

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Mart 2004

Sayı 312

Koç Holding 11. Basın ve Kamuoyunu
Bilgilendirme Toplantısı

Koç Topluluğu'nda Hedef 2014



Vehbi Koç'u
Ölümünün
8. Yılında
Saygıyla
Anıyoruz



10 Yıl Sonrayı Hayal Etmek...



İçindekiler

Vehbi Koç 2004

4

- Vehbi Koç'u Ölümünün 8. Yıldönümünde Andık

Küresel Vizyon

8

- Koç Holding 11. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı
- Mustafa V. Koç, Dünya Ekonomik Forumu'nu İzledi

Ayın Gündemi

18

- Arçelik'e İki Önemli Ödül
- Beko, Grundig ile Dünya Pazarında
- DENİZTEMİZ/TURMEPA'ya Destek Verenler Ödüllerini Aldılar

İnsan Kaynakları

26

- Girişim Şampiyonu "Bursaray" Projesiyle Otoyol Pazarlama

İletişim

28

- Rahmi M. Koç Müzesi'ni Halâ Görmediniz mi?

e-dönüşüm

31

- Beldeyama SAP ile Daha Hızlı

Divan Sohbetleri

34

- Burhan Öçal: Bir Müzik Sihirbazı

Hayata Dair

36

- Eylem Türk, Divan Pastanesinde Pasta Yaptı
- St. Petersburg'da Bir Hafta Sonu

Kurucumuz Sayın **Vehbi Koç**'u ölümünün 8. yılında, bir kez daha rahmetle andık. Neredeyse Cumhuriyetimiz ile yaşıt olan Topluluğumuzun bugünlere gelmesinde en büyük pay hiç kuşku yok ki, Vehbi Koç'a aitti. Yaptığı tüm işlerde geleceği göz önüne alan, "Ülkem varsa ben de varım" sözündeki derin anlamın tüm çalışanlar tarafından idrak edilmesini sağlayan eşsiz bir işadamı ve liderdi. Koç Holding, bugün Türkiye'nin en önemli şirketleri arasında en üst sıralarda yer alıyorsa, kuşku yok ki bu, Vehbi Koç'un liderlik özelliklerinin, değişen dünyayla uyum içinde bugünlere yansımalarının bir sonucudur. Ruhu şad olsun.

Hedef: Gelecek

Geçtiğimiz hafta gerçekleştirilen 11. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'na yine büyük bir ilgi oldu. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özyaydınlı**, toplantıda Türkiye ve Topluluk ile ilgili genel bir 2003 değerlendirmesi yaptı. Son dönemlerde özellikle ekonomik göstergelerdeki iyileşmenin ekonomiye ve sanayiye yaptığı olumlu katkı çok açık kendini gösteriyor. Bunu Bülend Özyaydınlı'nın sunumunda da bir kez daha görme olanağını bulduk. Bülend Özyaydınlı "10 yıl sonra nasıl bir Koç Topluluğu hayal ettiğimizi" anlatırken ana hedefimizi bir kez daha hatırlattı. Hepimizin geleceğine yön verecek olan bu hedefi, bir kez de ben tekrarlamak istiyorum: "Ana hedefimiz; hızlı ve kârlı bir büyüme sağlayarak Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olmak ve Türk ürün ve markalarının kalite imajını iyileştirmektir. Bu amacımıza ulaşmak için yılda ortalama %14 büyümeyi ve sermaye maliyetimizin üzerinde kâr ederek hissedarlarımıza değer yaratmayı hedefliyoruz."

Avrupa'ya Doğru Dev Adım

Geçtiğimiz ay en çok dikkati çeken gelişmelerden biri, Beko Elektronik'in, Avrupa'nın en tanınmış elektronik markalarından biri olan Grundig'i, patent hakları, Ar-Ge'si, servis teşkilatı ve Avrupa'ya yayılmış satış teşkilatı ile birlikte satın almasıydı. Bu gelişme ile Avrupa'nın üçüncü büyük üreticisi haline gelen Beko, pazar payını yakın bir gelecekte daha yukarılara taşıyacaktır. Geçtiğimiz ayın bir diğer önemli gelişmesi de enerji sektöründeydi. Elektrik üretim şirketimiz Entek, İzmir'te faaliyet gösteren Türk Edison şirketinin çoğunluk hissesini aldı. Entek, bu operasyon ile kuruluş kapasitesini iki katına çıkarırken, büyük bir atılımı da gerçekleştirmiş oldu. Başarılar bu kadarla kalmıyor. Arçelik, hem The Banker dergisi tarafından "Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi" seçildi, hem de "European Energy+ Yarışması"nda birinci oldu. Emek verenleri gönülden kutluyorum.

Avrupa'nın Zirvesi

Davos'ta gerçekleştirilen Dünya Ekonomik Forumu, son yıllarda dünyanın neredeyse bütün liderlerini bir araya getiriyor. Ocak ayı sonunda gerçekleştirilen forumu takip edenlerden biri de Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** oldu. Mustafa V. Koç, yaptığımız röportajda forum ile ilgili gözlemlerini ve görüşlerini aktardı. İlgiyle okuyacağımızı umuyoruz.

Dergimizin hazırlıklarını tamamladığımız günlerde, Koç Holding Stratejik Planlama Grubu eski Başkanı ve Koç YönDer Başkanı **Necati Arıkan**'ın aramızdan ayrıldığı haberini aldık. Koç Topluluğu'na büyük hizmetleri olmuş Necati Arıkan ağabeyimize Tanrı'dan rahmet, yakınlarına da başsağlığı diliyorum. ☎

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

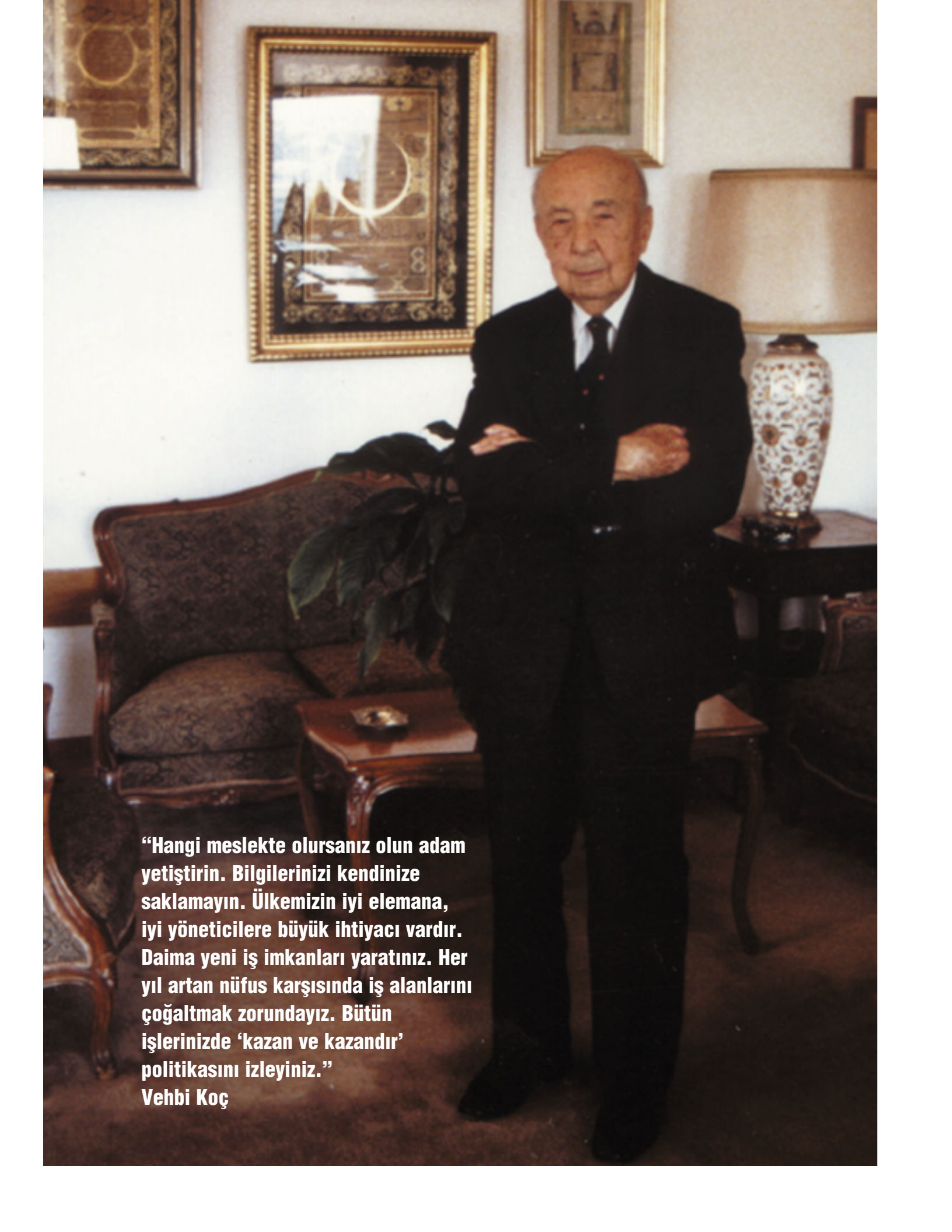
BİZDEN HABERLER KOÇ HOLDİNG A.Ş. AYLIK YAYIN ORGANI

Yazışma Adresi: Bizden Haberler
Nakkastepe, 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
Mart 2004 Sayı: 312

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özyaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Ülkü S. Osmanoglu
Sanat Yönetmeni: Nihal Atepe
Yayın Kurulu: Şeref Oğuz, Şeniz Akan, Arın Dörtok, Burak Tezcan
Yapımcı: Kesişim 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



“Hangi meslekte olursanız olun adam yetiştirin. Bilgilerinizi kendinize saklamayın. Ülkemizin iyi elemana, iyi yöneticilere büyük ihtiyacı vardır. Daima yeni iş imkanları yaratınız. Her yıl artan nüfus karşısında iş alanlarını çoğaltmak zorundayız. Bütün işlerinizde ‘kazan ve kazandır’ politikasını izleyiniz.”

Vehbi Koç

“Cumhuriyet Çınarı”nı Saygıyla Andık

95 yıllık bir yaşam... 80 yıla yaklaşan bir iş hayatı... Ankara'nın küçük bir sokağındaki bir **bakkal dükkânından** bir **dünya devi** yaratmak. Uzun bir yürüyüşün, gecenin gündüze katıldığı bir **emeğin öyküsü**... Kurucumuz **Vehbi Koç**, 25 Şubat günü mezarı başında anıldı

25 Şubat 1996 tarihinde ebediyete intikal eden, **Koç Topluluğu**'nun kurucusu **Vehbi Koç** için önce saat 10.00'da, Zincirlikuyu Mezarlığı'ndaki kabri başında anma töreni yapıldı. Törene, Koç Ailesi fertleri, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, çalışma arkadaşları ve dostları katıldı.

Törende bir konuşma yapan Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özyadınlı**, Vehbi Koç'un çağını aşan bir öngörüye sahip, halkı ile bütünleşebilen bir işadama ve lider olduğunu, ilke ve değerlerinin Koç Topluluğu'nun bugününe de damgasını vurduğunu belirtti. Vehbi Koç'un, liderlik vizyonu ile yaşadığı çağ ve Türkiye'nin sanayileşme hamlesine yön verdiğini de belirten Özyadınlı şunları söyledi: “Bu yıl buruk duygular ile sizinle birlikteyiz. İki sevgi dolu insan **Sevgi ve Erdoğan**

Gönül'ü arka arkaya sizin yanınıza vakitsiz uğurladık. Üzüntümüzü, duygularımızı ise Koç Topluluğu'nun aldığı olumlu sonuçlar ile bastırmaya çalıştık. Türkiye'miz yıllar sonra istikrarlı bir büyümenin ilk işaretini verdi; Koç Topluluğu şirketleri de bu olumlu ortamda başarılı sonuçlar aldı. Sizin ‘ülkem var ise ben



de varım’ sözünüzün değerini bu yıl bir kez daha anladık ve size olan sevgi ve saygımız daha da arttı.

Koç Topluluğu şirketleri güçlü kimliklerini daha da güçlendiriyor, kendilerini sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın sayılı şirketleri arasına sokabilmek için birbirleri ile yarışıyorlar.

Umarız ki önümüzdeki dönemde sizi ziyaret etmeye gelindi-

ğinde, size daha iddialı bilgiler verecek, gelişmelerden söz edeceğiz. Huzur içinde yataınız, emanetinizi bıraktığınız noktadan çok daha ileriye götürmek için ciddi çabalar gösteriyor, çalışıyoruz. Sizi, her attığımız adımda ise rahmet, sevgi ve saygı ile anıyoruz.”

Vehbi Koç için, aynı gün öğleden sonra da Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde Koç Ailesi, dostları ve çalışma arkadaşlarının katıldığı bir dua töreni de yapıldı. 🙏



Vehbi Koç'un Ölümü

25 Şubat 1996-25 Şubat 2004

Vehbi Koç 2004

Koç Holding Yönetim Kurulu'nda, Vehbi Koç'un, 1996 faaliyet raporunda yayınlanacak olan sunuş yazısı inceleniyordu. Hazırlanmış olan taslak uzun tutulmuştu. Vehbi Bey görüşleri dinledikten sonra; "Son şeklini Can Bey hazırlasın, sonra Rahmi ve Suna görsün." diyerek konuyu noktalamıştı. O arada her zaman yaptığı gibi, bana bakarak isteğini anlayıp anlamadığımı bakışlarıyla kontrol etmişti. Aradan birkaç gün geçtikten sonra, bir akşamüstü beni telefonla aramış yazının hazır olup olmadığını sormuştu. Ben, metni ilk şekliyle benimsemiş olduğum için genel sekreter İnal Avcı'ya daha önce telefon ederek ayrı bir hazırlık yapmayacağımı bildirmiştim. Vehbi Bey'e bu görüşümü tekrarlayarak; "Beyefendi! Yönetim kurulunda okunmuş olan taslak görüşlerinizi açık bir şekilde belirtmiş olduğu için ben herhangi bir değişiklik yapmadım. Bu fikrimi İnal Avcı'ya bildirdim" demiştim. Vehbi Bey bir an duraklamış, memnun olmadığını aksettiren bir ses tonuyla; "Pekiye. Teşekkür ederim!" sözüyle kapatmıştı. Bu konuşma benim Vehbi Bey'le yaptığım son temas olmuştu.

Eşim İnci ile beraber, 25 Şubat 1996 günü öğle saatlerinde THY ile İstanbul'dan Nice'e gelmiştik. Niyetimiz bu bölgenin yumuşak ikliminde bir kış tatili yapmaktır. Akşamüstü, televizyondan, Galatasaray-Trabzonspor futbol maçını izliyordum. Maç spikeri; "Sizlere acı bir haber duyurmak zorundayım! İş dünyamızın büyük girişimcisi Vehbi Koç'u kaybetmiş bulunuyoruz. Antalya'da saat 18.00'de bir kalp krizi sonunda Vehbi Koç ebediyete intikal etmiştir. Ayrıntılar haber bültenimizde verilecektir. Ulusumuza başsağlığı diliyoruz!" dedi. Ben ne işittiğimi anlamamış, sonra, eşime; "İnci, Vehbi Bey ölmüş!" di-

ye bağırırken bu olayın gerçek olduğunu, haykırışının kulaklarımı dolduran titreşiminden anlamıştım. İş dünyamızın duayeni, patronum Vehbi Koç vefat etmişti!.. Vehbi Koç son bir yıl boyunca, sağlığıyla ilgili birçok badire atlatmış ve çevresini ölüme uzak olduğuna inandırmıştı. 95 yaşına rağmen, fikri melekelerini kaybetmemiş olması, toplantılardaki canlılığı, olayları izlemedeki dikkati herkesi hayran bırakıyordu. Ben bunları düşünürken İnci'nin; "İstanbul'a nasıl döneceğiz, dönüş uçağı bulmalıyız!" uyarısı ile hayal aleminden uyanmıştım. Nice'ten İstanbul'a direkt uçuş, kış aylarında yalnız perşembe ve pazar günleri yapıldığı için Paris veya Zürih üzerinden İstanbul'a ulaşmamız mümkün olacaktı. Ancak Nice meydanındaki Air-Frence ve Swiss Air büroları pazartesi günü için İstanbul'a yer olmadığını bildirmişlerdi. Bu arada kardeşim İnan'ı arayarak olayın ayrıntılarını öğrenmeye çalışmış ama ona da ulaşamamıştım. İstanbul'daki kızım ve oğlum da haberi televizyon yayınlarından öğrenmişlerdi ve ayrıntı bilmiyorlardı. Oğlum Ali'ye, pazartesi sabahı Setur seyahat acentesiyle temasa geçerek, bizi Nice'ten İstanbul'a uçurma yolları bulmalarını rica ettim. Bu telaş içerisinde 26 Şubat Pazar günü Nice'ten Paris'e Paris'ten İstanbul'a ulaşmayı başardık.

Atatürk Havalimanı'na indiğimizde gece saat 23.00 olmuştu. Bizi çok duygulandıran bir nezaket davranışı olarak eski iş arkadaşım ve dostum Gündüz Kösemen karşılamaya gelmişti. İnsanın hayatında bazı anlar vardır ki kendini başka bir alemde hisseder. Ben de Atatürk Havalimanı'nda kendimi başka bir alemde hissederek bulmuştum. Nerede bulunduğumu, kimlere selam verdiğimi bilmeden, bizi



bekleyen otomobile ilerliyorduk... Hareket ettikten sonra Gündüz'e nereye gideceğimizi sorduğumda şu şaşırtıcı cevabı almamı unutamiyorum: "Nakkaştepe'ye gidiyoruz. Vehbi Bey odasında sizi bekliyor!" o anda ciğerlerimin tıkanıldığını, nefessiz kaldığımı hissetmiştim. Geçmeyeceğini sandığım bir yarım saat sonra Nakkaştepe'ye ulaşmıştık. Vehbi Koç'un küçük adımlarla geçtiği giriş kapısında beni bekleyen İnan'la kucaklaşıyordum. Her şey belli olmuştu! Patronum Vehbi Koç'u odasında son defa ziyaret edecektim. Çalışma masasının önünde Türk bayrağına sarılmış tabutu içinde Vehbi Koç ebedi uykusuna yatmıştı... Sanki zaman, benim için de durmuştu. 95 yıllık bir ömrün hikâyesini, bölüm bölüm yıldırım hızıyla seyrederek gibiydim!

Vehbi Koç'u ölümünün sekizinci yılında saygıyla ve özlemle anıyorum.

Can Kırac

Bu yazım, '2004' Mart ayında yayınlanan "Anılar Olaylar" adlı kitabımdan alınmıştır. ☺

Sevenleri, Necati Arıkan'ı Son Yolculuğuna Uğurladı

İş yaşamının başlangıç ve bitiş noktasını oluşturan Koç Holding'in bugünkü başarısında önemli payı olan Stratejik Planlama Grubu eski Başkanı ve Koç YönDer Başkanı Necati Arıkan sevenleri tarafından son yolculuğuna uğurlandı

Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Eski Başkanı **Necati Arıkan**, 26 Şubat Perşembe günü, İstanbul'da tedavi gördüğü hastanede uzun süredir savaştığı hastalığa yenik düşerek yaşamını yitirdi. Arıkan'ın cenazesi, 27 Şubat Cuma günü Teşvikiye Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'nda defnedildi.

65 yaşında hayata gözlerini yuman Arıkan, 1963 yılında Koç Topluluğu'nda işletme yöneticisi olarak göreve başlamış ve emekli olduğu 2000 yılına kadar Topluluğa önemli hizmetlerde bulunmuştu. Necati Arıkan, 1961 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Eğitimi daha sonra ABD'de Columbia Üniversitesi'nde sürdüren Arıkan, 1970 yılında Koç Holding Planlama Koordinatörü görevine geldi. Daha sonra 1975-1985 yılları arasında Türk DemirDöküm'de Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür olarak görev yaptı. 1985 yılında Koç Holding Stratejik Planlama ve Arge Başkanı olarak görev yapmaya başlayan Arıkan, bu görevini 2000 yılına dek sürdürdü.

Son yıllarda "Dumansız Hayat" kampanyasıyla önemli çalışmalar yapan Arıkan, bu kampanya kapsamında binlerce kişiye e-mail yoluyla ulaşmış ve onlara sigarayı bırakmaları yönünde çağrıda bulunmuştu. Mektubunda sigara içen binlerce insana, "Sizlerde kendimi görüyorum. Hayat çok uzun. İleride neler olacağını tahmin etmiyorsunuz" diye seslenen Arıkan, ne yazık ki hâlâ üretken olduğu bir dönemde aramızdan ayrıldı. Başarılı, atılgan ve yeniliklere açık bir yöneticiydi. Necati Arıkan, iş hayatında başarılı olmasının yanı sıra çalışma arkadaşları tarafın-



dan da çok sevilirdi. Son derece yarıdım severdi. Topluluk bünyesinde geçirdiği uzun çalışma yaşamı boyunca kimseyi kırmamaya özen gösterdi. Sevilen bir yöneticiydi.

Stratejik Planlamayla Özdeşleşmiş Bir Yaşam

Necati Arıkan, Koç Topluluğu'nun gelişmesinde büyük emek harcamıştı.

Topluluğun yaptığı pek çok yatırımda onun imzası vardı. Adeta "Stratejik Planlama" kavramıyla özdeşleşmişti. Yeniliğe son derece açık, tüm gelişmeleri takip eden bir yöneticiydi. Bu özelliğiyle pek çok yeniliğin olabildiğince kısa sürede Topluluk bünyesine kazandırılmasını sağlamıştı. Tüm yeni yatırımlarda hem görevi hem de tecrübesi sebebiyle Topluluk yöneticilerinin danıştığı, görüşlerini aldığı bir insandı.

Uzun yıllar İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeliği ve Başkan Vekilliği görevlerinde de bulunan Arıkan, aynı zamanda İktisadi Kalkınma Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliği, Fındıklı Rotary Kulübü ve TUSİAD Üyeliği görevlerinde de bulundu.

Necati Arıkan, aynı zamanda da Koç Yönder Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyordu. Koç Holding'in bugünkü başarısında önemli bir payı olan Necati Arıkan'ı son yolculuğunda ailesinin yanı sıra Koç Holding üst düzey yöneticileri, iş dünyasının önde gelen isimleri ve dostları yalnız bırakmadı. 🙏



Koç Holding 11. Basın ve Kamuoyunu
Bilgilendirme Toplantısı'nda Konuşan
Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı:

“HEDEF 2014”

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, Koç Holding 11. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durumu değerlendirdi ve Koç Topluluğu'nda yaşanan gelişmeler hakkında bilgi verirken, stratejik hedeflere ulaşıldığında nasıl bir Koç Topluluğu hayal ettiklerini anlattı

11. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı 27 Şubat 2004 tarihinde **Koç Holding**'in Nakkaştepe binasında gerçekleşti. Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, ülkemizin içinde bulunduğu durum ve ekonomik gelişmelerle ilgili değerlendirmeyi sunarken, “Bir ekonomik atılım dönemine girdik. Önemli olan bu olumlu tablonun kalıcı hale gelebilmesidir” dedi. Bülend Özaydınlı, 2003 yılına girerken kafalarda oluşan soru işaretlerinden birinin, hükümetin daha evvel başlatılmış ekonomik reform programının ve Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinin sürdürülmesi konularında ne kadar kararlı olduğunun bilinmemesi olduğunu belirterek, “Diğer taraftan yaklaşmakta olan Irak savaşı ile ilgili kaygılar ve bu savaşta Türkiye'nin üstleneceği rol, belirsizliği artıran unsurlardır” şeklinde konuştu.

“Hükümetimizi Kutlamak Gerekir”

Irak savaşının beklenenden çabuk bitmesinin, ekonomik reform programının bazı gecikmelere rağmen sürdürülmesinin ve AB uyum sürecinde alınan mesafelerin güveni artırdığını ve piyasaların hızla düzelmesine olanak sağladığını söyleyen Özaydınlı, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Bir ekonomik atılım dönemine girdik. Bir vatandaş olarak hepimizi mutlu eden bu gelişme döneminde, üretim ve ihracat arttı. İç talep canlandı. Enflasyon 30 yıldır görülmedik seviyelere indi, döviz rezervlerimiz yükseldi, faizler bir yılda yüzde 70 seviyesinden yüzde 25'lerin altına düştü. Bu tablo göstermiştir ki, iş dünyasının içinde yer alan bizlerin yıllardan beri ısrarla ve altını çizerek yaptığımız önerilerin hayata geçirilmesi son derece olumlu bir sonucun ortaya çıkmasını sağlamıştır.”

“Başarının Sürdürülebilmesi İçin Yapılması Gerekenler”

“2003 yılını işte böyle bir dönemin başlangıç yılı olarak görmek istiyoruz. Ancak önemli olan bu olumlu tablonun kalıcı hale gelebilmesidir. Bu yüzden, elde edilen başarı ile rehavete kapılmamalı, yapılacak hataların dengeleri hızla bozabileceği unutulmamalıdır” diyen Bülend Özaydınlı, başarının sürdürülebilmesi için yapılması gerekenleri şöyle sıraladı:

- “2001 yılında IMF ile imzalanan ve halen uygulanmakta olan stand-by anlaşmasının süresi 2004 sonunda dolacaktır. Türkiye'nin 2005 ve 2006 yıllarındaki yüklü geri ödemeleri de göz önüne alındığında, yine uluslararası kuruluşlarla yakın işbirliği içinde yeni bir orta/uzun vadeli programı şimdiden oluşturmaya başlamasında fayda vardır.
- Ekonomik programın en önemli ve belirleyici iki unsurundan biri bağımsız hareket edebilen Merkez Bankası'nın etkin ve kararlı işleyişi ise diğeri de sağlanan bütçe disiplini. Mali disiplin, enflasyonu ve enflasyonist beklentileri kalıcı olarak indirecek, faiz oranlarını aşağı çekecek, borç yükünü azaltacak, orta-uzun dönemli büyüme potansiyelini artıracak ve kurdaki reel değer kazancını kalıcı kılacak temel politika aracıdır.



• Bu politikanın ana unsurlarından biri de vergi adaletinin sağlanması, verginin tabana yayılarak bütçenin kuvvetlendirilmesi, yani sürekli vergi verenin üzerine gitmek yerine, vermeyenin kayıtlı altına alınıp vergilendirilmesidir. Ancak son günlerde çıkarılmaya çalışılan “büyük mağazalar yasası” bu amacı göz ardı etmektedir. Tamamen kayıtlı altında bulunan ve yükümlülüklerini yerine getiren organize perakende sektörü önüne engeller çıkararak, sektörün bu kurallar dışında çalışan kısmını kalkındırmaya çalışmak yerine sektöre has teşviklerle yeni bir düzenlemeye gidilebilir.

• Özelleştirme, hükümetin ciddi gayret göstermesine rağmen 2003’de beklenen başarının sağlanamadığı en önemli konu oldu. Bu konuda da uygulamada iyileştirmeler yapılarak başarı şansı artırılabilir.

• Ekonomideki olumlu gelişmeler ithalatımızda da ciddi oranda bir artışı beraberinde getirmiştir. Bunun bir sonucu olarak cari açığımız da sürekli artarak 4.2 milyar Dolar’a ulaşmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranı %70’lerde, cari açığın milli gelire oranı da %2.5’lerde seyretmekte ve şu an için ciddi bir tehlike görülmemektedir. Ama esas önemli olan bu açığın nasıl finanse edildiğidir.

• Son yıllarda arka arkaya yaşanan kriz dönemleri Türk sanayisi açısından örnek bir dayanışmaya sahne olmuştur. Son derece sağlıklı gelişen işçi-işveren diyalogu sayesinde her iki taraf da bu ağır ekonomik bunalım döneminden en az yara alarak çıkmayı başarabilmiştir.

Şimdiki dönemde ise ekonomik göstergeler iyileşmeye başlamış ancak istihdamda artış henüz yeterli düzeyde gerçekleşmemiştir. Yakalanan karşılıklı anlayış ortamının aşırı taleplerle zorlanması ve iş başının tehlikeye atılması durumunda üretimin artması, yabancı sermayenin Türkiye’ye çekilebilmesi ve sonuçta da istihdam artışı sağlanmasına olanak yoktur. Bugün Türkiye’nin çıkarları karşılıklı sağduyu ile hareket etmeyi ve basın da dahil olmak üzere herkesin bu anlayışı desteklemesini gerektirmektedir.

“Özelleştirme, hükümetin ciddi bir gayret göstermesine rağmen 2003 yılında beklenen başarının sağlanamadığı en önemli konu oldu. Ancak bu konuda da uygulamada bazı iyileştirmeler yapılarak başarı şansı artırılabilir”

• Kıbrıs sorununun çözümü için iki tarafın ortak çabası sağlanabilir ve karşılıklı çıkarlar korunarak bir çözüme ulaşılabiliirse hem ekonomik göstergelerde ciddi bir iyileşme sağlanacak hem de Türkiye’nin AB üyeliği konusunda önemli aşama kat edilecektir.

• Hükümetimiz AB ile müzakerelere başlanabilmesi için çok önemli kanun değişikliklerini gerçekleştirmiştir. Bu konuda bugünkü gündemimiz ise Kıbrıs müzakerelerine odaklanmıştır. Verilecek kararda en önemli unsur uyum sürecinde çıkarılan yasaların uygulamadaki etkileri, yani vatandaşın günlük hayatına ne ölçüde yansdığıdır. Bu nedenle gerek yasal altyapı gerekse uygulama bakımından eksiklikler varsa, bunlar hızla giderilmeye çalışılmalıdır.”

Koç Topluluğu ve Stratejik Hedef Doğrultusunda Gerçekleştirilen Faaliyetler

Bülend Özaydınlı, Türkiye hakkındaki değerlendirmenin ardından Koç Topluluğu’nda yaşanan gelişmeler ve Topluluğun stratejik hedefleri doğrultusunda gerçekleştirilen faaliyetler hakkında bilgi verdi.

“Hızlı ve kârlı bir büyüme sağlayarak Avrupa’nın lider şirketlerinden biri olmak ve Türk ürün ve markalarının kalite imajını iyileştirmektir” şeklindeki Koç Topluluğu’nun ana hedefini bir kez daha hatırlatan Bülend Özaydınlı, “Bu amacımıza ulaşmak için yılda ortalama %14 büyümeyi ve sermaye maliyetimizin üzerinde kâr ederek hissedarlarımıza değer yaratmayı hedefliyoruz” dedi. Özaydınlı, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Beklentimiz; Türkiye büyüme oranının sürdürülebilir şekilde, birkaç yıl üst üste en az %5-6’yı yakalamasıdır. Biz de Topluluk olarak bu oranın 2,5-3 katını yani %14’lük bir büyümeyi kendimize hedef olarak aldık. Bu gerçek-

leştiği takdirde hem Türkiye’nin Avrupa’da ve dünyadaki konumu ve saygınlığı bugünkünden farklı bir noktaya gelecek hem de böyle bir Türkiye’deki Koç Topluluğu’nun dünya pazarlarındaki yeri bugünkünden farklı olacaktır.

Tüm çabanın, böyle bir Koç Topluluğunu adım adım oluşturma-

On Yıl Sonra Nasıl Bir Koç Topluluğu ile Karşı Karşıya Olunacak?

Öngördüğümüz planı uyguladığımız ve bahsettiğim bu hedeflere ulaştığımız takdirde şöyle bir Koç Topluluğu ile karşı karşıya olacağız:

- Tüm ürün ve hizmetleri ile, yöneticileri, çalışanları ve bayilerinin katkıları ile tüketimin en yakınında bulunan,
- Faaliyet gösterdiği sektörlerin her birinde lider veya ikinci konumda olan,
- Yurtdışına daha fazla açılmış, satışlarının en az yarısını Türkiye dışında gerçekleştiren,

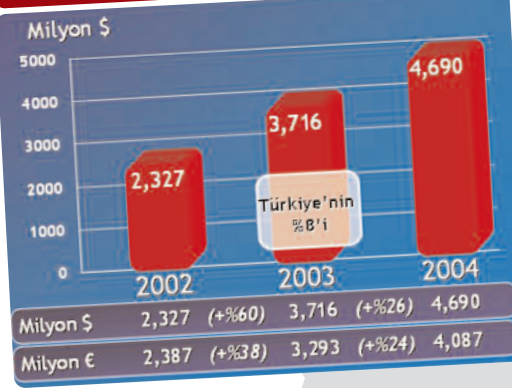
- Faaliyet gösterdiği her sektörde Türkiye’nin çevresindeki pazarlarda da liderliğe aday,
- Faaliyette bulunduğu sektörlerde teknolojiye hakim olan, kendi teknolojilerini geliştiren, bu teknolojileri kullanarak en yenilikçi ürün ve hizmetleri geliştirebilen,
- Hem Türkiye’de hem de uluslararası pazarlarda kabul görmüş ve kalitenin sembolü olmuş markaların sahibi,
- En yetenekli profesyonellerin çalıştığı,
- Satis hacmi Avrupa’nın en büyük şirketleri arasında yer alan ve hızlı büyümesini sürdüren,

- Kârlılığı, verimliliği yüksek, ortaklarına yüksek getiri sağlayan, yatırımcılar tarafından en ayrıcalıklı konumda kabul edilen
- Şeffaflık, dürüstlük, kanunlara ve etik değerlere saygı bakımından örnek alınan,
- Ve bütün bunların bir sonucu olarak şirket değeri bakımından Dünya’nın sayılı şirketleri arasında yer alan bir Koç Topluluğu.”

ya yönelik olduğunu ifade eden Bülend Özaydınlı, "Yurtdışı gelirlerimizi artırma ve ciromuzun giderek artan kısmını yurtdışı operasyonlarımızdan elde etme" yolundaki strateji çerçevesindeki gelişmeleri şöyle sıraladı:

- Beko Elektronik, ortağımızla birlikte, Avrupa'nın en tanınmış markalarından biri olan Grundig'i, patent hakları, Ar-Ge'si, servis teşkilatı ve Avrupa'ya yayılmış satış teşkilatı ile birlikte satın almıştır. Bu gelişme ile Avrupa'nın üçüncü büyük üreticisi olan Beko'nun pazar payını daha da artırmasını hedefliyoruz. Beko'nun 2003 yılı ihracatı 560 milyon Dolar olarak gerçekleşmiş, 2004 için de 810 milyon Dolar ihracat programlanmıştır.
- Arçelik'in Avrupa'da geçen yıl aldığı şirketlerdeki yeniden yapılanma çalışmaları sürmektedir. Arçelik'in 2003 yılında 1 milyar Dolar olan konsolide yurtdışı gelirleri 2004'te 1.2 milyar Dolar'a, toplam konsolide cirosu ise 2.4 milyar Dolar'a ulaşacaktır.
- Ford Otosan 2003'te ihracat cirosunu geçen yıla göre %156 oranında yükselterek 880 milyon Dolar'a ulaştırmıştır. 2004 ihracat hedefi %64 artışla 1440 milyon Dolar'dır.

KOÇ TOPLULUĞU İHRACATI



- Tofaş 2003 yılında 83 bin araç ihraç etmiş, 770 milyon Dolar ile Ford Otosan'ın ardından ikinci büyük ihracatçımız olmuştur. Tofaş'ta Fiat Doblò'nun yanında ihraç amaçlı yeni bir modelin

daha üretimine geçilmesi için çaba harcanmaktadır.

- Türk Traktör, ihracatına başlanan yeni seri traktörlerin katkısı ile toplam üretimini 4.5 katına çıkarmış, ihracat cirosunu %515 oranında artırarak 127 milyon Dolar ihracat gerçekleştirmiştir.
- Migros da yurtdışındaki büyümesini sürdürmüştür.
- Geçen yıl yurtdışında 11 yeni mağaza ve bir yeni alışveriş merkezi açılmıştır.
- Bu yeni mağazalarla toplam mağaza sayısı 34'e, alışveriş merkezi sayısı da 7'ye ulaşmıştır.
- Perakende sektöründe yurtdışındaki ciromuz 2004 yılında 520 milyon Dolar'a ulaşacaktır.
- Rusya'da bugüne kadar Moskova'ya odaklanan Migros 2003'ten itibaren yatırımlarını Moskova dışına da taşıyarak Rusya'nın diğer bölgelerine yaygınlaştırmaya başlamıştır. Bu strateji doğrultusunda Tataristan ve Sibirya'daki ilk mağazalar 2003 yılında devreye alınmıştır.
- Aygaz ve Opet ortak olarak kurdukları bir şirketle Bulgaristan akaryakıt ve LPG pazarına girmiştir. Bu girişimle beş yıl içinde Bulgaristan pazarından akaryakıtta %6.5 ve LPG'de %16 pazar payı almayı hedefliyoruz.
- Aygaz ve Opet, savaştan sonra Irak'a akaryakıt ve LPG ihracatına başlamış ve bugüne kadar toplam 360 milyon Dolar tutarında akaryakıt ve LPG ihraç etmiştir. Sevkiyatın başladığı tarihten bu yana Irak'ın beyaz ürün ihtiyacının yaklaşık yarısı Opet tarafından karşılanmaktadır.
- Türk DemirDöküm, Çin'de yerel ortak ile kurduğu radyatör fabrikası geçtiğimiz ay içerisinde faaliyete geçmiştir. Fabrikada ilk etapta 300 bin adet radyatör üretilmesi hedeflenmekte olup, kapasitenin pazar şartlarına bağlı olarak 2 milyon 300 bin seviyesine kadar çıkması beklenmektedir.

KOÇ TOPLULUĞU 2014

Ana hedef:

Hızlı ve kârlı bir büyüme sağlayarak Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olmak
Türk ürün ve markalarının kalite imajını iyileştirmek

- ✓ Yılda ortalama %14 büyüme
- ✓ Sermaye maliyetinin üzerinde kâr

- ✓ Tüketicieye en yakın
- ✓ Lider veya ikinci
- ✓ Satışların en az yarısı yurt dışında
- ✓ Çevre pazarlarda da liderliğe aday
- ✓ Teknolojiye hakim, yenilikçi ürün ve hizmet geliştirmede öncü
- ✓ Dünyaca kabul görmüş markaların sahibi
- ✓ En yetenekli profesyoneller
- ✓ Avrupa'nın en büyükleri arasında ve hızlı büyüyen
- ✓ Kârlılığı, verimliliği yüksek, yatırımcı için ayrıcalıklı
- ✓ Şeffaf, dürüst, kanunlara ve etik değerlere saygılı

Dünya ölçeğinde şirket değeri

Tüketicieye Yakın İşlere Odaklanma

Bülend Özaydınlı, "Rekabet gücümüz olan, başarılı olduğumuz, tüketiciye yakın işlere odaklanma" yolundaki strateji paralelinde yaşanan gelişmeleri de şöyle özetledi:

- "Düzey şirketimiz dağıtım ağını geliştirmeye devam etmektedir. 2002 sonunda 24 bin satış noktasına ulaşabilen Düzey, 2003 sonunda toplam 104 bin noktaya ulaşır durumdadır.
- Tat, rakı üretimine girmek üzere Tariş ile %50-50 oranında bir ortaklık kurmuş ve 2004 sonunda faaliyete geçmeyi planlamıştır. Bu şirket, Düzey'in dağıtım gücünü de kullanarak 2006 sonu için %10 pazar payına ulaşmayı hedeflemektedir.
- Opet de hızlı büyümesini sürdürmektedir. Opet ve Sunpet markalı istasyon sayımız 2003 yılı sonunda 1147'ye ulaşmıştır. Bu dönemde özellikle büyük şehirlerdeki istasyon yatırımlarına ağırlık verilmektedir. Bu gelişmelere paralel olarak akarya-

kıt piyasasındaki pazar payımız da geçen yıldan bu yana %10.6'dan %12.5'e yükselmiştir.

- Aygaz'ın cirosu geçen yıla göre %42 oranında artmış, Oto Aygaz istasyon sayısı da 398'e ulaşmıştır.

- Elektrik üretim şirketimiz Entek, İzmir'te faaliyet gösteren Türk Edison şirketinin çoğunluk hissesini satın almıştır. Türk Edison'un kapasitesi ve 2003 yılı içerisinde tamamlanan yatırımlar ile, Entek'in kurulu kapasitesi iki katına çıkarak 217 MW'a ulaşmıştır. Entek ayrıca toptan elektrik alım-satım faaliyetlerinde bulunabilmek amacı ile "Eltek" adında bir şirket kurmuştur.

Ana hedefimizin gerektirdiği büyüme hızını uzun vadede gerçekleştirmek için, mevcut işlerimizdeki gelişmenin yanı sıra, yeni iş alanlarına da girmeyi hedefliyoruz. Özelleştirme programı, bu bakımdan önemli fırsatlar içermektedir

- Ana bankacılık faaliyetlerindeki gelişme, etkin gider kontrolü ve verimlilik artışı sayesinde Finansman Grubumuzun 2003 yılı vergi öncesi kârı geçen yıla göre %270 artışla 280 milyon Dolar olarak gerçekleşmiştir. Koçbank'ın, 2003 yılında, şube sayısı 143'e, toplam kredi kartı sayısı %36'lık bir artışla 428 bine ve müşteri sayısı %27'lik artışla 1.9 milyon kişiye ulaşmıştır.

- Koç Allianz Şirketleri 2003'de sektöründeki en yüksek teknik ve vergi öncesi kâr artışını sağlamıştır. Koç Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketi de, hazırlıklarını tamamlayarak Bireysel Emeklilik konusunda faaliyete başlayan ilk şirketlerden biri olmuştur.

- Ana hedefimizin gerektirdiği büyüme hızını uzun vadede gerçekleştirmek için, mevcut işlerimizdeki

gelişmenin yanı sıra, yeni iş alanlarına da girmeyi hedefliyoruz. Uygulanmakta olan özelleştirme programı, önemli fırsatlar içermektedir. Türk Telekom ve Milli Piyango özelleştirmelerini, stratejilerimiz ve Topluluğumuzun özellikleri ile uyumu bakımından öncelikli hedefler olarak belirledik ve çalışmalara başladık."

"Bulunduğumuz sektörlerde lider veya yakın takipçisi olmayı" hedefleyen strateji doğrultusunda 2003 yılında birçok sektördeki lider konumunu sürdürme ve hatta geliştirme fırsatı bulduklarını söyleyen Bülend Özaydınlı, şu örnekleri verdi:

- "2003 yılı için, toplam Türkiye otomotiv pazarında Ford Otosan lider konumundayken, Tofaş da 3. konumda bulunmaktadır. Dünyada üretilen hemen hemen her markanın tüm modelleri ile rekabet ettiği ülkemizde Topluluğumuzun toplam pazar payı %28.3'tür.

- 2003'de Türkiye motorlu araç üretiminin %47'si topluluğumuz şirketleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Şirketlerimizin Türkiye toplam motorlu araç ihracatı içindeki payı da yine %47 olmuştur.

- Topluluğumuzun otomotiv ana sanayi şirketlerinin toplam cirosu 2004 yılında 4.9 milyar Dolar'ı, toplam ihracatları da 2.4 milyar Dolar'ı bulacaktır.

- 2003 yılında Arçelik Türkiye beyaz eşya üretiminin %58'ini, ihracatının %62'sini gerçekleştirmiştir. Beko Elektronik Türkiye TV üretiminden %34, ihracatından %33 pay almıştır. Her iki şirketimiz de iç piyasa payında lider konumdadır. Türk DemirDöküm ve Arçelik LG şirketlerimiz



de kombi ve klima ürünlerinde, üretim ve satışta liderliğini sürdürmektedir.

- Dört gıda şirketimizin Tat bünyesinde birleşmesi Ağustos ayında tamamlanmıştır. Gıdada Türkiye'nin lider şirketlerinden biri olma hedefimiz doğrultusunda yeni ürün kategorilerine girdik, büyüyen ve kârlı olabilecek diğer kategorileri de ürün portföyümüze ekleyerek konumumuzu güçlendirmeyi planlıyoruz.

- Aygaz LPG dağıtımında Türkiye'deki liderliğini sürdürmektedir. Yeni girdiğimiz akaryakıt dağıtımında ise Opet'le dördüncü sırada bulunuyoruz. Daha üst sıralara yükselmeyi hedefliyoruz.

- Finansal hizmetler ve sigortacılık alanlarındaki stratejik ortaklarımızla birlikte, bu sektörlerde hızlı büyümek ve lider konuma gelmek açısından önemli gelişmeler sağlıyoruz.

- Koçbank, Türkiye'nin en büyük beşinci özel bankası konumundadır ve üç yıl içinde şube ağını 84'ten 143'e çıkarmıştır.

- Koç Lease, 2003 yılında liderlik konumunu sürdürmüştür.

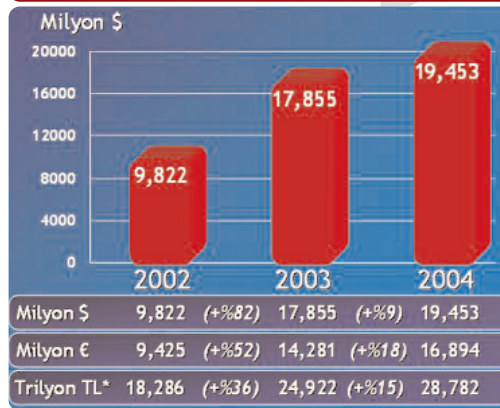
- Koç Portföy, fon ve portföy yönetimi pazarında Türkiye'deki 3. büyük portföy yönetim şirketi olmuştur.

- Koç Yatırım, bono ve repo işlem hacminde yatırım kurumları arasında lider durumdadır.

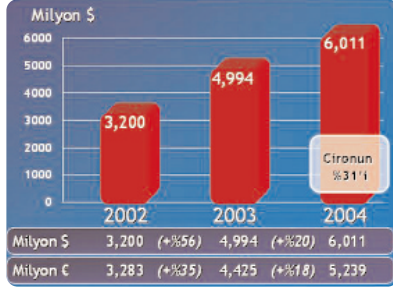
- Koç Faktoring 2003 yılı sonu itibarı ile, toplam ve uluslararası iş hacmindeki pazar paylarıyla, Türkiye'nin en büyük faktoring şirkettir.

- Kendi sektöründe ikinci sırada bulunan ve bireysel emeklilik alanında faaliyetine başlayan Koç Allianz şirketimiz de, diğer sigorta hizmetlerinde olduğu gibi, bireysel emeklilikte de piyasanın liderliğini hedeflemektedir.

KOÇ TOPLULUĞU KOMBİNE CİROSU (UMS)



KOÇ TOPLULUĞU YURT DIŞI GELİRLERİ

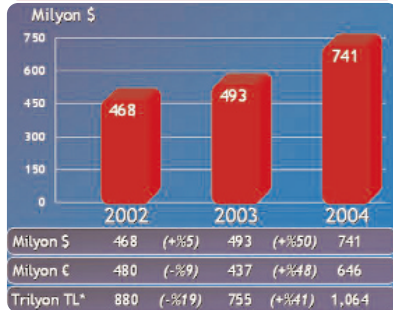


Bülend Özaydınlı, "Markalarımızın değerini artırma ve bulunduğumuz sektörlerde teknolojiye hakim olma" yolundaki strateji doğrultusunda atılan adımları da şöyle özetledi:

Koç Topluluğu olarak üzerimize **düşen görevi** yapmaya hazırız. Bunu gerçekleştirebilirsek **Koç Topluluğu** da **dünyanın sayılı şirketlerinden** biri haline gelecek ve **Türkiye'nin gurur kaynağı** olmaya devam edecektir

- "Beko Elektronik Grundig ile hem Avrupa'nın en bilinen ve saygın markalarından birine, hem de Grundig'in Ar-Ge teşkilatı ve mevcut 717 adet patentine sahip oldu. Beko Elektronik böylece Avrupa tüketici elektroniği pazarında sadece üretici olarak değil, marka ve teknoloji ile de en iddialı oyuncularından biri haline gelecektir.
- Bağımsız bir araştırmanın sonuçlarına göre, bu yıl da Arçelik en çok tanınan marka olma unvanını korumuştur. Aynı araştırmada Beko da ikinci sırada yer almış, Aygaz, Migros ve Tat markalarımız da kendi ürün kategorilerinde ilk sırayı almışlardır.
- Diğer bir araştırmada ise Türkiye'nin

KOÇ TOPLULUĞU YATIRIM HARCAMALARI



en beğenilen şirketleri arasında Arçelik birinci, Koç Holding de üçüncü sırayı almıştır.

- Bir dergi tarafından profesyonel yöneticiler arasında düzenlenen anket sonucunda Koç Allianz, 2001 ve 2002 yıllarında olduğu gibi 2003 yılında da 'sigorta sektörünün en beğenilen şirketi' seçilmiştir.
- Arçelik'in elde ettiği başarıların arkasında, teknoloji geliştirmeye verdiği önemin payı büyüktür. Son dört yılda 150'nin üzerinde patent başvurusunda bulunan Arçelik, Türkiye'de en fazla patent sahibi olan yerli şirket unvanına sahiptir. Arçelik bu emeğinin karşılığını Avrupa Birliği Komisyonu'nun düzenlediği yarışmada birinciliği Türkiye'ye kazandırarak almıştır. AB Komisyonu 900

ürün arasından Arçelik'in buzdolabını Avrupa'nın en az enerji tüketen buzdolabı seçmiştir.

- Ford Otosan 2003 yılında piyasaya sürdüğü yeni Ford Cargo kamyonu, gövdesinden motoruna kadar, yabancı ortağından bağımsız, tamamen kendi teknolojiyi ile geliştirmiştir. Aracın motoru, 'Eco-torq', Türkiye'de sıfırdan tasarlanmış ilk motor olma özelliğine sahiptir.
- Ford Otosan, teknoloji geliştirme konusundaki başarısının sonucu olarak, 2002'de üretimine başladığı Transit Connect'in tüm ürün geliştirme ve mühendislik sorumluluğunu üzerine almıştır.
- Tüketicilere yakın olma ve marka değerine verdiğimiz önem doğrultusunda, markalarımızın müşteri memnuniyetini ölçmek üzere bir sistem kurduk. Bu sistem ile 34 Koç ürün ve markası ile, 100 adet rakip ürün ve markanın müşteri memnuniyetini ölçümledik. 2004 için bu neticeler üzerinden iyileştirme hedefleri belirleyip, şirketlerimizin performans hedeflerine dahil ettik."

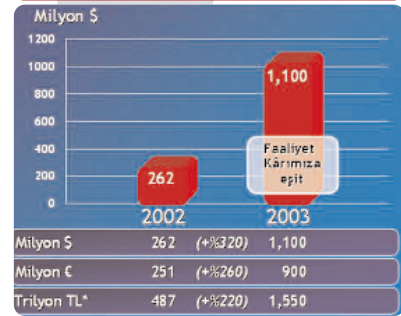
2004 Yılı Hedefleri...

Bülend Özaydınlı, konuşmasının son bölümünü 2003 yılında alınan sonuçlara ve 2004 yılı hedeflerine ayırdı. Özaydınlı,

bu verileri her zaman olduğu gibi Uluslararası Muhasebe Standartlarına göre hazırlanmış rakamlar üzerinden şöyle özetledi:

- "Koç Topluluğu'nun kombine cirosu 2002'ye oranla %82 (Euro %52, TL %36) büyüyerek 17.9 milyar Dolar'a ulaşmıştır. 2004 program hedefi ise %9 (Euro %18, TL %15) artışla 19.5 milyar Dolar'dır. 2003 büyümemiz Türkiye ekonomisinin genel büyümesinin çok üzerinde olmuştur. Bunun başlıca nedenleri;
- İhracat ve yurtdışı faaliyetlerimizdeki hızlı büyümenin sürmesi,
- Satışlarımızın önemli bir kısmını teşkil eden otomotiv ve dayanıklı tüketim mallarında iç pazarda talebin ortalamanın üzerinde artması,
- 2002 yılı sonunda satın alınan Opet şirketinin ciroya katkısı olmuştur.
- İhracatımız 2003'te %60 (Euro %38) artışla 3.7 milyar Dolar'a ulaşmış, 2004'te ise %26 (Euro %24) daha büyüyerek 4.7 milyar Dolar'ı bulması hedeflenmektedir. Bu sonuçlarla 2003 yılında Türkiye ihracatının yaklaşık %8'ini Koç Topluluğu olarak gerçekleştirmiş bulunuyoruz.
- Toplam yurtdışı gelirlerimiz 2003 yılında %56 (Euro %35) artışla 5 milyar Dolar olmuştur. Bu tutarın 2004 yılında %20 (Euro %18) artışla 6 milyar Dolar olması

KOÇ TOPLULUĞU VERGİ ÖNCESİ KÂRI (UMS)



hedeflenmiştir. Bu sonuçlarla toplam ciromuzun %31'i yurtdışı gelirlerimizden elde edilmiş olacaktır.

- Denetimi henüz tamamlanmamış, ve kesinleşmemiş rakamlara göre vergi öncesi kârımız %320 (Euro %255, TL %220) artmış ve tahmini olarak 1,100 milyon Dolar'a ulaşmıştır. Ve en önemli göstergelerden biri de faaliyet kârımızın vergi öncesi kârımıza eşit seviyede olmasıdır. Bu da ekonominin artık daha sağlıklı bir

yapıya kavuştuğuna işaret etmektedir.

- 2003 yılında topluluk olarak yatırımımız 493 milyon Dolar olarak gerçekleşmiştir. 2004 iş programımız ise %50 artışla 741 milyon Dolar'dır.
- Personel sayımız da 4700 kişi artışla 2003 sonunda 54 bin 800 kişiye ulaşmıştır. Bu rakamın, 2004 sonunda 6 bin 300 kişi daha artarak 61 bin 100 kişiye ulaşması hedeflenmektedir."

Koç Topluluğu, Türkiye'nin Gurur Kaynağı Olmaya Devam Edecek

Türkiye'nin önemli fırsatlarla karşı karşıya olduğunu belirten Bülend Özaydınlı, "Türkiye'nin bu fırsatları en iyi şekilde değerlendireceğine, Avrupa'nın ve dünyanın en güçlü, saygın ve iddialı ülkelerinden biri haline geleceğine tüm kalbimizle inanıyoruz. Koç Topluluğu olarak biz de üzerimize düşen görevi yapmaya hazırız. Bunu gerçekleştirebilirsek Koç Topluluğu da dünyanın sayılı şirketlerinden biri haline gelecek ve Türkiye'nin gurur kaynağı olmaya devam edecektir" diyerek sözlerini şöyle tamamladı: "Her zaman söylediğimiz gibi bu gün de tekrar ediyorum: Türkiye'nin geleceğine güveniyor ve bu gelecek için çalışıyoruz." 🗨️

KOÇ TOPLULUĞU ve YURTDIŞI FAALİYETLERİ



Küresel vizyon

BASIN TOPLANTISINDAN NOTLAR...

Koç Holding CEO'su F. Bülend Özaydınlı, 11. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nın sonunda soruları da yanıtladı

- Telekomünikasyonla sektör olarak ilgileniyoruz. Bunun içerisinde sabit hat operatörlüğü de var, GSM operatörlüğü de. Türk Telekom'dan söz ediyoruz, çünkü Türk Telekom bir özelleştirme dönemine girmiştir. Aynı şekilde GSM operatörlüğü için de böyle bir fırsat önümüzdeki dönemde karşımıza çıkarsa ilgilimiz olacaktır.
- Şirketlerimizin tamamı kendi büyüklükleri içerisinde organik büyümelerini devam ettirmektedirler. Eğer şirketlerimiz sektörlerindeki liderliklerini koruyacaklarsa, tamamı yatırımlarını hızlandırarak devam ettirmek durumundadırlar. Önümüzdeki yıllarda bu yatırım potansiyelinin da-

ha hızlı büyüme sürecine gireceğini göreceksiniz.

- Diyoruz ki "Türkiye önümüzdeki dönemde ihracatını artıracak, artırmalıdır". Ancak bunu gerçekleştirebilmek için ihracat alanımızın neresi olduğuna bakmamız lazım. Bu bölgenin de Avrupa olduğunu görüyoruz. Avrupa, rekabetin çok yoğun olduğu bir bölge. Bu bölgede eğer Türk şirketleri ihracatlarına artırıacaklarsa rekabetçi olmak zorundadırlar. Dünyanın her yerinde üretim yapan şirketlerden daha rekabetçi olmak zorundadırlar. Bunu sağlamanın yolu da verimlilikten geçiyor. Maliyet yapısını aşağı çekebilme becerisinden ge-

çiyor. Bunu yapabildiğimiz oranda Avrupa pazarında yükselme imkanı bulacağız.

- Türkiye krizlerden sonra ciddi bir büyüme sürecine girdi. Kısa zamanda yapılanlara baktığımız zaman bir tek eksikimiz kaldığını görüyoruz. Bu da mevzuat ve yasalar açısından, yapıların kararlı şekilde uygulanması.
- Yeni Türk lirasına geçiş konusunda arkadaşlarımızın başlattığı ciddi bir çalışma var. Yeni Türk lirasına geçiş önemli ve birçok boyutları olan bir konu. Bu konunun Türkiye'de büyük bir dikkatle ele alınması gerekiyor. Koç Topluluğu olarak gerekli hazırlıkları yapmaktayız.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç:

“DAVOS, Türkiye’deki Gelişmeleri Anlatmak İçin İYİ BİR OLANAK”

Davos’ta düzenlenen Dünya Ekonomik Forumu’na katılan Mustafa V. Koç, toplantıların son derece önemli olduğunu vurguluyor ve ekliyor: “Davos gerçekten **entelektüel** olarak **insanın merakını çeken** yüzlerce konunun tartışıldığı bir ortam ve insan **seçim yapmakta zorlanıyor.**”

• **Türk dış ilişkileri açısından Davos bir gelenek halini aldı. Bu geleneğin Türk ekonomisine yansımaları oluyor mu?**

Türkiye’de Davos toplantıları ağırlıklı olarak dış politika girişimlerinin odak noktası olarak algılanıyor. Oysa, Davos toplantıları çok daha zengin bir içeriğe sahip. Siyasetin yanı sıra ekonomi, teknoloji, yönetim bilimi konularında dünyadaki gelişmelerin tartışıldığı Davos toplantılarına, özellikle son yıllarda sosyal konular, sivil toplum örgütleri ve kültürel konular da eklendi. Dolayısıyla bu toplantıları, farklı bakış açılarına ve birikimlere sahip, kendi konularında dünyanın önde gelen insanların, her türlü kurumsal zırhtan arınmış bir şekilde bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunduğu bir ortam olarak algılamak gerekiyor. Elbette, bunca fikir önderinin bir arada olduğu bir ortamda hem Türkiye’deki gelişmeleri anlatmak, hem dış politika konusunda girişimleri gayri resmi olarak başlatmak, hem de en üst düzeyde iş görüşmeleri yapmak mümkün oluyor. Yeterli hazırlık ve katılım sağlandığında ekonomiye de olumlu yansımaları oluyor.

• **Son yıllarda Türkiye’deki gelişmelerin özellikle Avrupa tarafından beğeni ile izlendiği göz önüne alınırsa, siz Davos’ta bu olumlu havayı hissettiniz mi?**

Açıkçası, Türk ekonomisindeki olumlu gelişmeler ve dış politika açılımları elbette ki hem Davos’ta hem de başka platformlarda olumlu bir hava yaratıyor. Örneğin, bu seneki toplantıların en önemli konuşmasını yapan ABD Başkan Yardımcısı Dick Cheney’in konuşmasında Türkiye’den çok olumlu olarak bahsetmesi bu havanın bir göstergesi olarak algılanabilir. Ancak, Davos toplantılarının odağının Türkiye olmadığını da vurgulamak gerekir. Örneğin, bu sene küresel manada en çok ilgi çeken iki ülke Çin ve Hindistan oldu. Çin’in geçtiğimiz sene dünyada en çok yabancı sermaye çeken ülke konumuna gelmesi ve Fortune 500 firmalarının 150’sinin Hindistan’da Ar-Ge bölümleri kurmuş olması bu ilginin boyutları hakkında güzel birer gösterge olarak alınabilir.

• **Davos’taki toplantılarda genel olarak ilginizi çeken konular neler oldu?**

Davos gerçekten entelektüel olarak insanın merakını çeken yüzlerce konunun tartışıldığı bir ortam ve insan seçim yapmakta zorlanıyor. Benim ilgimi çeken konuların başında, dünya ekonomisinde, Çin, Irak, Rusya gibi ülkelerde beklenen gelişmeler, iyi yönetim ve etkin yönetim kurulları oluşturmak için dünyadaki güzel örnekler, risk yönetimi, ve nanoteknoloji, gen teknolojisi ve bilgi teknolojisindeki gelişmeler oldu.



• **Davos'a önümüzdeki yıllarda da katılmayı düşünüyor musunuz?**

Ben böyle bir ortamda Türk iş ve fikir dünyasının güçlü bir şekilde temsil edilmesi gerektiğine inanıyorum. Artık dünya bir ağ ekonomisine dönüşüyor. Bu ağda aktif olarak yer almak güven telkin edebilmenin ve süreklilik sağlayabilmenin ilk şartı. Şirketini, ülkesini aktif olarak tanıtmaya, küresel sorunlara çözümler üretmeye çaba göstermeyenler bu ağın dışında kalıyor. Üstelik, gerçekten dünyanın geleceğini şekillendiren insanların fikirlerini ve düşüncelerini birinci ağızdan, konsantre bir şekilde alma fırsatının da çok değerli olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle gelecek sene de Davos toplantılarına katılmayı planlıyorum.

• **Avrupa Topluluğu'nun son dönemdeki gelişme sürecine bakıldığında, Türkiye'nin Avrupa'daki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Ülkemizde AB denince akla ilk gelen Türkiye'nin AB'ye üye olup olamayacağı, üyelik için daha neler yapılması gerektiği, Avrupalıların aslında bizi isteyip istemedikleri gibi konular oluyor. Akılımızın arkasında ise hep AB üyeliğinden ne kazanımlar elde ederiz beklentisi var. Oysa, bakış açımızı uzun bir vadeye yayabilirsek ve "Türkiye'nin de üye olduğu AB'nin gelişmesine nasıl katkıda bulunabiliriz" sorusuna odaklanabilirsek, çok daha başarılı olabiliriz. AB vatandaşları açısından Türkiye'nin üyeliğinin bir maliyet değil, bir kazanım olarak algılanabilmesi için hem biz hem de AB uzun vadeli bir hedefe odaklanmalı: AB'nin ekonomik olarak gelişip dinamik hale gelmesi.

"Bugün dünyanın en değerli şirketleri bilgiyi en iyi kullanan şirketler. Dolayısıyla, Türkiye de rekabet gücünü ve zenginliğini artırmak için etkin çalışan sermaye piyasalarına ulaşabilmeli ve bilgi toplumuna dönüşebilmeli"

• **Türkiye zengin doğal kaynakları ve ucuz maliyetleriyle Avrupa ülkeleri için ciddi bir rakip değil mi aslında?**

Artık rekabet doğal kaynaklardan ve ucuz işgücünden çok bilgi ve sermaye gücüne dayanıyor. Tarım devrinde üretim faktörleri toprak, emek ve sermaye idi. Sermaye ve emek olsa bile geniş ve verimli toprakları olmayan ülkeler zen-



"Siyasetin yanı sıra ekonomi, teknoloji, yönetim bilimi konularında dünyadaki gelişmelerin tartışıldığı Davos toplantılarına, özellikle son yıllarda sosyal konular, sivil toplum örgütleri ve kültürel konular da eklendi."

gin olamıyordu. Sanayi devrimi ile zenginlik kaynağı emek ve sermayeye indirgendi. Japonya, İsveç gibi verimli toprakları olmayan ülkeler dünyanın en zengin ülkeleri arasına girdiler. Bugün ise dünyanın en değerli şirketleri bilgiyi en iyi kullanan şirketler. Türkiye de rekabet gücünü ve zenginliğini artırmak için etkin çalışan sermaye piyasalarına ulaşabilmeli ve bilgi toplumuna dönüşebilmeli. AB ile bütünleşmenin bu konudaki çalışmalara hız vererek Türkiye'nin rekabet gücünü artıracaklarını düşünüyorum.

• **Olası bir serbest dolaşım hakkı, Türkiye'nin önündeki engellerden biri değil mi? Avrupa bu hakkın Türklere verilmesine sizce ne kadar sıcak yaklaşıyor?**

AB'ye üye olurken İspanya ve Portekiz'den de benzer nedenlerle çekiniyordu. Ancak, gelişmeler bu düşüncenin doğru olmadığını, kendi ülkelerinde yakalanan yüksek büyüme hızlarının sonucu zenginleşen toplumların hiç de göçe eğilimli olmadıklarını gösterdi. Türkiye'nin üyeliğine kadar geçecek dönemde yakalanacak büyüme hızlarının

genç, çalışkan ve bilgili insan gücüne ihtiyaç duyacak. Bu da unutulmamalı.

• **Koç Topluluğu'nun son dönemlerdeki küreselleşme atılımları Avrupa Topluluğu ile bütünleşme sürecinden nasıl etkilenecek?**

Türkiye'nin, AB'nin ve uluslararası ağların etkin bir oyuncusu olması Koç Topluluğu'nun işlerinin de gelişmesini destekler. Rahmetli dedem Vehbi Koç'un dediği gibi "Ülkem varsa, ben de varım". Dolayısıyla, Türkiye ne kadar etkin bir devlet olursa, Türk sermayesi de o kadar güçlü olur. Bizim girişimci ruhumuz ve kurumsallaşmış yönetim tarzımız, AB ile bütünleşen, kayıt dışı ekonominin azaldığı bir Türkiye ile bize önemli avantaj sağlayacaktır.

• **Yurtdışında kurulan ya da satın alınan şirketlerde kimlerin istihdam edilmesi düşünülüyor? Türkiye'den mi çalışanlar gidecek, yoksa o ülkelerden mi çalışanlar olacak?**

Koç Topluluğu'nun hedefi önce bölgesel, sonra da küresel bir şirket olmak. Dolayısıyla, tüm adımlarımızı bu bakış açısıyla atmamız gerekiyor. Nasıl Türkiye'deki işlerimizi sadece bir aileden gelen veya bölgede doğmuş insanlardan oluşturmuyorsak, yurtdışındaki şirketlerimizdeki istihdamda da böyle bir düşüncede olamayız. Ancak, bizim için kurum kültürüne bağlılık büyük önem taşıyor. Elbette ki, iş yaptığımız ülkenin kültürünü ve iş yapma yöntemlerini bilmek de önemli bir avantajdır. Dolayısıyla, hangi ülkeden geldiğine bakılmaksızın, kurum kültürümüze uyum sağlayanlardan işe en çok değer katacağına inandıklarımız Koç Topluluğu'nda istihdam edilecektir. ☺

Avrupa Enerji Ödülü Arçelik'in

Arçelik, bu yıl ikincisi yapılan "European Energy+ Yarışması"nda, Eskişehir'de üretilen Blomberg marka buzdolabı ile hem kategorisinde **birinci** seçildi, hem de tüm kategoriler arasında "En Az Enerji Tüketen Buzdolabı"nı üretmesi nedeniyle ödüllendirildi



**ARÇELİK DEMEK
AVRUPA'NIN
EN
İYİSİ
DEMEK!**

Avrupa Komisyonu'ndan
Arçelik buzdolabı teknolojisine
birincilik ödülü!



444 9 000 www.arçelik.com



Avrupa Birliği Komisyonu, Arçelik'in Eskişehir tesislerinde üretilen buzdolabını, Avrupa'nın en az enerji tüketen buzdolabı olarak belirledi.

Bu yıl ikincisi düzenlenen ve Avrupa Birliği Komisyonu'nun teknoloji iyileştirme projesi kapsamında yürütülen European Energy+ Yarışması'nda Arçelik, hem kategorisinde birinci seçilmesi, hem de tüm kategoriler arasında "En Az Enerji Tüketen Buzdolabı"nı üretmesi nedeniyle ödüllendirildi.

Almanya'nın Köln kentindeki Home-tech Fuarı'nın açılışı nedeniyle düzenlenen törende ödülü, Arçelik A.Ş. Üretim ve Teknoloji Grup Direktörü Turgut Soysal aldı. Soysal, "Kendi teknoloji-mizle aldığımız bu ödül, bizim için ayrı bir önem taşıyor. Arçelik ekibinin dünya çapında yeni standartlar yaratma konusundaki başarısı ile gurur duyuyoruz" dedi.

Türk Mühendislerin Eseri

Yenilikçiliğe, ileri teknolojiye, çevreye ve doğal kaynaklara verdiği önemle çift kapılı buzdolabı kategorisinde ödül alan Arçelik, aynı zamanda Jüri tarafından yapılan Enerji Verimlilik Endeksi değerlendirmesi sonucunda tüm kategoriler arasında "En Verimli Buzdolabı" olarak belirlendi. Arçelik, Energy+ listesinde bulunan 21 Avrupalı üretici şirket, A+ ve A++ sınıflarından 900 farklı model arasından yarışmaya başvuranları geride bıraktı. Avrupa'da şu ana kadar ulaşılan en düşük Enerji Verimlilik Endeksi'ne sahip olan ödüllü buzdolabı, Arçelik'in Eskişehir tesislerinde Türk

mühendisler tarafından tasarlanıp üretiliyor. Enerji Verimlilik Endeksi düştükçe, enerji tasarrufu artıyor. A sınıfı bir buzdolabının Enerji Verimlilik Endeksi %42-55 arasında yer alırken, Arçelik bu oranı %19.81'e düşürmüş bulunuyor. Günde 16W'lık bir ampul kadar enerji tüketen ödüllü buzdolabının yıllık tüketimi sadece 137kWh. Arçelik tarafından üretilen bu buzdolabına karşılık, A sınıfı standart bir buzdolabının yıllık tüketimi ise 325kWh'ı buluyor. Bir başka deyişle



ödül kazanan Arçelik buzdolabı, A sınıfı bir buzdolabından %58 daha az enerji tüketiyor. Tüm bu özellikler, Arçelik Blomberg buzdolabına büyük ödülü kazandırırken, Türk mühendislerinin de bir zaferi oldu. "Energy+ Teknoloji İyileştirme Projesi", Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere, Hollanda, Avusturya, Belçika, Finlandiya, Norveç, Portekiz, İsveç ve İsviçre tarafından desteklenerek finanse ediliyor ve düşük enerji tüketen soğutucu üretiminin geliştirilmesini amaçlıyor. ∞



The Banker, Arçelik'i Türkiye'nin En İyi Şirketi Seçti

ayın gündemi



Yatırımları ve gerçekleştirdiği operasyonlarla **uluslararası bir şirket** konumuna gelen **Arçelik**, **Financial Times**'ın yayınladığı **The Banker** dergisi tarafından "**Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi**" seçildi

Capital dergisi tarafından "2003 Yılı'nın En Beğenilen Şirketi" seçilmesinin ardından **Arçelik**, finans sektörünün önde gelen yayınlarından **Financial Times**'in yayınladığı **The Banker** dergisi tarafından da "Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi" seçildi.

Yatırımları ve gerçekleştirdiği operasyonlarla uluslararası bir şirket konumuna gelen Arçelik, The Banker Dergisi tarafından "Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi" seçildi. The Banker Dergisi ödülün, Arçelik'in kredi itibarı, güçlü büyüme potansiyeli ve teknolojik gelişmelerinin yanı sıra, hızlı ama dengeli büyüme becerileri ve şirketin iyi yönetimi sebeple-

riyle de verildiğini belirtti. Arçelik Genel Müdürü **A. Gündüz Özdemir** "Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi Ödülü"nü, The Banker dergisinin baş editörü Stephen Timewell'den Arçelik'te düzenlenen bir törenle aldı. Timewell, "Şirket Ödülleri"nin yüksek performans gösteren firmaları onurlandırdığını belirterek, önemli başarılar kazanan Arçelik'e ödülü takdim etmekten onur duyduklarını söyledi. A. Gündüz Özdemir ise büyüme stratejisi, yatırımları ve yeni teknolojilerin eklenmesinin, Arçelik'i dünyanın en iyileri arasına taşıyan faktörlerden bazıları olduğunu belirterek, "Bu ödüller uluslararası pazar-

lardaki varlığımızın güçlenmesini sağlayacaktır" dedi.

Dünyanın En İyileri

The Banker dergisi bu yıl 29 ülkeden 29 şirketi "Yılın Şirketi" seçti. Kendi pazarlarında yüksek profile sahip olan bu şirketler arasında Almanya'dan Volkswagen, Japonya'dan Toshiba ve Fransa'dan Total de yer aldı.

Financial Times tarafından yayınlanan ve 1926 yılından bu yana bankacılık sektörünün önde gelen yayınları arasında yer alan The Banker dergisi bireysel finansman, yatırım, teknoloji konularına da yer veriyor. ∞

Beko, Grundig ile Dünya Pazarında

Kurulduğu 1966 yılından beri sektörün lider isimlerinden biri olan **Beko Elektronik**, İngiliz ortağı **Alba Plc** ile birlikte Alman elektronik devi **Grundig AG**'nin önemli bir bölümünü satın aldı. Ritz Carlton Otel'de 11 Şubat günü gerçekleştirilen bir toplantıyla Grundig'i satın aldığını açıklayan Beko Elektronik, global markasıyla dünya pazarındaki alanını genişletti. Dünyanın bu en önemli ve tanınan elektronik markasının geçmişi çok eskilere dayanıyor. Belki de Grundig'in böylesine tanınıyor olmasının en büyük nedeni de zaferlerle dolu geçmişi.

Sürekli Lider Olmak

İkinci Dünya Savaşı sonrası günler. Her alanda olduğu gibi radyo alanında da büyük sıkıntıların yaşandığı bir dönem. Üreticiler, yeni radyo imal etmektense var olan ve uzun yıllardır kullanılmayan radyo alıcılarını tamir etme yoluna gidiyorlar. Uzun süredir radyo işiyle ilgilenen Max Grundig'in imal ettiği Tubatest ve Novatest isimli radyo tüpü test cihazları ise durgun durumdaki sektöre bir anlamda canlılık kazandırıyor. Elde edilen başarı kısa bir süre sonra imalatın daha da artmasına neden oluyor. Küçük imalathaneden, büyük bir fabrikaya geçiliyor. Dünyada elektronik alanında pek çok yeniliğe imza atacak Grundig işte böyle doğuyordu.

Elektronik Dünyasında Grundig Damgası

1946 yılında Heinsellmann markasıyla kısa, orta ve uzun dalga alıcılar imal etmeye başlayan Grundig'in üretimi 1949'da 150 bin radyoya çıktı. Grundig aynı yıl ilk taşınabilir (çanta tipi) radyoları üretti. Ertesi yıl ise "Grundig Boy" adı verilen ilk cep radyoları piyasayı ele geçirdi. 1951 yılında televizyon üretimi için ilk fabrikasını kuran Grundig, artık

Beko Elektronik, İngiliz ortağı **Alba Plc**'yle birlikte Alman elektronik devi **Grundig AG**'nin marka, patent hakları, Ar-Ge ve 12 ülkedeki satış şirketleri ile servis teşkilatını aldı. Böylece ilk defa bir **Türk şirketi dünyaca tanınmış bir markayı satın almış oldu**



Grundig Pocket Boy, transistörlü radyo, 1958



Reporter 300, radyo-fonograf, 1950



Grundig Boy, taşınabilir radyo, 1949



Music Cabinette 7080, 1955

sadece Almanya'nın değil tüm Avrupa'nın en büyük radyo üreticisiydi. Aynı yıl otomobilleri de düşünen Grundig, ilk otomobil radyosuna da imza attı.

1952 yılında Almanya'da televizyon yayınlarının başlamasıyla birlikte yeni bir dönem açıldı. Grundig'in önemli buluşlar sonucu ürettiği FS 080, Grundig markasını kısa sürede televizyon piyasasının da lideri haline getirdi. Grundig'in yenilikleri 1953 yılında radyolu saat ile devam etti.

1966 yılına gelindiğinde dünya çapında toplam 16,5 milyon elektronik alet satan Grundig, 1967'de renkli televizyon üretimine geçti. 1970'li ve 1980'li yıllarda da Grundig'in elektronik alanında yaptığı yenilikler artarak devam etti. 1974'te ürettiği portatif radyo ve kasetçalarlar, radyodan teybe otomatik kayıt yapmaya başlayınca, piyasada önemli bir yer edindi. Grundig, 1983'te büyük ekran televizyon üretmeye başlayarak, televizyon piyasasındaki liderliğini sürdürdü. 1985'ten itibaren üretiminin çoğunluğunu müzik sistemleri ve büyük ekran televizyonlara kaydırdı.

1990'lı yıllarda ise gelişen ses ve görüntü teknikleri, Grundig'in sürekli olarak ortaya koyduğu yeniliklerle bambaşka boyutlara ulaştı. Grundig, 1990'dan bugüne kadar DVD, MP3 çalar, dijital kayıt cihazları üretmeye başladı. 1999 yılında ürün yelpazesinin yaklaşık %75'ini yenileyen Grundig, sadece Avrupa'ya değil dünyaya da damgasını vurdu. 2000'e kadar yatırım yapan ve büyüyen Grundig, 2001 yılında üretimde rekabet gücünü



kaybetmeye başladı. Bunun sonucunda 2003'te iflas masasına gidilmesi, bu elektronik devinin sonu oldu. Ancak tüm bu olumsuzluklara karşın Grundig bugün sadece Almanya'nın değil, Avrupa'nın da en tanınan markalarının başında geliyor.

Grundig Artık Bir Türk Markası

Grundig'in satın alınması nedeniyle düzenlenen ve Beko Elektronik üst düzey yöneticilerinin yanı sıra basın mensubunun da katıldığı toplantının açılış konuşmasını, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu** gerçekleştirdi.

Konuşmasına, "Sizlerle uzun süredir üzerinde çalıştığımız ve nihayet başarıyla sonuçlandırdığımız gururlu bir olayı paylaşmak için bir aradayız" cümlesiyle başlayan Bulgurlu, Beko Elektronik'in kuruluşundan bugüne kadar gösterdiği başarılı gelişmelerle Türk sanayisi ve ihracatına önemli katkılarda bulunduğunu belirtti. Beko Elektronik'in uzun bir süredir üretimine ilave pazarlama imkânı sağlayacak yeni ve güçlü bir markayı da katarak devam etme arayışı içinde olduğunu ifade eden Dr. Bülent Bulgurlu, sözlerine şöyle devam etti: "Yaklaşık bir buçuk yıldır çalışmalarını sürdürdüğümüz Grundig'i satın alma işlemi nihayet sonuçlandı ve Grundig'in kalbi sayılan **Home Intermedia Systems** bölümü Beko Elektronik'in portföyüne eklendi. Böylece ortağı Alba Plc ile birlikte Beko Elektronik, Grundig markasının 717 adet patentinin, Ar-Ge teşkilatının, Avrupa'da 30 bin noktada faaliyet gösteren satış şirketlerinin ve 16 bin noktada hizmet veren tüketici hizmetleri ağına sahibi oldu."

Elektronik ve teknolojik cihazların satışı konusunda faaliyet gösteren, Beko Elektronik'in ortağı Alba Plc'nin, 2003 yılında elde ettiği 835 milyon Euro'luk cirouyla İngiltere'nin bu alandaki önemli şirketlerinden biri olduğunu vurgulayan Dr. Bülent Bulgurlu, "Beko Elektronik'in 7.7 milyon adedi bulan satışları, Alba Plc'nin 5 milyon adedi ile birleştiğinde yaklaşık 13 milyona ulaşarak dünya ölçeğinde kabul edilir bir büyüklüğe erişmektedir. Grundig operasyonu, yaratacağı pazarlama imkânları ile şirketimizin şimdiki büyüklüğünün ve kârlılığının daha olumlu yerlere ulaşmasını sağlayacaktır. Beko Elektronik, Grundig'i satın alarak tam anlamıyla Avrupalı bir kuruluş olmuştur. Bundan gurur duymalıyız" dedi.

Avrupa'nın Kalesi Anlamında Bir Marka

Bu operasyonun Koç Topluluğu açısından da büyük önem taşıdığını ve ilk kez bir Türk şirketinin Avrupa'nın kalesi anlamında bir markaya sahip olduğunu ifade eden Dr. Bülent Bulgurlu, sözlerini, "Beko Elektronik, Koç Holding stratejileri çerçevesinde belirlenen hedeflere uygun olarak büyümesini devam ettirecektir. Beko Elektronik'in Grundig ile birlikte dünyadaki etkinliği daha da artacaktır. Bu başarılı operasyonun ülkemize, Koç Topluluğu'na ve şirketimize hayırlı olmasını diliyorum" diyerek bitirdi.

Grundig, Beko Elektronik'in **ileri teknoloji** ürünleriyle bütünleşebilen bir marka. Yapılan **marka bilinirliği** araştırmalarında Porsche, Mercedes, BMW gibi otomobil markalarından sonra Grundig **dördüncü** sırada yer alıyor

Açılış konuşmasının ardından sunumunu yapmak üzere kürsüye gelen Beko Elektronik Genel Müdürü **Ali Sümervel**, 29 Ocak günü Almanya'da yapılan devir anlaşmasıyla, Grundig'in, toplam 80 milyon Euro karşılığında Alba Plc ile ortak olarak alınmasıyla büyüme stratejilerinde önemli bir aşamayı tamamladıklarını belirterek, "2002 yılında mevcut

Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu.





Beko Elektronik Üst Düzey Yöneticileri basın mensubu ve davetlilerin sorularını yanıtladılar. Soldan Sağa: Mustafa Dost, Şefik Şenyürek, Dr. Bülent Bulgurlu, Ali H. Sümervel, Mustafa Tokdemir ve Erem Demircan.

OEM (original equipment manufacturing) modelinden ODM'e (original design manufacturing) dönüşüm kararı aldık. Ocak ayında da Grundig'in satın alınmasıyla ODM'den global bir markaya doğru en önemli adımımızı attık" dedi. Sümervel, Grundig'in alınmasıyla Avrupa'da satış ve dağıtım kanallarına ve global bir markaya sahip olmak gibi iki yeni katma değer yaratmış olduklarını belirterek, "Bütün bunlar olurken Türkiye de değişiyor. Değişen ve Avrupa ile yarışan bir Türkiye söz konusu. Beko da zaten Avrupalı oldu, %15'lik pazar payıyla onun bir parçası haline geldi" dedi.

Marka Bilinirliğinde 4. Sırada

Beko Elektronik olarak stratejilerinin Ar-Ge, pazarlama ve satış ile satın almada kaynak yaratarak büyümek olduğunu vurgulayan Ali Sümervel sözlerine şöyle devam etti: "Grundig ile işbirliğine 2001 yılında televizyon üretmek başladık. Grundig, Beko Elektronik'in ileri teknoloji ürünleriyle bütünleşebilen bir marka. Bugün **Almanya**'da yapılan marka bilinirliği araştırmalarında **Porsche, Mercedes, BMW** gibi otomobil markalarından sonra Grundig dördüncü sırada yer alıyor." Grundig'in iflas masasına gittiği 2003 yılında pazar payını %3.1 düzeyin-



de tutabilmesinde iki parametrenin önemli olduğunu belirten Sümervel, "Birincisi bizim yapmış olduğumuz büyük destek, diğeri de akıllı yönetimidir. Böyle iflas masasına gidip pazar payını tamamen kaybetmemiş bir şirket son 15-20 senedir Avrupa'da ya da dünyada yoktur. Grundig'e o kadar inanmıştık ki, hiç kimsenin mal vermediği dönemde biz Grundig'e mal vermeye devam ettik. Hatta ürün gamını zenginleştirerek buna devam ettik ve Grundig'i 3.1'den aşağıya düşürmedik" dedi.

Beko Neyi Satın Aldı?

- Marka
- Patentler
- Ar-Ge
- Satış sonrası hizmet teskilatı
- Almanya'daki ürün stokları
- Uluslararası satış şirketleri

Konuşmasında yeni Grundig'in yine Almanya Nürnberg merkezli olacağına değinen Sümervel, Beko Elektronik ve Alba Plc ortaklığında biri satış, diğeri satış sonrası hizmet olmak üzere iki şirket kurulacağından söz ederek konuşmasını şöyle sürdürdü: "Satış şirketinde 125, satış sonrası hizmet şirketinde 80 kişi çalışacak. Bu şirketler Avrupa'da 30 bin satış ve 16 bin servis noktasında hizmet verecekler." Artık "televizyon" kavramını pek kullanmadıklarını, çünkü teknolojinin hepimizi yavaş yavaş böyle bir dünyaya sokacağını ifade eden Sümervel, "Dolayısıyla ürün gamımız, görüntü sistemleri, ses sistemleri, ICT ürünleri, beyaz eşya ve küçük ev aletlerinden oluşacak. Bunların hepsi zaman alan süreçler. Amacımız Grundig'i tüketiciyle A'dan Z'ye bir araya getirmek. Grundig'in alınmasıyla Koç Topluluğu ve Beko, Avrupa'da tüketiciye en yakın topluluk olmuştur" dedi.

Yenilik, Teknoloji ve Tasarım

Söz konusu ortaklık sonrası hedeflerinin, Grundig'in halen yüzde 3 civarında olan Avrupa pazar payının 2007 yılı sonunda yüzde 9.6'ya çıkarılması olduğunu vurgulayan Ali Sümervel, şu anda 340 milyon Euro olan cironun ise yine 2007 yılı sonunda 1 milyar 135 milyon Euro'ya ulaştırılmasını planladıklarını belirtti. "Grundig operasyonu bir kilometre taşıdır. Biz 2 bin 500 kişilik bir aileyiz. En üstten alta kadar bu operasyonun başlarıyla yürütülmesinde herkesin büyük payı var. Hepimiz bundan çok gurur duyuyoruz. İlk defa bir Türk şirketi dünyaca tanınmış bir markayı bünyesine kattı. Bu, bizlerin yaptığı bir iş değil. Bu, cumhuriyetin kurulduğu dönemden bu yana bu vatan üzerinde yetiştirmiş bir ulusun başarısıdır" dedi. Ali Sümervel'in konuşmasının ardından Beko Elektronik yönetim ekibi ve basın mensuplarının sorularını cevaplandırdı. 

Grundig'in Teknolojisi

- Analog ve dijital televizyon kontrol teknolojisi
- Copyright'lı 100 Hz televizyon altyapısı
- Güçlü software ve hardware altyapısı
- Güçlü ses ve akustik altyapısı (Hi-Fi)
- Güçlü kablosuz audio ve video haberleşme ve data aktarım teknolojisi (Hi-Fi)
- High End marka kozmetik tasarım teknolojisi
- 717 patent



“Temiz Deniz” İçin Destek Verenler Alkışlandı

Denizlerdeki kirliliğin ortadan kaldırılması amacıyla 10 yıldır sivil toplum kuruluşu olarak çalışmalarını sürdüren DENİZTEMİZ/TURMEPA, katkı sağlayan kuruluşlara 18 Şubat günü düzenlenen bir törenle ödülleri sundu

1994 yılından bu yana bir sivil toplum kuruluşu olarak deniz ve sahillerin kirlenmesini önlemek ve var olan kirliliğin temizlenmesine katkıda bulunmak amacıyla çalışmalarını sürdüren DENİZTEMİZ/TURMEPA, 18 Şubat günü Koç Holding binasında, faaliyetlerine sponsor olarak destek veren kuruluşlar için bir ödül töreni düzenledi. 10 yıldır bu tür faaliyetleri desteklemek ve halkı bilinçlendirmek yoluyla daha güzel ve sağlıklı bir Türkiye yaratabilmeyi amaçlayan DENİZTEMİZ/TURMEPA'nın düzenlediği ödül törenine Koç Holding üst düzey yöneticileri başta olmak üzere birçok işadama ve basın mensubu katıldı.

Katkılarından dolayı 21 kuruluşun ödül aldığı törenin açılışı, “Deniz bugün daha temiz” sloganının vurgulandığı ve **Şener Şen, Türkan Şoray, Mehmet Aslantug, Oya Başar, Deniz Akkaya, Yaşar, Mehmet Ali Erbil ve Şevval Sam** gibi birçok sanatçının rol aldığı tanıtım filmiyle başladı. Tanıtım filminin ardından DENİZTEMİZ/TURMEPA Yönetim Kurulu Başkanı **Eşref Cerrahoğlu**, konuşmasını yapmak üzere kürsüye davet edildi. Eşref Cerrahoğlu, demeğin projelerinden söz ederek şunları söyledi:

“Dünya iklimleri için bir termostat işlevi gören, her yıl 3 milyar küp karbondioksiti emerek atmosferi yaşıyor kılarken insanların protein ihtiyacının %14'ünü karşılayan, 500 tür canlıyla ilaç sanayimizin hammaddesi olarak kullanılan ve yaşıyor hayat

kaynağı denizlerimizin korunması hepimizin ortak görevidir. Denizlerimizde bir plastik şişenin 450 senede kaybolduğunun bilinci içindeyiz.”

Uluslararası Platfordmdaki Çabalar

Konuşmasında yapılan tanıtım kampanyaları ve bu çalışmaların sonuçlarına da yer veren Eşref Cerrahoğlu, “Tanınmış birçok sanatçımızın katılımıyla bir dizi reklam filmi hazırlandı. Bunun dışında Türkiye'nin bütün kıyı şeridinde afişler, posterler asıldı ve

basın ilanları hazırlandı. Bütün Türkiye'nin bu mesajları

izleyebilmesi için hatırı sayılır bir bütçeye ihtiyaç

vardı. Ancak medya sahipleri çok ciddi indirimlerle çalışmalarımızı bizim öngördüğümüz planlarla

yayınlamayı kabul ettiler. CNN Türk, Kanal D,

ATV, Show TV, NTV, Power TV, Number One,

Sky Türk kanallarında reklam filmlerimiz prime-

time'da 360 kere gösterildi. Milliyet, Hürriyet, Sa-

bah, Vatan, Radikal ve Posta gazeteleri de 24 kere

yarım sayfa ilanlarımızı vererek bütün Türkiye'ye

ulaştırdı. Sonuç olarak 25 bin kişi, aynı gün ve saatte Tür-

kiye şeridinde plajlarını ve kıyılarını temizlemeye başladı. Baş-

ta sigara izmariti olmak üzere 6 saat içinde teker teker toplanan

katı atıklar, 50 bin kilograma ulaştı. Kampanya büyük ilgi gör-

dü ve önemli bir bilinirlik oranına ulaştı” dedi.



Gelecek Çocukların

Daha sonra konuşmasını yapmak üzere DENİZTEMİZ/TURMEPA Yönetim Kurulu Üyesi **Vera Bulgurlu** kürsüye davet edildi. Sözlerine ALİPOT Projesi'nin çocukları bilinçlendirmek üzere oluşturulduğunu ve Norveç'te çok başarılı olan Blekkulfun kardeş projesi olduğunu belirterek başlayan Bulgurlu, “Başta katkılarından dolayı Statoil ve Beko'ya, aynı zamanda bu projeye destek olan herkese çok teşekkür ederim. Bugün 55 okula ulaştık. İstanbul dışında Antalya, İzmir ve Marmaris'te de okullarımız var” dedi. Vera Bulgurlu konuşmasının ardından **Çevre Dedektifleri Çocuk Korusu**'nu sahneye davet etti.

Törende, Setur Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. **Bülent**



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve TURMEPA Derneği Yönetim Kurulu üyeleri, geçtiğimiz yıl DENİZTEMİZ/TURMEPA'ya destek veren 21 kuruluşun üst düzey yöneticileriyle ödül töreninde buluştu.

Bulgurlu, CNN Türk Genel Müdür Yardımcısı **Efe Önbilgin**, İstanbul Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı **Metin Kalkavan**, Exxon Mobil Genel Müdürü **Gürsel Tuna**, Efes İçecek Grubu Başkanı **Muhtar Kent**, Yapı ve Kredi Bankası Genel Müdürü **Naci Sığın**, Bosch Türkiye Genel Müdürü **Ronald Grünberg**, Opet Yönetim Kurulu Başkanı **Fikret Öztürk**, Statoil Pazarlama Müdürü **Kjetil Tungland**, Arçelik Genel Müdürü **Gündüz Özdemir**, Beko Elektronik Genel Müdürü **Ali Hakan Sümerval**, Ülker Gıda Grubu Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi **Metin Yurdagül**, Fritolay Yönetim Kurulu Üyesi **Esra Tarhan Civelek**, Mercedes Benz Çevre Yönetim Mühendisi Dr. **Oytun Hanhan**, Migros Genel Müdürü **Ömer Bozer**, Kamera Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı **Mehmet Cansun**, Conrad International Türkiye Genel Müdürü **Joep Bakx**, Özel İstanbul Çevre Okulları Kurucusu ve Genel Müdürü **Hüseyin Ekşi**, Costa Türkiye Temsilcisi Kaptan **Angelo Della Valle**, Commercial Union Genel Müdür Yardımcısı **Ayşe Bolcakan**, Evyap Genel Müdürü **Ahmet Durul** ve Setur Marina-ları Genel Müdürü **Vedat Midilli** ödül aldılar. Törenin ardından Yönetim Kurulu üyeleri ve ödül alan kuruluşların temsilcileri toplu fotoğraf çektiler. DENİZTEMİZ Derneği çatısı altında kamu yararına başlayan çalışmalarına ve desteklerine devam edecekleri mesajını verdiler. 🌊

DENİZTEMİZ/TURMEPA Yönetim Kurulu Başkanı Eşref Cerrahoğlu:

“Sadece Türkiye’nin Duyarlı Olması Yetersiz”

DENİZTEMİZ/TURMEPA Yönetim Kurulu Başkanı Eşref Cerrahoğlu, derneğe katkı sağlayanların ödüllendirildiği törenin ardından Bizden Haberler’in sorularını yanıtladı

Denizlerin temizliği konusunda yetiskinlerin yeterince bilinçli davrandığını düşünüyor musunuz?

Bizim hedefimiz 8 ile 13 yaş arasındaki çocukları bilinçlendirmek ve onları çevre ve deniz kirliliği konusunda eğitmek. Zaman zaman öğretmenlerimize açtığımız kurslarla onları da eğitmeye çalışıyoruz. Ama son 10 yıl içinde bu konuda çok olumlu değişimler gördük. Dolayısıyla hedefimize doğru yavaş yavaş da olsa ulaşıyoruz. Önemli olan yalnız Türkiye’nin değil, çevremizdeki ülkelerin de hassas olması. Karadeniz’de bulunan 6 ülkede bazı zorluklarımız var ama onları da yeneceğiz.

Projenin başarılı olduğu kıyılar hangileri?

Basta belediyelerimizin katkısı olmak üzere İstanbul’da çok büyük bir başarı elde ettiğimize inanıyorum. Biz 1997 senesinde bir tekne inşa ettik. Bugün be-

lediyelerimize 7 tekne inşa ettirdik ve bugün hepsi çalışıyor.

Hedeflerinizden söz edebilir misiniz?

2004 hedeflerimizin birincisi, özellikle turizm bölgesinde faaliyete geçecek 6 tane arıtma tesisinin projesinin devlet tarafından onaylanması. İkincisi de MEPA’ların (Marine Environment Protection Association) Karadeniz bölgesinde kurulmasını sağlamak ve MEPA’lar olarak federasyonu gerçekleştirmemiz.



Entek'ten Enerji Dünyasında Dev Adım

Koç Topluluğu'nun enerji alanında hizmet veren başarılı şirketi Entek, Türk Edison Enerji'nin %85 hissesini satın aldı ve 140 MW kurulu güce ulaştı. Bu satın alma ile Entek bir yıl içinde %100 büyümüş oldu

Bursa'da faaliyet göstermekte olan **Entek**, stratejik plan çerçevesinde yatırım ve büyüme atagını kararlı bir biçimde sürdürüyor. 2003 yılı içinde, Bursa'daki üretim kapasitesini %40 artıran Entek, eşzamanlı olarak İzmit'te faaliyet gösteren **Türk Edison Enerji**'nin %85 hissesini satın aldı ve bir yıl içinde %100 büyüdü. Entek, **Koç Topluluğu**'nun önemli bir değeri olan "Müşteri Odaklılık" temelinde, büyüme stratejilerini sürdürüyor. 2003 yılına kadar Bursa'da 100 MW kurulu güç ile faaliyet gösteren Entek, öncelikle artan müşteri talebini karşılayabilmek amacıyla tevsiyatını başlatmış

ve 2003 yılı sonunda 140 MW kurulu güce ulaşmıştır. Kurulu gücü 64 megawatt olan doğalgaz santrali, başta Pirelli olmak üzere yöredeki diğer fabrika ve kuruluşlara enerji sağlıyor. Bu operasyonla birlikte Koç Enerji Grubu'nun toplam enerji üretimi 140 megawatt'ı Entek, 13 megawatt'ı Arçelik ve 64 megawatt'ı Köseköy'deki doğalgaz santrali olmak üzere 217 megawatt'a ulaştı.

İzmit Köseköy'de kurulu bulunan ve 65 MW nominal güce sahip olan Türk Edison Enerji, bir yıla yakın zamandır sürdürülen görüşmeler sonucu bünyemize katıldı. Bu yatırım ile aynı zamanda



hazır bir pazar da elde edilmiş oldu. Türk Edison Enerji'nin en büyük müşterileri Pirelli Lastikleri ve Çelikord Şirketleridir; her iki işletmenin enerji ihtiyacı Edison'dan direkt bağlantı ile sağlanıyor.

Yeni yönetim, Türk Edison'un verimliliğini ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla zaman yitirmeksizin çalışmalarına başladı. Amaç, kısa sürede kapasite artışı gerçekleştirerek müşteri portföyünü artırmak ve çeşitlendirmek.

Entek Elektrik Üretimi yukarıda belirtilen çerçevede yatırımlarına devam edecek.

İtalya'nın Enerji Devi

Asıl faaliyet alanı enerji sektörü olan İtalyan Edison SpA., bu alanda İtalya'nın önde gelen şirketlerinden biri. Merkezi Milano'da olan Edison, hisselerinin yüzde 91.457'sini elinde tutan Italenergia tarafından kontrol ediliyor. Italenergia'nın da hisselerinin yüzde 38.6'sını Fiat Grubu, yüzde 20'sini **Carlo Tassara**, yüzde 18'ini **Elicricite de France**, yüzde 9.5'ini **Banca di Roma**, yüzde 7.8'ini **Nuova Holding San Paolo Imi** ve yüzde 6'sını da **Intesa BCI**'nin elinde bulunduruyor.



IPRA'nın Büyük Ödülü Aygaz'ın

Aygaz "Dikkatli Çocuk Kampanyası" IPRA Golden World Awards'da "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" alanında büyük ödülün sahibi oldu



Aygaz ve "Dikkatli Çocuk Kampanyası" proje sorumlusu Leo PR yetkilileri, "2003 Golden World Awards'da kazandıkları mükemmellik ödülünü bir Türk başkandan, Ceyda Aydede'den almalarının özel bir önem taşıdığını söylediler.

Aygaz "Dikkatli Çocuk Kazalara Karşı Bilinçlendirme Kampanyası", IPRA (Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği) tarafından düzenlenen "2003 Golden World Awards'da kurumsal sosyal sorumluluk katego-

risinde mükemmellik ödülünü aldı. Proje sorumluluğunu Leo PR'ın üstlendiği "Dikkatli Çocuk Kampanyası", dünyadan toplam 219 halkla ilişkiler projesi ile yarıştı ve kendi kategorisinin galibi oldu.

Hedef 200 Bin Çocuk

New York'ta düzenlenen törene katılan Aygaz ve Leo PR yetkilileri, sektörün en önemli ödülünü almaktan gurur duyduklarını belirttiler. Ayrıca, uluslararası arenada verilen bu ödülü bir Türk başkandan, Ceyda Aydede'den almalarının da kendileri için özel bir önem taşıdığını eklediler. 2002 yılının Nisan ayında başlatılan "Dikkatli Çocuk Kazalara Karşı Bilinçlendirme Kampanyası" kapsamında 37 il, 123 ilçe ve 336 okul ziyaret edildi, toplam 152 bin 850 çocuğa eğitim verildi. 2004 yılında da devam edecek olan proje ile yıl sonuna kadar toplam 200 bin çocuğa ulaşılması hedef-

leniyor. Kampanya, ilköğretim çağındaki çocukları yangın, deprem, trafik, ilkyardım, ev kazaları konularında bilinçlendirmeyi ve bilgilendirmeyi hedefliyor. Aygaz Dikkatli Çocuk Ekipleri, eğitimleri eğlenceli bir ortamda, kısa seminerler şeklinde veriyorlar.

Eğitimden sonra "Dikkatli Çocuk Sertifikası" alan çocuklar kampanyanın özel karakteri "Aycan" ile interaktif bir oyun oynayarak öğrendiklerini pekiştirme fırsatı buluyorlar. Öğrenciler semineri takiben eğitim konularının eğlenceli ve interaktif bir ortamda pekiştirildiği tiyatro oyununu ücretsiz olarak izleyebiliyorlar.

Aygaz'dan Irak'a İhracat Atağı

Irak'a LPG ihracatını artıran Aygaz, karayolunun yanı sıra demiryolu taşımacılığını da 2004 yılının Ocak ayından itibaren devreye soktu. Irak'a yapılan LPG ihracatında önemli bir yere sahip olan Aygaz, TCDD Dört Yol (Hatay) istasyonundaki kendi iltisak hattından Irak'a LPG (sıvılaştırılmış petrol gazı) taşımaya başladı.

Karayolunun yanı sıra dört gemisi ile Türkiye'nin ilk gemi filosuna sahip olan Aygaz, demiryolu taşımacılığı ile LPG ikmalinde lider konumunu gittikçe güçlendiriyor. Alman VTG şirketinden kira-

ladığı 20 vagon ile LPG taşıyan Aygaz, Irak'a savaştan bu yana satılan 355 bin ton LPG'nin yaklaşık 230 bin tonunu ihraç etti.

Vagonların Irak'a ulaşması üç buçuk gün sürerken, yükleme, gidiş, boşaltma ve dönüş işlemleri toplam 10 günü buluyor.

Her Ülkenin Kendi Lokomotifini

Güzergâhı Dört Yol-Nusaybin (Türkiye-Suriye sınırı)-El Yaroubieh (Irak-Suriye sınırı)-Musul olan demiryolu hattında ilerleyen vagonları, her ülkenin kendi lokomotifini ta-

şıyor. İlk demiryolu sevkıyatını başarıyla tamamlayan Aygaz kısa bir süre içerisinde Bağdat'a kadar LPG taşımayı planlıyor. Aygaz, öncelikli

olarak Balkan ülkeleri olmak üzere, diğer komşu ülkelere de benzer şekilde ihracat yapılması için çalışmalarına devam ediyor.



Tat Gıda Grubu'ndan Eğitim Çalışması

Tat Gıda Grubu; markalarının pazarlama ekipleri, reklam ve PR ajansları ve **Migros, Divan** pazarlama temsilcilerinin katılımıyla keyifli bir workshop düzenledi.

Koç Holding Gıda, Perakende ve Turizm Grup Başkanı **Hasan Yılmaz**'ın, iş hayatı ve akademik kariyeri boyunca elde ettiği pazarlama deneyimlerini de aktardığı workshop, **Rahmi M. Koç Müzesi** Toplantı Salonu'nda gerçekleşti.

Bütünleşik pazarlama iletişiminin marka açısından önemi, kullanılan yöntemler ve Tat Gıda Grubu markalarının yenilenme sürecinde ajansların ekip içinde yürüttükleri çalışmalar workshop'ın gündemini oluşturdu. Grup Başkanı Hasan Yılmaz, böyle bir toplantının gerçekleşmesin-

den duyduğu heyecanı dile getirerek başladığı konuşmasında, marka yönetiminin ne denli önemli ve zor bir görev olduğunu anlatarak, bir mar-

kanın hizmet aldığı tüm ajanslarla bir araya gelip iletişim planlama sürecini interaktif bir biçimde yürütmesinin gerekliliğini söyledi.



Tat Gıda Grubu'nun düzenlediği eğitim çalışması, pazarlama dünyasının uzman isimlerinden Sinan Yaman'ın yönetiminde gerçekleştirildi.

Pazarlama dünyasının uzman isimlerinden **Sinan Yaman**'ın yönetiminde gerçekleşen eğitimde öncelikle; marka yönetimi, ajansa ve yaratıcı ekibe verilecek briefin önemi, bu briefin nasıl yaratıcı ve yenilikçi hale getirilebileceği konuları ele alındı. Sinan Yaman'ın çalışmasının ardından Tat Gıda Grubu'nun reklam ajansı Medina Turgul DDB'nin müşteri ilişkileri direktörü **Yasemin Kiremitçi** de "İyi Brief Nasıl Olur?" konusunda küçük bir sunum gerçekleştirdi.

Son bölümde ise, "İyi bir reklamda bulunması gereken özellikler nelerdir, reklamlar nasıl değerlendirilmelidir?" başlıklı konular ele alındı.

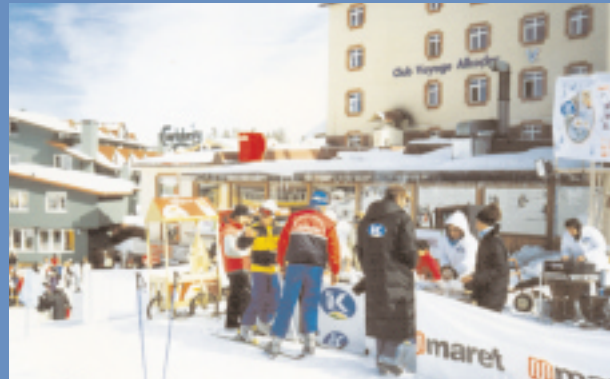
Katılımcılar dört gruba ayrılarak, seçilmiş bazı reklamları izledi ve değerlendirme yaptı.

Sek ve Maret "Winter Fest"te

Geçtiğimiz günlerde Uludağ'da düzenlenen "Winter Fest" in Üniversite Haftası'nda eğlenceli etkinlikler düzenleyen **Sek** ve **Maret**, ürünleriyle de kar keyfine lezzet kattı. Sek ve Maret, "Winter Fest"te üç gün "Maça Maç" sloganıyla özel bir turnuva düzenledi. 150 m²'lik bir alanda ve beşer kişilik iki grubun katılımıyla gerçekleştirilen langırt turnvası hem üniversite gençliğinden, hem de hafta sonu için Uludağ'ı seçenlerden yoğun ilgi gördü. Etkinliğin ilk günü Uludağ'da tatil geçirmeye gelenler düşünülerek, halktan ve gençlerden oluşan karma bir turnuva yapıldı. Etkinliğin ikinci gününde

Üniversitelerarası Maret Turnvası, üçüncü gününde de Üniversitelerarası Sek Turnvası gerçekleştirildi. Günün şampiyonlarına ise Sek ve Maret ürün paketleri hediye edildi. Müzikle başlayan, çeşitli animasyonlarla devam

eden etkinlikte Sek ve Maret ürünleri eğlenceye lezzet kattı. Etkinlik süresince Maret salam, sucuk, sosis ile karda mangal keyfini çıkaran gençler, Sek Hazır Salep ile de kar soğukunda içlerini ısıttılar.



Sek Salep Üçüncü Kışta da Bizlerle

Türkiye'nin ilk hazır salebi olan Sek Salep, üçüncü kışını tüketiciyle birlikte kutluyor. Uludağ'da gençlere tanıtılan Sek Hazır Salep, geçtiğimiz günlerde de sinema salonlarında gerçekleştirilen "tadımliklar"la da sinemaseverlerle buluştu. Sek Hazır Salep, önümüzdeki günlerde de farklı etkinliklerle tüketiciyle buluşmaya devam edecek.

TÜKETİM ve TURİZM

Koçtaş, Doğanın 26 Bin Rengini Evinize Getiriyor



COLORS

İnsanlar yaşadığı mekânı farklılaştırmak, güzel bir hale sokmak, özellikle evlerini, odalarını istedikleri renge boyayarak yaşadıkları yeri dekore etmek konusunda daha özgür davranarak hayallerindeki mekânları yaratma konusunda daha cesur. Özellikle son yıllarda yaşamımızda önemli bir yer tutan Uzakdoğu felsefesini ve renklerin insanlar üzerindeki etkilerini dikkate alarak yaşadığımız mekânın rengine karar veriyoruz. Artık çok iyi biliniyor ki renkler ruh durumumuzu ve yaratıcılığımızı etkileyecek güce sahip. Örneğin kırmızı duyguları ateşlerken, sarı zihinsel ve fiziksel olarak kişiye pozitif enerji veriyor. Yeşil doğayı ve tazeliği simgeliyor ve insanı rahatlatıyor. Mavi denizin, gökyüzünün, suyun, sonsuzluğun rengi; insana huzurun yanı sıra ferah-

lık, serinlik hissi veriyor. **Koçtaş** farklı markalı boyaların yanı sıra **Koçtaş Colors**'ı da satışa sunuyor. Koçtaş Colors, iç cephede plastik, saten, yağlı boyanın yanı sıra, dış cephe boyaları, tavan boyası, ahşap boyası ve tiner astar gibi yan ürünleri ile boyada geniş bir çeşide sahip. Yıllardır kullanılan tüm evlerde sağlıklı, kaliteli ve renkli bir yaşam sağlayan Koçtaş

Colors, Koçtaş kalitesi ve güvencesiyle müşterilere sunuluyor. Koçtaş Colors ürünleri sadece **İstanbul Kartal, İzmir Bornova ve Balçova, Antalya ve Bodrum**'daki Koçtaş marketlerinde satılıyor. Eğer vaktiniz kısıtlıysa Koçtaş'ın 1 yıl garantili usta servisi hizmetinden de faydalanarak %100 Koçtaş garantisinde ve uygun fiyatlarla evinizi boyatabilirsiniz.



İzmir'e Yeni Lezzet Noktası



12. Divan Pub, İzmir Balçova'da MMM Migros'un içinde kapılarını açtı. Yeni açılan İzmir Balçova Divan Pub, 80 kişilik oturma kapasitesi ve 130 metrekarelik alanıyla alışılan Divan lezzetlerini sunuyor. MMM Migros'un içinde yer alan, dışarıya da cepheli olan İzmir Balçova Divan Pub'da, diğer tüm Divan Pub'lardaki münü uygulanıyor. İzmir Balçova Divan Pub'da, Divan Pastanesi ve Divan Fırın ürünleri de yer alıyor.

Divan Lokantası'nda "Şefin Kaçamakları"

Divan Lokantası ana münüsünde her ay değişen "Şefin Kaçamakları" adlı münüde bu ay, doyurucu ama bir o kadar da hafif, birbirinden lezzetli İtalyan mutfağından tatlar yer alıyor. Öğlenleri 12.00-15.00 ve akşamları da 19.00-24.00 saatleri arasında açık olan Divan Lokantası'nın "Şefin Kaçamakları" münüsünün lezzetlerinden kimi örnekler şunlar: Akdeniz yeşillikleri ve balsamik sos ile "Beef Carpaccio", "Pomodore" sos ile sebzeli lazanya, yufkaya sarılı

mantar çeşitlendmeleri, körpe rezene ile deniz levreği, ricotta peyniri ile doldurulmuş pilıç göğsü, vanilya ve çikolata sos eşliğinde kestaneli ve cevizli "panna cotta".



Hizmette Kalite Ödülü Talya Oteli'nin

Antalya Talya Oteli, kalite, liderlik, teknoloji ve yenilik konularında göstermiş olduğu kalite standartlarına uygunluk sebebiyle "2004 Yılı Kalite Ödülü"ne layık görülerek "Platin Ödülü" kazandı. Madrid'de yapılan ödül töreninde, Talya Oteli adına ödüllü Satış Müdürü **Gökçe Kesikçiler** aldı. Her yıl dünyanın değişik ülkelerinde organize edilen "Business Initiatives Directions-qc100 Kalite Ödülü"nde bu yıl Fas'tan Ramada Oteli, Tunus'tan Hamed Sheraton gibi uluslararası otel zincirleri ve acenteler ödüllendirildi.

qc100 Kriterleri

Dünyanın dört bir yanından büyükelçilik ve konsolosluklar, ticaret ve sanayi odaları, uluslararası acente ve şirket yöneticileri ve sahipleri, "Bu-

siness Initiatives Directions" adına yaptıkları gözlem ve görüşlerini yıl içerisinde kuruluşa bildiriyorlar. Bu kriterler göz önüne alınarak şirketlerin qc100 kalite standartlarına uygunlukları konusunda onay verdikleri şirket, acenteler, otel ve üniversite gibi kuruluşlara yılda birkez olmak üzere qc100 ödülü Avrupa'nın değişik başkentlerinde törenle veriliyor.

Ödülü Destekleyen Kalite Standartları

Talya Oteli'nin ödüle layık görülmesini destekleyen kriterler şu şekilde sıralanabilir:

- Kalite, müşteri tatmininin ve olumlu iş hedeflerinin bir sonucudur.
- Kalite, şirketin "qc100" kalite modeline uygunluğunun ve uygulanabilirliğinin sağlanmasıdır.

- Kalite, karar verme aşamasında takım çalışmasının ve katılımın desteklenmesidir.
- Kalite, müşterilerin ihtiyaçlarının karşılanması ve memnuniyetlerinin sağlanmasıdır.
- Kalite, hem teknolojik, hem ekonomik açıdan çevreye duyarlı ve çevre bilincini geliştirecek insan kaynakları modelleri yaratmaktır.

- Kalite, insan kaynakları yönetimini maksimum potansiyelle uygulamaktır.
- Kalite, çalışanların ve takım arkadaşlarının, işin en yüksek kârlılık ve verim getirecek bölümlerine konsantre olmaları ve böylece olabilecek en iyi sonuçları almaları için gerekli farkındalığın yaratılmasıdır.



Madrid'de düzenlenen törende "Business Initiatives Directions-qc100 Kalite Ödülü"nü Talya Oteli Satış Müdürü Gökçe Kesikçiler aldı.

OTOMOTİV

Beldeyama Yetkili Satıcıları Bir Arada

2. Beldeyama Yetkili Satıcılar Toplantısı 19-21 Şubat 2004 tarihleri arasında Antalya, Kemer/Kirış, Limra Otelinde yapıldı. **Setur** tarafından başarılı şekilde organize edilen toplantıya Türkiye'nin dört bir yanından gelen 392 adet motosiklet, moped, bisiklet ve güç ürünleri yetkili satıcıları katıldı.

Toplantı 20 Şubat, Cuma günü Koç Holding Diğer Otomotiv Grup Başkanı ve Beldeyama Yönetim Kurulu Başkanı **Selçuk Gezdur**'un

konusmasıyla açıldı. Gezdur konuşmasında öncelikle ekonomideki son gelişmeleri de-



ğerlendirdi ve sonrasında Türkiye iki tekerlekli araç pazarındaki büyük potansi-

yele dikkat çekti. Yamaha Motor Avrupa Başkan Yardımcısı **Mr. T. Ohsugi** ise konuşmasında Avrupa motosiklet pazarındaki en son gelişmeleri aktardı. Daha sonra kürsüye gelen Beldeyama Genel Müdürü **Hayri Erce** ise Beldeyama'nın iki tekerlekli motorlu araçlar pazarındaki liderliğini vurgulayarak özellikle son dönemdeki hızlı çıkışını bir kez daha hatırlattıktan sonra önümüzdeki yıllardaki vizyon ve hedeflerini aktardı.

Ford Otosan 2003 Başkanlık Ödülleri Sahiplerini Buldu

Müşteri memnuniyeti açısından en iyi hizmeti veren, satış ve satış sonrası performansı ile diğer yetkili satıcılara örnek olan bayileri ödüllendirmeye yönelik, **Ford Avrupa**'nın en önemli prestij ödülleri arasında biri olan "Başkanlık Ödülü"nü Türkiye'de kazananlar belli oldu. Buna göre **Doğanlar Otomotiv** birinci, **Mehmet Bilal ve Ortakları** ikinci ve **Şahsuvaroğlu Otomotiv** de üçüncü oldu.

Farklı kriterler ve puanlamalara göre yapılan değerlendirmede dereceye giren Ford

Otosan yetkili satıcıları, Ford Avrupa'nın verdiği büyük ödüle de aday oldular. "Başkanlık Ödülü" için 2003 yılı değerlendirilmesi toplam 100 puan üzerinden yapılıyor. Değerlendirmenin 60 puanlık bölümünü müşteri memnuniyeti oluşturuyor.

Bayilerde Aranan Önsartlar

Ödül almaya hak kazanan bayilerde kimi önsartlar da aranıyor. Buna göre ödül alan yetkili satıcıların 2003 yılı değerlendirme süresi boyunca 3S Ford bayii ola-

rak faaliyet göstermiş olması gerekiyor. MBA satış geri dönüş oranı ile ilgili olarak getirilen kriterler de şunlar:

- Bir yıllık otomobil perakende satış adedi 80 ve altında olan yetkili satıcıların geri dönüş oranı %30 veya daha yüksek olması (Geri dönen müşteri yanıtı adedi 10'un altında olamaz.)
- Bir yıllık otomobil perakende satış adedi 80 ve üzerinde olan yetkili satıcıların geri dönüş oranı 25 veya daha yüksek olması.

Doğanlar Otomotiv

"Prensip Olmazsa Başarı Hayal"

Doğanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Doğaner (solda) ve Genel Müdür Erol Doğaner.



"Başkanlık Ödülü"nde birinci sırayı elde eden Doğanlar Otomotiv 1975 yılından bu yana hizmet veriyor. 1983'ten bu yana da Ford Otosan bayii olan Doğanlar Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Doğaner ve Genel Müdürü Erol Doğaner ile görüştük. Başarının altında ticari prensiplerin yattığını söyleyen Doğaner kardeşler, şunları söylediler: "Her yılın başında kendimize bir hedef belirleriz ve bu hedefin gerçekleşmesi için de neler yapılması gerektiğini, çalışanlarımızla, ekibimizle paylaşıyoruz. Başarıya ulaşmak için çalışanlarımızın mutlaka eğitilmiş olması, şirket içerisinde bir eğitim sistemi oluşması gerekiyor. Bu ödülü kazanmamızda şirketimizin vardiya bekçisinden tutun da serviste ve servis sonrası hizmetlerde çalışan arkadaşlarımızın, Ford Otosan'da çalışan tüm mühendislerin, işçilerin payı var."

Mehmet Bilal ve Ortakları

"Ödülü Müşteri Memnuniyeti Getirdi"

"Başkanlık Ödülü"nde ikinci sırayı alan Mehmet Bilal ve Ortakları Limited Şirketi 1973 yılından bu yana Ford yetkili satıcısı olarak hizmet veriyor. Firma yetkilisi İsmail Güler, müşteri memnuniyeti odaklı satış ve satış sonrası hizmetlerin yarattığı müşteri mutluluğundan dolayı bu ödülü aldıklarını belirtti. Güler şunları söyledi: "Günümüzde en önemli şey müşteri mutluluğu. Müşteri mutluluğunu yakalayamadıktan sonra başarı gelmiyor. Öncelikle velinimetimiz olan müşterilerimizi mutlu etmeye odaklanmak zorundayız. Personelimize bu konuda eğitimler aldırıyoruz, kendimiz de o doğrultuda bilinçleniyoruz ve müşteri mutluluğuna odaklı bir şekilde devam ediyoruz, onun karşılığında da başarı geliyor. Müşteri memnuniyeti ile ilgili önemli standartlarımız var."

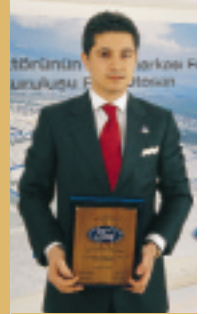


İsmail Güler

Şahsuvaroğlu Otomotiv

"Doğru Zamanda Doğru Hizmet"

Üç kuşaktır Erzurum'da hizmet veren Şahsuvaroğlu Otomotiv, "Başkanlık Ödülü"nde üçüncü sırada yer aldı. 1983'ten bu yana Ford bayii olarak hizmet veren Şahsuvaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, 1998'den bu yana kazandıkları ödülü bu yıl kazanmanın mutluluk verici olduğunu belirtti ve şunları söyledi: "Bu sene Chairman's Award'ı ekip ruhu ile aldık. İnsanların fikirleri, yetki almaları, sorumluluğu paylaşmaları, satışların hedefi tutması için ellerinden geleni yapmaları başarının yakalanmasında son derece etkili. Satış sonrası hizmetlerde de iddialıyız. Müşteri memnuniyetini sağlamak, müşteriye devamlı mutlu etmek değil, müşteriye doğru servisi, doğru hizmeti, doğru zamanda vermek demektir. Müşteri mutluluğu, müşterinin cebine para koymak değildir. Müşterinin mutluluğu, ona verdiğiniz hizmetin doğruluğu, güvenilirliği ile ilgilidir."



Murat Şahsuvaroğlu:

Sultanlar, Pamukkale Turizm'in Hizmetinde



Pamukkale Turizm, filosu- na katacağı yeni araçlarda tercihini **Otokar** Sultan midibüslerinden yana kullandı. Otokar tarafından teslim edilen 8 adet 145S klimalı Sultan Midibüs, Pamukkale Turizm'in Denizli ile **Muğla, Bodrum, Marmaris** ve **İsparta** arasında yapacağı seferlerde hizmet verecek. Denizli çevresindeki seferlerinden Sultanları kullanmayı ter-

cih eden Pamukkale Turizm; yakıt tasarrufu, özellikle güçlü motorunun performansı, iç hacminin genişliği ve konforu nedeniyle Sultan midibüsleri seçti.

Teslimatı yapan Otokar bayi Meydan Otomotiv'in sahibi **Veysel Meydan**, "Sultan midibüslerimizin Pamukkale Turizm bünyesinde tercih edilmesi son derece sevindirici. Midibüsleri-

miz sayesinde Pamukkale Turizm'in yolcuları, Ege yollarında sultan keyfi yaşayacaklar." derken, devam edecek satışlar ile Sultan'ların yollarda daha sık görüleceğini belirtti.

Rahat koltukları, geniş iç hacmi ve güçlü iç aydınlatmalarıyla dikkat çeken Sultan S serisi, yolcuların her şart altında rahat bir yolculuk geçirmesi için tasarlandı.

Oltaş'a Önemli Ziyaret

Geçtiğimiz günlerde **Continental AG**'nin Yönetim Kurulu Başkanı **Manfred Wennemer** Oltaş'a özel bir ziyaret yaptı. 11 Şubat gecesi İstanbul'a gelen Wennemer, yoğun kar yağışına karşın önemli temaslarda bulundu.

Wennemer, Oltaş şirket merkezinde Yan Sanayi ve Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı **Selçuk Gezdur**, Continental Otomobil Lastikleri Avrupa Bölgesi ve Özel Markalar Müdürü **Jacques Humbt** ve Oltaş Genel Müdürü **Cihat İlkbaşaran**'ın hazır bulun-

dukları bir toplantıya katıldı. Wennemer, Continental olarak, Türkiye'ye hem kendi potansiyeli, hem de diğer ülkelere çıkış yolu olarak farklı bir açıdan baktığını belirtti ve şöyle dedi: "Türkiye, Continental AG için önemli bir ülke. Son dönemlerdeki atımları ve başarıları Continental-Oltaş işbirliğinin ne kadar doğru bir adım olduğunu da gösteriyor. Bundan sonraki hedefimiz, bir kaç yıl içinde pazarda %10'un üzerinde pay alarak 1 milyon adet lastik satışını sağlamak olmalıdır."

(Soldan sağa):
Okan Tamer,
Jacques Humblet,
Cihat İlkbaşaran,
Selçuk Gezdur,
Manfred Wennemer ve
Savaş Özkan.



Birmot'la Sağlıklı ve Kazasız Günler

Birmot İzmir Temsilciliği, İzmir İl Trafik Müdürlüğü'nün kazaları önlemek amacıyla düzenlediği, "**Trafik Eğitim Haftası**"na sponsor oldu. Kampanya çerçevesinde üzerinde trafik kazalarını önleme amacıyla birçok mesaj içeren pankartlar, Birmot sponsorluğunda, İzmir'in en işlek 27 noktasına asıldı.

BİLGİ GRUBU

Koç.net Karasal Veri İletişim Lisansını Aldı

Koç.net, karasal veri iletişim lisansı aldı. Koç.net, 1998 yılından beri **Türkiye**'nin en büyük alternatif telekom operatörü olma yolunda çalışmalarını sürdürüyor. Şirketin aldığı bu lisans, servis sağlayıcı firmaların karasal hatlar üzerinden iletişim hizmetleri vermelerine hak sağlıyor. Lisansı alan Koç.net, ses lisanslarının verilmeye başlanmasının ardından, hizmet portföyüne ses hizmetlerini de ekleyerek müşterilerine kaliteli ve katma değerli hizmetler sunmaya devam edecek.

Yeni İş Alanları

Koç.net tarafından yapılan açıklamada, şirketin Türkiye'deki karasal veri iletişim pazarında müşteri memnuniyetini en yüksek düzeyde tutmayı hedeflediği vurgulandı. Açıklamada, liberalizasyon ile yeni operatörler ve hizmet sunucularının yaratacağı yeni iş alanları ve istihdamın, ekonomiye olumlu katkı sağlayacağı kaydedildi.

Van Koç İlköğretim Okulu'ndan “Anneler Toplantısı”



1999 yılında eğitim öğretime başlayan ve Van'da sürekli olarak ilkleri gerçekleştiren **Van Koç İlköğretim Okulu**, iki projeye daha imza attı. Her ay düzenlenen toplantılar, farklı konularda uzmanlarla anneleri bir araya getiriyor. Van Valisi **Hikmet Tan**'ın yanı sıra sivil toplum örgütlerinin temsilcileri, eğitim uzmanları, doktor ve sağlık mensupları, rehberlik uzmanları, psikologlar ve basın mensuplarının da katıldığı toplantılar veliler tarafından ilgiyle karşılandı.

Okuma Yazma Seferberliği

Van Koç İlköğretim Okulu tarafından uygulamaya konan ikinci proje ise öğrenci velilerine okuma yazmayı öğretmek amacıyla hayata geçirildi. Çalışmalar sonunda 228 öğrenci velisinin okuma yazma bilmediğini gören Van Koç İlköğretim Okulu yöneticileri, hafta sonları düzenledikleri okuma yazma kursu ile halen 147 veliye okuma yazmanın yanı sıra çeşitli bilgi ve becerileri de içeren bir eğitim veriyorlar.

Gümüşün Büyülü Dünyası

Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi'nin (VEKAM) Ankara İl ve İlçeleri El Sanatları Sergileri'nin birincisi olan ve **Beypazarı Belediyesi** ile ortaklaşa hazırlanan “Gümüşün Büyülü Dünyası: Beypazarı Telkâri Sanatı” sergisi açıldı. Telkâri, gümüş ve altın tellerini istenen şekle göre kesip kıvrarak birbirlerine lehimlemek suretiyle oluşturulan motiflerle yapılan bir süsleme tekniği.

5000 Yıllık Bir Sanat

Arkeolojik kazılardan elde edilen eserlere göre telkâri tekniğinin M.Ö. 3000 yılından beri **Mezopotamya**'da, M.Ö. 2500'den bu yana da Anadolu'da kullanıldığı anlaşıyor. Telkârinin merkezinin 12. yüzyılda Musul olduğu, sanatın **Musul**'dan **Suriye**'ye, oradan da **Anadolu**'ya geçtiği ileri sürülüyor. 15. yüzyıldan bu yana ise Türkler arasında da telkâri yapıldığı ve özellikle Güneydoğu Anadolu'da çok geliş-

miş olduğu biliniyor. VEKAM ile Beypazarı Belediyesi tarafından ortaklaşa gerçekleştirilen sergide; Beypazarı'nın geçmişi, eskilere dayanan zarif telkâri ürünleri, üretimde kullanılan aletler ve yapım tekniklerini açıklayan resimler ile Beypazarı fotoğrafları bir arada sunuluyor. Sergi, 6-26 Mart tarihleri arasında açık olacak.



Koç Üniversitesi'nde Bahar Konserleri

Koç Üniversitesi, 10. kuruluş yıldönümü olan 2004'te, bahar dönemini sanatla dolu geçiriyor. **Sevgi Gönül Oditoryumu**, bahar aylarında pek çok etkinliğe ev sahipliği yapacak. Bahar dönemi 10. yıl konserler serisi, 8 Mart Kadınlar Günü konseriyle başlıyor. Halen eğitimlerini sürdüren iki küçük piyanist **Polen Gezmiş** ve **Şeyda Köprülü** ayrı-

ayrı parçalar seslendirecek; konserin devamında da **Evren Kutlay** ve **Zeynep Yurdakul** solo ve dört el piyano eserleri sunacaklar. 16 Mart'taki Avusturyalı piyanistler **Youna Park** ve **Ulrich Hofmayer**'in, Mart sonunda klasik müzik ve cazı birleştiren **The Hybrid Project** konseri izlenebilir. Nisan ayın-

da ise Türkiye'nin ilk sanat öğretmenlerinden **Belkis Özbek** ile şiir, piyes, piyano resitali ve defileden oluşan farklı bir program sergilenecek. 7 Nisan'da ise genç piyanist **Beyza Yazgan**'ın resitali izlenebilir. Babası da Tofaş'ta görev yapan Beyza Yazgan, Koç Holding Eğitim Başkanı

armağanına hak kazananlardan biri. 12 Nisan'da şef **Cem Mansur** yönetimindeki **Akbank Oda Orkestrası**, 10 ve 11 Mayıs akşamlarında **MSÜ Modern Dans Topluluğu** izlenebilir. Dönemin son konseri ise 24 Mayıs akşamı. Dünyaca ünlü çellist **Marcio Carneiro**'ya piyanist **Şevki Karayel** ve kemanist **Atilla Aldemir** eşlik ediyor.



Bursa İçin Dev Bir Proje

Koç Topluluğu bünyesinde oluşturulan “En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi”nde ödül kazanan projeleri geçtiğimiz ay tanıtmaya başlamıştık. Bu ay tanıtacağımız proje, Girişim Şampiyonları Kategorisi’nde ödül kazanan “Bursaray Projesi”

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi’nde, “Girişim Şampiyonları” kategorisinde ödülü “Bursaray Projesi” ile **Otoyol Pazarlama**’dan **Mehmet Bayraktepe** kazandı. Bursa’da 355 adet midibüs satışının gerçekleştirilmesiyle beraber uzun vadede satış ve satış sonrası getirisi sağlanan proje ile ilgili Mehmet Bayraktepe ile konuştuk.

Bize kendinizden bahseder misiniz?

1955 yılında Bursa’da doğdum. Bursa İktisadi Ticari İlimler Akademisi’nden 1977 yılında mezun oldum. Yüksek lisansımı da aynı okulda Mali Bilimler dalında yaptım. İş hayatıma 1982 yılında Bursa’da Koç Topluluğu Bölge Pazarlama şirketlerinden Bursa Oto’da Ünite Satış Memuru olarak başladım. Görevime 1984 yılından sonra Ünite ve Ziraî Aletler Satış Müdürü olarak devam ettim. 1998 yılında Pazarlama Müdürü oldum. 2001 yılında itibaren Otoyol Pazarlama’da Bursa Bölge Müdürü olarak çalışıyorum. Bir başka deyişle, 1982 yılından bugüne kadar Bursa Bölgesi ticari araçlar piyasasında aktif satıcı olarak çalışmaktayım. Otomotiv alanında ve ticari araç

Mehmet Bayraktepe:
“Girişim Şampiyonları” kategorisinde ödül kazandığı “Bursaray Projesi”nin macerasını anlattı.



grubundaki satıcılık mesleğini, her ne kadar profesyonel yönetici olarak devam ettiriyorsam da, müşterilerimle olan ilişkiler, satış ve bağlantı çalışmalarımı amatör bir düşünceyle sürdürüyorum. Zira bu çalışma temposu benim için bir yaşam biçimi oldu. Yaşamımda seyahat etmek önemli yer tutuyor. Çünkü seyahat etmeyi çok seviyorum. Satıcılık mesleğinde de seyahat önemli yer tutuyor.

Projeden bahseder misiniz? Böyle bir projeyi oluşturmak nasıl aklınıza geldi?

Projenin başlangıcı 2001 yılına denk geliyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi şehrin trafik sorununun çözümü ve şehir merkezi ile batısı arasında kalan bölgede ulaşımı çözmek için “Metro Projesi” başlatmıştı. Proje başlangıcında böyle bir yatırımı tüm Bursalılar hayal ediyorlardı. Ancak gerçekleşecek miydi acaba? Belli bir sürenin sonunda yatırım başlamıştı bile. Yaklaşık 20 km’lik bir hat şehrin batısına kadar uzanacak. Bu

bölgede bulunan Bursalılar hem trafik sorunu yaşamayacaklar, hem de gidecekleri yerlere son derece kısa sürede ulaşabilecekler. Konunun en önemli kısmı ise şöyle: Bu güzergâhta çalışmakta olan 600 adet minibüs sınıfındaki araçların hatları iptal olacaktı. Peki minibüsçü esnafı ne yapacaktı?

Bu konuda, belediyenin araç sayısını azaltarak 355 adet daha farklı konseptte yeni aracı devreye sokmayı planladığı gündeme geldi. Belediyenin bu düşüncesi Minibüsçüler Odası üyelerini de rahatlatmıştı. Bu duyumu alınca, ülkenin büyük bir ekonomik kriz içinde bulunduğu, otomotiv pazarının daraldığı ve işlerin durma noktasına geldiği bir dönemde, “neler yapabiliriz?” sorusuna cevap aradım. Bir Bursalı, üstelik 20 yıldır otomotiv piyasasında satıcı olarak görev alan birisi olarak bu soru zihnimi meşgul ediyordu? Proje gerçekleşir miydi acaba? Bu soruya yanıt bulmaya çalışıyordum. Ama bir diğer soru da aklıma kurcalıyordu. Proje gerçekleşirse bizim Otoyol Iveco markamızı tercih ederler miydi?

Projenin Otoyol Pazarlama’ya olan katkıları neler olacaktı?

Aslında bu projenin şirketime sağlayacağı katkı sadece satış ile sınırlı değildi. Projenin, markam adına satış sonrası getirileri çok daha önemliydi. Proje son derece heyecan vericiydi. Konuyu şirket yöneticileri ile paylaştım. Böylece bu işe uygun Otoyol Iveco M-50 aracımızı denemek üzere oda yetkilileri ile görüşmeler başlamış oldu. Çalışmalarımızın önemli bölümü, Mini-

“Buradan aldığım en önemli ders, özellikle hacmi büyük olan işlerde, büyük filo müşterileriyle görüşmelerde projeye nereden başlanması gerektiğidir. Ben bunu öğrendim”

büsçüler Odası’nda üyelerle birlikte geçiyordu. Otoyol Iveco M-50 aracımızın potansiyel müşterilerimize tanıtılması, kullanmalarının sağlanması çalışmaları ile günler geçmeye başlamıştı. Araç üzerinde yapılmasını istedikleri ayrıntılar konuşulmaya başlanınca oda üyelerinin defalarca Otoyol fabrika yet-



“Bursaray Projesi” ile Bursa’da 355 adet Otoyol Iveco M-50 satışı gerçekleşirken, uzun vadede satış ve satış sonrası getiri de sağlandı.

kilileri ile görüşmelerinin sağlanması, teknik konularda kendilerine ne kadar yakın olduğumuzu hissettirmemiz gerekiyordu. Biz de öyle yaptık.

Projenin kabulü aşamasında sektörden rakipler var mıydı?

Bizler bu çalışmaları yaparken rakiplerden yetkililerle henüz bir görüşme aşamasında olmadıkları duyumlarını da almak zorundaydık. Belediye yatırım kararı alınca rakipler de çalışmalara başladılar. Fakat biz tanıtım ve test süreci, 600 kişi ile ticari koşulları da kapsayan görüşmelerimizi tamamlamıştık. Belediye tüm markaları inceleme dönemine girdiğinde, tarafımızdan “Metro Projesi”ne uygun renkte Otoyol Iveco M-50 sunulunca bir adım öne geçmiştik. Ra-

notasında 355 adet otobüs çalışıyor olacaktı. Bu hacimde bir yatırım benim bölgede benim sorumluluğumda gerçekleşmiş olacaktı. Gerçekleşti de.

Ödül kazandığınızı duyduğunuz ilk anda neler hissettiniz?

Bu projede katkımların olması nedeniyle, ödüle layık görülmem bunun değerlendirilmeye alınması 20 yıllık satıcılık hayatımda elde edebileceğim en büyük başarıydı benim için. İnsanlar yaşamaları boyunca birçok mutluluk yaşarlar. Ancak benim mutluluğum, gerçekleşen bu büyük projedeki katkımdır. Manevi olarak hissettiklerimi tanımlamam olanaksız. Ödül töreninde bir an kalbimin durduğunu hissettim ve hiçbir şey söyleyemedim.

Proje ile ilgili olarak, diğer çalışanlara nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Şunu belirtmek isterim: İnsanlar plan ve programlı bir şekilde takip ettikleri, inandıkları bir çalışmada mutlaka netice elde ediyorlar. Buradan aldığım en önemli ders, özellikle hacmi büyük olan işlerde, büyük filo müşterileriyle görüşmelerde projeye nereden başlanması gerektiğidir. Ben bunu öğrendim. Bir projede başarılı olabilmek için en başından itibaren planlı bir biçimde çalışmanız gerekiyor. Amacınız ve planınız olduğu sürece yaptığınız işte başarısız olmanız olanaksız. 🙏



Rahmi M. Koç Müzesi, içinde bulunduğu **dinamik** mekânla, yenilenen objeleriyle **hayatın tam içinden** geçiyor. Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdür Yardımcısı **Mahmut Zeytinoğlu**'ndan müzenin 2003 yılını nasıl geçirdiğini ve **gelecek hedeflerini** öğrendik

Bu Müzeyi Siz Hâlâ Görmediniz mi?

Rahmi M. Koç Müzesi'nde 2003 yılı için 140 bin civarında ziyaretçi hedeflenirken 190 bin kişiye ulaşılmış. Düğünden müzayedeye, moda çekimlerinden defileye, toplantılardan ürün tanıtımlarına kadar çok geniş bir alanda kurumların hizmetine de açık olan müze, 130 kişi kapasiteli bir toplantı salonuna, iki restaurant'a ve **Mahmut Zeytinoğlu**'nun deyimiyle İstanbul'un en şık pub'ına sahip. Yaz aylarında 1000'in üzerindeki kişiye kokteyl alanı da sunabilen Rahmi M. Koç Müzesi'nin, alıştığımız müzelerden çok farklı bir yapısı var. Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Zeytinoğlu, hayatla iç içe olma özel-



liğinin içinde yaşadıkları mekânla ilgili olduğunu belirterek şöyle diyor:

"Haliç bir bütün olarak çok dinamik bir bölge. Mesela hemen yanımda Mini-atürk var ve gerek Miniatürk ile olsun gerek İstanbul Teknik Üniversitesi'nin deneme bilim merkezi ile olsun ortak bir pazarlama çalışmasına başladık. Özellikle seyahat acenteleri ve organizasyon şirketleriyle aktif bir şekilde pazarlama çalışmalarını sürdürmekteyiz. Bunların bize önemli bir geri dönüşümü oldu."

Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Anthony Philipson (solda) ve Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Zeytinoğlu.

Dinamik olan sadece

Haliç değil. Müze objeleri de bu dinamik ortamla uyum sağlamış durumda. Zeytinoglu, “Bir müzeyi canlı tutabilmek için, sergilenen objelerin sürekli değişiyor ve yenileniyor olması lazım” diyerek sözlerini şöyle sürdürüyor: “Burada, şu anda sahip olduğumuz objelerin hepsini aynı anda sergilememiz mümkün değil. Bunların bir kısmı depolarda bekliyor. Yine restorasyon için sırada bekleyenler var. Müzemiz tanındıkça buraya obje olarak gelen bağışlar büyük adetlere ulaştı. Burayı gören insanlar kendi evinde, çatısında, garajında duracağına, otomobilden gramofona kadar her türlü objeyi buraya bağışlamaya başladı. Bu sadece Türkiye için değil, yurtdışının ilgisi açısından da geçerli bir durum. Mesela Yunanistan’daki bir armatör tarafından tarihi bir römorkör bağışlandı. Bu bağış, 2003 yılı içinde gelen en büyük objelerimizden biri oldu. 2003 yılı içinde bağışlanan objelerin sayısı 500’ün üzerinde.”

Eğlenirken Öğrenilen Bir Kültür Merkezi:

Rahmi M. Koç Müzesi, herkesin faydalanabileceği, eğlenirken öğrenilebilen ve öğrenirken eğlenilebilen bir kültür merkezi. Sergilenen objelerin arka planındaki sosyal ve ekonomik gerçekliklerin de mümkün olduğunca ziyaretçilerle paylaşıldığı bir müze. Belki de Rahmi M. Koç Müzesi’ni hayatla buluşturan önemli özelliklerden biri de meraklı ziyaretçilerle, bilgi vermeye istekli bir yönetim anlayışının kendiliğinden gerçekleşen işbirliği. Bu özellik müzeye ayrı bir kişilik kazandırıyor. Bu konuyu biraz açmakta yarar var ve Mahmut Zeytinoglu, sorumuzu yanıtlarken müzeyi hayatla buluşturan özellikleri şöyle sıralıyor:

“Neyin nasıl çalıştığını gösteren bir bölümümüz var. Günlük hayatta kullandığımız her türlü objenin kesitini bulabilirsiniz. Yine ziyaretçilerimiz bu realitelerin önündeki kesitlere dokunarak nasıl çalıştığını görebiliyorlar. Ayrıca kesitlerde belli verileri karşılaştırmak mümkün. Bugün buharlı makineyi de, dizel motorlu makineyi de, benzin motorlu makineyi de gelişimleriyle beraber görebiliyorsunuz.

Bir kısmı Microsoft bir kısmı Apple tarafından hazırlanan bilgisayarlarla ilgili bölümümüzde, ziyaretçiler bilgisayarın geli-



**Borulu Gramofon
ABD, 1930’lar**



**“Lady Devorgilla”
Buharlı Çekme Traktörü
İngiltere, 1910**



**Modern Sekstant
İngiltere, 19. yy.**



**Triumph “Junior”
Motosiklet
İngiltere, 1975**



**Bellanca
T-7 GCBC
Citabria
Uçağı
ABD, 1979**

şimini rahatlıkla izleyebiliyor. Ayrıca bir okulun laboratuvarında bulunabilecek her türlü fizik deney aracı da burada mevcut. Hafta sonları bir öğretmen geleerek bundan faydalanmak isteyen çocuklara hem teorisini anlatıyor hem de uygulamasını yaptırıyor. Bunların dışında simülörlerimiz aracılığıyla bir uçağın, trenin ve otomobilin nasıl kullanılacağı ziyaretçilerin bilgisine sunuluyor. ‘Uçuşa ilk adım’ isminde bir projemiz de var. Burada bir havacılık danışmanımız, uçağın nasıl uçtuğunu en basit aerodinamik tabirlerle anlatıyor; ayrıca bizzat uçağın içinde bir pilotun uçağa hangi hareketi hangi kumanda ile yaptırdığını görebiliyoruz. Dolayısıyla müzemiz ziyaretçilere bilgiyi interaktif bir ortam aracılığıyla sunuyor.”

Aktif Bir Proje: Müzebüs

Bir Danimarka firması olan Grundfos’un ana sponsorluğu ve Opet’in yardımcı sponsorluklarıyla hayata geçirilen Müzebüs’ten de söz etmeliyiz. Bu projenin amacı, müzeyi ziyaret etme imkânı bulamayan okulların da müze hakkında bilgi sahibi olmaları. Mahmut Zeytinoglu, “Bir aracımız ve aracımızın içinde bir şoförle beraber bir öğretmenimiz var.” diyor ve bu ekibin neler gerçekleştirdiğini şöyle anlatıyor:

“Bu ekip, müzeden alınan belli objeleri Milli Eğitim tarafından belirlenen Türkiye’nin her yerindeki okullara götürüp tanıtıyor. Bu program İstanbul içinde başladı ve şu anda Türkiye’yi il il dolaşıyorlar. Her ilin Milli Eğitim Müdürü’nün gördüğü okullara ziyaretlerini tamamlayarak müzeyi çocukların ayaklarına götürüyorlar. Dolayısıyla hem onların eğitim programlarına katkıları oluyor hem de bir müzede neler olabileceğini görmüş oluyorlar.”

Müzenin öğrencilerin ders programlarıyla ilişkili olarak hayata geçirmeye çalıştığı bir eğitim programı da var. Dersi ob-

jenin başında işleyebilmeyi amaçlayan ve öncelikle öğretmenleri bilgilendiren bu projeye, öğrenciler için ders, obje ve hayat bir araya getirilerek 'unutulmayan dersler' yaşanabiliyor. Mahmut Zeytinoğlu, "Öğretmenler bu proje hakkında bilgileniyorlar ve bizden nasıl faydalanabileceklerini öğreniyorlar. Daha sonra derslerini burada objenin başında işliyorlar" diyor.

Yine Rahmi M. Koç Müzesi'nin sosyal sorumluluk çerçevesinde başlattığı bir "kardeş okul" projesi var. Hasköy İlköğretim Okulu ile ortak bir çalışma sonucunda bu okulun öğrencileri müzeden ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar.

Hayatın En Coşkulu Rengi: Çocuklar

Hayatın en coşkulu rengi çocuklar, müzeye daha çok oksijen katıyor ve müzeyi daha çok hayatla ilişkilendiriyor. Mahmut Zeytinoğlu'na "Dolayısıyla hayatla buluşan bir müze olarak en sadık ziyaretçi kitlenizi çocukların oluşturduğunu söyleyebilir miyiz?" sorusunu yöneltiyoruz.

"Çocuklar bizim hedef kitlelerimizden biriydi. Bu konuda İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü ile ilişkilerimiz çok iyi gelişti ve onların da işbirliğiyle bu seviyeye getirebildik. Geçen sene yaklaşık 190 bin ziyaretçinin yarısından fazlası öğrenci ve çocuklardan oluşuyordu. Dolayısıyla, dediğiniz gibi çocuklar en sadık ziyaretçilerimiz. Yine geniş yelpazede herkesin faydalanabilmesi için giriş ücretlerimiz son derece uygun. Buranın ziyaret edilmesini engelleyici bir faktör olarak ortaya çıkmaması için giriş ücretlerini fazlaca düşük tuttuk. Bugün bir öğrencinin müzeye girişi 1 milyon 500 bin TL. Bu rakam, 10 kişinin üzerinde bir grup olursa 1 milyon 250 bin TL'ye düşüyor."

2004 Yılında Ziyaretçileri Ne Gibi Yeni Projeler Bekliyor?

Mahmut Zeytinoğlu, 2004 yılı içinde otomotiv sanayii ile ilgili bir sergileme düşündüklerini açıklıyor. Bu sergide Türk otomobillerinin 1960'lı yıllardan günümüze kadar gelişimi gözler önüne serilebilecek. Bu proje için Otomotiv Sanayii Derneği'nin desteği de alınmış.

Mahmut Zeytinoğlu "Geçtiğimiz yıl insanlı uçuşun 100. yıldönümüydü. Geçen sene sonuçlanan ve bu seneye sarkan



Muntz Televizyon/ABD, 1950'ler

havacılık ile ilgili bazı projelerimiz var" diyor. Hatırlanacağı üzere müzeyi ziyaret eden havacılığa meraklı kişilerin doldurdukları formlar değerlendirilmiş ve en başarılı görülen 10 kişi, tek motorlu uçakla İstanbul üzerinde 45 dakika uçmuşlardı. Bu kapsamda 1 tane akrobasi uçağı getirilmiş. "Sponsorluğu sebebiyle uçağı British American Tobacco'nun renklerine boyayacağız ve sergilemeye hazır hale getireceğiz." diyor Mahmut Zeytinoğlu ve ekliyor:

"Henry Ford'un Model T'si, otomotiv sanayii açısından ilk seri üretim olması bakımından önem arz eden bir modeldir. Bunun 1926 yılının modeli olan ve TT olarak geçen otobüs versiyonunu ge-

tirdik. Bununla müze alanı içinde ziyaretçilere bir tur attırmak istiyoruz. Ayrıca bazı motosikletlerin yenilenmesi, birtakım küçük objelerin restorasyonunun tamamlanması gibi daha küçük sayılabilecek projelerimiz de var.

Bunların dışında ortak çalıştığımız Klasik Otomobil Kulübü ile birlikte müzede klasik otomobiller haftası yapacağız. Nestle'nin sponsorluğuyla belli konularda uzmanlaşmış kişilerle sohbet günleri düzenleyeceğiz. Engelli vatandaşlarımızın müzeden faydalanabilmesi için araştırmalar ve çalışmalar yapıyoruz. Baharda havaların düzelmesiyle 'Liman 2' isimli buharla çalışan ikinci römorkörümüz ile Haliç turları yapacağız. Tabii bu kesin projelerin dışında, gelecekte spontane aktiviteler de gerçekleşebilir." 

Tuğçe Altınsoy

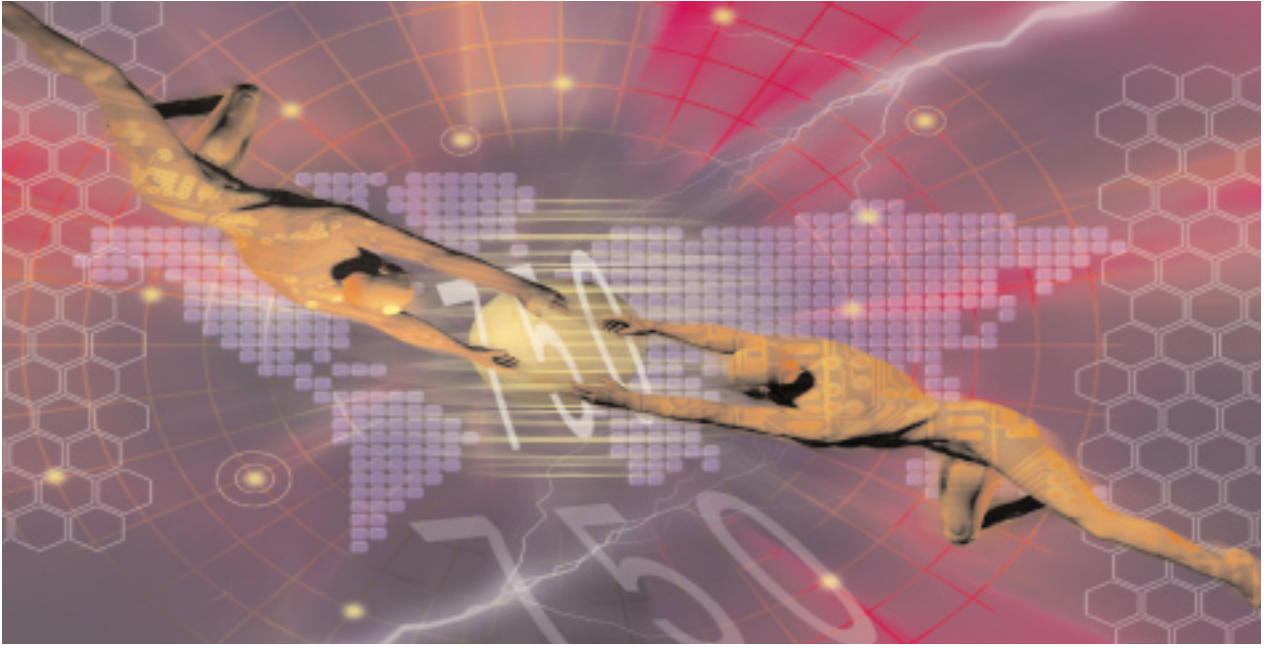


Oyuncak Hesap Makinesi

Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Anthony Philipson: "TEKİZ VE ŞANSLIYIZ"

Rahmi M. Koç Müzesi Genel Müdürü Tony Philipson, tüm bu konuştuklarımıza ek olarak iki önemli noktanın altını çiziyor: "Bunlardan birincisi, Türkiye'nin en genç ve kendini sürekli yenileyen bir müzesi olarak kapsamımız bakımından çok şanslı ve tek olduğumuzu düşünüyorum. Çünkü müzemizde hareket eden, sesler çıkaran, yaşayan sanat eserleri yer alıyor. Bunun dışında Koç Topluluğu'nun sirketleri tarafından bizlere büyük destek veriliyor. Biz de bu desteğin karşılığını medyada da yer alan başarılarımızla kendilerine ödemeye gayret ediyoruz ve eminim ki bu başarılarımız artmaya devam edecek."





2004 Hediyesi

750 Milyonluk Koçbank Puan

Koç Topluluğu'nun çalışanları arasında elektronik ortamda bilgi paylaşımı ve tartışma ortamı sağlamak amacıyla, "kocweb" üzerinde yer alan e-forum portalının büyük ilgi gören "Ödüllü Proje Yarışması"nda 2004 yılının ilk kazananı belli oldu

"E-Forum Proje Önerileri Yarışması"nın 2004 yılı ilk sonuçları açıklandı. Elektronik ve internet teknolojileri sayesinde kültürel bir dönüşüme uğrayan iş dünyasındaki önemli uygulamaları Topluluk bünyesinde yaygınlaştırmak amacıyla başlatılan e-dönüşüm projesinin önemli bir kolu olan ve Mayıs 2001'de başlatılan e-forum, Koç Topluluğu çalışanlarının bir serbest kürsüsü.

www.kocweb.com üzerinde yer alan e-forum portalına Ocak ayında gelen 23 öneri arasından, Koçbank ATM Yetkilisi Sinan Vatansever'in "Oda Nemini Sağlayan Radyatörler" önerisi Ocak ayının önerisi seçildi. Sinan Vatansever bu önerisi sayesinde, bu yıl içinde ayın önerisi seçilen projelere verilecek 750 milyon TL değerinde Koçbank puanın sahibi oldu.

"Kocweb" portalı üzerinde yer alan ve Koç Topluluğu'nun tüm çalışanlarının üye olabildiği e-forum, Koç Topluluğu'nun Hyde Parkı olmayı amaçlıyor. Çalışanların ortaya atılmış değişik başlıklarda kendi görüşlerini ortaya koyabildikleri e-foruma önerilerinizi bekliyoruz. Sunacağınız farklı öneriler önümüzdeki aylarda sizlere de e-forumda ödül kazanma şansı yaratacaktır. 🎁

Beldeyama SAP ile Daha Hızlı

Beldeyama'daki e-dönüşüm projelerinin temelini oluşturacak ve tüm süreçlerin gerçek zamanlı otomasyonunu sağlayacak olan SAP projesini ve SAP tarafından 2003 yılının "En İyi Referans Projesi" ödülüne layık görülmelerini Beldeyama Genel Müdürü Hayri Erce ve Proje Yöneticisi Püren Şenkan ile görüştük

KoçSistem'in e-dönüşüm kapsamında, Beldeyama ile gerçekleştirdiği SAP projesi, SAP tarafından 2003 yılının "En İyi Referans Projesi" ödülüne değer görüldü. Neden SAP'nin şirketinizde hayata geçmesi sizin için öncelik oluşturdu?

Hayri Erce: Beldeyama bildiğiniz gibi Koç-Yamaha ortaklıklı iç pazar ve yurtdışı pazarlar için motosiklet üreten ve pazarlayan bir şirkettir. Biz de Koç Holding'in belirlemiş olduğu hedefler doğrultusunda yılda ortalama en az %14 büyümeyi hedef almış durumdayız. Bu sonuçlara ulaşabilmek ve hızlı büyümeyi sağlayabilmek için, şirketimizin bilgi sistem altyapısı büyük önem taşıyor. Eğer gerekli yapısal düzenlemeleri zamanında gerçekleştirmezsek, şirket belirli bir büyüklüğe geldiğinde bu değişimi yaratmak daha zor ve maliyetli olabilir. SAP öncesi bizim şirketimizin de teknoloji altyapısı muhtelif uygulamalar ve farklı çözümlerden oluşmaktaydı. Öncelikle, SAP projesi ile bugüne kadar manuel ve birbirinden kopuk yapılan tüm işlemlerin otomatize ve entegre olması sağlandı. Daha da önemlisi, şirket içerisindeki tüm



süreçleri real-time (gerçek zamanlı) takip edebilme imkânına sahip olundu. Bu projenin sağladığı diğer bir avantaj ise, şirketimize ait tüm süreçlerin bir kez daha gözden geçirilerek, gerekli düzeltme ve iyileştirmelerin proje kapsamında yapılmasıdır.

SAP uygulaması ile geline aşama nedir ve sonraki aşamalar için hedefleriniz neler?

Hayri Erce: Projenin sekiz ayda tamamlanan birinci fazında, Beldeyama'nın SAP üzerinde çalışan tüm satış, finans ve yönetimi süreçleriyle, bu süreçlerin barkod

otomasyonu, KoçSistem'in yazılımları ve sistem entegrasyonu desteği ile sağlandı. Ocak ayında tamamlanan projenin ikinci fazında ise üretim, üretim planlama ve üretim maliyetlerinin tamamında SAP sistemi uygulamaya alındı.

Bu kadar çaplı bir ERP projesinde KoçSistem ile nasıl bir çalışma uyguladınız?

Püren Şenkan: Bu tür büyük çaplı projelerde Koç Topluluğu sinerjisinin kullanılmasının en doğru karar olduğuna inanarak, özellikle KoçSistem'in desteklediği ve bizim yapımıza çözümler getirecek yazılımları inceledik. Bu dönemlerde Koç Holding'in SAP ile yaptığı anlaşma çerçevesinde KoçSistem'in gerek lisans gerekse danışmanlık maliyetlerini orta çaplı şirketler mertebesine getirmesi de alım kararımızı hızlandırmıştı.

Proje geçiş planınız nasıl oldu?

Püren Şenkan: Projemizi iki fazlı olarak düşündük. İlk dört ayı tüm fazları kapsayan kavramsal tasarım ve bunun dokümantasyonu ile geçti. İlk faz muhasebe yönetimi (FD), satış yönetimi (SD), barkod uygulamaları, stok yönetimi (MM); ikinci faz ise üretim planlama modülü (PP) ile ürün maliyetlendirme (CO-PPC), ürün ağaçları, iş planlarının devreye alınması ile tamamlandı. Bu yıl içerisinde 2000 yılından beri devrede olan insan kaynakları (HR) modülünün upgrade çalışması ve sabit kıymet muhasebe modülünün kurulumu tamamlanarak, tüm modüller entegre kullanıma alınmış olacak.

Beldeyama Genel Müdürü Hayri Erce (üstte) ve Proje Sorumlusu Püren Şenkan (solda), Beldeyama'daki e-dönüşüm uygulamalarını anlattılar





Projenin sizce belli başlı özellikleri neydi?

Püren Şenkan: Türkiye’de depo otomasyonunda ilk defa SAP teknolojileriyle gerçek zamanlı depo entegrasyonu bu projede gerçekleştirildi. Ayrıca UMS çalışmasında SAP kullanan diğer topluluk şirketleri ve PriceWaterhouse ile birlikte yapılan ortak bir çalışma sonucu KoçSistem tarafından geliştirilen yazılım ile topluluk sinerjisi kullanılarak maliyet avantajı yaratıldı. Bu projenin SAP tarafından “2003 Yılı’nın En İyi Referans Projesi” ödülüne değer görülmesi ise gelecekteki projeler için bize güç verdi.

Yeni yapılanmanızda ne gibi faydalar bekliyorsunuz?

Püren Şenkan: Mevcut sistemimizdeki uygulamalarımız hızlı büyümemize paralel olarak süreç bazlı özelliğini yitirmişti ve bir işin birçok noktada tekrarı yapılı hale gelmiş, veriye ulaşım, bunun değerlendirilmesi ve izlenebilirliği zor şartlar altında yapılı durumdaydı. Kapalı bir sistemde çalıştığımız için bilgiye kolaylıkla ulaşmak ve bunu paylaşmak, yeni istekleri hızlı olarak devreye almak ve web ortamında bunu sunabilmek imkânsızlaşmıştı. Tüm bunlar zaman ve maliyet değerlerimizi

artırırken verimliliğimizi de düşürmektaydı. Biz de bundan sonraki hedeflerimizi bilginin en etkin şekilde kullanımı stratejisi üzerine kurduk. Bu amaçla SAP gibi tüm modülleri birbirleri ile entegre olmuş baştan sona gerçek zamanlı bir uygulama yazılımını hayata geçirdik. Canlı kullanıma geçmemizden yaklaşık bir ay sonra, işletme içinde ve dışında tüm ilgililerin kendi işlerinde gerekli olacak her türlü bilgiye, uygulamaya ortak bir yapı içerisinde erişebilmesini sağlamak üzere e-dönüşüm proje çalışmalarına başladık.

Şu aşamada çalışanlarımızdan gelen projeler değerlendirilme aşamasında olup öncelik sırasına göre bunlar devreye alınacaktır. Şu anda bölgedeki satış temsilcilerimiz GPRS ortamında dizüstü bilgisayarlarından sipariş açabilmekte, müşteri risk,

bakiye ve stoklarını gerçek zamanlı izleyebilmektedirler. Yakın bir zamanda ise bayi ve yan sanayi otomasyonu projesi çerçevesinde web ortamında yurtiçi ve yurtdışı müşteri ve tedarikçilerimiz ile bilgi alışverişinde bulunacağız.

Proje aşamasında ne gibi zorluklar oldu?

Püren Şenkan: Her projede olduğu gibi zaman ve insan kaynağı sıkıntıları bizim projemizde de yaşandı. Tüm süreçlerin tekrar gözden geçirilmesi, iş yapış tarzlarında değişikliğin kabulü, bölüm değil süreç bazlı çalışma yöntemlerinin yerleştirilmesi ve her adımda bölümler arası onaylaşılarak ilerlenilmesi aşamalarında zorluklar yaşadık. Yeni çalışma süreçlerine uygun yeni yapılanmalara gittik; özellikle anlık oluşan maliyetlendirmelerin doğru çıkabilmesi için de çok

radikal kararları uygulamaya aldık. Tüm ürün ağaçları ve iş planları yeni yarı mamul seviyeleri-mize uygun olarak yeniden yapıldı; bu zorlu bir süreçti; bunu katılımı yüksek olan bir alt ekip çalışması ile tamamladık. SAP ortamında gerçek zamanlı barkod uygulaması ilk defa bu projede gerçekleştirildiği için bunun geliştirilmesi ve test aşaması oldukça zahmetli olmuştu. 



Burhan Öçal: Bir Müzik Sihirbazı

“Divan Sohbetleri”nin bu ayki konuğu **Burhan Öçal**. Kendine has yorumu, farklı ve heyecan veren konserleriyle müzik dünyasını yerinden oynatan Öçal, son albümü “**Kırklareli İl Sınırı**” ile hâlâ gündemde

Kimileri onun için “son dönemin en iyi müzisyeni” diyor. Kimilerine göreyse bir “müzik dehası”. Onlarca müzik aletini büyük bir ustalıkla çalıyor. Besteci, grup üyesi, lider, yorumcu... Kıyafetiyle, tavırla sahnede tam bir yıldız. İstanbul Caz Festivali’nde Sting konserinde bir anda sahnede belirebilecek, Montreal Jazz Festivali’ndeki inanılmaz performansıyla herkesi büyüleyecek kadar şaşırtıcı bir yıldız. Los Angeles Times gazetesi, Montreal Jazz Festivali’ndeki konserinin ardından onun için, “birçok enstrümanı olağanüstü kıvraklıkla çalabilen bir müzik sihirbazı. On dakika süren darbuka solo-sunda, adeta uçuşan parmaklarıyla, doğaçlama müziğin anlık yaratıcı yeteneğinin son derece şaşırtıcı, insanı kapıp koyuveren bir örneğini gözler önüne serdi” yorumunu yaptı. San Fransisco Classical Voice “Darbukanın sultanı **Burhan Öçal**” başlığının altına ise şunları yazdı:

“Karşı konulması imkânsız çekiciliği ve bizlere tümenden yabancı bir geleneği tanıtırken sergilediği üstün yeteneği, başarılı bir usta...”

Dünya insanı Burhan Öçal son albümünde sınırları küçültüp, rotayı memleketi Kırklareli’ne çeviriyor. “Kırklareli İl Sınırı” adlı albüm kısa bir süre önce yayınlandı. Her ay olduğu gibi bu ay da bir Divan’dayız. Divan’ın sıcak ve “dostane” ortamı bizi misafir ediyor.

“Ben güzel yemeği çok seviyorum” diye söze giriyor Öçal. “Et yemeklerini özellikle severim. Ama yurtdışında bizdeki kadar çok çeşit ve özenli mutfak bulmak zor. Örneğin Harbiye Divan benim sık

Türk müziğini dünyaya tanıtan en önemli ustalardan olan Burhan Öçal pek çok ünlü sanatçıya da eşlik etti. Bir süre önce İstanbul’da sahneye çıkan Sting’de bunlardan biriydi.



sık uğradığım yerlerden biri. Hem yemekler müthiş, hem de ortam. Klasik.”

Söz Divan’dan açılmışken, Koç markası üzerine de konuşalım diyoruz. Merak ediyoruz. Malum uzun yıllar yurtdışında yaşamış biri olarak Koç markasıyla ilişkisi

nasıl? Gülümsüyor Öçal: “Benim çocukluğum Kırklareli’nde geçti. Açıkçası ilk gençlik yıllarımda Koç şirketlerinin özel bir anlamı vardı. Buzdolabı her evde yoktu ama buzdolabı alacaksınız da illa ki Arçelik olmalıydı. Çamaşır makinesi için de durum aynıydı. Bizim oralarda otomobil sahibi olmak çok önemlidir. Alında bir Anadolu’ya da Murat 124’ü

olanların yürüyüşü bile farklı olurdu. Bugün de buradaki evimde kimi Arçelik ürünleri kullanıyorum.”

“Kırklareli İl Sınırı”

Burhan Öçal ismi müzikseverler için çok yönlülük anlamına geliyor. Farklı projelere imza atan Öçal’ın son albümü “Kırklareli İl Sınırı”. Uzun bir aradan sonra köklerine dönen Öçal, albümde Trakya’nın kendine özgü melodilerini, “havalarını” seslendiriyor. Fakat bu köklere dönüşü sadece bir “proje” olarak değerlendiriyor. Çünkü onun için tam dönüş emeklilik anlamına geliyor. Farklı bir mutluluk yaşıyor, “Kırklareli İl Sınırı” ile...

“Dün Kırklareli’nden bir radyo kanalından e-mail aldım. ‘Bu müzikler sadece

düğünlerde çalınırdı ve kimse bilmezdi' diye. 'Unutulmak üzereydiler, siz onları kurtarıp tekrar dinlenir hale getirdiniz' diyor. Dünyada da dinlenince aynı şekilde olacak. O yüzden biz önce Kırklareli, sonra Trakya olarak çok mutluyuz. Bu sayede Trakyalıların milli şuuru yerine geldi." Projenin yakın bir gelecekte yurtdışına da açılacağı müjdesini alıyoruz. Mart ayında Paris, Nisan'da da Almanya konserleriyle Avrupa, "Trakya müziği" ile tanışacak. Ama her şeyden önemlisi yakın bir gelecekte albümün yurtdışında da piyasaya çıkacak olması. Tüm bu gelişmelerin Burhan Öçal'ı fazlasıyla heyecanlandırdığı gözlerinden okunuyor ama yeni projeleri de asla aklından çıkarmıyor: "Rumeli ile ilgili başka projeler de var ama şimdi söyleyemeyeceğim. Daha çalışmalara başlamadım. Ama bu proje benim için çok önemliydi, zira Trakya All Stars beni halka yakınlaştırdı. Basınla, televizyonla olan ilişkiler de son derece yoğunlaştı."

"Bu Müzik Kanımızda Var"

Aslında Burhan Öçal'ın müziğini böylesine sevilir kılan, her şeyle bizden olması. Yaz aylarında verilen konserlerde halkın tepkisi de bunun bir kanıtı aslında. "Açıkhava'da, Babylon'da çaldık. Yazın yine çalacağız. İnsanlar çok mutlu. O kadar zengin ritmlere sahip bir ülkeyiz ama nedense düz gitmekte ısrar ediyoruz. Oysa bizim 9/8'liklerimiz, aksaklarımız var. Ama insanlar kolay anlaşılacak ve tüketilmek adına çok taviz veriyorlar. Elbette diğer değerler de unutuluyor, yozlaşıyor. Bizim hiç ticari kaygımız olmadığı için albümün içine çok komplike ritmlerden oluşan güreş havasını koyduk, aksak ölçülerden oluşan "Tekirdağ Karşılması"nı da koyduk. İnsanlar yavaş yavaş zengin ritimlerimizin ve onların zenginliğinin, renginin farkına varıyorlar."

Anahtar Kelime Enerji

Projeler iyi güzel de, bu kadar yoğunluk hayatını nasıl etkiliyor Öçal'ın? Sürekli yollarda, sürekli otellerde. Kendi üslubuyla açıklıyor durumu usta müzisyen: "Hayatım 'check'ler ile geçiyor. Konser için bir başka kente gidiyorum. Otelde 'check in', ardından çıkarken 'check out'. Konserden önce 'sound check'." Burhan Öçal, konuşurken sahnede ol-



"Demokrasi var. Herkes çıkabilir sahneye. Bazen ben kendimi kenarda kalmış hissediyorum, dünya sahnelerine kaçıyorum. Nerede olursam olayım benim seyirciyle müthiş bir irtibatım var"

duğu kadar enerji dolu. Konuşurken karşısındakiyle ilgili. Anlatırken de, dinlerken de heyecanlı. Sahne onun için büyük önem taşıyor. Ama günümüzde herkesin sahneye çıkmasından da fazlasıyla şikâyetçi. "Zaman zaman sahnelerimiz suistimal ediliyor" diyor ve ekliyor: "Demokrasi var. Herkes çıkabilir sahneye. Bazen ben kendimi kenarda kalmış hissediyorum, dünya sahnelerine kaçıyorum. Nerede olursam olayım benim seyirciyle müthiş bir irtibatım var. Ben bunu göstermek için yapıyorum. O irtibatı kurmazsam çalamıyorum zaten. Bence konser, insanlara altın tabaklarla servis yapmaya ben-

ziyor. O zaman yaptığınız konserin izleri kalıcı oluyor."

Sahne deyince Burhan Öçal'ın asıl enstrümanı darbukaya geliyor laf. "Ben aslında pek çok enstrüman çalışıyorum ama darbukayla tanındım. Türkiye'de darbukanın bu kadar önem kazanmasında benim etkim olduğuna inanıyorum. Bunu inkâr edenler de var. Daha onlar yokken ben dünyada darbuka çalışıyordum. Bu da bir gerçek. İlk geldiğimde benimle çok alay eden oldu. Ben bugün darbukayı operalarda çalışıyorum, büyük orkestralarla çalışıyorum, solistim hem de." Tüm bu çok yönlülük Burhan Öçal'ın dinlediği müziklere de yansıyor. "Çok şey dinliyorum" diyor Burhan Öçal ekliyor: "Batı klasiklerini her zaman dinliyorum. Caz vazgeçilmezlerim arasında, Türk müziği dinlerim. Etnik müzikleri dinlerim." Bir adaya düşerse yanına alacağı üç albümü soruyoruz ama tek bir albüme indirgeyemiyor. "Her birinin ayrı tadı var" diyor: "Bir kere caz alırım, Batı klasikleri ve etnik müzikleri alırım. Batı klasiklerinden piyano eserlerini çok seviyorum. İmkânım olsa 'trendy' olan şeyleri de alırdım ama onlar geçip gidiyor. Zaten dünyada üç tane müzik türü hep var olacak: Caz, Batı klasikleri ve etnik müzikler." 🎶

Burak Tezcan

Haensel ve Gretel'in Evinden Bildiriyorum

Pastaya kim “hayır” diyebilir? Üstelik bu pasta Divan’ın özenli pasta mutfağından çıktıysa. Milliyet gazetesinden Eylem Türk, Bizden Haberler için Divan mutfağına girdi ve muhteşem bir pasta yaptı

Masal kahramanları **Haensel ve Gretel**’in pastadan evinde yaşamayı hayal etmeyeniniz var mıdır? Çikolatadan kapıları, şekerlemeden pencereleri, krem şantiden bacası, pandispanyadan temeli olan o evi hangimiz düşlemedik. Acıktığınızda koparıp yiyebileceğiniz bir kapı kolu ya da canınız her şeker çektiğinde kocaman bir ısınk alabileceğiniz bir pencere pervazına kim hayır diyebilir ki? Ben diyemedim. **Koç Topluluğu**’nun aylık dergisi “**Bizden Haberler**” beni arayıp da Divan’da “pasta yapabilir” misin diye sorduklarında da demedim.

Taşınma Telaşı

Divan’ın Ümraniye’deki yeni üretim binasına vardığımda dışarıda soğuk ve yağmurlu bir hava vardı. Üzerinde hâlâ inşaat izleri taşıyan binada, henüz taşınmanın verdiği bir hareketlilik yaşanıyordu. Taşınmayla birlikte yapısal bir değişim de yaşayan şirketin önce yönetim katına çıktık. Bizden Haberler dergisinden gelen ekiple, Genel Müdür Yardımcısı **Burak Atay**’ın odasında buluştuk. Ben pastayı yapacak onlar da izleyip fotoğraflayacaktı. 40 yıllık pasta ustası edasını takınmam uzun sürmedi. Sohbetimize katılan Atay, pasta yapmayı bilip bilmediğimi sorunca, “hayır” diyebilirdim. Edamdan etkilenmiş olacak ki şaşırdı. “Bu ne cüret” diye düşünmüş olmalı. Hele bir de pastadan Haensel ve Gretel’in evini yapma niyetimi bilseydi kim bilir ne düşünürdü. Yanımızda Divan Üretim Müdürü **Gülşen Dural** ile Ar-Ge ve Dekorasyon Müdürü **Gamze Aktan** da vardı. Gözlerinden “acaba yapabilecek mi?” sorusu açık ve seçik okunuyordu.

Pasta Vakti

Artık zaman gelmişti. Binanın en alt katında bulunan imalathaneye girmenin koşulları vardı. Beyaz önlük, bone ve galosh-larımızı giyerek yaz kış 18 derecede tutulan imalathanenin kapısından girdik. Divan, bu imalathanede yılda 1 milyon 800 bin porsiyon pasta, 200 ton butik çikolata üretiyordu. Üretim bununla da kalmıyordu tabi. 115 ton tuzlu, 40 ton bisküvi, 55 ton kek, 150 ton lokum ve 80 ton dondurma da buradaki ustaların elinden çıkıyordu. Doğal olarak da içeriden buram buram pasta ve çikolata kokuları geliyordu... İştahım son sürat açılmış, çevremdeki çikolatalara öze-



nerek bakarken 40 yıldır Divan’da çalışan Çikolata Bölüm Şefi **Muhsin Çufaoğlu** ile karşılaştık. İsviçre’de eğitim alan Çufaoğlu bu kadar uzun süre çalışmasına rağmen çikolatadan hâlâ bıkmamış. “Her gün 100 gram çikolata yiyorum. En büyük keyfim bu. Hatta futbol maçlarını stadyumda çikolata yiyerek izlerim” dedi.

200 Kişilik Ekip

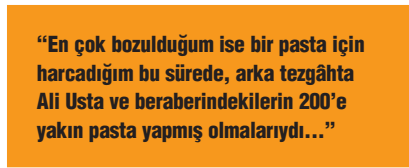
Üç vardiya halinde, 200 kişilik bir ekiple üretim yapılan imalathanenin diğer bölümlerini de gezdikten sonra pasta yapabilmem için ayrılan uzun mermer bir tezgâhın önüne geldik. Gamze Aktan önce pasta yapımı için nelere ihtiyacım olduğunu sordu. “Duvarlar için dört adet, çatı için iki adet kare pandispanya, çatı için kiremit renginde krem şanti, kar görünümü için de rendelenmiş beyaz çikolata” diye sıralayınca, pastadan ev yapma hayalim de ortaya çıktı. Kat kat konulan pandispanyaları önce çikolata ile sıvadım. Sıvasız ev düşünülemezdi tabi. Üzerine pencere ve kapı oyukları açtığım diğer pandispanya parçalarını da duvar olarak yerleştirdim. Çatı ve bacayı da tamamladıktan sonra çatıyı kiremit renginde krem şantiyle boyadım. Evin duvarlarını da çikolata ile kapladım. Sonuç nasıldı diye soracak olursanız, kötüydü. Haensel ve Gretel’in lanetleyeceği türden bir ev olmuştu.





Pasta için olmazsa olmazlar: “Duvarlar için dört adet, çatı için iki adet kare pandispanya, çatı için kiremit renginde krem şanti, kar görünümü için de rendelenmiş beyaz çikolata”

“Evin duvarlarını da çikolata ile kapladım. Sonuç nasıldı diye soracak olursanız, kötüydü. Haensel ve Gretel’in lanetleyeceği türden bir ev olmuştu.”



“En çok bozulduğum ise bir pasta için harcadığım bu sürede, arka tezgâhta Ali Usta ve beraberindekilerin 200’e yakın pasta yapmış olmalarıydı...”

Pasta İşi Erkek İşi

Ali Usta tüm bunları yaparken söylenmiyor da değildi. Biyığını sakladığı beyaz maskenin arkasından “Bu kadın işi değil. Erkek işi” deyip duruyordu. Ne diyebilirim onun bu iddiasını haklı çıkarmıştım. Eve biraz benzediyse onun sayesinde olmuştu. Tabii bana gün boyunca eşlik eden Gamze Aktan’ın da gösterdiği sabrı unutmamak lazım. Sonuç olarak, bir çırpıda yapmış gibi anladığım bu pasta tam beş saatimi aldı. En çok bozulduğum ise bir pasta için harcadığım bu sürede, arka tezgâhta Ali Usta ve beraberindekilerin 200’e yakın pasta yapmış olmalarıydı...

Suudi Arabistan’a Divan Pastanesi

Pasta maceranın sonunda beyaz gömleğim çikolataya bulanmış kahverengi bir ton elde etmişti. Atay, pastayı görmek için yanımıza geldiğinde sohbet etme fırsatı da bulduk. Divan’ın yeniden yapılanma sürecinde gofret, divanella krem çikolata, tablet çikolata ve sakız gibi 15 çeşit ürün ile market ve bakkallara da girdiklerini söyleyen Atay, “2004 yılında ürün gamımız daha da çeşitlenecek. İhracat ayağını güçlendirmek için özellikle Amerika, Rusya ve Ortadoğu pazarında çalışmalar yapılıyor. Suudi Arabistan’da da Divan pastanesi açacağız” dedi. ☺



O Bir Doğum Fotoğrafçısı

Genç bir **hemşire** olan **Şengül Pallı**, hobisiyle mesleğini bir araya getiren az sayıdaki şanslı insanlardan biri. Bir “**doğum fotoğrafçısı**” olan Pallı, **Amerikan Hastanesi**’ndeki doğumları başından sonuna kadar **takip ediyor** ve bu unutulmaz olayı **karelere yansıtıyor**

Doğum fotoğrafları... Eskiden doğum ve fotoğraf kelimelerinin yan yana kullanılmaları sadece tek bir anlama gelirdi. Hastanelerde bebek doğar doğmaz çekilen fotoğraflar. Hani yeni doğan bebeklerin hayatlarının sonuna kadar saklayacakları bir hazine... O yıllarda **Amerikan Hastanesi** gibi özel hastaneler bu özel hizmeti verir ve fotoğrafın arkasına bebeğin doğum saatini ve kilosunu yazarak bazı unutkan ana-babalara yardımcı olurlardı. Bu hizmet artık hemen hemen bütün özel hastanelerde veriliyor. Yani diğer hastaneler bu konuda Amerikan Hastanesi’ne yetişti. Ama Amerikan Hastanesi “doğum fotoğrafları” konusunda yine bir adım önde. Artık çekilen fotoğraflar, tek kare olarak kalmıyor. Hastane şu sıralar bir ilki gerçekleştirerek bütün bir doğumun baştan sona çekilmesine izin veriyor. Fotoğrafçısı ise Cerrahpaşa Üniversitesi Ebelik Yüksekokulu mezunu, eski bir doğum hemşiresi.

Almanya doğumlu **Şengül Pallı**, Samsun Bafra’da yetişmiş. Liseden sonra Cerrahpaşa Üniversitesi Ebelik Yüksekokulu’nu kazanan Pallı, okuldan mezun olduktan sonra kadın doğum hemşiresi olarak çalışmaya başlamış. Bir süre bu görevi sürdüren Şengül Pallı, çalışırken bir yandan da çocukluk hayallerini süsleyen Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğrafçılık Bölümü sınavlarına girerek kazanmış.

1,5 senedir doğum fotoğrafları çeken Pallı anne ve doktorlarla doğuma giriyor

ve bebeğin dünyaya geldiği anı görüntülüyor. Üstelik sadece bununla kalmıyor, doğum öncesinden başlayan fotoğraf çekme işlemine doğum sonrası heyecanını da katarak 40-50 fotoğraflık bir albüm oluşturuyor. Şengül Pallı’nın bu macerası Güzel Sanatlar Fakültesi Fotoğrafçılık Bölümü ikinci sınıftayken başlamış. O sıralar proje hazırlayan genç hemşireye bir hocasının “Doğum görmek istiyorum” demesiyle, Şengül Pallı projesi için doğum fotoğrafları çekmeye başlamış. Daha önce çalıştığı Amerikan Hastanesi doktorlarının aracı olmasıyla bir anne adayından izin alınarak, çekim yapılmış.



Ve aklına bu iki mesleği birleştirebileceği gelmiş. Bir doktorun anne adaylarıyla konuşmasını önermesi üzerine Pallı bu fikre daha çok ısınarak annelerin böyle fotoğraflar isteyebileceğini düşünmüş. Şimdilik sadece özel hastanelerde yapılan doğumlarda çalışan Şengül Pallı, bu hastanelerdeki doğumlarda beklenmedik sorunlarla karşılaşmadığı için her şeyin yolunda gittiğini söylüyor. Ama onun asıl isteği devlet hastanelerindeki doğumlara da girmek. Oralarda tepkilerin çok daha farklı olduğunu söylüyor.

Her Şey Gerçek ve Doğal

İlk yaptırdığı doğumu hatırlamasa da doğum yaptırtırken sevmiş hemşireliği. Doğum anının heyecanına katılmak onu da mutlu ediyor, heyecanlandırıyor. “Annenin şoku, mimikleri, tepkileri inanılmaz” diyor ve ekliyor: “Yüzlerindeki ifade her şeyi anlatıyor. Bazen gözlerinden bir damla yaş akıyor ki her şeye bedel. Bazen de normal doğumlarda ıknmaları



çekebiliyorum. Zaten benim yakalamayı istediğim de bu. Tamamen gerçek ve doğal olmalı. Asla flaş kullanmıyorum. Oradaki ışıkla çalışıyorum. Bazen tıkr tıkr çekiyorum, bazen beş dakika duruyorum. Tamamen duygusal anları mükemmel şekilde yakalamak istiyorum. Ben de heyecanlanıyorum. Bir çocuk dünyaya geliyor, bir kadın anne oluyor. Onların heyecanına benimki de ekleniyor ve ortaya müthiş sonuçlar çıkıyor.”

İkinci mesleğini yapmaktan ise çok memnun. Nasıl olmasın ki, okul yıllarından beri istediği hayali gerçekleşmiş ve geçen Aralık ayında Lütfü Kırdar’da düzenlenen Bebek ve Çocuk Fuarı’nda bugüne kadar çektiği resimler sergilenmiş. Doğuma ister girsinler ister girmesinler babalar da karelere katılıyorlarmış. Tabii baba doğum anında orada olunca çok etkileyici üçlü resimler çıkıyormuş ortaya... Doğuma girseler de girmeseler de babalar da bir şekilde fotoğraflara katılıyor tabii. Hele doğum anında baba da odada

olunca üçünün resimleri çok çarpıcı olabiliyor: “Ben varım diye hiçbir değişiklik yapılmıyor. Orada yaşanan doğal süreç akıp gidiyor. Bir belgesel havasında yapmak istiyorum işimi. Sadece gerekirse ha-

fifçe yana dönerek güzel bir kare yakalamamı sağlıyorlar. Ya da bebeği benim için bir saniye daha fazla havada tutabiliyorlar. Doğumdan sonra çektiğim aile fotoğraflarıyla da albüm tamamlanıyor.”

“Bebekleri Yaşatalım Fonu” İle Bir Yaşam Kurtarın

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi, sağlık sorunlarıyla doğan ve ailesinin maddi gücü yoğun bakım masraflarını karşılamaya yetmeyen bebeklerin tedavisine katkıda bulunmak amacıyla 1997 yılından bu yana bir fon uyguluyor. Fon, Amerikan Hastanesi’nde tedavi gören hastaların yanı sıra, bağışta bulunmak isteyen tüm hayırseverlere açık. Fona yapılan bağışlar, Yenidoğan Yoğun Bakım Ünitesi uzman doktorları tarafından, maddi desteğe ihtiyaç duyan bebekler saptanarak, onların tedavisinde kullanılıyor. Daha fazla bebeğin yaşama dönmesi için herkesin katkılarına ihtiyaç

var. Yapılan her bağış, bir bebeğin yaşama şansını artıracak.

Bilgi için Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Doğum Servisi Sekreterliği’ne başvurabilirsiniz.
Tel: (0212) 311 20 00



**BEBEKLERİ YASATIN,
ÇİCEKLERİ DE...**

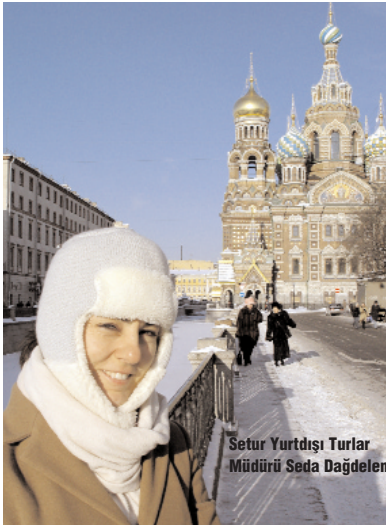


Sabah Kahvaltısında Şampanya, Havyar; “Nazdrovya*”

Rusya'nın en kuzeyindeki **yerleşim** merkezlerinden biri olan **St. Petersburg**, **Çarlık Rusya'sının** başkenti olmasının yanı sıra, Rusya'nın **en güzel şehirlerinden** biri. Setur Yurtdışı Turlar Müdürü **Seda Dağdelen**, sizlerin de ziyaret etmesi için bu eşsiz kent ile ilgili ufak ipuçları veriyor

İşim gereği sık sık yurt dışına çıkıyorum. Geçtiğimiz bayramda da yolum sizler için **St. Petersburg'a** düştü. Her bayram birçokları için gerçekten “bayram” iken, biz turizm sektöründekiler için, gerçek bayram herkesin mutlu, mesut evlerine geri döndükleri zaman.

Geçen hafta, İstanbul kara boğulmadan sadece 24 saat önce, St. Petersburg'a gittim. Uçaktan indiğimde, iliklerime kadar işleyen -18 derecelik soğuk ve buna inatla karşı çıkan, güleryüzlü pırl pırl bir güneş beni karşılıyordu. İstanbul'da yaşayan biri olarak anlatılması güç temiz bir hava



Setur Yurtdışı Turlar
Müdürü Seda Dağdelen

ile **Çar Deli Petro'nun** şehri St. Petersburg sanki bana “Hoş geldiniz” diyordu. **Ataol Behramoğlu'nun** “Yaşadıklarım-dan öğrendiğim bir şey var” isimli şiirinden birkaç mısra geldi aklıma:

Uzak ülkeler çekmeli seni, tanımadığın insanlar

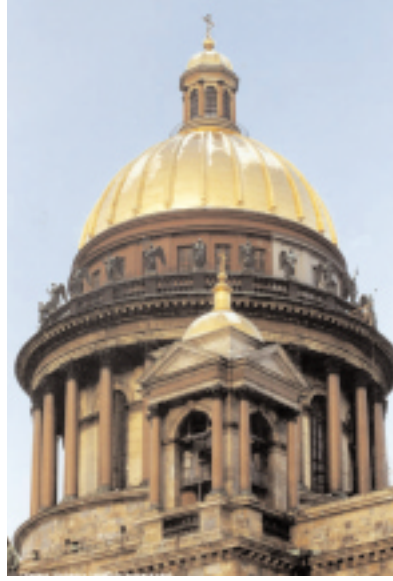
Bütün kitapları okumak, bütün bayatları tanımak arzusuyla yanmalısın

Değişmemelisin hiçbir şeyle bir bardak çayı içmenin mutluluğunu

Fakat ne kadar sevinç varsa yaşamak özlemiyle dolmalısın

Sabahın yedisinde uçağımın inmesi sonra-

sında, hemen otele gidip nefis şampanya ve havyardan oluşan kahvaltımı yaptım. Biraz da uykudan sonra şehri tanıma turuna çıktım. Otelim şehrin merkezinde bulunan, **Nevsky Prospect**'teydi. Rusya'nın sosyalist döneminden kalan o geniş yolları, Çarlık Rusya'sının bıraktığı o muhteşem binaları, sanatın kucaklarında yaşanan bir şehir olarak içime sindirmeye çalışıyorum. Çok heyecanlıyım. Şehir bembeyaz kar ile kaplanmış. Kar yağdığı zaman yıldız şeklinde yağıyor. Her şey özenle yapılmış bir tablo güzelliğinde. Bu şehirde sanatçı olmamak mümkün mü? Biraz dolaştıktan sonra, iliklerime işleyen henüz alışamadığım soğuğu azaltmak için verdiğimiz bir molada içtiğim votka ve vişne likörü, içimi yakıyor ve bu ülkeyi sevmem için başka bir neden daha yaratıyordu.



yen beyaz geceleri, kışın kar altında kızakla kayarak keyifle yudumlanan votka sefası. Bu arada tek handikap, kendi karışık Kiril alfabelerini kullanmaktaki ısrarları. Gitmeden önce harfler konusunda biraz çalışmak gerekiyor. Gönlünüz hangisini isterse, sadece perşembe ve cumaya izin almanız yeterli. Kısa bir kaçamak için, St. Petersburg sizden sadece üç buçuk saat uzaklıkta. 📍

* Şerefe

Burada Her Şeyin Müzesi Var

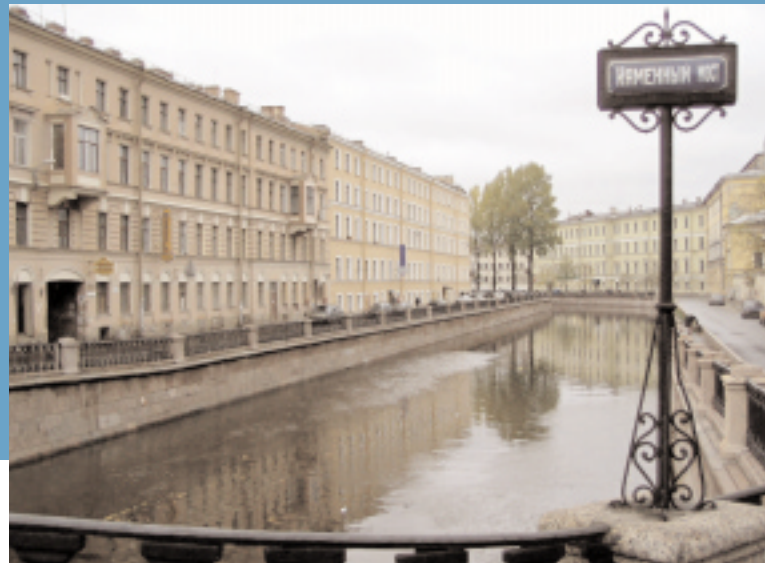
Sanatı, konseri, müze gezmeyi, gece eğlenmeyi seviyorsanız siz de mutlaka bir hafta sonunuzu St. Petersburg'a ayırmalısınız. Burada her şeyin müzesi var. Ekmek müzesinden tutun da, votka müzesine kadar. Tabii ki en bilineni ve en muhteşemi, dünyanın en büyük müzelerinden biri olan **Hermitage Müzesi**. 14 bin tablo, 12 bin heykel, toplam 3 milyona yakın eserin bulunduğu bu muhteşem müzenin özelliği, her tablonun orijinal olması. Dört büyük binadan oluşan bu müzede, doyasıya resim, heykel görebiliyorsunuz. Sadece önemli parçaları görmek için bile üç saate ihtiyacınız var. **Leonardo da Vinci, Raphael, Picasso** ve **Matisse** gibi ünlü ressamların eserlerini burada bulabilirsiniz.

St. Petersburg Academic Philharmonia Orkestrası konserine son dakika yer bulabildim. Büyük bir keyifle dinlediğim Prokofiev, Brahms tınları arasında, keyifle yediğim havyar ve şampanya, bu kültüre o kadar yakışıyordu ki. Siz isterseniz, muhteşem bir atmosferi olan **Mariensky Tiyatrosu**'nda gösterimde bulunan o güne ait bir operayı dinlemeye gidebilirsiniz. Gece hiç bitmiyor. Caz kulüpleri, striptiz kulüpleri, casino... Siz sadece eğlenmeye karar verin yeter. St. Petersburg, gündüz binaların ve müzelerin görkemini, geceleri kulüplerdeki eğlencenin ihtişamını yaşamak için çok keyifli bir yer. Yazın hiç bitme-

Rusya'nın Venedik'i

St. Petersburg 16 Mayıs 1703'te Çar Büyük Petro tarafından kuruldu. Şehrin Venedik'e benzemesi için her şey yapıldı. Rusya'nın Avrupalılaşmasının temsilciliği görevinin atfedildiği şehir bu anlamda Moskova'nın karşısındır. Şehrin ismi 1. Dünya Savaşı sonrasında "Almanvari" olduğu için Petrograd'a çevrilmiştir. Ekim devriminin ardından ise baskent olma sıfatını Lenin'in katkılarıyla Moskova'ya kaptırdıktan sonra, 1924 yılında "sosyalist bir şehir" sembolize ettiği için adı Leningrad'a dönüştürülmüştür. 1991 yılında ise "Perestroika" aracılığıyla yapılan referandumda ilk adı tekrar kullanılmaya başlanmıştır. Dostoyevski okuyan herkesin gitmek

isteyeceği, soğuk havası ve batmayan güneşiyle yazarlara ilham olmuş bu depresif kent, aynı zamanda "Suç ve Ceza"nın ünlü baskahramanı Raskolnikov'un da kentidir. Şehre dair en önemli özelliklerden biri de bünyesinde barındırdığı Hermitage'in dünyanın en büyük ve etkileyici müzelerinden bir olmasıdır. Gogol; Moskova ile St. Petersburg arasındaki ayrımı anlattığı bir yazısında, "Moskova'da bir yazar kazandıkları ile ılık çalabilir, ama St. Petersburg'da sadece az biraz kazanır. St. Petersburg, Moskova'nın tuhaflığına gülüp geçer ve alay eder, Moskova ise St. Petersburg'un Rusça bile konuşamamasıyla eğlenir" der.



Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci

Kar Yağışlı Bir Yazı

Malumunuz, Türkiye’de kış, İstanbul’a ne zaman kar yağarsa başlar. Bu yıl da yine aynen öyle oldu. Ülkenin doğusunda bazı yerlerde bir metreyi aşarken, İstanbul’a birazcık yağın kar hayat gündeminin en tepesine oturdu. Kısa süre de olsa hayat reytingimizde kendisine rakip tanımadı. Yağın karla duran hayatlarımız bize bilinen bir fıkradaki bir cümleyi daha farklı söyletti: “Ben sana kardan adam olamazsın demedim, adam olamazsın dedim!”

İstanbul öyle bir şehir ki, burada tutunmak öyle kolay mı? Bu şehre göçle gelenler tutunmak için dokuz doğurmak zorunda. Onlar dokuz doğurdukça o dokuzlar bize kâğıt mendil satıcısı, kapkaççı, tinerci olarak geri dönüyor çoğunlukla, ne yazık ki!.. Dedik ya kolay değil bu şehir-i İstanbul’da tutunmak. Aslında ben İstanbul’a “şehir” denmesinden çok, “şeer” denmesinden yanayım. Böylesi daha gerçekçi bence. Bakın kar bile çok fazla tutunamıyor aslında... Ama biz nerdeyse istiyoruz ki, hiç kar yağmasın, hiç kış olmasın. Neden, çünkü şehrimizin altyapısına, üst yapısına, defans bloğuna zerre kadar güvenimiz yok. Sizi “Altan Erbulak”lı bir anımla birlikte bundan tam 17 yıl önce-sine götüreceğim. 1987 yılının unutulmuş bir kışına...

Okifax, Altan Abi ve 1987 Kışı...

Türk tiyatrosunun, Türk karikatürünün unutulmaz ismi sevgili Altan Erbulak pek çok konuda olduğu gibi elektronik aletler konusunda da bir öncüydü. Biz her türlü elektronik aleti ilk onda görmüştük hep... 1987 yılının Mart ayında İstanbul’da, öyle bu yılki gibi filan değil, çok daha ağır, çok daha karlı bir kış olmuş, adeta hayat durmuş, kimse evinden çıkıp işine gidememişti; neredeyse iki haftaya yakın bir süre boyunca... İşte böylesine hayatın durduğu, kimsenin çalıştığı gazeteye bile ulaşamadığı o günlerde Milliyet gazetesinin spor sayfasına bir de baktım ki Altan abi gene karikatürünü çizebilmiş. Fakat karikatürün altına; “Okifax+Altan Erbulak” diye bir imza atmış. O zaman; “Allah allah Altan abi acaba Okifax diye bir Japonun esprisini mi çizmiş?” diye düşünmüştüm saf saf...

Çünkü o dönem bizler henüz “Faks” diye bir şey bilmiyorduk. Faksın hayatımıza girişi 80’lerin sonunda olmuştu. Daha çok az insanda olan, kullanımı yaygın olmayan bir aletti o zamanlar faks... Bizler henüz faks nedir bilmezken, Altan abi o karakışta evinden faksla karikatürünü yollamayı başarmıştı... Ülkemizdeki köşe yazarlarının büyük çoğunluğu yazılarını gazetelerine ulaştırılamamışlar, köşeleri boş çıkmıştı o günlerde... Gazetenin pek çok köşesi boş kalırken Altan abinin karikatürü gene her zamanki yerindeydi. O imzadaki “Okifax” da Altan abinin faksının markasıydı işte...

Ortadan kar kalktıktan sonra gazeteye gittiğim bir gün, kendisini gördüğümde, Okifax’ı ona espriyi veren bir Japon zannettiğimi söylemiştim Altan abi ortalığı sarsan o gürlü kahkahalarından



birini atarak “İlahi Cihan, kendisi Japon ama arkadaşım değil” demişti... Karşılıklı epeyce gülmüştük o gün...

Sahi, sanırım gene 1987 filandı ve Türkiye’de daha kimselerde bilgisayar yokken, bırakın bilgisayar olmasını, bilgisayar nedir henüz Türk insanı daha onu bilmezken, Altan abi tutup TRT-2 televizyonunda “Bilgisayar” programı yapmaya başlamış ve bizi her zamanki gibi gene çok şaşırtmıştı... O dönem TRT’nin ikinci kanalı yayına geçeli bir yıl bile olmamıştı. O, sevimli görüntüsüyle, kalın çerçeveli gözlüklerinin ardından hınzır bakışlarla gülümserken, ekran başındaki çoğu insan: “Yaaa napıyo bu adam?” filan diye birbirine soruyordu. Çünkü o, her şeyi erken yapmıştı. Tıpkı 1988’de erkenden aramızdan ayrılp bizi son kez şaşırttığı gibi...

İşte ne zaman İstanbul’a kar yağarak kış gelse, ben sevgili ustam Altan abiyi özlemle anar, Okifax’lı o 1987 kışını düşünürüm. Onca kara rağmen, karla bile dalgasını geçip, karikatürünü gazetesine ulaştırabilmeyi başarmış Altan abinin kahkahaları cınlar kulaklarımda... 2004 yılındayız... Bizler her kar yağışında kolayca kardan adam olmayı başaracak da, acaba adam olma konusunda da aynı hızı yakalayabiliyor muyuz, orası hâlâ şüpheli, ama neyse ki Altan Erbulak gibi, yaşadığı toplumun yıllarca önünde koşuran insanlar çıktı bu ülkeden; ve bakmayın siz, Balkanlar’dan gelen her türlü basınca rağmen daha da çıkacak...