



İnsanımızı Teşvik Etmek

İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- **Vehbi Koç Ödülü Sahibini Buldu**
- **Koç Holding Yöneticileri Adıyaman Bayileri ile Buluştu**
- **Bir Fabrikanın Taşınma Öyküsü**
- **Koç.net ile Kaliteli ve Ucuza Telefon Görüşmeleri**

İletişim

20

- **URAK'tan Dev Çalışma: Türkiye'nin Yatırım Haritası Çıkarılıyor**
- **Fiat'ın Başkanı Umberto Agnelli Hayatını Kaybetti**

İnsan Kaynakları

28

- **Kaliteden En İyi Kadınlar Anlar**
- **Ödül Kazanan "En Başarılı Koçlular"ın Projeleri**

e-dönüşüm

34

- **E-Çalışanlar Migros'ta İklere İmza Atıyor**

Kültürel Vizyon

36

- **Gönülden Bir Tutku: Sevgi Gönül'ün Özel Hat Koleksiyonu**

Hayata Dair

38

- **Sharm El Sheikh: Kızıl Deniz Cennetinde 7 Gece**
- **Vural Gökçaylı ile "Yaratıcılık" ve "Moda" Üzerine Bir Sohbet**

Vehbi Koç Ödülleri'nin üçüncüsü, 31 Mayıs akşamı verildi. Bu yıl sağlık alanında verilen ödülün sahibi **Bilkent Üniversitesi Fen Fakültesi Mikrobiyoloji ve Genetik Bölümü** oldu. Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına hizmet eden kişi ya da kurumları ödüllendirmeyi amaçlayan Vehbi Koç Ödülü'nün sahibi belki de bu amacı en iyi ifade eden kurumlardan biri oldu. Mikrobiyoloji ve genetik, günümüzde büyük önem taşıyan bir bilim dalı. Bu çalışmalarda ülkemizde kuşku yok ki, Bilkent Üniversitesi Fen Fakültesi Mikrobiyoloji ve Genetik Bölümü'nün önemli bir payı var. Böyle bir ödülün özellikle bir üniversiteye verilmesi gençler için büyük bir teşvik olacaktır. Bu çalışmaları Vehbi Koç Ödülü ile desteklemek bize büyük gurur veriyor. Ödülün Topluluğumuz ve ülkemiz açısından büyük anlamı var. Bu anlamı Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**'in basına verilen davetteki sözlerinde görebiliyoruz: "Vehbi Koç Vakfı güzel bir gelişim dönemi yaşayarak olgunluk yaşına gelmiş ve en iyi ellere emanet edilmiş. Vehbi Bey yapmayı hedeflediklerini görebilme şansını yakaladı. Mesela **Koç Üniversitesi**'ni, **Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi**'ni, **Amerikan Hastanesi**'ni gördü. Sadece Koç Ödülü'nü görme şansı olmadı. Bu nedenle Koç Ödülü'ne çok önem veriyoruz."

Benzersiz Bir Koleksiyon

Geçtiğimiz günlerde çok önemli bir koleksiyon **Sadberk Hanım Müzesi**'nde sergilenmeye başlandı. 1983 yılında yazma eser toplamaya başlayan Koç Topluluğu Yönetim Kurulu eski üyesi merhum **Sevgi Gönül**'ün

vefatına dek evinin duvarlarını süsleyen benzersiz hat koleksiyonu, el sanatlarımızın en nadide parçaları arasında yer alıyor. Bu koleksiyonun bir araya toplanmasındaki çaba, fedakârlık ve emek, kuşku yok ki Türk hat sanatının yaşaması ve gelecek nesillere de aktarılabilmesi açısından büyük önem taşıyor. Bugüne dek ev sahipliği yaptığı sergilerle geleneksel Türk sanatına büyük katkıları olan **Sadberk Hanım Müzesi**, bu sergiyle önemli bir katkısı daha hayata geçirmiş oldu. Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer M. Koç** ise, **Sevgi Gönül**'den devraldığı bayrağı "sanat sevgisiyle" daha da ileriye taşımaya çalışıyor.

Daha İyi Yarınlar İçin

Topluluk olarak yaklaşık bir yıl önce hayata geçirdiğimiz ve büyük bir başarı ile devam eden "Anadolu Buluşmaları" kapsamında **Mustafa V. Koç** ve **F. Bülend Özaydınlı** ile birlikte **Adıyaman**'daydık. Gayretin, teşviğin ve desteğin daha iyi yarınlar için ne kadar gerekli olduğunu bir kez daha hissettik Adıyaman'da. Atatürk Barajı inşaatıyla birlikte en verimli toprakları, bir ilçesi ve 81 köyü baraj suları altında kalan Adıyaman geleceğe umutla bakmak için daha çok yatırım, daha çok eğitim ve her şeyden ötesi teşvik edilmek istiyor. Gençlere ve çocuklara daha iyi bir eğitim için sivil inisiyatifin bölgede atılımlar yapması, yeni yatırımların herkese iş olanağı sağlaması Adıyaman halkının en büyük isteği. 

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

BİZDEN HABERLER KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Fax: (0 216) 343 15 37
Internet: <http://www.koc.com.tr>
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Haziran 2004 Sayı: 315

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

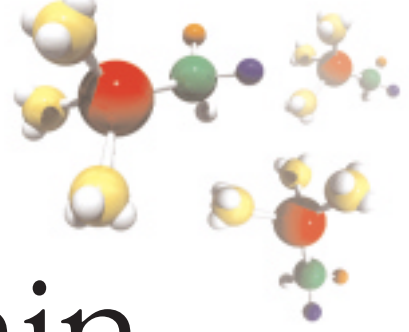
Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

bizden



Vehbi Koç Ödülü'nün "SAĞLIK" Alanındaki Sahibi Belli Oldu:

Büyük Ödül Bilkent Üniversitesi'nin



Vehbi Koç Ödülü'nün sahibini bulduğu törende konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, "Sosyal sorumluluklarımız, **Türkiye**'ye ve onun geleceğine karşı, **en az ticari** sorumluluklarımız kadar **önemli** ve yaşamsaldır" dedi

Vehbi Koç Ödülü'nün üçüncüsü, 31 Mayıs 2004 tarihinde **Koç Üniversitesi Sevgi Gönül Oditoryumu**'nda gerçekleştirilen bir törenle **Bilkent Üniversitesi Fen Fakültesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü**'ne verildi. Vehbi Koç Ödülleri, Vehbi Koç Vakfı'nın temel hizmet alanları olan eğitim, sağlık ve kültür alanlarında Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına hizmet eden kişi ya da kurumları ödüllendirmeyi, kişi ve kurumları doğrudan ya da dolaylı olarak teşvik etmeyi amaçlıyor.

Koç Üniversitesi Ekonomi Bölümü 4. sınıf öğrencisi **Sanem Özbay**'in sunduğu ödül töreni, merhum **Vehbi Koç, Sevgi Gönül** ve **Erdoğan Gönül**'ün de aralarında bulunduğu, ebediyete intikal etmiş tüm Koç mensupları için saygı duruşuyla başladı. Saygı duruşunun ardından kürsüye gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V.**

Koç, Topluluğun ilk şirketinin 78 yıl önce 31 Mayıs 1926'da kurulduğunu hatırlatarak sözlerine başladı. Merhum Vehbi Koç'un idealleri olan, vizyon sahibi bir kişi olduğunu belirterek, O'nun iş anlayışında da "topluma yararlı ol-

mak" önceliğinin bulunduğunu söyleyen Mustafa Koç, Türkiye'nin en büyük vakfı olan Vehbi Koç Vakfı'nın, eğitim, sağlık ve kültür alanındaki hizmetlerini anlattı ve Vehbi Koç Vakfı'nın sağlık alanındaki faaliyetlerini şöyle özetledi:

"1921 yılında kurulan **Amerikan Hastanesi**, 1995 yılında Vehbi Koç Vakfı bünyesine geçmiştir. Amerikan Hastanesi, uluslararası standartları ile yalnız Türkiye'nin değil, bulunduğumuz coğrafya-

Bilkent Üniversitesi Fen Fakültesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü Başkanı Prof. Dr. Mehmet Öztürk, Vehbi Koç Ödülleri'nin 3'cüsünü Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel'in elinden aldı.



nın da en önemli sağlık merkezlerinden biri olma yolundadır. Koç Üniversitesi'ne bağlı **Sağlık Yüksek Okulu**'nda geleceğin hemşireleri yetiştirilmektedir. Hemşireler, **Semahat Arsel Hemşirelik Araştırma Merkezi**'mizde de mesleki gelişimlerini tamamlamaktadır. 2002 yılında hizmete açılan **Haydarpaşa Numune Hastanesi Acil Tıp Merkezi**, insan hayatının kurtarılmasına yönelik her türlü acil tıbbi müdahaleler yapabilecek düzeydedir."

VKV'den Türkiye'ye 500 Milyon Dolar'lık Hizmet

Vehbi Koç Vakfı'nın eğitim, kültür ve sağlık alanlarında bugüne kadar Türkiye için 500 milyon Dolar harcadığını ifade eden Mustafa V. Koç, bu yatırımın Türkiye'nin geleceğine yapıldığını söyledi. Vehbi Koç'un sağlığında bu ödülün hayata geçirilemediğini belirten Koç, "Bu nedenle Vehbi Koç Ödülü, bizim için aynı zamanda kurucumuzun bir vasiyetidir" dedi. Mustafa V. Koç, konuşmasını şöyle tamamladı: "Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı olarak bir noktayı özellikle vurgulamak istiyorum: Koç Topluluğu toplumsal

sorumluluklarını yerine getirmek konusunda Türk özel sektörüne her zaman öncülük etmiş ve örnek olmuştur. Sosyal sorumluluklarımız, Türkiye'ye ve onun geleceğine karşı, en az ticari sorumluluklarımız kadar önemli ve yaşamsaldır. Başta ben ve yönetici arkadaşlarım olmak üzere Topluluğumuzun tüm üyeleri, bu misyonu daha ileri noktalara ulaştırmakta kararlıyız."

Sağlık Bakanı Müsteşarı Prof. **Necdet Ünüvar** törende yaptığı konuşmada, Vehbi Koç Vakfı'nın sağlık alanında çok önemli çalışmalar yaptığını belirtti. Bakanlık olarak sağlık anlayışlarının temelinde "insan"ın bulunduğunu ve topluma hak ettikleri sağlık hizmetini en hızlı ve en adil olarak verebilmeyi amaçladıklarını söyleyen Prof. Necdet Ünüvar, "Sağlıklı Dönüşüm Programı" adı altında uygulamaya koydukları projelerinin özel sektörle işbirliğini gerektirdiğinin de altını çizdi. Ödülü kazananı açıklamak üzere sahneye davet edilen Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, konuklara ödül gecesine katıldık-

ları için teşekkür etti ve 100 bin Dolar tutarındaki Vehbi Koç Ödülü'nün Bilkent Üniversitesi Fen Fakültesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü'ne verildiğini açıkladı. Seçici Kurul'un verdiği ödülle ilgili gerekçesini ise kürsüye gelen Prof. Dr. **Mehmet Baykara** açıkladı.

Hedef: Hücre Teknolojisinde Katkıda Bulunabilmek

Prof. Dr. **Mehmet Öztürk**, Vehbi Koç Ödülü'nün üçüncüsünü Bilkent Üniversitesi adına Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel'den aldı. Öztürk, geleceğin bilimi için ayrılan kamu kaynaklarının çok sınırlı olmasına dikkat çekerek, bu ödülün, üniversite-lerin bu büyüklükte aldığı ilk büyük proje desteği olduğunu söyledi. Ödülünden aldıkları cesaretle çalışmaların sürdürüleceğini ifade eden Prof. Dr. Mehmet Öztürk, ileride moleküler biyoloji alanında Türkiye'nin gündemine düşecek bir çalışma içerisine girileceğini belirtti ve kurum adına teşekkürlerini ilettili. Ödül töreni hem tıp doktoru, hem de müzisyen



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç

olan Dr. **Ferhat Göçer** ve arkadaşlarının sunduğu "Nihavent Aryalar" konseri ve ardından verilen kokteyl ile sona erdi. Vehbi Koç Ödülleri 2003 yılında eğitim alanında, anne-çocuk gelişimine ve eğitime sağladığı katkılar nedeniyle **AÇEV'e** (Anne Çocuk Eğitim Vakfı), 2002 yılında da "tarihi ve kültürel miras" alt başlığı altında **Topkapı Sarayı Müzesi'ne** verilmişti. 

VEHBI KOÇ ÖDÜLÜ SEÇİCİ KURUL ÜYELERİ:

- Prof. Dr. İskender Sayek (Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Dekanı) - Başkan
- Prof. Dr. Mehmet Baykara (Akdeniz Üniversitesi Tıp Fakültesi Dekanı)
- Prof. Dr. Aykut Erbenği (Hacettepe Üniversitesi Emekli Öğretim Üyesi)
- Prof. Ülkü Bayındır (Ege Üniversitesi Rektörü)
- Doç. Dr. Cihangir Çelik (Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Tıbbi Kadro Başkanı)

Hedef: Geleceği Programlamak

Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü, 1995 yılında ülkemizin büyük eksikliğini duyduğu "moleküler biyoloji" kadrolarının yetiştirilmesi amacıyla kurulmuş. Laboratuvarları en gelişmiş teknoloji ile donatılan bu bölümde, her yıl lisans programına 20'si tam burslu 40 öğrenci kabul ediliyor. Şu anda 11 mezun öğrenci, yaşam bilimleri alanında Nobel ödülü alan dört bilim adamını bünyesinde barındıran Teksas Üniversitesi Southwestern Medical Center'da araştırma ve eğitimlerine devam ediyor. Mezunların kabul edildiği diğer önemli kurumlar arasında Max Planck Enstitüsü, Avrupa Moleküler Biyoloji Labora-

tuvarları ve Columbia, Johns Hopkins, Caltech ve Harvard Üniversiteleri de sayılabilir. Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. **Mehmet Öztürk**, Türk toplumunun çok



yakından bilmediği bu bilim dalıyla ilgili olarak yazdığı bir makalesinde şöyle diyor:

"Bilkent Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü'nün ana hedefi ülkemizin yetenekli gençlerini moleküler biyoloji ve genetik alanlarında lisans, master ve doktora eğitimleriyle evrensel düzeyde araştırmalar yapabilen bilim adamlarına dönüştürebilmektir. Bölümün bilimsel araştırmaları kanserin genetik temelleri, tümör baskılayıcı genlerin kodladığı proteinlerin yapısal ve işlevsel analizi, kanserli hücrelerdeki çoğalma bozuklukları, hücre ölümüne direnme mekanizmaları ve benzeri konularda yoğunlaşmıştır."



Semahat Arsel:

“Bu ödül Türk İnsanını Teşvik Etmek İçin Oluşturuldu”

küresel vizyon

Vehbi Koç Ödülleri'nin sonuçlarını ölçümlemek henüz mümkün değil. Ödüllerin Türkiye'ye ve Türk insanına olan katkısı zaman içinde daha da netleşecek. Vehbi Koç Ödülü'nün uzun vadede “sonra”sını bilmek şimdilik mümkün değil ama “önce”sini biliyoruz. Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel ve Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, ödül töreni öncesinde basın dünyasının saygın isimleri ile bir yemek davetinde bir araya gelerek, onlarla Vehbi Koç Ödülü'nün nasıl

oluşturulduğunu ve beklentilerin neler olduğunu paylaştı. Güneri Civaoglu, Doğan Hızlan, Mehmet Barlas, Ertuğrul Özkök, Serpil Yılmaz, Funda Özkan, Ekrem Dumanlı, İbrahim Yıldız, Can Akın, Ergun Bababan, İsmail Kapan, Nurcan Akad, Osman Arolat ve Tayfun Devecioğlu'nun katıldıkları öğle yemeğinde Semahat Arsel ve F. Bülend Özaydınlı'nın sohbet sırasındaki konuşmaları, Vehbi Koç Ödülü'nün nasıl ortaya çıktığını ve ödülün anlamını net olarak ortaya çıkarıyor.

Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**, davete katılan basın mensuplarına teşekkür etti ve “Bugünkü gündemimiz ne ekonomi, ne Amerika, ne Avrupa, ne Kıbrıs, ne Irak ve ne de **Koç Holding**. Bugünkü gündemimiz **Vehbi Koç, Vehbi Koç Vakfı ve Vehbi Koç Ödülü...**” diyerek konuşmasına başladı. Semahat Arsel şunları söyledi:

“Biz şimdiye kadar Vehbi Koç Vakfı'nı bilinçli olarak hep arka planda tuttuk. Çünkü Vehbi Bey yapılan hayrın ve yardımın ön plana geçmesini, dindar bir insan olduğu için istemezdi. Ancak şimdi Vehbi Koç Vakfı'nın 35. yılındayız ve 35 yıl kısa bir süre değil. Vehbi Koç Vakfı güzel bir gelişim dönemi yaşaya-

rak olgunluk yaşına gelmiş ve en iyi ellere emanet edilmiş. Vehbi Bey yapmayı hedeflediklerini görebilme şansını yakaladı. Mesela **Koç Üniversitesi'ni, Koç Özel Lisesi'ni, Amerikan Hastanesi'ni**



Soldan sağa: Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü ve Hürriyet Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Ertuğrul Özkök.

gördü. Sadece Koç Ödülü'nü görme şansı olmadı. Bu nedenle Koç Ödülü'ne çok önem veriyoruz. Bu ödül, Türk insanını teşvik etmek ve onlara yardımcı olmak için oluşturuldu. Ödülün üstünde bir hayli çalışıldı. Ödülün uluslararası olup olmamasıyla ilgili uzun süre tartışıldı. Daha sonra Türk insanına yönelik olmasına karar verildi. Bu konuda çeşitli tereddütlerimiz oldu.

“Ödül vereceksek, nasıl ve kaç senede bir verelim?” diye sorduk birbirimize. Sonra **Suna**’cığım bizleri bir mektupla uyardı ve onun önerdiği gibi, 2002 yılından itibaren ödülü Vehbi Koç Vakfı'nın faaliyet sahaları olan üç dalda vermeye başladık. Bunlar eğitim, kültür ve sağlık... Vehbi Koç, çoğunuzun



Soldan sağa: Mehmet Barlas, İsmail Kapan, F. Bülend Özaydınlı, Nurcan Akad, Osman S. Arolat, Tayfun Devrecioğlu, İbrahim Yıldız, Serpil Yılmaz ve Hasan Bengü.

bildiği gibi olağanüstü bir insandı. Özellikle ölümünden sonra onun ne kadar değişik bir insan olduğunu daha iyi anladık. Ben şahsen sadece baba olarak değil, normal bir vatandaş olarak baktığımda, ne kadar olağanüstü bir insan olduğunu bir kez daha ve farklı biçimde kavradım. Keskin zekâsının yanında iyi bir dinleyici, gözlemci, araştırmacı ve analistti.

Vehbi Bey, Türk halkını yakından tanırdı. Muhtelif insanlarla görüşmekten, onların görüşlerini almaktan fevkalade keyif duyardı. Çünkü bir şeyler öğrenirdi. Türkiye'nin hemen hemen her tarafını gezip, her türlü insanla görüştüğünden sonra, 1960'lı yıllarda Türkiye'nin en büyük

sorununun eğitim olduğuna karar vermişti. Eğitilmiş insan gücünün var olmadığı sürece Türkiye'nin hiçbir yere glemeyeceğini, insan gücünü eğitmenin vakit alacağını ve devletin tek başına bu sorunun altından kalkamayacağını, bu nedenle bir şekilde katkıda bulunmak gerektiğini düşünmüştü. Ama nasıl? Tabii bu yardımların da büyük olacağını hayal ediyordu.

Aynı şekilde sağlığın ikinci önemli konu olduğuna karar vermişti. Ruh ve beden sağlığı olmayan insanın doğru dürüst karar veremeyeceği kanaatine vardı. Bu nedenle bir şekilde eğitim, sağlık ve anemin de müzesi söz konusu olduğu için kültür alanında yardım yapan ve fa-

aliyet gösteren bir kurum oluşturmayı istiyordu.

Vehbi Bey, 1945 ve 1948'de Amerika'ya giderek, oradaki vakıfları inceledi. Onlar nasıl yapmışlar, bu kadar uzun süre nasıl yaşamışlar, hepsini iyice etüt etti. En nihayet 1969 yılının Ocak ayında Vehbi Koç Vakfı'nı kurdu. O günkü Genel Müdürlüğümüz **Hulki Alisbah**'ın bu konuda büyük yardımları oldu. Vehbi Koç Vakfı'nı kurduktan sonra bizim nesilden vakfa en çok katkısı bulunan, en çok çalışan İcra Komitesi Başkanımız **Suna Kıraç** oldu. Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nin, Koç Üniversitesi'nin kurulmasında ve hayata geçirilmesinde büyük rolü oldu." 🌸

F. Bülend Özaydınlı: "Vehbi Koç Vakfı Şu Anda 800 Milyon Dolar'lık Bir Varlığı Yönetiyor"

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, basın mensuplarıyla yenilen öğle yemeğinde, Semahat Arsel'in Vehbi Koç Ödülü'nün oluşturulması yolundaki çabaları çok güzel özetlediğini belirterek bu ödülün boyutlarına bakıldığı zaman sadece, "katkı" sözcükleriyle açıklanamayacak, bundan daha da ötede ciddi bir durum karşısında bulunduğumuzun daha iyi anlaşılacağını ifade etti. F. Bülend Özaydınlı, konuşmasında sunları söyledi: "Vehbi Koç Vakfı şu anda 800 milyon Dolar'lık bir

varlığı yönetiyor ve bugünün koşullarında bu ciddi bir yatırımdır. Vehbi Koç Vakfı aynı zamanda Avrupa ve dünya ülkelerinde en büyük vakıflar arasında yer alıyor. 'Bunun anlamı nedir?' diye baktığımızda da, Vehbi Koç Vakfı'nın 35 yıllık dönem içerisinde Türk toplumuna değişik konularda yaklaşık 500 milyon Dolar'lık katkıda bulunduğu görülür.

Bu vakfın önemli özellikleri var. Hastane, okul ve üniversitenin hayatîyetini koruyabilmesi için her birinin sahip ol-

duğu fonların iyi işletilmesi gerekiyor. Bu fonların daha sağlıklı ve daha güçlü hale getirilmeleri gerekiyor ve bu yönde çalışılıyor. Bu çerçeveden bakıldığında zaman, sadece üniversiteyi ele aldığımızda 2500 öğrencili bir büyük kurumla karşı karşıyaysınız demektir. Önümüzdeki yakın dönemde bu sayının artacağını düşünmeliyiz; ve okulların tümünü, sağlık ve kültürel kurumları da düşünecek olursak Vehbi Koç Vakfı'nın etkinlik alanının sanıldığından çok daha büyük olduğunu fark ederiz.

Anadolu Çıkarmasında Yeni Bir Durak: Adıyaman

Bölgesel olarak tüm **Koç Topluluğu Şirketleri** bayileri ile bir araya gelmek ve görüş alışverişinde bulunmak amacı ile gerçekleştirilen “**Anadolu Buluşmaları**” bu kez **Adıyaman**’daydı. 40’ı aşkın katıldığı öğle yemeğinde, katılımcılar da Koç Holding’in beklentilerini ve görüşlerini öğrenme fırsatını buldular

Koç Topluluğu tarafından, 2003 yılının Haziran ayında başlatılan ve ilki Kon-ya’da yapılan **Anadolu Buluşmaları**’nın ikinci durağı olan Gaziantep’te gerçekleştirilen toplantıda, Adıyaman bayilerine ziyaret sözü veren Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding CEO’su **F. Bülend Özyaydınlı** ve Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, 1 Haziran’da Adıyaman Isias Otel’de bayiler ile bir öğle yemeğinde bir araya geldiler. Adıyaman’daki organizasyon, Düzey Pazarlama ve Arçelik Adıyaman Bayii İlhan Subaşı’nın geçtiğimiz yıl Gaziantep’te yapılan Anadolu Buluşmaları’nda Mustafa V. Koç’tan aldığı bir söz üzerine gerçekleşti.

Koç Holding üst düzey yöneticilerinden oluşan heyetin ilk durağı Adıyaman Belediye Başkanı **Necip Büyüksalan** oldu. Büyüksalan’dan kentteki yatırımlar ile ilgili bilgiler alan Mustafa Koç, Adıyaman’da olmaktan dolayı duydukları memnuniyeti belirtti. Görüşmenin ardından Necip Büyüksalan Mustafa V. Koç’a dağ köylerinde kök boyalar ile dokunmuş bir el halısı hediye etti.

Mustafa V. Koç ve beraberindeki kafi-



Mustafa V. Koç, F. Bülend Özyaydınlı ve Hasan Bengü, Belediye Başkanı Necip Büyüksalan ile birlikte.

daha sonra Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı **Zafer Ersoy**’u ziyaret etti. “**Vehbi Koç**’un hayatında gitmediği tek il olan Adıyaman’a gelmekle vasiyetini yerine getirdiğimi düşünüyorum” diyen Mustafa V. Koç, Zafer Ersoy’dan kentteki yatırımlarla ilgili bilgiler aldı. Ersoy özellikle yürürlüğe giren 5084 sayılı Teşvik Kanunu ile Adıyaman’ın yatı-

rımcılar için cazip bir hale geldiğini belirterek Koç Topluluğu’nun da bölgeye yatırımlarını beklediklerini belirtti. Yöre gençliğinin önündeki en büyük sorunun işsizlik olduğunu belirten Ersoy, gençlere iyi bir gelecek sağlamak için Adıyaman’a yeni yatırımlar yapılması gerektiğini söyledi. Yatırım olanaklarını mutlaka değerlendireceklerini belirten Musta-



Adıyaman Migros'u gezme olanağı bulan Mustafa V. Koç, F. Bülend Özyaydın ve Hasan Bengü (üstte solda), Arçelik ve Düzey Bayii Subaşılar'da İlhan Subaşı'nı (üstte sağda) ve Tofaş Bayii Özsayınlar'da (sağda) ziyaret etti. Mustafa V. Koç Belediye Başkanı Necip Büyüksalan ve Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Zafer Ersoy ile birlikte (solda).



küresel vizyon

fa V. Koç, "işsizlik sadece bu bölgede değil tüm Türkiye'de önemli bir sorun. Bugün işsizlik oranının %10-11 seviyelerinde olması sosyal barış açısından son derece sakıncalı. Türkiye'nin bir diğer önemli sorunu ise eğitim. Bu konuyu da mutlaka değerlendirip Adıyaman'a bir eğitim parkı kurulması için çaba göstereceğiz" dedi. Bu ziyaretin ardından, öğle yemeğinde önce New Holland Trakmak Bayii **Demircioğlu** ve Adıyaman **Migros'u** ziyaret eden yöneticiler, burada yetkililerden çalışmalar hakkında bilgi aldılar.

"Adıyaman'da Yeni Bir Dönem Açılıyor"

Ziyaretlerin ardından, Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyet Koç bayileri ile öğle yemeğinde bir araya geldiler. Mustafa V. Koç öğle yemeğinde yaptığı konuşmada, Koç Topluluğu'nun 2004 yılı için hedeflerini, ülkemizdeki ekonomik durumun bir değerlendirmesini yaparak bayiler ile paylaştı. 2003'ün ekonomik açıdan, umut verici bir yıl olarak tamamlandığını vurgulayarak, "Geçenlerde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin kendi meclis üyeleri arasında yaptığı bir anketi inceleme fırsatı buldum. '2003 yılında cironuz bir önceki yıla oranla arttı mı?' so-

rusuna bu bölgedeki girişimcilerin yüzde 38'i evet yanıtı veriyor. Buna karşılık, '2004'te cironuzun artmasını bekliyor musunuz?' sorusuna evet yanıtı verenlerin oranı yüzde 67. Yarınları olan bu inancı ve umudu Koç Topluluğu olarak bizler de paylaşıyoruz. Önümüzde yeni bir dönem açılıyor. Dünya yeniden şekillenirken, Türkiye de kendi siyasi ve ekonomik dengelerini oluşturmaya çalışıyor" dedi. Adıyaman'ın da Güneydoğu Anadolu'nun lokomotif illerinden biri olma yolunda ilerlediğini belirten Koç, bu yıl da, ekonomik programın gerekleri doğrultusunda taviz vermeksizin ilerlediği takdirde başarının perçinleneceğini ve gerek Adıyaman, gerekse diğer bölge illeri için de önemli gelişim fırsatları yakalanabileceğini vurguladı.

Potansiyelleri ve Sorunlarıyla Adıyaman...

Mustafa V. Koç, "Adıyaman, bu bölgenin potansiyellerini de, sorunlarını da ortaya koyan bir kentimiz. Dünyanın sayılı barajlarından biri olan Atatürk Barajı bu ilimizin sınırları içinde. Bu baraj, potansiyellerini doğru değerlendirdiği takdirde Türkiye'nin yapabileceklerini simgeliyor. Buna karşılık işsizlik ve yarım kalmış yatırımlar, bu bölgenin diğer kentlerinde

olduğu gibi Adıyaman'da da yaygın olarak bulunuyor. Ben, sorunların ve zorlukların sizin mücadele azminizi azaltmadığını biliyorum" dedi.

Daha sonra söz alan Adıyaman Düzey ve Arçelik Bayii Sahibi ve Adıyaman Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Yardımcısı **İlhan Subaşı**, "Adıyaman pek çok açıdan önemli bir kentimiz. Atatürk Barajı'nın inşasıyla birlikte Adıyaman'a bağlı 1 ilçe ve 81 köy baraj gölünün altında kaldı. Bugün baraj gölünün %60'ı Adıyaman ili sınırlarında yer almaktadır. Ne yazık ki en verimli topraklarımız baraj gölünün suları altında kaldı. Bu pek çok sorunu da beraberinde getirdi. Ancak kısa bir süre önce yürürlüğe giren 5084 sayılı Teşvik Kanunu, Adıyaman'ı yatırımcıların ilgi alanı haline getirdi. Bugün Irak ve Suriye'deki pazarın canlanması, Güneydoğu Anadolu'daki illerimizde önemli bir ekonomik canlılığı da beraberinde getirmiştir. Adıyaman da bu hareketliliğin tam merkezinde yer almaktadır" dedi. Yemeğin ardından Düzey Bayii **Subaşılar**'ı, Tofaş Bayii **Özsayınlar**'ı ve Adıyaman **Sunpet** Benzin İstasyonu'nu sahibi **Necmettin Öztürk**'ü ziyaret eden Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyet, akşam saatlerinde Adıyaman'dan ayrıldı. ☺



4 Ayda DEV Bir Fabrika Taşındı

Avusturya'daki Elektra Bregenz Fabrikası'nı TIR'larla dört ayda Bolu'ya taşıyan Arçelik, Avrupa'nın tek çatı altında en büyük üretim kapasiteli pişirici cihazlar işletmesi oldu. Toplam üretim kapasitesi yıllık 1 milyon 600 bin adede ulaşan Arçelik Bolu İşletmesi'nde her 10 saniyede bir fırın üretiliyor

küresel vizyon

Elektra Bregenz fabrikasını sadece 4 ay gibi kısa bir sürede **Bolu'ya** taşıyan **Arçelik**, bu önemli atılımıyla bir anda Avrupa'nın en büyük kapasiteli pişirici cihazlar işletmesi oldu. Bolu İşletmesi'nde 32 adet ana ürün grubunda, 1450 adet model üretim gerçekleşiyordu. 1977 yılında Bolu'da kurulan Arçelik Pişirici Cihazlar İşletmesi'nin, 2003 sonu itibarıyla, ankastre ürünler toplam modellerin yüzde 16'sını oluştururken, Elektra Bregenz'in taşınması ile birlikte bu oran yüzde 25'e yükseldi. Elektra Bregenz'in taşınma öyküsünü Arçelik Teknoloji Grup Direktörü **Turgut Soysal** anlattı.

Elektra Bregenz Fabrikası'nın taşınma sürecinden bize bahseder misiniz?

Elektra Bregenz'in Arçelik Grubu'na katılmasından sonra yaptığımız değerlendirmelerde, söz konusu pişirici cihazlar üretiminin, Avusturya'da yapılmasının pahalılığı nedeni ile Bolu'ya taşınmasının daha verimli olacağına karar verdik. Oluşturduğumuz ekiple; üretim, pazarlama, finansman, satın alma, IT, halkla ilişkiler, insan kaynakları ve avukatlarımız yer aldılar. Hazırlık çalışmaları; sosyal plan taslağının hazırlanması, yapılacak PR çalışmalarının belirlenmesi, kapatma



masraflarının öngörülmesi, transfer edilecek teknik bilgilerin ve IT altyapısının tespiti, söküm ve nakliye işini yapacak firmaların araştırılmasını kapsıyordu. Taşınma kararımız; yörede etkin politikacıların, belediye başkanının bilgilendiril-

mesi, basın açıklamasının yapılması, bir gün sonra da işçi ve işçi temsilcileriyle yapılan toplantı ile duyuruldu. 18 Ağustos 2003 tarihinde söküm çalışmaları başladı. 4 aylık bir süreçte söküm ve nakliye tamamlandı, montaj çalışmaları bitirildi. Fabrikanın elde olmayan sektördeki konjonktürel nedenlerle kapanacağını bilen Avusturyalı çalışanların bu son dönemde üretimi verimli ve kaliteli şekilde devam ettirmeleri ve taşınma faaliyetlerine destek yönündeki iş disiplinleri örnek teşkil eder nitelikte idi. Tüm bu çalışmalar devam ederken, söküm ve montaj süresince müşteri taleplerinin karşılanabilmesi için gereken üretim Elektra Bregenz Fabrikası'nda gerçekleştirildi.

Taşınma sürecinden bahseder misiniz?

4 aylık bir süreçte söküm ve nakliye tamamlandı, montaj çalışmaları bitirildi. Sürecin değişik aşamalarında farklı sayıda kişiler görev aldılar. Arçelik olarak bu süreçte 700 "adam-günün" üzerinde çalışma yaptık. Söküm ve montaj işini yüklenen firma 1850 "adam-günün" üzerinde bir çalışma gerçekleştirdi. Taşınma 174 tır, 37 adet "low-bed" (tırdan daha büyük ve geniş özel araç) ile yapıldı. 🚚

Tofaş İLAN

küresel vizyon

ALO 2 KOÇ



Telekomünikasyon hizmetlerinin serbestleştirilmesinin ardından, **Uzak Mesafe Telefon Hizmeti** lisansı alan **Koç.net**, kurumsal ve bireysel kullanıcılara yönelik telekom hizmetlerini başlatıyor. **Şehirlerarası ve milletlerarası telefon görüşmelerinde** hem fiyat, hem de **kalite** açısından avantaj sağlayacak olan bu gelişmeyi Koç.net Pazarlama ve İş Geliştirme'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Mehmet Ali Akarca** ile görüştük

Kısa bir süre önce imzalanan Uzak Mesafe Telefon Hizmeti lisans anlaşmasının kapsamından bahseder misiniz?

Ses ve altyapı tekeli 4502 sayılı kanunla birlikte yılbaşında kalktı. Aslında lisanslarımızı yılbaşında almış olmamız gerekiyordu, ancak kimi belirsizlikler nedeniyle bu iş biraz uzadı. 17 Mayıs, Dünya Telekomünikasyon Günü'nde ruhsatlarımızı aldık. Yedi şirket A tipi, 13 şirket B tipi ve yedi şirket de C tipi ruhsat aldı. Bu ruhsatların değişik kapsamı var. A tipinde bir kurumsal ya da kişisel bir abone olarak başvurabilirsiniz. **Türk Telekom**'a başvurarak, şehirlerarası ve milletlerarası tüm konuşmalarınızın **Koç.net**'e yönlendirilmesini istiyorsunuz. Bunun sonucunda tüm çağrılarınız herhangi bir kod çevirmeden gerçekleştiriyorsunuz.

Ay sonunda da Koç.net'ten gelen fatura göre ödeme yapacaksınız. B tipi ruhsat ise bundan biraz farklı. Orada her firmanın dört haneli bir kodu var. Bizim Koç.net olarak kodumuz 1056. Bu kodu herhangi bir yerden çevirdiği-

nizde Koç.net'in iletişim ağına düşüyorsunuz ve oradan yine şehirlerarası ya da milletlerarası ucuz ve kaliteli görüşme yapabiliyorsunuz. C tipinde ise 0 811 ile başlayan telefonlar var. Orada da numaramız **"0 811 256 2 562"** oldu. Daha doğrusu 0 811 256'dan sonraki tüm haneler yine bize ait. "256" telefon tuşlarında "ALO"ya karşılık geliyor. Dolayısıyla 0 811'den sonra "ALO" ile başlayan tüm numaralar bizim. Bizim ilk etapta almış olduğumuz "0 811 256 2 562" ise aslında **"ALO 2 KOÇ"** anlamına geliyor. Bundan sonra farklı alternatifler üretmemiz mümkün. Örneğin "ALO BEKO"yu da kullanabiliriz.

Bahsettiğiniz ucuz ve kaliteli konuşmalar ne zamandan itibaren kullanılabilir?

Telekomünikasyon Kurumu'nun bir yaptırımı var. Buna göre kurum, C tipi lisans alanlara iki ay içinde gerekli altyapıyı sağlayacak. Sistemin kullanılabilir bir hale gelmesi için kısa bir süre daha gerekiyor. B tipi için tanınan süre altı ay, A tipi için de bir yıl. Koç.net ola-

rak Anadolu'da 16 ilde, 26 tane erişim noktamız var. Bu anlamda en yaygın veri iletişimi altyapısına sahip firma biziz. Sesi de aynı ağ üzerinden taşıyoruz. Bizim ses vizyonuylayapmış olduğumuz altyapı her ikisine de elverişli. Dolayısıyla son derece şanslı durumdayız. Bugün Türk Telekom hazır olduğunu söylese A tipinde dahi hizmet verebilecek durumdayız. Zaten şu anda Koç Topluluğu şirketlerinden bazıları dahil olmak üzere kimi kurumsal müşterilerimize hizmet vermeye başladık. Özellikle Koç Topluluğu şirketleri zaten veri taşımak üzere bize kiralık hatlarla bağlı durumda. Şu anda "sıfır" ya da "çift sıfır" çevirerek bizim üzerimizden şehirlerarası ya da milletlerarası çıkış yapabiliyorlar. Bunun yanı sıra çeşitli kampanyaları içeren bir pazarlama planı hazırladık. Sadece kodların aktivite olmasını bekliyoruz. Şehirlerarası ve milletlerarası için farklı kesimlere farklı paketlerle çıkacağız. Uluslararası yaklaşık olarak %70-80, şehirlerarasında da %30-40 arası bir ucuzlama sağlayacağız. Örnek vermek gerekirse: **Amerika** gibi ikinci kademe ülkelerle yapılan görüşmelerin bugün dakikası yaklaşık **1 milyon 200 bin** Lira. Biz bunu **250 bin** Lira civarında vereceğiz. **Şehirlerarasında** ise konuşmanın bugün dakikası **288 bin** Lira. Bizde bunu **180 bin** Lira civarına indirmiş olacağız. Bu kişisel kullanıcılardan daha çok kurumsal abonelere, KOBİ'lere büyük yarar sağlayacak. Özellikle ihracat yapan şirketler için büyük avantajları olacak.

Son kullanıcı açısından sisteme girişin herhangi bir maliyeti var mı?

Başlangıç maliyeti yok. Sadece bir sözleşme imzalanması yeterli olacak. Daha sonra kullanıcılar ister ön ödemeli, isterlerse faturalı paketleri seçebilirler.

Hizmeti almak isteyen bir kullanıcının evinde ya da ofisinde bir altyapı çalışması yaptırması gerekiyor mu?

Genel olarak böyle bir ihtiyaç yok. Ancak biz işi pratikleştirmek için özellikle bireysel kullanıcıları ve KOBİ'leri otomatik arama yapan küçük aletler ile Koç.net'e bağlamak istiyoruz. Çünkü böylece bir çok numara tuşlamaya gerek duymaksızın "sıfır" ya da "çift sıfır"

çevirerek şehirlerarası ya da milletlerarası görüşmelere çıkılabilir. Bu müşterilere büyük bir avantaj getirecek. Ancak daha önce de söylediğim gibi Koç.net erişim numaralarını kullanan herkes hiç bir aparata ihtiyaç duymadan görüşmelerini yapabilecek. Bunun yanı sıra bireysel kullanıcılar için ön ödemeli kartlar var. Herhangi bir telefonda, Koç.net numarasını, kullanıcı adı ve şifrenizi girerek istediğiniz kadar şehirlerarası ya da milletlerarası görüşme yapabileceksiniz.

"Bizim ruhsatı alır
almaz **belli bir oranda**
hizmet vermeye
başlayabiliyor
olmamızın da en
büyük nedeni bu
hazırlığımızı daha
önceden yapmış
olmamız. Aynı şekilde
yabancı operatörlerle
hemen anlaşmamızın
nedeni de budur.
Testlerde çok iyi bir
altyapı ile karşılaştılar"

Ses taşımak son derece güç ve özen isteyen bir çalışma. Koç.net'in bu alandaki vizyonundan bahsedebilir misiniz?

Koç.net'in vizyonu dört yıl önce "alternatif telekom operatörü" olmak üzere belirlenmişti. O günden bu yana yaptığımız tüm yatırımlarda da ileride ses taşıyacağımızı göz önüne aldık. 2002'den bu yana da belli oranlarda ses yatırımları ve her türlü testlerini yaptık. Ses taşımak internet ya da diğer teknolojiler gibi değil. Seste eko ya da gecikme olmaması lazım. Şu anda karşı karşıya konuştuğunuz bir kişiyle nasıl haberleşiyorsanız aynı kalitede, en azından şu anda Türk Telekom'un sağlamış olduğu kalitede ve güzellikte olmalı.

Bu hizmet Koç.net'te bir yılı aşkın bir süredir test ediliyor. Bizim ruhsatı alır almaz belli bir oranda hizmet vermeye başlayabiliyor olmamızın da en büyük nedeni bu hazırlığımızı daha önceden yapmış olmamız. Aynı şekilde yabancı operatörlerle hemen anlaşmamızın nedeni de budur. Testlerde çok iyi bir altyapı ile karşılaştılar. Bunun sonucunda sadece ucuzluk değil, kalite daha ön plana çıkacak. Koç.net olarak veri hizmetlerinde de hiçbir zaman kaliteden ödün vermedik. Çünkü kuruluşumuz itibarıyla zaten bir sanayi ve ticaret topluluğunun içinde bir şirket olduk ve onlara hizmet verdik. 📞



Koç.net Pazarlama ve İş Geliştirme'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Ali Akarca.

Koç Finansal Hizmetler CEO'su Kemal Kaya:

“Yabancı Yatırımcılar İçin Olumlu Ortam Yaratma Fırsatı Var”

Koç Finansal Hizmetler, yedi finansal şirketi (Koçbank, Koç Yatırım, Koçlease, Koç Faktor, Koç Portföy, Koçbank Netherland NV ve Koçbank Azerbaycan) **tek çatı altında toplayan bir yönetim şirketi**. Geniş müşteri portföyü, kaliteli personeli, ürün çeşitliliği ve güçlü ortaklarının desteği ile, **finansal hizmetler konusunda** tüm ihtiyaçlara cevap vermeyi hedefleyen şirketin CEO'su **Kemal Kaya** ile **ekonomik gelişmeler** ve **2004 hedefleri** üzerine görüştük

Türkiye'nin şu anki ekonomik durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz, 2004 yılında iş dünyasını ne gibi gelişmeler bekliyor?

2004 yılına ekonomide olumlu gelişmeler olacağı beklentisi ile girdik. İlk üç ayda gelişmeler tahminlerimiz doğrultusunda seyretti. Özellikle ithalat kaleminin oldukça yüksek olduğu, enflasyonun beklenenin çok az üzerine çıktığı ilk üç ayda cari açığın yükseldiğini izledik. Türk Lirası bu dönemde önemli ölçüde değer kazandı. Yabancı fonların Türkiye'ye girişi de oldukça yüksekti. İkinci çeyrekte, özellikle dış piyasalarda başlayan olumsuz gelişmeler, Amerika'nın faiz artırım sinyali, gelişmekte olan piyasalardan sermayenin çıkışı, Türkiye'de cari açığın sürdürülebilir olması tartışmalarını başlattı. YÖK kanun tasarsının gündeme getirilmesi de piyasaları oldukça tedirgin etti. Olumlu giden hava bir anda tersine döndü ve Türk Lirası %15-20 civarında değer kaybetti. Son günlerde TCMB'nin müdahaleleriyle olumsuz beklentiler bir ölçüde azaldı. Bu gelişmelere paralel olarak, özellikle faizlerdeki artış nedeniyle ekonomik büyümenin yavaşlaması ve cari açığın da bunun paralelinde daralmasını bekliyoruz. Gerekli önlemleri almak amacı ile, %5 olan bü-



yüme beklentimizi %4'e çektik. Cari açığın daralması sonucu döviz kuru üzerinde artık bir baskı olmayacağını bekliyoruz. Daha önce TEFE için %13 olan enflasyon beklentimizi %18-19'a çektik. TÜFE'nin ise %13 civarında kalacağını düşünüyoruz. IMF'nin bu ay başlayacak 8. gözden geçirme görüşmeleri sonucunda “Stand-by” anlaşmasının uzatılması piya-

salar tarafından olumlu karşılanacaktır. Çünkü IMF'ye yapılacak olan borç ödemeleri hâlâ çok yüksek. Yüklü bir iç borç ödemesi var, dolayısıyla Hazine yine piyasalarda büyük rol oynamaya devam edecek. Böyle bir ortamda yıl sonu faiz beklentimiz %22. Önümüzdeki dönemde özellikle ithalatın yavaşlamasını bekliyoruz. İhracatta kurun da etkisiyle

artış devam edecektir. Bunun yanı sıra, son üç dört ayda çok hızlı artış gösteren tüketici kredilerinde de yavaşlama bekliyoruz.

AB'ye girdiğimiz takdirde Türkiye'de bankacılık sektöründe neler değişecek?

AB'ye girerek bankacılık sektörü olumlu etkilenecek. Gerçekleşmesi durumunda, bankaların yeni ortama hazır olabilmeleri önemli. Türk bankaları, yaşanan krizlerden sonra, hazine ürünleri ağırlıklı faaliyetlerden, ticari bankacılık hizmetlerine yoğunlaşma konusunda yapmış oldukları çalışmalarla kredibilitelerini artırdılar. Bunun yanında, düşük enflasyon ortamına hazır olma yolunda önemli aşama kat edildi. Bu gelişmeler önemli uyum kriterleri olacak. Çalışmalarını bu yönde sürdüren, değişen ortama uygun hazırlık yapan ve sermaye yapısını güçlendiren bankalar, yeni dönemde daha kazançlı olacaktır. Türk bankacılık sektörü bu ortama doğru son birkaç yıldır kendini hazırlıyor. Ama baktığınız zaman hâlâ eksiklikler var. Özellikle gelir yapısının düzeltilmesi, aktif kalitesinin artırılması ve gider kontrolü bankalar için oldukça önemli olacak. Son yıllarda HSBC, UniCredito Italiano (UCI) gibi bankalar Türkiye'ye yatırım yaptılar. Önümüzdeki yıllarda özellikle AB ile ilgili olumlu bir gelişme olduğu takdirde, sektördeki yabancı bankaların payının %15 ile 20 civarına çıkmasını bekliyorum.

Koç Finansal Hizmetler'in 2004 hedeflerinden bahsedermisiniz?

Önümüzdeki üç yıl içinde Türkiye'nin lider finansal kurumlarından biri olmak istiyoruz. Öncelikli hedefimiz, yüksek kârlılık ve hissedarlarına değer yaratma konularında bir numaralı finansal kurum olmak. Her müşteri segmentine uygun, en iyi hizmet modelini sunmayı hedefliyoruz. Gerçek bankacılık faaliyetlerine odaklanmaya devam edeceğiz. Son yıllarda yapmış olduğumuz strateji de bu doğrultuda. Biz özellikle hazine bonusu gelirleri değil, daha çok ticari faaliyetler ve hizmet ağırlıklı gelirleri odaklandık. Düşük riskli ürünlere yoğunlaşıyoruz. Hem bireysel hem ticari piyasalarda en kârlı segmentlere ulaşma amacındayız.



“Başarıya; müşteri odaklı hizmet anlayışımız, değerlerimize verdiğimiz önem ve uluslararası standartlara sahip kurumsal yapımızla ulaşacağız.”

Yabancı bir bankayla ortak olmamızın getirdiği avantajdan da yararlanarak risk ve maliyet yönetimi konusunda mükemmel seviyeye gelmek ve Türkiye'deki en iyi finansal hizmet sağlayıcısı olma arzusundayız. Başarıya; müşteri odaklı hizmet anlayışımız, değerlerimize verdiğimiz önem ve uluslararası standartlara sahip kurumsal yapımızla ulaşacağız.

Koçbank'ı diğer bankalardan farklı kılan nedir?

Özel sektör bankaları arasında 5. sıradayız. Türkiye'nin, tüm finansal hizmetleri aynı merkezden sunan tek finansal hizmetler grubuyuz. Ayrıca, UCI Grubu ile yarı yarıya ortaklığımız ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, ilk yabancı stratejik ortaklık anlaşmasına imza atan kurumuz. Uluslararası standartlar ve prosedürler ile bire bir uyum içinde faaliyet gösteriyo-

ruz. Amacımız müşterinin hep yanında olmak. Zaten sloganımız, “bankam hep yanımda”. Bu doğrultuda dağıtım kanallarını geliştirmek için önemli çalışmalar yapıyoruz. Şu anda Koç Finansal Hizmetler A.Ş. olarak 160 şubeye ulaştık. Özellikle internet bankacılığı ve telefon bankacılığında piyasadaki en iyi kurumuz. Bu da bizi farklı kılan önemli unsurlardan bir tanesi.

Koçbank'ta ne gibi yenilikler var?

Her şeyden önce yeni servis modelimizle birlikte her müşterinin ihtiyaçlarına göre tasarlanmış bir hizmet sunmaktayız. Yeni ürünlerimizi piyasaya birer birer sürüyoruz. En son başlattığımız yatırım ürünümüz Pusula, orta-üst gelir grubu için tasarlanmış bir birikim hesabı. Bunun yanında ortağımız UniCredito'nun yatırım şirketi ile işbirliği içerisinde Pioneer Fonlarını satmaya başlıyoruz. Bireylere ve küçük ölçekli firmalara yönelik yeni ürün paketlerimiz piyasaya sürülecek. 2004 yılında şube ağımızı genişleteceğiz ve toplam 20 yeni şube açacağız.

Hizmet kalitemizi daha da iyi hale getireceğiz. Operasyonel faaliyetlerimizin merkezileştirilmesi çalışmalarını bitirmek üzereyiz. Dolayısıyla, artık daha hızlı hizmet vereceğiz. Koç Finansal Hizmetler bünyesindeki şirketler arasındaki işbirliğini genişleterek, bireysel ve ticari müşterilerimizin her türlü finansal ihtiyaçlarına karşılık verebilecek duruma geliyoruz.

Günümüzde yabancı yatırımın Türkiye'ye ilgisi ne boyutta, bugünkü durumu 10 sene öncesiyle karşılaştırsak nasıl bir sonuca varırız?

Türkiye'ye giren doğrudan yatırım miktarı oldukça düşük. Gelişmekte olan diğer piyasalardan biri olan Brezilya'da yılda 10 milyar dolar yabancı yatırım gerçekleşiyor. Türkiye'nin mevcut ekonomik reformları devam ettirmesi, IMF ile anlaşmasını yenilemesi ve AB ile olumlu gelişmeler sağlanması yabancı yatırımcılar için daha olumlu bir ortam yaratacaktır. Yabancı yatırımcıları cezbedecek ortamın yaratılması ve vergiyle ilgili sorunların halledilebilmesi durumunda, Türkiye'nin son derece cazip bir pazar olacağını düşünüyorum. 🌐

Enerji Sektörü Geleceğe Bakıyor

Koç Topluluğu Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu enerji sektöründeki en önemli gündem maddesinin **özelleştirme** olduğunu söylüyor ve ekliyor: “**Piyanın serbestleştirilmesi**, sektörün geleceği açısından **kritik bir önem taşıyor**”

Türkiye’de enerji sektörünün bugünkü durumunu değerlendirir misiniz?

Türkiye’de enerji sektörü uzun yıllardır doğal olarak devlet tarafından kontrol edilmiş ve geliştirilmiştir. Son yıllarda bütün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de özel sektörün ağırlığını artırmayı ve serbestleşmeyi öngören bir sürece girilmiştir. Bu da ne yazık ki gerçekleştirilmesi çeşitli nedenlerle kolay olmayan, meşakkatli ve zaman alıcı bir süreçtir. Ülkemizde enerji sektörünün özlenildiği şekilde ve sağlıklı gelişmesi, yaratılacak fırsatlara yerli ve yabancı yatırımcıların teknik ve finansal birikimlerini aktarması ile mümkün olacaktır. Bu nedenle, piyanın serbestleştirilmesi, sektörün geleceği açısından kritik bir önem taşımaktadır. Enerji sektöründe liberalizasyonun önünü açma amacıyla Elektrik ve Doğalgaz Piyasası Kanunları 2001 yılında çıkarılarak ardından ikincil mevzuatları da hazırlanmıştır. Ancak, aradan yıllar geçmesine rağmen uygulamaya geçme konusunda pek mesafe kat edilememiştir.

Geçtiğimiz yıl enerji sektöründe yaşanan en olumlu gelişme, Türkiye petrol piyasasını serbestleştirmeyi ve akaryakıt sektörünü disiplin altına almayı amaçlayan Petrol Piyasası Kanunu’nun yürürlüğe girmiş olmasıdır. Benzer şekilde, vergi adaletsizliğini giderecek ve haksız rekabeti engelleyecek LPG Kanunu’nun da önümüzdeki günlerde çıkarılması beklenmektedir.

Türkiye’de özellikle son dönemlerde doğalgaz alanındaki özelleştirme çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Uygulamadaki sorunlar ve engeller, enerji alanında yabancı yatırımların Türkiye’ye



gelmesi açısından nasıl etki ediyor?

Doğalgaz alanındaki özelleştirme çalışmaları 2001 yılında yürürlüğe girmiş olan Doğalgaz Piyasası Kanunu kapsamında başlatılmış, iki tane mevcut şehir içi dağıtım Özeleştirme İdaresi tarafından, çok sayıda yeni gaz kullanacak şehrin dağıtımları da Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu tarafından ihale yöntemi ile özel sektöre verilmiştir. Ancak, bu şehir içi dağıtımlarının özelleştirilmesi ile doğalgaz piyasasının liberalleşerek serbest piyasaya geçilmesi hususlarını birbirinden ayırmak gerekir. Asıl serbestleşme, piyasada doğalgazı çeşitli kaynaklardan tedarik edip tüketiciye sunan birçok oyuncunun yer alması ile mümkündür. Bu da, Türkiye’nin mevcut arz-talep dengesi ve yapılmış olan anlaşmalar gereği, ancak BOTAS’ın elindeki gazın ve müşterilerinin özel sektöre devredilmesi ile gerçekleşebilir.

Doğalgaz Piyasası Kanunu’nda da yer alan söz konusu “Gaz Devri” ihaleleri iki yıldır gerek yerli gerekse yabancı yatırımcılar tarafından

beklenmektedir. Bu konuda şimdiye kadar somut bir adım atılmadığı gibi, son dönemde bu ihalelerin yapılmamasını öngören bazı mevzuat değişiklikleri de gündeme gelmiştir. Piyasadaki liberalizasyonu önleyecek olan bu tarz çalışmalar ve uygulamadaki gecikmeler, bizler olduğu kadar özellikle de yabancı yatırımcılar için de maalesef caydırıcı olmakta, sektöre olan ilgiyi olumsuz yönde etkilemektedir.

Sorunları aşmak için neler yapılmalı?

Koç Enerji Grubu olarak, gerek ülkemize bugüne kadar büyük



“Geçtiğimiz yıl enerji sektöründe yaşanan en olumlu gelişme, Türkiye petrol piyasasını serbestleştirmeyi ve akaryakıt sektörünü disiplin altına almayı amaçlayan Petrol Piyasası Kanunu’nun yürürlüğe girmiş olmasıdır”

yatırımlar yapmış ve ülkemizin geleceğine inanarak bundan sonra da yatırımlarına devam etmek isteyen bizim gibi yerli yatırımcıların, gerekse ülkemize yatırım yapmak isteyen yabancı şirketlerin, ciddi olarak enerji sektöründeki özelleştirmelere ilgi duyması ve yapılan özelleştirmelerin kısa değil uzun vadede ülkemiz açısından başarılı olabilmesi için bazı hususların özellikle dikkate alınması gerektiği kanaatindeyiz:

- Çıkarılan kanunların ve ikincil mevzuatın gereklerinin yerine getirilmesi, özellikle yabancı yatırımcı gözünde devletin ciddiyeti ve güvenilirliği açısından önemli olduğundan hassasiyetle üzerinde durulmalı ve takip edilmelidir.
- Mali açıdan güçlü ve güvenilir yerli ve yabancı sermayenin açılacak olan ihalelere iştirakini sağlayabilmek için; ihalelerin rekabet ve şeffaflığı sağlayacak şekilde düzenlenmesi, özelleştirme sürecinin mevcuda göre çok daha profesyonelce yürütülmesi, yatırımcılarla iletişim kurulmasına önem verilmesi, tecrübe ve görüşlerinin alınması, belirsizliklerin asgari düzeyde tutulması, şartnamelerin düzenli hazırlanıp şartlarına uyulması ve ciddi bir ön yeterlilik prosedürünün işletilmesi gereklidir.

- İhalelerde, açık artırmalarda en yüksek fiyatı verip daha sonra vecibelerini yerine getiremeyen şirketlerin değil, işi bilen, ciddi, güvenilir, ülkeye gerçekten katkı değer yaratacak yatırımcıların tercih edilmesi gereklidir. Bu tip gerçek ve ciddi yatırımcılar için de ihale prosedürünün bir müzakere sürecini içermesi önemlidir.

Geçtiğimiz haftalarda, Enerji Grubu, Norveçli Statoil ile ortak iki yeni şirket kurdu ve doğalgaz sektörüne girdi. Bu konuda bilgi bilgilendirebilir misiniz?

Norveç’in petrol ve doğalgaz şirketi olan Statoil, yıllık cirosu yaklaşık 35 milyar Dolar olan, 1,8 milyar varil petrol ve 400 milyar m³ doğalgaz rezervine sahip bir şirkettir. Avrupa’ya doğalgaz tedarik eden en önemli şirketlerden biri olarak bu sektörde geniş bilgi birikimi ve dene-

yimi bulunmaktadır. Bildiğiniz gibi, 2000 yılında Statoil ile doğalgaz sektöründe aktif olarak yer alma ortak hedefiyle bir işbirliği anlaşması imzalamış ve çalışmalara başlamıştık. Bu kapsamda somut bir adım atarak, geçtiğimiz ay %50’si Statoil’e, diğer %50’si de Koç Grubu şirketlerine ait olan ve doğalgaz ithalat ve pazarlama alanlarında faaliyet göstermeleri planlanan Koç Statoil Gaz Toptan Satış A.Ş. ve Koç Statoil Gaz İletim A.Ş. şirketlerini kurduk. Türkiye’nin liberalleşecek doğalgaz sektöründe önemli bir yer edinebilmek amacıyla gerçekleştirmiş olduğumuz atılım ile, Koç ve Statoil gruplarının yerel ve uluslararası deneyimlerini birleştirerek, tüketiciye uygun koşullarla doğalgaz sağlamayı hedeflemekteyiz. Koç Statoil Gaz şirketleri doğal gaz ithalatının serbestleşmesindeki yasal prosedür tamamlanana kadar, sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) alanında faaliyet gösterecektir.

Koç Enerji Grubu’nun ortaklığı ile topluluğumuza katılan Opet’in, özellikle son dönemde önemli atılımları var. Bunlardan söz edebilir misiniz?

Koç Grubu ile 2002 Aralık ayında yapılan ortaklığı müteakiben, OPET, Toplu-



luğumuza çok kısa bir süre içerisinde uyum sağlamış, çeşitli Grup şirketleri ile verimli işbirlikleri gerçekleştirmiştir. Ayrıca, OPET'in katılımıyla birlikte, Koç Enerji Grubu'nun cirosu, 2003 yılında 3,4 milyar dolara yükselmiştir. OPET, yaklaşık 2 ay önce, Türkiye'de ilk olarak 98 oktan kurşunsuz benzini tüketiciye sunmuş ve öncü ve yenilikçi olduğunu göstermiştir. Tarkan'la yapılan reklam kampanyası ile de desteklenen bu atılım sadece kurşunsuz benzin değil bütün ürünlerimizdeki satışları artırmıştır. OPET, 2003 yılından beri, Türkiye'den Irak'a yapılan petrol ürünleri arzında en büyük tedarikçilerden biri konumundadır. Ocak 2004'de başlayan ve yaklaşık 40 Milyon ABD Doları'na mal olacak Marmara Terminal yatırımı ile OPET Türkiye'nin en büyük depolama kapasitesine sahip olacaktır. Bu terminal ile Trakya bölgesinin ikmali, uluslararası ticaret, Güney Doğu Avrupa'daki yatırımlara destek ve trading kapasitesinin artırılması hedeflenmektedir. OPET, ayrıca, kısa bir süre önce, kurumsal kimliğini de değiştirerek, daha yakın, sıcak, güler yüzlü ve dinamik yeni kimliği ile tüketicimize hizmet vermeye başlamıştır.

Enerji Grubu'nun Opet ve Aygaz ile yurtdışında önemli bir yatırımı söz konusu. Bu yatırımlar ne durumda?

Koç Grubu'nun da ana hedeflerinden olan, yurtdışında aktif bir şekilde faaliyetlerimizi yayarak genişlemek ve bunların sonucunda uluslararası bir oyuncu

Aygaz, ürününe adını veren nadir markalardan birini yaratmıştır. **Rekabet** ne kadar yoğun olursa olsun, Aygaz bir **Koç Grubu** şirketi olarak bugüne kadar **gururla sahiplendiği ilkelerinden** taviz vermeyerek mevcut öncü ve **lider konumunu** sürdürecektir

olabilmek amacımız doğrultusunda, geçtiğimiz sene Bulgaristan'da Aygaz ve OPET ortaklığı ile OPET-Aygaz Bulgaria EAD şirketimizi kurduk. Halen Sofya'da üç adet istasyonumuz bulunmakta olup, yıl sonuna kadar 10'a yakın istasyonumuzun olmasını hedefliyoruz. Ayrıca, Sofya'da bir LPG terminali inşaatı ile ilgili çalışmalarımızı da başlatmış bulunuyoruz. Önümüzdeki yıllarda, Romanya başta olmak üzere, Bosna-Hersek ve Makedonya gibi diğer Güneydoğu Avrupa ülkelerinde oluşabilecek fırsatların değerlendirilmesine yönelik çalışmaları da sürdürüyoruz.

Enerji Grubu'nun elektrik alanında da önemli atılımları var. 2004 yılının ikinci yarısı ile önümüzdeki yıldan beklentileriniz neler?

Geçtiğimiz yıl içerisinde Entek santralimizin kapasitesini 36 MW artırarak 140

MW'a çıkarttık. Bu sene içinde İzmir'te yer alan 64 MW doğal gaz çevrimli bir kojenerasyon santralının % 85 hissesini alarak Enerji Grubumuzun kurulu kapasitesini 200 MW'ın üstüne çıkardık. Yeni santralın da kapasitesini artırma planlarımız var. Koç Enerji Grubu olarak gerek elektrik üretimi gerekse de elektrik dağıtım projeleriyle yakından ilgileniyoruz. Elektrik dağıtım sektörü, özellikle tüketiciye yakın olma ilkimiz ile örtüştüğü için, yer almayı çok arzu ettiğimiz bir sektör. 2005 yılından itibaren gerçekleşmesi beklenen dağıtım bölgeleri ve 2006 yılı ortasında başlaması öngörülen üretim ihalelerine katılarak bu portföyümüzü genişletmek istiyoruz.

Son dönemde LPG alanında büyük bir rekabet yaşanıyor. Bu rekabet içinde Aygaz'ın konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aygaz, 43 yıl önce Türkiye LPG pazarına ilk olarak girmiş, lider olmuş, ürününe adını veren nadir markalardan birini yaratmış ve zirvede rakipsiz olmuştur. Ancak günümüzde, 64 yıllık geçmişe sahip ve İtalya'nın ardından Avrupa'nın en büyüğü olan Türkiye LPG pazarı tarihinin en ağır kriziyle karşı karşıya kalmıştır. Uygulanan yanlış ve ağır vergi politikaları, otogaz ve dökme gaz arasında süregelen vergi dengesizliği, dağıtım paylarında yaşanan müthiş erozyon ve gerek daha agresif gerekse de haksız olarak nitelendirilebilecek rekabet politikaları izleyen şirketler nedeniyle LPG sektörü sorunlu bir hale gelmiştir. Aygaz alternatif yatırım alanlarına, yabancı pazarlara yönelmekte ve bünyesinde barındırdığı iştirakleri ile holdingleşme yolunda emin adımlarla ilerlemektedir. İştiraklerinden Opet Aygaz Bulgaria ile Bulgaristan pazarına girmesi, Koç Statoil Gaz şirketi ile sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) işine başlaması, Aygaz'ın daralan pazara ve artan rekabete karşı gerçekleştirdiği atılımlardandır. Bunun yanı sıra grup şirketlerimiz Aygaz ve Mogaz ortak yönetim prensibi çerçevesinde çalışmaya başlamış olup bunun da rekabetteki üstünlüğümüzü korumaya destek olacağını düşünüyoruz. Özetle, rekabet ne kadar yoğun olursa olsun, Aygaz bir Koç Grubu şirketi olarak bugüne kadar gururla sahiplendiği ilkelerinden taviz vermeyerek mevcut öncü ve lider konumunu sürdürecektir. 



Koç Statoil Gaz Yönetim Kurulu Üyesi Peter Mellbye:

“Türkiye’deki Adımlar Her Yönden Olumlu”

Statoil’in Doğalgazdan Sorumlu Başkanı ve Koç Statoil Gaz Yönetim Kurulu Üyesi Peter Mellbye Türkiye’de **enerji alanında** atılan adımlardan umutlu. Mellbye, Koç Holding ile Statoil ortaklığını büyük bir atılım olarak değerlendiriyor

Türkiye’deki gaz sektörü hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Türkiye’de var olan gaz pazarı gerçekten ilginç ve sürekli gelişmekte olan bir sektör. Türkiye’de diğer sektörlerdeki gibi gaz pazarında da büyük ve hızlı bir gelişme yaşıyor. Var olan politik koşullar zaman zaman bu gelişmede sıkıntılar yaşanmasına neden olsa da bu gelişmenin devam ediyor olması önemli bir nokta.

Türkiye ekonomisi için yabancı yatırımlar büyük önem taşıyor. Siz şu anki durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye’nin yaşadığı ekonomik gelişmede, yabancı yatırımların ayrı bir yerde durduğunu düşünüyorum. Şu anki durum itibarıyla bakıldığında Türkiye her yönden çok önemli atılımlar yapıyor. Bunların yansımalarını enerji sektöründe görüyor olmak son derece doğal.



Yabancı bir yatırımcı olarak Türk ekonomisi hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Var olan politik koşullarla alakalı olarak Türk ekonomisinde kimi değişimler yaşıyor. Şu anki hükümet ve ekonomi daha dengeli bir görünüm sağladı. Hükümetin politik kararları ve sağladığı istikrarın, ekonomi açısından büyük önem taşıdığına inanıyorum.

metin politik kararları ve sağladığı istikrarın, ekonomi açısından büyük önem taşıdığına inanıyorum.

Koç Topluluğu’ndan beklentileriniz neler?

Koç Topluluğu bizi her açıdan etkileyen bir şirket. Koç Topluluğu’ndan öncelikle yerel bazda kimi beklentilerimiz var. Politik koşulların oluşturulması ve pazar stratejileri hakkında da belli bir anlayışa sahip olmayı istiyoruz.

Diğer enerji alanlarında da yatırım planlarınız var mı?

Biz gelişmekte olan bir ülke olduğu için Türkiye’ye her zaman güveniyoruz. Enerji açısından büyük gelişmelerin yaşanacağına güvenimiz tam. Bu açıdan zaman içinde yeni yatırımların söz konusu olması elbette olası. Şu anda dikkatimizi daha çok gaz alanında yoğunlaştırdık. ⚡

küresel vizyon

DOĞALGAZDA Büyük Hedefler



Koç Topluluğu ile uluslararası alanda doğalgaz sektörünün en önemli şirketlerinden **Norveçli Statoil ASA’nın**, yaptıkları işbirliği anlaşması çerçevesinde, doğalgaz ithalat ve pazarlama alanlarında faaliyet göstermek üzere %50’si Statoil’e, diğer %50’si ise Koç Topluluğu şirketlerine ait **Koç Statoil Gaz Toptan Satış A.Ş.** ve **Koç Statoil Gaz İletim A.Ş.** adında iki şirket kuruldu. Türkiye’de doğalgaz sektöründe önemli bir yer edinebilmek amacıyla kurulan

bu iki şirket ile aynı zamanda Koç ve Statoil gruplarının yerel ve uluslararası deneyimlerinin birleştirilerek, tüketiciye daha uygun koşullarla doğalgaz sağlanması hedefleniyor.

Statoil Avrupa’ya doğalgaz tedarik eden en önemli şirketlerden biri. Azerbaycan’da yer alan ve dünyanın büyük doğalgaz sahalarından olan Şah Deniz sahasında da **BP** ile birlikte en yüksek hisseye (%25.5) sahip olan Statoil’le yapılan anlaşma gereği bu sahadan üretilen

lecek olan gaz, 2006-2007’den itibaren Türkiye’ye de ithal edilecek. Şirketin kuruluşuna ilişkin basın toplantısı Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer M. Koç**, Statoil’in Doğalgazdan Sorumlu Başkanı ve Koç Statoil Gaz Yönetim Kurulu Üyesi **Peter Mellbye** ile Koç Statoil Gaz Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Topluluğu Enerji Grubu Başkanı **Erol Memioğlu’nun** katılımlarıyla **Rahmi Rahmi M. Koç Müzesi’nde** gerçekleştirildi.

Mücadele, Gayret ve Zafer



16. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nde dereceye giren sporcular ödüllerini Koç Holding CEO'su F. Bülend Özyıldırım'ın elinden aldılar.

Açılış töreni 1 Mayıs'ta **Koç Üniversitesi**'nde yapılan **16. Koç Topluluğu Spor Şenliği** sona erdi. 5 Haziran'da **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde yapılan kapanış ve madalya töreninde İstanbul'da mücadele eden sporcular bir araya geldiler. Bu yılki şenliğe İstanbul bölgesinden 33, Ankara bölgesinde 11 ve Bursa bölgesinden 10 olmak üzere Koç Topluluğu'na bağlı 54 şirketin sporcuları katıldı. Yaklaşık 1800 sporcunun mücadele ettiği şenlikte mini futbol, basketbol, bay-bayan voleybol, bay-bayan tenis ve masa tenisi branşlarında müsabakalar yapıldı. Şenliği izleyen izleyiciler, bu yıl da yaklaşık bir ay süresince birbirinden çekişmeli müsabakalara tanıklık etme olanlığını buldular.

Şenliğin başında düzenlenen "Kim Bilecek?" yarışması Topluluk çalışanları tarafından yine büyük ilgi gördü. Şenliğin

bir diğer etkinliği ise "En Güzel Eşofman" yarışması oldu. Bu yıl ilk kez düzenlenen bu etkinlikte jüri tarafından belirlenen dört şirketin eşofmanları web ortamında oylamaya açıldı ve Migros'un eşofmanı birinci seçildi. Yine Spor Şen-

Bu yıl 16.'sı düzenlenen **Koç Topluluğu Spor Şenliği**, 5 Haziran günü **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde yapılan bir törenle sona erdi. Pek çok etkinlikle renklenmiş bu yılki şenliğe yaklaşık 1800 sporcu katıldı

liği kapsamında internet üzerinden düzenlenen açık artırmada, Koç Holding üst düzey yöneticileri ve üç büyük spor kulübünün katkıları ile kimi ürünler satışa çıkarıldı ve elde edilen gelir Türkiye Sakatlar Federasyonu'na aktarıldı.

Geçen yıl başlatılan "chat"e yine yoğun bir katılım oldu. Tüm Topluluk çalışanlarını elektronik ortamda katıldıkları sohbetin bu yılki konukları televizyon dünyasının sevilen isimleri **Erman Toroğlu** ve **Şansal Büyüka** oldular. Topluluk çalışanlarının büyük ilgi gösterdikleri sohbette Toroğlu ve Büyüka futbol konusunda merak edilen soruları yanıtladılar.



Şampiyonlar Kupalarını Aldılar

16. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin Genel Kapanış ve Kupa Töreni Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özyaydınlı**'nın katılımıyla, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapıldı. Törende branşlarında birinci, ikinci ve üçüncü olan takımlarla, centilmen seçilen takımlara kupaları, sporculara madalyaları verildi. Törende bir konuşma yapan F. Bülend Özyaydınlı, şenliğe büyük önem verdiklerini belirtti ve gelecek yılki şenliğin de aynı coşku ve katılım ile gerçekleşmesini dilediğini söyledi. Tam anlamıyla bir şenlik havasında geçen madalya töreninin ardından **Grup Turkuaz**'ın eğlenceli müziği konuklara keyifli anlar yaşattı. 16. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin sona ermesiyle birlikte İstanbul, Ankara ve Bursa Bölgelerinde tüm branşlarda birinci olan takımları doğru bilenler arasında düzenlenen "Kim Bilecek" adlı yarışmanın sonuçları da belli oldu. Yarışmada başarılı olan Topluluk çalışanları çeşitli ödüllerin sahibi oldular. 🏆

"Yenildik Ama EZİLMEDİK"

16. Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin ilginç etkinliklerinden biri de 4 Haziran akşamı düzenlenen Koç Karması ile TSYD Karması arasındaki maçtı. Bir anlamda geçtiğimiz yıl oynanan ve TSYD Karması'nın 8-5 üstünlüğüyle tamamlanan maçın rövanşı sayılabilecek bu maçı da TSYD Karması kazanmayı bildi: 11-5. Ford Otosan tesislerinde gerçekleştirilen maçta Koç Karması şu isimlerden oluştu: **Hasan Yılmaz** (Tüketim ve Turizm Grubu Başkanı), **Ali Y. Koç** (Koç Holding Bilgi Grubu Başkanı), **Tamer Haşimoğlu** (Stratejik Planlama Grubu Başkanı), **Sait Tosyalı** (Stratejik Planlama Koordinatörü), **Ahmet Torun** (Mali İşler), **Erkan Özdemir** (Denetim Grubu Koordinatörü), **Çağatay Baydar** (Koç Lease), **Osman Günaydın** (Koçbank), **Metin Yılmaz** (Düzy), **Görgün Özdemir** (Otokoç), **Selçuk Öncer** (Tofaş). Aralarında **Cüneyt Tanman**, **Erhan Önal**, **Hamza Hamzaoğlu** gibi eski milli futbolcuların da olduğu TSYD Karması karşısında ellerinden gelen mücadeleyi gösteren Koç Karması'nın kaptanlığını yapan Hasan Yılmaz, maçtan sonra yaptığı açıklamada, "Yenildik ama ezilmedik. Farklı yenildik çünkü takım olarak maç öncesi bir araya gelemedik ve hazırlık yapamadık. Yöneticilik sahasında futbol oynarsak onları farklı yeneriz. Futbol sahasında karşı karşıya geldiğimiz için yenildik" dedi.



İstanbul Bölgesi

Voleybol (Bayan)

Birinci: Beko Elektronik

İkinci: Bilgi Grubu

Üçüncü: Amerikan Hastanesi

Centilmen: Ford Otosan

Voleybol (Bay)

Birinci: Beko Elektronik

İkinci: Bilgi Grubu

Üçüncü: Arçelik Çayirova

Centilmen: Migros

Basketbol

Birinci: Ford Otosan

İkinci: Koç Allianz

Üçüncü: Beko Elektronik

Centilmen: Koç Holding

Mini Futbol

Birinci: Aygaz Gazal İşletmesi

İkinci: Otokar

Üçüncü: Otoyol

Centilmen: Koçbank

Masa tenisi (Bay)

Birinci: İzocam

İkinci: Ford Otosan

Üçüncü: Oltaş

Centilmen: Arçelik

Tenis Tek Bayanlar

Birinci: Ebru Balkaner

(Bilgi Grubu)

İkinci: Pınar Güçkan

(Koçbank)

Üçüncü: Banu Akay (Koçbank)

Tenis Tek Erkekler

(35 Yaş Altı)

Birinci: Kaan Göker (Koçbank)

İkinci: Fikret Anlağan

(Ford Otosan)

Üçüncü: Erhan Mutlu (Birmot)

Tenis Tek Erkekler

(35-45 yaş arası)

Birinci: İsmail Çelik

(Bilgi Grubu)

İkinci: Çağatay Baydar

(Koç Lease)

Üçüncü: Ersin Komaç (Opet)

Tenis Tek Erkekler

(45 Yaş Üstü)

Birinci: Osman Günaydın

(Koçbank)

İkinci: Engin Okvuran

(Ford Otosan)

Üçüncü: Medeni Karpat

(Ford Otosan)

Tenis Çift Erkekler

(40 Yaş Altı)

Birinci: Kaan Göker-Osman

Günaydın (Koçbank)

İkinci: İsmail Çelik-Orçun

Özsüt (Bilgi Grubu)

Üçüncü: Medeni Karpat-Fikret

Anlağan (Ford Otosan)

Tenis çift erkekler

(40 yaş üstü)

Birinci: Çağatay Baydar-

Ferudun Tok (Koç Lease)

İkinci: Mete Karaer-Emren

Ertuğrul (Arçelik)

Üçüncü: Halil Ergür-Osman

Günaydın (Koçbank)

En Güzel Eşofman Ödülü:

Migros

Ankara Bölgesi

Futbol

Birinci: Arçelik Ankara

İkinci: Arçelik Bolu

Üçüncü: Türk Traktör

Centilmen Takım:

New Holland Trakmak

Basketbol

Birinci: Türk Traktör

İkinci: Arçelik Bolu

Üçüncü: Düzy Pazarlama

Centilmen Takım: Aygaz

Voleybol

Birinci: Arçelik Bolu

İkinci: Türk Traktör

Üçüncü: Arçelik Ankara

Bursa Bölgesi

Futbol

Birinci: Tat

İkinci: Ford Otosan (İnönü)

Üçüncü: Mako

Centilmen Takım:

Arçelik Bursa Bölge Müdürlüğü

Basketbol

Birinci: Arçelik

İkinci: Döktaş

Üçüncü: Tofaş

Centilmen Takım: Koçbank

Voleybol

Birinci: Arçelik

İkinci: Tofaş

Üçüncü: Mako

Centilmen Takım:

Ford Otosan (İnönü)

Bırakın Başkaları da Yapsın

Başarılı olmak istiyorsanız, başkalarının öğrenip yürütebilecekleri projeleri ve ayrıntıları onlara bırakmalısınız. ABD'nin yönetim konusundaki ünlü simalarından Sheila Murray Bethel, bu makalesinde üretken iş devrinin sırlarını veriyor

Diğer insanların devrettiğiniz işleri kabul etmelerine iki şekilde yardımcı olabilirsiniz. Birincisi, onları da karar süreçlerine katıp bir ekibin üyesi olmalarını sağlayarak ve misyonunuz ile amacınızı anlatıp kuruluşunuzun, projenizin, fikrinizin ya da hedefinizin "sahibi" olma duygularını pekiştirerek.

İkincisi, insanlara büyük işler başarmayı öğrenme sürecinde küçük başarısızlıklar yaşama hakkını tanıyın. İş devri denkleminde kusursuzluk beklentisini çıkarın. Kazanma, kaybetme gibi sözcüklerin yerine "araştırma", "gözlemleme", "olasılıkları sınama" ve "seçenekleri iyi değerlendirme" gibi terimleri koyun. İş devri her zaman bir parça risk ve başarısızlık unsuru içerir. Eğer siz başkalarına örnek olacaksanız ve daha işin başından başarısızlığın gelişme sürecinin bir parçası olduğuna inanıyorsanız, onlar da sizin yaptığınızın aynısını yapacaklardır. Başarısızlığın, başarılı bir iş devrine giden yolda değerli bir atlama taşı olduğunu çalışanlarınızın bilmesini sağlayın. Tüm çabalarına karşın başarılı olamadıklarında onları övün, iş devrini kabul ettiklerinde sık sık ve dürüstçe kutlayın.

İş devrinin altı aşaması ise şöyle sıralanabilir:

1. İşi açıkça tanımlayın. İnsanlara iş verdiğiniz zaman işin nasıl yapılacağını anlatmayın. Onun yerine istediğiniz sonuçları belirtin.

2. Başlamaları ya da sonradan izlemeleri için yol gösterici kurallar belirten. İş devri konusunda, doğru işi doğru insana vermiş olduğunuzu varsayıp işe nasıl başlanacağı konusunda yol gösterirseniz daha başarılı olabilirsiniz. Bazı insanlar işi kabul etme ve kendi başlarına işe girme



konusunda yeteneklidir ancak önerilere de açıktır. Diğerleri nasıl başlayacaklarına karar veremezler. Ama bunu gurur meselesi yaptıkları için size söyleyemezler.

3. İşin yapılması için gereken yetkiyi de verin. Bir insana yapması için bir iş verip de gerekli yetkinin verilmemesinden daha kötü bir şey olamaz. Eğer birisine güvenmiyorsanız işi bir başkasına verin ya da küçük parçalara bölerek görev dağılımı yapın.

4. İşleri izleyin ama insanların başında nöbet tutmayın. İnsanlara çalışmaları için alan, yaratıcı olmaları, yeteneklerini ve becerilerini kullanmaları için de özgürlük tanıyın.

5. İş sürerken geribildirim verin. İşlerin nasıl gittiğini sorun, sonra da insanlara

kendilerini ifade etme fırsatını verin. Görüşlerine önem verildiğini hissettiklerinde gerekli düzeltme ve ayarlamaları yapmak çok daha kolay olur.

6. Sonuçlar kadar gösterilen çabayı da takdir edip ödüllendirin. Bazıları bir işi tamamlamak için yol boyunca pek çok kez yüreklendirmeye gereksinim duyar. Diğerleri ise kendi başlarına işe girer, kendi kendilerini motive ederler.

Doğru bir iş devri uygulaması ile hem daha başarılı olur hem de sadık izleyici tabanınızı genişletmiş olursunuz. Onlar her zaman yanınızda ve verdiğiniz her işi üstlenerek yaşamaya hazır olacaklardır.

Bu yazı yazarının izni alınarak yayımlanmıştır.

İLAN TURKCELL

Türkiye'nin Yatırım Haritası Çıkarılıyor

Başkanlığını **Ali Y. Koç**'un yaptığı **URAK** (Ulusal Rekabet Araştırmaları Kurumu), **KOSGEB** ile birlikte gerçekleştirdiği **dev bir proje** ile **Türkiye genelindeki** yerel potansiyeli harekete geçirmeyi hedefliyor. Yapılan çalışmaları **URAK Genel Koordinatörü Dr. Melih Bulu** ile konuştuk

URAK, **Koç Bilgi Grubu** Başkanı **Ali Y. Koç** tarafından 2003 yılı sonunda kurulan endüstriyel bir sivil toplum örgütü. 1999 yılında **Competitive Advantages of Turkey** (CAT) olarak isimlendirilen kuruluşun adı, Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK) olarak değiştirildi. Türkiye'nin ulusal rekabet gücünü yükseltmek, insanların mutlu ve refah içinde yaşamalarını sağlamaya yönelik stratejileri belirlemek ve uygulamak amacıyla kurulan URAK'ta projeler, imce modeliyle hayata geçiriliyor, tüm tarafların (devlet, özel sektör, sivil toplum örgütleri ve halk) bir araya gelmesiyle çalışmalar başlatılıyor. URAK Genel Koordinatörü Dr. **Melih Bulu**, URAK ve projelerle ilgili sorularımızı yanıtladı.



URAK'ın oluşumunu ve faaliyet alanlarını anlatır mısınız?

Türkiye'nin küresel arenada rekabet gücünü artırmak için, bir metodoloji dahilinde bir sivil toplum kuruluşu olarak gerekli girişimleri yapmak amacıyla böyle bir oluşuma gidildi. Bu konuda bizim kullandığımız metodoloji çok yeni; Harvard Üniversitesi bazlı olarak geliştirilmiş bir yöntem. Harvard Üniversitesi İşletme Fakültesi profesörlerinden **Michael Porter** liderliğinde popüler hale geldi. 1998'de fiili olarak geliştirilen bir yöntem. Biz de 1999 yılında bunun ilk uygulamasını Türkiye'de başlattık. Bu açıdan dünyanın pek çok ülkesinin önündeyiz. Aslında bu metodolojinin Türkiye'ye gelmesi biraz da tesadüf. Ali Y. Koç Harvard'da MBA yapar-

URAK Genel Koordinatörü Dr. Melih Bulu, yapılan çalışmaların Türkiye'nin geleceğine yön vereceği görüşünde.

ken, Michael Porter'dan "rekabet avantajı" konulu dersi aldığı anda bu kuramla tanışıyor. Daha sonra bu yöntemin Türkiye'de de uygulanabileceğini düşünen Ali Y. Koç, Michael Porter'ı Türkiye'ye davet ediyor. Çalışmalar böylece başlıyor. İlk başta üzerinde çalışmaya değer bulunan altı sektör; turizm, tekstil, inşaat, gıda, finans ve bilişim belirleniyor. Bu sektörlerin seçimi sayısal analizlerle ortaya konan bir metodoloji ile belirleniyor. Bunun üzerine çalışmalar başlıyor. Her sektöre bir lider atanıyor. Harvard'dan bir ekip geliyor ve Türkiye'den bir ekibi eğitiyor. Bu ekiplere "**Competitive Advantages of Turkey**"nin baş harfleri olan CAT adı veriliyor. Burada kullanılan me-

todolojiye "kümelenme" deniyor.

Ben turizm lideri olarak çalıştım ve Sultanahmet'te bir proje gerçekleştirdik. Belli bir ürün ya da hizmetin üretilmesiyle ilgili oyuncular coğrafi olarak dar bir alanda toplanmışlarsa biz buna "kümelenme" diyoruz. Örneğin Sultanahmet'te bir turizm kümelenmesi var. Bu kümelenmenin bir gereği olarak bu alandaki her şey orada var. Ancak kümelenmede bunların orada olması yeterli değil. Onlar arasında bir işbirliğinin, iletişimin olması gerekiyor. Biz ilk analizin ardından o oyuncuları gördük; ancak onlar arasında bir iletişimsizlik olduğunu, bir güven problemi olduğunu tespit ettik. Oradaki çalışmamızı, oradaki oyuncuların iletişiminin artırılması üzerinde odaklandık. Oradaki insanların bir araya gelmesini,

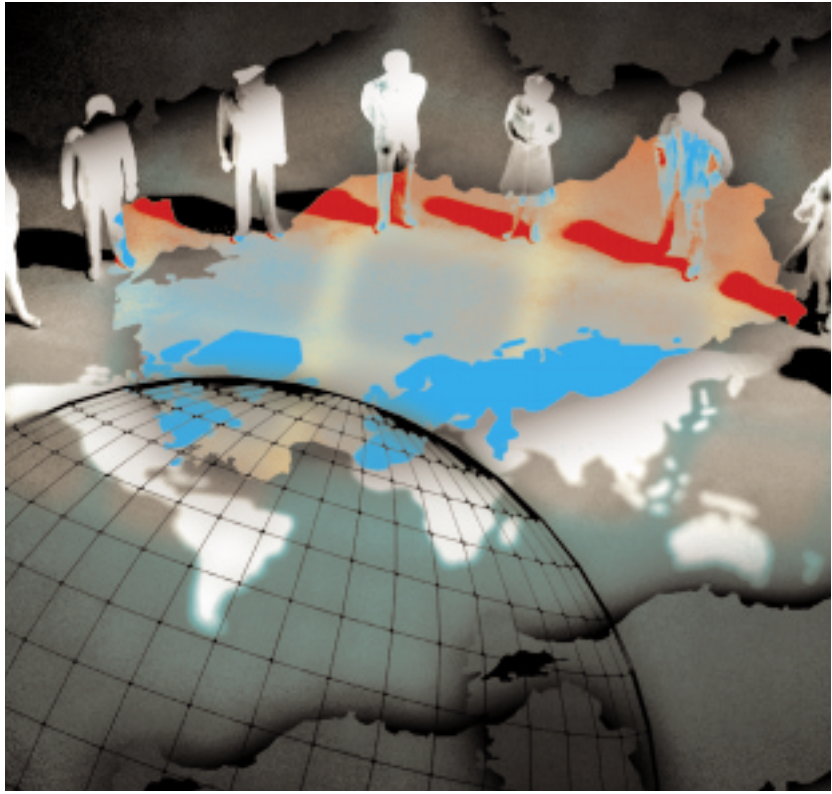
iletişime girmesini, ortak projeler hayata geçirmesini hedefledik ve başarılı olduk. Somut pek çok adım atıldı.

URAK'ın bir sivil toplum kuruluşuna dönüşmesi nasıl gerçekleşti?

Bizim çalışmalarımız, önce araya krizin girmesi daha sonra da depremin olmasıyla birlikte biraz durgunlaştı. 2000-2001 döneminin ardından çalışmalar yeniden hız kazandı. Gerçekten Türkiye'nin bu tip çalışmalara ihtiyacı olduğunu gördük. Özellikle özel sektörden ve kamu sektöründen bizim çalışmalarımıza büyük destek geldi. Bunun sonunda ekibimizi genişleterek çalışmalarımıza devam etmeye karar verdik. Bu kapsamda Türkiye'de bir kurumsallaşmaya gitme ihtiyacı doğdu. Bunun üzerine bir dernek kurulmasına karar verildi. Dernek 2003 yılının son aylarında kuruldu. URAK kurulduktan sonra bizim yaptığımız çalışmaların hem sayısı hem de hacmi büyüdü. Örneğin Bartın'da bir bölgesel kalkınma projesine başladık. Bartın, Türkiye'nin kişi başına milli gelirin oldukça düşük olduğu illerinden birisi. Ama bulundurduğu potansiyel itibarıyla gerçekten çok güzel şeyler yapılabilecek bir ilimiz. Burada KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı ve Sanayi Bakanlığı ile ortak bir protokol imzalandı. Bu protokolün sonucunda biz Bartın'ın ekonomik gelişmesine yönelik bir proje başlattık. Orada yaptığımız analizler sonucunda dört tane sektörel kümelenmenin oranının ekonomisi için avantaj sağlayacağını gördük ve bu kümelenmeler üzerine çalışmaya başladık. Bunlar mobilya, turizm, yatçılık ve tarım. Bunun yanında

Türkiye'de her yerde **pek çok çalışma** var. Ancak bunlara **tepeden bakan**, hangi sanayinin **nerede öbeklendiğini**, **kümelendiğini** ortaya koyan, bu sektörlerin **dünya çapındaki rekabet gücünü** ortaya koyan **bir haritalama** henüz yapılmamış

GAP İdaresi ile birlikte Şanlıurfa ve Adıyaman'da yürüttüğümüz iki çalışma var. Şanlıurfa'da organik tarım, Adıyaman'da da tekstil ve konfeksiyonla ilgili bir çalışma başlattık. Bunlar daha çok analiz ve haritalama çalışmaları. Aynı şekilde Adıyaman'da da tekstil ve konfeksiyon sektörünün gelişme potansiyelini görmek



ve gerekli adımların neler olduğuna karar vermek için bir çalışma yapıyoruz.

URAK'ın özellikle ülke çapında yaptığı bir araştırma da var. Bu araştırmadan bahsedermisiniz?

Bu çalışma KOSGEB ile ortak yapılıyor. Bu çalışmada Türkiye'nin sanayi envanterini çıkarıyoruz. Türkiye'de her yerde pek çok çalışma var. Ancak bunlara tepeden bakan, hangi sanayinin nerede öbeklendiğini, kümelendiğini ortaya koyan, bu sektörlerin dünya çapındaki rekabet gücünü ortaya koyan bir haritala-

ma henüz yapılmamış. Özellikle Türkiye'de öne çıkmış kümelenmeleri saptamak ve daha sonra da onların daha iyi rekabet edebilmeleri için bu kümelenmeler üzerine stratejiler belirlemek istiyoruz. Bu yıl içinde önde gelen 40 bin firmanın analiz edilmesi bekleniyor. Gerçekli ihaleler KOSGEB tarafından yapıldı.

Zorlu ve meşakkatli bir çalışma olacak, ancak çalışma tamamlandığında karar vericilerin daha doğru karar verebilmesi için oldukça sağlam bilgiler oluşacak.

URAK'ın yurtdışı bağlantılı, özellikle de Avrupa Birliği ile ilgili çalışmaları var mı?

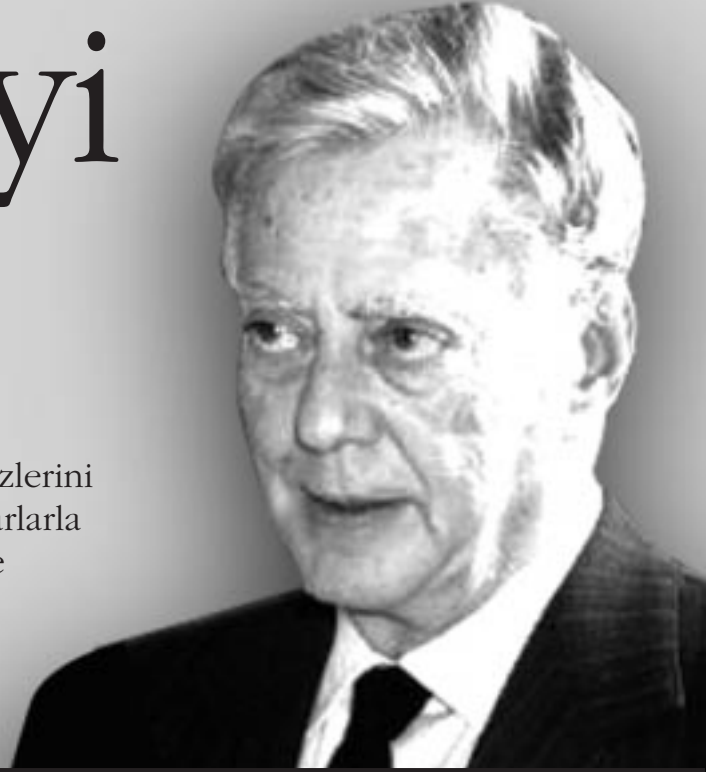
Elbette. Avrupa Birliği'nin bölgesel kalkınmada kümelenme yaklaşımının kullanılması ile ilgili direkt destekleri var. Bu açıdan onlarla da kimi ortak projelerimiz oluyor. Bizim uğraştığımız açıkçası son derece yeni ve karmaşık bir konu. Bu nedenle de bizim ülke olarak bu alanda çalışacak kalifiye eleman açığımız var. Biz URAK olarak bu konudaki açığımızı gidermek üzere özellikle üniversitelerle işbirliğine gidiyoruz. Örneğin Koç Üniversitesi ile geçtiğimiz ay bir işbirliği protokolü imzaladık. Bu protokol kapsamında mühendislik binasında bir ofis verildi. Biz oradaki akademisyenlerle birlikte kimi ortak projelere girmeye başlayacağız. Aynı zamanda yüksek lisans ve doktora öğrencilerine kümelenme konusunda çalışmalar yapmaları açısından kimi desteklerimiz olacak. Bu gibi çalışmalarımız Boğaziçi, Sabancı ve Orta Doğu Teknik üniversitelerinde de sürüyor. 

Burak Tezcan

Fiat, Son İmparatoru Umberto Agnelli'yi Kaybetti

iletişim

İtalyan otomotiv devi Fiat'ın başkanı Umberto Agnelli, 28 Mayıs'ta hayata gözlerini yumdu. Başkanlığı süresince aldığı kararlarla otomotiv sanayiinde önemli gelişmelere imza atan Agnelli'nin ani vefatı İtalya'yı ve tüm iş dünyasını yasa boğdu



İtalyan otomobil devi **Fiat**'ta bir dönem sona erdi. Geçtiğimiz yıl kaybettiğimiz Fiat İmparatoru **Giovanni Agnelli**'nin ardından Fiat yönetiminin başına geçen **Umberto Agnelli**, 28 Mayıs tarihinde hayata gözlerini yumdu.

Otomotiv dünyasının en büyük şirketlerinden İtalyan Fiat'ın Yönetim Kurulu Başkanı Umberto Agnelli, yakalandığı lenf kanserini yenemeyerek, Torino'daki evinde 69 yaşında hayatını kaybetti. İtalyan sanayicilerinin lideri ve "taçsız kral" olarak bilinen ağabey Giovanni Agnelli'nin ölümünden sadece 16 ay sonra gerçekleşen bu ani kayıp, sadece İtalyan sanayiini değil, tüm iş dünyasını yasa boğdu.

Edoardo Agnelli-Virginia Bourbon del Monte çiftinin yedinci ve en küçük

çocuğu olan Umberto Agnelli, 1 Kasım 1934'te İsviçre'nin Lozan kentinde dünyaya geldi. Hukuk fakültesi mezunu olan Umberto Agnelli, geçen yıl Giovanni Agnelli'nin vefatının ardından, 23 Ocak 2003'te FIAT Grubu'nun başı-



na geçerek, FC Juventus'un başkanlık görevini devralmıştı. Fiat'ı yerel bir markadan küresel otomobil endüstrisinde büyük bir güç haline dönüştüren Giovanni Agnelli'den sonra başkanlığa gelen Umberto Agnelli ilk günden bu yana yoğun bir şekilde çalıştı. Fiat'a olan derin aşkı, görev bilinci ve sorumluluğu ile hareket eden Agnelli, başkanlığı döneminde Fiat'ı, ana işi olan otomobil üretimine odaklandırma stratejisine ağırlık verdi. Umberto Agnelli, Giovanni Agnelli öldükten sonra Fiat'ın en zor döneminde zirveye çıkarken, bu görevini ancak bir yıl götürebildi. Fiat Grubu'nu yeni bir iyileştirme planı ile lanse eden Umberto Agnelli, henüz çalışmalarının meyvelerini görmeden hayata gözlerini yumdu.

Fiat İmparatorluğunun Temelleri Atılıyor

Hem bir yaşında annesini, 11 yaşında babasını, 1997'de oğlunu kaybeden ünlü işadamlarının ve hem de Agnelli Ailesi'nin hayatı trajedilerle dolu... Fiat'ın kurucusu ve "Senatör" unvanı ile tanınan büyükbaba Giovanni Agnelli, 1899 yılının 11 Temmuz günü Torino'da **Fabbrica Italiana Automobili Torino** isimli şirketi hayata geçiren belgeleri imzaladı.

Fiat İmparatorluğu'nun temelini oluşturan bu girişim, 1966 yılında torun Giovanni Agnelli'nin Fiat Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilmesiyle en parlak dönemlerini yaşamaya başladı. Gençliğinde sosyetenin en hızlı yaşayan gençlerinden biri olan Giovanni'nin, babası Edoardo'nun bir uçak kazası sonucu hayatını kaybetmesi üzerine yeni Fiat Başkanı olması, iş çevrelerinde hayretle karşılanmış ve grubun geleceğinden endişe edilmeye başlanmıştı. Fakat tahmin edilenin aksine Giovanni Agnelli, Fiat yönetimine büyük bir dinamizm kazandırarak, İtalya'da işbaşına gelen hükümetlerin de desteğiyle İtalya Polonya ve Rusya'da büyük yatırımlar gerçekleştirmeyi başardı.

Rusya'daki "Togliattigrad" otomobil üretim kompleksinin yapımını Fiat'ın üstlenmesi, dünya otomotiv sanayii tarafından büyük bir başarı olarak nitelendirildi. 2000'li yılların başına gelindiğinde Fiat'ın Amerika'nın otomotiv devlerinden General Motors ile kurduğu ortaklık, yeni bir dönemin başlangıcı olarak görüldü.

Fiat İmparatorluğu'nun Son Veliahdı: Umberto Agnelli

Avrupa kraliyet ailelerine özgü bir aristokratik ortamda yetiştirilen Umberto Agnelli, ailenin yedi çocuğunun en kü-



Giovanni Agnelli (solda) ve Vehbi Koç Torino'da (2 Haziran 1969)

Agnelli Ailesi'nin Vehbi Koç'la ilişkilerini konu alan yazısında Can Kırac, Vehbi Bey'in, karşısındakinin gözlerinin içine bakarak konuşan ve yüzünde keyifle yaşanmış bir hayatın derin çizgilerini taşıyan Giovanni Agnelli'ye derin bir saygı duyduğundan bahseder ve onun hayat felsefesini ve başarılarının sırlarını anlamaya çalıştığını belirtir

çüğüydü. Umbero Agnelli ilk evliliğini Cenovalı ünlü bir sanayici ailesinin kızı **Antonella Becchi Piaggio** ile yaptı. Birinci eşinden ayrıldıktan sonra, ağabeyinin eşinin kuzeni **Allegra Caracciolo** ile evlendi. Giovanni Agnelli, Fiat'ın başkanı olurken kardeşi Umberto'yu da yöne-



tim kurulu başkanı tayin ettirdi. Bütün ailenin saygı duyduğu ve çekindiği Giovanni Agnelli ailenin iradesini temsil ediyor, politik ve uluslararası ilişkileri kuruyor, stratejiler oluştuyordu.

Umberto ise şirketin işletimi ve günlük işler gibi daha somut uğraşlarda rol alıyordu. İtalyanların dediği gibi "Padre, padrone" (hem baba hem patron) olan Giovanni Agnelli'nin ölümünden sonra ise, Agnelli Ailesi Umberto'yu arkasında buldu. Bu kez başrolle geçen Umberto Agnelli, bu dönemde aldığı hızlı kararlarla herkesi şaşırttı. Başa geçmez ailenin eski mesleği olan oto yapımına dönüşmesini, diğer sektörlerin bırakılması gerektiğini söyledi. Yaptığı iyileştirmeler ve aldığı kararlar sonucunda, bir yılda grubun zararları yarıya düşürüldü. Bu yıl yapılan Fiat hissedarlar toplantısında açıklanan sonuçlar umut verici oldu.

Koç ve Agnelli Ailesi'nin Dostluğu

Tofaş'ın, İtalya'nın ünlü Fiat şirketiyle ortaklaşa kurulması, **Vehbi Koç**'un Giovanni ve Umberto Agnelli kardeşlerle tanışmasına ve aralarında sağlam bir ilişki kurulmasına da vesile olmuştu. İki aile de kendi ülkelerinde kurdukları sanayi imparatorlukları ile ülke ekonomilerine büyük katkılarda bulunduklarından, bu ilişki yıllar boyunca güçlü bir biçimde ilerledi.

Hayat imparatorlar için anılar da yaşamaya devam ediyor.

Şirketiyle, yöneticileriyle ve yönlendirici gücüyle Türk sanayiinin gelişmesine önemli katkılarını gerçekleştirmesini sağlayan Agnelli Ailesi'nin acısını Koç Topluluğu olarak paylaşıyoruz. 🙏



Kaliteden En İyi Kadınlar Anlar

Geçtiğimiz yıl “Avrupa’nın en iyi Ford fabrikası” ödülüne layık görülen Ford Otosan’ın gelişmiş teknolojinin simgesi olan Kocaeli Fabrikası’nda kalite, adeta bayan çalışanların ellerine teslim ediliyor

Kocaeli’ndeki fabrikasında yılda 200 bin araç üreten **Ford Otosan**, bugün ülkemizde sayıları her geçen gün artan bayan çalışanların ikinci evi durumunda. Kalite, Ford Otosan’da kadınların denetiminden geçerek tüketicilerle buluşuyor. Yaklaşık 400 bayan çalışanıyla sektörde kalitenin önderliğini yapan Ford Otosan’ın Kocaeli Fabrikası’nda hem müdür hem çalışanlara göre, bayanların tercih edilme nedeninin ardında “sabır ve titizlik” konusundaki özen yatıyor. 2004 yılında **Transit Connect**, **Transit**

ve **Cargo** kamyon olmak üzere toplam 200 bin adetlik bir üretim hedefleyen Ford Otosan’ın 2001 yılında faaliyetlerine başlayan Kocaeli Fabrikası Müdürü **Nuri Otay**’dan kalite kontrol süreçlerini ve kadın çalışanların tercih edilme sebeplerini öğrendik.

Kalite kontrol süreçlerinizden bahsedermisiniz?

Kalite kontrol süreçlerimizi, bir kalite kontrol çemberi felsefesiyle inceliyoruz. Süreç müşteriden başlıyor ve müşteriye

bitiyor. Müşterilerin, bizlerden satın aldıkları araçlar her seviyede takip ediliyor. Bu araçları satın aldıkları sırada veya ilk üç ay içinde onlarla yaptığımız anketler neticesinde, aracın gerek dizayn gerek üretim kalitesi ile ilgili memnuniyetleri veya memnuniyetsizliklerini alıyoruz. Bunlar Ford’un enternasyonal kalite standartlarına göre kodlanıyor. Her kategori gerek fabrikanın gerek dizayn grubunun ilgili geliştirme ekibine iletiliyor. Tüm bu çalışma büyük bir veritabanına, Türkiye dahil dünyanın her yerin-



deki Ford servislerinden aktarılıyor. Beklentiler, aracın motoru, camı, lastiği, kaportası, boyası vb. konu başlıklarına göre çalışma birimlerine aktarılıyor. O birimlerin değerlendirmeleriyle, kimi beklentiler bir sonraki modelde, kimi beklentilerse hemen üretime dahil edilmek kaydıyla geliştiriliyor.

Dolayısıyla, müşterinin fabrikaya verdiği geri besleme, bir elektronik veritabanı ağıyla anında fabrikaya akıyor. Ürün geliştirmeyi ve üretimi aynı çatı altında yaptığımız için bu bize çok hızlı davranma imkânı veriyor.

Dolayısıyla müşteri beklentilerine çok hızlı yanıt veriyoruz. Klasik sistemlerden farkımız, mavi yakalıların da sadece fiziki güçleriyle değil beyin güçleriyle de aracın geliştirilmesine yardımcı olmaları. Müşteri beklentisi, araç geliştirme ekipleri tarafından işi yapana adresleniyor. Araç üretimi son derece kompleks bir iş.

Her araçta 2 bine yakın parça var. Bir de model etkenini düşündüğümüzde bu sayı 5 bine kadar çıkabiliyor. Yılda 200 bin tane araç yapıyoruz, demek ki 1 milyar parça takıyoruz. Hatasızlıkla eşdeğer sayılabilecek milyonda bir bile olsa istatistik olarak yılda 1000 tane hata



Kocaeli Fabrikası Müdürü Nuri Otay, daha sabırlı ve dikkatli oldukları için, maceranın kesinlikle yeri olmayan kalitenin kontrolü sürecinde bayanları tercih ettiklerini belirtiyor.

yapma ihtimali var. Dolayısıyla, ilk seferde sıfır hata yapma öncelikli hedefimiz olmakla birlikte, yapılanın bir de kontrol edilmesi lazım. Kontrol noktalarında çalışan bayan arkadaşlarımız çok başarılı. Her zaman sıfır

hataya doğru ilerleyen bir süreç var. Kalite kontrol sürecinden sonra araçlar

müşteriye sevk ediliyor ve daha sonra müşteriden geri bildirimler alınarak çember işlemeye devam ediyor.

Üretimde kalite kontrolünün önemi nedir?

Kalitenin önemi, bir aracın veya bir modelin geleceğiyle eşittir. Çünkü kalite sadece üretmenin kalitesi değil, aynı zamanda dizaynın da kalitesidir. Bunun müşteri beklentisinin paralelinde gitmesi demek müşterinin sürekli olarak aldığı model veya markayla ilgili memnuniyetinin artması demek. Bu nedenle markalar arasında büyük bir rekabet var. Bu rekabette en kaliteliyi, en düşük maliyetle sunan marka tercih ediliyor. Bunun yanında pazarlama stratejileri, finansman stratejileri ve her türlü imaj artırıcı pazarlama yöntemleri gerekiyor. Kalite her şeyden önce markaya güveni oluşturuyor.

Kalite kontrolde neden kadınları daha fazla tercih ediyorsunuz? Kadınların çalışmalarında farklı olan nedir?

Son kontrol noktasında çalışanların hatasız olmaları lazım. Kadınların erkeklerle göre çok önemli iki özelliği var. Bunlardan biri sabır, diğeri dikkatli olmaları. Hatasız olmak için ya da hatalı bir prosese tolerans göstermemek için sabırlı olmak çok önemli. Çünkü, belirlenmiş olan kriterlere göre bir ürünü kontrol etmek özel bir meziyettir.

Özellikle bu noktada hem fiziki uygulama koşullarına daha uygun olmaları hem de üstün olan sabır ve yüksek dikkat düzeyleri sebebiyle bayanları tercih ediyoruz. Bir özellik daha var bayanlarla ilgili. Bayanlar, erkeklere göre daha az maceraperestler. Maceraperestlik belli konularda aranan bir özellik olmasına rağmen söz konusu kalite olduğunda maceraya yer yoktur. Kalite yazdığını yapmayı, yaptığını yazmayı gerektirir.

Ford Otosan'ın, Ford Avrupa içindeki önemi nedir?

Ford Otosan'ın, Ford Avrupa içindeki önemi, her geçen gün artmaktadır. 2001 yılında yılda 20 bin araç üretirken şu anda yılda 200 bin araç üretiyoruz. Geçen yıl AB'de üretilen Ford araçların %10'una eriştik. Bu yıl çok dinamik geliştiği için tam olarak bir rakam söyleyemiyorum ama %15'e yakın olacak. Dola-

yısıyla, olaya böyle baktığımızda, Ford Otosan'ın Ford Avrupa bünyesindeki önemi, sayısal olarak, gösterdiği kalite başarısı ve yaptığı ürünün rekabetçi bir fiyata satılabilmesi bakımından her geçen gün artıyor.

Ford Otosan'ı farklı kılan özellikler neler?

Türkiye'yi genel itibarıyla farklı kılan yanı, kaliteyi daha düşük malzeme ve işçilik maliyeti ile verimli olarak üretebilmesi. Çalışanların katma değer karşılığındaki maliyetine de baktığımızda daha verimli olduklarını görüyoruz. Kaliteyi veya müşteri beklentisini daha uygun karşılayan bir altyapı söz konusu. Bu altyapı ben özellikle işçi fiyatı düşük diye tarif etmiyorum. Önemli olan işçi fiyatının düşük olup olmaması değil, bir aracın üzerinde ne kadar verimlisiniz, bir aracı kaç dakikada, kaç saatte üretebiliyorsunuz, o saatin size maliyeti ve tüm bunlar sonucu ortaya çıkan araç maliyeti. Çok verimli bir ülke olan Japonya'da çalışanların da bedeli yüksek. Ama bu bedel verimlilik nedeniyle araç başına düşük çıkıyor. Önemli olan araç üretim maliyetidir.

Geçtiğimiz yıl Avrupa'nın en iyi fabrikası ödülünü aldınız. Bu ödülün anlamından ve öneminden söz edebilir misiniz?

Bu aslında her yıl tekrarlanan bir değerlendirme. Ford'un tüm Avrupada'ki fabrikaları yalın üretim değerlendirilmesine tabi tutulur. Yani, sadece üretilen ürünün kalitesini değil, yönetiminiz, çevre, iş güvenliği ve çalışanlarınızın memnuniyeti dahil, bir bütün olarak üretim şirketini değerlendiren bir sistem. Bu değerlendirmeye ilk defa 2000 yılında girmiştik. Aldığımız not 1.3 idi. Her geçen yıl büyük aşamalar kaydettik ve geçen yılki değerlendirmede 8.1 ile Ford'un Avrupa'daki en yüksek notunu aldık ve Ford'un Avrupa'daki en iyi fabrikası seçildik.

Türkiye'de otomotiv piyasası özellikle son yıllarda çok canlandı. Bunda Ford Otosan'ın payı nedir?

Piyasaların canlanması, esas itibarıyla insanların cebine giren parayla ilgili. Dolayısıyla, burada genel ekonominin canlanması ana unsur. Ford'un buna şöyle bir etkisi olabilir. Döviz krizinin patladığı günlerde **Rahmi M. Koç** bir basın toplantısıyla fabrikanın açılışını yapmıştı. O açılış yaptığımızda krizin ortasındaydık ve Ford-Koç hâlâ ülkeye yatırım yapıyor diye naklen yayınlarla fabrikanın açılış yayınlanmıştı. Böyle bir fabrikanın kurulup hızla ihracata geçirilmesi sonucu ülkeye kazandırdığı dövizin toparlanmaya katkısı oldu. Şu anda fabrika 1.5 milyar Euro ihracat yapıyor. Benim Ford Otosan'da işe başladığım 80'li yıllarda ülkenin toplam ihracatı 1.5 milyar Dolar'dı. Özetle ekonominin iyileşmesinden iç satışlarımızı artırarak şirket olarak faydalandığımız gibi, ihracatın artmasına katkı yaparak ekonominin iyileşmesine bizde katkı sağlıyoruz. 

Tuğçe Altınsoy

BAŞAK AKYOL (Kalite Sistemleri Denetim ve Yasal Gereklilikler Ekip Lideri)

Müşteri gözüyle bitmiş araç değerlendirmeleri yapıyoruz. Satışa hazır araçları odite alıyoruz, oditörlerimiz tüm Ford fabrikalarında kullanılan software aracılığıyla araç üzerinde gördükleri hataları değerlendiriyorlar. Negatif puanları düzelterek kalitemizi sürekli iyileştirmeyi hedefliyoruz. Ford'un bu noktalarda bayanları daha titiz oldukları için tercih ettiğine inanıyorum.

ESRA GÜDÜK (Montaj Hat İniş Kalite Enspektörü)

Elektrik kontrollerini yapıyorum. Bir bayan olarak burada çalışmaktan memnunum. Ford'a diğer arkadaşlarımla aracılığıyla girdim. Yedi aydır burada çalışıyorum ve çok memnunum.

FİLİZ TOPLU (Boyahane Laboratuvar Ekip Lideri)

Biz burada gelen tüm malzemelerin proses ve parametre kontrollerini ve çıkan aracın boya kalite kontrollerini yapıyoruz. Bayanlar biraz daha detaycı ve daha titiz. Bu nedenle yaptığım iş anlamında bayan olmanın bir dezavantajını yaşamıyorum, aksine avantajlarını yaşıyorum. Üç vardiya çalışıyoruz. Üretim ve enspektör kadrosunda, %30'unu oluşturmak üzere yaklaşık 150 bayan çalışmamız var. Zaten üretim birimleri içinde en çok boyahane bölümünde bayan eleman çalışıyor.

AYHAN ERDİL (Boyahane Kalite Enspektörü)

Kalitenin birinci problemlerinden biri olan boya altındaki tozdan sorumluyum. Burada çalıştığım için bir zorluk çekmiyorum. Artı, erkeklerden daha iyi bu işlerin üstesinden gelebildiğimizi gösteriyoruz. Çok titiz ve dikkatli çalıştığımız için tercih ediliyoruz. Bütün bayan çalışanlar olarak bu işi yapabildiğimizi de gerçekten kanıtladık.

HÜLYA NAK (Kaynak Kalite Enspektörü)

Bayanlar daha dikkatli olduğu için tercih ediliyorlar. Yaptığımız işi ince eleyp sık dokuyoruz. Fabrikada çalışmak zordur ama Ford'da bayan olmanın dezavantajlarını yaşamıyoruz. Çünkü güven çok fazla olduğu için dengeler yerine oturmuş. Zaten buraya geldiğiniz zaman bayan olmanızın, erkek olmanızın işi iyi yaptığınız sürece hiçbir önemi yok.



Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda bayan çalışanların yoğunlukta olduğu Boyahane Kalite Departmanı'nın Laboratuvar Ekip Lideri Filiz Toplu (Sağdan Üçüncü) ve çalışma arkadaşları bayan olmanın zorluklarını fabrikada yaşamadıklarını belirtiyorlar.

“Bu Ödül KoçSistem Ailesi’ne Verildi”

Ödül Kazanan “En Başarılı Koçlular”ın Projeleri (5)

“En Başarılı Koçlular”da “Girişim Şampiyonları” kategorisinde ödül kazanan Bora Köse bu ayki başarılı konuklarımızdan biri. KoçSistem’de Ürün Yönetimi Grubu’nda Mobil Projelerden Sorumlu Birim Yöneticisi olarak çalışan Köse ile ödül kazanan projesi üzerine konuştuk

Ödül kazanan “Mobil Hizmetler” projenizden bahseder misiniz?

Mobilite, 2001 yılından beri son derece popüler bir kavram. Bunun bir bireysel ayağı var, ancak biz daha çok kurumsal ayağıyla ilgileniyoruz. Mobil deyince akla hep GSM operatörlerinin yaptığı bir şeyler geliyor ama bu altyapıyı kullanarak diğer firmalara yapılan şeyler boşta duruyordu. Biz de bu teknolojileri kullanarak diğer firmalar için neler geliştirebileceğimize baktık. Boş olan bu pazarda bizim gibi bir firmanın nasıl konumlandırılacağını inceleyip hesapladık. Gördük ki bu çalışma ile sistem entegratörü kimliğimizi oraya taşıyabiliriz. Burada bir eko-sistem yarattık; uygulamacılar, donanımcılar, çözümçüler şeklinde. Bu eko-sistemle birtakım hedef sektörler seçtik. O sektörlerle herkesten önce giderek bir bilinirlik yarattık.

Ödüle aday olma süreci nasıl gerçekleşti?

Esasında bir parça da sürpriz oldu. Başvurudan sonra normalde bir bekleme süreci oldu. Pek çok değerli proje yarışıyordu. Bunların arasında girişimcilik anlamında bir proje olarak ön plana çıktığımızı düşünüyorum. Farklı bir şey yaratmak istedik, her şeyden daha önce konumlanmak istedik. Bunu da başardık. Bir sabah, “sen bu ödülü alıyorsun” diye bir haber bana geldi. İşin aslına bakarsanız çok da hazırlanma zamanımız olmadı.

Ödül töreni nasıl geçti?

Tören heyecanlıydı esasında. Herkes konuşmalarını hazırlamıştı, ceplerinden çıkarmışlardı. Ben ise orada doğaçlama bir



konuşma yaptım. Bence çok güzeldi. Çok fazla heyecan yoktu ama bu kadar genel müdür bir arada olunca ister istemez heyecan oluyor.

Ödülü kazanmanız projenin geleceği açısından bir farklılık yaratıyor mu?

En küçük bir olayda bile, insana küçük bir hediye verilmesi, büyük motivasyon sağlıyor. Dolayısıyla bizim yaptığımız işlerin bilinirliğinin gözükmesi, seçen komitenin bunu gerçekten bir Koç Holding firmasına, KoçSistem’e, rakipleri karşısında bir fark yaratacağını fark ettirmiş olması, ayrıca bu bilgi birikiminin bizde toplanmış olduğunu görmüş olması ve bunu değerlendirip ödüllendirmesi çok büyük bir motivasyon kaynağı. Bu ödülün bizim için anlamı büyük. Bu tabii bir ekip işi. Bu çok klişe bir laf belki ama bizde neredeyse ekiplerimizin tamamı bu işe vakıf durumda. Yani benim konuşabildiğim kelimelerin birçoğunu konu-

şabilecek bilgi birikimine sahibiz ekip olarak. Ödül direkt bana verilen bir ödül değil, KoçSistem’in kendisi de bu ödüle hak kazanmış oldu.

Proje 2001 yılından beri sürüyor. Şu anki durum nedir?

Biz pazarda çok büyük fırsatlar görüyoruz. **Koç Holding**, bayisi ve müşteriye olan temas olanaklarıyla en büyük firmalardan biri Türkiye’de. Farklı alanlarda, bize rakip veya rakip olmayan alanlarda da birçok firmada bu tarz projelerin oluştuğunu fark ettik. Piyasa çalışmalarımızda bu tür firmaların en büyük taleplerinin pazardan bilgi toplama ve pazara bilgi verme olduğunu öğrendik. Görüyoruz ki 2004-2005 yıllarında bütçelenmiş, yapılmak üzere ve harcanabilecek büyük mobil projeler var Türkiye’de. Bu anlamda, bilgi birikimine sahip firmalara bu projeler gider. Biz de bunu çoktan yaptık. ☺

insan kaynakları

İnanarak ve Güvenerek Başarıya

"Gelişimi Sürekli Kılanlar" kategorisinde ödül kazanan isim **Aygaz'dan Meltem Öner** oldu. Bugüne dek **insan kaynaklarındaki** başarılarıyla, **çalışma arkadaşları** tarafından aday gösterilen Meltem Öner ile kazandığı **ödül üzerine** konuştuk

Ödül almanızı sağlayan süreçten bahsedersiniz?

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi'nde normal olarak kendinizi aday gösterebiliyorsunuz ya da yaptığınız bir işle o sisteme aday olabiliyorsunuz. Ancak benim ödül aldığım kategoride durum farklı. Beni de çalışma arkadaşlarım aday göstermiş. Aslına bakarsanız benim sürecin sonuna dek hiç haberim olmadı. En son gün haberim oldu, ondan sonra da inanılmaz duygulandım. Zira arkadaşlarımdan benim adıma böyle bir şey düşünmüş olmaları beni çok etkiledi. Sonuçta yılların getirmiş olduğu birikim, ilişkiler ve birtakım emek sonucunda beni buna layık görmüşler ve üç çalışma arkadaşım aday göstermiş. Seçildim ve mutluyum.

Sizi aday gösteren arkadaşlarınızın ödülü kazanmanıza tepkileri nasıl oldu?

Benim şu anda üzerinde çalıştığım projeyi 2000 yılından bu yana canlı sistemde uyguluyoruz. Projenin başlangıcında



Meltem Öner

dört-beş kişilik bir ekiptik. Ancak zaman içinde bir arkadaşımız vefat etti, bir arkadaşımız başka bir şirkete geçti, bir arkadaşımız ise grup içinde transfer ol-

du. Dolayısıyla zaman içinde bu süreci tek başıma yürütür bir hale geldim. Sanırım bu süreci özveriyle götürmemden dolayı arkadaşlar beni aday göstermişler. Onlar da bu ödülü kazanmamdan dolayı büyük mutluluk duydular..

Ödülü alırken neler hissettiniz?

Gerçekten benim için hayatımda bu kadar anlamlı bir başka gün olamazdı. Heyecanlıydım, çok mutluydum. O kadar gurur duydum ki lafla ifade edemeyeceğim. Çünkü benim **Aygaz'a** ve **Topluluğa** aidiyet duygum çok yüksek. Mensubu olduğum **Koç Topluluğu**'yla gurur duydum. Gerçekten özveriyle ve hedefe doğru çalıştığınız zaman bunun bir şekilde görüldüğünü ve takdir edildiğini anladım. Çalışma arkadaşlarınız da üst düzey yöneticileriniz de Koç Grubu'nda sizi takdir ediyor. Gerçekten de inanarak ve isteyerek çalışırsanız bir şeyler oluyor ve ödüllendiriliyorsunuz. Tören manevi olarak beni gerçekten etkiledi. ☺

"BAŞARILAR BİZİ GURURLANDIRIYOR"

Meltem Öner'i aday gösterenler yine aynı şirketten **Burtay Koraltan**, **Esra Akın** ve **Gülcan Taşdelen** idi. Aygaz



Soldan sağa: Esra Akın, Gülcan Taşdelen ve Burtay Koraltan

İnsan Kaynakları Sorumlusu Burtay Koraltan ile Meltem Öner'in kazandığı ödülle ilgili konuştuk.

Meltem Hanım'ı ödüle aday göstermenin nedenleri nelerdi?

Kendisi gerçekten de yaptığı işlerde arkadaşlarına çok destek olan, yaptığı işe bir şeyler katan ve bunun için çaba sarf eden bir arkadaş. Tek başına kaldığı halde tüm bu süreçlerde işlerin altından kalkmayı başardı.

Ödülü öğrendiğinizde neler hissettiniz?

Açıkçası bir yandan bizim gösterdiğimiz bir adayın ödül kazanması, diğer yandan da bir çalışanımızın bizi Topluluk içinde bu şekilde temsil ediyor olması bizleri gururlandırıyor. Diğer Topluluk arkadaşlarımız da şunu göz ardı etmesinler: Birisinin bu ödüle aday olması gerekiyorsa o kişiyi teşvik etmeliler; çünkü, bu süreçte bunu yapmazsanız birçok arkadaşımız bu ödülün mahrum kalacak.

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi’nde, “Çalışma Arkadaşlarını Geliştirenler Kategorisi”nde Arçelik 6 Sigma Lideri Didem Demir ödül aldı. Birbuçuk yıldır hatasız performansa ulaşmak ve problemlere ölçülebilir çözümler getirmek amacıyla yönelik bir yönetim yaklaşımı olan 6 Sigma üzerinde çalışmalar yürüten Didem Demir ile aldığı ödül, yaklaşımın Arçelik’e kattığı artılar ve hedefleri üzerine görüştük



Bize 6 Sigma’dan, görevinizden ve Arçelik’e sağladığı faydalardan söz edebilir misiniz?

Arçelik, 6 Sigma çalışmalarına 1998 yılında başladı. 6 Sigma, bir süreç iyileştirme metodolojisi. Bunun için birçok yöntem var; ancak 6 Sigma biraz daha istatistiğe dayanan, üst yönetimin katılımını esas alan, eğitimleri çok sistematik bir şekilde veren ve iyileştirme çalışmalarını projeler üzerinden yürüten bir metodolojisi. Bize kazandırdığı fayda ise, hem üretim hem de üretim dışı süreçlerde uygulanabilen bir sistem olması. Bu program kendi içinde eğitimcilerini geliştirmeyi amaçlayan bir program. Eğitim sonucu projelerini bitirip sertifika alanlara “kara kuşak” diyoruz. “Kara kuşak”lara eğitim veren insanlara ise “uzman kara kuşak” diyoruz. Bunlar hem eğitim veriyor, hem de projeleri takip edip doğru yönlendirmeyi sağlıyorlar. Uzman kara kuşak olarak benim görevim de, hem eğitimlerde hem de projelerin gözden geçirilmesinde bilfiil çalışmak ve yönlendirmek oldu. 6

Genç Lidere Başarı Ödülü

Sigma metodunu bir yönetim şekli olarak düşünebiliriz. Kendi içindeki felsefesi, işleri ilk defasında doğru yapmak ve müşterilerin beklentilerini ilk defasında doğru bir şekilde karşılamak. Müşterinin maruz kaldığı şey aslında bizim onlara verdiğimiz ürün ve hizmetlerimiz. O hizmetlerde meydana gelebilecek değişkenlik önemli bizim için. Müşteri değişkenliklerden hoşlanmıyor ve 6 Sigma bu noktada devreye girerek değişkenliği azaltmaya yönelik bir teknik olarak karşımıza çıkıyor. Bu yaklaşım şirket içinde problemlerin daha hızlı çözümü, kök nedenlerin bulunması gibi bir anlayış ortaya koyuyor. 6 Sigma’nın kattığı en önemli fayda, veri analizini çok daha yetkin bir şekilde yapmaya imkân vermesi oldu.

Bu proje içinde “Başarılı Koçlular” arasında ödül aldınız. Neler hissediyorsunuz?

Ben bu işi çok severek yapıyorum. İkinci grup “uzman kara kuşak”lardan biriyim. Sürekli eğitimlerin tasarlanması, iyileştirilmesi, verilmesi, projelerin takip edilmesi konularında görev yapıyorum. Görevim olmadığı dönemlerde de gelen işleri reddetmez, mutlaka yaparım. Bunun sadece iç tarafta olması yetmiyor. Yan sanayide de bunun yaygınlaştırılması lazım. Benim işin bu yönüne de katkıları oldu. Bunun dışında kalite güvence bölümünde çalışırken iç iletişim takım-

larında bazı uygunsuzluklar olduğunda bunları iyileştirme yaklaşımım vardı. Bu nedenle arkadaşlar beni aday gösterip ödül sahibi olmama aracı oldular. Bir önceki sene de müşteri odaklı yaklaşım ve insanlara yardım etme konusunda şirket içinde ödül almıştım. Bireysel başarının önemli olduğunu düşünüyorum ama her şeyden önce biz burada bir takımız. Bu nedenle iyi bir takım üyesi olmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bugüne kadar Arçelik’te birçok ödül aldım. Ancak **Koç Topluluğu** nezdinde ödül almak bana ayrı bir kıvanç verdi.

6 Sigma ile ilgili kısa ya da uzun vadede geleceğe yönelik bir hedefiniz var mı?

Bu sene üretim için dört haftalık bir eğitim paketi tasarladık ve onu yürütüyoruz. Amacım, bu eğitimin başarılı bir şekilde sonuçlanması ve projelerin hedeflenen çıktılara ulaşması. Bunun dışında, benim sorumluluğumda olan ya da danışmanlığıma giren işletmelerimizde sene sonuna kadar beklenen çıktılara ulaşılması 6 Sigma’nın Arçelik’teki geleceği açısından çok önemli. Sonuçta sürekli iyileşme için çalıştığımız için bunun sonu yok. Sürekli hata bulmayı, hataları ortadan kaldırmayı ve bunların oluşmasını engellemeyi öğreniyorsunuz. Dolayısıyla bizim için önemli olan 6 Sigma’da böyle sistemler kurmak. 🌟





Tiryal Demirkılıncı, Birol Yüksel, Orçun Onat, Kerim Tatlıcı, Atilla Övünür ve Aydın Parmaksız (soldan sağa), Migros'un üç yıldan bu yana kullandığı KasaOnline, B2B, Otonet ve CRM sistemleri hakkında bilgi verdiler.

E-Çalışanlar Migros'ta İlklerine İmza Atıyor...

Mahallelerin, sokak aralarında yer alan küçük, samimi esnaflarıydı bakkallar... Alışveriş eyleminin bu eski mekânları, yerini günümüzün tercih edilen hipermarketlerine bıraksa da, eski bakkalların sıcaklığını arıyorsanız, teknolojinin hizmet sektörüyle buluştuğu Migros'lara uğramanızı tavsiye ederiz...

40 ilde yaklaşık 450 mağazası bulunan Migros, kazandığı güveni ve tüketicilerine sunduğu kaliteli hizmeti, çalışanlarına zaman ve iş tasarrufu açısından kolaylıklar sağlayan sistemlerine borçlu. Sektöre öncülük eden Migros'un üç yıldan beri kullandığı KasaOnline, B2B, Otonet ve CRM sistemleri hakkında projelerin uzmanları ve kullanıcılar ile görüştük.

TİRYAL DEMİRKILINÇ (Veri Ambarı ve Bilgi Değerlendirme Müdürü)

KasaOnline projesinden bahsedebilir misiniz?

KasaOnline projesini 2003'ün Ocak ayında uygulamaya başladık. Bu proje, Migros mağazalarındaki kasaların merkez ile online konuşmasını içeriyor. Kasaya gelen müşterilerle ilgili bir kampanyanın olup olmadığı kontrol ediliyor ve bilgi online olarak tekrar kasaya dönüyor. Bunun için

Migros merkezde bir Veri Ambarı Sistemi altyapımız var. Buradan müşterinin tarihçesini, alışkanlıklarını takip ederek, müşteriler için nasıl kampanyalar yapabileceğimizin analizlerini yapıyoruz.

KasaOnline'ın Migros'a sağladığı avantajlar neler?

Bundan önce birçok kampanyamızı mağazalarımızdaki kiosklerden yapıyorduk. Kioska müşterilere çok sayıda çek ve kupon bastırıyorduk ancak bazı müşterilerin kiosklara hiç uğramaması, çek veya kuponların kopyalanma riski, ortada dolaşan, geri dönen çeklerin idaresi, getirdiği iş yükü, maliyet gibi faktörler bizi KasaOnline'a yöneltti. KasaOnline ile alışveriş yapan her müşteriye erişmeye ve geri dönüşleri daha hızlı almaya başladık. Müşteri şimdi anında indirimini almış oluyor.

Bunların yanı sıra çok esneklik sağladığı için yapılan kampanyalarda CRM ve Pazarlama ekibimiz uygulama kanalı olarak KasaOnline sistemini tercih ediyor. Bir avantajı da, müşteriye ismiyle hitap edildiği için arada bir sıcaklık yaratıyor.

ORÇUN ONAT

(Migros Club ve CRM Müdürü)

CRM projesinden bahsedebilir misiniz?

CRM'i 1998 yılında, Migros Club Kartı lansmanıyla başlattık. Bugün üç milyondan fazla aktif Migros Club Kartı kullanıcısı var. Şu anda Migros kampanyalarının %90'ı Migros Club Kartı sahiplerine yapılıyor. 2002 yılında CRM departmanını kurduk. Genelde Migros Club kartı ile yapılan kampanyalardan sorumlu bir bölüm. İletişim kanallarımız SMS, Paro, direkt posta, e-mail, kiosk ve web sayfası. Müş-

teriy e hangi kanaldan ulaşmak daha verimli oluyorsa onu kullanıyoruz. Temelde CRM'in dört amacı var: Yeni müşteri kazanma, giden müşteriyi geri kazanma, mevcut müşterinin harcama potansiyelini artırma ve sadık olan müşteriyi koruma.

CRM, KasaOnline sisteminden nasıl yararlanıyor?

Bütün bulanı yapabilmek için KasaOnline'i çok yoğun şekilde uygulama kanalı olarak kullanıyoruz. Migros gibi mağazalarının günde 400 bin kişi tarafından ziyaret edildiği büyük bir şirkette teknolojiyi çok iyi kullanmak gerekiyor. Kasiyer, Migros Club Kart'ını kasadan geçirdiği anda o müşterinin kim olduğunu biliyoruz. Bu yolla müşteriye özel mesajları, kaç puanı olduğunu ve özel kampanyaları iletebiliyoruz.

BİROL YÜKSEL (Pazarlama Grubu Planlama ve Koordinasyon Müdürü)

B2B sisteminin amacı ve sağladığı yararları bahsedebilir misiniz?

Migros'un vizyonunda Türkiye'nin en verimli iş yapan kurumu olmak vardır. Bu alanda edindiğimiz deneyimlerden ihtiyaç duyan tüm şirketleri yararlandırma geleneğine sahibiz. Bundan hareketle, Migros B2B sistemini Migros'un ve tedarikçilerinin birlikte yürüttükleri operasyonların yönetildiği ve bu operasyonlara ait bilgilerin paylaşıldığı elektronik iş platformu olarak Kasım 2000'de firmaların hizmetine sunduk. Migros B2B Sistemi, Migros'un tedarikçileriyle beraber yürüttüğü operasyonların verimlilik ve etkinliğini arttırmak ve bu bağlamda birlikte iş yapma maliyetlerini (sipariş, sevkiyat, faturalama, stok yönetimi, satış) düşürmek üzere tasarlanmıştır. Sistem üzerinden tedarikçi firmalar, Migros ile yürüttükleri operasyonları yönetmekte ve bu operasyonlara ait her türlü veri akışını takip etmektedirler. Migros, B2B sistemini kullanan 240 firması ile toplam satın almasının %40'ını B2B sistemi üzerinden gerçekleştirmektedir. Tedarikçi firmalar B2B sistemi üzerinden sipariş takibinin yanı sıra ürün satış ve stok takibi, cari hesap takibi, sevkiyat takibi yapabilmekte ve elektronik fatura gönderebilmektedirler. Firmalar B2B sistemi üzerinden iletişim, maliyetlerin optimize edilmesi, stok yönetimi, ve iş süreçlerinin

geliştirilmesi konularında önemli değerler yaratmışlardır.

AYDIN PARMAKSIZ

(Yazılım Geliştirme ve Uygulama Müdürü)

B2B'nin teknik altyapısından bahsedebilir misiniz?

B2B sistemi kapsamında 7x24 hizmet veren 4'ü Koç-Net'te, 1'i Migros Genel Müdürlüğü'nde bulunan 5 serverımız mevcuttur. Bu serverlar arasındaki iletişim 512 Kbyte lık bir hat ile gerçekleşmektedir. Serverların hostingi, hat güvenliği ve sürekliliği Koç-Net tarafından sağlanmaktadır. Paylaşılan verinin stratejik ve ticari değeri de göz önünde bulundurularak veri güvenliği için 128 Bit SSL teknolojisi temel alınarak, üzerine veritabanı, işletim sistemi ve uygulama katmanlarında ayrıca filtrelemeler yapılmıştır. Bunların yanı sıra Network kaynakları ile de güvenlik sağlanmaktadır. Açılan verinin büyüklüğü, hedef alınan kullanıcı sayısının çokluğu ve işlem sayısının giderek artacağı göz önüne alınarak hazırlanan sitenin, performansına çok önem verilmektedir. Ayrıca B2B işlem süreçleri 4 temel bölüme ayrılmış, 4 ayrı fiziksel sunucu üzerine dağıtılmış ve sunucular active-passive mantığı ile yedeklenmişlerdir.

ATILLA ÖVÜNDÜR

(Mağazalar Otomasyon Müdürü)

Otonet sisteminin özellikleri ve Migros çalışanları için sağladığı faydaları neler?

Otonet sistemi ile birlikte, departmanlar



ve mağazalar arasındaki iş süreçlerinin elektronik ortama taşınarak ölçülebilir bir verim artışı, zaman ve kaynak tasarrufu sağlanmıştır. Proje öncesinde mağazaların otomasyonel problemlerine daha hızlı ve objektif çözümler sunabilmek için mağazadan genel müdürlüğe doğru interaktif bir portala ihtiyacımız vardı. Portalin kurulması ile birlikte oluşan diğer kazanımlar, projenin hızla büyümesini neden oldu. Bilgi Teknolojileri grubu olarak, Migros içerisinde oluşan verileri günlük iş süreçlerimiz içerisinde, departmanlardan gelen talepler doğrultusunda, kullanılabilir bilgilere çeviriyoruz. Tüm çalışanların bu bilgilere hızlı erişimleri ve paylaşımları, Migros'un teknolojik altyapısına uygun bir şekilde otonet üzerinden sağlanmaktadır. Otonet sistemi Migros Veri Ambarı, Opsis (Migros Operasyonel ERP Sistemi), Mağaza yazarkasa ve arka ofis sistemleri, uzaktan eğitim portalı, CRM uygulamaları, Otopos (yazarkasa banka sistemi) ve Migros Depo Yönetim Sistemi gibi Migros'un tüm sistemleri ile tam entegre bir şekilde çalışmaktadır. Migros içerisinde zaman ve kaynak tüketen iş süreçlerinin elektronik ortama taşınması ile kazanılan zaman, çalışanların müşteriye daha yakın olmasını sağlayacaktır.

CEYHAN USTA

(Migros Ataşehir Mağazası Müdürü)

Migros'ta üç yıldan bu yana yürürlükte olan sistemlerin çalışanlar açısından getirileri neler?

Otonet mağazalara modern bir hava kattı. Mağaza yöneticileri ihtiyaç duydukları bilgilere çok rahat ulaşabiliyorlar. Bizimle aynı kategoride olan diğer mağazaların satışlarıyla karşılaştırma yapıp, ürün portföylerini inceleyebiliyoruz. Aynı zamanda bu sistem mağazalar ve genel müdürlük arasındaki yazışmaların elektronik ortamda yapılmasını sağlıyor. B2B sistemi ile firmalara verdiğimiz siparişlerin ne kadarının sevk edileceğini önceden biliyor ve ona göre tedbir alabiliyoruz. Otopos sistemi, çok sayıdaki POS cihazının yerini alarak, kasiyerlerimizin hayatını büyük ölçüde kolaylaştırdı. KasaOnline sistemi ise müşterilerimize ve bize birçok avantaj sağladı. Bizler müşterimizi alışveriş esnasında tanıyabiliyoruz, müşterilerimiz de anında indirimlerini alabiliyorlar. ☺

Kızıl Deniz Cennetinde GECE

Son yıllarda **turizm şirketlerinin** en fazla ilgi gösterdikleri bölgelerden biri **Mısır**'ın **Sharm El Sheikh** bölgesi. **Setur**'un düzenli olarak **7 gecelik** turlar düzenlediği ve **sualtı zenginlikleri, benzersiz doğası**, 12 ay güneşin sürekli görüldüğü iklimiyle Sharm El Sheikh, **eşsiz bir tatil bölgesi**

Yaz aylarında ısınan havalarla birlikte turizm canlanırken, farklı tur alternatifleri dikkati çekiyor. Düzenlenen pek çok turun arasında en dikkat çekenlerinden biri ise **Mısır**'ın eşsiz **Sharm El Sheikh** yöresi. Sharm El Sheikh, bütün yıl sıcak hava bekleyen turistler için eşsiz bir seçenek. Zira yılın 12 ayı boyunca güneşin ve kuru havanın etkisini gösterdiği bölge, tam anlamıyla bir deniz ve güneş cenneti.

Setur'un düzenli olarak 7 gecelik alternatifleriyle sunduğu Sharm El Sheikh turu, Kızıl Deniz'in bu benzersiz cennetinde unutulmaz günler yaşamınızı sağlayacak. Sharm El Sheikh, sıcak havasıyla da dikkati çeki-

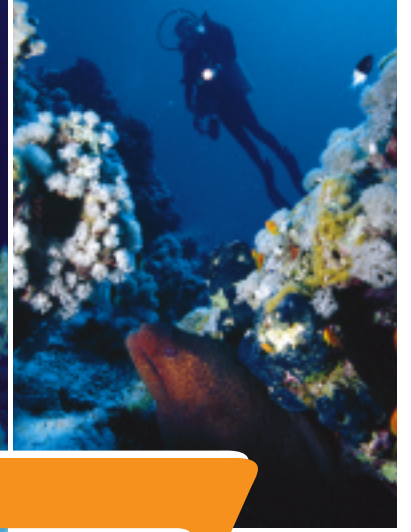


Ras Mohammed'de çok sayıda bulunan ve dalgıçların yoğun ilgi gösterdiği Napolyon Balığı. Balık, ismini kafasının önünde yer alan ve Napolyon'un şapkasına benzeyen parçadan alıyor.

yor. Yıl boyunca ısının 16 derecenin altına düşmediği Sharm El Sheikh'te, en sıcak dönem Mayıs-Temmuz arası. Bu dönemde hava sıcaklığı 34-36 derece arasında seyrediyor.

Yosun Tepesi'nde Muhteşem Bir Kahvaltı

Sharm El Sheikh'teki turun ilk günü 4x4 jeeplerle yapılan Renkli Kanyon gezisiyle başlıyor. Arazi araçları ile 170 km asfaltta ve 20 km çölde yapılan yolculuğun ardından Renkli Kanyon'a ulaşıyor. Kanyonda yapılan yaklaşık bir buçuk saatlik bir gezintinin ardından öğle yemeği için Nuweiba'ya doğru hareket ediliyor. İkinci gün ise Saint Catherine Manastırı turu var. Kafiye gece yarısı, kahvaltı kutularıyla otelden ayrılıyor. Yaklaşık



üç saatlik bir yolculuğun hedefi **Yosun Tepesi**. Burası dünyanın en müthiş manzaralarından birine sahip. Yosun Tepe-si'nde dünya yüzünde ender görülebilen bir şekilde doğan güneşin ilk ışıkları seyredilebiliyor. Hayatınızda yapabileceğiniz belki de en güzel kahvaltı. Kafiye, kahvaltının ardından güneşin kendini tam olarak göstermeye başladığı sıralarda, tepenin eteklerinde kurulu olan **St. Catherine Manastırı**'na doğru yola koyuluyor. MS 342 tarihli Bizans yapısı manastır, yüzyıllar boyunca büyük miktarlarda sanatsal eserler bağışlayan Bizans, Yunan, Filistin gibi devletler sayesinde ikon alanında Vatikan'dan sonra en geniş koleksiyona sahip mabet haline gelmiş. Manastır'ın duvarlarındaki birbirinden güzel ikonlar ziyaretçileri tam anlamıyla büyülüyor. Günün geri kalanı ise adını manastırdan alan St. Catherine Kasabası'ndaki kısa gezi ve alışveriş molasıyla geçiyor.

Ras Mohammed Adası: Yeryüzü Cenneti

Turun üçüncü günü hedef bu kez deniz altındaki güzellikleri keşfetmek. Bunun için çıkılabilecek en güzel tur **Ras Mohammed Adası** turu. Muhteşem doğal güzellikleriyle tam anlamıyla bir yeryüzü cenneti olan Ras Mohammed Adası'ndaki tur altı camla kaplı özel teknelerle yapılıyor. Sharm El Sheikh'e sadece 30 km uzaklıktaki Ras Mohammed Adası, ulusal parkı, sahip olduğu muhteşem doğa manzaraları ile ziyaretçileri kendine hayran bırakıyor. Tam günlük bu tura katılanlar, denizin tuzlu sularında yetişen Magarof ağaçlarını görebilir, adacığ çevreleyen masmavi deniz ve mükemmel kumsallardan faydalanabilirler. Ras Mohammed dünyanın en fazla ilgi çeken dalış merkezlerinin başında geliyor. Dünyadaki birçok dalgıcın tercih ettiği bir dalış mekânı olan Ras Mohammed'in deniz altındaki muhteşem güzelliklerini keşfetmek için bir çift palet ve şnorkel yeterli olacak. Turun standart olarak kalan günleri serbest. Genel olarak Sharm El Sheikh çevresi ve Ras Mohammed'deki dalış aktiviteleri ve eşsiz kumsallar büyük ilgi görüyor. Turun altıncı gecesinde ile eşsiz bir eğlencenin yer aldığı ve muhteşem yemeklerin ikram edildiği gala gecesi var. 🍷



hayata dair

Bugünlerde Bir Dolar, 6.20 Mısır Paund'u

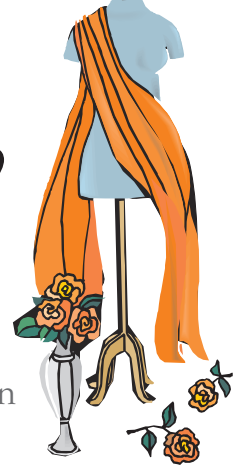
Mısır, Afrika kıtasının Kuzey Doğu köşesinde yer alıyor. Güney'de Sudan, batıda Libya ve doğuda da İsrail ile sınırları bulunuyor. Luksor ve Assuan'ı içeren güney bölgesi tarihi olarak "Yukarı Mısır" diye adlandırılır. Nil nehri buradan kuzeye doğru akarak baskent Kahire'den geçer ve İskenderiye yakınlarında büyük ve verimli bir delta yaparak Akdeniz'e dökülür. Mısır'ın resmi dili Arapça. Buna rağmen turistler otellerde ve alışverişte İngilizce iletişim kurmakta zorlanmayacaklar. En yaygın ya-

bancılık dil olan İngilizce'den başka, turistik bölgelerde Fransızca, Almanca ve İtalyanca konuşan personel de bulunur. Yerel para birimi Mısır Paund'u'dur ("Egyptian Pound" ya da "LE"). Paund da "piaster" denilen 100 kuruşa bölünür. Bugünlerde bir Dolar, 6.20 LE değerinde. Mısır'da bahsis vermek gelenekseldir. Turlarda ziyaretçiler genelde rehberlerine, şoförlerine, hotel personeline ve restoranlarda garsonlara servisleri sonrası bahsis vermeyi tercih ederler.

Vural Gökçaylı ile “Yaratıcılık” ve “Moda Endüstrisi” Üzerine Bir Sohbet:

“Yaratıcılık, Teknik Bilgi ve Hayal Gücü Gerektirir”

Geyre Vakfı yararına bir defile hazırlığı içindeyken Bizden Haberler’e röportaj veren Vural Gökçaylı, dünyada moda endüstrisinin yaratıcılıktan uzaklaştığını ve Fransız moda firmalarının çoğunun ABD’li şirketler tarafından satın alındığını söylüyor



hayata dair

“Moda ve Türkiye” denildiğinde akla ilk gelen isimlerden biri olan **Vural Gökçaylı** ile artık herkesi yakından ilgilendirdiğini düşündüğümüz bir konu üzerine sohbet ettik: Yaratıcılık. Vural Gökçaylı, **Afrodisias** ve **Geyre Vakfı** yararına düzenlenen büyük defilenin hazırlığı içindeydi. Mesleği gereği baktığı her noktada “yaratıcılık” ve “estetik” açıdan bir zenginlik arayan Vural Gökçaylı’nın dergimizi beğendiğini söylemesi bizim için önemliydi. Sabah evden çıkarken üstümüzü başımızı aynada şöyle bir kontrolden geçirip, yakınlarımızdan birinin “tamam iyisin” diyen onayını almak içimizi rahatlatmaz mı? Sohbeti böyle bir iç rahatlığıyla başladık.

Yaratıcılık artık herkesin gündeminde. İş dünyası da sanat da bu kavramın peşinde. Bir proje ya da ürün yaratırken çalışmalarınızın sonuçta onu izleyen insanlar üzerinde nasıl bir etki bırakmasını istiyorsunuz?

Yeditepe Üniversitesi’nde tasarım, kostüm tarihi ve moda tarihi dersleri veriyorum. Öğrencilerime şunu söylerim: Meslele diploma almak değildir. Eğer yaratıcı gücünüz yoksa bu mesleğin içinde olmayın. Bir kere mesleğimle mimarlığı çok benzetirim. Neden? Bizim meslekte olan insanın teknik bilgisinin ve hayal gücünün olması gerek. Yaratıcı güç bir



tanrı vergisidir. Hayatım boyunca hep enteresan insanlarla temas kurmuşumdur. O insanlar çeker beni ve onlardan yararlanırım. Her gördüğüm insandan bir şey öğrenmek isterim. Gözlemciyimdir. Bunlar hep yaratıcılığın gerekleri... Bir köylü kadından, bir heybenin kenarındaki motiften, bir mimariden. İlk Paris’e gittiğimde tiyatro kostümü üzerine eğitim gördüm. Tiyatro hocamız derse girdi ve anatomiden söz etti. Vücut konstrüksiyonunu anlattı. O zaman tabii küçüğüm ve içimden dedim ki

“biz buraya tıp okumaya gelmedik”. Ama bu o kadar yararlı ki benim mesleğim için. Bir kreasyon yaptığınız zaman kadın vücudunu bilmeniz gerekir. Ben Türkiye’de İtalyan Lisesi’nde okudum. Rönesansı öğreniyorduk; İtalyan sanatını, mitolojiyi... Bir sanat tarihi hocamız vardı. Bize Puccini dinletirdi. Küçükken farklı etkilenmelere açık oluyorsunuz ve ben derdim ki, İtalya’ya gidince **Puccini**’nin mezarına çiçek koyacağım. Bizim o zamanlar Türkiye’nin gerçek kültüründen, örneğin Anadolu medeniyetlerinden

pek fazla haberimiz yoktu. Eski eşyaları çok severdim ve Moda'da eski bir evde otururduk. Ama yine de o zamanlar Avrupa beni daha çok çekerek. Az önce sözünü ettiğim, anatomi anlatan hocamız bir gün derse girdi ve bize Rüstem Paşa Camii'nden bahsetti. **Rüstem Paşa**, biliyorsunuz **Kanuni**'nin damadıdır. Camiyi bize bütün detayları ile anlattı ve anlatırken bu mekânın "bir mücevher" olduğunu söyledi. Yine aynı hocadan **İshak Paşa Camii**'nin nasıl da muhteşem bir eser olduğunu dinledim. 20'li yaşlarımdayım ve Fransa'dayım ve ülkemizin değerleriyle karşılaşyorum. Orada kendime söz vermişim; "eğer bir gün Türkiye'de kendi işyerim olursa, kendi tasarımımı yaparsam Rüstem Paşa Camii'nin fayanslarını kumaş yapacağım" dedim ve hayalimi gerçekleştirdim.

Az önce yaratıcılık üzerine sohbet ederken, enteresan insanlar tanıdığınızı ve bu insanlardan yararlandığınızı söylediniz. Afrodisias'ı ortaya çıkaran ünlü arkeoloğumuz rahmetli Prof. Dr. Kenan Erim de bu isimlerden biri değil mi?

Evet, **Kenan Erim** ile bundan 30 sene evvel mimar **Abdurrahman Hancı**'nın evinde bir akşam yemeğinde tanışmıştım mesela. Beraber Afrodisias'a ve Afrodisias'ın üzerine kurulan Geyre Köyü'ne gittik. Heykellerin üzerinde gördüğüm tuvaletler, ayakkabılar, saçlar, bütün aksesuarlar, mimari motifler... Burası bir anlamda mesleğin cennetidir. Allah rahmet eylesin Kenan Bey zor bir kişilik. Bir çardağı vardı, içinde cibinliği; etraf çimenlik. 24 kişilik bir yemek masası vardı ve o masanın başında otururdu. Ünlü Türk arkeologları, misafirler bu sofranın etrafında olurdu. Gene bir gittiğimizde canı çok sıkındı: Bürokratik işlemler, maddi sıkıntılar... Dedim ki "ben bir dernek kuracağım Kenan Bey. Belki sorunları hafifletmenin çaresini buluruz". Geyre Vakfı için çalışmalar böyle başlamıştır. **Sevgi Hanım**, "Sen işe başla, ben arkandayım" demiştir. Önce dernek diye yola çıkmıştık ve hatta başkanımız kim olsun, diye düşünürken Sevgi Hanım'ın çok hoş bir tanımlaması vardı: "Başkan, eli boş, gönlü hoş birisi olmalı" demişti. Böyle deyince benim aklıma ilk **Fuat Bayramoğlu** gelmişti. Sonra Fuat Bey'in uyarısıyla bu çalışma-



yı vakfa dönüştürdük. Afrodisias böylelikle benim hayatım oldu.

Moda dünyası dev bir endüstri. Yaratıcı çalışmalar bu dünyayı nasıl etkiliyor?

Bakın sene 1965 ve ben Paris'teyim. **De Gaulle** o dönem Amerikalılara karşı sert bir tepki gösterdi. Hatta onları Fransa'dan kovdu, diyebilirim. Çünkü moda her zaman ekonomik politikayla yan yana gider. Normandiya Çıkarması'ndan sonra çok fazla Amerikalı kalmıştı Fransa'da. De Gaulle onlara altı ay müddet verdi ve NATO Brüksel'e taşındı bu müddet içinde. **Michel Goma**'nın asistanıydım ve "haute couture"ün en parlak olduğu dönemde bu dönem. "İran Sarayı" geliyor, 25 parça sipariş veriyor.

Amerikalılara kâğıt patronları satıyoruz ve koleksiyonun masrafını çıkarıyoruz. En büyük müşterimiz Amerikalılar ve İran Sarayı. O yaz koleksiyonumuzu hazırladık. Kâğıt patron verilir ve Amerika'da imal edilip etiketlenir satılırdı. Amerikalıları davet ettik ama bir tane Amerikalı gelmedi. Çünkü Amerika Başkanı dedi ki, "Bundan sonra Fransa'nın ne peynirini, ne şarabını, ne kozmetiğini, ne de modasını istiyorum"; De Gaulle'e rest olarak. Ne yaptı Amerikalılar, beyin avcılarını yollamaya başladılar ve Amerikalı modacı yaratma çabası içine girdiler. Geldiler Paris'e dizaynılar, modelistler aldılar. Paris'te konfeksiyon dönemi böyle başladı.

Peki konfeksiyonun başlaması yaratıcılığı engelleyen bir döneme mi neden oldu?

"Haute couture" bir sanattır; konfeksiyon ticarettir. Sanayicilerin verdiği destekle Dior'a inanılmaz bir atılım ve yenilikler getirilmiştir. **Yves Saint Laurent**, **Dior**'un asistanıydı. Yves Laurent oradan ayrıldı ve Amerikalıların desteğiyle yeni bir marka yarattı. Fransa'nın en iyi tasarımcılarından birisidir bana göre. Dior'u da yarım yarım Amerikalılar satın almaya başladı. **Givenchy**'yi de ufak ufak satın almaya başladılar. Şu anda bütün Paris'teki bütün maison'ların sahibi Amerikalılar. ☹️

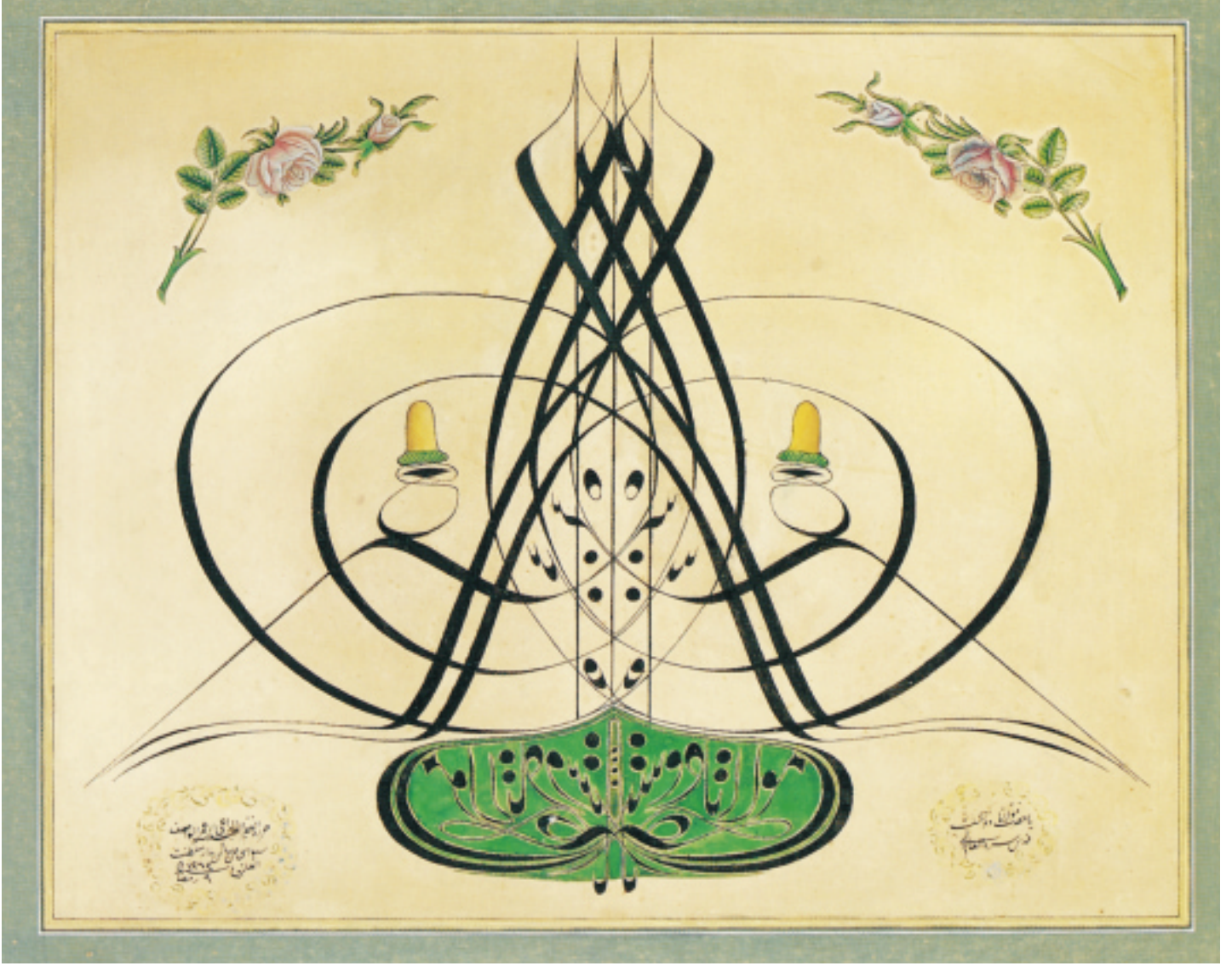
Ülkü S. Osmanoglu

MODADAN SANATA DESTEK

Geyre Vakfı Afrodisias kazılarında destek olmak üzere, 8 Haziran'da düzenlenecek defile öncesi bir basın toplantısı gerçekleştirdi. Vefatına dek, **Sevgi Gönül**'ün başkanlığını yürüttüğü Geyre Vakfı, Afrodisias Antik Kenti'nin korunması ve gelecek kuşaklara aktarılabilmesi yolundaki çalışmalarını, vakfın yeni başkanı, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer M. Koç** önderliğinde sürdürüyor. Basın toplantısına katılan Geyre Vakfı üyeleri **Sennur Hamamcıoğlu**, **Mesut Ilgım**, **Vural Gökçaylı** ve **Yasemin Pirinçcioğlu** ise vakfın kuruluş ve gelişimi, gelecek hedefleri ve gerçekleştirilecek olan defile ile ilgili bilgi verdiler. Afro-

disias Antik Kenti'ni korumak amacı ile kurulan Geyre Vakfı, çalışmalarını 1987 yılından bu yana aralıksız sürdürüyor. Her yıl vakfın çalışmalarına destek olmak amacıyla, **Vural Gökçaylı** hazırladığı o yıla özgü bir koleksiyonu, özel bir defile ile sunuyor. **Vural Gökçaylı**, her yılki defilesine, esin kaynağı olan bir fikre odaklanarak hazırlanıyor ve tüm yıl beklenen koleksiyonunu Geyre Vakfı yararına sanat ve modaseverler ile paylaşıyor.

Vural Gökçaylı bu yılki koleksiyonunu Rusya doğumlu, 1900'lerin ilk çeyreğinde Paris modasına damgasını vuran ünlü reformist modacı **ERTE**'ye atıfta bulunarak şekillendirdi.



Sevgi Gönül'ün Özel Hat Koleksiyonu Gönülden Bir Tutku

1983 yılında yazma eser toplamaya başlayan Sevgi Gönül'ün vefatına dek evinin duvarlarını süsleyen eşsiz hat koleksiyonu, Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenmeye başlandı. Sergi 25 Temmuz'a dek açık kalacak

Geçtiğimiz yıl aramızdan ayrılan **Koç Holding** Yönetim Kurulu üyesi ve **Sadberk Hanım Müzesi** İcra Komitesi Başkanı **Sevgi Gönül**'ün 151 parçadan oluşan özel hat koleksiyonu, Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenmeye başlandı. 26 Mayıs akşamı müze-
de düzenlenen bir törenle başlayan sergi, 25 Temmuz'a kadar açık kalacak. Sevgi Gönül'ün evinde bulunan ve Tür-



kiye'nin en zengin özel hat koleksiyonlarından biri olan el yazmaları, Gönül'ün vasiyeti uyarınca vefatından sonra Sadberk Hanım Müzesi'ne bağışlanmıştı. Sadberk Hanım Müzesi, koleksiyonda bulunan ve Türk hat sanatının en önemli sanatçıların imzalarını taşıyan yazıların sergi dolayısıyla bir de kataloğunu yayınladı. **"Gönülden Bir Tutku-Sevgi**

اكتبوا اولادكم بالكتاب فإز الكتاب بمنزلة الامور واعظم الشرف وصدق علي وولي

Gönül Hat Koleksiyonu” adını taşıyan katalogun önsözünü **Ömer M. Koç** kaleme aldı. Katalogda Müze Müdürü **Çetin Anlağan**’ın Sevgi Gönül’ü anlatan bir yazısı ve müze uzmanı **Hülya Bilgi**’nin hat ve tezhip sanatı konusundaki araştırmasından sonra, koleksiyonda yer alan eserlerden bazılarının fotoğrafları bulunuyor. Bugüne kadar bir arada sergilenmeyen Sevgi Gönül Hat Koleksiyonu’ndaki yazılar arasında **Hamdullah, Yesari, Yesarizade, Mahmud Celâleddin, Hafız Osman, Yedikuleli Seyyid Abdullah, Hulusi Efendi**



ve **Necmeddin Okyay** gibi Türk hat sanatının en önemli isimlerinin eserlerinin yanı sıra, Sevgi Gönül’ün ayrı bir önem vererek topladığı çok sayıda “tekke yazısı” da yer alıyor. Resim şeklinde yazılan levhalara “tekke yazısı” adını Sevgi Gönül vermiş ve terim daha sonra hat literatürüne de girmişti.

İnce Bir Zevkin Sonucu

Sanattan anlayan ve ince bir zevke sahip olan Sevgi Gönül’ün, Osmanlı dönemi hat sanatı her zaman ilgisini çekmiş ve şahsi koleksiyonunu 1983 yılında itibaren bu yönde geliştirmeye başlamıştı.

Özenle seçerek bir araya getirdiği, göze ve ruha hitap eden 151 parçadan oluşan koleksiyonda; 25 adet hil-y-i şerif, 29 adet kıt’a, 1 adet murakka, 3 adet icâzetnâme, 7 adet meşk (karalama), 5 adet yaprak üzerine hat levha, 9 adet celi ta’lik, 31 adet celi sülüs levha, 39 adet tekke levha ve 1 adet ferman ile 1 adet berat bulunuyor. Eserler çoğunlukla sülüs, nesih ve ta’lik hatla yazılmışlardır.

Osmanlı hat sanatının İslam yazı sanatı içerisindeki farklı yerini bulmasında ve Osmanlı’ya özgü karakterin gelişmesinde belirleyici ve yönlendirici hattatlarından olan ve hattatların kiblesi “Kiblet el-Küttâb” olarak kabul edilen Şeyh Hamdullah’ın 16. yüzyıla tarihlendirilen kıt’a ve murakkası, 17. yüzyıl Derviş Ali’nin kıt’ası ile yine aynı

levhası buna güzel bir örnektir.

Koleksiyonda bulunan genellikle tarikat şeyhleri veya tarikatlarla ilgili güzel sözleri konu alan tuğra, tarikat sikkesi, teber, ibrik, anahtar, kalyon ve kuş formunda, çoğu resimsel yazı olan tekke levhalar dikkat çekicidir. Mevlevi sikkesi formunda istiflenmiş yazılar bunların çoğunluğunu oluşturur. Koleksiyonda yer alan Hâfız Osman, Mahmud Celâleddin ve **Ga-**

latalı Mehmed İzzet’in el becerilerini kaybetmemek için yaptıkları çalışmalar olan “meşkler” adeta soyut resimler andırır. Sevgi Gönül Hat Koleksiyonu içinde ayrıca

hat sanatının kâğıt dışında meşin, tuval, atlas, cam, ahşap ile tütün ve at kestanesi yaprağı üzerine uygulanmış örnekleri de bulunmaktadır. Koleksiyonda yer alan ve baktıkça insanın gözünün

ve gönlünün sonsuz bir zevk ile huzur bulduğu hat eserleri, Erdoğan ve Sevgi Gönül’ün evlerinin duvarlarını süslemenin yanı sıra, yurtiçinde düzenlenen sergilerde de yer alarak sanatseverlere sunulmuştu. Aynı zamanda hat sanatı konusunda araştırma yapan akademizyenlere de bu eserler üzerinde çalışma fırsatı verilmişti.

Şüphesiz diğer koleksiyonlar gibi Sevgi Gönül’ün güzellikleri başkalarıyla paylaşma arzusu da bunda çok önemli yer tutmaktaydı. Vefatından sonra Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi’ne devredilen hat koleksiyonu, müzenin mevcut koleksiyonu ile birlikte ve daha geniş kapsamlı biçimde sergilenerek, bu sanata ilgi duyan kişilerin beğenilerine sunulup, nesilden nesile hüsn-i hat sanatının tanıtılmasına ve sevdirilmesine yardımcı olacaktır. 🌸

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci

Karpuz Kabuğuyla Gelen Yaz!

Havalar bir ısınıp, bir soğuyarak bizimle sıkça oyun oynayıp havasını atsa da, sonuçta yaz mevsimi yanına en yakın kan-kası güneşi de alarak tüm ultraviyole ışınlarıyla geldi dayandı kapıya. Ülkemizde çocukluğumdan kalma abuk bir inanış vardır: “Karpuz kabuğu denize düşmeden yaz mevsimi gelmez” diye. Ne alakası varsa.

Belki de insanlarımız uzun yıllar bu söze güvenip-inanarak ellerine geçen bütün karpuz kabuklarını denize atırlar ve canım denizleri kirlettiler. Sonra da denize fırlatıp attıkları o karpuz kabuklarına bakıp; “Hah işte, karpuz kabuğu denize düşmüş, demek ki deniz mevsimi gelmiş” diyerek patlıcandan kabağadek her türlü zerzevatın bolca yüzdüğü, şehir halinden farksız, o kirlenmiş denizlere girdiler.

Yaz demek deniz demek, deniz demek yüzmek demek. Biliyorsunuz yüzmeye; sırtüstü, kelebek, kurbagalama gibi yüzmeye stilleri var. Ama bunlar bizim insanımızın yüzmeye stillerini açıklamaya pek yetmiyor... Bakın henüz adım attığımız bu yaz sezonunda epeyce kulaç atarak, denizlerimizde ve havuzlarımızda görebileceğimiz bize özgü yüzmeye stillerini sizler için araştırdım. İşte biz Türklere özgü yüzmeye stilleri:

Yüzüstü Stili

Yüzüstü adlı bu yüzmeye stilinde aslında sağlıklı bir şekilde yüzülmez ve sadece denize ya da havuza batıp batıp çıkılır! Görenlerin; “Yaaa bu adam boğuluyo mu nedir” dedikleri bu acayip stilde doğru dürüst yüzülmediği için yüzmeye eylemi açıkçası biraz “yüzüstü” kalmış olur!..

Arılama Stili

Kelebek stiline epeyce bozulmuş bir hali olan “Arılama” stiline yüzücü öylesine rastgele ve dolambaçlı bir şekilde zigzaglar çizerek yüzer ki, o anda çevresinde yüzmekte olan herkesi adeta sokar!.. “Arılama” stilde yüzen birini gördüğünüz zaman denizden ya da havuzdan hemen çıkmakta sağlığınız açısından fayda vardır!..



Develeme Stili

Bu stilde denize tek başına değil iki kişi olarak girilir!.. Ama bu iki kişi denize yan yana değil, üst üste girerler!.. Biri diğerinin sırtında olan iki kişi çeşitli çığlıklar, naralar atarak daha denize girdikleri anda deve güreşi yapmaya başlayıp çevrelerine bir ton su sıçratarak etrafta yüzmeye çalışanları rahatsız eder ve onları denizden kaçırlar! Develeme stilde, denizde oluşan ani dalgalar nedeniyle bu iki kişinin nasıl yüzdükleri asla anlaşılmaz!.. Aslında laf aramızda; “Develeme stil”de denize girenler genellikle yüzmeye filan bilmedikleri için bu kadar çok yayağara koparırlar!.. Yazın bir armağanı da

sivrisineklerdir ne yazık ki! Pekiii siz, bir insanın geninin bir sineğin geninin sadece iki katı olduğunu duydunuz mu? Yani arada öyle çok ciddi bir fark yok sayılır! Hani bazı insanların sinirlendiği zaman karşısındakine; “Sen bana vız gelirsin arkadaş” demesinin içerdiği anlamı sanırım şimdi daha iyi anlıyoruz!..

Bendenize ait dolaylardan alınma bir fıkrayla yaza ve yazımıza şimdilik nokta koyalım: Avrupa yüzmeye şampiyonasında 100 metre sırt üstü yüzmeye yarışı başlamak üzereydi ki Türk yarışmacı Teoman’ın annesinin tribünlerden sesi duyuldu: “Teomaaaaan!.. Teoman oğlum sakın fazla açılma e miiiiiii?”

SEKTÖREL
VİZYON

HAZİRAN 2004

SAYI 315

OTOMOTİV

Aygaz ve Bizden Haberler
işbirliğiyle hazırlanan
Türkiye Karayolları
Haritası derginizle
birlikte



Türk Traktör Halka Açıldı

Türkiye'nin ilk otomotiv şirketi Türk Traktör, hisse senetlerini halka arz etti. Türk Traktör'ün %25 oranındaki hissesinin halka arzının, Koç Yatırım liderliğinde oluşturulan İş Yatırım ve Ak Yatırım'ın eş lider, 29 diğer aracı kurumun ise üye olduğu yaygın bir konsorsiyum aracılığıyla geniş bir yatırım kitlesine ulaşılarak tamamlanması hedefleniyor

Türk Traktör, Koç Yatırım önderliğinde halka açıldı. 3-4 Haziran tarihlerinde talep toplama yöntemi ile halka arz edilen %25 oranında Türk Traktör hisselerinin birim fiyatı ise 8 bin lira olarak belirlendi. Halka arzdan yaklaşık 94 trilyon lira gelir bekleniyor. Türk Traktör'ün arz edilecek hisse senetlerinin yüzde 50'si küçük bireysel yatırımcılara, %20'si alım gücü yüksek yatırımcılara, %10'u Türk Traktör bayileri ile Türk Traktör ve **New Holland Trakmak** çalışanlarına, %10'u yurtiçi kurumsal yatırımcılara, %10'u da yurtdışı kurumsal yatırımcılara tahsis edilecek. Halka arzdan yaklaşık 94 trilyon Lira gelir elde etmeyi he-



deflediklerini söyleyen Koç Holding Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı ve Türk Traktör Yönetim Kurulu Üyesi **Selçuk Gezdur**, gelirin Koç Holding'in ihtiyaçları doğrultusunda değerlendirileceğini söyledi. Gezdur, arzun asıl amacının Koç Holding'e kaynak yaratmak değil, yabancı ortakları Case New Holland (CNH) ile hisse eşitlenmesine ilişkin yapmış oldukları

protokolü yerine getirmek olduğunu belirtti. Selçuk Gezdur, Koç Holding'in stratejilerine tamamen uyumlu bir şirket olan Türk Traktör'ün, Türkiye'de traktör sektörünün lideri olarak ihracat fırsatlarını da değerlendirmeye devam edeceğini sözlerine ekledi.

50. Yılında Türk Traktör

Türkiye'de otomotiv sektörünün ilk üretici kuruluşu olan Türk Traktör, 1954 yılında

Atatürk Orman Çiftliği arazisinde, tüm Türkiye'ye modern çiftçilik örneği oluşturması amacıyla 273 bin metrekarelik alanda kuruldu. Türk Traktör 6 Nisan 1955'te ilk ürünü olan UTSD MM Türk Traktörü'nü üretti.

Şirketin sermayesi Koç Holding (%62.5) ve Case New Holland (%37.5) arasında paylaşıldı. Yıllık kapasitesi 35 bin traktör olan şirket, yüzde 60'lık pazar payıyla iç piyasada lider konumundadır.

Birmot ile Trafikte “Sağlık ve Bilinç”

Birmot, “Trafik Eğitimi Sosyal Sorumluluk Projesi” ile 5 Mayıs’ta, **Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı Fındıkzade Eğitim Parkı**’nda çocuklarla ilk buluşmasını gerçekleştirdi. 2004’ün “Trafik Yılı” olmasıyla daha da anlamlı hale gelen “**Birmot Trafik Eğitimi Sosyal Sorumluluk Projesi**”, trafik kurallarının toplumsal yaşamda her birey için hayati önem taşıması, yaşamı kolaylaştırarak kişileri tehlikelerden koruması teması üzerine geliştirildi.

Hedef 180 Bin Çocuk

Eğlenceli uygulamalar içeren “**Otombik ile Durdur’dan Eğlenceli Trafik Öyküleri**” kitabı aktif öğrenme ilkesi göz önüne alınarak oluşturuldu. Trafik Haftası olarak kutlanan mayıs ayının ilk haftası hayata geçirilen ve uygulaması bir yıl sürecek proje ile birlikte, hazırlanan çocuk kitapları ve eğitici yönergeler, tüm Türkiye’de 11 Eğitim Parkı, 59 Öğrenim Bi-



rimi ve 17 Ateşböceği Gezici Araçları da kullanarak Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı’na üye olan 1. kademedeki bütün çocuklara ulaştırılacak. Projenin bu kademe düzeyinde 180 bin çocuğa ulaşması bekleniyor.



Ford Fabrikasında Ziyaret Günü

Türkiye’nin önde gelen uluslararası şirketleri ve büyük yerel firmalarından oluşan **Ford** müşterileri, 2004’te tüm Ford fabrikaları içinde en iyisi seçilen Gölçük Fabrikası’nı ziyaret etti. Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** ve Gölçük Fabrikası Müdürü **Nuri Otay** tarafından karşılanan grup, Gölçük Fabrikası’nın kuruluşundan günümüze kadar geçen süre içerisindeki gelişimi ile ilgili bilgi aldı ve fabrikadaki üretim hatlarında detaylı incelemelerde bulundu.

Iveco Daily Türkiye’yi Geziyor

“**Daily Her Yerde**” Tanıtım Turu kapsamında, 3 Mayıs’ta yola çıkan Daily Panelvan, Şasi ve Minibüsler, Türkiye’nin çeşitli bölgelerini ge-

zecek. Tamamı 192 gün ve 35 bin kilometreden oluşacak Daily Tanıtım Turu’nun Trakya Bölgesi’ndeki başlangıç noktaları İstanbul, Gebze ve Kırklareli idi. İstanbul’dan 3 Mayıs’ta hareket eden Daily’ler, 4 Ağustos’a kadar Türkiye’nin birçok ilinde tanıtım organizasyonları yapacak. Panelvan, Şasi ve Minibüs için ayrı rotalara sahip olan Daily Her Yerde Tanıtım Turu kapsamındaki illerin önemli ticaret merkezlerinde, Iveco Daily’ler ayrıntılı olarak ziyaretçilere tanıtılacak.



Otokoç'ta Hareketli Bir Ay

Otomotiv sektörünün lider kuruluşlarından Otokoç, yoğun bir ayı geride bırakırken önemli bir konuğu da ağırladı: Ford Avrupa'nın Başkanı Lewis Booth



Ford Avrupa'nın Başkanı Lewis Booth, Otokoç'u ziyaret etti. Booth, Otokoç ile ilgili izlenimlerini şöyle aktardı: "Türkiye'deki operasyonumuzun küçük bir kısmını görmeme rağmen çok etkilendim. Şubeyi gezerken müşterilerimizle nasıl ilgilendiğinize, güler yüzlü olup olmadığınıza, etrafın genel temizliğine, kısaca nasıl temsil edildiğimize dikkat ettim. Her şey gayet güzel ve düzenli. İlk izlenimlerim çok olumlu. Öncelikle Ford Avrupa'yı çok iyi temsil ettiğiniz için hepinize teşekkür ediyorum. Müşterilerle ilgili konulara daha fazla özen göstermenizi ve müşteri memnuniyetinin artması için çalışmalarınızın devam etmesini rica ediyorum."



Değerler Zinciri

Klassis Resort Hotel'de, "Otokoç Değerler Zinciri" toplantısı gerçekleştirildi. Bu toplantıya Türkiye'nin farklı şehirlerindeki toptan yedek parça müşterilerini temsilen 31 kişi katıldı. Otokoç hem müşterilerinin gözüyle kendini değerlen-

dirme fırsatını yakalamış oldu hem de her bir katılımcı, zincirin önemli bir parçası olduğunu fark etti; Otokoç'un kuvvetli ve zayıf yönleri tartışırken ve iyileştirme önerileri için "workshop"lar yapıldı. Toplantının moderatörlüğünü, Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı **Selçuk Gezdur** gerçekleştirdi.

Otokoç'tan Söz!..

2004'ün "Trafik Yılı" olması çerçevesinde Otokoç, trafik bilincinin artırılması, trafik kazalarının önüne geçilebilmesi için çeşitli etkinlikler gerçekleştiriyor.

Bu yılın amaçlandığı şekilde iz bırakmasına, bundan sonraki çalışmalara yön vermesine ve tüm Türkiye geneline yayılmasına katkıda bulunmak isteyen Otokoç bu doğrultuda, Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Hizmetleri Başkanlığı işbirliğinde sahnelenen "Söz mü?" adlı tiyatro oyunu, herkesi trafik kazalarını önlemeye davet ediyor. Nisan ayında Ankara'da devlet protokolüne oynanan oyun büyük beğeni topladı.

"Trafikte önce siz örnek olun, diğerlerinin değiştiğini göreceksiniz" sloganıyla yola çıkan ekip, altı ay süresince Ankara, İzmir ve İstanbul'da toplam 100 oyun sahneleyecek. Oyun, hafta sonu halka, hafta içi ise lise ve dengi okul öğrencilerine sergilenecek.

Otokoç İzmir'den Başarılı Bir Satış Operasyonu

Otokoç Şube Müdürü **Engin Kalyon**, Filo Satış Yönetmeni **Ahmet Tahtakıran** ve Filo Satış Danışmanı **Murat Gönül** tarafından başarılı bir satış operasyonu gerçekleştirildi.

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından Adahan Nakliyat, Otokoç İzmir'den 20 adet Cargo 1830 Çekici ve 10 adet Cargo 3230 S olmak üzere toplam 30 adet kamyon satın aldı. 16 Nisan'da Ford Otosan Eskişehir Fabrikası'nda yapılan törenle araçlar teslim edildi.



New Holland Kervanı'nın İlk Durağı Trakya

New Holland Trakmak; geçtiğimiz ay pazara sunulan **New Holland TT Serisi** traktörlerle birlikte, ürün gamının toplam 8 seri, 24 model ve 64 versiyona ulaşması nedeniyle, "New Holland Kervanı Türkiye'yi Dolaşıyor" sloganı ile yaklaşık bir ay boyunca dev bir prodüksiyonla Türk çiftçilerini kucakladı. Türk çiftçisinin tüm tarımsal ekipman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik New Holland markalı ürün gamı ile 11 Mayıs'ta Trakya ile baş-

layan New Holland Kervanı gösterileri, 2 Haziran'da Ankara'da sona erdi. Bursa, Manisa, Denizli, Isparta, Mersin, Şanlıurfa, Erzurum ve Tokat'ta gerçekleştirilen New Holland Kervanı gösterilerinde, cirit oyunlarının yanı sıra Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen traktör şovları yapıldı. 24 günde toplam 6 bin kilometre yol kat eden ve 10 ayrı bölgede stadyumlarda gerçekleşen dev prodüksiyonu tiyatro sanatçısı **Yalçın Men-teş** sundu.



Döktaş'ta Geleneksel İzmir Gezisi

Döktaş Manisa Tesisleri'nde çalışanların çocukları için düzenlenen ve geleneksel hale gelen İzmir gezisine 90 çocuk katıldı. Gezide çocuklar İzmir Karşıyaka Ziya Gökalp Kültür

Merkezi'nde bir tiyatro oyunu izlediler. Tiyatrodan sonra vapur ile geçilen Konak'taki tarihi saat kulesi ile **Hasan Tahsin** anıtı gezildi ve çocuklara tarihi bilgiler verildi.



BİLGİ GRUBU

Tanı'dan Don Peppers Konferansı



Don Peppers (solda) ve Tanı Genel Müdürü Tuğrul Fadılloğlu.

Tanı Pazarlama ve İletişim geçtiğimiz ay "bire bir pazarlama" kavramının yaratıcısı **Don Peppers**'in katılımıyla bir konferans düzenledi. Tanı Pazarlama ve İletişim'in üye işyerlerine ve iş ortaklarına yönelik olarak düzenlediği konferansın açılış konuşmasını Tanı Genel Müdürü **Tuğrul Fadılloğlu** yaptı. Dijital pazarlama platformu **Paro**'nun; tüketicilerle üretim ve perakende sektöründeki şirketleri "aynı platformda buluşturan ve alışveriş biçimlerini farklılaştıran" bir sistem olduğunu söyleyen Fadılloğlu'nun ardından, Don Peppers, "Return on Customer" başlıklı bir sunum yaptı. Sunumunda bir kurumun değerinin müşterilerinin değeri ile doğrudan ilişkili olduğunu vurgulayan Peppers, müşte-

riden değer sağlayabilmek ve müşteri bağlılığı yaratabilmek için, öncelikle kurumun müşteriye değer verdiğini göstermesi gerektiğini dile getirdi. Don Peppers, tüm bu yatırımların şirkete gerçek anlamda ne kadar değer kattığı yolundaki ölçümlemenin ise "Return on Customer" hesaplaması ile yapılabileceğini belirtti. Müşteri ilişkilerinin yarattığı finansal faydalar konusunda da bilgiler veren Peppers, başarılı bir kurumun başarılı bir müşteri ilişkileri yönetimi ile doğup büyüyebileceğini vurguladı ve "müşteri ile ilişkiye geçmek için öncelikle müşterileri tanıyıp, birbirinden ayırtmak, bu müşterilere sunulan ürün ve hizmetleri kişiselleştirmek gerekmektedir" dedi.

DAYANIKLI TÜKETİM VE İNŞAAT

DemirDöküm ISK-SODEX Fuarı'nda Fark Yarattı

6-9 Mayıs 2004 tarihleri arasında İstanbul/Yeşilköy CNR Expo Center'da gerçekleştirilen **Uluslararası Isıtma-Soğutma Teknolojileri ISK-SODEX 2004 Fuarı'na DemirDöküm** de 400 m²'lik standı ile katıldı. 35'ten fazla ülkeden yaklaşık 75 bin profesyoneli ağırlayan fuarda DemirDöküm, yeni ürünlerini de kapsayan geniş ürün gamını Yedinci salondaki standında sergiledi. DemirDöküm'ün ürünleri, ISK-SODEX 2004'te de müşteri ve ziyaretçilerin büyük ilgisini topladı. DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**, önemli bağlantılar yapıldığını, birçok müşteri ile görüşmelerin sürdüğünü belirtti. Fuarın başarısıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Batılı, DemirDöküm'ün 38 ülkeye ihracat yaptığını da hatırlattı. Teknoloji gücüne dayalı büyüme ve gelişme prensibine paralel olarak Avrupa'nın üretim merkezi olmayı hedeflediklerini belirten Batılı, DemirDöküm'ün yurtiçi pazara hakim olduğunu ve bu noktaya da çok yoğun çalı-



şma ve yatırımların sonucunda ulaşıldığını vurguladı.

DemirDöküm Muder 2004 Fuarı'nda

Mutfak sektörünün önde gelen isimlerinden **DemirDöküm Alno Mutfak**, 6 -11 Nisan 2004 tarihleri arasında Tüyap Beylikdüzü'nde düzenlenen Muder 2004 Fuarı'na katıldı. DemirDöküm Alno Mutfak'ın yeni modellerinin yer aldığı fuarda, modern tarz mutfaklardan Alnostar-pro, Alnochic, Alnotop ve ahşap kapak olarak da

Alnoclou sergilendi. Country tarz mutfaklarda ise Alnoterm modeli değişik tasarımıyla katılımcıların ilgisini çekti. Ayrıca DemirDöküm Alno'nun yeni konsepti olan Pictureline serisi de farklı çizgisiyle dikkat çekti. Pictureline mutfakların bir özelliğide, müşteri tarafından seçilen bir resmin mutfak dolapları üzerine uygulanabiliyor olması. Çeşitli resim alternatifleri arasında hayvanlar, doğa fotoğrafları, kayak yapan bir sporcu gibi farklı alanlardan görseller bulunuyor.

Alno Mutfak Bostancı'da

İthal mutfak sektörünün Türkiye'deki önde gelen temsilcisi **DemirDöküm** Alno Mutfak, Bağdat Caddesi Bostancı'da yeni mağazasını açtı. Çok sayıda davetlinin katıldığı açılış töreninde kurdeleyi DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı** kesti. Melih Batılı yaptığı açılış konuşmasında, çok yakında Şişli 1000a Dekorasyon Merkezi'nde ve Bursa'da da yeni mağazalarının açılacağını ve DemirDöküm Alno Mutfak'ın gelecek aylarda bayilik ağını daha da genişletmeyi planladıklarını belirtti.

DemirDöküm Alno Mutfak mağazasında sergilenen mutfaklar arasında, farklı zevklere yönelik renk ve model seçenekleri mevcut. Ayrıca müşterilerine zengin bir ürün çeşitliliği sunan DemirDöküm Alno Mutfak mağazalarında, kullanılan modüler sistem sayesinde değişik mekânlara uygun ölçülerde her türlü mutfak tasarımı ve montajı da yapılabilir.

DemirDöküm Kayseri'de Yenilendi

Ülkemizde doğalgazın yaygınlaştırılması projesi kapsamında 2004'te çok sayıda ilin doğalgaz kullanımına geçme-

si bekleniyor. Bu illerin başında gelen Kayseri'de atılımlarını sürdüren **DemirDöküm**, yeni Showroom'unun

açılışını 10 Mayıs tarihinde Kayseri mülki idaresi ve Kayserililerin yoğun katılımıyla gerçekleştirdi. Açılış kurdelesini Kayseri Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı ile birlikte kesen DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**, Kayseri'de doğalgazın bir yıl gibi kısa bir sürede yay-

gınlaşmasının beklendiğini söyledi. DemirDöküm, 100 metrekarelik showroomu, 30 metrekarelik eğitim salonu, irtibat bürosu ve sürekli görev yapacak mühendisleri ile Kayseri'de doğalgaz kullanımının yaygınlaşması sürecinde tüketiciye daha yakın olmayı, beklenti ve ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmet sunabilmeyi hedefliyor.



DemirDöküm Tasarım Ödülleri Verildi



DemirDöküm'ün 50. yıl kutlamaları kapsamında Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi işbirliğiyle düzenlenen "Doğalgaz ve Ev Yaşamında Isı Araçları İçin Yeni Tasarımlar" yarışmasında dereceye giren projelerin sahipleri törenle ödülleri aldılar. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nde düzenlenen törende konuşan DemirDöküm Genel Müdürü **Melih Batılı**, global-vizyoner bir şirket olmak için, teknoloji ve marka gücünü artırarak, bir disiplin olan sürekliliği ve

değişimi yönetebilme becerisine sahip olunması gerektiğini belirtti. İki kategoride düzenlenen yarışmanın birinci kategorisinde "Profesyonel Endüstri Tasarımcıları", ikincisinde ise "Endüstri Tasarımı Öğrencileri"nin projeleri yarıştı. Her iki kategoride toplam 14 proje ödüle layık görüldü. "Profesyonel Endüstri Tasarımcıları" kategorisinde birincilik ödülünü **Selim Ak-su** alırken, "Endüstri Tasarımı Öğrencileri" kategorisinde ise **Tamer Nakışçı** birincilik ödülünü aldı.

İzocam IV. Yalıtım Yarışması Sonuçlandı

İzocam'ın bu yıl dördüncüsünü düzenlediği "Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması" sonuçlandı. Yarışmada Kocaeli Üniversitesi birinci, Atatürk Üniversitesi ikinci, Sakarya Üniversitesi de üçüncü oldu. Bu yıl "Mineral Yünlerde Yalıtım" olarak belirlenen konuda başarılı projesi ve final etabındaki performansıyla birinci seçilen Kocaeli Üniversitesi ekibi ve sorumlu öğretim üyesine ödül olarak birer dizüstü bilgisayar verildi. İzocam Genel Müdürü **Arif**

Nuri Bulut, final toplantısında yaptığı açıklamada geleceğin mimar ve mühendislerini, doğru yalıtım ürünlerini kullanmaları konusunda bilinçlendirmeyi sosyal bir sorumluluk olarak gördüklerini belirtti. Bu sene yarışma konusunu belirlerken ısı yalıtımının yanı sıra ses ve yangın yalıtımına da dikkat çektiklerini belirten Bulut, daha sağlıklı, konforlu ve emniyetli bir yaşam için ses ve yangın yalıtımında mineral yünlerin önemini aktardı.



Beko Elektronik Çocuk Evi'nde 23 Nisan Coşkusu

Bayramlarına günlerce hazırlandılar, gösterilerini çabucak tükettiler. Haklarını vermek gerekirse çok da başarılıydılar. Bu perdenin görünen yüzüydü. Görünmeyen yüzündeyse perdenin; gece gündüz çift vardiya çalışıp dekor, prova, dikiş yapıp son gösteriye kadar heyecanla bir aksilik olmamasına çalışan yedi öğretmen, dört stajyer öğrenci, dört yardımcı teyze ve kostümlerin peşinde koşutan, provaları aksamaz diye, var-

diya çıkışlarında uykusuz ve yorgun çocuklarını bekleyen anneler, 60 canavarın bağışmalarını eşliğinde onlara teknik

destek ve disiplin sağlayan Yaşar Ağabeyleri vardı. Sonuç olarak, sadece 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk

Bayramı'nın anlamı ve önemi değildi öğrenilen.

Toplum karşısına, hem de hiç tanımadığı bir grubun önüne çıkabilmek, kendini, çalışmalarını gösterebilmekte önemli olan. Güven duymaktı kendine. Alkışlar, sevdiklerinin gözünden onlara yansıyan ışık, başanydı öğrenilen.

Ve bizleri, milattan önce o yaşlarda olan bizleri güldürdüler, şaşırttılar, heyecanlandırdılar.

Teşekkür ederiz.



Divan Bodrum Palmira'da Muhteşem Bir Yaz

Divan Palmira, lezzetli yemek çeşitlerinin yanı sıra keyif ve eğlencenin doruğa tırmandığı Divan Palmira Bar'ıyla bu yazın vazgeçilmezi olacak.

Özenle hazırlanan mönüler; şefin ve Divan çizgisinin klasik özelliklerinin harmanlanması ile Ege, Akdeniz ve İtalyan altyapısında zenginleştirildi. Hem klasik tatları hem de farklı yemekleri sunan Divan Palmira, Ege ve Akdeniz yeşillikleriyle deniz mahsullerine ağırlık verirken, 12.00-18.00 saatleri arasında spaghetti, tagliatelle, penne, sushi, et ve balık çeşitleri ile birlikte yöresel çöktürme kebabını da sunuyor. Minik ziya-



retçilerini de unutmayan Divan Bodrum Palmira, onlara da eğlenceli ve sağlıklı farklı bir mönü oluşturdu. Divan Palmira'da akşam mönüsünün favorileri ise zenginleştirilmiş meze çeşitleri. Isırgan salatası, zeytinyağlı körpe enginar, kabak çiçeği dolması,

ebegümeci, mamzana gibi seçeneklerin arasında tercih yapmak oldukça güç olmasına rağmen, Ege ve Akdeniz'e özgü radika, turp otu, hardal otu, çibez, deniz börülcesi gibi birbirinden lezzetli ve sağlıklı otları tadınlar, doğaya bir kez daha şükrediyor.

Çocuklar Divan'daydı

Koç İlköğretim Okulu öğrencileri **Divan** Ümraniye Üretim Tesisleri'nde keyifli bir gün geçirdiler. İlk üretim aşamasından başlayıp, satışa kadar uzanan Divan ürünlerinin yolculuğunu miniklere, bire bir uygulamalı olarak gösteren Divan yetkilileri, çocukların her sorusunu yanıtladı. Pasta ve kurabiyelerin hazırlanışını izleyen öğrenciler, keyifli saatlerin sonunda hem pasta yapmayı hem de Divan'ın hijyen ve güvenilirliğinin kaynağını öğrendiler. Birbirinden lezzetli pasta ve çikolataları yiyen çocuklar, Divan yetkililerine farklı bir gün geçirmenin sevincini yaşadılar.



Yazın Tadını Divan Pub'larda Çıkarın

Güneşin içimizi ısıtmaya başladığı şu günlerde **Divan Pub** ve **Brasserie**'lerin yazlık mekânları İstanbullu Divan severlerin en gözde yerleri. Yenilenmiş dekorasyonu ile Erenköy Divan Pub, bu yaz Erenköy'ün en sık mola verilen lezzet durağı. Erenköy Divan Pub'a özel formülle hazırlanmış; meşhur

piliç ızgara, et schnitzel, somon füme ve pub salatanın tadını Bağdat Caddesi'nin cıvılcı ortamında yememek olmaz. Kalamış Marina Brasserie'nin benzersiz manzarası ise; günün stresinden uzaklaşmak,

denize karşı içkisini yudumlamak isteyenlerin uğrak mekânı. 08.00-01.30 saatleri arasında hizmet veren Kalamış Divan Brasserie'de, 01:30'a kadar Latin ve nostaljik yabancı müziklerden oluşan DJ müziğiyle eğlencenin ve yaz akşamlarının tadını çıkarmak artık daha zevkli.

Capri-Sun'dan 23 Nisan

Türkiye'de dağıtım ve pazarlaması **Tat** tarafından yapılan **Capri-Sun**, Ulusal Egemelik ve Çocuk Bayramı dolayısıyla Şişli Cumhuriyet Parkı, Mydonose Showland ve Tatilya'da gerçekleştirilen kutlamalarda binlerce çocukla bir araya geldi. Cumhuriyet Parkı'nda gerçekleşen şenlikte ücretsiz Capri-Sun dağıtımı yapıldı. Şenlik kapsamındaki resim yarışmasında birbirinden güzel resimlerle yeteneklerini gösterme şansını yakalayan çocuklardan dereceye girenler, Capri-Sun tişörtleri ile ödüllendirildi. Çocuklar Tatilya'da ve Mydonose Showland'de düzenlenen etkinliklerde de tadını ve cıvılcı renklerini çok sevdikleri Capri-Sun'ın standına yoğun ilgi gösterdi.



Akdeniz'de Üç Renk: Beyaz



Akdeniz'in vazgeçilmez "beyaz"ı makarnayı tanıtmak amacıyla AMK (Akdeniz Mutfağı Konservatuvarı) tarafından düzenlenen özel gece BÜMED (Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği) Burç Lokali'nde gerçekleştirildi.

Ev sahipliğini AMK ve Pastavilla'nın üstlendiği, "Akdeniz'de Üç Renk: Beyaz" gecesi-ne katılanlar, Akdeniz kültürünün vazgeçilmez tadı makarnayla yakından tanışma fırsatını buldular. AMK ve Pastavilla yetkilileri, makarnanın geniş dünyası hakkında, ilginç ve keyifli birçok bilgiyi de konuklarla paylaştılar. Geceye katılanların buğdayın geçmiş uygarlıklarda kullanım biçimleri, makarnanın tarihçesi ve sağlık açısından önemi ile ilgili bilgiler aktarıldı.

"Akdeniz'de üç renk" çalışmasının ilki "Yeşil" temasında gerçekleştirilmişti. Zeytinyağı ile ilgili bilgilerin aktarıldığı ve muhteşem zeytinyağlı yemeklerin tanıtıldığı bu gecenin ardından serinin ikincisi "Akdeniz'de üç renk: Beyaz" temasında düzenlendi. Akdeniz'de üç renk serisi önümüzdeki günlerde "kırmızı" ile devam edecek.

Kazakistan'da Ramstore'a "En İyi Alışveriş Merkezi" Ödülü Verildi

Rambutya LLP-Ramstore, Kazakistan'ın reklam alanında her yıl düzenlenen "**Gümüş Yay**"/"**Brand of the Year 2004**" ulusal ödülleri-nde "En İyi Alışveriş Merkezi ve Süpermarket" dalında ödüle layık görüldü. Ödüllendirme ve gösterim programı, 15 Mayıs'ta "Regent Ankara Otel"i balo salonunda gerçekleşti ve ödülü, şirketi temsilen Ramstore Pazarlama Müdürü **Kıvanç Altınöz** teslim aldı.

Kazakistan iş dünyasında başarılı marka ve yönetimlerin ödüllendirilerek reklam kalitesinin yükseltilmesi ve etkili pazarlama çalışmalarının teşvik edilmesini amaçlayan yarışma, bu yıl reklam ve pazarlama dalında başarılı ve örnek projeleri ödüllendirdi. Dünyanın önde gelen reklam festivali **EPICA**'ya (European Premier Creative Awards) bugüne kadar 60 ülkeden 4 bine yakın çalışma ödüllendirilirken, bu festival kadar tanınırlığı olan "Brand of the Year" yarışması da, Orta Asya'da gerçekleştirilen reklam dalındaki tek yarışma. Her yıl düzenlenen "Brand of the Year" yarışmasında Pazarlama ve Reklam dalında 'Silver Spring' "Serebryanaya Prujina" (Gümüş Yay) ulusal ödülü kazanan adaylara verilmektedir.

FİNANS

Koç Allianz "Yılın Annesi"ni Seçti

Konya'nın Selçuklu ilçesinde çöken Zümrüt Apartmanı'nın enkazından 157 saat sonra sağ olarak kurtarılan 24 yaşındaki kimya öğretmeni **Yasemin Yaprakçı**

çı'yı "Yılın Annesi" seçen **Koç Allianz**, Yaprakçı'yı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil etti. Koç Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç**,

Yasemin Yaprakçı'yı tedavisinin sürdüğü Ankara'da ziyaret etti. Olgaç, "Yasemin Yaprakçı, enkaz altından mucizevi bir şekilde kurtularak bir anlamda ikinci hayatına başladı. Biz de onun ve ailesinin bu yeni yaşamına Koç Allianz olarak bir katkıda bulunmak istedik" dedi. Yasemin Yaprakçı da, "24 yaşında 'Yılın Annesi' seçilmekten ve geleceğinin Koç Allianz tarafından güvence altına alınmasından büyük mutluluk duyduğumu" belirterek Koç Allianz'a teşekkür etti.

