. Bu kadar köklü ama bir o kadar da yeni bir şirketiz. Şu andaki organizasyon yapımızı ve stratejilerimizi, bundan sadece üç buçuk yıl önce, 2001 yılının Temmuz ayında be-

lirlemiştik. Otokoç bugün yılda 30.000 araç satışı yapan, 120.000 müşteriye satış sonrası hizmeti veren, 500 milyon Dolarlık ciroya sahip, kârlı ve tüketiciye yakın, kalite odaklı bir hizmet şirketi. Bu başarının arkasında, yaş ortalaması 30 olan müthiş bir Türk ekibi var.

### **Otokoç’u ödül almaya götüren süreçten bahseder misiniz?**

Çalışmalarımız 1999 yılında başladı. İlk önce Otokoç Eskişehir’de ISO 9002 Kalite Belgesi’ni aldık. 2001 yılında çalışmalarımızı yaygınlaştırdık ve ISO 9001:2000 Kalite Yönetim Sistemi’ni uygulayan ve belgeleyen ilk otomotiv firması olduk. 2000 ve 2002 yıllarında Ford of Europe tarafından en iyi bayiye ödüllendirmek üzere verilen “Chairman’s Award”u kazandık. 2001 yılında yaşadığımız yeniden yapılanma sürecinde ilk önce sistemleri tanımlayan bir araç arıyorduk. ISO 9001:2000 bu ihtiyacımızı karşıladı. Sonrasında ise Otokoç’u geleceğe taşıyacak ve sürekli gelişmeyi sağlayacak bir model arayışına girdik. EFQM (European Foundation for Quality Management) Mükemmellik Modeli, içerdiği kriterler ve puanlama yöntemiyle, incelediğimizde bizi geliştirecek olan modeldi. Yani biz ilk önce bu modeli bir yönetim modeli ve yaşam felsefesi olarak belirledik. Bu doğrultuda 2002 yılında ilk özdeğerlendirme çalışmasını gerçekleştirdik. Bu çalışma sayesinde kendimizi gördük ve bu modeli daha sistemli uygulayabilmek için 2003 yılının hemen başında Mükemmellik Adımları Projesi’ni devreye aldık. Projenin ilk senesinde EFQM tarafından “Mükemmellikte Yetkinlik” onayı aldık. 2004 yılında Ulusal Kalite Ödül sürecin-

de finalist olduk ve Ulusal Kalite Başarı Ödülü’ne hak kazandık. Bu süreçte tüm kademelerden oluşan “kriter ekipleri” kurduk ve kitabımızı oluşturduk. Her şubemizi birkaç kez ziyaret ederek tüm çalışanlarımıza eğitimler verdik. Özdeğerlendirme sonucunda ortaya çıkan iyileştirmeye açık alanlarımızı önceliklendirdik ve proje ekipleri kurarak (OSİE) sistemlerimizi iyileştirdik. Tüm paydaşlarımızı (müşteriler, işbirlikleri, hissedarlar) sistemin içine dahil ettik ve birlikte çalıştık.

### **Ödül neyi ifade ediyor?**

Bu ödül, “Büyük Ölçekli İşletmeler” kategorisinde sektörümüzde bir ilk. Otokoç “Türk otomotiv sektöründe satış ve satış sonrası hizmetleri sunan lider şirket olmak” vizyonunu belirlemişti. Şimdi baktığımızda bu vizyona oldukça yaklaştığımızı görebiliyoruz. Çalışmalarımızın bu şekilde değer görmesi ve ödüllendirilmesi hem benim hem de tüm çalışma arkadaşlarımızın yaşadığı büyük bir gurur.

### **Otokoç bir hizmet şirketi. Şirketiniz için kalitenin öneminden bahseder misiniz?**

Yılda 150 bin müşteri ile direkt temas kuran ve coğrafi olarak yaygınlık gösteren bir hizmet şirketiyiz. Hem de otomotiv perakendeciliği gibi zor bir alanda hizmet veriyoruz. Müşteriyi memnun etmek ve bu memnuniyeti sürekli kılmak oldukça zor. Rekabetin arttığı bu dönemde ürünler de birbirinden büyük farklılıklar göstermezken sunduğunuz hizmet daha da büyük önem taşıyor. Biz, işlerimizin odağına müşterimizi koyarak çalışıyoruz. Bu noktada da kalite bizi farklılaştıran, rekabette ve hizmette öne çıkartan vazgeçemeyeceğimiz bir konu. 🚗



# Teknoloji Konusunda Bir İletişim Platformu

2002 ve 2003 yıllarındaki Üst Düzey Yöneticiler Toplantılarının gündeminde yer alan teknoloji konusunda çalışmak üzere oluşturulan ekip, varlığını “Teknoloji Çalışma Grubu” adı altında devam ettiriyor. Grup son toplantısını 25 Kasım günü Koç Holding Nakkaştepe tesislerinde geniş bir katılımı ile gerçekleştirdi

2002 ve 2003 yılındaki Koç Topluluğu Üst Düzey Yöneticiler toplantılarının gündeminde yer alan Teknoloji konusunda çalışmalar yapmak üzere bir araya gelen “Teknoloji Çalışma Grubu”, bu yılın Nisan ayından itibaren kalıcı bir grup haline geldi ve çalışmalarını Topluluk genelinde teknolojiye ayrılan kaynaklardan daha verimli faydalanılması için ortak çalışmalarını organize etmek, öneri/proje geliştirmek ve uygulamalar başlatmak üzerine yoğunlaştırdı. Grubun başkanlığını şirketlerimizin ArGe ile ilgili yöneticileri dönüşümlü olarak üstlenmektedir. İlk dönem başkanlığını Arçelik’ten Dr. **Yalçın Tanes**’in üstlendiği grubun şimdiki başkanı Ford Otosan’dan **Murat Yıldırım**. Grup 25 Kasım günü Koç Holding’de geniş katılımlı bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya Topluluğun 40’a yakın şirketinden üst veya orta kademe yönetici katıldı. Tüm

## Vizyon 2023’ün Kapsamı:

- Türkiye’nin bilim ve teknoloji alanında mevcut konumunun saptanması,
- Dünyada bilim ve teknoloji alanındaki uzun dönemli gelişmelerin saptanması,
- Türkiye’nin 2023 hedefleri bağlamında, bilim ve teknoloji taleplerinin belirlenmesi,
- Bu hedeflere ulaşılabilmesi için gerekli stratejik teknolojilerinin saptanması,
- Bu teknolojilerin geliştirilmesi ve/veya edinilmesine yönelik politika ve stratejilerin önerilmesi.

gün süren toplantıda şirketler teknoloji alanında yaşadıkları deneyimleri paylaşıırken, toplantıya konuk konuşmacı olarak katılan Dr. **Tuğrul Daim** ve TÜ-BİTAK BT Politikaları Daire Başkanı, Vizyon 2023 Proje Yöneticisi Dr. **Filiz Çimen**’in sunumlarını da izlediler.

## Önemli Hedefler

Toplantı, Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Tamer Haşimoğlu**’nun açış konuşmasıyla başladı. Haşimoğlu konuşmasında teknolojinin Topluluk Stratejik Planı içerisindeki önemini altını çizdi. Gittikçe yoğunlaşan rekabet ortamında hayatta kalmak ve aldığımız iddialı hedeflere ulaşmak için teknolojiye hakimiyetin önemini vurguladı. Bunun sadece sanayi şirketlerimiz veya belli boyutun üzerindeki şirketlerimiz için değil, tüm şirketlerimiz için geçerli olduğunu hatırlattı. Topluluk şir-



Teknoloji Çalışma Grubu toplantısına 40’a yakın şirketten yöneticiler katıldı.

ketleri arasında, bu alanda önemli işbirliği imkanları bulunduğuna dikkat çekti. Daha sonra konuşma yapan Dr. Murat Yıldırım, Dünya, Türkiye ve Topluluk Şirketlerinde teknoloji geliştirme ile ilgili uygulamalardan örnekler verdi. Alınması gereken çok mesafe olduğunu fakat özellikle ulusal ve Avrupa Birliği kaynaklı Ar-Ge teşvik ve fonlarının önemli bir fırsat teşkil ettiğini belirtti.

### Ford Otosan'dan Büyük Adımlar

"TİDEB Teşvik Mekanizması ve Ford Otosan" başlıklı bir sunum yapan Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı **Ufuk Güçlü**, şirketin bu konudaki deneyimini aktardı, gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde Ar-Ge harcamalarının çok önemli oranda teşviklerle karşılanmasının mümkün olduğunu ortaya koydu.

Toplantıya konuk konuşmacı olarak katılan Dr. Tuğrul Daim, "Teknoloji Yönetimi ile Dünya Liderliği" başlıklı bir konuşma yaptı. Sayın Daim çeşitli uluslararası şirketlerden verdiği örneklerle, teknoloji geliştirmenin tek başına yeterli olmadığını, teknolojinin sistemli bir şekilde yönetilerek ürüne dönüştürülmesinin önemini vurguladı. İşlemci Geliştirme Yöneticisi olarak çalıştığı Intel'deki teknoloji yönetimi süreci ile ilgili bilgi veren Daim, Koç Topluluğunda da benzer bir yöntemle, şirketler arasında ortak projelerin uygulanabileceğini belirtti.

Toplantının ikinci bölümünde, Arçelik'ten Yalçın Tanes, Tofaş'tan **Murat Ayhaner**, Migros'tan **Meltem Kayhan** ve Ford Otosan'dan Murat Yıldırım, şirketlerindeki Üniversite Sanayi İşbirliği uygulama örneklerini paylaştılar. Bu alanda önemli bir potansiyel ve farklı uygulama imkanları olduğu görüldü.

Toplantının ikinci konuk konuşmacısı TÜBİTAK BT Politikaları Daire Başkanı, Vizyon 2023 Proje Yöneticisi Dr. Filiz Çimen oldu. Sayın Çimen konuşmasında "Vizyon 2023"ün, Türkiye'nin önümüzdeki 20 yılı için bilim ve teknoloji politika ve stratejilerini oluşturmak üzere yürütülen bir proje olduğunu belirtti. Çimen, çalışmanın 2023 Türkiye'si için arzulanan bir vizyonu erişilebilir kılmak



Dr. Murat Yıldırım

için; bilim, teknoloji, ekonomi, çevre ve toplumun uzun dönemli geleceğine bakılarak; ilgili bütün kesimlerin geniş katılımının sağlandığı sistemli bir süreç içinde; öncelik verilmesi gereken teknolojik faaliyetler ile teknoloji alanlarını belirlemeye yönelik olarak yapıldığını belirtti.

Toplantıda ele alınan bir diğer önemli konu, Fikri ve Sınai Haklar idi. Bu konuda Koç Holding Hukuk Müşavirliği'nden **Berkay Bircan**, Beko Elektronik'ten **Ahmet Çelebi**, Arçelik'ten **Sertaç Köksaldı** birer sunuş yaptılar. "Buluş" sürecini mükemmelleştirmek, şirketlere fikri

haklar ile ilgili her alanda yardımcı olmak amacı ile geliştirilen MARI@A 2 sistemi tanıtıldı. Patent konusu olabilecek buluşların "karmaşık" olması gerekmediği, herhangi bir teknik problemin çözümüne yönelik her türlü yeniliğin patent konusu olabileceği vurgulandı. Verilen örneklerle çok basit fikirlerin dahi, orijinal oldukları ve fayda sağladıkları sürece koruma altına alınarak değer yaratabildikleri ortaya kondu.

Toplantının son bölümünde, Arçelik'ten Yalçın Tanes, Teknoloji Çalışma Grubu'nun oluşturduğu "Teknoloji Portalı"nın tanıtımını yaptı. Şirketlerin teknoloji ile ilgili konularda bilgi alışverişi ve ortak kaynak kullanımına yönelik bir iletişim ortamı oluşturmayı hedefleyen portale Kocweb'den, veya <http://www.kocweb.com/sites/topluluk/arge/default.aspx> adresinden ulaşılabilir.

Toplantıda varılan ortak sonuç, topluluk şirketlerimizde teknoloji geliştirmeye yönelik yabana atılmayacak bir altyapı olduğu, stratejik önceliklerimiz arasında yer alan "teknolojiye hakim olma" yolunda işbirlikleri ve ortak çalışmalar ile daha hızlı adımlarla yürüyebileceğimiz, bu konuda üniversitelerle işbirliği ve çeşitli teşvik ve fonlar gibi topluluk dışı kaynaklardan da azami yararlanmamız gerektiği oldu. Teknoloji Çalışma Grubu'nun bu güne kadarki çalışmaları ve yapılan toplantı, bu konuda önemli bir başlangıç olmuştur. Şirketlerimizden gelecek fikirler, uygulama desteği ve aktif katılım ile bu çalışmaların gelişmesi beklenmektedir. 



## Koç Topluluğu Teknoloji Çalışma Grubu'nun Misyonu:

Koç Grubu Şirketlerinin teknoloji ile ilgili yöneticilerini bir ortak platformda buluşturarak, Koç Topluluğu genelinde teknolojiye ayrılan kaynaklardan daha verimli faydalanılması için topluluğa bağlı şirketler arası ortak çalışmalarını organize etmek, öneri/proje geliştirmek ve uygulamalar başlatmak.



# Teknolojiye Hâkimiyet, Farklılaşma ve Liderlik



Koç Topluluğu, ülkemizin teknoloji alanında önemli çalışmalara imza atan toplulukların başında geliyor. Topluluk'taki teknolojik atılımlar ve Teknoloji Çalışma Grubu'nun faaliyetleri ile ilgili sorularımızı Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu yanıtladı

## Koç Holding'in teknoloji alanındaki bakış açısı nedir?

Koç Topluluğu, geleceğine belirlenmiş bir stratejik plan dahilinde yön veriyor. Bu plan içerisinde teknolojinin de önemli bir yeri var; bu önemin altını çizmek istiyorum. Stratejik Planımız, Türkiye'nin hızlı ve sürdürülebilir bir büyüme sürecine girdiği varsayımını içermektedir. Türkiye'de bir gelişme oldukça Koç Topluluğu için de önemli fırsatların var olacağına inanıyoruz. Dolayısıyla bu fırsatlara göre bir plan hazırladık. Ana hedef hızlı, yılda ortalama %14'lere varan bir büyüme. Bu, her beş yılda bir Koç Topluluğu'nun büyüklüğünü yaklaşık iki misline çıkarmak anlamına geliyor. Bu büyümeyi gerçekleştiren, şirketlerimizin özsermaye maliyetinin üzerinde getiri sağlamaya devam etmelerini bekliyoruz. Türkiye'nin gelişme ve AB ile entegrasyon süreci çerçevesinde yabancı yatırımlar ve buna bağlı olarak rekabet daha da artacak. Bu nedenle, artık büyümenin önemli kısmı yurt dışına daha fazla açılma yoluyla olacaktır. Bu sadece ihracat anlamında değil, hedeflediğimiz pazarlarda yatırım veya şirket satın alma şeklinde de olacaktır. Başarılı olabilmek için şirketlerimizin

dünya çapında Rekabet gücüne odaklanması lazım. Rekabet gücü elde etmede en önemli iki unsuru, markalarımıza yatırım yapmak ve teknolojiye yatırım yapmak olarak görüyoruz.

## Teknoloji yaratmanın var olan bir marka için önemi nedir?

Teknoloji o kadar enteresan ki, onu geliştirebildiğiniz ölçüde markalarınıza da yatırım yapmış oluyorsunuz; orada bir farklılık yarattığınız zaman markalarınız da farklılaşmış oluyor ve ikisi birbirini besleyen unsurlar haline geliyor. Bu, bütün şirketlerimiz için çok önemli. Diğer taraftan, teknolojisine hâkim olamadığımız sektörlerden de yavaş yavaş çekilmemiz ister istemez gündeme gelecektir.

## Peki, Koç Topluluğu teknoloji alanında bugün nerede?

Topluluk olarak Türkiye'deki liderliğimizi bu konuda da sürdürdüğümüzü görüyorum. Bazı örnekler vermek gerekirse, örneğin 1999-2002 yılları arasında ülkemizde Türk şirketleri tarafından yapılan patent başvurularında Topluluğun payı %12. Bu konuda birçok ödül de aldık; 5 yıldır TÜBİTAK ve TTGV'nin ortaklaşa

verdiği teknoloji ödüllerinde Arçelik iki kere büyük ödülün sahibi oldu. Geçen yıl Ford Otosan, Ecotorq motoruyla jüri özel ödülünü aldı. Tamamen Ford Otosan'ın geliştirdiği kamyon bugün artık Ford tarafından dünya pazarına sunulma aşamasına kadar geldi. Ödüller ve başarılar sadece Türkiye'den değil Avrupa'dan da gelmeye devam ediyor. Arçelik, Avrupa Topluluğu'nun en az enerji tüketen buzdolabı ödülünü aldı. Tofaş bugün yeni bir aracın, Fiat ve Peugeot ile ortaklaşa geliştirilmesini üstlendi. Beko, çok önemli bir marka olan Grundig'i, Ar-Ge'si ve 700'den fazla patentiyle birlikte satın alarak kendi Ar-Ge gücünü geliştirdi. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün, ancak bunları yeterli görmek yine de mümkün değil. Türkiye'de bu anlamda lider olmamız çok fazla şey ifade etmiyor; çünkü Türkiye'nin teknolojik gücü ve Ar-Ge'ye yaptığı yatırım, rekabet etmek zorunda olduğumuz ülkelerle kıyaslandığında çok ileri bir noktada değil.

Dolayısıyla biz sadece Türkiye pazarlarında rekabet etmediğimiz için, uluslararası rakiplerle boy ölçüşebilecek seviyede Ar-Ge yapabilmeli, teknoloji geliştirebilmeli, kendi teknolojimize en az onlar

kadar hâkim olabilmeliyiz. Ana hedefimiz teknolojiye hâkim olmak, bu konuda farklılaşma yaratmak ve liderliğimizi sürdürebilmek olmalı. Teknoloji konusu ister sanayi alanında, ister hizmet alanında olsun tüm şirketlerimizi ilgilendiriyor. Diğer taraftan sadece kendi sektörlerimizdeki gelişmeleri takip etmek de yeterli değil. Bunun dışındaki gelişmeleri de takip etmek önemli. Çünkü hiç ummadığınız, bugün için çok alakasız gibi görünen bir sektördeki gelişme yarın sizin iş yapış tarzınızı etkileyecek hale gelebilir. Bu nedenle çok farklı alanlarda teknolojik gelişmeleri takip etmek başlı başına bir iştir. Buna da kaynak ayrılması gerekebilir. Bir örnek vermek gerekirse, tekstil konusundaki bir gelişme yarın Arçelik'in çamaşır makinesi teknolojisini etkileyebilir. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün...

#### **Koç Topluluğu olarak, teknoloji alanında bu liderliği sağlamak için neler yapılabilir?**

Bir defa tüm şirketlerimizin teknoloji geliştirmenin, bu konuya yatırım yapmanın bir tercih değil, uzun vadede hayatta kalmak için bir zorunluluk olduğunu benimsemesi ve buna gereken önemi vermesi lazım. Burada şirketlerimizin bireysel gayretlerinin yanı sıra, birlikte yapabilecekleri çok şeyler de olduğunu görüyoruz.

Teknoloji geliştirmenin maliyeti gittikçe daha da yükseliyor, bu nedenle de işbirlikleri gündeme geliyor. Örneğin AB'nin çerçeve programlarına baktığınız zaman çok farklı ülkelerden çok sayıda kurumun bir araya gelerek ortak proje geliştirmeleri destekleniyor. Bunun için milliyetlerca Euro'luk fonlar ayrılıyor.

Amaç, Amerika'nın ve Japonya'nın ulaştığı seviyeyi yakalayabilmek, aradaki farkı kapatabilmek. Artık bazı teknolojilerin maliyetleri o kadar büyüyor ki, tek bir şirketin bunun altından kalkabilmesi imkânı giderek azalıyor. Ürünler, hizmetler karmaşılaşıyor ve ürün ile hizmette kullanılan teknolojiler çok çeşitlilik gösterebiliyor. Dünya bir taraftan bu derece karmaşılaşıırken diğer taraftan da teknoloji-ler geliştikçe uzmanlaşma ihtiyacı artıyor.

Dolayısıyla değişik alanlardaki uzmanlıkları bir araya getirebilmek için yine işbirliğine gitmek gerekiyor. Bizim bu konuda Topluluk olarak bir şansımız var. Hem birbirinden çok farklı hem de birbirine çok yakın alanlarda faaliyet gösteren birçok şirketimiz ve bir de üniversitemiz var. Hep birlikte ortak projeler gerçekleştirme imkânlarımızın çok olabileceğini düşünüyorum. Yapılmakta olan bir örnek çalışma da var. Arçelik, Tofaş ve Ford Otosan bir araya gelerek TÜBİTAK



**Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu, Koç Topluluğu Teknoloji Çalışma Grubu'nun hedeflerini anlattı.**

“Rekabet gücüne odaklanmak lazım. En önemli iki unsuru, markalarımıza yatırım yapmak ve teknolojiye yatırım yapmak olarak görüyoruz. Bu olumlu senaryoya rağmen birtakım tehditler de var”

ile ortak yakıt pili projesi uyguladılar. Bunun şimdi ikinci basamağına geçiyor ve bu basamakta aralarına Türk DemirDöküm ve Aygaz da katıldı. İşte buna benzer örneklerin çoğalmasını arzu ediyoruz. Şirketlerimiz işbirliği yaptıkları takdirde daha az kaynakla daha verimli sonuçlar elde edebilecekler. Teknoloji geliştirmenin yanı sıra, teknolojik gelişmeleri takip edip, fırsat veya tehditleri rakiplerden önce görmek de çok önemli. Bu-

nun da çerçevesini çok geniş tutmak lazım. Bu alan da şirketlerimiz için çok önemli bir potansiyel işbirliği alanı.

#### **Koç Topluluğu Teknoloji Çalışma Grubu'nun çalışmalarından bahsedebilir misiniz?**

Bundan yaklaşık iki üç yıl önce yeni bir strateji oluşturduk ve bunu değişik vesilelerle yöneticilerimiz ve çalışanlarımızla paylaştık. İki yıl önce yapılan Üst Düzey Yöneticiler Toplantısında teknoloji konusunu ana gündem maddelerinden bir ta-

nesi haline getirdik. O toplantı için bir çalışma grubu oluşturulmuştu. Bu grup 2002 yılındaki toplantıda “Teknoloji Envanteri” adı altında Topluluk'taki teknolojik durum ile ilgili tespitlerini sundu. Teknoloji konusu 2003 yılındaki Üst Düzey Yöneticiler Toplantısının da gündeminde idi. Burada teknoloji konusunda şirketlerimizdeki gelişmeler, başarılı örneklerimiz aktarıldı ve Topluluk şirketleri arasında işbirliği sağlanması için bir mekanizma kurulması önerildi. Bu mekanizma Teknoloji Çalışma Grubu adıyla hayata geçti. Bu grup tamamen şirketlerimizin katılımıyla oluşuyor ve kendi görüşleri doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Holding olarak bizim rolümüz destek olmak, gerekli imkân ve fırsatları yaratarak, çalışmaların sürekliliğini sağlamak. Grubun başkanlığı 6'şar aylık dönemlerle dönüşümlü olarak üstleniliyor. İlk dönem başkanı Arçelik'ten Yalçın Tanes idi. Ford Otosan'dan Murat Yıldırım görevi ondan devraldı. Murat Bey'den sonraki başkan ise, Artesis'ten Ahmet Duyar olacak. Şimdiye kadar yaklaşık 10 şirketin aktif katılımı ile devam eden çalışmaların diğer şirketlerimize de yaygınlaştırılması ile 25 Kasım'da yapılan toplantıya geniş katılım ve ilgi oldu. Bu çalışmalarla 2005 yılında birçok yenilikçi ve öncü projenin başlatılacağını ve topluluğa somut faydalar sağlanabileceğini düşünüyorum. Teknoloji Çalışma Grubu'nu kutluyor, çalışmalarının gelişerek devamını diliyorum.

Yiyecek içecek ve otelcilik alanlarında Türkiye'nin en köklü kuruluşlarının başında gelen **Divan**, son dönemde yaptığı **önemli atılımlarla** daha **büyük hedeflere** koşuyor. Divan'daki gelişmeleri, Divan Genel Müdürü **Kamil Berk** ile konuştuk



**Son dönemde Divan cephesinde çok önemli gelişmelere tanık oluyoruz. Bu atılımlara yönelmenizin sebepleri nelerdir?**

**Divan** sektörde 50 yıldır faaliyet gösteriyor. Faaliyet gösterdiği alanlarda son derece başarılı olmuştur. Bunun daha yaygın alanlarda kullanılması gerekiyordu. Potansiyel alanları gördük ve bu alanlarda iki yıl önce büyüme kararı aldık. Bugün aldığımız bu kararı uyguluyoruz. Divan aslında kendi alanında, değişik faaliyet alanlarından dolayı türünün tek örneği diyebiliriz. Otelcilik, yiyecek içecekten lüks lokantalara, self servis kafeteryalara kadar oldukça geniş bir faaliyet alanı var. O yüzden Türkiye'de tek diyebiliriz.

**Şu anda içinde bulunduğumuz Divan Üretim ve Yönetim Merkezi de bu atılımın bir parçası değil mi?**

Elbette, hem de önemli bir basamağı. Yapımızı sadeleştirmek, yalın bir yönetim sağlamak ve tüm firmaları tek bir Divan çatısı altında toplamak için Mart ayında bu binayı hizmete soktuk. Hem yönetimi, hem de ana üretimi bir çatı altında toplamak çok önemli bir adım.

**Peki bu atılımın tetikleyicisi ne oldu? Neydi bu karara vardır?**

Divan ya çok büyüyecekti ya da ufak butik olarak birkaç noktada faaliyet gösteren bir kurum olacaktı. Fakat **Koç Top-**

# Divan Dört Koldan Geliyor

**İluluğu'nun** büyüme stratejisi içerisinde bu büyümeyi yapmak durumundaydık. Önemli olan nokta şu: Potansiyeller var, pek çok fırsat karşımıza çıkıyor ve birçok kurum olmayan şirket oldukça büyük bir hızla gelişiyor. Biz de fırsatları sektörümüzde kullanmak istedik.

**Son dönemde iki büyük yatırım dikkati çekiyor. Biri Divan City diğeri ise Rusya'daki yatırımlar. Moskova'daki yatırımlardan biraz bahsedebilir misiniz?**

Rusya çok hızlı gelişen bir ülke. Biz belki de geç kaldık. Orada şu andaki stratejimiz Ramstore'lar içinde fırın, hazır yemek ve Akdeniz mutfağı içeren lokantalar açmak. Bir anlamda pazarı test ederek girmek istiyoruz. Türkiye'de çok yaygın olmayan ama Amerika, Avrupa ve Rusya'da oldukça yaygın olan marketlerde hazır yemek satışı da, yapacağımız işlerden bir tanesi. İlk şubemizi Aralık ayının başında açacağız. 2005'te iki şube açarak yatırımlarımıza devam edeceğiz.

**Bu pazardan beklentiler neler?**

Eski Doğu Bloku ülkeleri değişime uğradığı zaman Türkiye'den birçok yatırımcı fırsatları iyi değerlendirip bu ülkelere gitti. Bizde de fırıncılık oldukça yaygın bir iş. Rusya'da özellikle fırıncılık, pastacılık ve lokantacılık alanında iyi ve kaliteli ürüne büyük bir talep ve ilgi var. Biz de bunu bildiğimiz için yatırımlarımızı oraya taşıyarak iyi bir noktaya ulaşacağımızı sanıyoruz.

**Divan'daki atılımların diğer bir ayağı da Divan City. Çok kısa bir süre önce bununla ilgili de anlaşma imzalandı. Divan City ile ilgili bilgi verir misiniz?**

Biz otelcilik alanında stratejik olarak işletme anlaşmalarıyla şehir otelciliğinde büyüme kararı aldık. Divan City, aldığımız bu kararın ilk uygulaması. İstanbul bize göre böylesi bir atılım için çok doğru. Bundan sonra da Türkiye'de, ekonominin canlı olduğu, iş yoğunluğunun çok olduğu diğer şehirlerde yay-



gınlaşmayı düşünüyoruz. Elbette bu yayılma yine işletme anlayışlarıyla hayata geçirilecek.

#### **Böyle bir yatırıma başlarken neden TMT Grubu'nu seçtiniz?**

Bizim arayışlarımız sadece İstanbul'da değil Türkiye'nin değişik yerlerinde uzun zamandır sürüyordu. En başta mal sahiplerinin yaklaşımı çok profesyoneldi. Kısa zamanda belli bir noktaya gelebilecek nitelikteydi. İkincisi ürün doğru bir yerde. Tamamen yenilenmiş durumda hatta yenilenmekte. Hâlâ inşaat devam ediyor. Kararı etkileyici faktörler bunlardı. Niye şehir otelciliği diye sorarsanız, bu sektörle ilgili büyük bir bilgi birikimimiz var. Bu bilgi birikimini bu şekilde değerlendirmek istedik. Şehir otelciliği tatil otelciliğinden çok farklı. Birincisi tatil otelciliğinde tur operatörlerine çok bağımlı çalışıyorsunuz. Oluşukça zorluk yaratıyor. İkincisi şehir otelciliği rekabet gösterebileceğiniz alanlarda faaliyet gösteriyor. Can alıcı faktör bu.

#### **Divan City'lerin diğer Divan otellerinden farkı ne olacak?**

Divan City, İstanbul'daki Divan yani TMT Otel. Divan City dekoru açısından minimalist yani yalın çizgileri olan bir otel; fakat esas sadece dekora yönelik değil. Konsept olarak da işadamlarına hitap eden, fiyatları nispeten ekonomik olacak bir otel. Fakat verdiği hizmet kalitesi ve sunduğumuz teknoloji imkânı bakımından günümüzün ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde yola çıkıyor. Hedef kitlesi elbette iş amaçlı ve tatil amaçlı da olabilir. Ama asıl hedef kitlemiz yurtiçi ve yurtdışından gelecek olan işadamları. Bunun dışında tabii ki tatil amaçlı gelen kişilere de hitap edecek. İstanbul'daki otelin bir özelliği de içinde uzun süre kalışlara müsait "apart" diye adlandıracağımız daireler olması. Bunlar 24 tane. Diğer yandan otel konum itibarıyla da çok ideal bir noktada.

#### **Diğer otellerde olduğu gibi Divan mutfak da Divan City'lerde yer alacak, değil mi?**

Kesinlikle otellerin içinde Divan Pastanesi de olacak. Alışılan Divan lezzetini hem pastane, hem de restoran birimlerinde konuklarımıza sunacağız.

**"Divan'ın yiyecek içecek tarafında, Rusya yatırımları dışında biz bu yıl en büyük büyümeyi endüstriyel yemekte yaptık. Geçen sene bu dönemlerde günde 3 bin kişiye yemek verirken, bugün bu sayı 50 bini geçti ve önümüzdeki sene 70 bin kişiye ulaşmayı hedefliyoruz"**

Geçen sene bu dönemlerde günde 3 bin kişiye yemek verirken, bugün bu sayı 50 bini geçti ve önümüzdeki sene 70 bin kişiye ulaşmayı hedefliyoruz. Bunun dışında fırın sayılarımızı artırdık. Bizim için oldukça kârlı olan Divan Brasserie ve self servis kafeterya konseptimizi de doğru noktalarda yaygınlaştırmayı planlıyoruz. Yiyecek içecek faaliyetleri bizim şu andaki yatırımlarımızın %65'ini kapsıyor. Büyümemiz devam edecek.

#### **Divan modern yemeklerinin yanı sıra geleneksel lezzetleri de koruyor. Bu Divan için bir misyon mu?**

Evet, bizim için bir misyon. Eski lezzetleri ve tatları zaman zaman yeni pişirme metodları da geliştirerek korumak istiyor-



#### **Öncelik İstanbul ve Ankara'da. Yatırım için planlanan diğer şehirler hangileri?**

Temasta olduğumuz diğer şehirler, daha doğrusu araştırma yaptığımız şehirler var. İzmir, Adana ve Gaziantep gibi ekonominin canlı olduğu bölgelerde fırsatları yakalamaya çalışıyoruz.

#### **Bir yandan yurtdışı yatırımlar, diğer yandan otelcilik. Yiyecek içecek tarafında da yenilikler var mı?**

Divan'ın yiyecek içecek tarafında, Rusya yatırımları dışında biz bu yıl en büyük büyümeyi endüstriyel yemekte yaptık.

ruz. Bunun dışında kurum olarak bütün yeniliklere açık olduğumuzu da göstermek istiyoruz. Türkiye'de Hai Sushi'den önce de Japon lokantaları vardı. Ama biz farklı bir tat getirdik. Sadece Japon mutfakına yönelik dört tane aşçımız var. Bir tanesi yılbaşında göreve başlayacak iki tane yabancı pastacımız var. Bir yabancı aşçı daha gelecek. Bizim Mutfak Koordinatörümüz **Aybek Şurdum**, çok sık yurtdışına gidip, gelişmeleri yakından takip eden bir arkadaşımız. Gelişmeleri yakından takip ettiğimiz için yenilikler getirmeye de çok dikkat ediyoruz. 🍷

# “Türkiye’yi 2005’te İstikrarlı Günler Bekliyor”

**17 Aralık’ta alınacak kararlar AB sürecinde olumlu bir müzakere dönemi başlarsa neler değişecek? Türk halkı 18 Aralık sabahı nasıl bir değişiklik hissedecek?**

Türkiye 99’dan bu yana uzun bir süreç geçirdi. Helsinki’de Türkiye’nin adaylığı teyit edildiğinde diğer adaylarla eşit koşullarda Türkiye’ye yaklaşılacağı ifade edilmişti ve Türkiye’nin siyasi kriterleri karşıladığı kararına varılsa da Türkiye’yle müzakerelere başlanacaktı. O zamandan bu yana 2002 Kopenhag zirvesinde de bu teyit edildi. O tarihte Türkiye’nin henüz siyasi kriterleri karşılamadığı söylenmişti. 2004’ün sonunda Avrupa Birliği’nin hazırladığı raporda Türkiye’nin siyasi kriterleri yerine getirdiği ifade edilirse, 2004 sonunda bu karara varılacak. Son günlerde Avrupa kamuoyunda değişik tartışmalar var, özellikle Fransa’da görüyoruz. Ancak Türkiye’ye verilmiş

**İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Yönetim Kurulu Başkanı Davut Ökütçü, AB sürecinde atılacak her adımın hayati önemi olduğunu ve toplumun her kesimini etkileyecek bu kararda sivil toplum kuruluşlarına, özel sektöre ve hükümete önemli görevler düştüğünü söyledi**

bir söz var: Türkiye siyasi kriterleri yerine getirdiğinde, zaman kaybetmeden müzakerelere başlanır. 17 Aralık’ta hepimizin beklediği, siyasi iradelerine sahip çıkarak verdikleri sözü tutmalarıdır. 17 Aralıkta müzakerelere başlanması konusunda endişemiz yok. Ancak bizim beklediğimiz, ilerleme raporunda belirli çekinceler var, bu çekincelerin de ortadan kaldırılarak net bir ifadeyle Türkiye’nin tam üyelik yolunda olduğu kararının alınmasıdır. 18 Aralık’ta Türkiye artık tam üyelik yolunda müzakerelere başlamış bir ülke olacaktır. Tam üyeliğe ne kadar sürede ulaşacağı sorusunun gündemde olduğu oldukça karışık bir sürecin başlangıcı olacaktır. Bunun için zaman biçmek doğru değildir. Bu süre, Türkiye’nin Avrupa Birliği’nin müktesebatını tam olarak kendi iç mevzuatıyla uyuşturma ve uygulama kapasitesine bağlıdır. İspanya, Portekiz gibi ülkelerde 16 başlıkla 7-8 yıl sürmüştür müzakere, Türkiye ile 31 başlık altındaki müzakereler 10-12 yıl sürebilir. Türkiye krizlerden sonra makro ekonomik endikatörlerini toparlamış ama hâlâ kırılgan hâlâ sıkıntıları olan bir ülkedir. Türkiye bu on yıllık süreçte tam üyeliğe giderken ekonomik yönden artan oranda gelişen ve Maastricht kriterlerini karşılama yönünde yol kat etmiş bir ülke olmak durumundadır. Bunun sağlanmasında en büyük unsur Türkiye’nin istikrarlı bir büyüme gerçekleştirmesidir. Bu da üretime dayalı bir ekonomi gerektirir. Bu süreçte beklenen, diğer aday ülkelerde görülen gelişmelerin Türkiye’de de görülmesidir.

**Vatandaşın en çok merak ettiği şey “bizim için ne değişecek”, “bizim için neler yapılacak, neler yapılmayacak?” Siz vatandaşa neler söyleyeceksiniz?**

Bizim 24 ilde düzenlediğimiz, katılım öncesi süreçte Türkiye AB seminerlerinin amacı tam da buydu: insanları bilgilendirmek. Türkiye AB’ye neden katılmak istiyor? Benim yaşamımda neler



değişecek; Öğrenci olarak, kadın olarak neler değişecek? Bu yürütülmekte olan reform süreci toplumun tüm kesimlerini ilgilendiren ve onların yaşamını etkileyen şeyler olacak. Bunlarla ilgili yayınlarımız var. Bu yürüttüğümüz konferanslarda, üç saatlik süreçte AB'nin neden kurulduğu, neler yaptığı, Türkiye'nin bu süreçte neler yaşadığı, reformların neler olduğu konusunda bilgilendirmenin yanı sıra konferanslara katılan vatandaşlarımızın sorularını yanıtlamaya çalışıyoruz. Gördük ki önemli seviyede bilgi kirliliği var. Bu konferansların sonunda dağıttığımız anketlerde de Avrupa Birliği'nden ne beklendiğini anlamaya çalıştık. Sanılanın aksine AB'yi öncelikle bir iş kapısı olarak görmekten öte temel hak ve özgürlüklerin gelişimine desteğin artacağını düşündüklerinden AB'ye taraftar olduklarını görüyoruz.

#### **Türkiye'de farklı alanlarda hizmet veren STK'lar var. Onların halkı bilinçlendirme adına görevleri neler?**

Müzakere öncesi süreçte Türkiye siyasi kriterlere odaklanmıştı. Bu bağlamda da STK'lar öncelikle Türkiye'yi yönetenlere yönelik süreçte etkili oldular. Reformların yerine getirilmesi için bir baskı grubu gibi çalıştılar. İKV'nin koordinasyonunda bir araya gelen 265'i bulan STK'nın yaptığı da buydu. Hükümete, Meclis'e reformların zamanında yapılması için çağrıda bulundu. Cumhurbaşkanımıza, onay sürecinde gerekli desteğimizin var olduğunu ifade eden deklarasyonlarımız sunuldu.

#### **STK'lar arasında bir konsensus var mı?**

265 STK eğer bir tek hedef altında toplanabiliyorsa, farklı çıkarları gözetken STK'lar bir araya geliyorsa burada önemli bir konsensus olduğunu görüyoruz. Bu çabalar bugüne kadar çok güzel sonuçlar verdi, ama bundan sonrası çok önemli. Bir taraftan buzdüğünün altı konusunu ele alacağız. Avrupa Birliği müktesebatının kendi iç mevzuatımıza sadece yasal düzenlemeyle değil aynı zamanda uygulamasıyla da girmesi gerekiyor. Burada herkese önemli görevler düşmektedir. Başlatılmış olan siyasi reformların tamamlanmış olduğunu söyleyemeyiz. Uygulamada ciddi aksaklıklar var. Dolayısıyla STK'lar bunun takipçisi olmalıdırlar. Öte yandan



Türkiye'nin müzakere sürecinden başarılı çıkması için başta özel sektör destek olmalıdır, çünkü bu 31 başlık altındaki müktesebatın 17-18'i doğrudan iş dünyasını etkilemektedir. Örneğin bir çevre konusu; bugüne kadar bir çıkar tartışması

“Önemli seviyede bilgi kirliliği var. Biz egemenlik sorunundan gıdaya varana kadar yanlış ifadeleri düzeltmeye çalıştık. Sanılanın aksine AB'yi öncelikle bir iş kapısı olarak görmekten öte temel hak ve özgürlüklerin gelişimine desteğin artacağı düşünüldüğünden AB'ye taraftar olduğunı görüyoruz”

olmadı ama bundan sonra çıkarlar da söz konusu olacaktır. Çünkü çevre konusundaki bir uyum için ciddi yatırımlar gerekecektir. Bir taraftan bunun için geçiş süresini de Avrupa'dan talep etmeliyiz. Zaten kelime anlamıyla bir müzakere değildir. Avrupa Birliği'nin mevzuatına nasıl

bir takvim içinde uyacağımızın uzlaşısıdır. Tarım konusunda sıkıntılar olacaktır. Çünkü tarımın yeni baştan yapılanması gerekli. Telekomünikasyon, ulaştırma ağları, enerji dağıtımında yeni yapılanmalar olmalıdır. Bu da ancak ve ancak tek başına hükümetin değil bu konuda faaliyet gösteren STK'ların ve özel sektörün katılımıyla olacaktır. Çünkü neticede toptan desteklediğimiz bir model ortaya koyduğumuz zaman, bu model başarıya ulaşacaktır. Sadece yurtiçinde değil yurtdışında da yoğun bir dönem başlıyor. Çünkü artık Türkiye'ye yönelik önyargıların en aza indirilmesi için yoğun bir süreç de başlamış oluyor.

#### **18 Aralık'tan sonra yol boyunca yapılması gerekenler ve ivedilikle yapılması gerekenler var. Öncelikli olan siyasal konular ve bunların halledilmesi diyebilir miyiz?**

Türkiye siyasal konularda ilerleme kaydetti, fakat eksiklikleri var. Bu eksikliklerin tamamlanmasında ısrarcı ve takipçi olacak bir STK görmemiz lazım ve hükümetin de bu ivmeyi kaybetmemesi lazım. Bundan sonraki sürecin önemli bölümü müzakerelerin konusu olan 31 başlığın iyi bir hazırlık döneminde ele alınması. Sürecin uzunluğu buna bağlı. ☺



*Koçbank Sistem Teknoloji'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hishem Md. Laroussi Yeni Türk Lirası için yapmış olduğu çalışmalarını bizle paylaştı. Genel Müdür Yardımcısı Laroussi'ye göre Koçbank YTL'ye A'dan Z'ye hazır*



# “İşimiz **Zor** Değil Sadece **ÇOK**”

**Kısa bir süre sonra YTL'ye geçilecek, Koçbank'ın hazırlıkları hangi aşamada?**

Bu sene içerisinde aslında iki farklı ve büyük proje yürüttük. Bunlardan bir tanesi “Porting” diye adlandırdığımız operasyon sistemlerimizi Unisys mainframe ortamından UNIX'e dönüştürmek, diğeri de Yeni Türk Lirası. Aslında bu iki projeyi bir arada yürütmek oldukça iddialı. YTL gibi köklü bir değişimin olduğu bir sene içinde biz çok köklü bir değişiklik yaparak sistem altyapımızı, işletim sistemimizi, kullandığımız yazılım dilini, veritabanımızı ve donanımımızı değiştirmek için oldukça yoğun ve hummalı çalışmalar yürüttük. Biz elimizdeki kaynakları optimum kullanabilmek amacı ile banka içinde iki ayrı YTL çalışma grubu oluşturduk. Birinci grubumuz bankacılardan oluşmakta ve ağırlıklı olarak bankacılık tarafında yapılması gereken çalışmaları (mevcut formların, prosedürlerin, uygulamaların YTL'ye adaptasyonu, personelin YTL konusunda eğitimi vb.) koordine ve takip etmektedir. İkinci grubumuz ise Sistem Teknoloji bünyesindeki teknik uzman olan arkadaşlarımızdan oluşan teknik grup. Bu teknik grup ise iki ayrı alt gruba ayrılıp farklı konularda sorumluluk alarak çalışmalar yapmıştır. Sistem Teknoloji içerisindeki diğer arkadaşlarımız ise sistem altyapı değişikliği ile ilgili “Porting” projesinde rol aldılar.

**Teknik grubu iki ana bölüme ayırdığınızı belirttiniz. Bölümlerin görevlerini daha spesifik olarak belirtir misiniz?**

İlk grupta YTL'den sorumlu arkadaşlarımız; yine banka bünyesinde oluşturulan



ve Hazine işlemleri, Operasyon, Mali Kontrol vb “business” diye nitelendirdiğimiz banka içinde oluşturulmuş üst grupla iletişimi sağlıyorlar. Banka bünyesinde oluşturulan genel YTL çalışma grubu, ağırlıklı olarak sistem dışı yapılması gerekenleri organize ediyor, gerekli kararları alıyor, banka içi bilgilendirme ve iletişimi sağlıyorlar. Müşterilerin bilgilendirilmesi, personelin eğitilmesi, fiziki olarak hazırlık yapılması, banka içi görev bölümünün sağlanması gibi konularda bu komitedeki arkadaşlarımız yönlendirme ve takip yapıyorlar. Banka içerisinde oluşturulan “business” diye nitelendirdiğimiz gruptaki arkadaşlarımız ayrıca Koç Finansal Hizmetler bünyesindeki diğer şirketlerin problemlerine yardımcı olmak, onlarla birlikte gelişmeleri takip etmekte-

dirler. Ayrıca bu bölümdeki arkadaşlarımız bizim için son derece önemli olan mevcut anlaşmalar üzerinde çalışıyor. Çünkü bütün anlaşmalar tamamen eski Türk Lirası üzerinden yapılmış durumda ve bildiğiniz gibi Yeni Türk Lirası bir süre sonra “Türk Lirası” olarak kullanılacak. Bu da yasal zorlukların ortaya çıkması olasılığı demek.

**Birlikte yürüyen bu iki proje tamamen eski programların YTL'ye uygunluğuna göre devam edecek. Çalışmalarınızın diğer adımları nasıl olacak?**

“Porting” projesi 18 Ekim 2004 tarihli itibariyle tamamlandı. Tüm Unisys programlarımızın UNIX programlarına dönüştürülmesi sonucunda operasyonel sistemlerimizde hem teknolojik olarak daha

ileri bir yapıya geçtik, hem de performans açısından çok ciddi ilerlemeler kaydettik. Dolaylı olarak bu gelişmeler müşterilerimize verilen hizmetlere de yansıyor. Yeni geçtiğimiz UNIX yapısı mainframe'lere kıyasla sadece teknolojik olarak ileri olmakla kalmayıp aynı zamanda çok daha düşük işletme maliyetlerine sahiptir. Bu da bankamıza yatırım ve bakım giderleri açısından ciddi ölçüde tasarruf imkânı doğurmuştur. YTL tarafında ise değişmesi ve uyarlanması gereken programlar tespit edildikten sonra bu değişiklikler gerçekleştirilmektedir. Örneğin kredi kartı uygulamaları, muhasebe programları, ödemeler gibi konularda gerekli değişiklikler büyük ölçüde yapıldı ve kalan kısımlar için devam ediyor. Kasım ayının sonunda tüm bu değişiklikleri tamamlamayı ve bankamızdaki şube ve Genel Müdürlük birimlerindeki kullanıcılarımızla testlerimize başlamayı hedefliyoruz. Bu testler sırasında gerçek veritabanındaki bilgileri aynı bir test sisteme indirerek ayrıca yıl sonunda yapacağımız geçiş ve dönüşüm çalışmalarının seri bir şekilde provasını yapmayı planlıyoruz.

#### **Koçbank'ın diğer bankalarla olan işlemleri üzerinde de çalışmalar yapılması gerekiyor. Bu çerçevede neler yapıyorsunuz?**

Bahsettiğiniz bu işlemleri adlandırsak; EFT, SWIFT, kredi kartları, POS transaction'ları gibi birçok konu üzerinde çalışıyoruz. Bankalar Arası Kart Merkezi'yle yine senkronize çalışmalar yürütüyoruz ve testler yapıyoruz. Merkez Bankası ile karşılıklı testler yapıyoruz. Visa ve Europay gibi kuruluşlarla testler yürütüyoruz. Koçbank ile çalışan hem bireysel hem de kurumsal müşterilerimizin zor durumda kalmaması için üzerimize düşeni ve elimizden gelenin en iyisini yapıyoruz. Bizimle veri alışverişinde bulunan tüm müşterilerimizle ortak çalışmalar yapıyoruz ve sonuçlarını beraber test ediyoruz. Örneğin, bizden provizyon almak amacı ile online ya da dosya transferi yöntemi ile çalışan üye işyerlerimizle testler yapıyoruz.

#### **Koçbank çalışanları dışında müşterilerinize nasıl yardımcı oluyorsunuz?**

Koçbank çalışanları aynı zamanda ihtiyaçlara göre veya çağlara göre firmalara ve bireylere YTL ile ilgili oldukça detaylı, doyurucu bilgiler içeren seminerler ver-



mektedir. İnternet sitemizdeki bilgilendirme dışında bizde kayıtlı olan müşterilerimizin e-posta adreslerine ayrıca bilgilendirme yazısı gönderdik. Bunun yanı sıra bilgilendirilme ihtiyacı hisseden tüm Koçbank bireysel ve kurumsal müşterilerinin çağrılarına hemen cevap veriyoruz.

#### **YTL konusunda değiştirilmesi gereken sistemler arasında belki de en önemlilerinden biri de otomatik para çekme makineleri. ATM'ler konusunda çalışmalarınız ne durumda?**

İnternet bankacılığı, telefonla bankacılık, POS gibi ATM de bizim için müşterimize hizmet götürdüğümüz ayrı bir dağıtım kanalı. Programlarının YTL'ye uyarlanması, çalışanların eğitimleri ve tabii ki kullanıcıların, yani müşterilerin bilgilendirilmesi gibi çalışmalarımız devam ediyor. Bunun yanı sıra banka içi kullanımda hizmet vermek üzere başka yenilikleri de dikkate almak zorundayız; mesela para sayma makineleri de çok önemli. Çünkü YTL ile bozuk paralar hayatımızda önem kazanacak. Artık bozuk paralar da sirkülasyona girecek ve tüm sistemlerin, elektronik cihazların bozuk demir paraları tanınması gerekecek.

#### **1 Ocak 2005 sabahı bankacılık işlemlerinde herhangi bir sorun yaşanacak mı? Böyle bir sorunun yaşanmaması için finans sektörünün hazırlığı sizce yeterli mi?**

Bu operasyona sadece Koçbank'ın hazır olması yetmiyor; tüm bankaların, aynı görevi gören işletmelerin, kurumların,

hükümet dairelerinin vd. hazır olması gerekiyor. Biz de çalışmalarımızı bu ortak payda altında yürütüyoruz. Bütün Koçbank müşterileri varlık ekstrelerini istedikleri anda alabilmektedirler. Tüm müşterilerimiz o an itibarı ile ne kadar borç/alacak kaydı olduğunu, detay olarak tüm ürünlerini, vadeli vadesiz hesap bakiyelerini vb. internet üzerinden e-koçbank'a girmek sureti ile alabileceği gibi, isterse bizzat şubeye giderek anında alabilmektedir. Zaten günlük olarak elektronik ortamda aldığımız tüm bilgilerin kopyasını 31 Aralık gecesi YTL dönüşümü öncesi de alıp ayrıca muhafaza edeceğiz. Böylelikle çift taraflı kontrol imkânımız olacak. İşimiz zor değil, sadece çok.

#### **Koç Topluluğu'nda yer alan diğer şirketler için nasıl çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Koç Topluluğu'ndan olsun olmasın, tüm müşterilerimiz için çalışıyoruz. Her firmamızın üzerine düşen görevleri var ve herkes bunu senkronize olarak yürütüyor. Birbirimizi YTL konusundaki çalışmalarda tamamlamalıyız; sadece Koç Topluluğu şirketleri değil tüm bankalar ve firmalar birbirlerini tamamlamak, yardıma koşmak zorunda. Tüm şirketler Holding koordinasyonunda konu ile ilgili aktif bilgi paylaşımında bulunmakta, gereken noktalarda KoçSistem'in de katkılarıyla teknik sorunlara çözümler üretmektedirler. Bunu yapmayanları veya yapmayacak olanları zor günler bekliyor diyebilirim. Çok çalışıyoruz, çünkü Koç isminin anlamı bizim ve tüm dünya için çok önemli. ☺





*Ülkemizin en büyük otomobil fuarı Auto Show, 19-29 Kasım tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi. Pek çok otomobil markasının boy gösterdiği fuarda Ford, Fiat ve Alfa Romeo markalarına büyük bir ilgi vardı*



**Emilie Boiron**  
Fiat standındaydı

# Türkiye'nin En Büyük Otomobil Şovu

Türkiye'nin en büyük otomobil fuarı **Auto Show 2004**, otomobilseverlerle buluştu. İstanbul CNR Fuar Merkezi'nde düzenlenen fuara 100'ün üzerinde firma katıldı. Yaklaşık 500 bin kişinin ziyaret ettiği fuarın bu yıl onuncusu düzenlendi. Otomotiv sektörünün büyümesini de tetikleyen Auto Show Fuarı, ilk kez organize edildiği 1993 senesinde 10 bin metrekarelik bir alanda 24 otomobil markasını buluşturmuştu. Aradan geçen 10 yılda hem fuar hem de Türk otomotiv sektörü büyürken, bu yıl Auto Show'a 100'ün üzerinde firma ve 33 otomobil markası katıldı.

## Yeni Ford Focus Fuarda

Ford Otosan, Auto Show 2004'te halen Türkiye'de satışta olan tüm ürünlerini ve 2005 yılı içerisinde satışa sunulacak olan yeni Ford Focus'u sergiledi. Türkiye'de ilk kez sergilenen yeni Ford Focus'un yanı sıra yine yeni Focus ailesinin bir üyesi

olan Focus C-Max ve mevcut Ford Fiesta, Ford Fusion, Ford Focus, Ford Mondeo ve Ford Otosan'ın ticari araç platformunda üretilen özel kullanıma yönelik Ford Transit Connect ve Ford Transit modelleri de ziyaretçilerle buluştu. Piyasaya sürüldüğünden bu yana geçen altı yılda 4 milyondan fazla satan Focus'un yeni hali ve yeni Focus'un tasarımcısı **Murat Güler** de Auto Show'da otomobil tutkunlarıyla bir aradaydı.

## Autoshow'da Fiat ve Alfa Romeo Fark Yarattı

Cenevre Otomobil Fuarı'nda yıldızı parlayan ve otomobil fuarlarının vazgeçilmez ismi olan **Emilie Boiron** Auto Show'da Fiat standındaydı. Fiat'ın kısa bir süre önce lansmanını yaptığı Fiat Idea'yı tanıtan Boiron otomobilseverlerden büyük ilgi gördü. 1836 metrekareye yayılan Fiat standında toplam 34 araç sergilendi. Standda, Idea'nın dışında

Panda 4x4 ve Stilo Schumacher gibi yeni modeller de yer aldı. Dünyada bir küçük sınıf otomobilde ilk kez kullanılan 4x4 teknolojisi, 2004 yılının otomobili Panda ile ziyaretçilere sunuldu. Stilo Schumacher ise Ferrari'nin Formula 1'de kazandığı başanlı kutlamak ve şampiyon pilot Schumacher'i tebrik etmek amacıyla üretilmiş sportif bir seri. Fuarda ayrıca, ülke ekonomisinin ihracat lokomotifleri Fiat Doblò, Avrupa'da satış rekorları kıran Fiat Punto ve iş dünyasında kariyer sahibi yöneticiler için özel hazırlanan Fiat Marela VIP de sergilendi.

Kırmızı rengin hakim olduğu 825 metrekarelik Alfa Romeo standı ise marka ruhunun en önemli yapıtaşları olan tasarım ve tutkuya övgü niteliğindedir. İtalyan estetiğini yansıtan Alfa Romeo'nun fuardaki en büyük kozlarından biri Alfa 147 modelinin yeni versiyonu oldu. Dünya lansmanı geçtiğimiz günlerde Paris Otomobil Fuarı'nda yapılan yeni Alfa 147 ünlü İtalyan tasarımcı **Giugiaro** tarafından geliştirildi. Yeni 147 ile birlikte Alfa 156'nın 2.0 litrelik Selespeed modeli ve Alfa 166 Sportronic versiyonu otomobilseverlere sunuldu. Hız ve estetik tutkunu otomobilseverler ise kuşkusuz en çok Alfa GT ve Alfa WTCC ile ilgilendiler. 





# Birmot'tan Tasarruf Öğütleri

*Akaryakıtta sık sık yapılan hatalar otomobil kullancılarının sıkıntılı zamanlar yaşamasına neden oluyor. Ancak belirli kurallar uygulanınca masrafların azaltılması mümkün. Birmot tarafından hazırlanan el kitapçığında yer alan püf noktaları ise bu konuda yol gösterici.*

Son yıllarda sürekli artan akaryakıt fiyatlarıyla otomobil kullanıcılarının zor günler yaşadıkları bir gerçek. Ancak otomobil sahipleri, belirli kuralları uyguladıkları takdirde masraflarını azaltabiliyorlar. Birmot'un bu konuda hazırladığı el kitapçığında yer alan öneriler otomobillerin masraflarını büyük ölçüde azaltmaya yönelik püf noktaları içeriyor. El kitapçığında yer alan öneriler, uygulandığı takdirde otomobile yapılan masraflar %25 azaltılabiliyor. Bu öneriler arasında çelik jant kullanmamaktan, yağmurlu havalarda trafiğe çıkmamaya kadar bir dizi önlem bulunuyor. Çelik jant kullanılan otomobiller diğer araçlardan %3 fazla yakıt tüketirken, motoru da zorladığından ek masraflar da açabiliyor. Ayrıca yağmurlu havalarda trafiğe çıkılması halinde, trafiğin aksaması nedeniyle sık sık durup kalkmalar yüzünden yakıt tüketiminin artacağı ve yerin kaygan olmasından kaynaklanan maddi hasarlı kazaların olabile-

ceği uyarısında bulunuluyor.

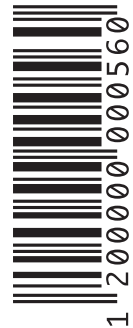
- **Otomobile** ek bagaj konulması yakıt masrafını artırıyor, tekerlekler yıpranıyor.
- **Kaliteli** ve servis tarafından önerilen yağları kullanın. Kötü yağlar motorun çalışması sırasında sürtünmeye yol açıp motor parçalarına zarar verebilir.
- **Her yerden** ve çeşitli türlerde yakıt almamak gerekiyor. Motorun performansı olumsuz etkilenir.
- **İlk kalkış** anında ani hareketten kaçının. Aşırı derecede gaza yüklenmek yakıt tüketimini artırarak motoru zorlar ve aynı zamanda lastikleri de aşındırır.
- **Otomobili** amacı dışında kullanmayın. Aşırı yük, yakıt tüketimini artırdığı gibi fren balatalarında da ısınmaya ve sürtünmeye neden olup aracın durma hızını düşürür.
- **Kullanılan** lastik türlerine özen gösterilmeli. Kar lastiği ve çivili lastik ile geniş lastikler hem sürtünmeyi artırıyor, hem de fazla yakıt tüketimine yol açıyor.

- **Vites** değiştirirken ara gaz ve gereğinden fazla gaz vermeyin. Çünkü fazla gaz yakıt tüketimini artırır.
- **Aracın** lastik havasını iyi ayarlayın. Azı da zarar çoğu da; ayarsız hava hem lastiğin çabuk yıpranmasına yol açar, hem de aracın takla atarak hasar görmesine neden olabilir.
- **Sabahları** araca binmeden lastikleri kontrol edin. Patlak lastikle yola çıkmak tekerleğe zarar verir.
- **Aracınızın** paslanmasını istemiyorsanız sık yıkamayınız. Yıkadığınız zamanlarda ise kaputun çizilip paslanmaması için fırça kullanmayınız.
- **Çamurlu** ve tozlu yerlerden geçtikten sonra aracınızın altını muhakkak yıkatin. Toz ve çamur araçta hem fazla bir ağırlığa neden olarak yakıt tüketimini artırır, hem de aracın altını çürütür.
- **Aracın** radyatörü çok önemli; sık sık kontrol edilmeli; büyük masraflara neden olabilir. ☺☺

iletişim

## 5.000.000.-TL

### Migros Club'tan İNDİRİM ÇEKİ



1 200000 000560

Bizden Haberler Dergisi

**50.000.000.-TL üzerindeki tek alışverişte geçerlidir.\***

\* Bir alışverişte sadece 1(bir) adet indirim çeki kullanılabilir.

**MIGROS Club**

**Çek son kullanma tarihi: 31 Ocak 2005**

Bu indirim çeki Migros Mağazaları ve Şok Ucuzluk Marketleri ile Sanal Market'de Migros Club Kartınız ile yapacağınız tek alışverişte geçerlidir.





# 15 Yaşında Bir Usta

14-31 Ekim tarihleri arasında İspanya'da yapılan Satranç Olimpiyatları'nda milli takımda yer alan Aslı Bayrak büyük bir başarı elde etti. Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi onuncu sınıf öğrencisi olan Aslı Bayrak, satranç sporu ve elde ettiği başarılarla ilgili sorularımızı yanıtladı

**İspanya'daki satranç olimpiyatlarına gitmeden önce böyle bir başarı kazanacağınızı düşünüyor muydun?**

Ben 1998 yılından beri yurtdışında turnuvalara katılıyorum. İspanya'dan önce çok kötü turnuvalar oynuyordum. Açıkçası aklımın ucundan bile geçmiyordu. "Acaba bırakayım mı?" diye düşünmeye başlamıştım. Bu başarı çok iyi oldu. Önceki turnuvalarda çok çalışmamıştım; bunun etkisi tabii ki kötü oldu ama İspanya'daki olimpiyatlara çok çalıştım. Milli takımında olduğum için hem kendim hem de

milli takım için oynadım. Bu farklı bir duygu. Ortam da iyi olunca başarı geldi.

**Ülkemize satrançta WFM unvanı kazandınız. Bu unvanı da açıklayarak bize hedeflerinden bahsedebilir misin?**

Satranç Olimpiyatları'nda %69 performans yaparsanız bu unvanı alıyorsunuz. Ben %75'lik bir performans ile bu unvanı aldım. Bu doktor olmak gibi bir şey. Ben bu unvanla doktor oldum ve giderek daha üst seviyelerdeki unvanlar için yolunuz açılıyor. Belli bir başarı yüzdesi-

ni yakalarsanız WIM ve WGM gibi daha üst seviyelerdeki unvanlara sahip olabilirsiniz.

**Turnuvalara bakıldığında hep erkekleri görüyorsunuz; sence neden?**

Bence bayanlar biraz sabırsız. Satranç tahtasının başına oturup saatlerce zaman ayırmıyorlar, sanki çabuk sıkılıyorlar gibi geliyor. Bazı turnuvalarda erkekler daha başarılı olduğu için bayanlar ile erkekler ayrı yarışabiliyor. Birlikte yarıştıkları da oluyor tabii ki. ♡

## "Aslı Hem Yetenekli, Hem de Çalışkan"

Bazı aileler kendilerine göre tatil programı yaparken Aslı'nın ailesi turnuvalara göre program yaptı. Bu açıdan Aslı'nın çok şanslı olduğunu söyleyebilirim. Aslı sadece yetenekli değil, aynı zamanda iyi de çalışan bir sporcu.

**Emekli Matematik Öğretmeni Savran Tekeli Gambit Satranç Merkezi Yöneticisi / Aslı'nın ilk hocası**

## "Özel Bir Programın Zaferi"

Aslı büyük bir yetenek çünkü altyapısı çok kuvvetli. Geçen yıl Koç Özel Lisesi ile iletişime geçtik. Oldukça iyi bir yol aldık. Koç Özel Lisesi Müdürü Bay **Chandler** da yardımcı ve dinleyici oldu. Önünde zor yılların olduğunu da söylemeliyim. Aslı'nın iyi bir hocayla çok parlak bir geleceği olduğuna inanıyorum.

**Ali Nihat Yazıcı**  
Türkiye Satranç Federasyonu Başkanı

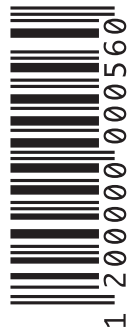
## "Gurur Duyuyorum"

Aslı'nın ilk başarılarını izlediğimde inanılmaz bir gurur duydum. Benim gözlemlediğim kadarıyla Aslı gibi bir genci desteklemesi sadece Koç Topluluğu'ndan beklenirdi diye düşünüyorum. Satranç gibi elit bir spora destek verilmesi çok olumlu bir davranış. Ama sadece Aslı değil satranca yetenekli diğer çocuklara da destek verilmesi gerekiyor.

**Semih Bayrak Aslı'nın Babası**

# 5.000.000.-TL

## Migros Club'tan İNDİRİM ÇEKİ



Bizden  
Haberler  
Dergisi

**50.000.000.-TL üzerindeki tek alışverişte geçerlidir.\***

\* Bir alışverişte sadece 1(bir) adet indirim çeki kullanılabilir.

**MIGROS**  
Club

**Çek son kullanma tarihi: 31 Ocak 2005**

Bu indirim çeki Migros Mağazaları ve Şok Ucuzluk Marketleri ile Sanal Market'de Migros Club Kartınız ile yapacağınız tek alışverişte geçerlidir.





# Kışkırtıcı Fiat Idea Türkiye’de

Son dönemlerde hareketlenen otomotiv piyasasında Fiat, yeni modeli Idea’yı satışa sundu. Çok amaçlı araç (MPV) segmentinde oldukça iddialı bir model olan Idea gerek tasarımı, gerek ekonomikliği ve gerekse performansı ile dikkat çekiyor

Fiat’ın çok amaçlı (MPV) modeli Idea, 31.4 milyar TL’den başlayan fiyatlarla Türkiye’de satışa sunuldu. Fiat Idea’nın Türkiye tanıtımı, Tofaş Ticari Grup Direktörü **Müfit Ataseven** ile Pazarlama ve Ürün Direktörü **Marco Napodano**’nun katıldığı bir basın toplantısıyla yapıldı. Ataseven, her yeni ürün tanıtımının kendileri için bir doğum sancısı olduğunu belirterek, “Yeni bir bebeği kucağımıza alıp büyötmeye çalışıyoruz” dedi. Müfit Ataseven, pazar dinamizminin her geçen gün arttığını söyledi. Ataseven, Fiat Idea’nın bu yıl çıkardıkları dördüncü ürün olduğuna işaret ederek, “Bundan

sonra Türkiye’deki Fiat serüveni, çok yalın şekilde markaya odaklanarak, ürün gamını geliştirerek, çok daha güçlü bir

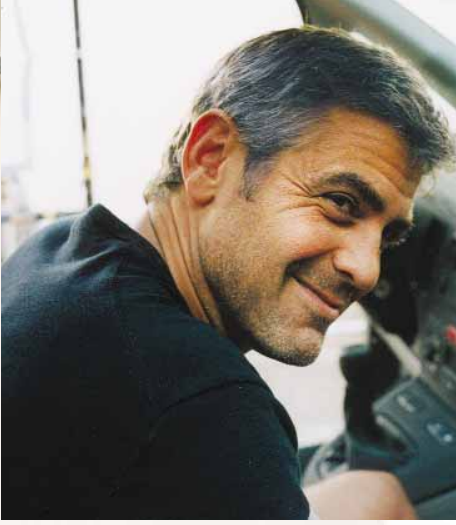


yapıya doğru şekillenecektir” diye konuştu. Günlük hayatta “İtalyan ateşi”, “Ateşli Panda” gibi kavramların yerleştiğini ifade eden Ataseven, “Bugün kışkırtıcı Idea ile tanışıyoruz. Idea’nın Türkiye pazarında büyük ilgi çekeceğini ummaktayız” diye konuştu.

## Fiyatıyla Çok Rekabetçi

Tofaş Pazarlama ve Ürün Direktörü Marco Napodano katılımcılara Fiat Idea’nın özellikleri pazara ilişkin bilgi verdi. Avrupa’da kompakt otomobil pazarının yeni olduğunu belirten Napodano, son üç yılda pazarın %1.4’ten %3.6’ya çıktığını bil-





**Fiat Idea'nın reklam yıldızı George Clooney.**



dirdi. Napodano, Türkiye'deki pazarın ise iki yıl içinde toplam pazarın %2.4'üne ulaştığına dikkat çekerek, 2005'te bu payın %3'e çıkmasını öngördüklerini kaydetti.

Kompakt MPV'nin klasik şehir arabalarına göre daha fazla iç hacim sağladığını, kullanımının daha kolay olduğunu belirten Napodano, bu otomobilleri çalışan kadınlar, gençler ve 30-39 yaş arası konfor ve iç hacme önem veren kişilerin tercih ettiğini söyledi.

### **Yüzde Yüz İtalyan Stili**

Modelin adı "IDEA"yı oluşturan her bir harf, aracın felsefesini tanımlayan temel kriterleri simgeliyor: Akıl (Intelligence), tasarım (Design), heyecan (Emotion) ve mimari (Architecture). Fiat Idea'nın sunduğu sürüş rahatlığı, geniş bagaj hacmi, ferah iç mekân ve yumuşak hatlı tasarım, özellikle gençlerin, kadınların ve büyüyen ailelerin tercih ettikleri bir model olmasını sağlıyor. Fiat Idea, yaratıcı çözümlerle, aile, iş hayatı ve hobiler için çok



yönlü bir otomobil olma özelliğini taşıyor. Fiat Idea, %27'si cam olan yüzeyi ile aydınlık ve ferahlık duygusunu en üst düzeyde yaşıtıyor. Otomobilin ergonomik iç tasarımında konfor ve estetiğin yanı sıra, işlevsellik ve rahatlık ön planda tutulmuş. 32 farklı konuma getirilebilen koltuklarıyla Fiat Idea, hayatı kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Fiat Idea; "Konfor", "Güvenlik" ve "Stil Paketi" olarak adlandırılan üç ayrı zengin donanım paketi de sunuyor. En ileri aktif ve pasif güvenlik sistemlerine sahip olan Fiat Idea'da, ABS+EBD elektronik fren güç dağılımı, sürücü ve yolcu ön havayastıkları, aktif gergili ön emniyet kemeri, FPS yangın önleme sistemi ve 2. nesil Fiat Code immobilizer gibi özellikler standart olarak bulunuyor. Sürücü ve yolcu yan havayastıkları, perde havayastıkları, ASR otomatik çekiş kontrolü, MSR motor fren torku destekleyici, HBA panik

fren destek sistemi, ESP elektronik stabilize programı, Hillholder yokuş yukarı kalkış desteği gibi gelişmiş özellikler de güvenlik paketinde sunuluyor.

Fiat Idea'nın bu özelliklerinin yönetilebilmesi için aracın elektronik kontrol ünitesi tarafından kumanda edilen gelişmiş bir "sinir sistemi" bulunuyor. Idea'daki sensörlerden yayılan sinyalleri algılayan bu elektronik kontrol ünitesi, verilere bağlı olarak hangi mekanizmaların devreye girmesi gerektiğine karar veriyor.

Fiat Idea, 1.4 16V Dynamic benzinli ve 1.3 Multijet Dynamic dizel versiyonları ile kullanıcıların, konfor, stil ve düşük kullanım gideri ihtiyaçlarına cevap veriyor. 1.3 Multijet motorlu Fiat Idea, 100 kilometrede ortalama olarak 5.1 litre yakıt tüketirken, 1.4 16 V versiyonu 100 kilometrede 6.6 litre harcıyor. Tüketiciler Fiat Idea'ya 31 milyar 400 milyon TL'den başlayan fiyatlarla sahip olabilecekler. 

iletişim

## **Yüzde 100 Gökyüzü: Skydome**

Fiat'ın yeni modeli, araç içindeki hayata yeni bir anlam katan ve segment için gerçekten yenilik teşkil eden büyük boyutlarda bir açılır tavan donanımına (Skydome) sahip olabiliyor. Bu en yeni jenerasyon sistem, aracın tavanının %70'ini kaplayan, biri hareketli, diğeri sabit iki adet cam parçadan ve aracın arka bölümüne doğru bağımsız kayabilen iki adet güneşlik parçasından oluşuyor.

Fiat Idea kapalı bir araç görünümünden bir anda kristal tavanlı veya açılır tavanı sayesinde cabrio araç hissi veren bir görünüme geçebiliyor. Eğer "plen air" türünde bir otomobil içerisinde seyahat etmek ve "gökyüzünde bir pencere" keyfini sürmek istiyorsanız, öndeki camlı bölüm ve güneşliklerin, kısaca tüm tavanın açılması için

sadece yedi saniye yetiyor. İstendiği takdirde ön parçayı kısmi olarak açmak için, tavan lambasının üzerinde bulunan düğmeye basmak yeterli. Skydome tavan herhangi bir engel ile karşılaştığında camın hareketini değiştiren sıkışmayı önleyici bir sisteme de sahip.



# Kısa Bir İnternet Molası

Türkiye'nin en güçlü özel **telekomünikasyon** firması olma vizyonuyla çalışmalarını sürdüren **Koç.net**'ten bir yenilik daha geldi. İstanbul'un en büyük ve en çağdaş **alışveriş merkezlerinden** biri olan **Metro City** işbirliğiyle gerçekleştirilen çalışma çerçevesinde artık **internette sörf** yapmak için eve kapanmak gerekmeyecek

Türkiye'de birçok kablosuz erişim hizmetini sağlayan **Koç.net**, deneyim, teknolojik birikim ve üstün altyapı özelliklerini Metro City'nin nezih ve müşteri odaklı politikasıyla birleştirerek, Türkiye'de böyle bir sistemin alışveriş merkezinde uygulanması konusunda bir ilke imza attı. Metro City yöneticileri, daima müşteriye daha fazlasını ve daha kaliteli-sini sunma hedefiyle yola çıktıklarını ve bu konunun en tecrübelisi, kalitesi, hızı ve başarısı kuşku götürmez olan Koç.net'le çalışmanın büyük bir avantaj olduğunu belirttiler.

Koç.net işbirliğiyle gerçekleştirilen sistem sayesinde Metro City müşterileri de artık gittikçe yaygınlaşan kablosuz internet sisteminden ücretsiz olarak yararlanabilecek. Yemek katındaki yaklaşık 30 restoranın yanı sıra City Brasserie, K Zone ve Gourmet Cafe gibi mekânlarda hizmete giren sistem, merkez kapanana kadar 802.11b teknolojisi ile kurulan altyapıyı kullanarak internete zahmetsizce girebilme olanağı sağlayacak. Müşterilerinin rahatını ve işlerini keyifli ortamlarda yapmalarını sağlamak amacıyla bu sisteme dahil olan kafelerden biri de **Gloria Jean's**. Cafe'nin Bebek, Beyoğlu, Metro City ve Atatürk Havalimanı'ndaki şubelerinde isteyen herkes bu keyfi yaşayabiliyor. Ayrıca, Parkorman da müşterilerine bu hizmeti uzun zamandır sunan mekânlar arasında.

Koç.net bu hizmeti daha önce de **Koç Topluluğu**'na bağlı Divan Otel, Divan Kalamış ve Divan Palmira'da devreye sokmuştu. Bunun yanı sıra Koç Holding toplantı odalarında da kurulan sistem ile, sadece Holding çalışanları değil, Koç Topluluğu şirketlerinden gelen misafirler de bu alanlarda kablosuz internet erişiminden yararlanabiliyor. Bir de Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda bulunan 75 bin metrekairelik montaj alanı ile 3650



metrekarelik Genel Müdürlük binasına "access point"ler kullanılarak kablosuz network kurulumu gerçekleştirildi. Bu sayede montaj sırasında tüm sistemler kablosuz olarak algılanıyor ve fabrika içi mobilite sağlanmış oluyor.

## Bütün Dünyada Kullanılıyor

Metro City'de bu hizmeti kuran Koç.net Genel Müdür Vekili **Mehmet Ali Akarca** da uluslararası alanda kabul edilen standartlara sahip internet erişimini Metro City gibi bir merkezde ziyaretçilerin hizmetine sunmaktan büyük gurur duyduklarını dile getirerek sözlerine şöyle devam etti: "Bu uygulamaların dünya ve Türkiye'de kapalı alanlarda, şirket içlerinde ve kampus ortamında örneklerine rastlanıyor. Ancak, bu proje, kablosuz internet uygulamasının alışveriş merkezinde yapılan Türkiye'deki ilk örneği oldu. Türkiye'de çoğunlukla müşterilerine veya çalışanlarına katma değer sağlamak isteyen firmalar tarafından tercih ediliyor.

Bu tür hizmetlerin tanıtımının ve uygulamalarının artması ile kişilerin kullanımının artmasını bekliyoruz. Dünyada ise New York, Londra ve Paris gibi büyük şehirlerde benzer çapta uygulamalar hayata geçmiş durumda. Özellikle Amerika'da oldukça yaygın olarak görülen bu teknolojiler ülkemizde 2003 yılından bu yana daha yoğun olarak kullanılıyor."

Sistemi kullanmak isteyenlerin bilgisayarlarının kablosuz erişime uygun olması, uygun olmayan bilgisayarlar sahiplerinin ise cihazlarına kablosuz erişim kartı "wireless card"- taktırmaları hızlı bir şekilde Metro City'nin sıcak ortamında internete bağlanmaları için yeterli olacak. Şirketlerin e-iş altyapısı ihtiyaçlarına anahtar teslim hizmet ve katma değerli çözümler sunan Koç.net yetkilileri, müşterilerinin dinlenme alanlarında bu hizmetleri sürdüreceklerini ve bu sistemin istenilirse evlerde ve işyerlerinde de kablolar yerine radyo dalgaları kullanılarak kurulabileceğini belirttiler. ☺



Motor sporlarında bu yıl tek kelime ile Ford Rallye Sport Turkey rüzgârı esti. 2004 sezonunda hem “Markalar” hem de “Pilotlar Şampiyonluğu”na ulaşan Ford Rallye Sport Turkey’in takımının Direktörü Serdar Bostancı ile başarılarının sırlarını ve karşılaştıkları zorlukları konuştuk



# Planlanan Bir Başarı

**Sezonu ve geçmişten bugüne Ford Rallye Sport Turkey takımını değerlendirerek başlayalım isterseniz.**

Biz **Ford Rallye Sport Turkey** olarak 1998 senesinde kurulmuş ve o yıldan bugüne hedeflerimizi büyütürken, grafiğimizi de yükselterek gelmiş bir takımız. Takımda 1998 senesinde 25 sene aktif sporculuk yapmış ve bunun 23 senesinde Ford kullanmış bir Türkiye Şampiyonası pilot olarak direktörlük görevini aldım. Ford takımı beni destekleyerek doğdu. 1999 senesinde takımdaki yükün artmasıyla ben aktif sporculuğu bıraktım, kullandığım Ford Escort WRC'den inerek takım yöneticiliğine soyundum. 1999 ve 2000 seneleri Ford Rallye Sport Turkey'in en büyüdüğü senelerdi. 2000 senesinde aynı anda 17 tane otomobil yarıştınyorduk ve o sene Türkiye Markalar Şampiyonası olarak ilk önemli başarımızı elde ettik. Zaten o seneden sonra Türkiye'de fabrika takımları bu işe çok daha fazla ilgi gösterir oldu ve de markalar şampiyonası daha önemli hale geldi. Bugün Türkiye'de altı tane fabrika takımı lisanslı olarak yarışıyor. Bu bizim attığımız

tohumların yeşerdiğini gösterir. O günlerden bu günlere, genç pilotlara yatırım yaparak Ford K Challenge gibi Türkiye'de ilk defa rallilerde yapılan yüksek marka kupasını Türkiye'ye kazandırarak, daha sonra Focus Kit Car gibi ilk defa yüzde yüz Türkiye'de geliştirilmiş bir ralli otomobilini parkurlarda yarıştırdık daha

sonra da onu şampiyon bir otomobil haline getirerek bir sürü yeniliğe imza attık.

**2004 sezonunda elde edilen başarı kesinlikle tesadüf olmamalı. Ama tüm yarışları birinci sırada bitirmek gibi bir hedefiniz sezon öncesinde var mıydı?**

2004 sezonunda hedefimiz hem “Marka-



lar Şampiyonu" olmak hem de "Türkiye Ralli Şampiyonu" olmaktı. Bunu yaparken de katıldığımız tüm yarışları kazanmak istiyorduk. Sene başında tüm stratejilerimizi bunu hedefleyerek yaptık. Tabii genç pilot yetiştirmekten ve otomobil sporları altyapısına hizmet etmekten de vazgeçmiyorduk. 2004 yılında Ford Rallye Sport Turkey olarak **OPET** ana sponsorluğunda üç otomobille yarıştık. İki tane Focus WRC ve bir tane de tamamen Türkiye'de geliştirdiğimiz Focus Kit Car. Sezon başında çizmiş olduğumuz hedeflerin hepsine ulaşmış olarak görüyoruz kendimizi. Katıldığımız tüm rallileri kazandık, Focus WRC'nin sağlamlığını ve ne kadar hızlı bir otomobil olduğunu ispat ettik. Buna paralel olarak Türkiye Ralli Şampiyonluğu'nu kazandık. Türkiye Markalar Şampiyonu olarak sezonu kapattık. Sezon başındaki hedeflerimizin hepsine ulaştık. Bununla beraber bizim için sportif açıdan çok önemli olan, çok arzu ettiğimiz başka bir başarı da elde ettik. Dünya Ralli Şampiyonası'nın bir ayağı olan "Rallye of Turkey"de ilk ona girmeyi hedefliyorduk. Tüm hazırlıklarımızı ilk ona girmek için yapmıştık ve **Serkan Yazıcı** bu yarış Focus WRC ile dokuzuncu olarak bitirdi. Türkiye'de ilk defa böyle bir şey oluyor ve yakın gelecekte de bir daha olur mu bilmiyorum.

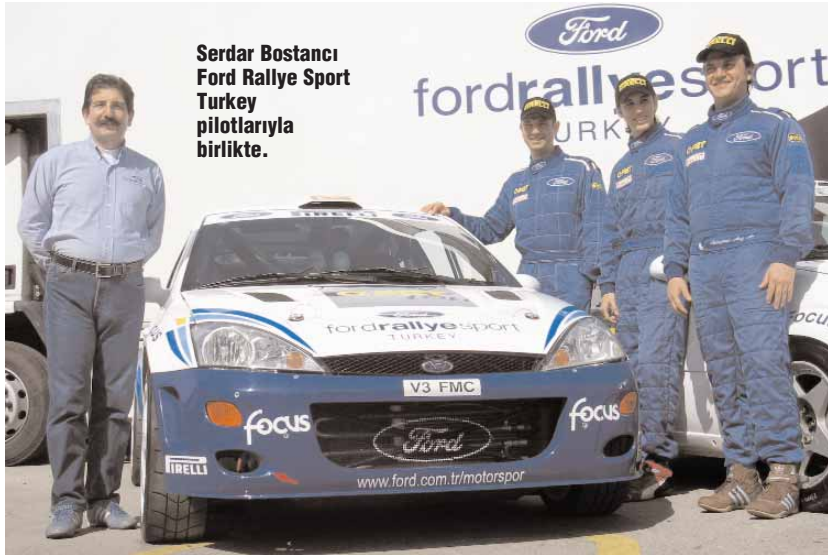
#### **Yurtdışında yarışmış ve dereceler almış bir pilotsunuz. Gerek parkur açısından gerek teknik açıdan yurtdışıyla karşılaştığınızda Türkiye nerelerde?**

Benim yarışmaya başladığım yıllarda Türkiye'deki otomobil sporları dünyanın hatta Balkanlar'ın çok gerisindeydi. Senelerce bırakın ödül kazanmayı, ilk ona girmekte bile zorlandık. 80'lerde özellikle Bulgar pilotlar tüm yarışları kazanıyorlardı. Zaman içinde, 80'den sonra bu açığı kapatmaya başladık. Ben 90-91'de Balkanlar'da dört tane yarış kazandım. Bu Türkiye'de bir ilkti. Sonra diğer takımların katılmasıyla devam etti. Bugün Türkiye'nin Balkanlar'da ezici bir üstünlüğü var. Türkiye'nin Balkanlar'da katılıp kazanamayacağı yarış yok. Hatta Avrupa'da başa gürecek durumda. Güçlü ekiplerimiz var. Dünya Şampiyonası şimdilik uzak bir hedef; dokuzuncu olmayı bile başarı olarak görüyoruz. Ama yakın gelecekte Dünya Şampiyo-

nası'nda ilk beşte olabiliriz. Rallinin kalbinin attığı İngiltere, Finlandiya, İspanya, Fransa, İtalya hariç, Türkiye de zirveyi zorlayacak hale geldi. Hatta organizasyonlarımız bu konuda takımlarımızdan daha iddialı. Federasyonun yaptığı Türkiye ve Fiat Rallisi çok önemliydi. Her iki yarış da dünya standartlarını yakaladı. Takımlarımıza bakarsak eksiklerimiz var ama çok iyi bir gelişim süreci

#### **Tüm takımlar pilotlarını birinci ve ikinci pilot olarak sınıflandırırken Ford Rallye Sport Turkey'de böyle bir ayırım yapılmadı. Bu stratejinin amacı neydi?**

Biz Serkan Yazıcı ve **Adnan Sarıhan** gibi iki pilot arasında birinci pilot seçimi yapmamayı tercih ettik. Bu sportif açıdan verilmiş zor bir karardı. Çünkü bir noktada iki pilotunuzun birbirini kırması söz konusuydu. Ama biz buna rağmen



içindeyiz. Eğer böyle devam ederse zirveye oynayabiliriz. İki tane temel eksiklerimiz var bence. Biri basının ilgisizliği diğeri de sponsorların ilgisinin azlığı.

#### **Ford Rallye Sport Turkey, sadece yarışmakla kalmıyor, aynı zamanda genç pilotların yetişmesi için de büyük çaba gösteriyor. Bu çalışmalarından bahsedebilir misiniz?**

Uzun bir süredir İSOK ile birlikte Ford Renç Koçibey Eğitim Seminerlerini yapıyoruz. Bugüne kadar Ford Renç Koçibey Eğitim Seminerleri'nde 1200'e yakın yeni genç yetiştirildi ve bunların çoğu otomobil sporlarına kazandırıldı. Bu çalışma bizim Ford Rallye Sport Turkey olarak gençlere verdiğimiz önemi göstermek ve otomobil sporlarının en büyük ihtiyaçlarından biri olan potansiyel gençlerin yetiştirilmesine önayak olmak yönündeydi. Seminerler hâlâ devam ediyor, büyük bir talep var, her dönemde 20-30 bin müracaat oluyor. Bu talepler arasından 300-400 kişiyi seçmekte zorlanıyoruz ama çok iyi bir organizasyon oluyor.

böyle bir karar vermedik, "Kim hak ediyorsa o kazansın" dedik. Bütün sezona bakılınca birinciliğin defalarca el değiştirdiğini görüyoruz. Bu Türkiye'deki otomobilseverlere çok güzel bir mücadele seyrettirdi. Biz bunu hedefliyorduk. Gelen seyirci sayısı arttı, şampiyonluk düğümünün çözüldüğü Ford Otosan Kocaeli Rallisi'nde de Türkiye'deki gelmiş geçmiş en büyük seyirci rekoru kırıldı.

#### **Çok tecrübeli bu iki pilotun yanında Focus Kit Car ile Yağız Avcı-Ersan Alkır ikilisi yarıştı. Onların performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Onların performansı bizi çok mutlu etti. Yağız ileride çok istikbal vaat eden bir sporcu. Daha çok genç; pilotaj ve teknik olarak öğreneceği çok şey var. "Rallye of Turkey" gibi bir ralliyi Türkler klasmanında sekizinci olarak bitirdi. Avrupa Şampiyonu bir babanın oğlu, genlerinde hızlı gitme var. Buna bağlı olarak azmi ve otomobil sporlarına olan sevgisini tecrübeyle birleştirirsek uzun vadede Yağız'ın başarılı olacağını düşünüyorum. 🏆



# Her Şey İçeride Başlar

Kiminle konuşsanız kurum içi iletişimin yetersizliğinden şikâyet ediyor. Yöneticiler kendilerine bağlı olanların görevini tam olarak yapmadığını, sorgulamadığını söyleyebiliyor, çalışanlar da üst yönetimin iletişime kapalı olduğunu.

Şirket içi iletişim aslında farkındalık yaratmakla olduğu kadar sahiplenme duygusuyla da ilgili. Farkındalık yaratmayı, çalışanların şirketin durumundan, yürütülen projelerden ve kendi rollerinden haberdar olmaları olarak tanımlayabiliriz. Bir başka deyişle farkındalık, şirketin daha şeffaf olması. Oysa sahiplenme, çalışanların kendi yaptıkları işlerin/yürüttükleri projelerin şirketin genel hedefleri doğrultusunda nasıl bir rol oynadığını bilmeleri, anlamaları ve sonuçta kendilerini şirketin bir parçası olarak hissetmeleri ile ilgili. İç iletişimde başarıya ulaşmayla ilgili pek çok farklı reçete var. Tüm bunları özetleyebileceğimiz 12 maddeyi ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

## Stratejik Oryantasyon ve Zorunluluklar

İletişim bir kurumun can damarıdır. Kurum içi iletişimin ana amacı çalışanları organizasyonun niyet ve amaçları doğrultusunda motive etmek ve onlara destek sağlamak olmalıdır. Organizasyon gerçekçi, uygulanabilir ve anlaşılır amaçlarını en çabuk şekilde alıcıya iletmeli ve alıcının kabul etmesini sağlamalıdır. Organizasyonun stratejik öncelikleri, zorunlulukları ve kararları olabildiğince net verilmeli, araç ve kapasite bunun için kullanılmalıdır.

## Bütünlük ve Uyum

İletişim her şeyden önce inandırıcı olmalıdır. İnandırıcılığın en önemli noktası bilginin bütün halinde ve tutarlı olmasıdır. Düşünülenin ve uygulamaya konulunun birbiriyle uyumlu ve uyumun da sürekli olması beklenir. İletişimi çökertebilecek en büyük tehlike bu uyumun ortadan kalkmasıdır. Bu nedenle sürekli olarak organizasyonun, düşünce ve aksiyon arasındaki uyumu denetim altında tutması gerekir.

## Saygı ve Rütbe

İletişim karşılıklı saygı çerçevesinde gelişir. Güven ilişkisi, samimiyetin ve saygının başladığı noktaların bilinmesiyle sağlamlaşır. Kişiler arası bu ilişkilerin pekişmesi emir komuta zinciri olarak görülen katı yaklaşımın zaman içinde erimesine ve doğallık halinde ilişkinin ilerlemesine neden olur. Organizasyonun başarısı çalışanların tamamen işbirliği halinde, işe karşı heveslerinin artması ve bu doğrultuda emek harcamalarına bağlıdır. Karşılıklı saygıyı oluşturan doğru iletişim bu aşamada önemli bir role sahiptir.

## Stratejik Bilginin Akışı

Stratejik bilginin düzenli, hızlı akışı ve dağılımı organizasyonu güçlendirir. Bu nedenle organizasyona dair inandırıcı, zamanlı, ilgili ve kapsayıcı bilginin sistematik akışı sağlanmalı ve amaç doğrultusunda kullanımı desteklenmelidir. Amaç, bilginin kaynağından doğru alıcıya, doğru şekilde ulaştırılmasıdır ve bu noktada kuvvetli bir lider, teknolojinin doğru uygulanması ve çalışanların geniş katılımı ile, desteği büyük önem taşır.

## Açıklık ve Mesajın Gücü

Açıklık kusursuz bir iletişimin olmazsa olmazlarından. Açıklığın olmadığı bir iletişimde karmaşa, kayıtsızlık ve hatta kaos baş gösterir. Bir mesaj ancak açık olduğunda, kafalarda soru işaretleri bırakmadığında güç kazanır. Açık ve güçlü bir mesaj anlam karmaşasına yol açmadan az ama öz kelimelerle oluşturulmalıdır. İletişimin dili çok komplike olmamalı, basit, gündelik ifadeler kullanılmalıdır. Açıklığı mesajın sınırlarının belirlenmesiyle ve sorulara cevap verebilme kapasitesiyle de yakından ilgilidir.

## Diş Perspektif

Bir organizasyonun iletişimi dışardan gelen beklentilerin farkında olmaktan geçer. Her organizasyon doğal olarak müşterilere, rakiplere ve destekçilere sahiptir. İç iletişimin ve organizasyonun güçlü olması dışarının, ilişkide bulunulanların farkında olmayı ve onlara karşı yerine

**İletişim günümüzde başarıyı sağlayan en önemli faktör. Kurum içi ise kuşku yok ki iletişimin en önce başlaması gereken yer. İletişim konusunda tanınmış bir yazar ve SCM'in editörü Thomas J. Lee, kurum içi iletişimde başarıya götüren 12 yolu sıralıyor**

getirilmesi gereken sorumlulukların başa alınması ve yapılması gereken hamlelerin gerçekleştirilmesiyle de ilgilidir.

## Roller ve Sorumluluklar

İletişimin performansı organizasyonun katılımcılarının enerjisine, isteğine ve zamanlamasına bağlıdır. Her katılımcı iletişimde bir ya da daha çok role sahiptir. Tüm katılımcıların rollerinin net ve kesin olarak tanımlanması gerekmektedir. Organik bir bağ dahilindeki katılımcıların bu rollerini iyi bilmeleri mesaj alıcı veya mesaj gönderici rollerine büründüklerinde doğru ve çabuk hamle yapmalarına neden olacaktır. Ayrıca sorumlulukların net dağılımı katılımcıların kiminle, ne za-

man ve nasıl ilişkiye gireceklerine dair bilinçli yaklaşımlarına yol açar. Sağlıklı bir iletişimde doğru hamlelerin ödüllendirilmesi de önem taşır.

### **Dinleme ve Algılamaya Açıklık**

İyi bir iletişim çok iyi bir dinlemeyi ve anlamayı gerektirir. Dinlemenin gerçekleşmesi için alıcının algılarının açık olması ve mesajı almaya istekli olması gerekir. İyi bir dinleme, sessizce söylenenlerin dinlenmesi değildir, katılımcı olmayı ve tartışmayı gerektirir. Dikkatin yoğunlaş-

ması, karşıyı anlamak için entelektüel bir çaba, diyalog kurma ve tartışma zemini hazır olmaktır gerçek dinleme. Dinlemenin yanında görsel ve fiziksel olarak karşı tarafla iletişime geçmek anlamayı ve anlaşmayı daha da olumlu etkiler.

### **Eğitim ve Destek**

Organizasyon kendi hedefleri doğrultusunda çalışanlarından beklediklerine ve çalışanlarının kapasitelerine göre gerekli eğitimi vermelidir. Organizasyonda ve iletişimde her katılımcı bütün için vazgeçilmez özelliklere sahip olduğundan başarı için yeterli ve uygun eğitimi almalıdır. Bu eğitim sırasında erişilebilecek tüm teknolojik ve uzman yardımlara açık olunmalıdır. Zamanında ve gerekli eğitimi almamış çalışandan organizasyonun beklentisi olması hatadır.

### **Yapı ve İşleyiş**

İletişim başarıya ulaşmak için bir araçtır. Amaç olan başarıya ulaşmak; sorumluluğun doğru dağıtılmasına, her katılımcının bütünün bir parçası olduğunu içselleştirmesine, işbirliği için doğru metodların kullanılmasına bağlıdır. Organizasyon içi dağılımın dengeli yapılması, merkeze alınacak ya da merkez dışı bırakılacak kişi ve konuların belirlenmesi gerekir.

### **Ölçüm Sistemleri**

Herhangi bir organizasyonda her şeyin daha önceden tam olarak hesaplanabilmesi neredeyse imkânsızdır. Yapılan planların değişen koşullara uyum sağlayacak şekilde olması, amaçtan sapılmadan değişik araçlar kullanabilecek şekilde stratejiler geliştirilmesi gerekir. Stratejiler dikkatli ve uzman kişilerce oluşturulmalıdır. Bu, organizasyonun her değişiklikte aksamasını engeller ve sürekliliği sağlar.

### **Sürekli Gelişim**

Organizasyonun geleceği için gelip geçici amaçlar koymak yerine sürekli gelişimi sağlayacak hedefler koymak çok daha faydalı olacaktır. Kişisel ve organizasyonel olarak yapılan her şey değişim, gelişim ve ilerleme hedefli olmalıdır. Zaman ve kaynaklar gelişime yönelik amaçlar doğrultusunda kullanılmalıdır. 

*Bu yazı yazarının izni alınarak yayımlanmıştır.*



SEKTÖREL  
VİZYON

ARALIK 2004

SAYI 321

## Teknolojide Dev İşbirliği

**Dünyada hızlı bir gelişme süreci içerisinde olan yakıt pili teknolojisini Türkiye'ye getirmek amacıyla geliştirilen projenin ikinci aşaması olan "Yakıt Pillerinin Yerli İmkânlarla Üretilebilmesi" için işbirliğine devam kararı çerçevesinde, 10 Kasım tarihinde Divan Oteli'nde bir imza töreni düzenlendi**

**Ford Otosan, Arçelik, Tofaş, Aygaz, DemirDöküm** ile **TTGV** ve **TÜBİTAK**, dünyada alternatif yakıt olarak kullanılması planlanan "yakıt pili" üretimi için üretim projesi imzaladı. Törene; TTGV adına Genel Sekreter Prof. Dr. **Sahir Çörtoğlu**, TÜBİTAK MAM adına Başkan **Önder Yetiş**, Aygaz adına Genel Müdür **Mehmet Ali Neyzi**, Türk DemirDöküm adına **Lütfi Kızıltan**, Arçelik adına ATGM yöneticisi Doç. Dr. **Yalçın Tanes**, Tofaş adına Ar-Ge Direktörü Doç. Dr. **Orhan Alankuş** ve Ford Otosan adına Genel Müdür Yardımcısı **Ufuk Güçlü** katıldı. Proje Koordinatörü ve Ford Otosan Araştırma Geliştirme Koordinatörü Dr. **Murat Yıldırım**, "Yakıt pili piyasasının büyüklüğü birkaç yıl içinde 1-2 milyar Dolar'a, 2015'te ise araç uygulamalarının yaygınlaşmasıyla 20 milyar Dolar'a çıkacak" dedi. Artan enerji ihtiyacını çevre kirliliğine yol açmadan karşılamak

için temiz ve yenilenebilir enerji kaynakları kullanımının önem kazandığına dikkat çeken Yıldırım şöyle devam etti: "Yakıt pilleri yakıt olarak hidrojen kullanan ve son yıllarda üzerinde çalışılan alternatif teknolojilerden biridir. Yakıt pilleri yüksek verimde çalışan enerji dönüşüm sistemleridir."

18 ay içinde üretim; hedeflediklerini bildiren Yıldırım, alternatif enerji kaynağı olarak

görülen "yakıt pili teknoloji-si"nin yakın gelecekte cep telefonlarından elektronik ev aletlerine ve otomotiv sektörüne dek çok geniş bir alanda kullanılacağını ve pazanın da 20 milyar Dolar'lık bir büyüklüğe ulaşacağını belirtti.

## Uzmanlık Yeteneği

Ford Otosan adına imza koyan Genel Müdür Yardımcısı Ufuk Güçlü ise "Geleceğe yönelik teknolojilere birlikte sa-

hip çıkıyoruz. Bu teknolojiyi üretecek ekipman ve uzman yeteneğimiz mevcut "dedi. Toplantıda yaptığı konuşmada Aygaz'ın bu proje kapsamında hidrojen enerjisinin elde edilmesi, taşınması ve depolanması konularında da bir araştırma yaptığını belirten Mehmet Ali Neyzi ise, "bu şekilde yakıt pillerinde kullanılacak olan hidrojen enerjisi zincirini de analiz etmiş olacağız" dedi.





## Pastavilla'dan "Tatlı Rüyalarda"

**Pastavilla**, damak tadına önem veren ve değişik tatlar denemeyi sevenler için birbirinden lezzetli puding çeşitleri hazırladı. Pastavilla; "Kakao Rüyası", "Karamel Rüyası", "Meyve Rüyası", "Muz Rüyası" ve "Vanilya Rüyası" çeşit-

leriyle tatlı dünyasında bambaşka lezzet kapıları açıyor. Puding pazarında bir ilk olan "Meyve Rüyası" ise karışık meyve içeriği ile tatlı düşkünlüklerini cezbediyor. Pastavilla, yeni puding çeşidi; "Tatlı Rüyalarda" serisiyle tatlı düşkünlük-

rini farklı lezzetlerle tanıştırıyor. Pastavilla Pudingler, aynı zamanda enerji ve besin değeri ile sağlığı ve lezzeti birleştiren Pastavilla Pudingler, süt içme alışkanlığı olmayan çocukların da süt içmelerinin en tatlı yolu.

## 2004 Sonunda Ramstore Atağı

Yurtdışındaki yatırımlarını hızlandıran **Ramstore** yeni mağazalar açıyor. 6 Kasım'da Alma Atı'de hizmete giren Aynabulak Ramstore, orta gelir seviyeli halkın yaşadığı yoğun bir yerleşim biriminde yer alıyor. 19 Kasım'da açılan Atakent Ramstore ise üç katlı

alışveriş merkezinde yer alıyor. Kasım ayı başında ise Moskova'da Gulliver Alışveriş ve İş Merkezi içinde, şehir merkezinin güneybatısında iki yeni Ramstore açıldı.

18 Kasım'da Sofya'da açılan Ramstore Lozanets ise, yaklaşık 150 bin kişinin yaşadığı Lozanets semtinin Cherni Vrah Caddesi üzerinde yer alıyor. Mağazada binlerce gıda ve gıda dışı ürünle birlikte, farklı bölümlerinin yanı sıra eczane ve sigortacı da bulunuyor.



## Fark Yaratan "Tat"lar Konya'da

Lezzetli, sağlıklı ve doğal ürünler sunan **Tat**, düzenlediği etkinlikler ile tüketicileri yeniliklerle tanıştırmaya devam ediyor. Tat Karavanı, 16 Ekim-7 Kasım tarihleri arasında Konyalı tüketicileri yeni ve

yenilenen ürünleriyle buluşturdu.

Konyalılar Tat Karavanı'nı ziyaret ederek salçadan yemek harçlarına, ketçaptan domates suyuna, sebze konservelelerinden haşlanmış ürünlere, turşudan şarküteri ürünlerine kadar pek çok lezzet keşfetti. Kaliteden ödün vermeden hazırlanan Tat ürünlerini tadan Konya halkı, promosyon kampanyasında da çeşitli hediyeler kazanma şansına sahip oldu.



## Maret'ten Pratik Lezzetler

**Maret**, Pane Harcı ve Köfte Harcı'ndan sonra yeni ürünleri; Kadınbudu Köfte, Sucuk Köfte, Izgara ve Çerkez Tavuğu harçları ile tüketicileri muhteşem tatlar ile tanıştırıyor. Pratikliğe düşkün hanımlar, bir ilk olarak Çerkez Tavuğu Harcı'nın yanı sıra harç serisinin yeni çeşitleriyle mutfakta yaratıcılıklarını sergileyerek sevdikleri için lezzetli sofralar hazırlayabilecek. Yeni Maret harçlar, lezzet kokan pırl pırl ve alev rengi ambalajlarıyla da son derece dikkat çekici. Ambalajların arka yüzlerinde, pratik lezzetler elde etmek isteyenler için harçlarla hazırlanmış yaratıcı tarifler bulunuyor.

## Migros'tan "Sıfır" Enflasyon

Ramazan döneminde 30 milyona 3 milyon indirim, taksit ve 2005'e öteleme kampanyaları düzenleyen **Migros**'ta Ekim ayında raf fiyatları üzerinden hesaplanan "Migros enflasyonu" %0 oldu. Ramazan kampanyasında kasada ödeme sırasında verilen indirimin tüketiciye yansımaları dikkate alındığında, aslında Migros'ta fiyatlar %5 geri gitmiş oldu. Migros'un altı aylık konsolide cirosu 1 katrilyon iken, dokuz aylık konsolide satışlarının 1.6 katrilyonu aşması ve satışlarını önemli ölçüde artırmış olması bekleniyor. Migros dokuz ay itibarıyla yurtiçinde reel satışlarını %13'ün üzerinde artırırken, yurtdışında da Dolar bazında %12 civarında bir artış kaydetti. Migros yurtiçinde m² başına Dolar bazında yaklaşık %24 satış artışı gerçekleştirdi.

## Divan'dan Özel Yılbaşı Sepetleri

Yeni yılda sevdiklerine birbirinden keyifli ve özel hediyeleri bir arada sunmak isteyenler, **Divan**'ın ayrıcalık yaşatan yılbaşı sepetlerini tercih edecek. Divan'ın 13 farklı hediye kombinasyonu ile sunduğu yılbaşı sepetleri tüm Divan Pastaneleri ve Divan Express'lerde satışa sunulacak. Her zevke uygun hediyelerin bulunduğu sepetlerin fiyatları 125 milyon ile 570 milyon Lira arasında değişiyor.



## En Sağlıklı, En Lezzetli, En Eğlenceli Site

**Sek**, internet sitesini de yeniledi. “İçSek BüyüSek” seferberliği ile herkesi süt içmeye ve eğlenmeye davet eden Sek, yenilenen internet sitesinde de sütün sağlıklı beslenmedeki rolüne eğlenceli bir şekilde dikkat çekiyor.

[www.sek.com.tr](http://www.sek.com.tr) adresinde bulunan ve Sek'teki yenilik-

lerden tüketicileri haberdar eden site, hem çocuklara, hem büyüklerle eğlenceli anlar yaşatan “oyun bahçesi” ile de ilgi çekiyor. Yıllardır sağlıklı ve lezzetli ürünleriyle Türk damak tadına değer katan Sek, tüketicilerine yenilik sunmaya devam ediyor. **Koç Gıda Grubu** mar-

kalarından Sek, ürünleri ve iletişim faaliyetleri yanında, [www.sek.com.tr](http://www.sek.com.tr) adresindeki sitesinde de yenilikçi yüzünü yansıtıyor.

Sek'in internet sitesi artık daha zengin içeriği ve çok daha eğlenceli yapısıyla hem büyükler, hem de çocuklara hitap ediyor.



## Dök Dök Ye! Tat Çap Çap Ketçap Ye!

Ketçap sektöründe Pazar lideri olan **Tat**, %100 doğal, katkısız ve çocuklara özel Tat Çap Çap Ketçap ile bir yeniliğe daha imza atıyor. Tat Çap Çap Ketçap, sağlıklı içeriğinin yanı sıra çocukların sevdiği çizgi film kahramanlarının bulunduğu ambalajıyla da renkli ve çekici. Çocuklarınızın sağlıklı beslenmesi ve



yemeklerini daha iştahla ve keyifle yemesi, Tat Çap Çap Ketçap ile çok kolay. Paketlerin üzerinde çocukların en sevdiği çizgi film kahramanlarını bulunduran Tat Çap Çap Ketçap, 520 gramlık ambalajlarıyla Bugs Bunny, Tazmania Canavarı, Tweety ve Sylvester'ı sofralarınıza misafir ediyor.

## Sevgi Molaları

Toplumsal duyarlılık taşıyan kurumlardan biri olan Divan, yardıma muhtaç çocuklar için 2003 yılında başlattığı

“yeni yıl armağanı” kampanyasını geleneksel hale getiriyor. Kadıköy ve Şişli belediyeleri ile işbirliğine giren Divan, 22 Kasım-25 Aralık tarihleri arasında Divan Pub'lara kuracağı yılbaşı ağaçları ile Divan sevenleri yardıma

muhtaç çocukların yüzünde mutlu bir gülümseyiş yaratmaya çağırıyor. Toplanan hediyeler, yeni yıl armağanı olarak Kadıköy ve Şişli belediyelerinin sorumluluğu altındaki yardıma muhtaç çocuklara teslim edilecek.

## 2005'e Yıldızlar Altında Girin

**Divan Kuruçeşme**, yenilenmiş dekorasyonundaki zarafetiyle muhteşem bir yılbaşı gecesine hazırlanıyor. Kristal Çadır, eşsiz Divan lezzetlerini tadarak yeni yıla yıldızların altında girmeyi düşleyenlerin tercihi olacak. Divan Kuruçeşme'deki Kristal Çadır, kapalı bir alan olmasına rağmen, pırl pırl yıldızlarla kaplı bir gökyüzünün altında hissinin uyandırıyor.

## OTOMOTİV

### Döktaş'tan Üretim ve Satış Rekoru

**Döktaş** Orhangazi Tesisleri; 1 Ocak 2004-19 Ekim 2004 tarihleri arasında 100 bin ton üretim ve satış ile bir rekor kırdı. Rekor, tüm çalışanların katılımıyla Orhangazi Te-

sisleri'nde kutlandı. Kutlamada bir konuşma yapan Döktaş Genel Müdürü **Yaylalı Günay**, Orhangazi Fabrikası'nın Döktaş'ı bugünlere getiren fabrika olduğunu ve kendi kazandığı para ile büyüyüp bugünkü konumuna geldiğini vurguladı. Döktaş, planlanan üretim temposuna göre yıl sonunda 125 bin ton üretim ve satış ile yeni bir üretim/satış rekoruna ulaşılacak.



### Sağlıklı Yaşama “Merhaba”

Otokar, çalışanlarına sağlıklı bir yaşam sunmak ve iş stresinin atılmasına yardımcı olmak amacıyla Adapazarı Fabrikası Spor Salonu'nu hizmete açtı. Hafta içi her gün akşam üç grup halinde yapılan spor çalışmalarına Otokarlılar büyük ilgi gösterdiler. Duşlar, soyunma odaları ve spor sonrası dinlenme odası imkânlarının sunulduğu spor salonunda Otokarlılar profesyonel bir eğitmen desteğinde sağlıklı yaşama “merhaba” dedi.

# Otokar Zırhlı Araçları, Savunmada Dünya Tercihi

Ticari ve askeri araç sektörlerinin öncü ismi **Otokar**, 21 adet Cobra zırhlı araç ve yedek parçalarının ihracatı konusunda bir anlaşma imzaladı.

Toplam bedeli yaklaşık 5 milyon USD olan zırhlı araç ve yedek parçalarının teslimatları 2005 yılı içinde tamamlanacak. Otokar, savun-



ma sanayii alanında, yurtdışında yerleşik bir firma ile 34 adet zırhlı aracın Otokar Arifiye tesislerinde üretilerek ihracatı konusunda Eylül ayında da bir anlaşma imzalamıştı. Otokar, savunma sanayiinde

faaliyet göstermeye başladığı 1987'den

bu yana yurtiçinde ve yurtdışında yaklaşık 600 milyon USD tutarında satış gerçekleştirdi. Otokar tarafından üretilen 20 bin taktik aracın 4500'ü, 1300 zırhlı aracın 250'si ihraç edildi.

## Otokar-Fruehauf, Yenilikleri İle Göz Kamaştırıyor

**Otokar**, "Otokar-Fruehauf" markası ile pazara sunduğu treyler ve semi treylerlerini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre yeniledi. Müşterilerin taleplerinin baz alındığı yeni model Otokar-Fruehauf araçları, regülasyonlar çerçevesinde daha fazla yük taşıyabilmek için geliştirildi. Son teknoloji ile geliştirilen araçlarda güvenlik ve estetik de ön planda tutuldu.

Otokar-Fruehauf, "Tirliner", "Megaliner" ve "Speedslider" modellerinden oluşan 2005 model tenteli araçlar grubunda 90 mm deve boynu yüksekliğinde şasi kullanıldı. Kullanıcılara daha geniş iç hacim ve gabari yüksekliklerinde avantajlar sunulurken, estetik bir görünüm sağlamak üzere yan kapaklar ve bu-

na bağlı olarak kilit ve menteşe sistemleri iyileştirildi ve bu vesile ile araçların dayanıklılığı artırıldı.



## Beldeyama'nın Özbekistan Çıkartması



**Beldeyama**, 11-13 Kasım tarihleri arasında, Özbekistan'ın Taşkent şehrinde düzenlenen "AutoMotoShow" fuarına katıldı. Fuarda, Özbekistan'da ticari araç üretimi ve satışıyla uğraşan SamKoç Auto ile beraber yürütülen bir proje çerçevesinde, SamKoç Auto'nun Semerkant'taki tesislerinde üretilerek satışa sunulacak olan Mobylette'ler sergilendi. Fuar süresince Mobylette'lere gösterilen ilgi Beldeyama ve SamKoç Auto yetkililerini oldukça memnun etti.

## Otoyol Sanayi'den Dev Atılım

**Otoyol** Sanayi Tesisleri bünyesinde, ISO 9001 standardının gerektirdiği şartlar dahilinde ölçme ve kontrol faaliyetlerini sürekli geliştirmek amacıyla 1997 yılında kurulan Kalibrasyon Laboratuvarı, diğer otomotiv ve yan sanayi firmalarına da hizmet vermesine imkân sağlayan akreditasyon belgesini alarak, sektöründe bir ilke imza attı. Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından verilen bu belge ile, Otoyol Sanayi Tesisleri, özellikle yan sanayilerin kalibrasyon ihtiyaçlarına cevap verebilmek ve mevcut imkânlarını başka firmalarla paylaşabilme olanağına sahip olacak.

## BİLGİ GRUBU

### Koç.net, "UMTH Ara Bağlantı Anlaşması"nı imzaladı

**Koç.net**, Türk Telekom ile Uzak Mesafe Telefon Hizmeti (UMTH) arabağlantı anlaşmasını imzaladı. Koç.net müşterileri, artık Koç.net'in

sunduğu kaliteli telefon hizmetlerine Türk Telekom'a bağlı sabit telefonlarından da rahatlıkla ulaşabilecekler. Arabağlantı anlaşmasını Türk

Telekom yetkililerine teslim eden Koç.net Genel Müdür Vekili **Mehmet Ali Akarca**, "ücretler konusunda maalesef henüz Telekomünikasyon Kurumu tarafından açıklanan Referans Arabağlantı



ücretlerine uyum sağlanamadı. Arzu ettiğimiz ücretlerden oldukça uzağız. Fiyatları daha avantajlı bir seviyeye çekmek için Telekomünikasyon Kurumu ve Türk Telekom ile görüşmelerimiz devam edecek" dedi.



# Yeni Yıla iPod İle Girin

Son dönem, hakkında en çok konuşulan “moda” ürünlerden iPod, “iPod mini” ve “iPod Photo” şu aralar dünyaca ünlü sporcu, moda tasarımcısı, film yıldızı, pop yıldızı ve diğer “jet set” kalabalığı peşinden sürüklüyor. Bu “moda” ürün iPod için Karl Lagerfeld ve Gucci gibi markalar özel çantalar ve kaplar üretirken, **David Beckham**, **Victoria Beckham** ve **Alicia Keys** gibi ünlüler iPod’larını yanlarından ayırmıyorlar. Türkiye’de ise iPod’un öncülüğünü ünlü futbolcu **Pierre Van Hooijdonk**, şarkıcı **Nil Karaibrahimgil**, **Yazbukey** tasarımcı-

sı **Emel Kurhan** ve “sosyelit”-DJ **Yasemin Kozanoğlu** yapıyorlar. Bu ünlüler gibi siz de iPod sahibi olmanın ayrıcalığını sevdiklerinize yaşatmak isterseniz, onlara iPod hediye etmenin tam zamanı. iPod hediyesini **Bilkom** e-Store’den alana ise bir sürpriz var. iPod’un arka yüzüne lazerle istediğiniz mesajı veya resmi, ücretsiz olarak yazdırabilirsiniz. Yaratıcılığınız size kalmış.

## Apple’dan Devrim

Dünyanın yenilikçi şirketi Apple, iPod’u bir adım daha ileriye taşıyan devrimsel bir



ürünü daha dünya pazarına sundu. Tüm müzik ve fotoğraf arşivinizi yanınızda taşıyabileceğiniz iPod ailesinin yeni üyesi “iPod Photo”, bu ay Türkiye’de piyasaya sunuldu. “iPod Photo”nun en büyük farkı müzikler haricinde arzu edildiği takdirde 4 Megapixel büyüklüğünde 25 bin adede kadar fotoğraf depolayabilme imkânı sunması. 10 bin adede kadar şarkı kapasiteli 40 GB ve 15 bin adet şarkı yükleye-

bileceğiniz 60 GB modelleri ile pazara çıkan “iPod Photo”, kullanıcılarına 15 saate kadar müzik dinleme veya 5 saate kadar slayt gösterimi imkânı sunuyor.

## U2’ya Özel Seri: U2 iPod

Apple, “iPod Photo”nun lansman toplantısında ünlü İngiliz müzik grubu U2’nun adını taşıyan özel seri U2 iPod’ları tanıttı. Arkasındaki metal bölümde başta Bono olmak üzere tüm U2 elemanlarının imzaları bulunan, alet iPod beyazına alternatif olarak siyah renkte üretildi.

# Evlerde Kablosuz Müzik Keyfi



**Bilkom**, kablosuz iletişim teknolojilerinde devrim yaratan “AirPort Express with AirTunes”u Türk kullanıcılarının beğenisine sunuyor. iPod ile müzik dünyasında devrim yaratan Apple, şimdi de “AirPort Express with AirTunes” ile evlerde kablosuz müzik keyfini Türk kullanıcısıyla tanıştıyor. “AirPort Express” ile oluşturulan kablosuz ağ ile bilgisayarınızda depoladığınız

binlerce şarkı, bir odadan diğerine, şarkıları CD’ye kopyalama ihtiyacı duymadan, kablolarla bağlı kalmadan taşınabiliyor. Kullanıcıların bilgisayarlarındaki müziğin keyfini evlerinin istedikleri odasına taşımalarına olanak sağlayan “AirPort Express with AirTunes”, yüksek hızlı internet erişimini ve USB yazıcıları kablosuz bağlantı ile paylaşmayı mümkün hale getiriyor.

# Yaratıcılığınızın Sınırlarını Aşın

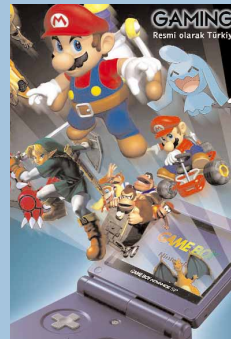
Dijital görüntüleme, tasarım ve doküman yönetimi teknolojilerinde lider şirketi Adobe’nin Türkiye’deki tek yetkili temsilcisi **Bilkom**, “Tasarım Terapisi” sloganıyla, Adobe ürünlerinde kaçınılmayacak bir kampanya fırsatı sunuyor. Tasarımcıların, grafikerlerin ve yaratıcıların tüm ihtiyaçlarını karşılayacak yazılımların tek pakette bulunduğu kampanya ile Bilkom, tasarım dün-

yasına geleceğin kapısını açıyor. Kampanyada, Adobe Creative Suite paketlerinde Adobe’nin en popüler ürünleri Türkçe destekli olarak yer alacak.



# Nintendo Oyunları Türkiye’de

Dünyanın en büyük oyun konsolu üreticilerinden ve oyun deyince herkesin aklına “gameboy” ile birlikte ilk olarak gelen Nintendo oyun konsolları ve oyunları, Türkiye’nin ilk dijital eğlence platformu Avaturk ile Türkiye’de. Türkiye’de dijital eğlence ve oyun sektörünü Mario, Pokémon, Zelda ve diğer popüler Nintendo markaları ile zenginleştirecek olan Avaturk, Nintendo’nun yeni el konsolu Nintendo DS’i de Türkiye’de oyunseverlere sunacak.



# Apple’dan “iMac G5” Devrimi

Özgün tasarımlı ve yenilikçi ürünleriyle dünyanın teknoloji pazarına yön veren bilgisayar devi Apple, kasanın monitörle birleştirildiği dünyanın ilk taşınabilir masaüstü bilgisayarını “iMac G5”i üretti. Sadece 5 cm kalınlığı ile tüm zamanların en ince bilgisayarını olan G5 işlemcili yeni iMac, geleceğin teknolojisini şimdi Türk kullanıcıların masaüstüne taşıyor. Yeni iMac G5’i farklı kılan en önemli özelliği, alüminyum ayak üzerinde yükselen ekranın içine, işlemciden güç kaynağına, güçlü bir bilgisayarın bütün parçalarının yerleştirilmesi.

# DAYANIKLI TÜKETİM VE İNŞAAT

## Arçelik, **Blomberg**'i Dünyaya Tanıtıyor



**Arçelik**, 2002 yılında marka portföyüne dahil ettiği Blomberg'in lansman faaliyetlerini global pazarlarda gerçekleştiriyor. 2004 Mart ayında başlayan faaliyetler çerçevesinde, Blomberg'in yeni ürün gamı Almanya, Belçika, Danimarka, Yunanistan, Rusya ve İsrail'de gerçekleştirilen toplantılarla bayilere ve iş ortaklarına tanıtıldı. Üst segmente konumlandırılan Blomberg'in büyüme stratejileri çerçevesinde 2004 yılı için planlanan

lansman faaliyetleri Almanya, Belçika, Danimarka, İsviçre, Yunanistan, Rusya ve İsrail'de tamamlandı.

### **Blomberg Geleceğe Taşınıyor**

Arçelik, Blomberg için Mart 2004'te başlayan uluslararası lansman faaliyetleri öncesinde, Ar-Ge, ürün geliştirme ve pazarlama birimleri ile çalışmalar gerçekleştirdi. Bu çalışmalar sonucunda Blomberg yeni ürün gamı ve marka konumlandırması ile global pazarlarda tüketicileriyle buluştu. Markanın büyüme planla-

rı doğrultusunda 2005 yılı içinde Blomberg marka lansmanı yapılacak diğer ülkeler arasında Fransa, İngiltere, İspanya, Romanya, Polonya, Estonya, Litvanya ve Macaristan bulunuyor.

Son olarak, Blomberg markasının arkasındaki gücü, teknolojik üstünlüğü ve yenilikçi yaklaşımı tanıtmak için uluslararası gazetecilere Arçelik'in Çayırova Üretim Tesisi ve Ar-Ge Merkezi'nde bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıya Rusya, İsrail, Danimarka ve Belçika'dan yaklaşık 30 gazeteci katıldı.

## Arçelik'e Japonya'dan Ödül

Japon devlet kuruluşu JIPM (Japan Institute of Plant Maintenance) tarafından her yıl verilen TPM (Total Productive Maintenance) "Mükemmel Fabrika Ödülleri" sahiplerini buldu. Arçelik Eskişehir Buzdolabı ve Kompresör işletme-

lerinin her ikisi de üç yıl süren yoğun çalışmaların sonucunda denetlemelerden başarıyla geçerek JIPM tarafından "TPM Birinci Kategori Mükemmel Fabrika Ödülü" ile ödüllendirildi. Ödül kriterleri; tüm çalışanların iyileştirme

çalışmalarına katılmasını sağlamak, verimliliği artırmak, maliyetleri azaltmak ve hedeflenen alanlarda "sıfır hatalı ürün", "sıfır duruş" ve "sıfır kaza" gibi çarpıcı iş sonuçlarına ulaşmaktır. Denetlemelerde de ana kriterler, belirlenen

tüm hedeflerin gerçekleştirilmesi, çalışanların katılımında sağlanan başarı, uygulamaların yatayda tüm fabrikaya eşit ve dengeli yayılması, tüm TPM tekniklerinin tüm sahada eşit ve dengeli yayılımı, çalışanların kararlılığı ve sahiplenmesi ve yazılanlar ile sahadaki uygulamaların tutarlılığı olarak sıralanıyor.

## 29. Complex Fuarı'nda Keysmart Rüzgârı

Türk teknoloji pazarında kısa zamanda önemli bir yer edinen, "**keysmart**", 29. Complex Fuarı'nda kullanıcılarıyla buluştu. Açılışını İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı **Kadir Topbaş**'ın yaptığı fuar- da, keysmart standını gezen



Topbaş ve Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu**, Beko Elektronik ICT Direktörü **Özmen Genç**'ten ürün ve hizmetler hakkında bilgi aldı. Ürün yelpazesi, en gelişmiş uluslararası teknolojisi ile bilgisayar kullanıcılarının bir numaralı tercihi olmayı hedefleyen keysmart, ileri teknoloji ürünlerini esnek alım seçenekleri ile sunuyor ve "call center"ları ile "her an" kullanıcıların yanında yer alıyor.



**İzocam**, mimarlık ve mühendislik eğitimi alan üniversite öğrencilerine yalıtım sektörünü yakından tanıtmak ve bu sektörde uzmanlaşmalarını sağlamak amacıyla bu yıl beşincisini düzenlediği Yalıtım Yarışması için başvuruları kabul etmeye başladı. Başvurular için son tarihin 8 Aralık 2004 olduğu yarışmanın bu

## Yalıtım Yarışması'na Başvurular Başladı

yılki proje konusu "Eğitim Yapılarında Yalıtım ve Yangın" olarak belirlendi. İzocam 5. Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması'nın detayları Türkiye ve KKTC'deki üniversitelerin ilgili fakültelerine aktarıldı. Üniversite ekiplerine, hazırlamaları istenecek proje ile ilgili detaylar 23 Aralık 2004 tarihine kadar iletilecek.



# ENERJİ

## Aygaz'dan Fuar Atağı

**Aygaz** her yıl olduğu gibi bu yıl da pek çok önemli fuarlarda yer aldı. Eylül, Ekim ve Kasım aylarında yer alınan fuarlarda Aygaz Dökmegaz Sistemleri, Aygaz Palmiye ve Barbeküler tanıtılıp; yapı sektöründe faaliyet gösteren diğer firmalar, mimarlar, müteahhit ve mühendisler ile görüşme fırsatları da sağlandı. Eylül'de Ankara, Kasım'da da İzmir ve Antalya

Yapı fuarlarına katılan Aygaz, Berlin'de düzenlenen Dünya LPG Fuarı'nda da 30 metrekarelik bir stand ile yer aldı. LPG sektörünün önde gelen 70 kuruluşunun katıldığı fuar süresince düzenlenen konferanslar ile sektördeki gelişmeler de paylaşıldı.

### Aygaz Spoga Fuarı'nda

Aygaz 5-7 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Köln ken-



tinde gerçekleştirilen Spoga Fuarı'na 120 m<sup>2</sup>'lik bir stand ile katıldı. Standda her türlü kamping cihazları, bahçe ve outdoor ekipmanları, spor malzemelerinin yanı sıra Ay-

gaz LPG ile çalışan Palmiye, Katalitik ve infrared sobalar, blue flame ve duvar tipi panel sobalar, barbekü çeşitleri ile valf, regülatör ve tüpler sergilendi.

## Aygaz'dan Bir İlk Daha

**Aygaz** Gaz Aletleri fabrikası soba laboratuvarı, Gastec firması tarafından akredite edildi. Akreditasyon ile birlikte daha önce yurtdışında yapılan cihaz testleri AGÜT laboratuvarlarında yapılır hale geldi. Bunun sonucunda; katalitik ve infrared (bacasız) sobalar, dış ortam ısıtıcıları (palmiyeler), barbeküler için geliştirilen yeni ürün veya kapsam genişletme gibi faaliyetlerde ürünlerin testlerinin yapılması için yurtdışına gönderilmesine ya da testlere gözetim için denetçilerin Türkiye'ye davet edilmesine gerek kalmadı. Laboratuvarın akreditasyonu sürecinde; soba laboratuvarına mobilya, tezgâh, masa, cihaz, eğitim gibi yatırımlar yapılarak laboratuvarın birbirinden bağımsız çalışır hale gelmesi sağlandı.

## Aygaz Kitap Sevgisi Aşılıyor

**Aygaz**, Özel Sektör Gönüllüleri Derneği üyeliği kapsamında Kitap Okuma Projesi'ne başladı. Proje kapsamında Aygaz Şişli Fevzi Çakmak İlköğretim Okulu'nu seçen Aygaz, şirket bünyesinde gönüllüler ile çalışmalara başladı. Gönüllüler, gruplar oluşturarak sınıflar seçtiler ve önceden belirlenmiş



saatler içerisinde çocuklara kitap sevgisi aşılamak amacı ile çocuk kitapları okumaya

başladılar. Çocuklara örnek teşkil etmek, eğitsel beceriler kazandırmak, çocukların hayal gücünün, sunum becerilerinin, kendilerini ifade edebilme yeteneklerinin, sosyal becerilerinin, liderlik vasıflarının gelişmesine katkıda bulunmak ya da faydalar arasında.

## Briç Sporuna Destek

**Aygaz**, Türkiye Briç Federasyonu tarafından düzenlenen Dünya Takımlar Briç Olimpiyatları'na sponsor oldu. Türkiye'nin tanıtımı açısından büyük fırsat olan

şampiyona, 23 Ekim-6 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirildi. Daha önce New York, Monte Carlo, Venedik gibi şehirlerde gerçekleştirilen olimpiyatlar bu yıl ilk

kez İstanbul'da yapıldı. Her ülkenin çeşitli kategorilerde milli takımları ile temsil edildiği en kapsamlı briç organizasyonu olan Dünya Takımlar Briç Olimpiyatları 1960 yılından bu yana dört yılda bir gerçekleştiriliyor.

## Aygaz'la İftarlar Şenlendi

**Aygaz** Türkiye genelinde 20 ilde belediyelerin kurduğu iftar çadırlarında, aşevi, düğün salonu gibi mekânlarda 15 Ekim-13 Kasım tarihleri arasında yaklaşık 70 bin kişiye iftar yemeği verdi. İftar çadırlarının yanı sıra, belediyeler ile işbirliği içinde kimsesizler yurduna ve yatılı okullara da

yemek servisi yapıldı. Ramazan boyunca Gaziantep, Mersin, Malatya, Antalya, Denizli, Çorum, Bandırma, Bilecik, Yalova, Bozüyük, Kayseri,



Elazığ, Tokat, Ordu, Kütahya, Samsun, Erzurum, İzmir, Afyon ve Bolvadin'de Aygaz tarafından iftar yemeği verildi. İstanbul'da ise Küçükçekmece, Üsküdar, Pendik, Gaziosmanpaşa, Maltepe, Kartal, Esenler ve Avcılar sakinlerine iftar servisi yapıldı.

## Mogaz'dan Çukurova Çıkarması

**Mogaz**, Adana'da düzenlenen "Çukurova 2. Sanayi ve Ticaret Fuarı"na katıldı. 17 m<sup>2</sup>'lik standında pek çok farklı ürünü bir araya getiren Mogaz'a fuar boyunca büyük



bir ilgi oldu. Fuarı gezenlerin ilgisini çekmek, Mogaz'ı hatırlatıp veya tanıtip, anket ve abone kaydı yapabilmek için ilk üç gün ağırlıklı olarak çocuklara yönelik "Mogaz maske", diğer günler ise balon dağıtıldı. Ayrıca mahallerine göre telefon numaralarını gösteren buzdolabı mıknatısları, Mogaz haritası ve araç kokusu da promosyon olarak kullanıldı. Hafta sonu ise 50 adet Mogaz uçurtma ile gerçekleştirilen etkinlik özellikle çocukların büyük ilgisini çekti.



## Aygaz Korosu

**Aygaz**, hem çalışanların iş dışındaki paylaşımlarını artırmak hem de isteyenlere Türk müziği hakkında eğitim olanağı sağlamak amacı ile bir Türk Sanat Müziği Korosu oluşturdu. Aygaz, Mogaz ve Opet şirket çalışanlarının katılımı ile oluşturulan koro, çalışmalarına Aygaz Genel Müdürlük Binası 10. Kat Toplan-

tı Odası'nda devam ediyor. Çalışanlara eğitimleri İstanbul Üniversitesi Devlet Konservatuarı Türk Müziği Bölümü Sanatçı Öğretim Elemanı ve Türk Musikisi İcra Heyeti Şef Yardımcısı **Gürsel Koçak** tarafından veriliyor. Çalışmalarından son derece memnun olan katılımcılar, ilk konserlerini yılbaşında verecekler.

## VEHBİ KOÇ VAKFI

### Çocuklar "Deniz Ortamında" Sağlıkla Buluşuyor

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Pediatri Polikliniği, mimar-sanatçı-doktor işbirliği sonucunda yeni eklenen klinikleri ve değişen çehresiyle 0-15 yaş arasındaki çocuklar için sevimli bir hastane ortamı yarattı.

Çocuklar, deniz motifleriyle süslü koridordan VKV Amerikan Hastanesi Pediatri Polikliniği'ne girdiğinde bambaşka bir dünyaya adım atıyor. Üzerinde muayene olabilecekleri oyuncaklar, çocukları hastane ortamından çok farklı bir hayal dünyasına götürüyor. VKV Ameri-



ken Hastanesi, Pediatri Polikliniği'ni yenileyerek, yeni klinikleri ve değişen yüzüyle 0-15 yaş arası çocukların her türlü sağlık gereksinimlerini karşılayacak farklı bir ortam yarattı. Kliniğe, artık Amerikan Hastanesi'nin zemin katında bulunan camdan bir tünelle ulaşıyor. Sanatçı **Yavuz Pilevneli**'nin çocuk doktorlarıyla ortak çalışması sonucunda deniz temasına ağırlık verilerek oluşturulan tünelde, deniz atlarından balıklara ve yelkenlilere kadar herşey var.

### AKMED'den Arkeolojide Önemli Adımlar

Suna-İnan Kırac Akdeniz Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü (AKMED), 2004-2005 yılı kültür etkinliklerine yeni bir konferans ve sergi ile devam etti. Alman Arkeoloji Enstitüsü Müdürü Prof. Dr.-Ing **Adolf Hoffmann**'ın "İstanbul'daki Alman Arkeoloji Enstitüsü'nün Araştırma Faaliyetleri" başlıklı konferansı 27 Kasım'da gerçekleştirildi. Enstitünün bir diğer etkinliği ise "Anılar-Alman Bilim Adamlarının Türkiye'deki Arkeolojik Araştırmalarının Başlangıç Döneminden Fotoğraflar" başlıklı sergisiydi. Sergi,

27 Kasım-6 Aralık tarihleri arasında AKMED'in Antalya Kaleiçi'ndeki binasında gerçekleştirildi. Alman Arkeoloji Enstitüsü İstanbul Şubesi'nin 75 yıl önceki kuruluşundan bu yana muhafaza ettiği çok sayıda orijinal veya reproduksiyonlardan oluşan fotoğraf arşivinden derlenen sergi; İstanbul Şubesi'nin koleksiyonu dışında, Alman Arkeoloji Enstitüsü'nün merkezinde bulunan Didyma arşivinden ve Pergamon-Museum der Stiftung Preussischer Kulturbesitz kurumundan da örneklerle yer verildi.







# Bir “Tık” da Onlar İçin

**Kangurum** kısa bir süre önce önemli bir **sosyal sorumluluk projesi** başlattı. Projeyle, dokuzu İstanbul’da olmak üzere **16 hayvan barınağına** yardım yapılabilir. Bugün proje ile binlerce hayvana **evsahipliği** yapan barınakların, yiyecek ve temizlik maddeleri gibi **ihtiyaçları karşılanıyor...**

İstanbul 15 milyona yaklaşan nüfusuyla çok büyük bir metropol ve bu büyüklüğüyle orantılı olarak, tüm güzelliklerinin yanında pek çok sorunu da bünyesinde barındırıyor. Sorunların önemlilerinden bir tanesi de sokak hayvanları. Belediyeler ve sivil toplum kuruluşları bu konuda pek çok çalışma yapıyor ama imkânsızlıklar hepsinin elini kolunu bağlıyor.

Kısa bir süre önce **Kangurum** tarafından başlatılan bir proje, sokak hayvanlarıyla ilgili sorunları bir nebze olsun çözmek büyük önem taşıyor. Kangurum bünyesinde çalışan **Elisabeth Caruana**’nın ön ayak olduğu proje kapsamında Migros Sanal Mağaza, Kangurum aracılığıyla, dokuzu İstanbul’da olmak üzere toplam 16 hayvan barınağına yardımda bulunabiliyor. Proje aslında “kent yaşamının problemlerinden birinin çözümüne nasıl yardımcı olabiliriz” sorusuyla başlamış. Konuyla ilgili görüştüğümüz Kangurum Genel Müdürü **Serdar Kaşıkçı**, “Biz burada

“Patilerim”  
projesinin  
mimarı  
Elisabeth  
Caruana



bir köprü vazifesi görüyoruz” diyor ve ekliyor: “Mal verenlerle bağış yapmayı düşünenler arasında köprü kurduk. Normalde Migros’tan alabilecekleleri ürünleri daha ucuza verebileceğimiz bir hale getirdik. Bir yerlere yardım edilmek isteniyor ama nereden ve nasıl yapılacağı her

zaman bilinmiyor. En az on civarında barınak var ve kimse bu barınaklardaki durumu dahi bilmiyor. Böyle bir projeye barınakların ihtiyaçlarını ve barınaklardaki durumu ortaya çıkarınca iş biraz daha kolay ve pratik bir hal aldı.”

## İhtiyaçlar Çok Fazla

Projenin başlangıcı nisan ayına denk geliyor. Barınakların koordinasyonunun yapılması ve arka planda yazılımın buna uygun hale getirilmesi epey bir zaman almış. Şu ana dek projenin barınaklara getirdiği yaklaşık 35 milyar Lira civarında. Bu meblağ aslında çok büyük olmamakla birlikte, proje hayvanseverler arasındaki dayanışmanın ortaya çıkması açısından büyük bir sinerjiyi bünyesinde barındırıyor. Sadece Türkiye’den değil yurtdışından da bağışlar var. Kangurum’a ilk defa üye olan ve üyelikle birlikte bağış yapanların sayısının 500’ü bulmuş durumda. Kısa bir süre önce ABD’deki Stanford’dan 70 milyon liralık bir bağış da gelmiş. Barınakların büyük önem taşıdığını söyleyen Caruana, “Barınaklar hayvanların geçici misafir edildikleri bir yer. Ancak bilinçsiz hayvan sahibi olmanın sonucunda bu barınaklardaki hayvan sayısı gün geçtikçe artıyor. Barınaklar hayvanların hayatta kalma mücadelelerine yardım etmek açısından önemli yerler. Proje belki de bu anlamda büyük önem taşıyor” diyor.



Hayvan barınaklarına yardım etmek için yapmanız gereken aslında son derece basit. Migros Sanal Market'e girdiğinizde oradan ilgili linke tıklıyorsunuz. Bir sonraki aşamada ise hangi barınağa yardım etmek istediğinizi seçiyorsunuz. Sitede, barınakların ihtiyaçlarını kapsayan listeler var. Barınakların genel olarak ihtiyaçları kuru veya yaş mamalar; kimi barınakların temizlik ürünleri ihtiyacı da yüksek. Yardım için bir alt ya da üst sınır yok. Herkes istediği kadar yardım yapabiliyor. Kangurum'dan istediğiniz kadar siparişi veriyor ve ödemenizi yapıyorsunuz. Teslimatın ardından barınaktan alınan imzalı teslim belgesi, faturayla birlikte bağış yapan kişiye gönderiliyor.

### Proje Büyüyor

Kangurum Genel Müdürü Serdar Kaşıkçı, projenin yurtdışında da yaygınlaşması açısından siteye İngilizce ve Almancanın da eklenmesi için pek çok e-posta ve telefon aldıklarını söylüyor. Projenin kısa vadeli amaçları arasında ürünlerin daha ucuza mal edilmesi ve böylece daha fazla katkının sağlanması bulunuyor. Daha sonraki aşamada ise projenin Migros mağazalarına taşınması amaçlanıyor. Bu konuda Amerika ve Avrupa'da oldukça bilinen bir uygulama var. Büyük mağazalarda insanlar alışveriş yapıp orada bulunan kumbaralara mama, farklı gıda ve temizlik maddeleri bağışlıyorlar. Migros'ta da benzer bir uygulama amaçlanıyor. Projeye karşı



### Gönüllülere İhtiyaç Büyük

Türkiye'de yerel yasalara göre her belediyenin sınırları içinde bir tane hayvan barınağı olması gerekiyor. Bunun sebebi ise sokakta olan hayvanların sokakta başıboş olmaması, daha iyi koşullarda beslenmesi ve yaşaması. Ancak sokaklarda çok fazla köpek olduğu için belediyelerin güçleri de bir yere kadar yeterli oluyor. Kangurum'un "Patilerim" projesini başından bu yana büyük bir ça-

bayla sürdüren Elisabeth Caruana Migros'taki görevinin yanı sıra Beykoz Hayvan Barınağı'nın da gönüllülerinden biri. Caruana, bu tür çalışmalarda gönüllülerin büyük önemi olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Gönüllülere ihtiyaç duyuluyor ve gönüllüler herşeye yetişemeyebiliyor. Bir de insanlar görmedikleri ve bilmedikleri şeylere yardım yapamıyorlar. Dolayısıyla sıcak bakılmıyor. Birebir gelip yardım yaparken de ortamın

doğası bakımından üzülüyorlar. Bu şekilde Migros'un yardımıyla gönüllüler yardım yapma imkânına kavuştu". Örneğin Ataşehir Hayvan Barınağı'nda 800 köpek barındırılırken, bu sayı Yedikule Hayvan Barınağı'nda 3 bini buluyor. Barınaklardaki hayvanların ihtiyacı biraz ilgi ve yardım. Onlar sadece bir "tık" uzaktalar. Yanlarına gidemeseniz de, bir "tık" onların daha uzun ve daha sağlıklı yaşamasına yardımcı olacak. 🐾

### "İsteyen Buradan Köpek Alabilir"

Kadıköy Hayvan Barındırma Merkezi 1999 yılında hizmete girdi. Şu anda yaklaşık bin tane hayvan barınıyor. Yeni çıkan Hayvanları Koruma Kanunu ile, sokakta başıboş gezen hayvanları alıyoruz ve burada kısırlaştırıp barınakta aldığımız ortamlara geri bırakıyoruz. Buraya yaralı hayvanlar da geliyor; görev alan dört kişilik tıbbi ekip, yani veteriner arkadaşlar bu hayvanların ve kısırlaştırılmasını, hem aşılmasını yapıyor, hem de yaralarını tedavi ediyorlar. Köpekleri almak isteyen vatandaşlar belediyenin internet sitesinden bu barınakta bulunan kö-

peklerin resimlerini görebiliyorlar. Gönüllülerden yardımlar elbette geliyor. Zaten bizim belediye olarak çalışmalarımız var ama gönüllülerin desteği ile çok daha uygun şartlar hazırlayabiliyoruz. Migros'un bu projesi başladıktan sonra yardımlar çok daha düzenli hale geldi.

**Veteriner Hekim Fevzi Karağaç**  
**Kadıköy Hayvan Barınağı**

### "Migros'un Yardımlarından Fazlasıyla Memnunuz"

Yaklaşık olarak haftada bir Migros Sanal Market minibüsü buraya geliyor. Genellikle kuru ve yaş mama, temiz-

lik malzemeleri gibi yardımlar bırakıyorlar. Makarna bile bizim için çok önemli çünkü hayvanlar makarna yiyebiliyor. Gelen yardımdan fazlasıyla memnunuz. Özellikle konserve mamaya çok ihtiyaç duyuyoruz; çünkü bazı hayvanların yeme problemi var ve sadece konserve mama yiyebiliyorlar. Migros uzakta bulunan ve yardım etmek isteyen gönüllüleri bir araya getirdiği ve bize kadar ulaştırdığı için çok yararlı bir çalışma yapıyor. Biz belli periyotlarla malzeme listesi yapıyoruz ve bu liste ve Migros Sanal Market'te yayınlanıyor.

**Veteriner Hekim Hande İnan**  
**Ataşehir Hayvan Barınağı**



# Uyum ve Sentez

Yaklaşık üç yıldır Türkiye’de bulunan ve Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne girmesi için her türlü çabayı gösteren İsveç İstanbul Başkonsolosu Ingmar Karlsson aynı zamanda bir Ortadoğu uzmanı. Avrupa ile Türkiye arasındaki sorunların çözümünde anahtar kelimelerin “uyum ve sentez” olduğunu belirten Karlsson ile Avrupa, AB, İslam ve Hristiyanlık üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik

**Son zamanlarda Türkiye AB üyesi olabilecek mi olamayacak mı diye birçok tartışma var. Siz Türkiye’nin hemen hemen her yerini dolaşmış ve Türk insanını bilen birisiniz. Türkiye Avrupa’dan biraz farklı bir yer. Sosyal, kültürel, ekonomik farklılıkları olan bir ülke. Türkiye Avrupa Birliği üyesi olduktan sonra, bu farklılıkları nasıl yaşayacak?**

Aslında çok fazla, düşünüldüğü kadar büyük farklılıklar yok. Anadolu’yu dolaşırken çok modern şehirlerle karşılaştım. Malatya, Kayseri, Konya gibi iller oldukça gelişmiş ve belli standartları yakalamış illerdi. Birçok Avrupa parlamenti bu illeri dolaşmadı; önyargıları var, Anadolu’da bu kadar gelişmiş illerin olabileceğini düşünmüyorlar, ama var. Sofistike, modern şehirlere sahip bir ülke Türkiye. İstanbul’un herhangi bir Avrupa başkentinden hiçbir farkı yok.

**Özellikle Anadolu Türkiye’den çok farklı bir kültüre sahip. Kültürel açıdan bakarsak, Türkiye Avrupa’ya neler katabilir?**

Avrupa’da yaşayan birçok Müslüman ve

Türk var. Yani Avrupa çok yabancı değil bu kültüre.

**Çok uzun zamandır Türkiye’de yaşıyorsunuz. Avrupa’ya buradan baktığınızda Avrupalı Türkiye’yi nasıl görüyor sizce?**

Yanlış fikirlere kapılabilirler. Özellikle Almanya’da yaşayan birçok Türk var. Avrupa Türkiye’yi misafir işçi olarak tanıyor. Çoğu Avrupalı buraya geldiklerinde fark ediyorlar oradaki Türklerle buradakilerin farklılıklarını. Önyargıları ancak buraya geldiklerinde kırılabilir.

**Anadolu yüzyıllarca birçok medeniyete, kültüre, tarihe ev sahipliği yaptı. Bugün Türkiye hem Avrupalı hem Doğulu. Diğer yandan ne Avrupalı, ne Doğulu. Siz Türkiye’yi nasıl konumlandırıyorsunuz?**

Avrupa’nın daha istikrarlı bir Ortadoğu için demokratik bir Türkiye’ye ihtiyacı var. Türkiye bu iki bölge arasında uzlaşmacı bir bölge. Zaten Avrupa yıllarca kendi politikaları için Türkiye’nin konumundan faydalandı. Avrupalıların kaçırduğu bir nokta var. Aslında ortak bir tarih

paylaşıyor. Hristiyanlık Antakya’da doğdu; Tarsus Hristiyanlık için çok önemli bir yer. Bunlar hep göz önünde bulundurulması, fark edilmesi gereken ortaklıklar.

**Avrupa’da yaşayan birçok Türk var. Avrupa Birliği’ne girme sürecinde bu vatandaşlarımızın rolü ne olmalı sizce?**

Avrupa’da Türkiye’nin başka bir boyutunu gösteren, bu süreci kötü etkileyen kişiler görebiliyoruz. Örneğin Metin Kaplan Türkiye’nin tanıtımı için çok kötü bir örnek. Oradaki insanlar Türkiye’nin modern yönünü göstermeli, böyle olumlu bir katkı sağlayabilirler bu sürece.

**Özellikle üçüncü jenerasyon büyükbabalarından oldukça farklı özellikler taşıyor. Acaba Avrupa’daki Türkler eskiye oranla şimdi gündelik yaşama daha çok mu uyum sağladılar?**

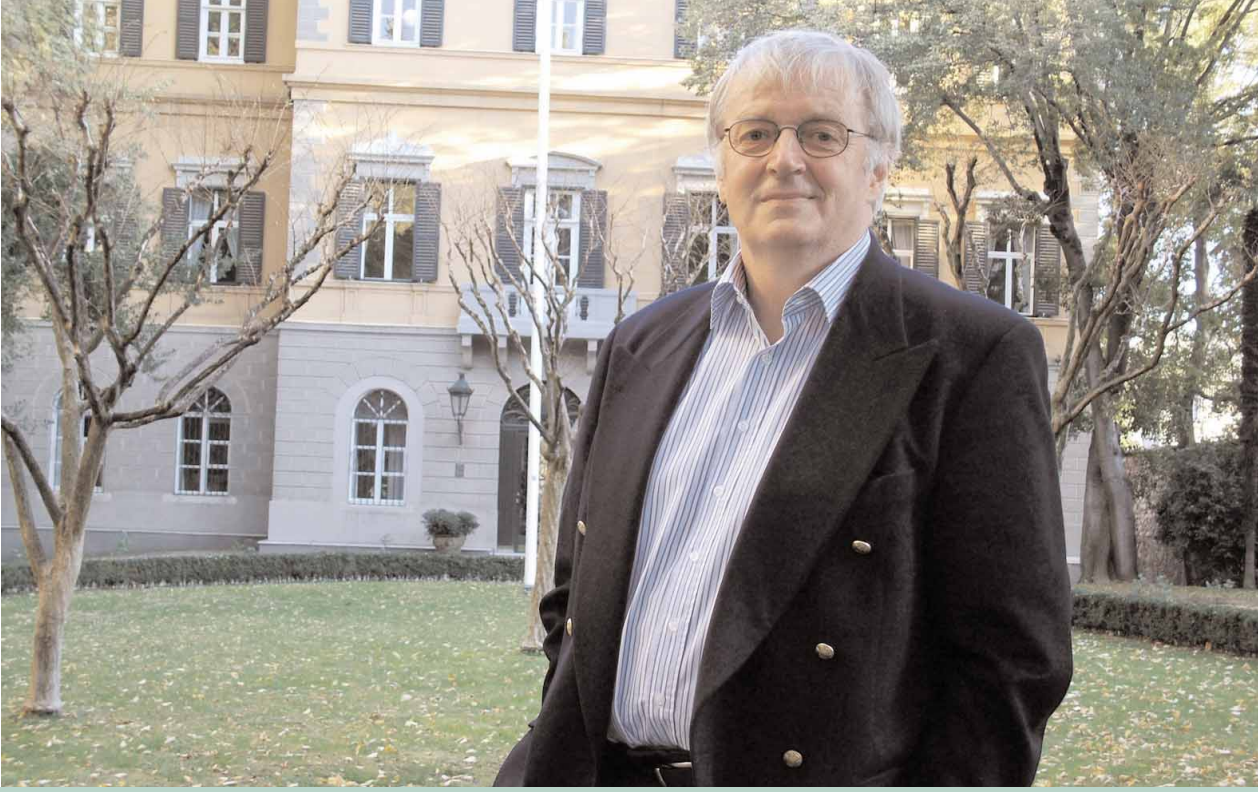
Tamamen muhafazakâr olan ve içe kapanık bir topluluğun yanı sıra oraya uyum sağlamaya çalışan değişime açık insanlar da var tabii. Dediğiniz gibi yeni nesil daha çok adapte olmuş gibi görünüyor.

**Son dönemlerde Avrupa’da Asya kültürüne karşı, sinemada, müzikte büyük bir ilgi başladı. Bu tarz şeyler popülerleşir oldu. Peki Doğu kültürü ya da İslam kültürü nasıl etkiliyor Avrupa’yı?**

İsveç’te bu altyapıdan gelen kültürel anlamda çok etkili insanlar var: Entelektüeller, popüler insanlar. Bunun yanında on yıldır orient kültürden insanların düzenledikleri bir festival var. Oldukça ses getiren ve beğenilen bir festival. Ayrıca bazı kişilikler var ki, örneğin İstanbul doğumlu bir genç var ve televizyonlarda

## Karlsson Koç Üniversitesi’nde

İsveç’in Türkiye Başkonsolosu Ingmar Karlsson, 11 Kasım günü Vehbi Koç Vakfı Koç Üniversitesi’nde bir seminer verdi. “Turkey’s Cultural and Religious Heritage: An Asset to the European Union”, “Türkiye’nin kültürel ve dini mirası: Avrupa Birliği’nin Kazancı” başlıklı seminerinde Türk kültürü ve geçmişinin, Avrupa için ne derece önemli olduğunu belirten Karlsson, AB’ye giriş yolundaki Türkiye’nin kültürüyle Avrupa’ya renk ve zenginlik getireceğini belirtti. Ingmar Karlsson’un, Koç Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü tarafından düzenlenen “Diplomat Konuşmacılar” serisi kapsamında verdiği seminer, öğrenciler ve öğretim görevlileri tarafından büyük bir ilgiyle karşılandı.



kültürel anlamda çok iyi işler yapıyor. Örneğin **Şahin Alpay** var ki çok iyi bir akademisyen ve modern Türkiye'nin yüzü sayabileceğimiz biri. Daha onun gibi bu kültürün taşıyıcısı birçok kişi de yaşıyor İsveç'te.

**Osmanlı farklı kültürleri ve dinleri içinde barındırabiliyordu. Acaba Türkiye gurur duyduğumuz bu özelliğin varisi mi? Ve 21. yüzyılda bu mirası Avrupa'ya taşıyacak özellikler barındırıyor mu?**

Farklı din ve kültürlerin uyum içinde yaşaması fikri Osmanlı kültüründe o kadar gelişmişti ki zaman zaman Avrupa'daki baskılardan kaçan Musevi ve farklı mezheplere inanan Hristiyanlar Osmanlı'ya sığınmıştır. Sistem aynı değil Türkiye'de, kat edilmesi gereken yollar var; fakat farklı kültürler şu an yine Türkiye'de bir arada yaşıyor. Azınlıklara tanınması gereken bazı haklardan sonra çok daha uyum içinde yaşanacak bence.

**Türkiye'nin Avrupa Birliği yolunda geçmesi gereken ekonomik, politik yollar, yapması gereken ev ödevleri var. Sizce aynı zamanda bu uğurda Türkiye'nin yapması gereken kültürel ev ödevleri de var mı?**

Öncelikle Kopenhag Kriterleri'nin yerine getirilmesi gerekiyor. Azınlık hakları büyük bir sorun. Onların daha adil, iyi şartlarda yaşaması için yapılması gereken şeyler var. Örneğin İsveç'te Türkiye'den gelen 100 bin kişi var. Bunlar

arasında Süryaniler de var. Her türlü yaşama hakkından yararlanmaları için yapılan düzenlemeler mevcut. Yeni hükümetin Temel Öğretimden Sorumlu Bakanı **İbrahim Baylan** İsveç'te azınlıklara ne kadar değer verildiğinin en iyi örneği. Kendisi Türkiye'den, Midyat'tan göçen bir Süryani ailesinin oğlu ve İsveçliler kadar hakları olan bir insan.

**Dünyanın çok farklı bölgelerinde bulundunuz. Şu an İstanbul'dasınız, gittiğiniz yerlerle karşılaştığınızda İstanbul, Türkiye ne gibi farklılıklar gösteriyor?**

İlk geldiğimde bir daha bulunmak istediğim bir şehir diye düşünmüştüm. Çok fantastik, modernlik açısından diğer Avrupa kentleri gibi büyük bir metropol.

**Bir diplomat olarak değil İstanbul'da yaşayan normal bir insan olarak günlük hayatınızda neler yapıyorsunuz?**

Spor yapıyorum, futbol oynuyorum. Hafta sonları Belgrad Ormanları'na yürüyüşe gidiyorum. Birçok Türk arkadaşım var.

**Türkiye ve İsveç'i karşılaştırmak kolay mı, karşılaştırma yapıyor musunuz?**

Türkiye oldukça büyük bir yer, İsveç'i hatırlatan yerleri var. Burda da çok fazla orman ve göl var, İsveç'in göllerine pek benzemiyor ama. Türkler İsveçlilere benzemese de coğrafya olarak benzerlikler gösteren yerler var.

**Huntington'ın "Medeniyetler Çatışması" tezine tamamen karşısınız. Fakat bu tez dünyada oldukça rağbet görüyor. Sizce neden?**

Bence medeniyetler arasında değil medeniyetler içinde bir çatışma var. Bu çatışma fundamentalistler ve modernler arasında süregiden bir çatışma. Bütün dinlerde reform yanlılarıyla muhafazakârlar arasında bir gerginlik ve çatışma var. Savaşlar uygarlıklar arasında değil, devletler arasında sürüyor. İslam dinine baktığınızda toleransa dayalı, çatışmayı, şiddeti içermeyen bir din olduğunu görürsünüz.

**Siz İslam'ın tehdit olduğuna dair bilinçli bir senaryonun üretildiğini söylüyorsunuz. Bu kim tarafından ve ne amaçla hazırlanan bir senaryo?**

Avrupa kendi içindeki çelişkileri örtbas etmek için her zaman ortak bir düşman yarattı. Sosyalist sistemin çöküşünün ardından kızıl tehlikenin yerini İslam fundamentalizmi aldı. 11 Eylül olayları ve Bin Ladin retoriği ile bu tez dünyada güç kazanmaya başladı.

**Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi İslam'ın tehdit olduğu düşüncesini azaltacak mı sizce?**

Türkiye'yi AB'ye almamak Avrupa içindeki 20 milyon Müslüman'a "Sen Avrupalı olamazsın, ikinci sınıf vatandaşsın" mesajı verir. Bu da çok tehlikeli bir gerilime neden olur. ☞



# Kâğıt Elbiseler Sadberk Hanım Müzesi'nde



Belçikalı sanatçı **Isabelle de Borchgrave**'ın “Kâğıt Elbiseler” koleksiyonu **Sadberk Hanım Müzesi**'nde. Tarihi ve günümüze ait elbiselerin, **sadece kâğıt ve boya** kullanılarak yaratılan modellerinin yer aldığı sergi **9 Ocak 2005**'e kadar Sadberk Hanım Müzesi'nde gezilebilir

1988 yılından bu yana ülkemizin en önemli özel müzelerinden biri olarak hizmet veren ve birbirinden özel sergilere ev sahipliği yapan **Sadberk Hanım Müzesi**, bir kez daha farklı bir sergiye kapılarını açıyor. 6 Kasım'da ziyaretçilerin ilgisine sunulan “Kâğıt Elbiseler” koleksiyonu, her açıdan ilginç bir sergi. Belçikalı tasarımcı ve ressam **Isabelle de Borchgrave**'in, yıllar boyu emekle yarattığı “Kâğıt Elbiseler” koleksiyonunda, kâğıdın olağanüstü bir ustalıkla kullanıldığı tarihi ve günümüze ait elbiseler yer alıyor.

**I. Elizabeth**'den **Marie Antoinette**'e kadar birçok tarihi karakterin elbiselerinden ve 16. yüzyıldan günümüze kadar birçok ülkenin modasından esintiler taşıyan ve Isabelle de Borchgrave'in çeşitli kâğıtları kumaş gibi boyayarak gerekli deseni verdiği ve sonra **Rita Brown**'in tamamen yapıştırma yöntemiyle ürettiği 42 kostüm, daha önce Fransa, Belçika, ABD, Avusturya, İngiltere ve Japonya'da sergilenmiş.

Brüksel Güzel Sanatlar Akademisi'ni bitiren Isabelle de Borchgrave, açtığı resim sergilerinin yanı sıra bale ve tiyatro kostümleri de tasarlı-

## Isabelle de Borchgrave “Modaya Kâğıtlarla YENİDEN HAYAT Vermek”

**Kâğıttan kostümler dizayn etmeye ne zaman ve nasıl başladınız?**

1994'te Metropolitan Müzesi'ndeki bir moda sergisini ziyaret ettikten sonra çalışmalarına başladım. Bu kostümleri satmak için yapmadım. Sadece kendi moda tutkumu tatmin etmek için başladı her şey. Modayı kâğıtlarla yeniden şekillendirmek hem kendi hayallerimi bu şekilde yansıtmam için, hem de insanlara hayal kurdurmak için değişik bir yol oldu.

**Kostümleri dizayn ederken orijinaline birebir sadık kalıyor musunuz? Yoksa kostüm üzerinde çeşitli değişiklikler yapıyor musunuz?**

Görüntü olarak tamamen orijinaliyle aynısını yapmaya çalışıyoruz. Kalıplar, biçme ve yapıştırma orijinaline sadık kalınarak yapılıyor. Fakat kâğıdı ipek, kadife, saten gibi kumaş-

yor. Sanatçı, 1990'lı yıllarda Kyoto Kostüm Enstitüsü'nün yayınladığı "Revolution in Fashion" isimli bir katalogdan son derece etkilendi. Bu katalogda yer alan şaşılahtır elbiseleri yeniden yaratmaya, ipek ve saten yerine, kâğıdı bir kumaş gibi boyayarak kullanmaya karar vermiş ve büyük bir zevkle fırçayı kâğıda vurmuş. Borchgrave, kâğıt elbiseler yapmaya başladığından beri neredeyse başka hiçbir şeyle ilgilenmediğini söylüyor. Kostümlerin "kâğıtları" Brown tarafından biçiliyor, Borchgrave da boyama işlemini yapıyor ve ortaya görülme-ye değer sanat eserleri çıkıyor.

### Kâğıt Elbiseler Dünyayı Dolaşıyor

Birkaç yıl sonra proje devam ederken, Kanadalı bir tiyatro kostümü uzmanı olan Rita Brown'ın yardımıyla, beyaz ince mulaj kâğıtlarını üç boyutlu kâğıt heykeliçiklere dönüştürmeye başladı.

Isabelle de Borchgrave ve Brown'ın işbirliği, moda tarihine dayalı projeler üzerine yoğunlaştı. Isabelle de Borchgrave, favorisi olan kâ-



ğıdı boyayıp katlayarak, buruşturarak moda tarihinin göz alıcı kumaşlarının kâğıttan kopyalarını yapmaya başladı. Birçok yaratıcı teknik kullanılarak zengin brokarlar, el dokuma ipekler, çizgili kumaşlar, çiçek baskılı danteller asıllarına çok benzer bir şekilde kâğıda geçirildi. Rita Brown, tarihi elbiseler konusundaki bilgisi ve deneyimi ile bu kâğıtları iğne-iplik kullanmadan, sadece keserek ve yapıstırarak muhteşem elbiselere dönüştürdü.

Kâğıttan yapıldığına inanmanın gerçekten çok güç olduğu ve kimonodan kriket kıyafetine, balo elbiselerinden kaftana kadar moda ve desen sanatı adına geniş bir yelpaze sunan bu koleksiyonda, Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenmesinin anısına, 1970-80 yıllarının modasını yansıtan, **Sevgi Gönül**'e ait bir elbisenin de kâğıttan kopyası yer alıyor. Ayrıca ziyaretçiler sergiyi dolaşırken bu birbirinden güzel kıyafetlerin yapım aşamasını da DVD'den izleme fırsatı buluyorlar. Bu ilginç sergi, 9 Ocak 2005 tarihine kadar Sadberk Hanım Müzesi'nde gezilebilir. 📺

lara benzetmek, izleyiciye o hissi vermek için kâğıt üzerinde, boyama ve şekillerde değişiklikler yapıyoruz.

**Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenen kıyafetler arasında kaftanlar da var. Bu kostümler Türkiye'deki sergi için özel olarak mı hazırlandı, yoksa Osmanlı modasıyla yakından ilgileniyor musunuz?**

Osmanlı kıyafetleriyle ve Asya modasıyla oldukça yakından ilgileniyorum. Kaftanlar 2003 yılının yazında, daha Türkiye'de sergi açacağım belli olmadan önce yaptığım kostümler. 1973 yılında Topkapı Sarayı Müzesi'ni ilk ziyaretimde kaftanlar beni çok etkilemişti. Bu kostümleri yaparken o günlerden kalma anılarımı tazeledim.

**Tasarladığınız kostümleri nasıl seçiyorsunuz? Bunları seçerken kriterleriniz neler?**

Başlangıçtaki 24 kostüm modanın gelişiminde üç yüzyıldır etkili olan dönemin

kıyafetlerinden seçildi. Koleksiyon dünyanın en iyi müzelerinde sergilenip, beğenilince, zaman içinde sergilenen mü-

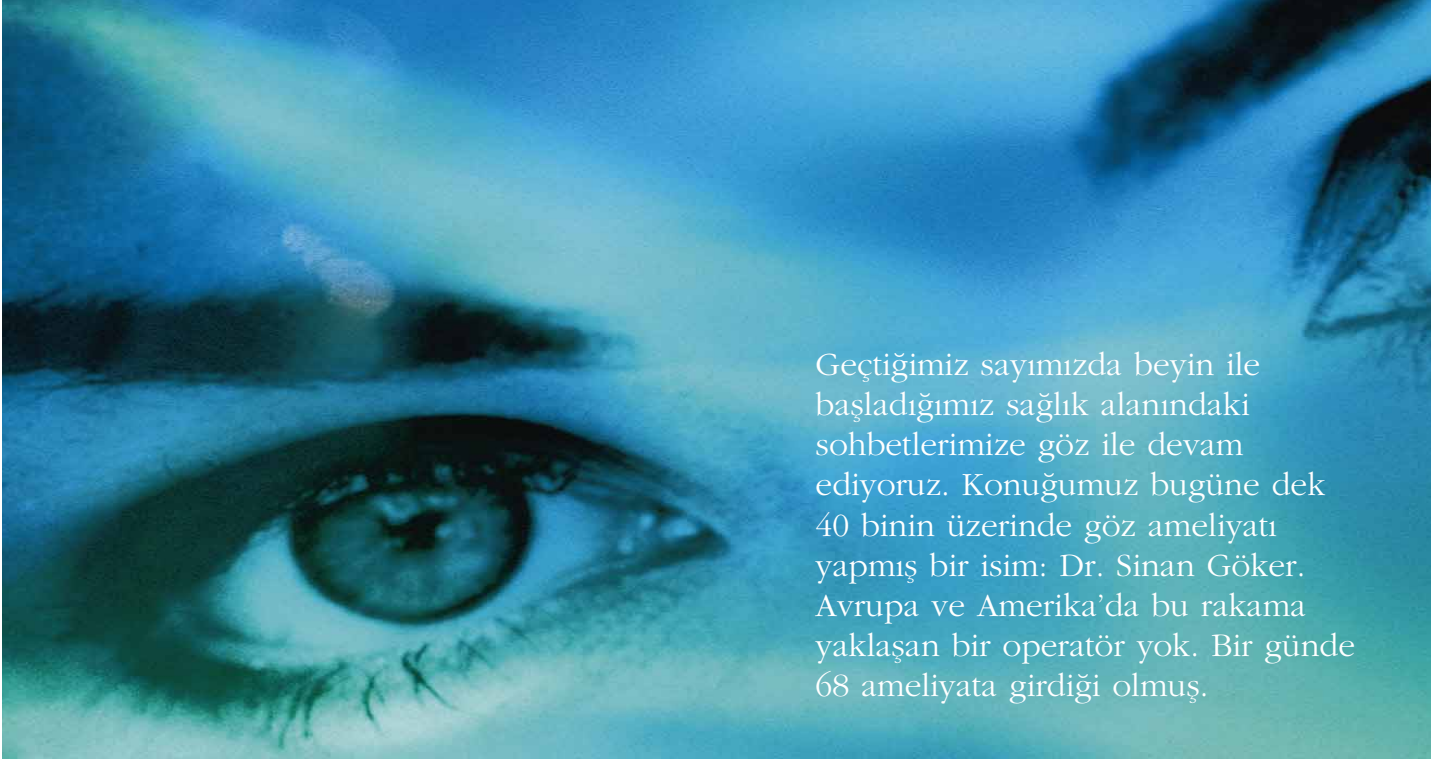


zelerdeki özel kıyafetlerin de kâğıt tasarımlarını yapmaya başladım. Örneğin Türkiye'deki sergimde de yer alan "Kriket elbisesi"ni, koleksiyonumun Viktoria&Albert Müzesi'ndeki gösteriminden sonra oradaki bir kıyafetten esinlenerek yaptım.

**Serginiz için neden Türkiye'yi tercih ettiniz?**

Benim Türkiye'ye ilk gelişim ve buradan etkilenmem neredeyse 30 yıl önceydi. Bu kadar zamandan sonra geçtiğimiz yıl Bürüksel'de İstanbul Boğazi temalı bir resim sergisi açtım. Bunun yanında Türkiye'ye ait New York ve Fransa'da basılan gezi kitapları hazırladım. Şu an da İstanbul üzerine bir kitap hazırlığı içindeyim. Türkiye ve İstanbul'la oldukça ilgili olduğumdan sergi için ülkenizi seçtim. Ayrıca Koç Ailesi de bana bu sergiyi Türkiye'de açmamda oldukça yardımcı oldular.





Geçtiğimiz sayımızda beyin ile başladığımız sağlık alanındaki sohbetlerimize göz ile devam ediyoruz. Konuğumuz bugüne dek 40 binin üzerinde göz ameliyatı yapmış bir isim: Dr. Sinan Göker. Avrupa ve Amerika’da bu rakama yaklaşan bir operatör yok. Bir günde 68 ameliyata girdiği olmuş.

# Ne Hissediyorsak Gözbebeğimizden Yansıyor

Son derece küçük, ama bir o kadar da önemli bir organdan bahsedeceğiz bu sayımızda. Dünyaya açılan kapımız, algılarımızın en önemli aracı: Göz... İnsanoğlu için hiçbir organı yoktur ki, gözün yokluğu kadar etkilemesin onu. Görmezsek, kabul etmeyiz çoğu şeyi. Gözlerimizle görmeden inanmaz, görmeyince yokluğuna katlanırsız çoğu şeyin.

Konu göz olunca, konuğumuz da Türkiye’nin en önemli göz cerrahlarından **Sinan Göker** oldu. Harbiye Divan’da bir öğle yemeğinde buluşuyoruz. “Neden göz?” diye sorarak başlıyoruz sohbetimize. Çok temiz bir cerrahi olduğu için seçimini gözden yana kullandığını söylüyor Göker ve ekliyor: “Malum çok küçük bir organ olduğu için insan eli birçok durumda kaba kalıyor. Bunun için her türlü yeni teknolojiye yararlanıyoruz. Tıpta yeni teknolojiler ilk olarak göz bölümünde geliyor ve kullanılıyor. Çok güncel ve heyecanlı, sürekli değişen bir konu; sürekli yeni teknikler ve cihazlar dolayısıyla benim hoşuma giden bir konu. Yeni oyuncakları seviyorum.”

## Göz ve Algı

Göz denince akla gelen ilk konu elbette algı. İnsanların algılarına göre farklı sınıflandırıldıklarını biliyoruz. Kimi insanın işitsel, kimi insan da görsel algısı daha güçlü. Beynin yapısıyla ilgili bir durum bu. Göz elbette algıyı fazlasıyla etkiliyor. Ama kimi insanların gözlerini diğer insanlar gibi, diğer insanlar kadar kullanmadıklarından bahsediyor Dr. Sinan Göker: “Bazı insanların gözü üç numara bozuk ama gözlük veya lens kullanmıyor. Bir şe-

kilde hayatını devam ettiriyor. Demek ki görmeye fazla ihtiyaç duymuyor, daha çok dokunsal veya işitsel olarak algılıyor. Bazı hastalarım ise yarım derece bozukluk için lazer tedavisi istiyor. Kendisi için keskin görmesi çok önemli belli ki.”

İnsanoğlunun doğada “keskin gözlü”ler sınıfına girmediğini hepimiz biliyoruz. Zira doğanın bir gereği, avcı bir tür olmadığı için insanoğlunun öylesine keskin gözlere ihtiyacı yok. Aklımıza geliyor hemen. Peki, iyi görmenin kıstası ne? Kimler için “keskin gözleri var” diyebiliyoruz. Bunun yolunun basit, kendi





kendimize yapabileceğimiz testlerden geçtiğini söylüyor Göker ve ekliyor: “İnsanlar arkadaşlarıyla kendilerini test edebilirler. “Sen şunu görüyor musun?” Belli bir uzaklıktaki tabelaların tek gözle kontrol edilmesi olabilir. Zaman zaman bu kontrollerin yapılması gerekiyor. Lazer tedavilerine ilk başladığımızda düşük numaraları düzeltmek istiyorduk. Daha sonra yüksek numaralara da ameliyatlara başlamaya başladık ve şu anda 14 numaraya kadar miyopları %95 veya %98 ihtimalle sıfıra yakın düşürebiliyoruz. Daha sonra başka kıstaslar da olduğu fark edildi. Görme keskinliği ve kalitesi gibi başka parametreler var. Eski jenerasyon aletlerle bunlarda bazı kayıplar olabiliyordu ama şimdi dikkatimizi bunun üzerine vermeye başladık. Hastaların numaralarını düzelterek gözlükten kurtarıırken diğer taraftan görme kalitesini bozmadan hatta eskisinden daha iyi hale getiriyoruz. Bugün yeni tekniklerle insanların görme oranını %150'ye dek geliştirmek mümkün. Bunu da pilotlar görebiliyor ve bundan daha net görebilen bir göz yok. Ama retinanın yeteneğine baktığımızda, %400 görme yeteneğine sahip. Retinaya daha kaliteli ve keskin bir imaj ulaştırabildiğimiz takdirde, beyindeki algılama merkezi şu anda görebildiğimizin dört katı keskinlikte ve dört katı uzaklığı görebilme yeteneğine sahip. Birtakım teknolojik yardımlarla bir robot gibi görme keskinliğimizi daha da artırabiliriz. Zira insan hücrelerinde bu yetenek var.”

### En Güzel Gözler Kimde?

Keskin gözler, iyi gören gözler için bir boyutu. Diğer tarafta ise güzellik var. Dr. Sinan Göker'den bir güzel göz tarifi almak istiyoruz. Herkes gibi gözün renginin, kirpiklerin yapısının ya da göz çevresindeki halenin anlamlı olduğunu söylüyor. Ama daha da önemli olanın bakış olduğunu belirtmeden geçemiyor: “Bence en önemlisi anlamlı bakış. Yani gözün etrafındaki mimik kasları ve gözbebeğinin ortaya koyduğu sonuç insanın içinin

yansıması. Gözleri aynı olan ama tamamen farklı kişilikte olan insanlar size farklı bakacaktır. Gözler uzun vadede gerçek kimliği yansıtır. Çünkü uzun süre insan kendini kontrol altında tutamaz.” Durum böyle olunca içinde bulunulan duygusal duruma göre gözün bakış biçimleri de değişiyor elbette. İnsan âşık olduğunda ya da sinirli olduğunda göz tamamen farklı bakıyor. Aslında her ne kadar göz direkt beyne bağlı bir organ olsa da çağlar boyunca kalple birleştirilmiş bir organ. Atasözleri bile gönülle gözü bir arada sunuyor hep: “Atasözleri gerçekten de kalple gözü birbirlerinden ayırmıyor. Örneğin gözünüzü kapatın her şey bitiyor. Geriye bir dokunma refleksi kalıyor. İnsanın duyguları bir şekilde gözlerden anlaşıyor. En önemli faktör gözbebeği. Gözbebeği tamamen otonom sinir sistemiyle ve hislerimizle bağlantılı. Gözbebeği bazı duygularda büyüyüp küçülüyor. Belki siz bunu algılamı-



yorsunuz ama bu böyle. Bu beden dili aslında. İnsan duygularını anlamada gözbebeği de çok önemli veriler taşıyor. Bir de gönül gözü var. Ama henüz onu açmayı başaramadık.”

### Kare Gerçekten de Kare mi?

Konu algı olunca insanların nasıl algıladıkları sorusu geliyor akıllara? Görünen, daha doğrusu bizim algıladığımız şekillerin gerçekte olduğu gibi olup olmadığını

düşünüyoruz hep. Dr. Göker de gözün gördüklerinin, beynin algıladıklarının aslında sadece beyin şifreleri çözme biçimiyle bağlantılı olduğunu anlatıyor: “Bir insan gözü, hayvan gözünün algıladığı gibi algılamıyor. Bu biraz da felsefi bir konuya giriyor. Asıl algılayan beyin. Belli aralıklar içinde biz dış dünyayı algılıyoruz. Beyin, gelen bilgileri bir kutu gibi çözdüğü için biz onun çözüş şekli gibi dış dünyayı görüyoruz. Bu nedenle bir kareyi gördüğünüzde bu tamamen beynin algılaması sonucunda bir kare şeklini alıyor. O nedenle gördüğünüz şeyler aslında gördüğünüz gibi olmayabilir”. Pek çok organımız gibi gözümüz de sağlığını kaybettikten sonra hatırladığımız bir organ. Düzenli kontrol edilmesi gerekiyor. Göz sağlığını korumanın yolları ise son derece basit aslında: “Göz, vücudun diğer organlarıyla bağlantılı bu açıdan. Vücut damarlarını koruyacak her şey göz için de geçerli. Damar sisteminizi ne ka-

dar sağlam tutarsanız bu göz için de son derece faydalı. Bunun dışında birtakım yanlış inanışlar var. Bilgisayar gözü bozar gibi kimi inanışlar var; ama sağlam gözü hiçbir şey bozamaz. Güneş gözlüğü kullanmak faydalı. Hava kirliliğine bağlı olarak göz yaşı çok sık görülmeye başlandı. Bulunulan ortamlara dikkat edilmeli. Klimalar ile sigara dumanının göze önemli zararı var.”

**Burak Tezcan**



# İletişim Büyük Bir İhtiyaç

**Bizden Haberler**'in her sayısında yayınladığımız **bayi röportajları** bölümünde bu sayımızda **beş bayi konuğumuz** var. **Fiat, DemirDöküm, Beko, Aygaz ve Türk Traktör** bayilerini bir araya getirdiğimiz **“Yuvarlak Masa”** toplantısında en büyük eksikliğin **farklı sektörlerdeki** bayiler arasındaki **iletişim** olduğu ifade edildi

birlikte başarmak

Farklı sektörlerin ortak veya sektörlerine özel sorunlara farklı bakış açıları getireceği bir gerçek. Bu anafikirden yola çıkarak farklı sektörlerden bayileri bir araya getirdiğimiz “Yuvarlak Masa” toplantımızda beş bayi konuğumuz vardı: Kavacık Fiat bayii Eryıl Otomotiv Genel Müdürü **Hediye Gürsoy Yener**, Olivium Alışveriş Merkezi Beko Bayii **İrfan Uysal**, 20 yıllık Yakacık Aygaz Bayii **Metin Gürsoy**, Adapazarı Trakmak Bayii **Baha Kürkçü** ve 27 yıllık Saniyer DemirDöküm Bayii **Ali Ergenç**.

Bayilerle sohbetimize iletişim konusuy-la başlıyoruz. Aralarında özellikle uzun yıllardır Koç Topluluğu'na bayilik yapmış isimler olduğu için diğer Topluluk şirketleriyle olan ilişkilerini soruyoruz. Genellikle diğer Topluluk şirketleriyle çok yakın bir ilişkide olmadıklarını belirten bayiler, bu iletişimin ve ilişkinin geliştirilmesi için özel çalışmalar yapılması gerektiğini vurguladılar. Adapazarı'nda hizmet veren Baha Kürkçü ise kentin küçük olması nedeniyle Topluluk şirketleriyle daha yakın bir temas içerisinde olduğunu belirtiyor. Kürkçü, “Yoğun bir biçimde Koçbank'la çalışıyoruz. Diğer Koç şirketlerinden daha farklı bir yapıdayız. Sorumluluğumuz fazla. Kredili traktörlerin hepsine garantör ya da kefiliz. Koçbank dışında Arçelik, Beko ve Tofaş ile yakın ilişkilerimiz var. Dört Fiat Doblò'dan oluşan bir filomuz var. Ancak bu ilişkilerin daha da güçlenmesi gerekiyor” diyor. Kürkçü'nün sahibi olduğu New Holland acentesi, yedek parça, servis ve ikinci el

hizmetleri de sunuyor. Bu hizmetlerin tümünü tek bir çatı altında toplayan başka bir bayi yok.

## Özel Kampanyalar

Aslında tüm bayilerin ortak talebi, Topluluk bayilerinin birbirleriyle olan ticari ilişkilerinde avantajlı kampanyaların hayata geçirilmesi. 1998 yılından bu yana Beko bayii olarak faaliyet gösteren İrfan Uysal bu konuda, “Koç Topluluğu mensubu olan bayi ve çalışanlara herhangi bir şirketten alışveriş yaptıkları zaman bir avantaj sağlanması gerekiyor. Genel olarak şirket bünyesinde böyle bir politika uygulanırsa bu kendiliğinden gelişir zaten” diyor.

Fiat Bayii Hediye Gürsoy Yener ise Fiat ve Alfa Romeo'da zaten böyle bir indirimin var olduğunu ama bunun tüm sektörlerde yayılmasının hem sağlanacak avantajlar açısından, hem de büyük bir sinerjinin yaratılması açısından önemli olduğunu vurguluyor.

Ali Ergenç ise Saniyer'in küçük bir semt olması nedeniyle esnafın genelde birbirini tanıdığını ama buna karşın Topluluk şirketleri arasında yeterli ilişkinin olmadığını söylüyor: “Bu bizim yıllardan beri süren sıkıntılarımızdan birisi. Konuyla ilgili bayi toplantılarımızda birkaç sefer gündeme getirdik. Örneğin bize en yakın Aygaz Grubu. DemirDöküm olarak özellikle Zekeriyaköy ve çevresi-



Olivium Alışveriş Merkezi Beko Bayii İrfan Uysal (solda) ve Kavacık Fiat Bayii Eryıl Otomotiv Genel Müdürü Hediye Gürsoy Yener.

ndeki müşteriye keşfe gittiğimizde, LPG kullanacaksa 'LPG tankını Aygaz verir ve hiç olmazsa daha ciddi hallederler' gibi bir yaklaşımla gidiyorsak da, iki gün sonra tekrar gittiğimizde Aygaz ile iletişimin yeterli olmaması nedeniyle çabalarımız sonuçsuz kalıyor". 1975'te Koçtaş'ta çalışmaya başlayarak Koç Topluluğu'na adımını atan Ergenç, İstanbul'daki en eski DemirDöküm bayi- lerinden biri.

## Ekonomide Hareketlenme

Son dönemlerde ekonomideki hareketlilik, tüm bayilerin yüzünü güldürmüş durumda. Aygaz cephesinde ise beklentiler yeni yıla odaklı. İki kızı da Koç Üniversitesi mezunu olan Metin Gürsoy, yeni yılla birlikte serbest rekabetin gelmesinin özellikle kâr marjlarını etkileyeceğini ve yeniden işlerinin daha kârlı bir hal alacağını belirtiyor.

Koç Topluluğu markalarına tüm sektörlerde ilgi büyük. Özellikle otomotiv alanında Fiat markasıyla birlikte önemli bir döneme girilmiş durumda. 1989 yılından bu yana Fiat ve Alfa Romeo bayiliği yapan Hediye Gürsoy Yener, önceki yıllarda "Kuş Serisi" ile oluşan imajın yıkılmaya başladığını belirtiyor ve ekliyor: "İthal araçlarımızda yeni jenerasyon eski imajı yıkmaya başladı. Fiat markasıyla özellikle güven unsuru artacak."

Sarıyer semtinin bir anlamda Koç Topluluğu'nun kalelerinden biri olduğunu belirten Ali Ergenç, semtte birçok Topluluk yöneticisinin de oturduğunu ekliyor: "Olayları çok yakından takip ediyorlar. Mesela şimdi Zekeriyaköy'e doğalgaz geliyor; daha doğalgazın temeli atılmadan, 'DemirDöküm buraya ne zaman gelecek?' diye onlar bizi uyarıyor. Koç Topluluğu'nun ağırlıklı bulunduğu bir bölge olduğu için mamul satış ve tanıtımında etkiliyiz".

Adapazarı'nda da Koç Topluluğu markaları son derece güçlü bir konumda. Özellikle New Holland'ın pazar payı son derece yüksek. Baha Kürkçü bunu özellikle markanın çok köklü olmasına bağlıyor ve ekliyor: "New Holland'ın Türkiye'ye çok önceden gelmesi, insanların o markadan memnun olması, bugünlerde hâlâ o markayı almasını getiriyor. Aynı bazda kaliteli bir ürün var ama bu markadan dolayı ve bizim müş-



**Adapazarı Trakmak Bayii Baha Kürkçü (solda) ve Yakacık Aygaz Bayii Metin Gürsoy**



**Sarıyer DemirDöküm Bayii Ali Ergenç**

Sohbet ettiğimiz bayiler; kısa bir süre önce açılan **bayi sitesinin**, farklı şirket bayilerinin birbirleriyle **iletişiminin gelişmesi** açısından önemli bir adım olduğu fikrinde birleşiyorlar. Bütün bayiler sitede **istek ve şikâyetlerin** yer alacağı ve tartışılacağı bölümlerin, **Topluluk şirketleri** açısından da **büyük fayda** sağlayacağını düşünüyor

teriyile olan ilişkilerimizden dolayı bizi tercih ediyorlar."

Beko'da ise Arçelik'le tatlı bir rekabet var. Tüketicinin bu anlamda son derece bilinçli olduğunu söyleyen İrfan Uysal,

"Beko ürünü alan bir kişi bu ürünün Arçelik tesislerinde üretildiğini biliyor. Beyaz eşyada satış sonrası hizmetler gayet iyi. Bu nedenle ürünü alırken, arkalarında Koç Topluluğu'nun olduğunu bilecek; başlarına bir problem gelince bu problemin çözüleceğine inanarak ürünü satın alıyorlar" diyor.

## **www.kocbayi.com** **İletişimi Güçlendirecek**

Sohbet ettiğimiz bayiler; kısa bir süre önce açılan bayi sitesinin, farklı şirket bayilerinin birbirleriyle iletişiminin gelişmesi açısından önemli bir adım olduğu fikrinde birleşiyorlar. İrfan Uysal böyle bir girişimin iyi bir yaklaşım olduğu fikrinde. Sitede istek ve şikâyetlerin yer alacağı ve tartışılacağı bölümlerin, Topluluk şirketleri açısından da büyük fayda sağlayacağını düşünüyor.

Ali Ergenç, farklı sektörlerdeki bayilerin iletişim ve adres bilgilerinin bulunmasının bile büyük fayda sağladığını söylüyor ve "Örneğin bize gelen bir müşteri-yi yakınındaki bir Arçelik bayisine yönlendirmek benim için bir pazar. Ben nasıl onları Arçelik bayisine yönlendiriyorsam, onlar da aynı şekilde gelen müşterileri bize yönlendirebilir. Bizden Haberler de bu iletişimi daha renklendirerek ve daha başka boyutlara getirerek etkili olabilir. Her şirketin yapılan bayi toplantılarında, üst düzey yöneticiler bunu bir şekilde işlemeye başlarsa etkili olabilir" diyor. ∞



# Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci

## 2004'ün En Acayip Haberleri

Bir yılın daha dibi göründü sevgili dostlar. 2004 yılı da diğer yıllar gibi birinci dereceden önemli pek çok haber bıraktı geriye ama ben bu çok önemli, gündem yorgunu haberleri şöyle bir kenara bırakıp, 2004'e ait gözümüzden, gönümüzden kaçmış, yurdum insanı damgalı haberlerle farklı bir 2004 portresi çizmek istiyorum şimdi.

2004'te Trabzon'da gerçekleşen bir olay Temel fıkralarını aratmayacak düzeyde. Trabzon-İstanbul seferini, sabah 07.20'de yapmaya hazırlanan Türk Hava Yolları uçağı pistte ilerlemeye başladığı anda karşısına ne çıkmış dersiniz? Uçağın karşısına bir sokak köpeğı çıkmış. Pilot, köpeğı çarpmamak için ani bir fren yapınca uçaktaki yolcuların da tahmin edeceğiniz gibi yüreğı ağzına gelmiş. Şimdi gelelim kendisi fıkra gibi olan haberden yola çıkarak ürettiğimiz fıkraya. Pilot Temel uçağı kaldırmak için hareket ettirmiş. Uçak pistte bir süre gittikten sonra ani bir frenle duruvermiş. Tüm yolcular şaşkınlık ve korku içinde bağırırken bizim pilot Temel'in sesi duyulmuş:

"Sayın yolcularımız, haçan bileymisinuz ki, az önce önüme bir kara kedi çıktı, bir kara kedinin önümüzden geçmesine izin veremezdim, hepinizi uğursuz bir yolculuktan kurtardım işte daaaa!.."

Bakın 1 Eylül 2004 tarihinde İlker Yılmaz adlı vatandaşımız Guinness Rekorlar Ki-

tabı'na girebilmek için hangi acayip rekoru kırmış; İlker kardeşimiz burnundan aldığı sütü 2 metre 795 milimetre ileriye fıskırtmış, hem de gözünden! Rekoru gözünden vurmuş anlayacağınız. İlker beyin o günden beri ağladığı anlarda gözünden yaş yerine süt mü geliyor acaba? 2004 yılındaki ÖSS sınavlarından unutulmaz bir sonuç size. 6 bin 512 lise birincisinden tam 2 bin 132'si "açıkta" kalarak üniversiteye giremedi. Bu arkadaşlar lisede birinci olmakla, sondan birinci olmak arasında herhangi bir fark olmadığını bize bir kez daha kanıtlamış olduklar, kendilerini kutluyoruz!..

Sırada pek "Hüvel baki" bir haber var! Balıkesir'in Bandırma ilçesinde yaşayan Hacı Muharrem Özbinici adlı 64 yaşındaki vatandaşımız tam 26 yıldan bu yana her gittiğı yere yanında mezar taşını da taşıyormuş! Bu haber 2004'ün 25 Mayıs'ında düştü gazetelere. 42 yıldır şoförlük yaptığını söyleyen Özbinici, her an yaşayabileceğı bir trafik kazasına karşı önlemini bu şekilde almış özgün bir Türk vatandaşı, kendisine "Damdaki Mizahçı" olarak uzun ömürler dilemekten başka elimizden şimdilik başka bir şey gelmiyor!

Gene Mayıs 2004'ten bir başka abuk haber. Bursa'nın Osmangazi ilçesinde F.A. adlı genç erkek, F.G. adlı genç kızın kapısını çalıp şöyle demiş: "Bahçenize kuşum kaçtı, almak istiyorum." Genç kız

kapıyı açtığı anda, evdeki genç kıza tecavüz etmeye kalkışan F.A. genç kızın elini ısırmaya üzerine çareyi kaçmakta buluyor; ancak telaşla kaçarken düşürdüğü cep telefonu yüzünden yakayı ele verip yakalanıyor. F. A. aslında kaçan şey konusunda baştan niyetini belli etmiş ama genç kızımız bu durumu atmış sanırız!.. Türk bebeklerin Avrupalı bebeklere göre 5 ay erken yürüdüğünü de 2004'te öğrendik! Kayseri Doğumevi'nce yapılan araştırmaya göre ülkemizde bebekler 9-10 aylıkken yürümeye başlıyormuş, oysa Avrupa'da bebekler 15 aydan önce yürümeyi beceremiyormuş. Hemen sevinmeyin! Zira uzmanlar erken ve zorlamayla yürümenin bebek için zararlı olduğunu ve 15 ayın normal süre sayıldığını söylüyorlar. Yani buradan da bizim bebeklerin aceleci anne-babalar tarafından erkenden yürütüldüğünü anlıyoruz.

Milli Eğitim Bakanlığı'nın yaptığı bir araştırmaya göre Türkler televizyon izlemeye, ABD vatandaşlarının ardından dünya ikinciliğine yükselmiş ama iş kitap okumaya gelince fena halde küme düşüyoruz. Ayıptır söylemesi; 6 Türk yılda sadece bir kitap okuyormuş! Oysa bir Japon yılda tam 25 kitap okuyor. Yoksa o yüzden mi bizler hep; "Abi, Japonlar yapmış gene" diyoruz. Neyse efendim, hepinize dam üstünden, en damardan mutlu, sağlıklı ve en azından üç-beş kitap okunacak yıllar... ☺

