

Yoğun Bir Ayı Geride Bıraktık



İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- 3. Anadolu Buluşmaları
Denizli'de Gerçekleştirildi
- E-Dönüşüm Avrupa
Bakanlar Konferansı'nda
- Arçelik Dev Firmaları
Geride Bıraktı

Ayın Gündemi

16

- "Lezzet Fabrikası" Açıldı
- Migros'a Tüketicilerden
Altın Madalya
- 24. Eğitim Başarı
Armağanları

İletişim

24

- Purunun ve Salsa'nın
Anavatanında
- Koç Topluluğu
"Le nouvel Economiste"de
- Koçweb portalı yenilendi
- Bambaşka Bir Koç Müşterisi
- Birmot ile İkinci
Elde Güven

İnsan Kaynakları

32

- En Başarılı Koçlular'da
Tofaş'a İki Ödül

e-dönüşüm

34

- Alper Göğüş: "BT Kurulu
Geleceğe Yön Veriyor"

Divan Sohbetleri

36

- Okan Bayülgen ile
Farklı Bir Sohbet

Hayata Dair

40

- Leyla Şen Koçtaş'ta Ahşap
Boyama Yaptı: "Meğer
İçimde Van Gogh Yokmuş"

Hızlı, yoğun, tempolu ve dinamik bir ayı geride bıraktık. Bu ayın en önemli etkinliği kuşku yok ki Denizli'de üçüncüsünü gerçekleştirdiğimiz Anadolu Buluşmaları idi. Denizli, Aydın, Afyon, Isparta, Burdur, Uşak ve Muğla'dan gelen 500'ü aşkın Koç bayisinin değerlendirmelerini dikkatle dinlemeleri ve aktif olarak toplantıya katkı sağlamaları bizi fazlasıyla memnun etti. Denizli pek çok açıdan önemli bir kent. Bugün özellikle ihracatta elde edilen başarılar Denizli'yi bölge kentleri arasında öne çıkarıyor.

Mustafa V. Koç'un toplantıda yaptığı konuşmada altını çizdiği rakamlar da bu başarının bir kanıtı: "Geçen yıl Denizli'den yapılan ihracatın 1.2 milyar Dolar'ı bulduğunu öğrendim. ABD'de satılan havlu ve bornozların %35'i, Avrupa'dakilerin ise %22'si Denizli'de üretiliyormuş." Denizli'deki buluşma, bu bölgenin ne kadar dinamik olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi.

Başarıyı Ödüllendirmek

Bizden Haberler olarak bu yıl 24.'sünü verdiğimiz "Eğitim Başarı Armağanları" sahiplerini buldu. Sayın Vehbi Koç tarafından başlatılan ve bugüne dek 403 başarılı öğrencinin ödüllendirildiği bu anlamlı törende başarılı öğrencilerimiz ve onların velileriyle bir aradaydık. Gençlerin heyecanları yüzlerinden okunuyordu. Bizler için de heyecan verici bir törendi. Mart ayının eğitimle ilgili bir diğer gündem maddesi de Van'da hayata geçen "Eğitimde Gönül Birliği" projesiydi. Arçelik'in katkılarıyla gerçekleştirilecek projenin anlaşması Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Arçelik Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa V. Koç ile Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çe-

lik tarafından imzalandı. Proje ile 60 ilde 290 yatılı ilköğretim bölge okulundaki yaklaşık 200 bin öğrencinin eğitim ve bireysel gelişimlerine destek sağlanacak.

İlklerin Altında Koç İmzası

Türkiye'de bir ilke imza atarak hayata geçirdiğimiz e-dönüşüm projesi geçtiğimiz günlerde Avrupalı bakanların huzurundaydı. Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de düzenlenen Avrupa Bakanlar Konferansı'na katılan Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç, yaptığı konuşmada e-dönüşümü anlattı. Aslında Topluluğumuzun bilişim alanındaki yenilikleri sadece e-dönüşümle sınırlı kalmıyor. 2002 yılında kurulan ve bugüne dek başarılı çalışmalar yapan "BT Kurulu"nun faaliyetleriyle ilgili olarak Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü ve BT Kurulu Başkanı Alper Göğüş ile yaptığımız söyleşiyi de sayfalarımızda bulabilirsiniz.

İlginç Konular, İlginç Konuklar

Topluluğumuzun Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, geçtiğimiz günlerde Küba'yı ziyaret etti. Bu ziyaretin detaylarını sayfalarımıza aktarmaya çalıştık. Amerika kıtasının kendine özgü bu ülkesiyle ilgili yazının ilginizi çekeceğini umuyoruz. İlginizi çekecek bir başka konu da, bu ayki Divan Sohbetleri'nin konusu olan Okan Bayülgen'le yapılan röportaj. Aynı zamanda "sıkı" bir iPod kullanıcısı olan Bayülgen'in söyleşisi hoş bir tebessümü de beraberinde getiriyor.

Sevgi ve saygılarımla. 🌸

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
Nisan 2004 Sayı: 313

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özyıldırı
Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Ülkü S. Osmanoglu
Sanat Yönetmeni: Nihal Atatepe
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: Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.
Tel: (0 212) 696 52 27 (pbx)

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.

bizden



Denizli Valisi Gazi Şimşek, geçtiğimiz yıl Denizli'den yapılan 1.2 milyar Dolar'lık ihracatın bu yıl 2 milyar Dolar'ı bulacağını müjdeledi.



“Anadolu Kaplanları” Denizli’de Buluştu

“Anadolu Buluşmaları”nın üçüncüsü **Denizli**’deydi. **Koç Topluluğu**’nun en büyük gücü olan bayi teşkilatını buluşturan toplantıda, Denizli’nin yanı sıra **Aydın**, **Afyon**, **Isparta**, **Burdur**, **Uşak** ve **Muğla**’daki bayiler bir araya geldiler

İlk ikisi **Konya** ve **Gaziantep**’te gerçekleştirilen “Anadolu Buluşmaları”nın üçüncüsü, tekstil ihracatının can damarı, Ege’nin gelişmekte olan en önemli kentlerinin başında gelen **Denizli**’de 26 Mart’ta gerçekleştirildi. Özellikle son yıllarda ekonomik alanda yaptığı atılımlarla kendini gösteren Denizli “Anadolu Kaplanları” olarak adlandırılan kentlerin başında geliyor. Denizli’deki toplantıya Denizli dışında **Aydın**, **Afyon**, **Isparta**, **Burdur**, **Uşak** ve **Muğla** illerindeki tüm bayiler katıldılar. Koç Holding Yönetim

Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding CEO’su **F. Bülend Özyaydınlı** ve Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**’nün katıldıkları “Anadolu Buluşmaları”nın üçüncü ayağı, Denizli’ye 18 kilometre mesafedeki Pamukkale’de yapıldı.

Bayilerle Birlikte

Mustafa Koç ve beraberindeki heyeti getiren özel uçak sabah saat 10.00 sularında Denizli Çardak Havaalanı’na indi. Mustafa Koç, Bülend Özyaydınlı ve Ha-

san Bengü’yü Denizli Ticaret Odası Başkanı ve Denizli Arçelik Bayii **Nail Kalemci** ile Denizli Tofaş Bayii **Metin Özkardeş** karşıladılar. Kısa bir görüşmenin ardından heyet için yoğun bir program başladı. En önde Mustafa Koç’u taşıyan otomobil, arkasında da bizim araçlarımızın oluşturduğu beş otomobilin konvoyla birlikte Denizli’ye doğru hareket edildi. Yaklaşık 45 dakikalık bir yolculuğun ardından ilk durak Tofaş bayii Özkardeşler Otomotiv oldu. Kısa bir bayi turunun ardından üst kattaki

ofise çıkıldı. Heyeti bayinin 93 yaşındaki sahibi **Raşit Özkardeş** karşıladı. 1962 yılından bu yana Koç Topluluğu'nu temsil ettiklerini söyleyerek söze giren Özkardeş: "Rahmetli **Vehbi Koç** ile sadece iş anlamında bir birlikteliğimiz yoktu. Kendisi aynı zamanda yakın bir dostumdu" dedi. Özkardeş, geçmiş yıllara tanıklık eden fotoğraf albümlerine bakarken bir yandan da Denizli'de yaptırdığı öğrenci yurdundan ve bu yurdun yapımı için Vehbi Koç'un desteğinden bahsetti. Mustafa Koç'un bu konuda söyledikleri ise adeta Koç Topluluğu'nun eğitime bakışının bir ifadesiydi: "Memleketin fevkalade eğitime katkıya ihtiyacı var. Bu nedenle çıkılan her çivinin büyük önemi var".

Denizli'deki ikinci durak Denizli New Holland Traktör Bayi **Etem Tokat** oldu. Siparişlere traktör yetiştiremediklerinden yakınan Tokat: "Şu anda %75'lik bir piyasa payına sahibiz ve traktörlerimiz çok tutuluyor" dedi. Etem Tokat ve kardeşlerinin bir diğer özelliği de Pamukkale Şarapları'nın sahibi olmaları. 1958 yılında kurdukları Pamukkale Şarapları bugün Türkiye'nin önemli şarap markalarından biri. Şu anda Türkiye'de %10'luk bir piyasa payına sahip Pamukkale Şarapları'nın 50'ye yakın araçtan oluşan filosu da tamamen Fiat Doblò ve Ford Transit araçlarından oluşuyor. Mustafa Koç, Pamukkale Şarapları'yla ilgili detaylı bilgiler aldı ve şarap konusundaki yaklaşımını da şu sözlerle ifade etti: "Önemli olan ucuz fiyatla iyi şarabı seçebilmektir. Yoksa birkaç yüz dolara alabileceğiniz bir şişe şarabın kötü olması söz konusu değildir".

Denizli, Aydın, Afyon, Uşak ve Muğla bayi-
lerinin katıldığı
Anadolu
Buluşmaları'nda
bayiler sorun-
larını direkt
olarak Koç
Topluluğu
yöneticilerine
aktarma
olanağı buldu-
lar.



Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyet, açık havada yenen öğle yemeğinde yöresel lezzetleri de tatma imkânı buldu.



1962 yılından bu yana Koç bayiliği yapan Raşit Özkardeş, 93 yaşına karşın Vehbi Koç ile olan anılarını dün gibi hatırlıyor

Otomotivde Tofaş ve Ford Damgası

Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı ve Hasan Bengü'nün sonraki durakları Denizli'de en fazla satış gerçekleştiren Tofaş bayii olan **Otomak** oldu. Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı ve Hasan Bengü'yü yenilenen binalarında, **Mehmet Karatoprak** ve oğlu **Murat Karatoprak** karşıladılar. Tofaş'ın tüm yeni modellerinin sergilendiği showroom gözalcı iç yapıyla dikkatleri çekti. Özellikle Mustafa

Koç ve Bülend Özaydınlı Fiat Doblò ile yakından ilgilendiler. Mustafa Koç, Fiat'ın son dönemde Türkiye'yi çok önemli bir ortak olarak gördüğünden bahsetti ve ekledi: "Tofaş'ın istikbali parlak". Bülend Özaydınlı ise Tofaş'ın satış hedefini bir kez daha yeniledi: "1 milyon araç".

Çok başarılı bir satış grafiği yakalayan bir diğer bayi ise Yargül. Ford yetkili bayii olarak hizmet veren Yargül'ün showroom'unda birbirinden farklı modeller sergileniyor. Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı ve Hasan Bengü'nün dikkatini Ford'un Fusion ve Focus modelleri çekti. Yargül'ün servis ve bakım birimlerini gezen heyet, Ford'un Denizli'de %22, Tofaş'ın da %24'lük pazar payı olduğunu öğrendi. Koç Topluluğu'na bağlı iki otomotiv şirketi bugün Denizli'deki otomotiv sektörünün yaklaşık yarısına hükmediyor.

Denizli'ye Daha Fazla Koç Yatırımı

Bir sonraki ziyaret Denizli Valisi **Gazi Şimşek**'e gerçekleştirildi. Denizli'ye Koç Topluluğu yatırımlarının yapılması talebini ileten vali, Denizli'nin tekstil alanın-

daki atılımlarından da bahsetti. Mustafa Koç, Denizli'nin özellikle son dönemlerde yaptığı atılımları heyecanla takip ettiklerini söyledi ve şunları ekledi: "Geçtiğimiz günlerde bir haber okudum. ABD'de satılan havlu ve bornozların %35'i, Avrupa'dakilerin ise %22'si Denizli'de üretiliyormuş. Bu gerçekten çok büyük bir başarı". Ziyaretin sonunda ise Denizli Vali'si Şimşek, Mustafa Koç'a Denizli'nin dünyaca ünlü el dokumalarından hediye etti.

Heyet daha sonra durağı ise son seçimlerden önceki Denizli Belediye Başkanı **Ali Aygören**'i ziyaret etti. Görüşmede Denizli'nin çalışkan bir kent olduğundan ve yaklaşan seçimlerden bahsedildi.

Belediye Başkanı'na yapılan ziyaretin ardından Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı, Hasan Bengü ve beraberlerindeki heyet için sıra Denizli'nin Kaleiçi'nde, işlek ama bir o kadar da dar bir sokakta karışıklı yer alan Beko ve Arçelik bayilerine geldi. Arçelik Bayii Gülşim Ticaret ve Beko Bayii **Hayrettin Kartop** işlerinin son derece iyi gittiğini ve Beko ile Arçelik olarak piyasanın çok büyük bir bölümünü ellerinde tuttuklarını söylediler. İşlek ve kalabalık cadde Mustafa Koç'un gelişyle bir anda hareketlendi. Dükkanlara kimin girip çıktığını görmeyenler ise birbirlerine sordular.

Açıkhavada Ziyafet

Saat 13.00'a yaklaştığında Mustafa Koç ve beraberindeki heyet öğle yemeği için davetli oldukları Denizli ile Pamukkale arasındaki Koncalı Köyü'ne gitti. Açıkhavada kurulmuş sofralarda yörenin meşhur kese yoğurdu yerini almıştı. Mönüde ise sac böreği, çöp şiş ve tavuk ızgara



Denizli Ticaret Odası Başkanı ve Denizli Arçelik Bayii Nail Kalemci tüm bayiler adına Mustafa V. Koç'a bir plaket verdi.

"İMRENİLECEK BİR BAYİ TEŞKİLATIMIZ VAR"

Anadolu Buluşmaları'nın üçüncüsünün gerçekleştirildiği Denizli'de bayilerle bir araya gelen Mustafa V. Koç, Topluluğun bayi teşkilatının en büyük güçleri olduğunu belirtti



Anadolu Buluşmaları'nın üçüncüsü Denizli'de gerçekleştirildi. Hedeflenen amaçlara ulaşıyor mu?

Biz burada bayilere birer anket dağıttık. Aslında bu sorunun yanıtı o anketlerde var. Bana göre "Anadolu Buluşmaları" hedefine ulaşmaya başladı. Eskiden bu kadar çok bayimiz yoktu. Dolayısıyla il il gezmek mümkündü. Fakat artık bu mümkün olmadığı için bu toplantıları yöresel yaptık. O bakımdan, bazı illerdeki bayilerimizin buna hassasiyet göstermelerine karşın, bizi anlayışla karşılayacaklarını ümit ediyorum. Mühim olan yöreden önemli bir il seçip, herkesi onun etrafında toplamak. Bugün bütün bayilerimiz her şeyi, tüm sorunlarını açıkça söylediler. O bakımdan bu toplantı fevkalade yararlı. Piyasadan bire bir bilgi alabiliyoruz. Bundan sonra Erzurum, daha sonra da büyük olasılıkla Samsun olacak. Bu yılı bu iki toplantıyla tamamlayacağız. İki yılın ardından yeniden Orta Anadolu olacak, ardından da sanırım güneyde Mersin'de toplanacağız. Sonra da İzmir'i düşünüyoruz. Bu toplantılar bizce son derece

yararlı ve kesinlikle sürdürmeyi düşünüyoruz.

Denizli'ye indiğiniz andan itibaren yoğun bir programınız oldu. Genel hatlarıyla Denizli'yle ilgili izlenimlerinizi alabilir miyiz?

Denizli, aldığımız verilere baktığımızda Türkiye'nin en müteşebbis illerinden bir tanesi. "Anadolu Kaplanları"ndan bir tanesi. Sayın Vali yaptığımız görüşmede çok ilginç bir noktaya

temas etti; "burada kimse devletten bir şey beklemeyiz, herkes kendi başının çaresine bakar" dedi. Zaten bu ihracat rakamlarından da belli. O bakımdan burası son derece enteresan bir kent.

Anadolu'da pek çok ilden dışarıya göç giderken, burası tam tersi göç alan bir il. Pamukkale'nin olması bölgeyi turistik açıdan da gözde bir yer haline getiriyor. Benim genel izlenimim son derece olumlu.

Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç'tan bu yana Topluluğun belki de en önemli gücü bayi teşkilatı. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?

Bugünkü konuşmamda da bu konuya değindiğim gibi, yabancıların imrendikleri ve gıptayla baktıkları en önemli gücümüz bayi teşkilatımız ve servis ağımız. Bugün yabancıların belirli sektörlerde bu güçte girememelerinin en önemli sebebi bu bayi ağı. Bizim en büyük gücümüz de buradan geliyor. Biz de bayi ağımızı olabildiğince kuvvetlendirmeye ve onları mutlu kılma-ya çaba gösteriyoruz.

vardı. Lezzetli ve unutulmaz bir yemek. Yemekte Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı, Hasan Bengü'nün yanı sıra Denizli Valisi Gazi Şimşek, ziyaret edilen bayiler ve Denizlispor Başkanı Zafer Katrancı da var. Katrancı'nın varlığıyla ilk sohbet futbol üzerineydi. Belli ki ligin başarılı ekibi Denizlispor, tüm Denizlililer'in en büyük gurur kaynağı. Öğle yemeğinde ise sohbetin ana konusu Denizli'deki yatırımlar ve ihracat. Konuklardan biri, Bizden Haberler'de DemirDöküm'ün Çin yatırımı ile ilgili haberi okuduğunu ve Çin'in dergide de anlatılan bu yükselişinin piyasayı olumsuz etkilediğini söyledi. Mustafa Koç'un yorumu ise ferahlatıcıydı: "Çin'in en büyük avantajı işgücünün son derece ucuz olması. Fakat yakın gelecekte Çin'in bu avantajını kaybedeceğini düşünüyorum."

Anadolu Buluşmaları'nın bayi toplantısına ayrılan bölümü saat 16.00'da başladı. Koç Topluluğu ile ilgili kısa filmin ardından kürsüye gelen Koç Holding Yöne-



tim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, Ege Bölgesi'nin dinamizmini simgeleyen Denizli gibi bir kentte bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduğunu belirtti ve şunları söyledi: "Başarıların kolay gelmediğini biliyorum. Bu bölgenin girişimcileri de Türkiye'nin geri kalanı gibi, ekono-

mik krizin getirdiği tüm sıkıntıları göğüslemek zorunda kaldı ve ciddi bir sınavdan geçti. Siz değerli bayilerimiz de bu sınavdan geçtiniz ve başarıyla çıktınız. Şimdi önümüzde yeni bir dönem açılıyor." Mustafa Koç'un ardından kürsüye Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı

BAYİLERİMİZ "KOÇ AİLESİ"NİN ÖNEMLİ FERTLERİ

Denizli'de bayilerin sorularını yanıtlayan F. Bülend Özaydınlı, toplantının ardından Anadolu Buluşmaları ile ilgili bu kez de bizim sorularımızı yanıtladı

Anadolu Buluşmaları'nın üçüncüsü Denizli'de yapıldı. Toplantıyı kısaca değerlendirir misiniz?

Anadolu Buluşmaları'ndan biz fevkalade yararlanıyoruz, çünkü bayilerimizi daha yakından tanıma olanağı buluyoruz. Diğer yandan onların sorunlarını ilk ağızdan dinleyebiliyoruz. İlgili şirketlerimiz zaten bayilerimizle toplantılarını sıklıkla yapıyorlar. Biz de mümkün olduğunca bu toplantılara katılmaya çalışıyoruz ama Anadolu Buluşmaları'nın amacı Topluluk şirketlerini bir araya getirip ortak konularımızı birlikte paylaşmak ve Koç Topluluğu ile Koç Holding'in ileriye dönük hedeflerini, düşüncelerini onlarla paylaşabilmek.

Denizli son dönemlerde adından sıkça söz ettiren bir kentimiz. Sizin Denizli'yle ilgili düşünceleriniz neler?

Aslında sadece Denizli değil, Ege Türkiye'nin son derece özgün bir bölgesi. Denizli de bu bölge içinde girişimci ruhuyla kendini gösteren bir kent. Bu kentimizde kamu yatırımlarına hemen hiç rastlanmıyor. Fakat ekono-

mik açıdan ciddi bir gelişmişlik var. İşsizlik oranı çok düşük. Sanayi son derece gelişmiş durumda. Denizli bunu özel girişimcileri sayesinde başarmış bir kentimiz.

Buradaki toplantıda, yeni oluşturacağınız bayilerle ortaklık projesinden bahsettiniz. Her alanda Türkiye'de ilklere imza atmış ve örnek olmuş Koç Topluluğu adına bu da Türkiye'de bir ilk değil mi?

Bu da ilklerden biri olacak. Bu projeyi gerçekleştirebilirsek su anki iş ortaklığımızı çok daha ciddi boyutlara taşıyacak olacağız. Bu

projenin ayrıntılarını bugüne dek hiç açıklamadık çünkü bu üzerinde çok titizlikle çalıştığımız ve sonuç almak istediğimiz bir proje. Projeyi, bayilerimizi orta ve uzun dönemde mutlu edecek biçimde tasarlıyoruz.

Toplantıda da görüldü ki bayiler, sorunlarıyla ilgili ulaşmakta zorluk çektikleri şirket yetkililerine seslerini duyurmak için sizi bir köprü olarak kabul ediyor ve kendilerine yakın hissediyorlar. Toplantıların başarısının da bir göstergesi bu değil mi?

Elbette. Hem toplantı düzeninde açık açık her türlü sorunumuzu paylaşmakta, hem de sosyal bir ortamda birlikte olmak suretiyle birbirimizi daha yakından tanıyoruz. İş ortaklığımızı sosyal bir boyuta da taşıyacak oluyoruz. Buna da oldukça önem veriyoruz. Biz bayilerimizi "Koç Ailesi"nin önemli fertlerinden biri olarak kabul ediyoruz. Aile fertleri zaman zaman, fırsat buldukça bir araya gelirler, dertleşirler, sorunlarına birlikte çözüm ararlar. Bu toplantılar da bu anlamda ele alınmalı ve düşünülmeli.





Mustafa Koç, Bülend Özaydınlı ve Hasan Bengü Denizli'deki pek çok bayii de ziyaret ettiler: New Holland Trakmak Bayii Etem Tokat (üstte solda), Beko Bayii Hayrettin Kartop (üstte sağda), Ford Bayii Yargül Ticaret (altta solda) ve Fiat Bayii Otomak (altta sağda).



geldi ve konuşması Denizli'yi överek başladı. "Geçenlerde okuduğum bir makede şöyle deniyordu: 2 milyar Dolar'a dayanan ihracat, üretimin neredeyse tamamını yurtdışına gönderen, iç pazara zerrece bağımlılığı ve minneti olmayan bir sanayi, %80'lerin altına düşmeyen kapasite kullanımı, Türkiye ortalamasının yarısının bile altında işsizlik. Gerçekten de Denizli, 'Anadolu Kaplanları' olarak anılan illerimizden biri. Ege Bölgesi'nin girişimci özelliklerini bünyesinde toplamış bir kentimiz. Umarım size bahsettiğim makede yazarın tarif ettiği keyif, dalga dalga tüm ülkemize yayılır."

Bülend Özaydınlı'nın konuşmasında Denizlispor'dan ve başarılarından övgüyle bahsetmesi salonu dolduranlar tarafından da coşkuyla karşılandı. Son olarak kürsüye Denizli bayiler adına Denizli Ticaret Odası Başkanı ve Denizli Arçelik Bayii Nail Kalemci geldi. Kalemci şunları söyledi: "Denizli 400 bin merkez nüfuslu, Ege Bölgesi'nin on il arasında ikinci büyük ilidir. Denizli; tu-

rizmiyle, sanayisiyle, ihracatıyla bölgenin en gelişmiş illerinden biridir. 1983 yılından sonra hızlanan Denizli, bazı ekonomik sorunlarla karşılaşmış olmasaydı, bugün dünyanın en gelişmiş tekstil sektörüne sahip, dünyaya mal ihraç edecek



durumda olurdu. Denizli her ne kadar tökezlemiş olsa da bugün dünyanın pek çok yerinde Denizli'de üretilen tekstil maddelerini görmek mümkün. Denizli, 1,2 milyar Dolar'lık ihracatını bugün 2 milyar Dolar seviyelerine getirdi."

Sorunları Birinci Ağızdan Dinlemek

Toplantının sonunda ise bayiler sorunlarını dile getirme olanağı buldular. Bülend Özaydınlı sorulara yanıt vermenin yanı sıra notlar da aldı ve bu notları ilgili şirket yöneticilerine ileteceğini belirtti. "Anadolu Buluşmaları" tüm bayilerin katıldığı akşam yemeği ve yemeğe eşlik eden **Deniz Seki**'nin eşsiz şarkılarıyla sona erdi.

Gelelim kısa gezinin notlarına. Mustafa Koç ve yanındaki heyet her durakta sadece su içmekle yetinmek zorunda kaldılar. Bu hem kısa bir güne sığdırılan yoğun programın hızı, hem de heyetin sağlığı açısından son derece önemli bir detay. Beş arabanın ardarda ziyaret ettiği bayilerin önünden geçenler kimin geldiğini, bayilerin içinde neler olduğunu merak ettiler. Zaman zaman kapılara yığıldılar. Taniyanlar hemen selamlaşmak istediler. Bazı müşteriler ise satın aldıkları ürünlerle ilgili şikâyetlerini direkt Mustafa Koç'a iletiler. ☎

Burak Tezcan

SÖZ BAYİLERDE ...

Ömer Faruk Tabak/Mogaz

Son derece iyi bir toplantı oldu. Koç Topluluğu'nun üst düzey yöneticilerinin Türk ve dünya ekonomisi ile ilgili düşüncelerini öğrenme olanağı bulduk. Türkiye ekonomisinde son derece iyiye doğru bir gidiş var.

Aydın Küllecı/Aydın Arçelik Bayii

Anadolu Buluşmaları, özellikle Mustafa Koç'un da katılımıyla bizi etkiledi ve çalışma hırslarımızı artırdı. Bu toplantıların dönemseldir değil de daha sık aralıklarla, kendi şehirlerimizde yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu bizi daha da ateşleyecek.

Vedat İçöz

Aydın Beko ve Aygaz Bayii

Toplantı genel olarak son derece iyiydi. Özellikle Türk ekonomisinin tahlihi açısından son derece yararlı olduğuna inanıyorum. Toplantıda da belirttiğimiz gibi özellikle Aygaz olarak şu anda satış hacmi bakımından çok iyi durumdayız. Ancak bu durum kârlılığa yansımıyor.

Bekir Aydınöğlu

Arçelik Denizli Bayii

Bu toplantıda bayi ve üst düzey yöneticilerin bir arada olması son derece olumluydu. Zannedersem diğer bayiler için de aynı şey geçerli. Arçelik Denizli'de beyaz eşya pazarının büyük bir bölümünü elinde tutuyor. Çelik'in piyasaya çıktığı ilk günlerle birlikte satışlarda önemli hareketlilik oldu.

Hilmi Ezerel

Koçbank Denizli Subesi Müdürü

Bu toplantı için Denizli'nin seçilmiş olması ise son derece isabetli. Denizli ekonomisi büyük ölçüde tekstile ve ihracata dayalı. Bu açıdan bakıldığında Türk Lirası'nın döviz karşısında değer kazanması ihracatın ön planda olduğu bir kent için çok büyük bir avantaj değil. Ancak Denizli'nin işadamları bence Ege'nin en çalışkan kesimi; bu zaten iş sonuçlarına da yansıyor.

Mustafa Kaymakçı

Koçbank Fethiye Şubesi Müdürü

Benim ana sektörüm turizm. Ancak ben Denizli'de daha önce altı buçuk yıl görev yaptığım için buranın piyasasını iyi tanıyorum. Anadolu Buluşmaları'nın verimli olduğunu düşünüyorum. Aslında Koç Topluluğu'nun sinerjisinin tam anlamıyla bir araya getirilemediği kanaatindeyim.

Celalettin Gürel

Gürel Yapı-İzocam Afyon Bayii

Ekonomik alanda yapılan değerlendirmeler son derece faydalıydı. Buraya özellikle Mustafa Koç'u ve Bülend Özyıldırı'nı dinlemek için geldim. Bu nedenle konuşmaları benim için son derece ilgi çekiciydi. Bizim sektörümüzde toplantıda da ifade ettiğim gibi Çin önemli bir sorun. Ancak gerek Mustafa Koç, gerekse Bülend Özyıldırı'nın saptamaları bizi biraz olsun rahatlatı.

Ahmet Kartop/Beko Denizli Bayii

Toplantı biz bayilerin önümüzü görmemiz açısından son derece olumluydu. Biz Koç Topluluğu ile çalışmaktan büyük gurur duyuyoruz. İki nesilden bu yana Topluluk ile çalışıyoruz. 32 yılımızı verdik. Bizim anne babamızdan sonra Koç Topluluğu geliyor. Bu duyguyla çalışıyoruz. Denizli'de Beko ile Arçelik arasında çok güzel bir rekabet var. Bundan çok memnunuz. Bunun bizce artıları var, eksileri yok. Beko'nun son atımları bizi son derece mutlu etti. Özellikle Grundig'in satın alınması, imaj, isim ve markalaşma yönünden son derece önemli. Burada Beko'nun aynı zamanda Grundig'in tüm Ar-Ge yatırımını da almış olduğunu öğrendik. Demeki ki bunun meyvelerini yakında toplayacağız.

Gökhan Pehlivan

Zafer Oto-Ford Aydın Bayii

Toplantı son derece verimli geçti. Burada da görüldü ki farklı sektörlerdeki bayilerin farklı sorunları var. Bu nedenle bayilerin farklı ortamlarda görüşlerinin istenmesinin daha doğru olacağı ortaya çıktı. Özellikle otomotiv ve dayanıklı tüketimde önemli gelişmeler olduğu görülüyor. Bülend Özyıldırı'nın bugün üzerinde durduğu şeffaflık, Topluluk bünyesinde kendini fazlasıyla gösteriyor. Bu nedenle yeni bir yatırım yapmayı düşünsem bu yatırım kuşku yok ki yine Koç Topluluğu'na bağlı bir şirketten olurdu.

İbrahim Demir/Beko Uşak Bayii

Uşak'ta Beko'ya olan ilgi son derece iyi. Ancak ürün temininde ve stokta kimi sorunlarımız oluyor. Diğer yandan Beko'nun reklamlarının yetersiz kaldığını düşünüyorum. Ancak Koç Topluluğu ile çalışmak çok güzel. İnsan arkasında devlet gibi bir gücün olduğunu hissediyor. Ben çok eski bir bayi olmamama karşın bunu fazlasıyla hissediyorum.

Metin Özkardes

Özkardesler-Tofaş Denizli Bayii

Toplantı çok iyi geçti. Başta Denizli olmak üzere tüm çevre iller açısından çok önemli bir gündü. Bugün Denizli'de beyaz eşya, traktör, otomobil ve kamyon dediğinizde akla gelen ilk olarak Koç markalarıdır. Örneğin Ford ve Fiat markaları Denizli'nin otomotiv satışının %50'den fazlasını elinde tutuyor. Biz 1962 yılından bu yana Koç Topluluğu ile çalışıyoruz ve bu birlikten büyük mutluluk duyuyoruz.

Celal Ergin/Düzey Pazarlama

Manisa ve Aydın Distribütörü

Bu tür toplantılar çok faydalı. Moral açısından da büyük faydası var. Zira şirket Yönetim Kurulu Başkanı'nın ve CEO'sunun sizlerle beraber olması, holdingin geleceğiyle ilgili fikirlerini beyan etmesi çok önemli. Böylece siz de kendinizi bu gelişmelere paralel bir şekilde planlıyorsunuz. Düzey Pazarlama olarak en büyük sorunumuz kimi ürünlerde ürün gamının yetersiz kalması. Elbette ilk günümüzle bugün arasında ürün gamında önemli gelişmeler var. Düzey Pazarlama Koç Topluluğu'nun ürettiği mamullerin kalitesinden emin. Dışarıdan alınan markalarda ise Koç adını koyduğumuz için aynı güvenin olması gerekiyor.

Murat Karatoprak

Otomat-Tofaş Denizli Ana Bayii

Toplantının bence iki önemli sonucu oldu. Birincisi bayiler cephesinde kâr marjlarının düşmesi. Bu bence sadece bayiler için değil, bizzat Koç Topluluğu için de geçerli bir durum. Bugün hiçbir iş kolunda eski kârlılık kalmadı. Mustafa Koç'un konuşmasında da söylediği gibi Vehbi Koç dönemindeki %40-50'lerde dolaşan kâr marjları çok gerilerde kaldı. İkinci ana tema ise Vehbi Koç'un büyük önem verdiği bayilerle yakınlığın daha da artarak sürdürülmesi.

Fatih Bilge/Yargül-Ford Denizli

Bayii Satış Müdürü

Toplantı özellikle bayilerin bugüne dek kendi aralarında konuştukları sorunları üst düzey yöneticilere aktarmaları açısından son derece olumlu geçti. Bu tür toplantıların daha sık olması herkes için çok daha iyi olur. Denizli'de Ford'a olan ilgi gün geçtikçe artıyor. Kentimiz özellikle tekstil alanındaki yatırımlarıyla dikkati çekiyor. Denizli'deki ekonominin gelişmesi bizler açısından da son derece iyi olacaktır.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu:

“Koç Türkiye İçin Önemli Bir Örnek”



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Bizden Haberler için yaptığımız söyleşide Koç Topluluğu'ndan bahsederken: “Koç Topluluğu şirketleri, sanki iş hayatına yeni başlayan bir müteşebbis gibi, **şevkle** ve **coşkuyla** yeni yatırımlara devam ediyorlar” dedi

Türkiye gündeminin 2004 yılındaki en önemli konusu AB üyeliği. Şu an gelinen durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2004 yılı, dış ilişkiler açısından yoğun ve kritik gelişmelerin yaşanacağı bir yıl olacaktır. Dış politikamız, ekonomimizin istikrar içinde büyümesi hedefini sürekli gözetmelidir. Öte yandan ekonomideki yapısal dönüşüm süreci de, dış politika-daki hareket alanımızı genişletecek ve dış politikanın olası maliyetlerini daha kolay karşılamamızı sağlayacaktır. Türkiye, Kopenhag Kriterleri'ni yerine getirme konusunda büyük aşama kaydetmiş ve müzakerelere başlayacak duruma gelmiştir. 1999 yılında Türkiye'nin adaylık statüsü, içinde bulunduğumuz genişleme kuşağı bağlamında, ülkemiz için de teyit edildikten sonra, katılım öncesi strateji-nin tüm enstrümanları geliştirilmiştir. 2002 yılında ise, katılım müzakerelerinin başlatılması için gerekli kararın, 2004 yı-

lı Aralık ayında alınacağı be-yan edilmiştir. Resmi belgeler-de de Türkiye'nin AB üyeliği için ehil olduğu teyit edilmiştir. Bu şartlar altında, 2004"ün Aralık ayında Türkiye'ye mut-laka 2005'in başı için bir müza-kere takvimi verilmelidir. Tür-kiye'nin AB tam üyeliği dışında bir ilişki-yi kabul etmesi mümkün değildir. Örne-ğin, imtiyazlı ortaklık gibi modeller AB ile ilişkilerimizin yasal temellerine ters düşmektedir. Avrupa Birliği üyesi ülkele-rin karar mercilerini, üyeliğimizin AB'ye katacakları konusunda aydınlatmalıyız.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu:
“Koç Topluluğu ülkemizin kalkınması için emek vermiş bir dünya şirkettir.”



Sürekli olarak AB'nin Türkiye'ye olan katkılarında bahsediliyor. Peki sizce Türkiye'nin AB'ye ne gibi katkıları olacaktır?

Bugün AB'ye yönelik en bü-yük eleştiriler, birliğin ekono-mik açıdan bir dev olmasına rağmen, dış politikada aynı ağırlığa sahip olamaması ve stratejik viz-yondan uzak oluşu ile ilgilidir. AB bu-nun sıkıntısını ilk olarak 10 yıl önce Yu-goslavya'nın dağılması sürecinde ve son olarak da Irak savaşında fazlasıyla çekti. Dünya barışına katkı sağlamak, dünya ekonomisi ve siyasi dengelerinde ağırlık-

lı bir konumda yer almak isteyen Avru-pa Birliği'nin, bu hedefini gerçekleştirmesinde Türkiye'nin çok önemli katkı-ları olacaktır. Türkiye aynı zamanda “me-deniyetler çatışması” tezinin antitezi ola-bilme özelliğine sahiptir.

AB üyelik müzakereleri sürecinde unu-tulmaması gereken husus, Türkiye'nin AB'ye olduğu kadar, AB'nin de Türki-ye'ye ihtiyacı olduğudur. Burada vurgu-lanması gereken nokta şudur: İki tarafın karşılıklı zorunlulukları birbirine simetrik değildir veya aynı alanla ilgili değildir. Zaten böyle olması zorunlu da değildir. AB'nin Türkiye için anlamı iktisadi düz-

lemde belirlenmektedir. Türkiye'nin AB için anlamı ise esasen siyasi düzlemde. Geniş Ortadoğu bölgesindeki siyasi ve sosyal yeniden yapılanmaya doğrudan ve en az maliyetle katkıda bulunmak istiyorsa, Avrupa'nın AB üyesi bir Türkiye'ye ihtiyacı vardır. Burada Türkiye'ye duyulan ihtiyaç, Türkiye'nin bir bölge ülkesi olmasından kaynaklanmamaktadır. Bu ihtiyaç nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan ve Batılı değerleri benimsemiş bir bölge ülkesine duyulan ihtiyaçtır. Türkiye ilk kez coğrafi yeri açısından değil, kimliği açısından stratejik önem kazanmıştır.

AB adaylığı Türkiye ekonomisini nasıl etkileyecek?

Avrupa Birliği'ne üyelik sürecimiz, ülkemizin iki yıldır sürdürmekte olduğu yapısal değişimi daha hızlı gerçekleştirmek açısından bir fırsattır. Aslında, AB üyeliğimizden bağımsız olarak, her halükârda, bu dönüşümü yapmaya zaten mecburuz. Ama üyelik vasıtasıyla bu süreci daha az maliyetle tamamlayabiliriz.

AB süreci, dönüşüm sürecinde ulaşılan aşamanın bir sonucu olmanın ötesinde, bu sürecin sağlıklı bir biçimde tamamlanabilmesinin önkoşuludur. Çağdaşlaşma projesi ve bunun gerektirdiği kurumsallaşma süreci, AB üyeliği ile tamamlanabilecektir. Önümüzde, ülkemizin son 80 yılda inanılmaz bir ivme kazanan yaklaşık 150 yıllık dönüşüm sürecinin performansına ilişkin önemli bir aşama bulunmaktadır. Çağdaş uygarlık düzeyini yakalamayı hedefleyen Türkiye, Avrupa ile bugün tamamlamaya çalıştığı süreci kendi iradesi ile başlatmış ancak devamını aynı istekle getirememiştir.

İkinci olarak, iktisadi toparlanmadan sürdürülebilir büyümeye geçişte AB sürecinin tamamlanması son derece önemlidir. Konu yine yukarıda bahsedilen kurumsallaşma süreci ile yakından alakalıdır. Ancak bu kurumsallaşma sürecinin tamamlanması ile birlikte Türkiye sürdürülebilir bir iktisadi büyüme patikasına oturabilir. Aksi halde iyileşmeden normalleşmeye geçiş son derece sancılı olabilecektir. Krize meyyal bir ortamdan kurtularak, kendi ayaklarımız üzerinde durmanın bu üyelikle yakından alakalı olduğunu dikkate almak gerekmektedir.

Üçüncü olarak ise, uzun vadeli bakıldı-

ğında, tüm bir kıtayı kaplamakta olan AB'nin Türkiye açısından yakın gelecekte başka bir iktisadi alternatifi olamaz. Bir yanda trilyonlarca Dolar'lık bir piyasa varken, çevredeki ufak piyasalarla iliş-

“Türkiye'ye duyulan ihtiyaç, Türkiye'nin bir bölge ülkesi olmasından kaynaklanmamaktadır. Türkiye ilk kez coğrafi yeri açısından değil, kimliği açısından stratejik önem kazanmıştır.”

ki kurularak açığın kapatılabileceğini düşünmek mantıklı görünmemektedir. Bu tür seçenekler Türkiye açısından en iyi veya ikinci en iyi değildir.

Sizce Koç Topluluğu'nun Türk ekonomisindeki yeri ve önemi nedir?

Mustafa Kemal Atatürk “savaş meydanlarında kazanılan zaferler, ekonomik zaferlerle taçlandırılmadıkça kalıcı olmaz” diyerek, sanayisiz bir ülkenin geleceğinin tehlikede olduğunu vurgulamıştır. İşte bu hedef doğrultusunda hareket eden, Türk sanayiine yön veren ve ülkemizde milli sanayinin gelişmesine öncülük ederek, adını dünyaca tanınan bir marka haline getirmiş olan Koç Ailesi'ni, başta hep rahmetle andığımız Vehbi Koç olmak üzere kutlamak istiyorum. Koç Topluluğu, neredeyse bir asırlık istikrarlı



bir başarı sürecinde, modern bir Türkiye hedefi doğrultusunda, ülkemizin kalkınması için emek vermiş ve bugün hepimizin gurur duyduğu bu dünya şirketini ortaya çıkarmıştır. Bugün Koç Grubu,

100'den fazla şirketi, 20 milyar Dolar'a ulaşan ciro, 5 milyar Dolar'a yaklaşan ihracatı ve 60 bini geçen çalışanı ile ülkemizin gözbebeği bir kuruluştur. Başta rahmetli Vehbi Koç olmak üzere, Koç Ailesi sadece önde gelen birer sanayici olmakla da yetinmemiş, bu ülkenin örnek birer vatandaşları olarak ve büyük bir sorumluluk bilinciyle hareket ederek, çeşitli eğitim, sağlık ve kültür gibi sosyal alanlarda da faaliyetlerde bulunmuştur. Koç Topluluğu şirketlerinin, sanki iş hayatına yeni başlayan bir müteşebbis gibi, şevkle ve coşkuyla yeni yatırımlara devam ettiklerini gördükçe, bu ülkenin geleceğine daha bir umutla bakıyor ve herkesin de aynı azimle çalışmamız gerektiğini görüyoruz.

Koç Topluluğu gibi köklü kurumların AB'ye entegre sürecindeki rolleri nedir?

Daha önce de vurgulamış olduğum gibi ülkelere rekabet gücünü şirketler sağlar. Özellikle Gümrük Birliği sürecinden sonra şirketlerimizin Avrupalı rakipleri ile başa baş rekabet edebilmesi daha kritik bir önem arz etmektedir. Koç Topluluğu şirketleri bu süreçte AB'deki rakipleri ile rekabette başarılı olmuştur. Yeni teknolojiler almış, dış rekabetle başarıyla mücadele etmiş, açılmış ve bu sayede AB pazarlarında da önemli paylar edinmiştir. Türkiye'nin Gümrük Birliği sürecinden elde ettiği faydalarda bu şirketlerin büyük payı olmuştur. Koç Topluluğu şirketlerinin AB pazarlarından daha fazla pay almasının yanı sıra, yurtdışında yaptığı yatırımları ve şirket satın alma faaliyetlerini de memnuniyetle izliyoruz. Bu tür faaliyetler sadece Türk markalarının yurtdışında tanıtımına katkı sağlamakla kalmamakta, Türkiye'nin bu ülkelerle olan ilişkilerinin de güçlenmesine imkân vermektedir. 99

E-dönüşüm

Bakanlar Konferansı'nda

Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de yapılan "Genişleyen Avrupa'da Büyüme için Yeni Fırsatlar" konulu Avrupa Bakanlar Konferansı'nda Türkiye'den tek konuşmacı olarak bir katılan Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, Koç Topluluğu e-dönüşüm projesini anlattı ve e-devlet için Topluluğun deneyimlerini paylaştı

"Genişleyen Avrupa'da Büyüme için Yeni Fırsatlar" konulu Bilgi Toplumu Avrupa Bakanlar Konferansı 26-27 Şubat tarihlerinde Macaristan'da gerçekleştirildi. Budapeşte'de toplanan konferansın davet sahibi **İrlanda Avrupa Konseyi Başkanlığı**'ydı. Konferansın; **Macaristan Hükümeti, Avrupa Komisyonu**, AB ile üyelik, katılım ve aday statüsünde irtibatlı ülkelerin dışında pek çok katılımcısı vardı: Norveç ve Güneydoğu Avrupa ülkelerinden bakan ve temsilciler; özel sektör, sivil toplum, araştırma kuruluşları ile uluslararası finans kurumlarının temsilcileri. Türkiye, konferansa Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Doç. Dr. **Abdüllatif Şener** başkanlığında bir heyetle katıldı. Konferansta Türkiye adına bir konuşma yapan Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, e-dönüşüm projesini anlattı. Ali Koç, konuşmasına şu sözlerle başladı: "2000 yılında, Avrupa'nın ekonomik yarışta Amerika Birleşik Devletleri'nin bir hayli gerisinde kalması karşısında, Avrupa Birliği Komisyonu bu sorunu çözmek üzere e-Avrupa 2003 aksiyon planını başlattı. Mayıs 2003'te aşağıdaki bildiri yayımlandı: 'Hükümeti değiştirmeden, bürokrasiyi düzene koymadan, halka kaliteli hizmet sunmadan firmalarımıza ve ülkemize faydalı bir rekabet avantajı sağlamamız mümkün değildir ve bunları yerine getirmeden dünya ülkelerinin hızına yetişemeyiz.' Koç Topluluğu Yönetim Kurulu da gelecekteki rekabet gücümüzün ve hayatta kalmamızın grubumuzun e-dönüşümüne bağlı olduğu bilinciyle 'Koç e-dönüşüm Projesi'ni başlattı."

Rekabet Gücü

Ali Y. Koç, üç ana başlık altında topladığı konuşmasında, Koç Topluluğu'nun e-dönüşümünü, başarılı bir e-dönüşüm sürecinde liderliğin önemini ve Türkiye'nin e-dönüşümünde bugünkü durumunu aktardı. Ali Y. Koç, büyük ilgi gören konuşmasının ilk bölümünde Koç Topluluğu'nun e-dönüşüm sürecine yönelmesini tarihsel örneklerle birlikte anlattı. Ali Y. Koç şunları söyledi: "Tarih boyunca ülkeler, şirketler ve insanlar hep rekabet içinde yaşamışlardır. Rekabet gücü tayin etmiştir kazananları ve kaybedenleri. Kazananları incelediğimizde, rekabetin baskısı altında kazananların daima teknolojiyi yaratanlar ve teknolojiye



Budapeşte'de yapılan Avrupa Bakanlar Konferansı'nda konuşan Ali Y. Koç, konuk ülke bakanları tarafından ilgiyle dinlendi.

kendilerini en iyi uyarlayanlar olduğunu görüyoruz. Yarışı kazanmak büyüklüğe, yaşa, doğal kaynaklara, derinin rengine ya da dine değil, sürata bağlıdır. Rekabetin dinamiği hükümetler ve özel sektörler için de aynı biçimde işler ve küreselleşen dünyamızda rekabet avantajını kaybedenler diğerlerinin arkasında kalmaya mahkûm olurlar. Bu rekabet avantajını yaratacak en önemli araçlardan biri, bilgi teknolojisidir. Bu rekabet sonucunda, çok iyi bildiğiniz gibi 500 S&P şirketinden %50'si 10 yıl içinde değişmiştir. Bu ülkeler için de, daha uzun bir zaman diliminde, geçerlidir. Bugün Birleşmiş Milletler'de temsil edilen bayrakların, sınırların, milli marşların dörtte üçü 50 yıl önce yoktu."

Üç Aşamalı Proje

Ali Y. Koç, konuşmasına Koç Topluluğu'ndaki e-dönüşüm sürecini aktararak devam etti. E-dönüşüm projesinin iki ana hedefini aktaran Koç, bu hedefleri şöyle açıkladı: "Topluluğu bütün olarak daha rekabetçi duruma getirmek ve hissedarlarımızla en etkili biçimde karşılıklı etkileşim sağlamak. E-dönüşüm projemiz üç aşama halinde yönetildi. Çalışmaların ilk aşaması, hisse-

darlar ve üst yönetim arasında bilgi teknolojilerinin kullanımına acil ihtiyaç olduğu bilincini yaratmaya yönelikti. Bu aşamayı tamamlamak için en üst yönetim kademesinin işletmelerimizde bilgi teknolojilerinin kullanılmasının sağlayacağı faydalar konusunda eğitilmesi gerekiyordu. Koç Topluluğu'ndaki en üst kademe yöneticilerinin 100'den fazlası Cisco'nun San Francisco ve Londra'daki eğitim merkezlerinde düzenlenen çeşitli seminerlere katıldı. İlk aşamanın bir başka parçası, çalışanlarımızı bilgisayar ve internet kullanmaya alıştırmak için e-posta, elektronik rehber ve e-erişim vasıtasıyla iletişime teşvik etmek gibi, bizim çabuk kazanım projeleri dediğimiz projeleri tamamlamaktı. İkinci aşama ise tamamen planlama yapmak, standartlar geliştirmek ve şirketler arasında dijital paylaşım sorununu halletmek üzere yatırım yapmaktı. Şirketlerin teknolojik gelişim seviyelerini daha iyi anlayabilmek için Cisco, grubun tümünde bir net-hazırlık testi yaptı. En büyük 10 şirketin bilgi teknolojisi müdürleri arasından bir Bilgi Teknolojisi Kurulu seçildi. Bu kurul grubun tümü adına CIO olarak görev yaptı.

Üçüncü aşama, şirketlerin esas çalışma konularına odaklandığı için işin en agresif ve zor kısmıydı. Ancak birinci ve ikinci aşamalar gerçekleşmeden bu aşamaya geçilemezdi. Bu aşamada, call center, dolaylı satınalma gibi merkezi projelerin yanı sıra, CRM ve envanter yönetimi gibi şirketlere has projeler de yer alıyordu."

Liderliğin Önemi

E-dönüşüm projesini ve Topluluk olarak öğrenilenlerin e-devlet oluşumu ile pek çok paralellik gösterdiğini belirten Ali Y. Koç, e-dönüşümün muazzam yatırım ge-

"Şirket gibi bir varlığın e-dönüşüm çalışmalarında liderlerin kalitesinin ve vizyonunun son derece önemli olduğunu inandığımı belirtmeliyim. Bu bir ülke söz konusu olduğunda elbette daha da önemlidir."

rektiren zor ve uzun bir süreç olduğunu, ancak, bu alanda yatırım yapmama kararı alınırsa uzun vadede bunun çok daha pahalıya mal olacağını da vurguladı. Ali Y. Koç, e-dönüşümde en fazla ihtiyaç duyulan unsurun liderler olduğunun altı-



nı çizdiği konuşmasına şöyle devam etti: "Koç Grubu'nun e-dönüşümündeki deneyimlerimize dayanarak, şirket gibi bir varlığın e-dönüşüm çalışmalarında liderlerin kalitesinin ve vizyonunun son derece önemli olduğunu inandığımı belirtmeliyim. Bu bir ülke söz konusu olduğunda elbette daha da önemlidir. Tarih-te devrimlerin getirdiği değişiklikler yüzünden günlük yaşamımızı son derece etkileyen birçok dönüm noktasından geçtiğimiz sır değil. Bence bir ülkenin ya da şirketin başarısı büyük ölçüde liderlerinin vizyonu ve yaratıcılığına bağlıdır. Böyle durumlarda liderlik niçin bu kadar önemlidir? Şu iki neden yüzünden bu alanda liderliğe ihtiyaç vardır:

Birincisi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, günlük hayattaki başka öncelikler ya da teknolojik gelişimin neler getireceğinin bilinmemesi yüzünden, bilgi

ları ile bütün milletin kullanacağı tren-yollarının, karayollarının, elektrik sant-rallarının yapılamayacağı gibi. Aynı şey bir milletin e-dönüşümü için de geçerli-dir. Özel sektörün yatırım yapmasını sağlayacak verimli alanlar daima olacaktır. Etkili bir kullanım için bu teknoloji-lerden bütün segmentlerin yararlanması gerekir ki, bu sadece özel sektörün çabaları ile gerçekleşemez." Etkili liderli-ğin büyük fark yarattığı bir başka alanın da çalışmaların koordinasyonu olduğ-u nu belirten Ali Y. Koç, devlet kaynakla-rının başarılı bir biçimde dağıtılması ve gerekli biçimde kullanılmasının iki ne-denden dolayı son derece önemli oldu-ğunu söyledi ve bu iki nedeni şöyle be-lirledi:

- Hükümetin e-dönüşümünde devlet iş-lerindeki ana sistemler arasında uyum sağlanması şarttır. Aksi takdirde, kaynak ve yatırımların üst üste aynı sistemlere tahsis edilmesi ve bunlara pahalı bakım masrafı yapılması, gereksiz harcamalar ve zaman kaybı ile sonuçlanır.

- Hükümetler bilgi teknolojisi eğitim ve kullanımını mümkün kılacak ve geliştirecek bir ortamı hazırlamalıdır.

Konuşmasını makro bazda Türkiye'deki e-dönüşüm çalışmalarından bahsederek sona erdiren Ali Y. Koç, Türkiye'nin bil-gi ekonomisi yolundaki gayretlerinde başarılı olacağını belirtti ve sözlerini şöyle tamamladı: "Genç, eğitilmiş, açık görüşlü, dinamik ve hizmete odaklan-mış bir işgücüne sahibiz. Ayrıca bilgi teknolojilerinin faydalarına değer veren bir yönetime, düşük enflasyon dönemi-ne girmekte olan bir ekonomiye, mobil ve hatlı telekomünikasyon sistemlerine ait sağlıklı bir altyapıya ve gelişmekte olan tekno-parklara sahibiz."



Arçelik Genel Müdürü A. Gündüz Özdemir

Arçelik Dev Firmaları Geride Bıraktı

Son dönemde yaptığı **yurtdışı yatırımları** ve kazandığı **ödülleri** adından fazlasıyla söz ettiren **Arçelik**'in yurtdışı yatırımlarına ilişkin sorularımızı Genel Müdür **A. Gündüz Özdemir** yanıtladı

küresel vizyon

Arçelik geçtiğimiz yıl içinde özellikle yurtdışında pek çok markayı satın aldı. Bu operasyonun amaçlarından bahsedermisiniz?

Bildiğiniz gibi, Türkiye'nin en büyük özel şirketi olma unvanımızı ve sektördeki lider konumumuzu yıllardır koruyoruz. Ancak, 2005'de Avrupa'nın en büyük ilk beş beyaz eşya üreticisinden biri olma hedefimiz için daha büyük adımlar atmalıydık. İçinde bulunduğumuz yoğun rekabet ortamı ve globalleşme süreci, stratejik kararlar gerektirmekteydi. Bu aşamada üretim, pazarlama, satış ve lojistik gibi konularda şirketimize katma değer sağlayacak uluslararası marka ve tesisleri bünyemize katma kararını aldık. Büyüme stratejilerimiz çerçevesinde yaptığımız ayrıntılı incelemeler sonucunda, 2002 yılında Almanya, Avusturya, İngiltere ve Romanya'da üç şirket ve altı marka satın aldık.

Hedeflenen amaçlara ulaşıldı mı?

Satın aldığımız şirket ve markalar ile Avrupa'daki konumumuzu daha da güçlendirdik. Bildiğiniz gibi yapılan yatırımların tam verim sağlamsı hemen 1-

2 yıl içinde gerçekleşmez. Ancak biz, verimlilik adına bazı üretim tesislerimizin yerini değiştirerek bu süreci hızlandırdık. Bunun en açık örneği Romanya'da aldığımız Arctic Fabrikası'dır. Arctic'e yaptığımız teknoloji ve know-how transferi sayesinde, fabrikanın kapasitesi çok kısa sürede 2 katına çıkmış bulunmaktadır. Bu nedenle Mart ayının

başında Arctic'te düzenlediğimiz töreni Romanya Cumhurbaşkanı Illiescu da onurlandırmış, Arçelik'in katkıları nedeniyle teşekkürlerini sunmuştur.

Arctic, Romanya'da pazar payı en büyük marka haline gelmesinin yanı sıra, lojistik, üretim ve pazarlama konularında Arçelik'e karlılık açısından da önemli katkılar sağlamıştır.



Yurtdışı yatırımlarıyla ilgili 2004 yılı hedefleriniz neler?

2005 yılında Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya üretici şirketinden biri olma hedefimize paralel, hızlı ama dengeli ve karlı bir şekilde büyümeye devam edeceğiz. Uluslararası pazardaki şirketleri sürekli izliyoruz. Bu doğrultuda, oluşabilecek yurtdışı yatırım fırsatlarını en iyi şekilde değerlendireceğiz.

Arçelik'e son dönemde yurtdışından da kimi ödüller geldi. Bu ödülleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Arçelik'in son dönemlerde yurtdışından pek çok ödül aldı. Burada özellikle 2003'teki son, 2004'teki ilk ödülümüzden bahsetmek istiyorum:

2003 Aralık ayında, Dünyanın en saygın kuruluşlarından olan Financial Times tarafından yayınlanan The Banker

“Aldığımız ödüller, insan kaynaklarımıza, teknolojimize ve Ar-GE'ye yıllardır yaptığımız yatırımların meyvesidir. Arçelik, aldığı her ödül ile, çitayı her defasında biraz daha yükseltmek gayreti içerisinde, kendisi ile yarışır bir haldedir”

Dergisi, Arçelik'i “Türkiye'de 2003 Yılı'nın Şirketi” seçti. Arçelik bu ödüle kredi itibarı, güçlü büyüme potansiyeli ve teknolojik gelişmelerinin yanı sıra, hızlı ama dengeli büyüme becerileri ve şirketin iyi yönetimi sebepleriyle layık görüldü. Arçelik, böylece saygınlığı ve

büyüklüğü tüm dünya tarafından kanıtlanan Volkswagen, Toshiba ve Total gibi firmalarla aynı ödülü paylaşmış oldu. 2004 Şubat ayında ise, Arçelik'in Eskişehir tesislerinde Türk mühendisler tarafından üretilen “en az enerji ile en iyi performans”ı sağlayan buzdolabı teknolojisi, Avrupa Birliği Komisyonu tarafından birincilikle ödüllendirildi. Arçelik, yenilikçiliğe, ileri teknolojiye, çevreye ve doğal kaynaklara verdiği önem sayesinde, Avrupa beyaz eşya üreticisi dev firmaları geride bıraktı.

Bu ödüller, insan kaynaklarımıza, teknolojimize ve Ar-GE'ye yıllardır yaptığımız yatırımların meyvesidir. Arçelik, aldığı her ödül ile, çitayı her defasında biraz daha yükseltmek gayreti içerisinde, kendisi ile yarışır bir haldedir. Amacımız zirvede kalmak ve bayrağı daha da ileriye taşımaktır. 🏆

Romanya'da Özelleştirmede Başarılı Bir Örnek: Arctic

Arçelik tarafından 2002 yılında satın alınan Romanya'nın en büyük beyaz eşya üreticisi Arctic'in kapasitesini iki katına çıkaran ek tesisler geçtiğimiz günlerde törenle hizmete girdi. Bükreş'e 70 kilometre uzaklıktaki Gaesti kentinde bulunan fabrika şehrin ekonomisini kalkındırmakla kalmadı, Türkiye-Romanya ilişkileri açısından da yeni bir sayfa açtı.

Törene Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı **Bülent Bulgurlu**, Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Arçelik Genel Müdürü **A. Gündüz Özdemir**'in yanı sıra Romanya Cumhurbaşkanı **Ion Iliescu** da katıldı.

2002 yılında Arçelik tarafından satın alındıktan sonra yapılan yatırımlar ile yıllık kapasitesi 750 bin adede ulaşan Arctic, dev bir beyaz eşya markası oldu. 2002'de yıllık kapasitesi 325 bin adet olan Arctic, geçen yıl bu sayıyı 440 bin adede çıkarmıştı. 2005 yılında hedeflenen kapasite ise 1 milyon 200 bin

Romanya'nın en tanınmış beyaz eşya üreticisi Arctic'i alan Arçelik, buzdolabı fabrikasının üretim kapasitesini 325 binden 750 bine çıkaran ek tesisleri törenle hizmete açtı. Kapasite 2005'te 1.2 milyona yükseltilecek

adet. Romanya'da %91 bilinirlik oranı ile Avrupa beyaz eşya devlerini geride bırakan Arctic, Arçelik tarafından satın alınmasının ardından hızlı bir atağa kalktı.

Romanya Cumhurbaşkanı Iliescu, Koç'un fabrikayı satın alarak ciddi bir sorumluluğun altına girdiği-

ni, hem kapasiteyi hem de teknolojiyi yükselttiğini belirterek “Arctic Romanya'da özelleştirme sürecinin en başarılı örneği haline geldi. Ben de bu fabrikayı ilk kurulduğu tarihten beri hep takip ederim. Koç bu anlamda büyük bir sorumluluk aldı ve projeyi geliştirdi.

Kendilerini yürekte tebrik ediyorum” diye konuştu.

Iliescu, geçmişte Türk yatırımcıları ile ilgili bazı kötü tecrübeler edindiklerini de vurgulayarak, Koç'un bu anlamda da büyük bir görev üstlendiğini ve bunu layığı ile başardığını belirtti. Mustafa Koç, “Satır aralarında bu kırılgılığı fark ediyorsunuz. Kötü izleri böyle bir yatırımla sildiğimiz için çok mutluyuz. Bu Türkiye açısından da çok olumlu bir gelişme oldu” diye konuştu.

Arctic'in ek tesislerinin açılışında bir konuşma yapan Romanya Cumhurbaşkanı Ion Iliescu son ziyaretini de Arctic'e yapmış oldu.



“Lezzet Fabrikası”

Kısa bir süre önce yeni yapılanmaya giden **Divan**’ın Ümraniye’deki “**Divan Merkez Binası ve Üretim Tesisleri**” törenle açıldı. Tesislerde **hijyen** ve **kalite anlayışı** ön plana çıkıyor

Divan’ın otelcilik, yiyecek-içecek sektöründeki 48 yıllık deneyimi ve bilgi birikimi ışığında hem mevcut yapıyı sadeleştirerek yalın yönetim sağlamak hem de tüm firmaları tek bir “Divan” çatısı altında toplamak için başlattığı yeniden yapılandırma oluşumunun fiziksel bir yansıması olan “Divan Genel Müdürlük ve Üretim Tesisleri” Ümraniye’de açıldı. Divan’ın geniş ve yaygın operasyon ağına merkez ofisi olarak hizmet verecek olan “Divan Genel Müdürlüğü” ile Divan’ın yiyecek-içecek grubunda yıllardır sürdürdüğü hijyen ve kalite anlayışı ile üretim yapacak “Divan Üretim Tesisleri” **Koç Ailesi**’nin de katılımıyla basına tanıtıldı.

Açılış töreninde konuşma yapan Divan Genel Müdürü **Kamil Berk**, fabrikayla ilgili ayrıntılı bilgi verdi ve şöyle konuştu: “Otelcilikle başlayan bu serüven bizi bugün gördüğümüz gibi yiyecek sektörünün en büyük ve modern üretim tesislerini kurar ve işletir hale getirdi. Ancak, biz otelciliği ihmal etmeyi hiç düşünmedik. Aksine, bundan sonra bu alanda da büyümek istiyoruz. Divan yönetimi olarak önem verdiğimiz bir stratejimizi huzurlarınız-

Divan Merkez Binası ve Üretim Tesisleri Koç Ailesi’nin ve Topluluk yöneticilerinin katıldığı bir törenle açıldı.



da bir kez daha dile getirmek istedim. 2004’ten sonra, halka açık bir firma olarak, uluslararası platformda faaliyet gösteren bir dünya markası olmayı düşünüyoruz”.

5.7 Milyon Dolar’lık Tesis

6 bin 500 m²’si üretim ofislerine ayrılan toplam 8 bin m² alan üzerine kurulu olan ve Divan’ın kalitesini, farklı lezzetini simgeleyen yemek, pastane ürünleri ve unlu mamullerin üretim birimleri, sevkıyat alanı ve depo katları bulunan “Divan Üretim Tesisleri” 2 milyon Dolar bedel karşılığı, 2003 yılında alındı. Divan’ın ayrıcalıklı ve usta aşçılığının ileri teknoloji ile buluşması için te-

sis, 5.7 milyon Dolar’lık bir tesise dönüştürüldü. Sektörel standartların gelişiminin ve sürdürülmesinin daimi öncüsü olan, kalite ve lezzetiyle ünlü “Divan Çikolata”sının, Türk lokumlarından zeytin yağlı yemeklere varan özel tatların üretilceği “Divan Üretim Tesisleri”nde en son teknolojinin yanı sıra Divan’ın geleceksel ünlü reçeteleri ve el emeği gerektiren işlerde insan emeği kullanılması ise sürdürülecek.

133 üretim personeli ile faaliyet gösteren “Divan Üretim Tesisleri”nde bulunan Ar-Ge birim ve laboratuvarları ile ayrıca ürün ve üretim yelpazesini çeşitlendirmek konusunda araştırma ve geliştirme de yapılıyor. 🍷

Kısa Kısa Divan

- 🍷 Divan, 2004 yılında toplam 85 trilyon Lira ciro hedefliyor.
- 🍷 Divan, bu yıl 1 milyon Dolar’lık ihracat gerçekleştirmeyi planlıyor.
- 🍷 Divan, kalite ve lezzetini daha geniş kitlelere ulaştıran ve su anda 14 ayrı çeşidi ile Türkiye’nin 10 bin ayrı noktasında kullanicısıyla buluşan market ürünleri gamını genişletiyor.
- 🍷 Divan, yiyecek-içecek sektöründe hizmet verdiği ve Türkiye’nin bes ayrı ilinde bulunan “ilk Türk konsept zincir restoranlar” olarak tanımlanan 12 Divan Pub’i, 22

pastane ve cafe ile 12 fırının sayısını yurt genelinde artırmayı hedefliyor.

- 🍷 Divan, Brasserie kültürünü ülkemize ilk kez taşıyan Kalamış ile Bebek’te bulunan ve özel mutfakları ile vazgeçilmez mekânların başında gelen Divan Brasserie’lerin, Hai-Sushi restoranının, pizzacısının daha geniş kitlelere ulaşmasını amaçlıyor.
- 🍷 Divan, bir İstanbul klasiği olan, Akdeniz ile Türk mutfağını başarıyla sunan Divan Lokantası’nı Moskova’da açmayı planlamanın yanı sıra özüne sadık kalarak Divan Lokanta’yı genç kitlelere de tanıstırmayı hedefliyor.
- 🍷 Divan, kurumsal organizasyonların ya-

nı sıra özel davetlerin, düğünlerin aranılan markası olan, ziyafet ve catering’in prestijli adresi olarak kabul edilen, eski ABD Başkanı Bill Clinton’ı ağırlayan ve Davos Görüşmeleri’nin catering hizmetini başarıyla sunan Kurucuşme Divan’ın yeni oluşum içinde yüksek kapasitedeki hizmetini daha da artırmayı amaçlıyor.

- 🍷 Divan, bu yıl ayrıca catering hizmeti sektörüne güçlü ve farklı bir markayla giriyor. Endüstriyel yemek hizmetleri sunacak olan Divan’ın bu yeni markası Türkiye’nin yedi bölgesinde yüzlerce işletmeye ve 10 binlerce çalışana Divan’ın sağlıklı ve kaliteli lezzetini taşıyacak.

Migros'a "Altın Yılı"nda Tüketicilerden "Altın Madalya"



Tüm Tüketicileri Koruma Derneği, 15 Mart Dünya Tüketiciler Günü nedeniyle Türk tüketicisine en beğendiği markayı sordu. Cevap "Migros" oldu

Ülkemizde tüketici haklarının korunması ve tüketicileri daha da bilinçlendirmek için faaliyetlerini sürdüren **Tüm Tüketicileri Koruma Derneği (TTKD)**, 2003 yılında tüketicilerle birlikte yürüttüğü incelemeler sonunda **Migros'u** 50. yılında "Altın Madalya" ile ödüllendirdi. Dünya Tüketiciler Günü'nde "Alışveriş Merkezleri, mağazalar ve hipermarketler" dalında tüketiciler tarafından verilen "Altın Marka" ödülünü 15 Mart Dünya Tüketiciler Günü'nde düzenlenen törende Migros Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Aziz Bulgu**, İstanbul Vali Yardımcısı **Abdülkadir Bakan**'dan aldı.

Aziz Bulgu ödülü alırken yaptığı konuşmada; tüketicinin yararına olan pek çok yeniliğin Migros'la Türk perakende hayatına girmesi ve tüketicinin ihtiyaçlarını önceden görüp rasyonel çözümler sunmasının Migros'a bu ödülü kazandırdığını söyledi. Bulgu, Migros'un her zaman müşterilerinin adına yeniliğin önünde koşacağını ve daha da iyi hizmeti hedefleyerek ilerlemesini sürdüreceğini belirterek bu ödülü Migros'un "Altın Yılı"nda kazanmaktan büyük mutluluk duyduklarını dile getirdi.

Tüm Tüketicileri Koruma Derneği'nin yaptırdığı tüketicilerin marketlerden satın aldığı 1434 gıda maddesinin mikrobiyolojik ve kimyasal analizlerine göre, en iyi sonuçlar Migros'tan alınan ürünlerden çıktı. TTKD Başkanı Mehmet Barak, Migros'tan alınan ürünleri didik didik etik-

lerini, sağlığa zararlı hiçbir madde bulamadıklarını, Migros'un üretim izni ve içeriği belli olmayan ürünlere kapılarını kapalı tuttuğunu, kendi gıda kontrol birimi ve "üçüncü" uzman laboratuvarlarda ürünleri periyodik olarak test ettiğini belirtti. Bu nedenle gıda hijyeni, kalitesi, kontrolleri ve müşteri yaklaşımı nedeniyle tüketiciler tarafından verilen "Altın Marka" ödülünü almaya hak kazanan Migros, 50 yıldır "dün"ün birikim ve deneyimiyle "yarın"ların ihtiyaçlarını tespit ederek, çözümler üreterek, kurumsal kimliği altında müşterilerinin taleplerine cevap veriyor. Tüketicinin yararına olan pek çok yeniliğin Migros'la Türk perakende hayatına girmesi ve sektörde standart olarak kabul görmesi Migros'a bu

ödülü kazandırdı. 50 yıldır perakende sektöründe her alanda "ilk"leri tüketicilere sunarak pek çok yeniliği hayata geçiren Migros, teknoloji ve hizmet alanındaki öncü hizmetlerle tüketicinin yanında yer almaya ve sektörde öncü olmaya devam ediyor.

Türkiye'nin 50 Yıllık Alışveriş Markası

Hizmet vermeye başladığı 1954 yılından itibaren, self-servis, gramaj ve son kullanma tarihi belirtme, fiyat etiketleri, çağdaş ve modern alışveriş mağazaları, barcode sisteminin kurulması, koşulsuz iade, gıda denetimi, hijyen ve paketle satış gibi tüketicinin yararına olan pek çok yenilik Migros'la Türk perakende sektörünün ve tüketicisinin hayatına girdi. Mağazalarda farklı yerde tartılarak fiyatı belirlenen meyve-sebze yerine kasalarda elektronik tartı, meyve-sebzede seçip alma serbestliği, kredi kartı kullanımına başlanması, periyodik indirimler, lider firmalar tarafından üretilen

Migros Genel Müdür Yardımcısı Aziz Bulgu (solda), 2004 Yılı Tüketicici Ödülü'nü İstanbul Vali Yardımcısı Abdülkadir Bakan'dan aldı.

Migros marka "private label" ürünler, yapılan indirimlerin anında tüm raflarda online sisteme geçmesini sağlayan elektronik raf etiket sistemi, Sana Market, Migros Club Kartı, Migros Kredi Kartı, kasiyersiz

kasa, fişlerde emekli-ücretli ayırımı, POS'lu kasa ve Migros FM, yeniliklerden bazıları. 





Genç Sanatçılardan Sevgi Gönül'e Saygı

Adına her yıl Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nde "Güzel Sanatlar Ödülü" verilen, geçtiğimiz Eylül ayında kaybettiğimiz Sevgi Gönül, öğrenciler tarafından 27 Mart gecesinde düzenlenen "Sevgi Gönül Sanat Gecesi" ile anıldı

VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi tarafından gerçekleştirilen "Sevgi Gönül Sanat Gecesi", 27 Mart'ta Koç Allianz Sigorta binasında yapıldı. Geçtiğimiz Eylül ayında kaybettiğimiz Sevgi Gönül'ün anısına düzenlenen ve kendisinin çok önemseydiği "yaratıcılık ruhu"na adanan gece, Sevgi Gönül'ün sanatsever kişiliğinin öğrencilerin çabasında yaşatılmasının yanı sıra, sanat alanında özel olan ve sanatçı olmayan hedefleyen gençleri de yüreklendiren bir etkinlik oldu. Gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Müdürü John R. Chandler, "Bu özel etkinliğimizin, Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'ndeki güzel sanatlar ile bütünleşmiş olan Sevgi Hanım'ın ismini taşıması ve onun onuruna düzenlenmesi hem çok anlamlı hem de çok yerindedir" dedi. Daha sonra bir konuşma yapan Sevgi Gönül'ün yeğeni İpek Kırac, annesi tarafından teyzesi için yazılmış bir mektubu okudu. Sevgi Gönül'ün kız kardeşi ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Semahat Arsel ise Sevgi Hanım'ın sanata ve yaratıcılık sürecine olan sevgisi ve desteğinden bahsetti. Sevgi Gönül Sanat Gecesi'ne konuk konuşmacı olarak katılan Prof. Dr. İlber Ortaylı ise "onun üç prensibi; dünyayı olduğu gibi kabul etmeyerek değiştirmeye çalışmak, yorulmadan koşmak ve ilginin sınırlanmasına müsaade etmemek" dedi.

Farklı Konuklar

Okulun kuruluşundan bu yana sanat ödüllерinin ve okulun sanata olan ilgisinin destekçisi olan Sevgi Gönül'ün anısı-

"Sevgi Gönül Sanat Gecesi"nde genç sanatçıların gösterileri seçkin davetli topluluğu tarafından ilgiyle izlendi.



na düzenlenen etkinlik, bu alanda özel ve yaratıcı olmak isteyen gençlerin özel olarak hazırladığı programlarla devam etti. İlk olarak Melissa Gürkan ve Cihan Tekay'ın birlikte gerçekleştirdiği dans gösterisi izleyicileri büyülerken, dört yıldır şan eğitimi alan Burçin Şimşek konuklara enfes bir müzik dinletisi sundu. 11 yaşında olmasına rağmen sanata gönül vererek kanun dersleri alan Yiğit Öztunaoglu'nun kanun dinletisi ise tüm seyircilerden takdir topladı ve küçük sanatçı dakikalarca alkışlandı. Ardından sahne alan Batuhan Uzgören'in piyano dinletisi, Koç Lisesi Güzel Sanatlar bölümünde gerçekleştiren eğitimlerin seçkin olduğunu bir kez daha kanıtladı.

Programın en özel konuklarından biri ise Beliz Demircioğlu'ydü. Koç Özel Lisesi mezunlarından ve Broadway'de dans eden ilk Türk dansçısı olma özelliğine sahip Beliz Demircioğlu'nun sunduğu dans gösterisi, Koç Lisesi'nin sanata aşık tüm konukları tarafından uzun süre alkışlandı. New York'ta sunduğu perfor-

manslarla şimdiden önemli başarılarla imza atan Demircioğlu, liseden sonra NYU Tisch School Arts'ın dans bölümünden ekonomi ara dalı yaparak mezun oldu. Kariyeri boyunca dünyaca ünlü Nacho Duato, Nicolo Fonte, Linda Tarnay, James Sutton, Berrak Yedek, Djamel Fellouche, Lindsay Smith ve Melissa Quek gibi bir çok koreografa çalışan Demircioğlu, geçtiğimiz yıl Broadway'de gerçekleşen "Chip Defaa Dance Festival"de yer alan iki dans eserinin koreografisini yaparak başrolünü oynadı.

Gece boyunca gençler, sanat alanında gerçekleştirmeye çalıştıkları hedeflerinin en büyük destekçileri olan Gönül'ü bu şekilde ölümsüzleştirmenin mutluluğunu yaşadılar. Gösterinin ardından görüştümüz genç sanatçılar, heyecanlı ve bir o kadar da gururluydular. Genç piyanist Batuhan Uzgören, böylesi bir gecede sahneye çıkmış olmanın kendisini onurlandırdığını söylerken, genç dansçı Beliz Demircioğlu da "okulumuza büyük emekleri geçen Sevgi Gönül için düzenlenen bir gecede sahne almak gerçekten çok güzel bir duygu" dedi. ♪

Koç Topluluğu

24. Kez Eğitimde Başarıyı Ödüllendirdi

Koç Topluluğu **Bizden Haberler Dergisi Eğitim Başarı Armağanları**'nın 24.'sü düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Törende, ilköğretim ve lise düzeyinde **okul birincisi** olan toplam **25 başarılı öğrenciye ödül verildi**

Koç Topluluğu, tüm çalışanlarının başarılı çocuklarını 24. kez ödüllendirdi. İlköğretim ve lise düzeyindeki okul birincilerine dağıtılan ve artık gelenekselleşen Eğitim Başarı Armağanları bu yıl, 16 Mart günü, Koç Holding'in Nakkaştepe tesislerinde düzenlenen bir törenle sahiplerini buldu.

Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı** ve Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**'nün katıldığı ödül töreninde, öğrencilere çeşitli armağanlar verildi. F. Bülend Özaydınlı yaptığı konuşmada öğrencileri başarılarından dolayı kutladı. Koç Topluluğu olarak eğitime büyük önem verdiklerini ve daima desteklediklerini belir-

ten Özaydınlı, öğrencilerin başarılarıyla gururlandıklarını söyledi.

Bülend Özaydınlı, Türkiye ve onun geleceğine duydukları güven ve yaptıkları çalışmaların, aslında bu ülkenin yarınları olan çocuklar ve gençlere yönelik olduğunun da altını çizerek, "Çok çalışmanın tüm yaşamınızda son derece gerekli, önemli ve size ayrıcalık kazandıracak bir özellik olduğunu bu yaşlarda kavramış olmanızdan dolayı bizler de çok mutluyuz" dedi.

Koç Topluluğu'nun kurucusu **Vehbi Koç** tarafından, 23 yıl önce başlatılan ve bugüne kadar toplam 403 öğrencinin aldığı Eğitim Başarı Armağanları bu yıl da, ilköğretim ve lise düzeyinde okul birincisi olan 25 başarılı öğrenciye verildi. 🌸

Ödül alan öğrenciler Semahat Arsel, F. Bülend Özaydınlı ve Hasan Bengü ile bir arada.



Ödül Kazanan Bazı Öğrencilerle Gelecek Üzerine...



Adım Fatma Önder.

Gazi Anadolu Lisesi'nde okuyorum. Böyle bir ödülü almak benim için çok büyük bir mutluluk. Dış hekim olmak istiyorum. Bu ödül bu amacıma ulaşmam için beni daha da gayretlendirecek.



Adım Sevda Tekcan.

Bolu Anadolu Öğretmen Lisesi'nde okuyorum. Bu ödül elde ettiğim başarının bir göstergesi. Bu da beni çok mutlu ediyor. Ailemi sevindirdiğime inanıyorum. İleride İngilizce öğretmeni olmayı istiyorum, çünkü dil öğrenmeyi çok seviyorum.



Adım Beyza Yazgan.

MSÜ Devlet Konservatuari'nde okuyorum. Ödülü aldığım çok mutlu oldum. En büyük hedefim eğitimimi Almany'a'da tamamlamak ve başarılı bir piyanist olmak. Pek çok kez topluluk önünde sahneye çıkmama karşın bugün oldukça heyecanlandım.



Ben Orkun Kaan Balkan.

Burak Bora Anadolu Lisesi'nde okuyorum. Bu ödülü almak çok başka bir şey. Makine mühendisi olmak ve ilerleyen yıllarda Koç Topluluğu'nda görev almak istiyorum.



Adım Aylin Mutlu.

İTÜ'de Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü'nde okuyorum. Ödül aldığım için çok mutluyum. Eğitimimi Amerika'da tamamlamak ve oradaki laboratuvarlarda çalışmak istiyorum.

“Eğitimde Gönül Birliği” ile Dev Bir Adım

Türkiye’nin geleceğine yön verecek bir sosyal sorumluluk projesine imza atan Arçelik, “Eğitimde Gönül Birliği” adını taşıyan projesiyle, sekiz yıl boyunca Türkiye genelindeki yatılı ilköğretim bölge okullarından 200 bin öğrenci ve 6 bin öğretmene ulaşacak

Arçelik, Türkiye’nin geleceğine yön verecek dev bir sosyal sorumluluk projesine imza atıyor. “Eğitimde Gönül Birliği” adını taşıyan bu proje ile sekiz yıl boyunca Türkiye genelindeki yatılı ilköğretim bölge okullarından 200 bin öğrenci ve 6 bin öğretmene ulaşılacak. Arçelik, bu öğrencilerin eğitim ve gelişim standartlarının yükseltilmesi ve örnek bireyler olarak topluma kazandırılmaları konusunda katkı sağlamayı hedefliyor.

Arçelik’in “Eğitimde Gönül Birliği” projesinin protokolü 22 Mart’ta Van İskele Yatılı İlköğretim Bölge Okulu’nda düzenlenen törende, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Mustafa V. Koç** ile Milli Eğitim Bakanı **Hüseyin Çelik** arasında imzalandı.

Törende yapılan konuşmalarda Mustafa Koç, “Arçelik, sadece ürün ve hizmet kalitesiyle değil, sosyal sorumluluk anlayışı ile de örnek olmayı hedefleyen bir kurumdur. Sürdürülebilir insanı gelişim için Türkiye’nin geleceğine yön verecek olan böyle-sine kapsamlı bir sosyal sorumluluk projesini başlatmış olmasından heyecan duyuyorum. Ayrıca, değerli desteği ve katkıları nedeniyle Milli Eğitim Bakanımıza şükranlarımı sunuyorum” dedi. Türkiye’deki eğitim sorununa da değinen Mustafa Koç konuşmasını şöyle sürdürdü: “21. yüzyılda gelişmiş ülkeler bilgi toplumuna ve bilgi ekonomisine geçmiştir. Bu yeni toplumda en büyük sermaye bilgisidir. Ancak bilgiye ulaşmasını ve onu yönetmesini bilenler başarılı olabilmektedir. Henüz bilgi toplumuna geçişi sağlayamamış olan Türkiye’de eğitim sistemimiz ne yazık ki arzu edilen seviyeye hâlâ ulaşamamıştır. Sınıflardaki öğrenci sayısının fazlalığı, eğitim araçlarındaki yetersizlikler ve imkânsızlıklar maalesef hâlâ bir tartışma konusudur. Bütçemizde eği-



Eğitimde Gönül Birliği Projesi’nin protokolü Mustafa V. Koç ve Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik arasında imzalandı.

time ayırabildiğimiz pay -ortalama- gayri safi yurtiçi hasıla’nın %3’ünün altındadır. Bu oran Fransa’da %6, Norveç’te ise %7 seviyesine yaklaşmaktadır.” Bakan Çelik ise, “Geleceğimiz olan çocuklarımızın eğitimine yaptığı değerli katkılar nedeniyle Arçelik’i tebrik ediyorum. Projenin diğerlerine örnek olmasını diliyorum” dedi. Mustafa Koç, törenden sonra Van Koç İlköğretim Okulu’nu gezdi, incelemelerde bulundu ve öğrencilere çeşitli hediyeler verdi.

Hedef 200 Bin Öğrenci

Arçelik “Eğitimde Gönül Birliği” projesiyle, Türkiye’nin gelişmişlik düzeyinin artması için örnek bir eğitim dünyasının yaratılmasına katkı sağlamayı hedefliyor. 60 ilde 290 Yatılı İlköğretim Bölge Okulundaki yaklaşık 200 bin öğrencinin eğitim ve bireysel gelişimlerine destek sağlayacak projenin pilot uygulaması, 2004 yılı içinde Van, Hakkari ve Iğdır’da başlatılıyor.

Sekiz yıl sürecek “Eğitimde Gönül Birliği” projesi; “Gönüllü Aile Birliği Platformu”, “Öğrenci Bireysel Gelişim Programı”, “Öğretmene Destek ve Eğitim Programı”, “Onlar da Çocuktu” ve “Arçelik Eğitim Bursu” gibi alt projelerden oluşuyor. Bu çerçevede ilk olarak Milli Eğitim Bakanlığı’nın desteği ile “Gönüllü Aile Birliği” kurulması için harekete geçiliyor. Böylece aile sıcaklığından uzak yaşayan öğrencilere manevi destek verilecek. ☺



SEKTÖREL
VİZYON

NİSAN 2004

SAYI 313

ENERJİ

Aygaz Hometech
Fuarı'ndaydı

Aygaz, Almanya'nın Köln şehrinde düzenlenen **Hometech 2004** fuarına katıldı. 25-27 Şubat tarihlerinde gerçekleşen fuar, Avrupa'nın en büyük beyaz eşya ve komponent fuarı olarak biliniyor. 48 ülkeden yaklaşık 1000 firmanın katılımı ile gerçekleşen fuara Aygaz 100 metrekairelik bir stand ile katıldı. Fuarda tüp, soba, palmye ve barbeküler ile kamp cihazları ve regülatörler sergilendi.

İhracata verdiği önemin bir gereği olarak yurtdışı fuarlarda da yerini alan Aygaz, 2003 yılında toplam gaz aletleri ihracat cirosunu %50 artırarak 17.4 milyon Dolar'a, ihracat yaptığı ülkelerin sayısını 27'den 37'ye çıkardı.

Türkiye'nin en büyük tüp, soba, tank ve LPG'li cihaz ihracatçısı olan Aygaz, dünyada sobada ilk iki, tüpte ilk beş ihracatçıdan biri konumunda yer alıyor.

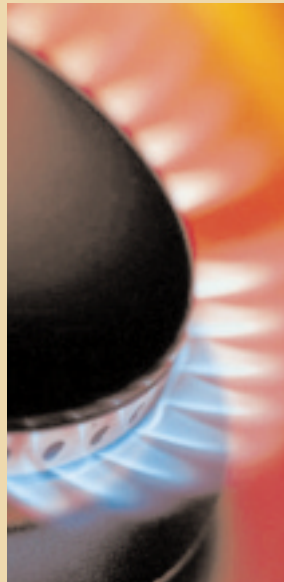
Aygaz
Büyümeye
Devam Ediyor

Birleşik Oksijen Sanayi'deki **BOC**'e ait toplam yüzde 50 oranındaki hissenin **Aygaz** tarafından 15 milyon 250 bin Euro bedelle satın alınması konusunda anlaşma sağlandı. Aygaz böylece, %47,43 hissesine sahip olduğu Birleşik Oksijen Sanayi'deki (BOS) iştirak oranını %97,43'e yükseltti. British Oxygen Company Group Plc ve BOC Nominees Ltd.'e ait %50 oranındaki BOS hisselerinin satın alınması ile ilgili anlaşma sağlandı. İmza törenine, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ömer M. Koç** ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu** ile şirket ve BOC yetkilileri katıldı. 1987 yılında %50 Koç Grubu, %50 The BOC Group ortaklığı ile kurulan BOS, endüstriyel, medikal ve özel gazların üretimi, satış ve dağıtım alanında faaliyet gösteriyor.

Aygaz, LPG Konusunda
Tüketiciyi Bilinçlendiriyor

43 yıldır güvenliği ve kaliteyi ön planda tutan **Aygaz**, şimdi de tüketicisinin dikkatini tüp kullanımındaki hassas noktalara çekiyor. Aygaz'ın, tüketicilerini bilinçlendirmek amacıyla hazırladığı bilgilendirme kılavuzunda LPG tüpü (tüpgaz) alım ve kullanımında dikkat edilmesi gereken hususlar ve gaz kokusu hissedildiğinde yapılması gerekenler hakkında önemli bilgiler yer

alıyor. Mıknatıslı şekilde tasarlandığından buzdolabı gibi yüzeylere yapıştırılabilen bilgilendirme kılavuzunda, tüpte "Garanti Mühür Kapak" olmasına dikkat edilmesi, gaz kaçağı kontrolünün yakıcı maddelerle değil, sabun köpüğüyle yapılması, tüp ve cihaz arasındaki hortumun tek parça ve 1,5 metreden uzun olmaması gerektiği gibi pek çok yararlı bilgi yer alıyor.



Entek'ten Arka Arkaya Atılım Hamleleri

Entek'in, toplam elektrik üretim kapasitesini 205 MW'a çıkaran ünitesi açıldı. Entek böylece sektördeki pazar payını %4'ten %6'ya çıkararak dördüncü sıraya yerleşti



Entek, Bursa Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üçüncü ünitesini açtı. 5 Mart'ta düzenlenen açılış törenine, Bursa Valisi **Oğuz Kağan Köksal**, Koç Holding Enerji Grubu ve Entek Yönetim Kurulu Başkanı **Ömer M. Koç**, Enerji Grubu Şirketleri İcra Sorumlusu Yönetim Kurulu ve Entek Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu**, Entek Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Celal Sönmez**, Demirtaş Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Yönetim Kurulu Başkanı **Ertuğrul Kaplan** ve Entek ortakları, müşterileri, yüklenicileri, misafirleri ve çalışanlar katıldı.

Kaliteli ve Ucuz Elektrik

1999-2000 yıllarında devreye alınan 104 MW elektrik üretim kapasiteli tesislere ek olarak Entek, üçüncü ünite yatırımını dokuz ay gibi benzer örnekleri bulunmayan, kısa bir süre içinde tamamladı. Şirket, bu yatırımı ile birlikte, Bursa'da elektrik enerjisi üretebilir gücünü 140 MW nominal kapasiteye yükseltti. Ömer M. Koç, Entek'in üçüncü ünitesinin açılış törenindeki konuşmasını, "Aralık ayında, 40 MW'lık yeni ünitelerimizin montajı tamamlanmış ve bize yılda 300 milyon kilovatsaat ilave elektrik sağlayabilecek sistem kurulmuştur. Bu

tesis dokuz ayda tamamlanmış ve emsallerinin çok altında bir tutarla, bütçesinin %60'ına gerçekleştirilmiştir. Daha sonra 23 Şubat 2004 tarihinde, 64 MW kurulu kapasiteli, eski adı Türk Edison Enerji olan İzmit'teki bir Otoprodüktör Tesisi'nin %84,8 hissesi satın alınmıştır. Benzer teknoloji-deki bu tesisi de en kısa süre içerisinde, şu anda içinde bulunduğumuz tesis kalitesinde ve verimliliğinde çalıştıracaktır. Bu faaliyetlerimiz sonucu, piyasa pazar payımızı %4'ten %6'ya, DOSAB ile beraber müşteri adedimizi 60'tan 150'ye yükseltmiş olduk" sözleriyle tamamladı.

Entek Yönetim Kurulu Başkan Vekili Celal Sönmez ise ülkenin içine girdiği ekonomik darboğazdan çıkmaya çalıştığı bir dönemde, Entek'te yapılan üçüncü ünite yatırımının çok anlamlı olduğunu söyledi ve "Kalkınmanın temel girdisi, hiç şüphe yok ki elektrik enerjisidir. Bu nedenle müşterilerine kaliteli ve ucuz elektrik satarak, onların rekabet gücünü artırmayı kendisine misyon olarak seçen Entek, kapasite artışlarını bu öngöründe yapmaktadır" dedi.

Entek Genel Müdürü **Deniz Ünal** ise "Entek'te son 1,5-2 yıldır piyasaların doğrultusu, Koç Holding stratejilerinin bizlere işaret ettiği tevsi yatırımımız dünya literatürüne girecek kadar kısa bir sürede ve düşük bir maliyetle gerçekleşmiştir. Bu yönde büyük bir değişim süreci yaşadık. Bu süreç daha da devam edecek" dedi.



Türkiye'nin En Küçük Akaryakıt İstasyonu Miniaturk'te



OPET, Türkiye'nin en küçük akaryakıt istasyonunu **Miniaturk Sütlüce**'de açtı. Sergilenmeye başladığı günden bu yana ziyaretçi akınına uğrayan Türkiye'nin en küçük akaryakıt istasyonu **OPET/Miniaturk**, gerçek bir akaryakıt istasyonunun sahip olduğu her detaya sahip. Bütün ekipmanları eksiksiz olan istasyonda döner dev OPET amblemi, dijital fiyat panosu ve istasyon bünyesinde hizmet veren 7 Eleven'in detayları ziyaretçileri hayrete düşürüyor. Akaryakıt sektöründe her zaman ilklerle imza atarak adından sıkça söz ettiren OPET, Türkiye'nin en küçük akaryakıt istasyonunu da açarak, bir ilke daha imza atmış oldu.



Aygaz Gaziantep'te Yenilendi

Aygaz Çukurova Bölge Müdürlüğü, Gaziantep Şubesi'nin yeni binasına taşınması dolayısıyla bir açılış töreni gerçekleştirdi. Gaziantep Şubesi'ne bağlı tüm otogaz ve tüplü gaz bayilerinin davetli olduğu törende Aygaz üst yönetimi de hazır bulundu. Çukurova Bölge Sa-

atış Müdürü **Fikret Coşar** ve Aygaz Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Ahmet Aydede**'nin açılış konuşmaları ile başlayan törende; bayiler hem bir arada olmanın keyfini yaşadılar hem de sektör ile ilgili görüşlerini yöneticiler ile paylaştılar.

Madeni Yağ Satışları Hedeflerin Üzerinde

Rom Madeni Yağ Satış Ekibi, 2004 yılı Satış Gücü Toplantısı'nı Çeşme Sheraton Otel'de gerçekleştirdi. Üç gün süren Satış Gücü Toplantısı'nda, satış ve pazarlama konusundaki bilgilerini de güncellemeyi planlayan Rom Madeni Yağ Satış Ekibi, Yıldız Üniversitesi Dekan Yardımcısı Doç.Dr. **İbrahim Kırcova**'dan Müşteri İlişkileri konulu bir eğitim aldı. Rom Madeni Yağ Satış Müdürü **Sedat Yaltırık**,



madeni yağ sektöründeki rekabetin giderek arttığını belirterek, "ekibimizin işi her yıl biraz daha zorlaşıyor. Bu nedenle 2004 Satış Gücü Toplantısı'nda gerek bilgi donanımı gerekse moral açısından kendimizi yeniledik" dedi.

BİLGİ GRUBU

Bilkom İş Ortakları ile Buluştu

Apple'in Türkiye'deki tek yetkili distribütörü **Bilkom**, İş Ortakları Toplantısı'nda, 2003 yılı bilişim sektörü değerlendirilerek, 2004 yılı hedefleri paylaşıldı. Toplantıya Koç Bilgi Grubu Pazarlama Direktörü **Murat Tomruk**, Bilkom Genel Müdürü **Veli Tan Kirtiş** ve Apple CEMEA Bölgesi Satış Müdürü **Philippe Lang** katıldı.

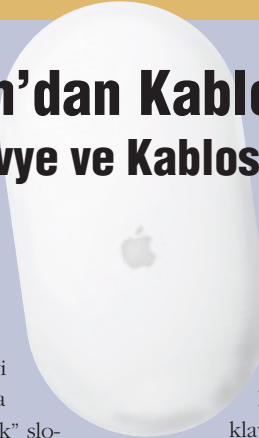


Veli Tan Kirtiş

2004 yılı Apple İş Ortakları Toplantısı'nda bir konuşma yapan Koç Bilgi Grubu Pazarlama Direktörü Murat Tomruk, bilgi teknolojileri sektörünün ekonomide yaşanan krizleri anında hissetmesine rağmen, krizin olumsuz etkilerinden kurtulmasının aylar aldığını söyledi. Bilkom Genel Müdürü Veli Tan Kirtiş ise toplantıda Bilkom'un 2004 yılı stratejilerini ve hedeflerini anlattı. Toplantıya katılan Apple Avrupa CEMEA Bölgesi Satış Müdürü Philippe Lang ise Apple'in dünyada, Avrupa'da ve Türkiye'de önemli değişiklikler yaşadığını kaydetti. Lang, Apple'in hızlı bir büyüme grafiği yakaladığını da söyledi.

Bilkom'dan Kablosuz "F" Klavye ve Kablosuz "Fare"

Bilkom, bluetooth destekli ürünleri "kablosuz klavye" ve kablosuz "fare"yi Türkiye pazarına "limitsiz özgürlük" sloganıyla sundu. Apple'in kablosuz iletişim teknolojisiyle ürettiği klavye ve "fare"si, kullanıcılarına mekândan bağımsız olarak istedikleri yerde çalışmalarına imkân sağlıyor. Apple'in yeni ürünleri; kablosuz Türkçe "F" klavye 95 Euro ve kablosuz "fare" 75 Euro fiyatlarla tüm Bilkom bayilerinde kullanıcılarının beğenisine sunuldu. 1983 yılından bu yana "F" klavyeyi bilgisa-



yarlarından "standart" olarak sunan tek firma olan Bilkom, kablosuz "F" klavyesi ile Türkçe klavye kullanıcılarını en yeni teknolojilerle buluşturuyor. Kablosuz "fare" ise özellikle diz üstü bilgisayarla seyahate çıkan kullanıcılara önemli ölçüde kolaylık sağlıyor. Açma/kapama tuşu sayesinde "fare", yolculuk sırasında pil gücünden maksimum yararlanabiliyor. Kullanıcının yolculuk sırasında yapması gereken tek şey, Mac ile kendi kablosuz bağlantısını kurması.

Otoyol 38 Yaşında



Otoyol'un 38. kuruluş yıldönümü, Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı** ve Diğer Otomotiv ve Yan Sanayi Grup Başkanı **Selçuk Gezdur**'un katılımlarıyla büyük bir coşkuyla kutlandı.

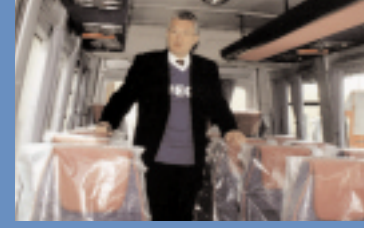
F. Bülend Özaydınlı ve Selçuk Gezdur'a üst yönetim tarafından verilen brifingde, stratejik plan doğrultusunda fabrikada yapılan çalışmalar ve iyileştirmeler hakkında bilgi verildikten sonra Otoyol'un tüm çalışanları ile yapılan buluşma toplantısına geçildi. Toplantıda bir ko-

nuşma yapan F. Bülend Özaydınlı, "Otoyol son dönemde çizgi ötesi bir çalışma yapmıştır. Bu çalışma sanki Türkiye'nin son dönemdeki



F. Bülend Özaydınlı: "Otoyol, iddialı hedefleri olan, ayakları yere basan bir çalışmanın içindedir."

hızlı çıkışına paralellik sağlıyor. Otoyol bugün, dinamik ve heyecanlı bir kadro ile iddialı hedefleri olan, ayakları yere basan bir çalışmanın içindedir. Bu çalışmaların olumlu sonuçlarını önümüzdeki dönemlerde hep birlikte göreceğiz. Iveco bugün, kendi dalında en iddialı olan şirketlerden biridir. Geniş ürün gamı ile ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda stratejik ortağımız Iveco ile Türkiye'nin ve Otoyol'un sunmuş olduğu fırsatların değer-



lendirilmesi konusunda görüş birliğine varılmıştır. Bu düşüncelerin ileriki günlerde somutlaştırılması ile Eurobus marka midibüslerin Avrupa pazarında görücüye çıkma süreci başlatılmış olacaktır" dedi. Kuruluş yıldönümü ve fabrikayı ziyaretinin anısına Otoyol Sanayi Genel Müdürü **Murat Selek**, F. Bülend Özaydınlı ve Selçuk Gezdur'a birer plaket ve Otoyol-Iveco forması hediye etti. Törenin ardından yapılan fabrika gezisinde F. Bülend Özaydınlı ve Selçuk Gezdur Otoyol'un çalışma düzeni ve teknolojisini inceleme olanağı buldular.

Otoyol'dan Kurumsal Eğitim

2003 yılında arama konferansı ile başlayan stratejik planlama çalışmaları çerçevesinde, belirlediği iddialı hedeflere ulaşma yolunda çalışanlarının gelişimine büyük önem veren **Otoyol**, **Koç Bryce** işbirliğiyle "Çoklu Ortamda Etkileşimli İngilizce Eğitimi"ni kapsayan "e-learning" projesine imza attı. Otoyol çalışanlarının İngilizce seviyelerini yükseltmeyi amaçlayan proje kapsamında, **English Center** tarafından gerçekleştirilen İngilizce sınavının sonuçlarına göre belirlenen isimlerden başlanarak beş yıl içerisinde tüm beyaz yakalılarına yayılım hedefleniyor.

Mars Logistics Otokar'ı Tercih Etti

Otokar, lojistik sektörünün önde gelen firmalarından **Mars Logistics**'e 48 adet Fruehauf treyler teslim etti. Otokar Treyler Pazarlama ve Satış Yöneticisi **Murat Tokatlı**: "Sektörün önde gelen firmalarından Mars Lo-

gistics'in yeni treyler alımlarında yine Otokar'ı tercih etmesi bizler için mutluluk verici. Fruehauf markalı treylerlerimiz ile, Avrupa'nın taşımacılık alanında en önde gelen önemli lojistik şirketlerinden Mars Logistics'e

sadece Türkiye'de değil, tüm Avrupa ülkelerinde hizmet vermeye devam edeceğiz" dedi.

Türkiye'de ISO 9000 sertifikalı tek treyler üreticisi olan Otokar, diğer faaliyet alanlarında olduğu gibi treyler alanında da müşteri odaklı bir yaklaşım sergiliyor. Mars Logistics'e teslim edilen treylerler de bu yaklaşım doğrultusunda Mars Logistics'in ihtiyaç ve tercihlerine göre üretildi.



Fiat Çalışma Toplantısı Gerçekleştirildi

Tofaş bayileri ve Tofaş yöneticilerinin katıldığı Fiat Çalışma Toplantısı'nda söz alan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı M. Vehbi Koç, "Tofaş iç pazarlardaki ağırlığını artırmakta ve güçlü bir marka olarak rakiplerine karşı avantaj sağlamakta" dedi

20-23 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilen Fiat Çalışma Toplantısı'na Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding Ceo'su **F. Bülend Özaydınlı**, Tofaş Ceo'su **Diego Avesani** ve Tofaş yöneticilerinin yanı sıra, Tofaş bayii sahipleri ve yöneticileri katıldı. Dört gün süren toplantıların ilk iki günü, Tofaş bayilerinde çalışan satış elemanları ve servis sorumlularına yönelik geçerken, son iki gününde bayi sahipleri ve üst düzey yöneticileri bir araya geldi. Tofaş yöneticilerinin konuşmalarıyla başlayan toplantı, sunumlar, ortak çözüm öneri-



Mustafa V. Koç

leri, Tofaş çalışanları tarafından yapılan mini skeçler ve workshop çalışmaları ile devam etti. Mustafa V. Koç yaptığı konuşmada, Tofaş'ın üre-

timde ve ihracatta gerçekleştirdiği büyük başarıları özetleyerek, bu başarılarda en önemli rolü oynayan Tofaş bayilerini tebrik etti. 2003'ü

başarılı geçiren Tofaş'ın bu yıl için de iddialı hedefleri olduğunu vurgulayan Mustafa V. Koç, "Tofaş'ın uluslararası düzeydeki bu başarısı, iç pazarlardaki ağırlığını da artırmakta ve güçlü bir marka olarak rakiplerine karşı avantaj sağlamaktadır" dedi.

Tofaş çalışanları tarafından hazırlanan ve Tofaş ile bayiler ve bayiler ile müşterilerin ilişkisindeki sorunları mizahi bir dille ele alan mini skeçler ise bayi yöneticilerini bir taraftan eğlendirirken, öte yandan öğleden sonra gerçekleştirecekleri workshop çalışmaları açısından yararlı bir kaynak oluşturdu.



Deutz'dan Sultan'a Onay

Otokar'ın geçtiğimiz yıl pazara sunduğu Sultan midibüsleri **Avrupa** yolları için hazırlanıyor. Sultan, kalite ve dayanıklılığı ile uluslararası düzeyde kabul görmüş motorların üreticisi **Deutz**'un Almanya tesislerinde gerçekleştirilen son testlerini başarı ile tamamladı. Motor ve yan ekipmanların uygulama kriterleri ve ses ölçümleri için Almanya'daki Deutz tesislerinde de-

ğişik testlere tâbi tutulan Sultan, Deutz yetkililerinin beğenisini kazandı. Araç hakkında detaylı bilgi alan yöneticiler, böylesine iyi tasarlanmış bir araçta Deutz motoru kullanmasından duydukları memnuniyeti dile getirdiler. Deutz yöneticileri, üstün performansı, yol konforu ve stabilitesi ile Sultan'ın Avrupa pazarına girebilecek düzeyde bir araç olduğunu belirttiler.

Birmot Bayileri Moskova'da

Türkiye'nin en büyük yedek parça ana bayii olan **Birmot**, 2555 yedek parça bayisi arasından, 2003 yılının son dört ayında, hedef satış kotasını gerçekleştiren bayilerinden oluşan toplam 75 kişilik bir grubu **Moskova**'da ağırladı. Gezide Moskova'da şehir turu yapıldı ve son gün gala yemeği düzenlendi. Birmot Yedek Parça ve Satış Koordinatörü

Memduh Sapmaz geziyle ilgili olarak "Bütün yedek parça bayilerimiz tüm organizasyondan çok memnun kaldılar ve önümüzdeki sene tekrarlanmasını istedik. Çok ilginç buldukları bir şey, sürekli olarak Kremlin'in üzerinde dolaşan ve amaçları kalenin kubbelerini pisleten kargaları uzaklaştırmak olan eğitilmiş 40 şahin oldu" dedi.



DAYANIKLI TÜKETİM VE İNŞAAT

DemirDöküm'den Demser Bilgi Kulesi



DemirDöküm, sektöründe en yaygın servis ağına sahip firma imajını yeni bir projeye destekliyor. DemirDöküm, yeni projesi **Demser** ile hem müşteri memnuniyeti hem de zaman tasarrufu konusunda maksimum fayda sunuyor. Demser'in Servis Eğitim Bültenleri bölümünde ürünlerin teknik özellikleri, işlevleri, tesisat bağlantıları, ilk devreye alma sırasında yapılması gere-

kenler ve ayarlar ile ilgili bilgiler var. Malzemelerin sökülmesi ve monte edilmesi gibi bilgiler görsel nitelikteki sunumlar ile desteklendiğinden servis teknisyenlerinin tümünün elektronik ortamda eğitimi daha etkin hale geliyor. Montaj ve Tesisi Şartnamele-ri bölümünde çeşitli tip ısıtma ve soğutma ürünlerinin yer seçimi, tesisatı ve montajına yönelik bilgiler bulunuyor.

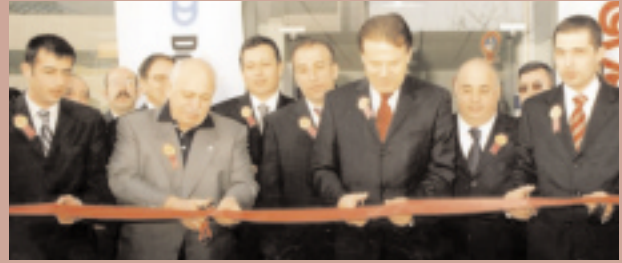
DemirDöküm'den Konya'ya "Merhaba"

Ülkemizde doğal gazın yaygınlaştırılması projesi kapsamında 2004 yılında çok sayıda ilin doğal gaz kullanımına geçmesi bekleniyor. Bu illerin başında gelen Konya'da atılımlarını sürdüren **DemirDöküm**, yeni showroom'unun açılışını 16 Mart 2004 tarihinde gerçekleştirdi. Açılış kurdelesini kesen DemirDöküm Genel Müdürü

Melih Batılı, yaptığı konuşmada Konya'da doğal gazın bir yıl gibi kısa bir sürede hava kirliliğinin yoğun olduğu bölgelerden başlayarak yaygınlaşmasının beklendiğini söyledi. DemirDöküm 106 metrekarelik showroom'u, 100 metrekarelik eğitim salonu, irtibat bürosu ve sürekli görev yapacak mühendisleri ile Konya'da do-

ğal gaz kullanımının yaygınlaşması sürecinde tüketiciye daha yakın olmayı, beklenti

ve ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmet sunabilmeyi hedefliyor.



İzocam 4. Uluslararası Bayi Toplantısı Mısır'da Yapıldı



İzocam 4. Uluslararası Bayi Toplantısı **Kahire**'de düzenlendi. **Conrad Cairo Otel**'de gerçekleşen toplantıya Türkiye'den ve yurtdışından İzocam bayileri ve eşleri katıldı. Tarihi ve turistik özellikleriyle

mistik bir şehir olan Mısır'da İzocam bayileri ve eşleri üç gün boyunca yoğun bir program geçirdiler. Dünyanın yedi harikasından biri olan Piramitleri gezen ve Mısır'ın en önemli simgelerinden birisi

olan Nil'de gezinti yapan İzocam bayileri, Citadel, Giza ve Sakkara bölgeleri, Khan El-Halili Çarşısı, dünyanın en büyük müzelerinden birisi olan Mısır Medeniyetler Müzesi, Muhammed Ali (Kavalalı Mehmet Ali Paşa) Camii, Keps, Kefren ve Mikerinos piramitleri, Basamaklı Piramit ve Kral 2. Ramses'in sfenksini görme imkânı buldular.

Organizasyonun son günü; Türkiye'de, dünyada ve sektördeki son gelişmeler ile İzocam'ın 2004 yılı planlarının

bayilerle paylaşılacağı toplantıya ayrıldı. 23 Şubat Pazartesi günü İzocam'ın kurucusu merhum **Vehbi Koç**'un anısına saygı duruşu ile başlayan toplantı, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu**, İzocam Genel Müdürü **A. Nuri Bulut**, eski Devlet Bakanı **Yılmaz Karakoyunlu** ve Parlamento Genel Müdür Yardımcısı **Fatih Öktem**'in konuşmalarının ardından bayilerin görüşlerini dile getirdiği forum bölümüyle son buldu.

Arçelik, En Çok Çalışılmak İstenen Firma Seçildi

Kariyer.net üyesi adaylar, en çok çalışmak istedikleri firmaları seçti. Aralık-Ocak aylarında 38 bin 268 adayın katılımıyla gerçekleştirilen "En Çok Tercih Edilen Firmalar" anketinde **Arçelik**, 31.007 adayın oyunu alarak birinci seçildi. Bir firmanın imajının, dışarıya yansıttığı kurum kültürünün ne kadar olumlu olduğuna ancak o firmaya dışarıdan bakanların

karar verebileceği düşüncesinden hareketle yapılan anket, sitenin iş arayanlara yönelik bölümünde gerçekleştirildi. Kariyer.net kullanıcıları karşısına çıkan listede en çok çalışmak istedikleri firmaları işaretledi. Ayrıca adaylara genel ve sektörler göre seçim yapma imkânı da sunulurken, hem genel hem de sektörler göre tercihleri belirlendi.

Hizmet Kalitesi En İyi Çağrı Merkezi



Procon GFK araştırma firmasının yapmış olduğu gizli müşteri araştırmasına göre **Koçbank Çağrı Merkezi** 2003 yılında "Hizmet Kalitesi En İyi Çağrı Merkezi" seçildi. Koçbank Çağrı Merkezi Ekim-Aralık 2003 döneminde, %84,3 toplam ba-

şarı yüzdesi elde ederek tüm çağrı merkezleri içinde en yüksek başarı puanı alan çağrı merkezi oldu. Pek çok kriter doğrultusunda Koçbank Çağrı Merkezi, 2003 yılında "Hizmet Kalitesi En İyi Çağrı Merkezi" seçildi.

TÜKETİM VE TURİZM

Baharı Koçtaş'la Karşılایn

İnsanların evlerini güzelleştirerek yaşam standartlarını yükseltmeleri için fikirler ve çözümler yaratan **Koçtaş**, yaz mevsiminin habercisi olan bahçe mobilyaları ve aksesuarlarını evinize getiriyor. Koçtaş'ın yurtdışından ithal ettiği dış hava koşullarında dayanıklılığını ve görünüşünü kaybetmeyen tropikal ağaçlardan yapılmış ahşap bahçe mobilyalarının hepsi **FSC** (Forest Stewardship Council) sertifikasına sahip ürünler. FSC ormanların yok olmasını önlemek, ormanlardaki doğal yaşamı koruyarak devamlılığını sağlamak için kurulmuş bir konsey.

Bahçe mobilyalarını Koçtaş'ın **İstanbul Kartal**, **İzmir Bornova** ve **Balçova**,

Antalya ve **Bodrum** mağazalarından satın alabileceğiniz gibi **0216 488 80 00** telefonla Si-



pariş Hattı'nı arayarak ya da internetten sipariş edebilir ve en geç üç gün içerisinde kapınızda teslim alabilirsiniz.



40. Yıl Kutlaması Talya'da

12 yıldır her yaz tatilinde **Talya Otel**'ine gelen İngiliz çift **David** ve **Linda Tilby**, 40. evlilik yıldönümlerini Talya Otelinde kutladılar. Tatillerinde yılda bir kez mutlaka Talya Otelini tercih eden çift, Antalya'daki evlerinin Talya Otelinde olduğunu söylediler. 21 Mart günü Talya Otel Teras Restoran'da kendileri için hazırlanmış özel 40. evlilik yıldönümü kutlama yemeklerini aileleri ile yiyen çift, bir haftalık tatillerini de otelin davetlisi olarak geçirdiler.

Koç Üniversitesi, Hollanda'da AB Sempozyumuna Öncülük Ediyor

2004 yılının ilk yarısında Avrupa Konseyi Başkanlığı yapan, ikinci yarısında da Avrupa Birliği Başkanlığı yapacak olan Hollanda'nın önemli üniversitelerinden Maastricht School of Management ve Koç Üniversitesi; Avrupa Komisyonu sponsorluğunda, Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği ve bu üyeliğin Avrupa'nın geleceği üzerindeki etkilerini tartışmak üzere 4-5 Nisan tarihlerinde Maastricht School of Management'ta bir sempozyum düzenledi. Türkiye, Hollanda, Belçika ve

Almanya'dan konu üzerinde uzmanlaşmış profesyonellerin katılacağı ve Türkiye'nin jeopolitik, sosyo-ekonomik, dini ve kültürel konuları ile bu konularda Avrupa'nın önyargılarının tartışılacağı sempozyuma Türkiye Dışişleri Bakanı **Abdullah Gül** ve Hollanda Dışişleri Bakanı **B.R. Bot**, Hollanda Ekonomi Bakanı **L.J. Brinkhorst**, Avrupa Komisyonu Üyesi **C. Patten** ve Türkiye Diyanet İşlerinden Sorumlu Devlet Bakanı Prof. **Mehmet Aydın** katıldı.

Maastricht'te yapılan sempozyumda Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Attila Aşkar** ve Uluslararası İlişkiler Bölümü öğretim üyelerinden Doç. Dr. **Fuat Keyman** eş-organizatör oldular. Sempozyumdan sonra, Maastricht School of Management ve Koç Üniversitesi tarafından, amacı Türk ve Avrupa Birliği üyesi ülkelere gelen yöneticilere Avrupa Birliği politikaları, uluslararası iş idaresi ve politik idare gibi konularda eğitim vermek olan bir merkez kurulacak.



Can Kırac'tan Kolajlar ve Anılar

1995 yılında yazdığı "Anılarımla Patronum Vehbi Koç" isimli kitabı 50 bin satan Can Kırac, yeni iki kitabı "Anılar Olaylar" ve "Kolajlı Taşlamalar" ile yeniden gündemde

Koç Holding'in eski yöneticisi **Can Kırac**, 41 yıllık çalışma hayatının ardından şimdi de yazarlığın tadını çıkarıyor. İlk kitabı "**Anılarımla Patronum Vehbi Koç**"u 1995 yılında çıkaran Kırac, iki yeni kitapla karşımızda: Anılarını ve birikimlerini aktardığı "**Anılar Olaylar**" ile siyaset, iş ve sanat dünyasının ünlü isimlerini fotomontajla bir araya getirdiği "**Kolajlı Taşlamalar**". Kırac kitaplarını Divan Otel'i'nde düzenlediği bir basın toplantısıyla tanıttı; heyecanlı ve her zamanki gibi espriliydi: "İnsanlar belli bir yaşa geldikten sonra unutulmak ve toplumda iz bırakmak istiyor. Yıllar sonra insanlar bu siyah beyaz yazıları gördüklerinde beni hatırlasınlar diye bu kitapları yazıyorum."

"Anılar Olaylar"

İlk kitabı "Anılarımla Patronum Vehbi Koç" yaklaşık 50 bin satan Can Kırac, "Anılar Olaylar'da birikimlerini, tecrübelerini ve anılarını aktarıyor. Kitapla il-



gili olarak **Doğan Hızlan** Hürriyet gazetesindeki köşesinde şunları aktardı: "Anılar Olaylar, birkaç açıdan önem taşıyor. Koç gibi bir kurumun başında bulunmuş birinin mesleki deneyimleri, onlardan çıkardığı dersler. Bunları böyle yaptım, öyle yaptım diye kendine yontarak, ballandıra ballandıra kişisel övgüye dönüştürmüyor."

"Kolajlı Taşlamalar" ise hiciv yüklü bir çalışma. Kitap; Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan**, **Ali Babacan**, **Kemal Unakıtan**, **Rahmi Koç**, **Sakıp Sabancı**, **Cem Boyner**, **Hülya Avşar** ve **Mehmet Ali Erbil**'in de aralarında bulunduğu birçok ünlünün fotomontajlanmış resimlerinden oluşuyor. Kitabı üç yaşındaki torunu Yasemin'e armağan eden Kırac, "15 yıl sonra Yasemin'in bu kitaba bakıp şu anda çevremizden olan insanları görmesini istedim" diye konuştu. Kitabın kapağına **Salih Memecan**'ın düştüğü not, kitaba bir mizahçının penceresinden bakıyor: "Bu kitaptaki fotomontajlara bakmak herkesi eğlendirecek, düşündürcek; ama eminim işin keyfini ve Can Kırac'ın fotomontajlarla elde ettiği iletişim gücünü fark eden yaratıcı birkaçına da ilham kaynağı olacak." 

“Puronun ve Salsa’nın Anavatanı”nda



Amerika kıtasının en farklı ve özel ülkelerinden biri kuşkusuz Küba. Kısa bir süre önce bir grupla Küba’yı ziyaret eden Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç bu ülkede birkaç gün geçirdi ve Devlet Başkanı Fidel Castro ile görüştü

Küba denince akla ilk olarak ne geliyor? Benzersiz müziği mi? Eşsiz doğası mı? Yoksa yıllardır pek çok belgesele, filme ya da kitaba konu olmuş politikası mı? Sadece Fidel Castro mu, yoksa? Tüm dünyada satılan ve beğenilen, bir tutku haline gelen puroları mı? Kuşkusuz Küba bunların hepsi. 110 bin kilometrelik yüzölçümüyle, 11 milyon insana ev sahipliği yapan Küba, Kristof Kolomb’un günlüğünden dökülen satırlarla “Bir insan gözünün görebileceği en güzel yer”. Florida’dan sadece 180 kilometre uzakta olan bu ülke, dünyadaki son dört sosyalist devletten biri.

Kısa bir süre önce Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç da işadamları ve tanınmış simalardan oluşan bir heyetle birlikte Küba’ya gidenler arasındaydı. Rahmi M. Koç, Küba’da geçirdiği süre boyunca kimi ticari temaslarda bulunmanın yanı sıra Amerika’nın en güzel ve farklı kentlerinden biri olan başkent Havana’yı gezme olanağı da buldu.

Olympia Hava Yolları’na ait dört motorlu dev Airbus’la 14 saatlik kesintisiz bir yolculuktan sonra Havana’ya ulaşan katile, uçaktan iner inmez Devlet Başkanı Fidel Castro’nun konuğu olarak Başkanlık Sarayı’na gitti. Sovyet mîmarisinden izler taşıyan bu muhteşem saray, aynı zamanda Havana’nın en önemli yapılarından biri.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Küba Devlet Başkanı Fidel Castro ile Havana’daki Başkanlık Sarayı’nda görüştü.



önemli ekonomik atılımlar var. Rahmi M. Koç da gezisi sırasında bu ülkeye yatırım olanaklarını araştırdı. Rahmi M. Koç’un

Gelişen Bir Ülke

Küba uzun yıllar ABD ambargosunda yaşadığı için büyük ekonomik zorluklara göğüs germiş bir ülke. Ancak ülkede özellikle son yıllarda

verdiği bilgilere göre Kübalıların ilgisi daha çok otel ve turizm yatırımları üzerine. Rahmi M. Koç, Küba hükümetine marina işletmeciliğinden Ramstore’a dek pek çok farklı alanda teklif götürdü. Aslında Küba pek çok alanda yatırıma açık bir ülke. Otomotivde ciddi yatırım ihtiyacı var. Havana sokakları, ömürlerini tamamlamış da olsa bir dönem bütün dünyada Amerikan rüyasını temsil eden dev



cüsseli 1950-1960 model otomobillerle dolu. Yakın bir gelecekte Fiat Doblö, Fiat Albea ya da Ford Transit Connect gibi Koç Topluluğu markalarını Havana sokaklarında görmek kimseyi şaşırtmasın. Rahmi M. Koç, Havana'yı, Küba'da kaldığı sürece kendisine tahsis edilen özel bir araç ile gezdi. Seyahatte Rahmi M. Koç'un yanında olan Posta gazetesi muhabiri **Hakan Çelik**, yolculuğu okurlarına şöyle aktarıyor: "Rahmi Bey'e burada makam otomobili olarak özel bir otomobil tahsis edilmiş. Havana koşullarına göre son derece lüks bir araç olduğu için



burada kendimizi bir Rolls Royce'un içinde hissettik. Otomobilin kapısının açıldığı her yerde krallar gibi karşılandık. Bunda Rahmi Bey'in etkileyici karizmasının ve şıklığının da çok büyük etkisi vardı şüphesiz."

Köşe Bucak Havana

Bundan beş yıl önce Küba'ya bir kez daha gelen Rahmi M. Koç, o zaman daha az yoğun bir programa katıldığı için denize girme imkânı da bulmuş. Ancak karşılarında barakudaları görünce deniz sefasının kısa sürede sona erdiğini anlıyor gülererek. Bu seferki seyahatte ise Havana şehrini gezen Rahmi M. Koç, pazarda alışveriş yapma, halkla yakından tanışma ve konuşma olanağı da buldu. Rahmi M. Koç'un en fazla beğendiği yerlerin başında ise açık hava müzesi geldi. Özellikle müzede sergilenen uçaklar ve diğer taşıt araçları Rahmi M. Koç'un oldukça ilgisini çekti. ✂

LİDER "MAXIMO" FIDEL

Büyük hatip, politikacı, devrimci, Kübalıların "Lider Maximo"su yani büyük lideri Fidel, bugün 78 yaşında ama hâlâ dimdik ayakta. Tipik bir aslan burcu olan Fidel, doğu Küba'da İspanyol bir göçmenin oğlu olarak doğmuş, Cizvit papazlarından gördüğü eğitimden sonra da hukuk diploması almıştı. Sürgünde olduğu Meksika'dan, arkadaşları Arjantinli **Che Guevara** ve diğer isyancılarla dönüp, 1956'da Batista rejimine karşı savaş başlattı. Zafer 1959'da geldi ve Fidel 16 Şubat'ta başbakan seçildi. İlk işi ırk ayrımına son vermek, kiralarda ve elektrikte indirim yapmak ve bütün topraklara devlet adına el koymak oldu. Ardından da

mutlak "El Maximo" iktidarı. '80'lere kadar kiliseler bomboş kalmış; Pazar ayini ve vaftiz işten atılma sebebi olmuştu. Rusya'da sosyalizmin çökmesi ve Küba'nın en önemli desteğini yitirmesinin ardından yılların kurdu Fidel Castro hemen dini liderlerle diyaloga girmiş, 1998'de Papa gelip binlerce kişiyle ayin yapmıştı.



Küba Deyince...

Havana Eski Şehir (Habana Vieja)

1982'de UNESCO'nun dünya kültürel mirasına kattığı yer, Latin Amerika'daki büyük kolonyal döneme ait merkez.



Katedral Meydanı

1777'de bitirilen ve Aziz Cristobal'e yani Kolomb'a adanan katedral, Amerika kıtasındaki en güzel dini binalardan biri.



Capitolio

Washington'daki Capitol'un bir kopyası olan bu eski parlamento binası, bugün Bilim Teknoloji ve Çevre Bakanlığı olarak kullanılıyor.

Devrim Müzesi

Eski başkanlık rezidansı olan müze binası 1920'de açılmış ve 1959 devrimine kadar 22 başkan tarafından kullanılmış. Binayı New York'tan Tiffany deko-re etmiş.

Varadero

Havana'ya yaklaşık iki saat mesafedeki sayfiye yeri Hicacos yarımadasında yer alıyor. Palmiye ve begonviller arasında otel, restoran, tatil köyü, bar ve disko dolu. Varadero dalmak için de ideal; mercanlar muhteşem ve su ısısı hiçbir zaman 18 derecenin altına inmiyor.



Hedef Avrupa!

Avrupa'nın önemli ekonomi yayınlarından biri olan "Le nouvel Economiste", 5 Mart'ta yayınlanan sayısında beş sayfasını Türkiye'ye ayırdı. Greg Coonen tarafından hazırlanan haberin ana ekseninde yer alan firmaların başında ise Koç Holding yer alıyordu

Merkezi **Paris**'te bulunan ve Avrupa'nın en prestijli ekonomi yayınlarından biri olan "**Le nouvel Economiste**"'in Türkiye ile ilgili yazısı şu satırlarla başlıyor: "Brüksel, Aralık ayında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılması hakkında durum belirleyecek: Yaşasın Noel!"

"Önümüzdeki Noel'de hangi hediyeyi almayı arzuladık diye daha şimdiden düşünmek için vakit erken, fakat Türkiye seçimini yapmış bile: Brüksel'den hediyeye olarak Avrupa Birliği'ne girişinin kapısını açacak resmi görüşmelerin başlatılmasını bekliyor. Evet, önümüzdeki Aralık ayında bir karar verilecek. İddialar şimdilik iyi ve Türkiye şu anda kazanan taraf olarak görülüyor. Alman şansöyesinin geçenlerdeki Ankara ziyareti bu izlenimi biraz daha kuvvetlendirdi. **Gerhard Schröder** Türkiye'nin lehinde konuştu."

Şimdi ise atlayacağımız ilave bir etap var. Kararın alınabilmesi için bize tevdi edilen görevlerin listesi her gün azalıyor. Yaptığımız politik ve ekonomik tercihlerin şeffaflığı sayesinde güven tesis oluyor. Geriye dönüş imkânı yok: Girişilen reformlar süreç içinde yerlerini alıyorlar."

Türk Patronları İçin Paris Kendi Evleri Gibi

Özellikle Türkiye ve Fransa arasındaki ekonomik ilişkileri ön plana çıkaran yazı, son dönemde iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri de mercek altına yatırıyor. İki ülke arasındaki ilişkiyi; "Türkiye Cumhuriyeti Seine nehri kıyılarına ulaşmış durumda. Osmanlı İmparatorluğu Tuna nehrini ancak geçebilmişti" satırlarıyla aktaran haber şöyle devam edi-

tinde açılacak. Bu girişim, Küçük Asya'nın yani Anadolu'nun kurumlarındaki sıhhat alametini yansıtıyor. Türkiye 2001'de geçirdiği ciddi krizin devamında, IMF Türk Hükümeti'nin iyileşme politikasını 16 milyar dolarlık bir kredi ile destekledi. 2002 de %7,8'e erişen PNB büyümesi geçen sene yine %6'yı geçmiş olup 2004'te de enflasyon hızının indiği bir zeminde olmasına rağmen %5'lerin biraz üzerinde bekleniyor."

Hep Daha İleriye

Yazının büyük bir bölümü, Koç Holding'in yatırımlarına ayrılmış. "Küreselleşme tüketiciler açısından birçok sürpriz barındırıyor" diye başlayan bölüm şöyle devam ediyor: "Mesela McDonald's firmasının hamburger severlere



"Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan** da bu lehte takınılan tutumun Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki ilişkilerin kritik bir anına rast geldiğinin altını çizdi. 'İşte kırk senedir Avrupalılar ve Türkler git-tikçe daha bağlayıcı anlaşmalar imzalayarak görüşmeleri derinleştiriyorlar.

yor: "Fark sadece burada kalmıyor: askeri zaferleri ekonomik yayıma takip ediyor. 9 Mart'ta, Fransız ve Türk ekonomi bakanları **Francis Mer** ve **Ali Babacan**'ın huzurlarında (Fransız MEDEF'in karşılığı olan Türk Sanayici ve İşadamları Demeği) TÜSİAD'ın dış ülke-lerdeki dördüncü anteni Fransız başken-

cömertçe dağıttığı ufak ketçap paketçiklerinin Türkiye'de imal edildiğini biliyor muydunuz? Veyahut sevdiğiniz yüzlerce Carrefour mamulünün İstanbul civarlarında hazırlandığını? Sınır tanımaz kapitalizmin bu iki hikâyesinin arkasında aslında Türkiye'nin uluslararası iki büyük şirketi var: Koç ve Sabancı. Birincisi 1963'te kurulmuş olup ekonominin bü-

tün sektörlerinde yer almaktadır. Aynı şemsiye altında 100 kadar şirketi barındıran Koç Holding CEO'su **F. Bülend Özaydınlı**, 'her Türk ailesinin evinde bir veya daha fazla Koç ürünü vardır. Tüketiciye yakın olmak bizim kurumumuzun stratejik hedefi olmuştur.' diye izah ediyor; 'İsmimiz en önemli değerlerimizden biridir. On binlerce çalışmamız için olduğu gibi müşterilerimiz veya tedarikçilerimiz açısından da kalite ve saygınlıkla ve sorumluluk duygusuyla eşanımlıdır bu isim. Her üç ayda bir sonuçlarımızı internette yayınlarız ve bizim dokümanlarımız uluslararası muhasebe normlarına tamamen uyarlar. Bu da yabancı ortaklarımızla aramızda güven ilişkisini kurmaya ve ülkemizin imajını geliştirmeye yardım eder' diye üzerine basıyor Bülend Özaydınlı.

"Türkiye'nin şöhretinin geniş bir ölçüde Koç'un şöhretine bağlı olduğunu gösteren rakamlar ortada: '1996 ile 2003 arasında Türkiye'den yapılan toplam ihracattaki grubumuzun payı %3,7'den %7,9'a çıkmıştır. Bu gelişme de gösteriyor ki biz 1997'de Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasının yarattığı yeni şartlara ayak uydurmuş durumdayız. Rekabetin artması ve örneğin başta otomobil sektöründe ithalatın sıçraması gerçeğine rağmen hem Koç Topluluğu hem de Türk ekonomisinin tamamı yine de iyi tepki verdi. Biz de yapım standartlarını armonize ettik ve yarışabilirlik özelliğimizi geliştirerek Avrupa pazarını fethetmeye/yola çıktık. Türkiye 1996'da 23 milyar Dolar değerinde ihracat yapıyordu; geçen sene satışlar 47 milyar rakamına ulaştı. Koç bu yükselişin başlıca motorlarından biri olmuştur: Biz elektrikli ev aletleri ile herkeşe hitap edecek elektronik eşya gibi dayanıklı tüketim mallarını; yedek parçaları ve otomobilleri bütün Avrupa kıtasına satmaktayız' diye izah ediyor Bülend Özaydınlı."

"Türkiye AB'yi Hak Ediyor"

Koç Topluluğu'nun yurtdışındaki yatırımlarına da yer verilen yazı, Topluluğun bu konudaki ilk adımları olarak Arçelik'in satın aldığı Arctic, Blomberg, Leisure ve Elektra Bregenz markalarını gösteriyor. Kısa bir süre önce satın alınan Grundig'i ise bu konuda atılan çok önemli bir adım olarak değerlendiren "Le nouvel Economiste", yazıya Bülend Özaydınlı'nın şu sözleri ile devam ediyor: "Grundig ile sapsağlam bir isme sahip olduk ve bu isim ürünleri daha iyi bir artı değerle satmamızı sağlayacaktır. Elektrikli ev aletleri ve elektronik ile ilgili faaliyet alanımız Avrupa'da yedinci sırada yer alıyor ve biz üretimimizin yarısından fazlasını ihraç eder durumdayız. Şimdiden kıtanın üçüncü sıradaki televizyon üreticisiyiz ve hedefimiz 2008'e kadar birin-

ci konumuna gelmektir."

"Geçen sene 4.868 milyar Dolar'a ulaşan uluslararası iş rakamlarımız, toplam iş rakamlarının %30'unu temsil ediyor ve biz bu payı %50 civarına taşımak istiyoruz. Hedefimiz zaten 2003 ile 2008 arasında gelirlerimizde ortalama %14 bir artış sağlamaktır. Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarları bizi cezbetmek konusunda formaliteleri yeteri kadar kolaylaştırıcı değil; fakat bunun aksine, eski Sovyet ve Doğu Avrupa ülkeleri mükemmel fırsatlar sunuyorlar. Oralarda nereye yerleşmiş isek sektörde birinci veya ikinci aktör olduğumuzu öğreniyoruz. Koç Grubu olarak büyüme planımızı Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi üzerine kurduk. Satın alma gücü 400 milyar Dolar paritesinde bir PIB ile, zaten şimdiden Avrupa kıtasının yedinci büyük ekonomisiyiz. Brüksel Türkiye'nin bu belirin ağırlığını hesaba kata-

cak ve ümit ederim ki AB bu fırsatı kaçırmayacaktır ve biz de 2004 Aralıkta bir tarih alacağız. Türkiye bunu hak ediyor."



Koçweb Portalı Yenilendi

Her gün yaklaşık 5 bin Koç Topluluğu çalışanının “tıkladığı” Kocweb.com intranet portalı yenilendi. Portal, 15 Nisan’dan itibaren yeni çehresiyle kullanımda olacak

2001 yılında hizmete giren **Kocweb.com** intranet portalı baştan başa yenilendi. Koç Topluluğu’na bilgi tedarik eden ve bilginin paylaşıldığı bu portal, tüm Koç Topluluğu çalışanları tarafından kullanılıyor. Yenilenen portalin sadece görünüşünün değil, içeriğinin ve fonksiyonlarının da yenilendiğini söyleyen Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü **Alper Göğüş** şunları söyledi: “Tüm şirketlere açık bir bilgi portalı olan Kocweb.com, yenilenen haliyle çok daha kullanışlı oldu.

yapabilecekler. Bunun yanı sıra kullanıcılar, web pencereleri (web part) aracılığıyla portalı kişiselleştirme olanağına da

Kocweb.com portalinde yer alan bir diğer özellik de “görüntülü mesaj” bölümü. Bu bölüm bundan böyle portalin sağ üst köşesinde yer alacak.

Yenilenen portalin açılış mesajı, Koç Holding CEO’su **F. Bülend Özaydınlı** tarafından verilecek. Portalde yer alan e-forum da yenilendi. Daha önce pek çok farklı başlığın yer aldığı e-forum’da bundan böyle üç başlık olacak: Yeni fikirler, kiralık/satılık ve sohbet. Portalde yer alan “Ödüllü Proje Yarışması” da portalin yenilenen çehresiyle birlikte devam ediyor. 



Not: “Ödüllü Proje Yarışması”nda Topluluk çalışanlarının kendi kuruluşlarına ilişkin çalışmalarını değil, diğer firmalar için hazırlayabilecekleri bayata geçirilmemiş, orijinal, yenilikçi projeleri kabul ediyor.

Kişiselleştirilebilen Bir Portal

Bundan böyle Koç Holding’teki her bölüm, Toplulukla paylaşmak istedikleri tüm bilgilerin güncellemelerini kendileri

kavuşacaklar. Kullanıcılar dilerse portalin bir başka özelliği sayesinde, her türlü yenilik ve bilgi güncellemesinde uyarılacaklar.”

Koç-Yönder, Yeni Yöneticilerini Seçti

Koç-Yönder’in 8. Olağan Genel Kurulu Toplantısı 23 Şubat’ta yapıldı. Toplantıda, Koç-Yönder Yönetim Kurulu ve Denetleme Kurulu için yapılan seçimlerle görev dağılımları gerçekleştirildi. Yönetim Kurulu’nda **Tunc Uluğ** (Başkan), **Yılmaz Çinçetçi** (İkinci Başkan), **Mesut Ilgım** (Genel Sekreter), **Bilge Sezin** (Sayman), **Sunuk Pasiner**, **Ural Belgin**, **Mehmet Ali Berkman**, **Mete Nakiboğlu** ve **Uran Tiryakioglu**; Denetleme Kurulu’nda ise **Ali Yetenek**, **Abbas Yüksel** ve **Behçet Ergene** göreve getirildi. Diğer yandan Koç-Yönder, genel kurulda tüzüğünü değiştirip Topluluk şirketlerinin üyeliğini de kapsayarak yeni bir kimlik kazandı ve adını da “Koç Topluluğu Yöneticileri Derneği” olarak değiştirdi.

Genel kurul toplantısında alınan kararlar çerçevesinde, üyelerin bilgi birikimi ve tecrübelerinin, başta Koç Topluluğu şirketleri olmak üzere Türk iş çevresi genelinde, KOBİ’lere ve ihtiyaç duyan diğer kuruluşlara ve onların genç yöneticilerine aktarılması ve bu sayede iş dünyasında ve toplumda “Koç Topluluğu’nun prensip ve felsefelerinin” yaygınlaştırılması amaçlandı. Koç-Yönder bu konuyla ilgili çalışmalarını KOSGEB-İMES Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezi ile sürdürerek, KOBİ’lerin eğitim ve rehabilitasyon programlarına aktif destek vermeyi ve üniversite yönetimleriyle yapılacak ortak bir çalışmayla da iş dünyası ile ilgili birçok konuda seminer düzenlemeyi amaç ediniyor. Bununla beraber, dernek üyelerinin Koç Toplulu-

ğu’ndan emekli olduktan sonraki yaşamlarında, iş dünyasının genç soluklarının yaşam biçimlerine uygun “sosyal ve kültürel faaliyetler” düzenleyerek beraberlik ve dayanışmayı devam ettirmeleri ve başarıların sürekli kılınmasına katkıda bulunmaları hedefleniyor.

Geçmişten Geleceğe Köprü

Koç Holding ve Koç-Yönder Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** yaptığı konuşmada, her fırsatta derneğin varlığını ve misyonunu önemseydiğini ve desteklediğini ifade ederken, Koç-Yönder İkinci Başkanı **Yılmaz Çinçetçi** de, aynı tutumun Koç Ailesi ve Koç Holding üst düzey yöneticilerince de benimsenmiş olmasını hissetmenin daha gurur verici bir durum olduğunu belirtti. 

“Bambaşka Bir Koç Müşterisi”

Koç Topluluğu firmalarının kuşkusuz en değerli varlıkları **müşterileri**. Bir süre önce hayata geçirilen “**Koç Müşterisi Projesi**” de işte bu “**en değerli varlığın**” Topluluğa olan bağlılığını artırmayı **hedefliyor**

“Tüketicie en yakın topluluk” olma hedefi doğrultusunda yürütülen “Koç Müşterisi Projesi”nin açılış toplantısı Koç Holding’de yapıldı. Projenin ilk fazına dahil olan **Arçelik, Aygaz, Ford-Otosan, Koç Allianz, Koçbank, Migros, Opet, Tofaş** ve önümüzdeki dönemde dahil olmayı planlayan **Birmot, Demir-Döküm** ile Proje Koordinasyon rolü üstlenen **Tanı** ve danışman şirket **Peppers & Rogers Group**’tan geniş bir katılımıla gerçekleştiren toplantı son derece verimli geçti.

Projeye sponsor olan Koç Bilgi Grubu’nun Başkanı **Ali Y. Koç**, konuşmasında projenin Koç Topluluğu’na beklenen katkısını dört başlık altında topladı:

- Değerli ve yüksek potansiyele sahip müşterilerin belirlenmesi,
- Bu müşterilerin giderilmemiş ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeni iş fırsatlarını ortaya çıkarılması,



- Bağlılığı artırılan Koç Topluluğu müşterilerinin Topluluğun en değerli varlığı haline dönüştürülmesi,

- Böylece Koç Topluluğu’nun rekabet gücünün artması.

Konuşmanın ardından, Tanı Pazarlama ve İletişim Hizmetleri’nin Genel Müdürü **Tuğrul Fadılloğlu**, Tanı’nın projedeki rolünden bahsetti. Tanı ile birlikte projenin yönetilmesinde işbirliği yapan Peppers&Rogers Group’un hazırladığı sunumu, Tanı’dan **Tunc Özcan** ve Peppers & Rogers Group’tan **Orkun Oğuz**

birlikte sundular. Projenin ilk hedefi, şirketlerin gerekli altyapı çalışmalarını tamamlayıp pilot kampanyalarla deneyim ve öğrenim kazanılmasını kapsayan iyileştirilmiş mevcut durumun 2004 ve 2005 yılları içinde tamamlanması.

Şirketler arası düzenli kampanyaların ve pazarlama programlarının geliştirilmesi ve şirketlerin müşteri paylaşımı ile ek satış potansiyeli kazanılmasını hedefleyen Koç Kalesi Ufuk Noktası’na ise 2005 ve 2006 yıllarında ulaşılması öngörülüyor. 

iletişim

Şirket proje liderlerinin proje ile ilgili görüşleri:

➤ “Bu proje ile uluslararası pazarlarda rekabet ederek büyümeyi hedefleyen şirketimizde, ürün ve bayilik konusunda yakaladığımız mükemmelliği müşteri alanında gerçekleştirmek için önemli fırsat olmaktadır.”

Tunc Berkman-Arçelik

➤ “Türkiye’nin her yerinde günde yaklaşık 200 bin eve ulaşan bir şirket olarak, müşteri ilişkileri yönetimi ile bu potansiyelden Aygaz ve Koç Kalesi açısından daha etkin şekilde yararlanmayı ve müşterilerimizle ilişkilerimizi daha da sağlamlaştırmayı amaçlıyoruz.”

Murat Haskan-Aygaz

➤ “Otomotiv sektöründe artan rekabet sonrasında farklılaşmak ve müşteri kazanımlarını artırmak için kitlesel iletişimin ötesinde müşterilerimize bire bir ulaşmalıyız. Bunun için çok daha

sağlıklı ve kapsamlı bir müşteri ilişkileri yönetimi altyapısı oluşturmayı ve bu yapıyı kullanarak sürekli ve tutarlı ilişkiler kurmayı hedefliyoruz.”

Aykut Özuner-Ford Otosan

➤ “Bireysel emeklilik pazarında büyümümüzde “Koç Müşterisi Projesi”yle sağlanacak katkılarının önemli rol oynayacağını düşünmekteyiz.”

Semih Yavuz-Koç Allianz

➤ “Perakende bankacılıkta kârlı müşterilerle büyüme stratejimizin önemli bir bacağına da Koç Topluluğu’nun diğer şirketlerinden gelecek en değerli ve yüksek potansiyelli müşterilerine dayandırmayı planlıyoruz.”

Özlem Aydil Kayserilioğlu-Koçbank

➤ “Bu proje ile yeni potansiyel müşterilere ulaşmanın yanı sıra, Türkiye’de uygulanan en geliş-

miş loyalty programlarından biri olan Migros Club’a, daha da ivme kazandırmayı hedefliyoruz.”

Orkun Onat-Migros

➤ “Tüketicinin birinci tercihi olmak için bağlılık programı kritik rol oynayacak.”

Timuçin Güler-Opet

➤ “Fiat marka değerlerinin müşteri gözünde daha iyi anlaşılması ve marka imajının yükseltmesi için yaptığımız çalışmalarda, ürün ve hizmetlerimizle birlikte, marka iletişimi ve Müşteri İlişkileri Prensipleri de büyük önem arz etmektedir. Bu yolda, en önemli aşamalardan bir tanesi, bu projeye gerçekleştirmeyi planladığımız kendi müşterimizi daha yakından tanıma, anlama ve ihtiyaçlarına daha doğru ve hızlı cevap verebilmek çalışmaları olacaktır.”

Altan Aytac-Tofaş

Birmot ile İkinci Elde Güven

Birmot, son yıllarda yasal düzenlemelerin de etkisiyle hareketlenen ikinci el otomobil piyasasının en önemli kurumlarından biri. Birmot Genel Müdürü H. Ersin İkie ile Türkiye'deki ikinci el otomobil pazarını ve ikinci el otomobil alırken üzerinde durulması gereken detayları konuştuk

Kısaca Birmot'tan bahseder misiniz?

Birmot, bugün Türkiye'de kullanılmış otomobil ticaretini en büyük çapta yapan bir profesyonel kuruluş. 2003 yılında 4 bin 139 adet ikinci el otomobilin satışını gerçekleştirdik. 2004 yılında hedefimiz perakende olarak satışını yaptığımız her yeni otomobilin %30'u kadar ikinci el otomobil satışını gerçekleştirmek. Bu, 5 bin ile 6 bin arasında bir otomobil satışlarıdır.

Türkiye'de ikinci el otomobil piyasasının bugünkü durumundan bahseder misiniz?

Gelişmiş ülkelerde yeni otomobil satışı kadar önemli olan ikinci el otomobil pazarı, alıcısı, satıcısı ve sonuçları ile Türkiye'de tekrar önemli olmaya başladı ve her geçen gün önemini de artırmaya devam edecek. Bu konuda yeni otomobil pazarının üç-dört katı büyüklüğünde bir pazardan söz ediyoruz. Örnek olması için söylüyorum; bu yıl Türkiye'de 350 bin yeni otomobil satılacağını varsayarsak, ikinci el otomobilde yaklaşık 1 milyon 400 bin civarında ikinci el otomobil muhtelif ke-reler el değiştirecek. Bu alanda marka ya da model gibi kısıtlama yok. Kâr marjı açısından, tavsiye edilen belli fiyatlara uy-mak ya da dar çerçevede kalmak gibi bir zorunluluk da yok. Üstelik bütün dünyada olduğu gibi yeni otomobil satışı, belli bir süre sonra doyuma noktasına gelirken, yenileme satışına dö-nüşüyor. Türkiye'de de yenile-me oranları neredeyse %50'lere ulaştı. Bugün Birmot'a gelen her iki kişiden biri ilk otomobilini alırken, diğeri de otomobilini ye-niliyor. Bu da pazarın büyüme-sinin önemli bir göstergesi. İkinci el otomobil satışı Türkiye'de bu ne-denle büyümekte ve daha da bü-yüyecek. Bu davranış şekilleri hem pazarın önemini artırıyor, hem de nicelik açısından büyümeye izin veriyor. Bunun sonucunda ise eski-



Birmot Genel Müdürü H. Ersin İkie
Birmot'un avantajlarından bahsederken kurum-sallaşmanın önemini vurguladı.

den sadece galericiler aracılığıyla ya-pılmakta olan ikinci el otomobil ticare-ti günümüzde Birmot gibi kurumsal şirketlerin, niteliksel anlamda yenilik ve avantajları ve önemli iyileştirmeleri ile bu pazara girmelerine neden olu-yor. Bu da müşteri nezdinde ön plana çıkan fevkalade önemli avantajların gelişmesine neden oluyor.

İkinci el otomobil satışında Birmot'un ulaştığı rakamlar son dere-ce yüksek. Bunun nedeni nedir?

Birmot'un pek çok önemli avantajları var. Örneğin, ikinci el otomobil ticaretinde en önemli husus, kullanılmış bir ürün alan müşterinin araca, araç hakkında bilgi sağlayan satıcıya, dolayısıyla aracı satın aldığı kuruma duyduğu güven. Bu da Birmot'un en önemli avantajı. Birmot'ta diğer yandan çeşit ve adet zenginliği var. Bugün ne zaman sorsanız, 200 ila 400 adet kullanılmış otomobili, muhtelif lokasyonlarda satışa arz eder vaziyettediriz. Müşterilerimizin her aracını 60 noktada kontrol-





2.El Araç boyalı mı, toplanmış mı?
Kontrol edildi mi? Satıcıya
güvenebilir miyim?

Bu sorular bitti!

2.El'de Birmot güvencesi, Milpa avantajları ile.

lerden geçiriyoruz ve aracın kondisyonunu bir sertifika ile belirliyoruz. Dolayısıyla Birmot olarak müşteri nezdinde sürprizleri azaltıyoruz. Başka bir özelliğimiz de, satışını yaptığımız belirli özellikteki araçlara bir yıl garanti veriyor olmamız. Cazip taksitli ve düşük faizli kredi olanakları yaratıyoruz. Bu alıcı açısından son derece önemli. 11 lokasyonda, deneyimli ve uzman 13 arkadaşımız, bir de merkezde tüm sistemleri kuran koordinatör arkadaşımız ile müşterilerimize hizmet veriyoruz. Web sitemiz bu konuda tüm araçlarımızı, tüm müşterilerimize gösterecek biçimde tasarlandı. Birmot'un 11 lokasyonundan biri de Beylikdüzü'ndedir. Orada "EldenEle" adını verdiğimiz bir açık otomobil pazarımız var. Diğer yandan 2003 yılı Aralık ayında ve bu yıl Mart ayında Milpa ile ortak düzenlediğimiz ve Türkiye'de ilk kez yapılan kredili ikinci el satışları içeren kampanyalarımız oldu.

Temsilciliklerde bulunan mekanik servis ve kaporta boya ünitelerimiz, satış sunduğumuz kullanılmış otomobillerin performanslarının ve fiziksel görünüşlerinin iyileştirilmesi yönünde çok ciddi bir avantaj sağlıyor. Yine her noktada sahip olduğumuz ve "otomobil koruma sistemleri" adı altında ifade ettiğimiz ünitelerimiz, muhtelif kimyasal reaksiyon ve malzemelerle bu araçların albenilerini fevkalade bir biçimde artırıyor. Bu da ciddi bir avantaj olarak görülüyor. Ayrıca geçen yıl servislerimize tamir, bakım ve onarım için müracaat eden 143 bin

araç vardı. Bu araçların muhtelif bölümlüyle ilgili olarak talep gelmeksizin ekspertiz yapıyoruz. Yaptığımız ekspertize paralel olarak aracı belgeliyoruz; fiyat veriyoruz; üstelik bu hizmeti de ücretsiz yapıyoruz. Bir anlamda ikinci el otomobil satışını da tahrik ediyoruz ve piyasanın büyümesine neden oluyoruz.

Türkiye'de ikinci el otomobil pazarı nereden nereye geldi?

Açıkçası öyle bir karşılaştırmayı yapmakta zorlanıyorum. Zira bizdeki bilgiler ve tahminler, ülkemizde bir otomobilin yaklaşık 20-25 yıl trafikte kaldığını ortaya koyuyor. Araç canlı olarak yaşıyor, fakat bunların ne zaman trafikten çıktığı, kaç kere el değiştirdiği gibi bilgileri çok yakın takip etmek mümkün olmuyordu. 2002 yılında çıkan yeni bir vergi yasası, bu anlamda insanların devir işlemlerini yapmaktan kaçındıkları yüksek vergileri azaltıp ortadan kaldırarak artık daha rahat kayıt altına girip, noter kanalıyla araçlarını satabilmelerine olanak tanıdı. Bunun sonucunda önümüzdeki yıllarda ikinci elde "ne oldu?", "ne kadar büyüdü?" gibi soruların da yanıtlarını kolaylıkla verebiliyor olacağız.

İkinci el otomobil piyasasının kendine özgü dinamikleri var. İkinci el piyasasını etkileyen faktörlerden bahsederseniz?

İkinci el piyasası pek çok şeyden etkileniyor. Örneğin 2003 yılı Ağustos ayında kullanılmış otomobil piyasasını direkt etkileyen bir şey oldu. Hükümet, "hurda

yasası" adı altında yeni bir uygulama başlattı. Kısaca 20 yaş ve üzerindeki bir araca sahip kişilerin, bu aracın trafikteki kaydını silmesi ve motor hacmi 1600 cc'yi aşmayan bir otomobil alması halinde önemli bir vergi indiriminden yararlanmalarını sağladı.

Bu yasanın 2005 yılı sonuna kadar geçerli olduğunu ilan etti. Bugün indirim tutarı 5.3 milyar TL. Bu çok önemli bir rakam. İlk bakışta sadece yeni otomobil piyasasını etkileyen bir karar gibi görünen bu durum, ikinci el piyasasının 4-5 milyarlık fiyat düşüşünden kaynaklanan dalgalanmalar nedeniyle talebi düşürdüğü görüldü. Bu yaklaşık 6-7 ay sürdü ve ikinci el otomobil işi yapanları olumsuz yönde etkiledi. Bu durum eskiden yüksek fiyatlarla alınan araçların satılmasına, satılmak istendiğinde de zararına satışlara neden oldu. Ama şimdi bu piyasalar da normale döndü.

İkinci el otomobil alırken nelere dikkat etmek gerekiyor?

Tüketici ikinci el otomobil almak için piyasaya bir kargaşa içinde çıkıyor. "Acaba gazete ilanı mı alayım?", "İkinci el satışı yapan galerileri mi dolaşayım?", "Pazara mı gideyim?" ve bunun gibi geçmişe dönük pek çok soru, tüketicinin aklını karıştırıyor. Diğer yandan otomobilin mevcut durumu, hasar durumu gibi faktörler de tüketicinin kafasını meşgul ediyor. Bu endişeler de son derece doğal. Sistem içinde olmayan, dolayısıyla kurumsallaşmamış bir yapı içinde sorularınızın yanıtlarını tam ve net olarak alamıyorsunuz. Rekabetin de düzgün olmadığı bir ortamda bu sıkıntılar yaşanmak zorunda kalınıyor. Bu nedenle kurumsallaşmış yapılar, ikinci el alıcılarını ve satıcılarını rahatlatan bir yapı sunuyorlar. 

Melis Tosyalı



İlgilendiğiniz 2.El aracın km'si
gerçek mi? Kazası var mı?

Bu sorular bitti!

2.El'de Birmot güvencesi, Milpa avantajları ile.

En Başarılı Koçlular'da Tofaş'a İki

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi'nde "Gelişimi Sürekli Kılanlar" kategorisinde Tofaş ve Sürücü Kartlarının Tamiri" projesiyle ödül alırken, 10 kişilik Tofaş ekibi "Teori Kalite

Tofaş'ta görev yapan **Hasan Mutlu**, "En Başarılı Koçlular" ödül sisteminde "Elektronik Kart Tasarımı ve Sürücü Kartlarının Tamiri" projesiyle ödül aldı. Mutlu ile Bursa'daki Tofaş fabrikasında görüştük.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1989 yılından beri Tofaş'ta, robotlar ve imalat sürecine destek veren tesislerin bakımını gerçekleştiriyorum. Bakım yaparken belirlediğimiz üç ana hedefimiz var. Bunların başında, bozulan elektronik kartları yerinde tamir ederek, tekrar kullanımını sağlamak geliyor. Bunu yaparken bakım maliyetlerini ve depo stoklarını en aza indirmeye çalışıyoruz. Ayrıca, iyileştirme yönünde imalatın gelen teklifleri değerlendirerek, tezgâhlar üzerinde modifikasyonlar yapıyoruz.

Bir Tofaş çalışanı olarak, bu kadar önemli bir ödülü alırken neler hissettiniz?

Benim için çok gurur verici bir olaydı. Ödülü ben almış olsam da, bu başarının bir ekip çalışmasının sonucu olduğunu bilerek öncelikle çalışma arkadaşlarımla mutluluğumu paylaştım. Ayrıca Koç Topluluğu'nun en önemli ödülünde iki ayrı kategoride Tofaş'ın başarı kazanması mutluluğumuzu pekiştirdi.

Size ödül kazandıran proje ve çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Koç Topluluğu'nun "Kendini sürekli geliştiren çalışan" dalında ödül kazanmayı hak ettim. Bu ödülü kazanmamdaki en büyük etken, kaynak robotu üzerinde gerçekleştirdiğimiz iyileştirme çalışmaları oldu. Bu robot önceden sadece Fiat Bravo ve Marea bagaj parçalarının birleştirmesini yapabiliyordu. Üretimden kaynaklanan aksamalar sonucu imalat teknoloğu tarafından bize bu robotun Fiat Doblò'da da kullanılabilmesi için gerekli çalışmaları yapmamız yönünde bir talep geldi. Gerçekleştirdiğimiz çalışmayla, Fiat Doblò'nun bagaj birleştirme operasyonu da robotla yapılabilmeye başladı.

Tofaş'ın bu projeden kazancı ne olacak?

Öncelikle dört farklı operasyonda, elle yapılan işlemler, artık sadece iki operasyonda ve robot kullanılarak gerçekleştiriliyor. Bu da kalitenin yükselmesinin yanı sıra Tofaş için üretimde hız ve süreklilik anlamına geliyor.



"Elektronik Kart Tasarımı ve Sürücü Kartlarının Tamiri" projesiyle ödül kazanan Hasan Mutlu.

Bu projede ve diğer teknolojik çalışmalarınızı gerçekleştirirken, Tofaş'tan ne tür destekler alıyorsunuz?

Tofaş, sahip olduğu teknoloji ve gerçekleştirdiği Ar-Ge çalışmalarıyla Türkiye'de liderliğini sürdüren bir isim. Ayrıca, var olan uzman kadrosu Tofaş çalışanlarının her türlü eğitimlerinin tamamlanması için yoğun bir çaba harcıyor. Biz burada sürekli bir eğitime tâbi tutulurken, bir taraftan da bu teorik eğitimleri pratikte uygulama şansına sahip oluyoruz.

Uygulamayı düşündüğünüz başka projeler var mı?

Öncelikle fabrika içerisinde yer alan tüm binaların doğalgaz kaçak dedektörlerinin kalibrasyon bozukluğunu ve kablolarla oluşabilecek hataları izleyen bir kart sistemi tasarımı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Burada bizlere sunulan yüksek bir teknoloji ve çeşitli projeleri yürütmemiz adına maddi manevi bir destek var. Bizler de bunların ışığında çalışmalarımıza devam ederek, "En Başarılı Koçlular" ödülleriyle Tofaş'a önümüzdeki senelerde de ödülleriyle dönmeyi hedefliyoruz. 🏆



EN BAŞARILI
KOÇLULAR

Ödül Birden

iki ödül birden aldı. Mavi Yaka kategorisinde Hasan Mutlu, “Elektronik Kart Tasarımı Çemberi” ile “Çalışma Arkadaşlarını Geliştirenler Kategorisi”nde ödül aldı

En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi'nde Tofaş adına ödül kazanan bir diğer ekip de Montaj Üretim Müdürlüğü Teori İyileştirme Ekibi oldu. “Teori Kalite Çemberi” ile ödül alan ekip şu isimlerden oluşuyor: **Vahit Özener, Okan Yurtcan, Enver Alkan, Osman Kemaloğlu, Eyüp Sevinç, Mesut Güler, İsmail Kocakulak, Seyfettin Seher, Hüseyin İlgin ve Cengiz Çakır.** Ekip geçtiğimiz yıl hazırladıkları 64 farklı projeye aynı zamanda Topluluk bünyesinde en fazla projeye imza atmış oldu.

Hangi çalışmalarınız sonucu bu ödülü kazanmayı başardınız?

Montaj Üretim Müdürlüğü olarak on kişilik bir ekip bu sene sürekli iyileştirme kapsamında 64 ayrı projeye imza attık. Bu projelerimizi bir sene gibi kısa bir süre içerisinde gerçekleştirmemizin yanı sıra, Tofaş'a kalite, işçilik, maliyet ve üretimde süreklilik gibi konularda katkılarımız sonucu bu ödüle layık bulunduk.

Çalışmalarınızı detaylarıyla anlatır mısınız?

Bir buçuk yıldan beri süren altyapı çalışmalarımız sonucu “Yalın Üretim” adını verdiğimiz bir sistem oluşturuldu. Bu sistemle birlikte, çalışanlar artık işlerini daha çok sahiplenerek, iyileştirmeyi sürekli kılmak için yoğun çaba harcamaya başladı. Ayrıca, her sabah gerçekleşen toplantılarla hem bir gün öncesinin değerlendirilmesi hem de üretimin planlanması sistematikleştirildi. Daha önce üst düzeyde gerçekleşen bu toplantılara çalışanların direkt katılımı, onların işi

sahiplenmesi ile sonuçlandı. Öte yandan çalışanların sabah sporlarına başlaması, çalışanların kaynaşarak ekip ruhunu oluşturmalarına neden oldu. Diğer bir ifadeyle Montaj Üretim Müdürlüğü için, bu çalışmalar sonrası iyileştirme faaliyetleri hedef olmaktan çıkarak, hedeflerimiz için araç olmaya dönüştü.

Bu durum, Tofaş'ın üretim sürecini nasıl etkiledi?

Öncelikle ortama ve üretim sürecine büyük bir canlılık geldi. 2002 yılında başlayan bu canlanma, 2003 yılında en üst derecelere vararak, bizim “En Başarılı Koçlular” ödülünü almamızı sağladı.

Ödülü alırken neler hissettiniz?

Böylesine gurur verici bir olayda bizim ekip

olarak hissettiklerimiz sanırım anlatılamaz; ancak yaşanabilir.

Bu çalışmalarınızda Tofaş'ın sizlere ne tür destekleri oldu?

Öncelikle yöneticilerimiz gerçekleştirdiğimiz çalışmalara ve ürettiğimiz projelere inandılar ve bize gereken her türlü desteği sundular. Özel bir eğitim kuruluşu ise gereken her türlü eğitimi almamızı sağladı. Bizim bu uygulamamız diğer birimler tarafından da takdir topladı ve uygulanmaya başlandı.

İleriye dönük hedefleriniz nelerdir?

Koç Topluluğu'nun en büyük ödülllerinden birini kazanmak bizim için çok büyük bir moral oldu. Bundan sonra daha da farklı ve daha başarılı işlere imza atmamız gerekiyor. Artık böyle bir misyonumuz oluştu. 🤝

Melis Tosyalı

Bugüne dek verdikleri 64 projeye aynı zamanda Topluluk bünyesinde en fazla projeye imza atan Tofaş adına ödül kazanan Montaj Üretim Müdürlüğü Teori İyileştirme Ekibi.



insan kaynakları

BT Kurulu Geleceğe Yön Veriyor

2002 yılından bu yana hizmet veren BT Kurulu, Koç Topluluğu'nun bilgi teknolojileri alanındaki tüm yatırımlarına yön veriyor. Henüz iki yıl olmasına karşın büyük yol kat eden kurulun çalışmalarıyla ilgili Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü ve BT Kurulu Başkanı Alper Göğüş ile görüştük

Koç Holding'de bir süredir faaliyet gösteren bir BT Kurulu var ve siz de bu kurulun başkanlığını yürütüyorsunuz. Bu kuruldaki bahseder misiniz?

BT Kurulu, e-dönüşüm projesi neticesinde doğmuş bir kuruldur. 2002 yılının Haziran ayında kuruldu. E-dönüşüm projesinden önce BT Standartları diye bir oluşum vardı. Yalnız bu çalışma son senelerde çok fazla bir yenileme sürecine girmemişti, atıl olarak kalmıştı. Sonradan e-dönüşümle beraber BT standartları ile ilgili, bilişim teknolojileriyle ilgili birtakım proje çalışmaları yaptık. Çeşitli çalışmalar yapılmaya başlanıp da bu projeler neticelendiğinde ortaya çıkan şu vardı ki, biz bir yerde bu işleri koordine etmeliyiz. Diğer bir deyişle Topluluk adına konuşan bir kurula ihtiyaç olduğu görüldü.

Böylece bu kurulun ana yapısı ortaya çıkmış oldu. Büyük şirketlerimizin bilgi işlem yöneticileri bu kurula girdiler.

Hangi şirketlerdi bunlar? **Arçelik, Koçbank, Koçnet, KoçSistem, Aygaz, Ford, Migros, Bilgi Grubu, Tofaş ve Koç Holding** olarak toplam 10 şirket ve 12 kişiden oluşan çekirdek bir BT Kurulu oluşturuldu. Önceden iki ayda bir toplanıyorduk, sonradan her ay toplanma şeklinde düzene girdi. Her ayın ikinci perşembesi toplanıyoruz ve BT standartlarımızın güncellenmesi gerektiğinde, teknik IT ile ilgili sorular varsa ve toplu alım söz konusuysa tedarikçi firmalarla direkt Koç Topluluğu adına görüşmeleri yapıyoruz. Bu görüşmelerden çıkan neticeleri kurulda tartışıyoruz. Kurulda, Koç BT pastasının yüzde 80'ini



temsil eden şirketlerin temsilcileri var. Burada aldığımız kararlar doğrultusunda şirketlerimiz standartları uygulamak zorundalar. Diğer yandan yılda iki veya üç kez BT Günü organize ediyoruz. Bu günde Koç Topluluğu'nun tüm BT çalışanları bir araya geliyor.

Sabah seansında mevcut projelerimiz, Topluluk adına yapılan projelerin ne aşamada olduğu tartışılıyor; Topluluk olarak nereden nereye gitmemiz gerektiğine dair birtakım kararlar varsa bunları alıyoruz. Bunlarla ilgili çalışmalarımızdan bilgiler veriyoruz. Öğleden sonra da

tedarikçi şirketlerden sunumlar alıyoruz. Orada da şirketlerin daha çok araştırmaya vakit ayıramadıkları, daha yakından temasta bulunamadıkları şirketler geliyorlar, ürün tanıtımları yapıyorlar, standartlar kuruyorlar. Buraya tüm BT çalışanlarımız davetli. Katılım 150-200 civarında oluyor. Günün diğer bir amacı da BT çalışanlarımız arasında koordinasyonun sağlanması olarak nitelenebilir.

BT Kurulu'nun kurulduğundaki amaçlarıyla bugün varılan noktayı karşılaştırmak mümkün mü?

BT Kurulu, Koç Topluluğu'nun, tedarikçilerinden iyi fiyatlarla kaliteli hizmet almasını sağlamayı amaçlıyordu. Karşılıklı olarak hizmetin kalitesini artırmak ve hizmetleri Bilgi Grubu şirketlerimizden temin edilmesi planlanıyordu. Bugün yüzde yüze yakın bir netice almış durumdayız. Hedeflenene ulaştığımızı söyleyebilirim. BT Kurulu en başlarda bir

zorlama gibi gelse de bugün toplantılar son derece verimli geçiyor ve katılım son derece geniş oluyor. BT Kurulu pek çok güncel konuyla ilgili yoğun bir çalışma yürütüyor. Örneğin, e-imza ve liradan altı sıfır atılması gibi konularda alınması gereken ortak kararlar açısından yapılacak çalışmaları planlayan bir üst kurul olarak çalışıyor.

2004 yılı için ne gibi hedefler öngörüldü?

Öncelikle ilk hedefimiz muhakkak olarak aylık toplantılarımızın düzenli olarak yürütülmesi. BT standartlarını güncel

Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü ve BT Kurulu Başkanı Alper Göğüş: "BT Kurulu Türkiye'deki pek çok firmaya örnek olacak bir oluşum."



BT Kurulu, Alper Göğüş başkanlığında bir toplantı sırasında.

tutmak BT Kurulu'nun en önem verdiği konuların başında geliyor. Zira BT dünyası çok hızlı hareket ediyor. Çok sık değişiklikler oluyor. Bizim Topluluk olarak bu dinamik dünyayı son derece yakından takip etmemiz gerekiyor.

Koç Topluluğu gibi çalışan sayısının çok fazla olduğu ve şirketlerin farklı lokasyonlarda yer aldığı kuruluşlar için bilgi teknolojilerinin büyük önemi var, değil mi?

Elbette. Daha önce, özellikle e-dönüşüm öncesinde geleneksel yaklaşıma göre, BT departmanı bir yazılım yapar, bunu da mevcut departmanlar kullanırdı. Günümüzde, e-dönüşüm projesiyle birlikte bir anlayış değişikliğine gidildi. Artık departmanlar bize geliyorlar ve yapmak istedikleri uygulamaya göre bir yazılım istiyorlar. Diğer yandan internet tabanlı çalışmalarda da her şeyi rahatlıkla paylaşabildiğiniz için, herkes her şekilde bilgiye erişmek istiyor.

Diğer yandan bakılırsa, e-dönüşüm iş yapma biçimlerini ya da iş kültürünü nasıl değiştirdi?

Daha önce iş yapıldıktan sonra sisteme bilgi vermek, bilgi beslemesinde bulunmak, raporlama yapmak bir lükstü. Biri istediği için bir çalışma yapıldı.

Ancak bugün kimse bilgisayar sisteminde bilgi almadan iş yapmak istemiyor. Yapılacak işin bir kez yapılması ve bunun sürecinin siparişe, raporlamaya kadar sürdürülmesi ön plana çıktı. Dolayısıyla iş yapma biçimleri tam anlamıyla değişti.

Topluluk firmalarının farklı yazılımlar kullandıkları görülüyor. Bunların konsolidasyonu çok zor değil mi?

Biz BT Kurulu olarak Türkiye'de bir ilke imza atıyoruz. Çünkü böyle bir kurul herhangi başka bir kuruluştaki yok. Bunun meyvelerini kısa vadede almamız mümkün olmayacak. Ancak bunun zaman içinde önemli sonuçları elde edilecek. Artık bir BT Anayasamız var diyebiliriz. Bu anayasa, geçerliliği sona erecek bir anayasa da olmayacak; sürekli olarak yenilenecek ve güncellenecek. Artık herkesin ileriye giderken bir rehberi olacak. Şu anki mevcut fotoğrafta muhtelif şirketlerin farklı yazılımlar kullandıkları görülüyor. BT Kurulu'nun bu alanda önemli çalışmaları var. Geçmişten gelen durumda bunun hemen düzelmesi zor, ancak bundan sonra yapılacak olan satın almalarda bu konsolidasyonun sağlanmasına çalışıyoruz. BT Kurulu olarak en fazla dikkat ettiğimiz husus, standart-

larımızda minimum iki, maksimum üç ürün seçmek. Rekabetçi olabilmek için iki, kaynaklarımızı çok fazla yaymamak için de üç ürün ile sınırlandırdık.

Bugün e-dönüşüm projesi Türkiye'nin e-dönüşümüne örnek teşkil ediyor. Bu bağlamda BT Kurulu da Türkiye için bir örnek olabilir mi?

Bildiğim kadıyla diğer firmalarda böyle bir kurul yok. Ancak benzer büyük şirketlerde koordinasyonu sağlamak ve her şeyden önemlisi kaynakları dengeli ve düzgün kullanmak adına böyle bir kurul kurmalarını tavsiye ediyorum. Örneğin, biz BT Kurulu'nun yaptığı birtakım çalışmalarla yazılım da dahil olmak üzere atıl olan kimi ürünleri Topluluk şirketleri arasında kaydırmaya, lisansları Topluluk adına almaya başladık. Böylece lisansları şirketler arasında kaydırabiliyoruz. Bir şirketimiz küçülmeye gidince elinde belli sayıda lisans açığa çıkıyor. Bunun avantajı son derece büyük. Yüz binlerce dolarlık bir harcamayı önledik. Tedarikçi firmalarla bu konuda anlaştık. Onlar aslında bizi Koç Topluluğu olarak değil, tek tek firmalar olarak görmek istiyorlar. Ancak yapılan çalışmayla tüm lisansların Topluluk bünyesine alınmasını sağladık. 

Okan Bayülgen: Hareketli, Başarılı, Heyecan Verici

tıpkı “iPod” gibi...

“Divan Sohbetleri”nin bu ayki konuğu **Okan Bayülgen**. Onunla son dönemlerin en müthiş aleti olan iPod’dan fotoğrafçılığa, sinemadan televizyona kadar pek çok konuda sohbet ettik

divan sohbetleri

Hani on parmağında on marifet derler ya, öyle birisi. Her şeyden önce başarılı bir tiyatro yönetmeni. Televizyon programları geniş bir hayran kitlesi tarafından takip edilen bir televizyoncu. Başarılı bir radyo programcısı. İyi bir sinema oyuncusu. Bir de üstüne üstlük, son dönemlerde ön plana çıkan bir özelliğiyle, fotoğrafçı.

Okan Bayülgen, bugün kuşku yok ki Türkiye’de şov dünyasının en önemli yapı taşlarından biri. Kendine has üslubu, programcılık anlayışı ve enerjisiyle tam anlamıyla bir “televizyon çocuğu”.

Bilkom Pazarlama Müdürü **Oya Orbey**, kısa bir süre önce Okan Bayülgen’in, son dönemlerin en müthiş aleti olan iPod’un sıkı bir kullanıcısı olduğunu söylemişti. Bayülgen’in müziğe olan ilgisini zaten biliyorduk ama iPod daha ilgi çekiciydi. Okan Bayülgen ile Bebek Divan’da buluştuk. Bebek Divan’ın kendine has ortamında iki saate yakın bir zaman geçirdik. Yerinde duramayan, kıpır kıpır bir Okan Bayülgen vardı karşımızda. Tıpkı televizyon programlarında olduğu gibi. Lafa müziğe olan ilgisiyle başlıyoruz. Zaten bilgisayar olarak da Apple kullanan Bayülgen, iPod’un “Mac” dünyasının gösterişli bir uzantısı olduğunu söyleyerek giriyor söze: “İpod müthiş bir alet. Bir kere çok fazla şarkıyı



hafızalama şansım var. Biz Zaga’ya her sene yeni bir şarkı yapıyoruz. Ya bir şarkı buluyoruz ve haklarını alıp yapıyoruz ya da bir akımdan esinleniyoruz. Bunun için de çok şarkı dinliyorum. 10 bin şarkılık bir hafıza da öyle az buz bir şey değil. Diğer yandan tasarımı da son derece etkileyici. Şu çok konuşulur: hem işlevsel hem de tasarımı güzel. Birinden birini seçmek yanlış. İkisinin de olması lazım. Bu nedenle iPod, ‘şekli mi işlevi mi’ diye düşündüğümüz zaman hakikaten tatminkâr bir alet. Onun için buna tek kelimeyle ne söyleyebilirim, tam olarak bulamıyorum. Belki ‘akıllı’ diyebiliriz. Hakikaten akıllı bir

şey, akıllı insanların kullandığı bir alet.” Laf müzikten açılmışken, Okan Bayülgen’in müziğe olan ilgisinden bahsetmeden geçemiyoruz. Müziğe olan ilgisini neredeyse her programda gösteriyor. Zaman zaman şarkılara eşlik ediyor, zaman zaman elinde gitarla birkaç nota basıyor. “Evde de gitarlarım var” diyor Bayülgen ve ekliyor: “Bazen evde gürültü yapıyorum onlarla. İsterim ki onlarla geçireceğim bir zamanım olsun. 15 yaşında hayal ettiklerimin hepsini gerçekleştirmek istiyorum. Şükürler olsun ki 50 tane apartman dairem olsun ya da şu kadar son model arabam olsun diye hayal etmedim. Yani herkesin yapabileceği şeyleri hayal etmedim.”



Usta Bir Fotoğrafçı

Okan Bayülgen, son dönemde fotoğrafçı kimliğiyle de ön plana çıkan bir isim. Başarılı işlere imza atıyor. Fotoğrafçılığı bir 16 yaş heyecanı olarak niteliyor. Bir süre önce hediye olarak aldığı Leica marka fotoğraf makinesi bu heyecanını yeniden alevlendirmiş. Kısa sürede evi fotoğraf malzemeleriyle dolan Bayülgen ticari amaçla çektiği fotoğrafların onu hızla geliştirdiğini söylüyor ve ekliyor: “Sizden talep edilen bir şey, bir ödenviniz var. Şimdiki hedefim fotoğrafçılık okumak. Tabii ki o beni çok güçlü hissettirir. Kimileri aldığım işlerin şöhretime geldiğini düşünüyor. Doğrudur ama fotoğrafçılık şöhretinizin başınıza dert olacağı bir konudur. Hani bir başkasının çektiği kötü bir fotoğraf kimse tarafından fazla konuşulmaz ama ‘Okan Bayülgen bir iki tane iyi iş yaptı, sonra olmadı’ denir. Fotoğrafçılık çok mu para kazandıran bir iş? Değil; ancak geri kalan bütün her şeyi silecek kadar beni heyecanlandırıyor.”

Sinema ve Bayülgen

Okan Bayülgen’in “koltuğundaki karpuzlar”dan biri de sinema. Bayülgen, 1995 yılında “İstanbul Kanatlarının Altında” ile başladığı sinema oyunculuğunda bugüne dek yedi filmde rol aldı. Kendi döneminin oyuncularına oranla fazla filmde rol aldığını düşünüyor: “Keşke eski zaman olsaydı, ben de **Tarık Akan** gibi ‘120 filmim var’ diyebilseydim. Ama daha seçici oluyorsunuz, işlere güvenmiyorsunuz; bazı ihtiraslarınız oluyor ki o ihtiraslarınızı tatmin ettiğimi düşünüyorum. Eski jenerasyonla çalışmak istiyordum. Onlardan **Tank Akan**’la, **Kadir İnanır**’la, **Müjde Ar**’la, **Zeki Alasya**’yla ve başta **Sümer Dilmaç** olmak üzere pek çok tanınmış karakter oyuncusuyla birlikte oynadım. **Zeki Ökten**’le, **Nesli Çölgeçen**’le film çekme şansım oldu. Ama açıkçası daha fazla filmde oynamak isterim. Türkiye’de projelerinizde seçici olursanız, birtakım yönetmenlerle çalışmayı beklerseniz o zaman fil gibi ömrünüz olması lazım. Bizdeki yönetmenlerin ne yazık ki hayatlarında bir ya da iki film çekme şansları ya var ya yok. Tümü mutlaka kendi hikâyesini çekmek istiyor. Diyorsun ki ‘ben sana daha iyi, pazarda şanslı daha fazla olan ya da daha sanatsal bir hikâye anlatıyorum’, ‘hayır’ diyor,



‘ben çocukluğumu anlatmak istiyorum, kendi okuduğum romanı anlatmak istiyorum’. Türkiye’deki kadar konu çeşitliliği, yaşanmış hikâye bolluğu Amerikalılarda olsa, o saçma konuların ucundan tutturup da bütün dünyaya satmak zorunda kalmazlar.”

“Televizyon Çocuğu”, “Gece Kuşu” ve “Zaga”

Okan Bayülgen’le limandan limana yelken açarken konu televizyona geliyor. Kendi deyimiyle “asıl işi” televizyonculuk. “**Gece Kuşu**” ile başladığı şov kariyerine, “**Televizyon Çocuğu**” ile devam etti. Uzun yıllardır cumartesi geceleri, geç saatlerde “Zaga” ile ekranlara geliyor. Yayın saatine karşın ciddi bir izleyici kitlesi, takipçisi var. İnsanlar Bayülgen’in yarattığı tiplerin taklidini yapıyor, programda sataştığı ünlüleri ve programları konuşuyorlar. Peki bu başarıyı o neye bağlıyor: “Bu konudaki başarı, örneğin bir işadaminin başarısı ya da bir doktorun başarısı gibi değildir. Sen ‘ben onun bırıklarını beğenmiyorum’ gibi bir şey söyleyemezsin; adam doktor. Ama

bizim işimizde biri ‘saçları çok çirkin’ dedi mi senin bütün kariyerini bitirir. Bizim işimizdeki kendimizi halkın gözünde nereye oturtacağımız çok önemli. **Voltaire**’in bir sözü var, “hiçbir zaman seyirciyi kendinden daha az zeki sanma”. Ben seyirciyle girdiğim ilişki içerisinde hep mesajlar veriyorum, mesajlar alıyorum ve buradan bir şey çıkıyorum; bir adam görüntüsü. Sonra bu görüntüyü gazetelerde okuya okuya, televizyonda göre göre o adama inanmaya başlayabilirim. O yarattığın görüntüye inanmaya başladığın anda zaten bir krediyi kullanmaya başlıyorsun. Sonra seni senden daha güzel algılayan seyircilerin, izleyicilerin bir süre sonra seni atıyorlar. Ben Okan Bayülgen’in bir marka olduğunu kesinlikle düşünmüyorum. Bilakis “Zaga”yı kendi önüme geçirdiğimi düşünüyorum. Bence “Zaga”da iyi bir marka yönetimi var. Beraber çalıştığımız ekip programa daha da çok sahip çıkıyor böyle olduğu için. Hatta bana ‘abi sen yaşlanınca Zaga’yı kime bırakacaksın? Bana bırakır mısın?’ diyen asistan da oldu.”

Burak Tezcan

Meğer İçimde Bir Van Gogh Yokmuş

Kartal'daki Koçtaş, uzun bir süredir hemen hemen her gün farklı konularda verdiği eğitimlerle tüketicilere bambaşka ufuklar açıyor. Sabah gazetesinden Leyla Şen de bir cumartesi günü Bizden Haberler için Koçtaş'ın "Ahşap Boyama" kursuna katıldı

Sanatla tanışmam lise yıllarına rastlar. Sanat tarihi hocamız **Nilgün Hanım**'ı tanımam benim için tam bir dönüm noktasıdır. **Botticelli**'yi, **Dürer**'i, **Monet**'yi ve tabii ki **Van Gogh**'u birazcık biliyorsam onun sayesinde. Arkeolog olma hayallerim de ondan sonra başladı. Kısmet değilmiş, gazeteci olduk. Ama içimde hep ressam, heykeltıraş ya da bir şairin saklı olduğunu umut ederdim. Belki de vardı da ben henüz keşfedememiştim.

Bizden Haberler'den, haftasonu **Koçtaş**'ın Kartal'daki "ev geliştirme merkezi"nde -onlar kendilerini yapı marketi değil böyle adlandırıyorlar- ahşap boyama kursu daveti alınca, "tamam" dedim. Bugüne kadar şair veya ressam olamadım ama bu olamayacağım anlamına gelmez. İçimdeki yetenekleri keşfetmek için bulunmaz bir fırsat. Neticede ahşap boyama da bir sanat, üstelik çok zor bir sanat, bunu işin sonunda anladım. Emekli olduktan sonra böyle işlere başlayıp alay konusu olacağıma şimdiden başlar, küçük küçük yol alırım. Evet, yol epeyce uzun sürdü. Cumartesiydi, hava pırl pırlı ve ben Nişantaşı'ndan Kartal'a gitmeye çalışıyordum. Trafik haliyle biraz sıkıştı. Ama olsun, böylece "ne boyasam?" diye düşünmeye bol bol vaktim oldu. Aslında boyayacağım ahşap önemli değildi. Önemli olan zemin üzerinde yaratacağım harikalar. Neden, şöyle Van Gogh'un sıcak sarı renkleriyle insanın içini ısıtan ayçiçeklerinden birini ahşabın üzerine kondurmayayım ki... Tabii ki Van Gogh'la rekabet edecek kadar "deli" değilim. Ama kötü bir benzerine de razıyım. Ne de olsa ilk defa elim fırça alacağım (Bir kere de evimi bo-



yama kalkmışım ama tavanlar felaket olmuştu). Ben bu hayallerle oyalanırken yol bitti. Kapıda Koçtaş'ın Pazarlama Müdürü **Arzu Esginyurt**'la "merhabalaş" içeriye daldık. Ve neden Koçtaş'ın "yapı marketi" terimini kullanmadığını da anlamış oldum. Çünkü burası, bahçe mobilyalarından armatürlerine, beyaz eşyasından mutfakına kadar tam bir ev geliştirme ve güzelleştirme merkezi. Şarkı söyleyen jakuzisi bile var. Mutfaklarına da bayıldım. Pırl pırl. Tepe Mobilya Fantasia adı ile Koçtaş'a üretim yapıyormuş. Üstelik, Türkiye'nin neresinde olursanız olun siparişiniz kapınıza getiriliyor.

Neyse, boyamaya dönelim. Önce boyayacağımız ahşabı, boyaları ve fırçaları, hocamız **Ayşen Elmas**'ın yardımıyla seçtik. Ben, -biraz büyükçe oldu ama- araba şeklinde bir gazetelik seçtim. Çabucak bitiririm sandım. Kazın ayağının öyle olmadığını şimdi anlatacağım.

Ayşen Hanım, yaklaşık 12 kadın ile birlikte -bunların çoğu ev hanımı- boyamaya başlamadan önce bize temel bazı bilgiler verdi. İşte ahşap boyamanın incelikleri:

Önce rahat boyama yapmanız için ahşabınızı zımparalamanız gerekiyor. Sonra zemin boyasına başlıyorsunuz. Bir kat zemin boyası sürdükten sonra, kuruması için 20-30 dakika beklemeniz lazım. Bu süre yaz ve kışa göre değişiyor. Eğer beklemek istemiyorsanız bir fön makinesinden yardım alabilirsiniz. Kuruduktan sonra ara zımpara işlemi var. Sonra ikinci bir kat daha... O da kuruduktan sonra desen çalışması.





“Bir kat zemin boyası sürdükten sonra, kuruması için 20-30 dakika beklemeniz lazım. Bu süre yaz ve kışa göre değişiyor. Eğer beklemek istemiyorsanız bir fön makinesinden yardım alabilirsiniz.”



“Herkes ilk kat boyayı bitirdi. Ben kan ter içinde çalışıyorum... Çünkü diğer kursiyerler küçük objeler seçerken, ben sanat aşkıyla biraz büyük bir obje seçmişim.”



hayata dair



Zemin boyamızı plastik bir tabağa dö-küp boyamaya koyulduk. Arada bir fır-çayı hafif ıslatmak gerekiyor. Herkes harıl harıl çalışıyor. Tabii ben de... Ama ze-min boyası bir türlü bitmiyor. Herkes ilk kat boyayı bitirip kurutma işlemine geç-ti bile. Ben kan ter içinde çalışıyorum... Çünkü diğer kursiyerler anahtarlık, yü-zük kutusu gibi küçük objeler seçerken, ben sanat aşkıyla biraz büyük bir obje seçmişim. Şimdi bunun cezasını görüyö-rum. Neyse yaklaşık bir saat sonra ilk ka-tı bitirdik. Bu arada Koçtaş Pazarlama Sorumlusu **Ayşin Altun**'un yardımlarını unutamam. Peki ikinci kat, desenler... Tanrım ben bunlarla nasıl baş edeceğim?

Oysa ne hayallerle gelmiştim. İçimdeki Van Gogh'u keşfedecek, sıcak gülüşlü ayçiçekleri resmedecektim ahşaba. De-mek içinde, bırakın Van Gogh'u, Kenan Evren bile yokmuş. Koçtaş'ın cafe'sinde çayımı yudumlarken bir yandan da bun-ları düşünüyorum. Neyse hocam duru-mu kavramış ki, daha fazla üzölmeyeyim diye arabama muhteşem bir desen kon-durduverdi. İçimde bir ressam olmasa da yanımda varmış. Bu da bir şans tabii...

Koçtaş, Dünya Orman Konseyi Onaylı Ahşap Ürünleri Satıyor

Bu arada molada Koçtaş Genel Müdürü **Levent Çakıroğlu** ile sohbet ettik. Av-rupa'nın perakende devlerinden İngiliz King Fisher'e bağlı B&Q ile ortak olan Koçtaş; Bodrum, İzmir, Kartal ve Antal-ya olmak üzere beş markete sahip. 2005'te üç yeni mağaza daha açmaya hazırlanan şirket, bunların ikisini İstan-bul'un Avrupa yakasında açacak. Arazi sorunu nedeniyle bugüne kadar Avrupa yakasında market açamadıklarını kayde-

den Çakıroğlu, sektörde lider olmak için yeni stratejiler geliştirdiklerini söylüyor. Aslında sektör hâlâ küçük nalburların elinde. Organize olmuş büyük marketle-rin toplamının payı ise, yüzde 10'un al-tında. O nedenle potansiyel büyük. İn-giliz ortağı sayesinde birçok alanda kaliteli ve ucuz ürün satabildiklerini kayde-den Çakıroğlu, şirketin taşıdığı sosyal sorumluluk konusunda da şu şaşırtıcı örneği verdi: “Bahçe mobilyaları konu-sunda çok iddialıyız. Ama bizim ithal ettiğimiz bütün ağaç ürünleri, Dünya Or-man Konseyi'nin onayından geçmiş ağaçlardan yapılıyor.

Bu şu demek: Bu ağaçların bulunduğu ormanlarda doğal ortam korunuyor. Kesilen ağaçların yerine yenileri dikiliyor. Orman içindeki hayvanlar korunuyor. Orman köylüleri eğitiliyor. İngiliz ortağı-mız King Fisher'in müfettiş kadrosu var. Bu müfettiş kadrosu orman köylerini do-laşıp denetim yapıyor. Doğal hayata ke-sinlikle zarar verilmiyor.” Ne diyelim, şapka çıkarmak lazım... 🌿

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci

Bahar, Aşkı Nasıl Yaza Kaptırdı?

Çok sevilen eski bir şarkıda "Bir bahar akşamı rastladım size, sevinçli bir telaş içindeydiniz" der. Buradan da anlaşılacağı gibi insanlar bahar akşamlarında sevinçli bir telaş içerisinde olurlar. Bahar zaten "telaş" demektir! Nedense acayip bir temizlik duygusu kaplar içimizi baharın gelişle birlikte. Diğer mevsimlerdeki temizliklerin pek adı sanı bilinmez ama "Bahar temizliği" diye özel bir temizlik bile vardır hayatımızın içinde. Bahar gelince insanın içini hijyenik bir kıpırtı kaplar. Kıpır kıpır olur insanın yüreği. Bahar temizliği tutkusuyla yanıp tutuşan insanoğlu, baharla birlikte kalbinde de bir temizliğe girişme ihtiyacı hissederek. Kalp atışlarının eski hızında olup olmadığını anlamaktır biraz da amacı. Bu nedenle her bahar gelişinde insan hem iç hem de dış temizliğe yönelir. Tabii artık "Şimdi bahara erdik, gonca gonca gül derdik" diyebilmek eskisi kadar kolay değil. Çünkü baharın kendini göstermesi de o kadar kolay olmuyor şimdilerde. Bahar artık eskisi gibi söz verdiği zamanda gelmiyor randevusuna. Elimizde bir demet kır çiçeğiyle, güneşli bir günde onu bekliyor olsak da, çoğu zaman ahmak ıslatan bir yağmurla anısızın "kış" pis pis sırtıyor kara bulutların arasından. Biz özlemle baharı beklerken araya kış giriyor. İçimiz üşürken düşünmeden edemiyoruz, bu bahara da neler oluyor böyle? Sahi bu bahara neler oluyor? Baharın sık sık kışla yakalanması ne anlama geliyor? Baharla kışın arasında düzeyli bir ilişki olduğu doğru mu? Bahar "Biz kışla sadece arkadaşız" derken ne kadar inandırıcı? İlkbaharla, sonbahar birlikte mi kaçtılar hayatımızdan? "Bahar pembe beyaz olur, güzellerde naz olur" türküsü pembe ve beyazlık açısından hâlâ geçerli mi, yoksa bu baharda da beyazlar ayrı renkliler ayrı mı? Hepsinin cevabı azzz sonaaaa!..

Dört Mevsimden İkiye Nasıl İndik?

Efendim tabii burada "Bahar" diyerek sürekli adını andığımız bahar, malumunuz "İlkbahar" oluyorlar. Biliyorsunuz bir zamanlar elimizde tamı tamına dört tane mevsim vardı. O zamanlar mevsimler dört dörtlüktü anlayacağınız. Ancak insanoğlunun kendisi bu mevsimleri sağlıklı yatırım araçlarında değerlendiremediği ve çevresindeki her şeyi hoyratça çarçur ettiği için bu dört mevsimden elimizde sadece ikisi kaldı gibi... Yazdan direkt kışa, kıştan direkt yaza geçiyoruz ve arkamıza bile bakmadan öylesine kaptırıp gidiyoruz! İkinci bahar bir yana birincisi bile çoğu zaman yok ortada! İlkbahar ve sonbahardan uzunca süredir haber alınamaması yurt genelindeki hava hareketlerini de etkiliyor.

Sahi, Aşık Olma Mevsimi Hangisi?

İlkbahar duyguların kolbaşının kıratı gibi şahlandığı, kalbin ritminin dokuz-sekiz attığı tuhaf bir mevsimdir. Önce mart gelir, kediler dama çıkıp nasibini alır bu kıpırtıdan, derken nisanla birlikte insan girer devreye.

Bahar zamanında gelirse, günlerle birlikte duygular da uzar! Baharın gelmesiyle birlikte hormonlar harekete geçer. Hormonlardaki artan çalışma temposu, insanı kırlara, bayırlara, tepelere

iter. Ancak ilkbaharın son yıllarda su koyvermesi ve zamanında gelmemesi yüzünden "Bahar aşkı" denilen o yüce kavramın yeri biraz boş kalmış ve bu boşluğu da anında devreye giren "Yaz aşkları" doldurmuştur. Günümüzün gençlerinin "Yaz aşkı" dediği şeyin temelinde yatan aslında geç kalmış o ilkbahardır, yani asıl aşklar bahar aşklarıdır ama reytingler yazdan yana işlemektedir, bunu bilmekte ne yarar var, valla onu bilemiyorum!..

Başlangıçta andığım o güzelim sanat müziği şarkısının sözleri hani şöyle devam eder: "Derinden bakınca gözlerinize, neden başınızı öne eğdiniz." Şimdilerde kimsenin ne kadar derinden baktığı pek belli olmuyor, zira baharla birlikte gözlerde yerini alan simsiyah güneş gözlükleri bu duruma engel oluyor. Ayrıca derinden bakılsa bile kimsenin başını öne eğecek zamanı yok sanki. Çünkü tepemizdeki güneş gene bizim sayemizde artık bahardan çok yaza çalışıyor. O artık arsız bir yaz güneşi... Yakıtıca yakıyor, kavurdukça kavuruyor... Kavrulan insanoğlu kavruldukça savruluyor ve başını sadece güneşten korunmak için öne eğiyor... İşte böylece, adı artık yaz aşkı haline gelen bahar aşkları da tıpkı bir ahmak ıslatan yağmuru gibi gittikçe daha kısa sürüyor... Ne olursa olsun, isterse cemreler zamanında hava ya-suya-toprağa düşmesin. Öyle ya da böyle, insan olanın hâlâ aşka düşecek zamanı var ya, bu da bir şey... Gelecek aya dek, mevsiminize göre GÜLEKALIN!..

BİR KİTAP NOTU: Sevgili okurlar, hayata düşen deneme yazılarından oluşan "Hayata Düşen Yalana Sarılır" adlı yeni kitabım Nisan başında Bileşim Yayınevi'nden çıktı, hani bilginiz ola!..

