

İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- ABD finans çevrelerinin saygın dergilerinden Fortune, "Küresel 500" listesini açıkladı. Listeye giren tek Türk şirketi Koç Holding
- İstanbul Sanayi Odası "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında Koç Topluluğu 16 şirketiyle listede yer aldı
- Beko Elektronik, Türkiye'de Grundig markalı ürünlerin satışına başladı
- Egemen Bağış AB müzakere sürecini anlattı
- Ford Transit'in 40'ıncı yıl kutlamaları Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda yapıldı
- Otokar yurtdışından 88.4 milyon dolar değerinde savunma sanayi siparişi aldı

Ayın gündemi

20

- iCan Ödülleri sahiplerini buldu

Kültürel Vizyon

24

- Koç Üniversitesi'nin matematikçi rektörü Atilla Aşkar hepimizi uyarıyor: "Her şey rasyonel değil"
- Rahmi M. Koç Müzesi'nden çocuk kahkahaları yükseliyor

Hayata Dair

32

- 3. Ege Yat Rallisi'nde barış ve dostluk için yelken açıldı

İçimizden Biri

36

- Cevat Civan: "Hedefe giden yol NLP'den geçiyor"

Sosyal Sorumluluk

38

- Koç.net çocukları bilgisayar ve internetle tanıştırıyor

Koç Topluluğu yine Türkiye gündeminde



"Damdaki Mizahçı'mız **Cihan Demirci**'nin bu ayki yazısı sıcaklarla birlikte gelen tembellik üzerine. Ama gelişmeler, Koç Topluluğu'nun bu rehavete kapılmadığını çok açık gösteriyor. Finans çevrelerinin saygın dergilerinden Fortune'un, geleneksel "Küresel 500" sıralamasında bu yıl tek Türk şirketi olarak Koç Holding yer aldı. Dünya devlerinin bulunduğu listeye 15.5 milyar dolarlık geliriyle 389'uncu sıradan giren Koç Holding 355.8 milyon dolarlık kârı açısından da 400'üncü basamakta yer aldı. Bu başarı sadece Koç Topluluğu'nun değil Türkiye'nin de gündemine girdi.

ISO 500'e Koç damgası

İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasında da Koç Topluluğu dikkatleri üzerine çekti. Koç Topluluğu, "en büyük 10 özel sektör" sıralamasında beş şirketiyle yer aldı. Ford Otomotiv geçen yıl da olduğu gibi özel sektörde birinci sırada bulunuyor. İlk 10 listesinde yer alan diğer Koç şirketleri ise Tofaş, Arçelik, Aygaz ve Beko Elektronik. ISO 500'de toplam 16 şirketiyle bulunan Koç Topluluğu, bu şirketlerin 15.5 milyar YTL cirosu ile 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun yüzde 12'sini, özel sektörün ise yüzde 14'ünü temsil ediyor.

Tasarımın Oscar'ı Grundig'e

Geçen yıl Grundig markasını bünyesine katan Beko Elektronik, bu markanın tüm ürün gamını yeniliyor. Bu çalışmanın ilk meyvesi Almanya'nın Essen kentinden geldi: Yarım asırdır düzenlenen ve "Tasarımın Oscar'ı" diye bilinen "Red Dot Tasarım Ödülü"nü, Beko Elektronik'in tasarladığı

Grundig Vision 26 LCD TV aldı. Beko Elektronik Genel Müdürü **Yağız Eyüboğlu** ile yaptığımız söyleşide Beko'nun yeni vizyonunu konuştuk. Son derece önemli açıklamalarda bulunan Eyüboğlu, "Üretici gücüyle anılan Beko Elektronik'in tasarım, know-how ve Ar-Ge alanında da söz sahibi olduğu bundan sonra daha iyi görülecek" diyor. Yılda 7 milyon TV üreten Beko Elektronik, fason üretim yerine markalı üretime ağırlık vermeye başlayacak.

Transit 40 yaşında

Hafif ticari araç segmentinde yeni bir dönem açan ve birçok ülkede minibüs tipi ticari araçların genel adı haline gelen Transit'in Avrupa'da üretime başlamasının 40'ıncı yılı kutlamaları, Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda başladı. Kutlamalar yıl boyunca çeşitli etkinliklerle devam edecek. Törene katılan Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, Ford Otosan'ın Türk otomotiv sanayii dışında Avrupa otomotiv pazarı için de büyük önem taşıdığını vurguladı. Otomotivde yaşanan bir diğer gelişme de, otomobil düşkünlerinin rüyalarını süsleyen Ferrari ve Maserati'nin Türkiye distribütörlüğünün Tofaş'ın sahip olduğu FerMas A.Ş. tarafından yapılacak olmasıydı.

Hayat ve bilim tecrübesi

Son cümle olarak bu sayıda mutlaka okumanızı tavsiye edeceğim bir röportaj var. Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Atilla Aşkar, hayatla bilimin kendisine sunduğu tecrübelerini sizlerle paylaşıyor. 

Hasan Bengü

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş.

AYLIK YAYIN ORGANI

Yönetim Yeri: Bizden Haberler

Nakkaştepe, Azizbey Sok. No: 1

81207 Kuzguncuk-İstanbul

Tel: (0 216) 531 03 86

Faks: (0 216) 343 15 37

İnternet: <http://www.koc.com.tr>

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Yayın Türü: Yerel Süreli

Ağustos 2005 Sayı: 329

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına F. Bülend Özaydınlı

Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü

Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Handan Bayındır **Sanat Yönetmeni:** Murat Kaspar

Yayın Kurulu: Şeref Oğuz, Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoglu,

Arın Dörtok, Kadriye Çalışkan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.

Tel: (0 212) 337 51 99

Renk Ayrımı ve Baskı: Çali Grafik Matbaacılık A.Ş.

Dereboyu Cad. Özgür Sok. Çali Binası Halkalı-İstanbul

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.

FORTUNE

EUROPE EDITION

**2005
GLOBAL 500**
The World's
Largest
Corporations

küresel vizyon

DISPLAY UNTIL AUGUST 1, 2005

NO. 13

Austria	€ 4.70
Belgium	€ 4.70
Brazil	R \$20.00
Denmark	Kr 43
Estonia	EEK 63.00
Finland	€ 4.70
France	€ 4.70
Germany	€ 4.70
Greece	€ 4.20
Iceland	(Intl. tax) Kr 495
Ireland	(Intl. tax) € 4.70
Italy	€ 4.50
Kenya	KShs 400
Lebanon	LL 9.500
Luxembourg	€ 4.70
Mexico	Mex \$60.00
Netherlands	€ 4.70
Norway	Kr 43
Portugal (Cont.)	€ 4.50
Romania	LEI 266.500
South Africa	(Intl. tax) R 29.00
Spain	€ 4.50
Sweden	(Intl. tax) Kr 40
Switzerland	F 8.40
Tanzania	Tsh 5.500
Uganda	Ush 10.000
United Kingdom	£3.00
Venezuela	Bs 12.000

9 770738 558043



30 >

“Küresel 500”de tek Türk

Ekonomi dünyasının en saygın dergilerinden Fortune’un “Küresel 500” listesinde 389’uncu sırada yer alan Koç Holding, listeye Türkiye’den giren tek şirket oldu

Finans çevrelerinin en saygın dergileri arasında gösterilen Fortune’un geleneksel “Küresel 500” listesine Türkiye’den giren tek şirket Koç Holding oldu. 2004 yılı gelirleri itibariyle dünyanın en büyük 500 şirketinin bulunduğu listeye 15.5 milyar dolarlık geliriyle 389’uncu sıradan giren Koç Holding, 355.8 milyon dolarlık kârı açısından da 400’üncü basamakta yer aldı.

Birinci Wal-Mart

Fortune’un 500 listesinde, ABD’li süpermarket zinciri Wal-Mart Stores, 287.9 milyar dolarlık geliri ile ilk sırayı aldı. Wal-Mart’ı, petrol fiyatlarındaki artış sayesinde İngiliz BP, Amerikan Exxon Mobil ve Royal/Dutch Shell izledi. General Motors, 193 milyar

dolar geliri ile beşinci sırada yer aldı. Mercedes otomobillerinin üreticisi Alman-ABD şirketi DaimlerChrysler altıncı sırada yer alırken, dünyanın ikinci büyük otomobil şirketi Japon Toyota yedinci, ABD’li otomotiv şirketi Ford Motor sekizinci oldu. Dünyanın en büyük şirketi sıralamasında uzun yıllar ilk sırada yer alan General Electric dokuzuncu sırada yer bulurken, Fransız enerji şirketi Total 10’uncu sıraya yerleşti.

Petrol şirketlerinin yılı

“Küresel 500” listesinde bu yıl petrol şirketleri öne çıktı. Wal Mart’ın 287.9 milyar dolarlık geliriyle ilk sırada yer aldığı listede, ilk beş içinde üç petrol şirketi bulunuyor. Ham petrol fiyatlarındaki artışı sayesinde İngiliz BP 285 milyar dolarlık gelirle ikinci sırada yer alırken, Amerikan Exxon Mobil 270.7 ve İngiliz-Hollanda ortaklığındaki Royal/Dutch Shell 268.7 milyar dolarlık gelirle, üçüncü ve dördüncü oldu. Beşinci basamakta ise 193 milyar dolar ile General Motors bulunuyor.

Sıralamanın 10, 11 ve 12’nci sırasında da yine petrol üreticileri Fransız Total, ABD’li Chevron ve ConocoPhillips yer aldı.

“Küresel 500”ün toplam geliri 16.8 trilyon dolar

“Küresel 500” sıralamasına dahil olan şirketlerin toplam geliri 2003 yılına göre yüzde 13 artarak 16 trilyon 798 milyar dolar oldu. Şirketlerin kârları da yüzde 27 artarak 930 milyar dolar olarak gerçekleşti. Özellikle Asya ve Avrupa’daki şirketler üstün performans sergilerken, enerji dışında en iyi performans açısından otomotiv sektörü öne çıktı. Listede yer alan DaimlerChrysler, Toyota ve Nissan gelirlerini önemli oranda yükseltti.

Çelik üreticisi performans lideri oldu

Fortune, şirketleri “en iyi performans”, “sektörel liderler”, “en çok para kaybedenler” gibi çeşitli başlıklar altında da değerlendirdi. Çelik üreticisi Mittal Steel, 2003 yılına göre geliri yüzde 302’lik artışla 22.2 milyar dolara çıkarak en iyi performans gösteren şirketlerin başında geldi. Mittal, kârını en çok artıran şirketler sıralamasında da başı çekti. Firmanın 2003 yılına göre kârı yüzde 7.022 artarak 4.7 milyar dolara ulaştı. Gelirini yüzde 186 artıran Caremarx performansta ikinci olurken, yüzde 172’lik gelir artışı kaydeden William Morrison süpermarket zinciri üçüncü oldu.

Kâr lideri Exxon Mobil

En çok kâr elde edenler sıralamasında ise Exxon Mobil 25.3 milyar dolar ile birinci, Shell ikinci ve finans devi Citigroup üçüncü oldu. Yatırımcısına en çok kazandıran şirketlerin başında ise Mittal Steel ve China Construction Bank geliyor. 

Küresel 500’de ilk 10 (milyon dolar)

Şirket	Geliri	Kârı
1- Wal-Mart	287,989.0	10,267.0
2- BP	285,059.0	15,371.0
3- Exxon Mobil	270,772.0	25,330.0
4- Royal Dutch/Shell	268,690.0	18,183.0
5- General Motors	193,517.0	2,805.0
6- DaimlerChrysler	176,687.5	3,067.1
7- Toyota Motor	172,616.3	10,898.2
8- Ford Motor	172,233.0	3,487.0
9- General Electric	152,866.0	16,819.0
10- Total	152,609.5	11,955.0
389- Koç Holding	15,578.8	355.8
399- Alcatel	15,254.7	349.5
408- Delta Air Lines	15,002.0	5,198.0
421- Marks&Spencer	14,652.6	1,082.9
431- British Airways	14,414.1	463.1
442- Samsung	13,919.2	71.6
443- Sodexo Alliance	13,899.8	221.3
444- Isuzu Motors	13,897.2	558.6
447- Eastman Kodak	13,829.0	556.0
470- Henkel	13,173.9	2,157.9
499- Yamaha Motor	12,471.5	568.8

İSO'nun 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırması açıklandı:

Türkiye'nin sanayi devi Koç



“İSO 500” araştırmasının özel sektör sıralamasında Koç Topluluğu; Ford Otomotiv, Arçelik, Tofaş, Aygaz ve Beko Elektronik olmak üzere ilk 10’da beş şirketiyle yer aldı

İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) 2004 yılı 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasına göre, Koç Topluluğu özel sektörde Ford Otomotiv, Arçelik, Tofaş, Aygaz ve Beko Elektronik şirketleri ile ilk 10 içerisinde beş şirketle yer aldı.

Araştırma sonuçlarına göre, Koç Topluluğu 16 şirketi ile ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayısı olarak geçen yıllarda olduğu gibi Türkiye’nin en büyük sanayi grubu olma başarısını sürdürdü.

İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun yüzde 12’si Koç’tan

Koç Topluluğu şirketleri 15.8 milyar YTL ciro ile 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun yüzde 12’sini, özel sektörün ise yüzde 14’ünü temsil eden en büyük sa-



nayi grubu oldu. Sıralamaya giren Koç Topluluğu şirketlerinin ihracatı, geçen yıl toplam özel sektör ihracatının yüzde 15’i iken, 2004 yılında yaklaşık 1.7 milyar dolar artarak 5 milyar dolar ile özel sektörün yüzde 16’sını oluşturdu. Kârlılıкта da 1.3 milyar YTL ile Koç Topluluğu şirketleri toplam özel sektörün yüzde 14’ünü teşkil etti. Listeye gi-

ren 16 şirket, çalışan 33.813 personel sayısı ile de ilk sırayı aldı.

İstanbul Sanayi Odası’nın “100 Büyük Sanayi Kuruluşu” olarak başlattığı çalışma, 1981 yılından beri “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” olarak devam ediyor. Araştırma, Türkiye ekonomisinin nabzını tutması açısından büyük önem taşıyor.

İSO 500 2004	Özel 2004	KOÇ	Satışlar	Brüt Katma Değer	Özsermaye	Net Aktifler	Bilanço Kârı	İhracat	Çalışan Sayısı
			(Bin YTL)					(Bin \$)	
2	1	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	4,445,190	964,628	953,507	2,022,203	551,979	1,791,839	
7	5	Arçelik A.Ş.	2,688,686	972,098	1,410,820	2,796,463	306,832	788,272	8,376
9	7	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	2,146,939	386,122	578,570	1,401,183	71,930	825,266	4,471
10	8	Aygaz A.Ş.	1,890,337	966,195	627,741	808,170	96,619	153,185	1,291
12	9	Beko Elektronik A.Ş.	1,827,116	267,535	294,322	1,288,549	-13,135	938,041	3,726
42	35	Türk Traktör ve Ziraat Makinaları A.Ş.	534,842	199,095	211,915	450,662	162,075	137,366	1,051
68	59	Türk Demirdöküm Fabrikaları A.Ş.	387,776	84,049	112,971	243,753	27,644	108,592	646
85	76	Tat Konserve San. A.Ş.	334,967	23,334	91,220	335,992	-52,415	38,839	1,928
89	80	Döktaş Dökümcülük Tic. San. A.Ş.	320,727	112,517	120,571	226,687	18,462	132,432	1,856
97	88	Mogaz Petrol Gazları A.Ş.	293,764	28,335	61,241	70,083	10,337	783	167
111	102	Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş.	267,602	74,621	88,596	199,529	30,730	23,660	909
151	140	Otoyal Sanayi A.Ş.	191,109	48,547	32,036	137,754	-5,035	22,728	1,069
184	173	Arçelik-LG Klima San. ve Tic. A.Ş.	167,533	47,551	58,805	105,453	10,515	23,486	328
263	252	İzocam Tic. ve San. A.Ş.	122,336	49,097	85,733	120,451	16,300	19,653	351
304	292	Entek Elektrik Üretimi Otoprodüktör Grubu A.Ş.	107,449	45,898	194,862	331,162	14,092	0	43
400	385	Demir Export A.Ş.	82,061	52,468	101,789	113,967	20,299	164	403
		Toplam	15,808,434	4,322,090	10,652,061	5,024,699	1,267,229	5,004,306	33,813
		Özel Sektör Toplamı	116,271,470	38,159,555	114,380,779	60,000,889	9,087,929	31,674,207	423,667
	2004	Koç/Özel %	13,60	11,33	9,31	8,37	13,94	15,80	7,98
	2003	Koç/Özel %	13,14	11,05	9,55	10,22	14,28	14,78	7,24

Grundig yeniden Türkiye’de

Beko Elektronik, Türk tüketicisini, bir süredir ayrı kaldığı Grundig ile yeniden buluşturuyor. Beko Elektronik’in satın almasıyla birlikte Avrupa’daki pazar payını hızla artıran Grundig, Türkiye’de bu yıl 17.7 milyon euro ciro ve yüzde 1.5 pazar payı hedefliyor



Soldan sağa: Beko Elektronik Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu ve Arçelik Genel Müdürü Aka Gündüz Özdemir.

Beko Elektronik geçen yıl İngiliz Alba Plc. ile ortak satın aldığı Grundig ürünlerini Türkiye pazarında satışa sundu. Grundig ürünlerinin Türkiye pazarına sunulması nedeniyle düzenlenen basın toplantısında konuşan Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Bülent Bulgurlu, Grundig’in bu yıl Türkiye’de 17.7 milyon euro ciro ve yüzde 1.5 pazar payı hedeflediğini belirtti. Grundig’in 2010 pazar payı hedefini yüzde 5.5, ciro hedefini ise 100 milyon euro olarak açıklayan Bülent Bulgurlu, Beko Elektronik’in büyüme sürecinde ulaştığı noktada bir karar vermesi gerektiğini hatırlatarak, tercihlerinin arasında güçlü bir marka ile işbirliği yapmak, güçlü bir marka satın almak veya güçlü bir marka yaratmak olduğunu ifade etti. Bulgurlu, “Tercihimizi satın alma yönünde kullan-



küresel vizyon

dık. Beko Elektronik, ortağımız İngiliz Alba Plc. ile birlikte Grundig’i satın alarak markanın, 717 patentinin, Ar-Ge teşkilatının, satış şirketlerinin ve geniş bir tüketici hizmet ağına sahibi oldu” dedi.

Beko Elektronik Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ise Grundig’i aldıklarında 45 olan ürün gamını 110 çeşite çıkardıklarını söyleyen Eyüboğlu, sonbaharla birlikte bu sayının 150’yi bulacağını kaydetti.

“Grundig küresel oyunculuğumuzu destekleyecek”

Toplantıda söz alan Arçelik Genel Müdür Aka Gündüz Özdemir, Grundig’in küresel anlamda çok önemli bir marka olduğunu ifade ederek, “Bu markanın bizim ‘küresel oyuncu olma’ hedefimizi destekleyecek çok önemli bir adım olduğunu düşünüyorum” dedi. Arçelik ve Beko’nun Türkiye’de üst segmentte konumlanmış markalar olduğunu anlatan Aka Gündüz Özdemir, Grundig’in daha da üst seviyede konumlandırılacağını ve yüzde 10 daha pahalı olacağını vurguladı. Özdemir, sayıları 4500’ü bulan Beko ve Arçelik bayi ağı ile benzersiz bir satış kanalına sahip olduklarını ve bu sayede ürünlerin pazar penetrasyonunun hızlı sağlanacağını da sözlerine ekledi. 





“Tasarımda da söz sahibiyiz”

Yılda 7 milyon TV üretim gücüyle öne çıkan Beko Elektronik, artık tasarım ve Ar-Ge çalışmalarıyla da adından söz ettirecek. Beko Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Grundig’le aldıkları tasarım ödülünün Beko Elektronik’e gurur verdiğini söylüyor

Tasarım dünyasının Oscar’ı sayılan “Red Dot Tasarım Ödülü”nü Beko Elektronik’in tasarladığı Grundig Vision 26 LCD TV kazandı. Ödül, 4 Temmuz’da Almanya’nın Essen kentinde düzenlenen törenle Beko Elektronik’e verildi. Ödüllü televizyon bir yıl boyunca dünyanın en büyük çağdaş tasarım müzesi “Red Dot Design Museum”da sergilenen. Biz de Beko Elektronik Genel Müdürü **Yağız Eyüboğlu** ile hem “Red Dot”ın Beko Elektronik’e ve Grundig’e kazandırdıklarını hem de Beko’nun yeni stratejilerini konuştuk. Plazmaların ne zaman ucuzlayacağını dahi sorduk ama tüm söyleyişi Eyüboğlu’nun şu sözleri özetliyor: “Grundig’i katma değeri daha yüksek olan markalı satışlarımıza odaklanma stratejisi çerçevesinde fırsat olarak kullanacağız.”



Grundig’in, Vision 26 LCD TV ile aldığı tasarım ödülü satışları etkiler mi? Elektronik ürünlerde ödül-satış ilişkisi sanki daha sıkı...

Doğru. Şöyle ki; biz yetkinliğimizi sadece üretim gücü olarak görmüyoruz. Katma

değer yarattığımız kısım, tasarımı, know-how ve Ar-Ge şeklinde özetlenebilir. Tasarım alanında bu kadar önemli bir ödül alınması itici güç oldu bizim için.

“Red Dot Ödülü”nün marka değerine ve imajına katkısı oldu mu?

Doğal olarak var tabii. Üretim kimliğimizin yanı sıra tasarımda da söz sahibi olduğumuzu gösterdi, Beko Elektronik’i öne çıkardı.

Beko’nun Grundig markasından uluslararası arenadaki beklentisini özetleyebilir misiniz?

Grundig bizim 2004 yılında bünyemize kattığımız bir marka. Çok önemseydiğimiz ve Beko Elektronik’in geleceği için önemli bir çıkış noktası olarak gördüğümüz markadır.

Grundig’in geçmişte pazar payı açısın-

dan, marka bilinirliği açısından oldukça önemli yerlere geldiğini görüyoruz. Beko Elektronik markayı aldığında yüzde 3.6 civarında bir pazar payı vardı. Bunu bir yılda Almanya'da yüzde 7.6'lar seviyesine getirildi. Pazarı Almanya'yla sınırlı tutmayıp mümkün merteye Avrupa geneline yaymayı istiyoruz. Avrupa genelinde 2007 yılına kadar yüzde 9.6 pazar payı elde etmeyi hedefliyoruz. Mayıs 2004- Mart 2005 arasında Grundig ürünleri satışları 2 milyon adedin üzerine çıktı. 2006 yılı mart ayına kadar 1 milyon 415 bin adedi televizyon olmak üzere toplam satışımızı 3 milyon adedin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Avrupa genelinde Grundig için 2009 yılında yüzde 9.9 pazar payı ve 1 milyar 201 milyon dolar ciro hedefliyoruz. İkinci hedefimiz; Grundig'i, Beko Elektronik içindeki fason üretimi giderek azaltıp katma değeri daha yüksek olan markalı satışlarımıza odaklanma stratejisi çerçevesinde bir fırsat olarak kullanmak.

Grundig'le ilgili planlarınıza Türkiye'de de start verdiniz...

Evet, basın toplantısında açıkladığımız gibi hedeflerimiz yüksek. Yaklaşık bin kadar Arçelik ve Beko bayisinde Grundig Corner'ları oluşturduk. Yakında reklamlarımız da başlayacak...

Peki, yeni yatırım planlarınız var mı?

Geçen sene 60 milyon euro yaptık, bu sene rakamın 30 milyon euro olacağını öngörüyoruz. Ağırlıklı olarak yatırım planımız tüplü televizyon hatlarımızın LCD'ye çevrilmesi şeklinde. Orta vadede Rusya'da bir TV fabrikası yatırımı yapacağımızı düşünüyoruz.

Rusya projesiyle birlikte ihracat pazarlarınız değişecek mi?

Ortadoğu, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika gibi şu ana kadar hiç değeri-

lendirmedığımız bir pazar olduğunu düşünüyorum. Yapılanmamızı da, ürünlerimizi de buna göre organize ediyoruz. Bu pazarlar için kısmen Grundig markasını kullanmayı da düşünüyoruz özellikle Kuzey Afrika için.

Ne dersiniz, LCD ve plazma TV'ler tüplü TV'nin önüne geçecek mi?

Dünyada bu konuda yaşanan hızlı bir değişim var. Bugün LCD ve plazma yavaş yavaş oturmaya başlıyor. Ancak yassı ekran TV'lerin tüplü TV'lerle yer değiştirmesinin Ortadoğu, Rusya, Türkiye gibi pazarlarda daha uzun süreceğini düşünüyorum.

LCD ve plazmaların fiyatları düşer mi, hatta ne zaman düşer?

Dikkat ederseniz bu teknolojinin çıkışından bu yana ciddi bir fiyat erozyonu yaşandı. Ama piyasa yavaş yavaş dengesini buluyor. Tüketimi erteleme netice itibarıyla tatmin açısından müşteriye kaybettirdiği zaman da var. Kıyasladığınızda, bence ürünü alma zamanı gelmiştir.

Bakin bu tespit hoşumuza gitti. Tüplü TV evde fazla yer kaplıyor çünkü...

Özellikle hanım müşterilerimizin bu konuda estetiğe daha düşkün davrandığını düşünüyoruz. Ama unutmayın ki, yapılan araştırmalar elektronik alımında karar vericinin erkekler olduğunu gösteriyor.

Neticede ikisi de duvara asılan çerçeve gibi... LCD ile plazmanın farkı nedir? Seçimi neye göre yapalım?

106 ekran üzerinde, ısı yayma, görüntünün yenilenme hızı, fiyat-performans ilişkisi açısından plazma daha cazip. Ama küçük ekrana indiginizde orada da LCD'nin tamamen hâkim hale geldiğini görüyoruz. Tüketici olarak değerlendirirken 106 ekrana kadar LCD, üstü için plazma diyorum. 🌀



Beko Elektronik tasarladı, Grundig ödül aldı

Beko Elektronik Endüstriyel Tasarım Yöneticisi Bora Bükülmez, bu yıl kazanılan "Red Dot Ödülü"nü sadece "başlangıç" olduğunu, bundan sonra elektronik tasarımı alanında sık sık Beko adını duyacağımızı vurguluyor

Beko Elektronik Endüstriyel Tasarım Bölümü, Grundig Vision 26 LCD TV ile tasarım dünyasının Oscar'ı sayılan "Red Dot Ödülü"nü aldı. Daha çok üretici kimliğiyle öne çıkan Beko Elektronik nasıl "Red Dot" a sahip olmuştu? Bu işin tilsimi, formülü neydi? Beko Elektronik Endüstriyel Tasarım Yöneticisi Bora Bükülmez, Grundig için yaptıkları araştırma sonucunda markanın Alman kimliğinin korunarak gençleştirilmesine karar verildiğini söylüyor. Üçü deneyimli endüstriyel tasarımcıdan oluşan 13 kişilik bir ekip kuran Bora Bükülmez, bir ay içinde sekiz ayrı konseptte ürün ailesi tasarladıklarını belirtiyor. Bora Bükülmez, ekip dayanışmasının çok önemli olduğunu vurgulayarak, "Burada ileri seviyede teknolojiye sahip ürünler tasarlanıyor ama hâlâ geleneksel usta-çırak anlayışı geçerlidir" diyor. Ürünü tasarlarken işe "Red Dot" kaygısıyla başlamadıklarını belirten Bükülmez, "Bir gün Red Dot'ın yıllığına bakarken, biz niye katılmıyoruz diye düşündüm ve başvuruyu yaptım" diye anlatıyor fikrin doğuşunu. Katılım başvurusu yapılmış ama o tempo içinde unutulup gitmiş. Mart ayında gelen bir mektupla hatırlamışlar "Red Dot"ı. Hem de bir daha hiç unutmayacakları şekilde... Gelen mektup tasarım ödülünü aldıklarını bildirmiş çünkü... "Beko Elektronik'in bundan sonra tasarımı ile öne çıkma iddiası olacak mı?" diye soruyoruz; aldığımız cevap kısa ve öz: "Kesinlikle evet".

Yağız Eyüboğlu kimdir?

- İş yaşamına 1991 yılında Arçelik A.Ş.'de Yetiştirme Elemanı olarak başlayan Yağız Eyüboğlu, 1993 yılında Koç Holding Denetim ve Mali Grup Başkanlığı'na transfer oldu.
- 2002 yılında Mali Koordinatörlük görevine getirilen Eyüboğlu, 2004 yılında Arçelik A.Ş.'ye transfer olarak Finansman ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı.
- Birçok Koç Topluluğu şirketine Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Eyüboğlu, Nisan 2005 tarihi itibarıyla Beko Elektronik A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne atandı.
- Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü'nü 1991 yılında, Koç Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Programını 1996 yılında tamamlayan Yağız Eyüboğlu İngilizce ve Almanca biliyor. Eyüboğlu, evli ve bir oğlu var.

“Türkiye müzakereleri çabuk atlatacak”

AKP İstanbul
Milletvekili ve
Başbakan Recep
Tayyip Erdoğan’ın Dış
İlişkiler Danışmanı
Egemen Bağış,
Türkiye’nin göstereceği
performans sayesinde,
AB müzakere sürecinin
sanıldığı kadar
uzamayacağına
inanıyor

küresel vizyon

Türkiye iki ay sonra bir dönüm noktasına daha geliyor. 3 Ekim’de başlayacak müzakereler, hem AB üyesi ülkeler hem de Türkiye için büyük önem taşıyor. Bu süreçte Türkiye’yi nelerin beklediğinden hangi konulardaki müzakerelerin zorlu geçeceğine, nükleer enerji tutumunun ne olacağından dış ilişkilere kadar pek çok konuyu AKP İstanbul Milletvekili ve Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan**’ın Dış İlişkiler Danışmanı **Egemen Bağış** ile görüştük. Bağış, İslam kültürü ile demokratik değerlerin birbiriyle çelişmediği örnek bir durum sergilemesi açısından Türkiye’nin önemini vurgulayarak, “Böyle bir Türkiye, uluslararası barış ve istikrarın sağlanması açısından hayati öncelik taşır. Bu nedenle, Avrupa’nın medeniyetlerin çatıştığı değil medeniyetlerin uzlaştığı bir adres olabilmesi ve evrensel barış için Türkiye’nin AB üyeliği şarttır” diyor.

3 Ekim’le birlikte aslında müzakere değil, müktesebatın resmen incelenmesi anlamına gelen



tarama süreci başlayacak. Bu süreç kaç ayda bitirilir?

Tarama süreciyle birlikte müzakereleri de başlatacağız. Bu süreç, birinin tamamlanıp diğerinin başlaması gereken bir süreç değil. Hızlı bir şekilde taramaların tamamlanacağına inanıyorum çünkü bununla ilgili ön çalışmalar yapıldı. Kısa sürede ve eşzamanlı olarak ikisi beraber yürüyecek.

Müktesebat, her biri değişik politika alanlarını içeren çeşitli başlıklara ayrılmış durumda. Enerji, vergilendirme, eğitim ve kültür, adalet-özgürlük ve güvenlik, dış ilişkiler, mali kontrol, çevre, malların serbest dolaşımı, tarım ve hatta balıkçılığa kadar uzanan yaklaşık 35 başlık bulunuyor. Devlet Bakanı ve Başmüzakereci Ali Babacan tüm bu konulara ilişkin nasıl bir ekip oluşturuyor? Bu çalışmalar hangi aşamada?

AB'ye üye olmak için ekonomik, idari ve siyasi alanlarda atılan reform adımlarını biliyoruz. Son üç yılda ilgili kurumlarımız AB'yi çok yakından incelediler ve uzmanlar yetiştirdiler. Sil baştan her şeyi öğrenmemiz gerekiyor gibi bir fikre kapılmamak lazım. Ali Babacan şu anda özgeçmiş yağmuruna tutulmuş vaziyette. Türkiye'nin dört bir yanından özgeçmişleri bildiren metinler geliyor. Tabii ki ekip kurulan. O kadar talep var ki eminim bir sınav açılacaktır.

Bu kadar çok başlık arasında bir müzakere sıralaması yapıldı mı?

Önce bir 3 Ekim startını alalım, sonra kendi kadrolarımızı oluşturalım, bu sıralamayı o kadrolarla yapalım diye düşünüyoruz. Ali Bey AB Genel Sekreterliği ve Dışişleri Bakanlığı'yla koordinasyon halinde bu konuyla ilgili çalışıyor.

En zorlu görüşmeler sizce hangi konularda olacak?

Benim öngördüğüm kadarıyla Türkiye'nin en çok zorlanacağı tarım ve çevre konusu olacak. Toplumun bütün katmanlarını ilgilendirdiği için zor.

Tarımda tam olarak niye zorlanacağız, AB ne bekliyor?

Bizden bir şey beklediklerinden değil de; AB'nin tarım standartlarına uymamız gerek. Bunun için teknolojiyi geliştirmemiz, arazi yapılanmasını artırmamız gerek. Bu konular da büyük bir kesimi etkileyeceği için, geniş bir kitleye kabul ettirdikten

“Türkiye birçok AB üyesi ülke gibi ve birçok kalkınmış sanayi ülkesinde olduğu gibi eninde sonunda mutlaka nükleer enerji üretecektir ve bunu barışsal amaçlarla kendi üretim maliyetini düşürmek için kullanacaktır”

sonra uygulama konusunda biraz zamanla ihtiyaç olur.

AB Komisyonu Genişleme Müdürü Pierre Mirel, “Aday ülke özgür iradesiyle aday olmayı istiyor. Burası bir kulüp ve kuraları var. Öyleyse kurallar kabul edilecektir” diyor. Bu bakış açısı Türk tarafını zorlayacak mı?

Mirel'in göz ardı ettiği şu ki, birçok AB üyesi ülkenin müzakereler sırasında elde ettiği kalıcı derogasyonlar var. Evet AB'nin kuralları var, biz de bu kuralları benimseyip Türkiye için iyi olduğuna inandığımız için uğraşıyoruz. Fakat birçok ülkenin de kendi kültürel ve tarihsel geçmişinden kaynaklanan farklılıkları var. Farklılıklarla ilgili olarak istisnalar elde etmişler. Türkiye'nin de bazı konularda derogasyon talepleri olacaktır.

Bir AB-Türkiye İş Konseyi oluşturulması fikri üzerinde duruluyor. Bu yönde bir çalışma başlatıldı mı? Olası bir AB-Türk İş Konseyi'nde kimler yer alır?

Buna benzer ilk çalışmalar DEİK çatısı altında yapıldı zannediyorum. Burada yer almak isteyen, buraya enerjisini, vaktini, imkanlarını seferber etmek isteyen herkesin yer alması gerekiyor bence...

Katılıma kadar, Türkiye'den üçüncü ülkelere yönelik politikalarını Birlik tarafından benimse-nen politikalarla uyumlu hale getirmesi isteniyor. Bu durum bizim dış politikamızda farklılaşmaya yol açar mı?

Bakın bizim dış politikamızı belirleyen unsurlar evrensel barış, adaleti, huzuru

sağlamak üzerine kuruludur. Bizim dış politika önceliklerimizden herhangi birinin AB'nin dış politika anlayışıyla ters düşmediğine inanıyorum. Ama detaya inildiği zaman, AB'nin de kendi içinde dış politika tutumunda farklılık görebiliyoruz; bunu Irak savaşı sırasında yaşadık.

AB çatısı altında Irak savaşı sürecini yaşasaydık savaşın dışında tutabilecek miydik kendimizi? AB ile sorun yaşamayacak mıydık?

Irak'la ilgili bir ikilem yaşandı. Onu değerlendirmek için, alınan kararı analiz etmek için daha çok erken. Zaman belirlenecek. Türkiye'nin AB içinde olması veya olmaması arasında pek bir ayırım yoktu. Türkiye kendi tercihiyle olmayan bir duruma sahip; o da Irak'la komşu olması. Hangi birliğin içinde olursak olalım Irak'la ilgili her gelişme bizi etkiler. Bunun için Irak'la ilgili kararlarımızı verirken kendi ulusal çıkarlarımızı korumalıyız.

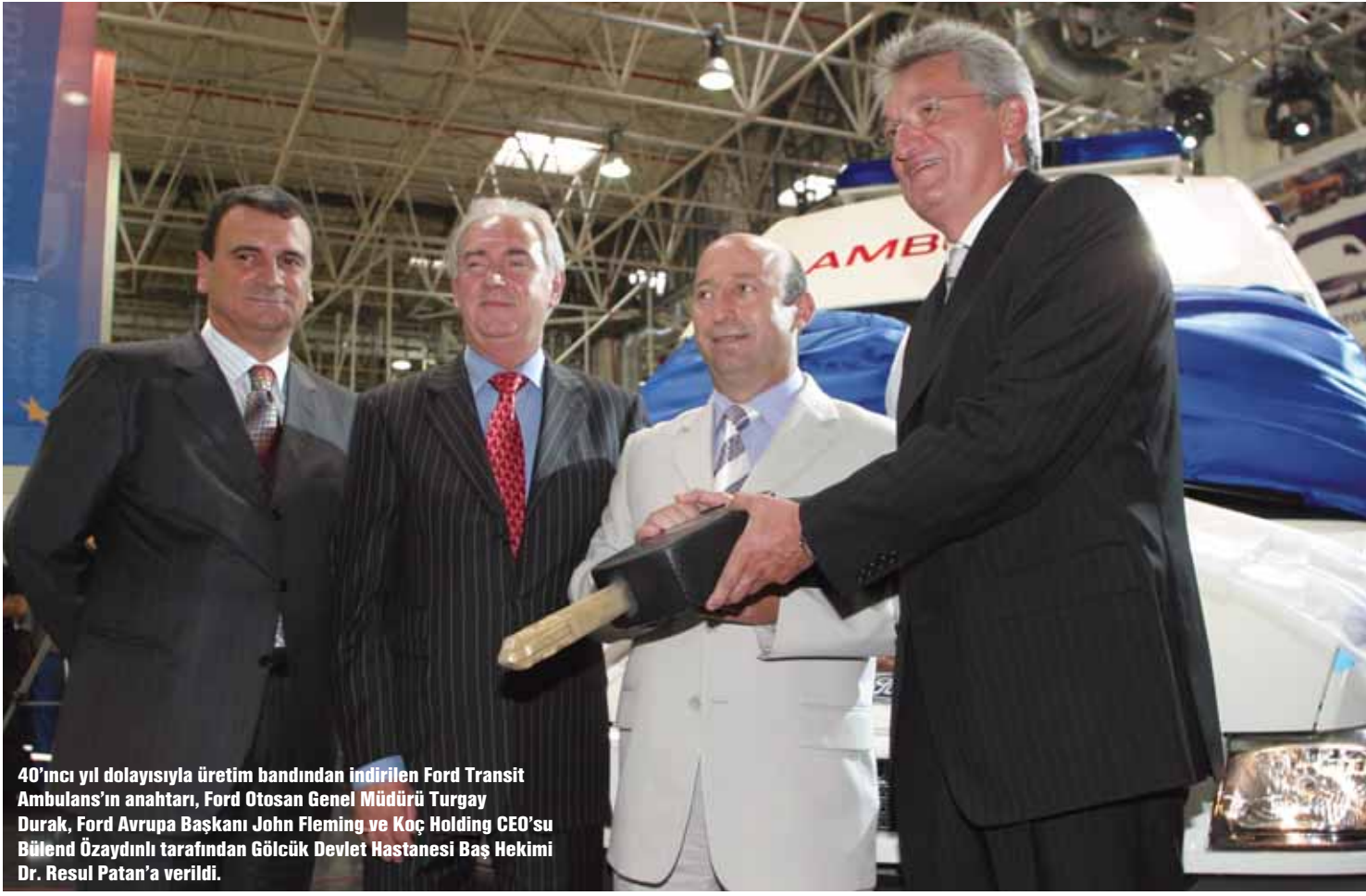
AB, nükleer güvenliğin tüm yönleri de dahil olmak üzere yüksek düzeyde çevresel korumanın oluşturulması üzerinde önemle duruyor. Türkiye masaya nasıl bir nükleer enerji ve çevre koruma dosyasıyla oturacak?

AK Parti'nin 3 Kasım öncesi ilan ettiği hükümet programında da; Türkiye'de nükleer enerji konusunda, ucuz maliyetli enerji üretimi konusunda bir irade vardır. Türkiye birçok AB üyesi ülke gibi ve birçok kalkınmış sanayi ülkesinde olduğu gibi eninde sonunda mutlaka nükleer enerji üretecektir ve bunu barışsal amaçlarla kendi üretim maliyetini düşürmek için kullanacaktır. Ama bunda da yine AB ile eşgüdüm halinde çalışacağız. Bunu yaparken çevre koruma konusunda en az onlar kadar hassas olacağız.

AB'nin “Uyum yasaları çıkıyor ama uygulamayı görelim” söylemine dayanak oluşturacak unsurlar sizce ortadan kalktı mı?

Uygulama konusunda Türkiye çok önemli başarılar elde etmeye başladı. Reform yasalarını geçirmek, birkaç ay içinde gerçekleştirilen yoğun bir çabayla mümkün olabilecek bir durum. Ama uygulamaya geçilmesi, halkın tamamının bunları idrak ederek yaşamına uygulaması zaman alabilecek bir şey. Komisyon üyeleri Türkiye'nin uygulama konusunda daha iyi olduğunu söylüyorlar. 

Handan Bayındır



40'ıncı yıl dolayısıyla üretim bandından indirilen Ford Transit Ambulans'ın anahtarı, Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak, Ford Avrupa Başkanı John Fleming ve Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı tarafından Gölcük Devlet Hastanesi Baş Hekimi Dr. Resul Patan'a verildi.

Bülend Özaydınlı: Ford Transit başarı hikâyesidir

Ford Transit'in 40'ıncı yıl kutlamaları, Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda büyük bir coşkuyla başladı. Ford Avrupa Başkanı John Fleming, Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı ve Ford Otosan Genel Müdürü Turgay Durak'ın katıldığı kutlamada, Transit'in, hem Ford Avrupa'nın hem de Ford Otosan'ın gözbebeği olduğu vurgulandı

Hafif ticari araç segmentinde yeni bir dönem açan ve birçok ülkede minibüs tipi ticari araçların genel adı haline gelen Transit'in, Avrupa'da üretime başlamasının 40'ıncı yılı nedeniyle, başlıca üretim üslerinden biri olan Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda 12 Temmuz'da bir tören düzenlendi. Törene Ford yöneticilerinin yanı sıra çalışanlar da katıldı. Üretim bandından indirilen bir Ford Transit Ambulans'ın Gölcük Devlet Hastanesi'ne hediye edildiği törende gurur, heyecan ve mutluluk vardı.

Avrupa'da ilk kez 1965 yılında piyasaya sürülen, 1967 yılından bu yana Ford Oto-

san tarafından Türkiye'de üretilen Ford Transit, 102 yıllık geçmişe sahip dünyanın önde gelen otomotiv markası Ford ile 79 yıl önce kurulan Koç Holding'in, 77 yıllık ortaklıklarının sonucunda ulaşılan sayısız başarılarından biri.

"Görev tamam"

Ford Transit'in 40 yıllık serüveninin anlatıldığı törenin açılış konuşmasını, Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** yaptı. Durak, "Görev tamam" diyerek çıktıkları yolda bugün geldikleri noktanın, sözlerinin arkasında durduklarını gösterdiğini belirtti. İlk Transit'in 1967 yılında

Türkiye yollarına çıktığını, hem Ford hem de Otosan mühendislerinin kalite, maliyet ve özellikleri itibarıyla Ford Transit'i sürekli geliştirdiklerini anlatan Durak, "Transit denilince akla gelen ilk özellikler dayanıklılık, güvenilirlik, zor şartlara uyum, yaygın yedek parça ve servis ağı ile hızlı ve ekonomik hizmet verme imkânıdır" dedi. Yıllardır pazar birincisi olmaları nedeniyle Transit kelimesinin piyasada van ve kapalı kasa ticari araçlar için kullanılan yaygın bir isim haline geldiğini ifade eden Durak, benzer bir durumun Avrupa'da da yaşandığını ve bunun mutluluk verici olduğunu söyledi.

Turgay Durak sözlerine şöyle devam etti: “Transit’in göğsümüzü kabartan başarılarının ardından ürün geliştirme faaliyetlerini Ford Otosan’ın yürüttüğü Transit Connect modelimizi geliştirdik. 2003 yılında Transit Connect, Avrupa’da “Yılın Ticari Aracı” seçildi. Transit Connect’in hem Avrupa’da hem de Türkiye’de Ford Transit’in izinden yürüyüp yeni başarılarla erişeceğine inanıyoruz. Bu yıl Transit’in 40’inci yılını kutlarken beş milyonuncu aracın da banttan inmesinin haklı gururunu yaşıyoruz.”

Üç yıldır lider

Turgay Durak’ın ardından kürsüye gelerek bir konuşma yapan Koç Holding CEO’su **Bülend Özaydınlı** da, 2005 yılının kutlama yılı olarak tarihe geçeceğini belirtti. Üç ay önce Ford Otosan’ın ürettiği 1 milyonuncu aracın hattan inişini kutladıklarını hatırlatan Özaydınlı, Türkiye’nin lider ticari aracı Ford Transit’in 40’inci yılını kutlamanın da mutluluk verici olduğunu belirterek “Ford Transit tek başına bir başarı hikâyesidir” dedi. Özaydınlı, “Topluluğumuzun kurucusu rahmetli **Vehbi Koç**’un uzun yıllar önce distribütörlük ile başlayan Ford-Koç ilişkisi 1997 yılında hisselerin eşitlenmesi ile çok daha güçlü bir ortaklık haline gelmiştir. 77 yıldır süregelen bu işbirliğinde pekçok dönüm noktası ve başarı yer almıştır. Türkiye’nin seri üretime geçen ilk aracını devreye aldığıımızdan bu yana uzun zaman geçti ama Otosan başarıları ile anılmaya devam ediyor. Son üç yıldır lider olarak otomotiv sektörünü yönlendiren Ford Otosan, 2005 yılındaki performansı ile bu yıl da liderliği kimseye bırakmaya niyetli değil” diye konuştu.

Özaydınlı, Topluluk şirketleri içerisinde “Amiral gemileri”nden biri olarak nitelediği Otosan’ın Türkiye üretim rakamlarına bakıldığında 1967 yılından bu yana 550 bin adet Ford Transit üretildiğini, Transit ailesinin en küçük üyesi Transit Connect’in üretim adedinin ise 230 bin olduğunu belirtti. Otosan’ın sadece Koç şirketleri arasında değil Ford Avrupa için de özgün ve önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Özaydınlı, “Ford Otosan’ın ulaştığı kapasite gerek Türk Otomotiv Endüstrisi’nde gerekse Avrupa otomotiv pazarında son derece önemlidir. Sahip olduğu teknolojileri, düşük maliyetle kaliteli üretim yapabilme yeteneği ve değerli in-



Ford Avrupa Başkanı John Fleming törende yaptığı konuşmada, “Transit birçok ülkede o kadar iyi tanındı ki minibüs tipi ticari araçların genel adı haline geldi” dedi

san kaynağı ile Ford Avrupa’nın üretim merkezlerinden biri olma yolunda hızla ilerlemektedir. Bu rakamlar ayrıca Koç Topluluğu’nun AB yolunda ne kadar hazırlıklı olduğunu ve ihracatı ne boyutta önemseydiğini göstermektedir” dedi.

“Kocaeli, iyi seçim”

Özaydınlı’dan sonra kürsüye çıkan Ford Avrupa Başkanı **John Fleming** de İngiltere’deki Southampton ile birlikte Transit’in Avrupa’daki başlıca üretim üssü olan Kocaeli’de Transit’in 40’inci yaşını kutlamanın kendileri için mutluluk verici olduğunu söyledi. Aynı zamanda bu yıl, ilk Transit’in montaj hattından çıktığı tarihten bu yana üretilen 5 milyonuncu Transit’i de kutladıklarını kaydeden Fleming, “Görkemli Transit mirasını uzun zamandır ortağımız olan Koç Holding ile birlikte kutlamak için Kocaeli’den daha iyi bir yer düşünülemez. Ortaklığımız yıllar geçtikçe daha da güçlendi ve bu güçten bir başka muhteşem araç Ford Transit Connect doğdu” diye konuştu.

Transit’in başarısında fabrika çalışanlarının çok büyük katkı sağladığının altını çizen Fleming, “Transit Türkiye’de 1967 yılından beri üretiliyor. Ancak bu üretim daha çok yerli pazar içindi. Kocaeli’de şu anki modelimizin üretimine geçilmesiyle 2001 yılında bu durum değişmiş oldu” dedi.

40 yıl önce, pazara yeni standartlar getiren Transit’in her zaman önde olduğunu ve sürekli yeni teknolojiler sunarak liderliğini koruduğunu da söyleyen Fleming, “Transit birçok ülkede o kadar iyi tanındı ki minibüs tipi ticari araçların genel adı haline geldi” dedi. Fleming, Türkiye’de ticari araç pazarının uzun vadede daha da büyüyeceğini düşündüklerini sözlerine ekledi. 🌐

Dünya savunma sanayiinde Türkiye markasıyız

Otokar yurtdışından toplam değeri 88.4 milyon dolar olan 600 araçlık savunma sanayi siparişi aldı. Bu siparişle birlikte son 15 yıldaki üretimin neredeyse yarısı bir buçuk yılda üretilcek

19 63 yılından bu yana otomotiv sektöründe faaliyet gösteren Otokar'ın ürün yelpazesini semi-treyler, toplu taşımacılık ve askeri araç olarak üçe ayırmak mümkün. Dergimizin yayına hazırlandığı günlerde bu üçüncü alandaki önemli başarısıyla Otokar bir kez daha gündemimize geldi. Yurtdışından toplam değeri 88.4 milyon dolar olan; 573 adedini zırhlı araçların oluşturduğu 600 araçlık savunma sanayi siparişi alan Otokar'ın Genel Müdürü **Kudret Önen** ile hem dev siparişle ilgili bu son haber hem de hedef ve sektördeki yerlerine ilişkin kapsamlı bir görüşme yaptık.

Sipariş hangi ülkeden alındı? Zırhlı araç üretimindeki bu büyük siparişin taşıdığı önem hakkında bilgi verirsiniz?

Bu sipariş, bugüne kadar ihracat alanında tek anlaşma ile aldığımız en büyük savunma sanayi siparişi. Otokar, 1990'lı yıllardan bu yana çeşitli tiplerde 1400 adet civarında taktik tekerlekli zırhlı araç imal etti. Bu sipariş ile geçmiş 15 yılda gerçekleştirdiğimiz imalatın neredeyse yarısını bir buçuk yılda üretmiş olacağız. 2006 yılı sonuna kadar zırhlı araç imalat bölümümüz ayda yaklaşık 40 araç üretecek. Bu, zırhlı araç üretiminde çok önemli bir rakam ve çok ciddi bir kapasitedir. Bu siparişin ihracat olmasının ise bizim için ayrıca önemi var. Böylelikle Otokar'ın dünya savunma sanayiindeki gücünü bir kez daha kanıtlamış oluyoruz. Savunma sanayiinde dünya pazarlarında Türkiye'nin markası olduk. Siparişin hangi ülkeden alındığı konusuna gelince... Uzun süredir görüşmeleri devam eden anlaşmaya konu olan araçlar savunma sanayi araçları olduğu için, anlaşmalar gereği ülke ismi ve diğer rakiplerimizi telaffuz etmek mümkün değil.

Alınan siparişle, son 15 yıldaki üretimin neredeyse yarısının bir buçuk yılda üretileceğini söylediniz. Otokar bu



Kudret Önen Kimdir?

- Otokar Genel Müdürü Kudret Önen 1953 İstanbul doğumlu.
- İlk, orta ve lise öğrenimini Ankara Koleji'nde tamamladı. Ardından Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu.
- 1975 yılında Ford Otosan'da Makine Mühendisi olarak başladığı profesyonel iş hayatını o tarihten bugüne dek hep Koç Topluluğu şirketlerinde sürdürdü. 1984'ten beri Otokarlı olan Kudret Önen'in iki kızı var.



boyutta bir üretim için hazır mı? Yoksa yeni yatırımlar yapması gerekiyor mu?

Adapazarı Arifiye'deki fabrikamızın kapasitesi bu sipariş için yeterli olduğu için ayrı bir ekipman veya tesis yatırımımız olmayacak. Son yıllarda olduğu gibi verimliliği artırmak ve yeni araç geliştirme alanlarında yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu doğrultuda da son dönemde önemli bir yatırım kararı olarak 2004 yılında "Otokar Ar-Ge Merkezi" için çalışmalarımıza başladık. Otokar'ın en büyük gücü; Otokar markası ile araç tasarımı yapmak ve fikri mülkiyet hakları Otokar'a ait araçlar üretmek. Bunun yanı sıra Land Rover Defender ve Otokar-Fruhauf gibi lisans altında ürettiğimiz araçların ülke şartlarına ve müşteri isteklerine göre geliştirilmesi de Otokar bünyesinde yapılıyor. Şu anda 40'a yakın farklı model Land Rover Defender üretimi ile bu alanda Avrupa'nın önde gelen Defender üreticileri arasında yer alıyoruz. Bu siparişle ilgili olarak vurgulamak istediğim iki önemli unsur daha var:

Birincisi; bu siparişin ihracat anlaşması olması nedeniyle, Koç Topluluğu'nun ciro içinde ihracatı artırma stratejisi ile bire bir paralel bir adım attık. İkincisi de sipariş kapsamındaki 600 araçtan 573'ü Otokar tasarımı ve üretimi Zırhlı Personel Taşıyıcı araç oldu. Böylelikle yine Koç Topluluğu'nun teknolojiye sahip olma vizyonu

çerçevesinde kendi tasarladığımız, ürettiğimiz, şirketimiz ve Türkiye için katma değeri yüksek olan Otokar markalı zırhlı araçlarımızı ihraç edeceğiz.

Otokar 2005'in ilk altı ayını bu pazarda nasıl geçirdi? Sultan küçük otobüs ve diğer alanlardaki gelişmelerden bahsederseniz?

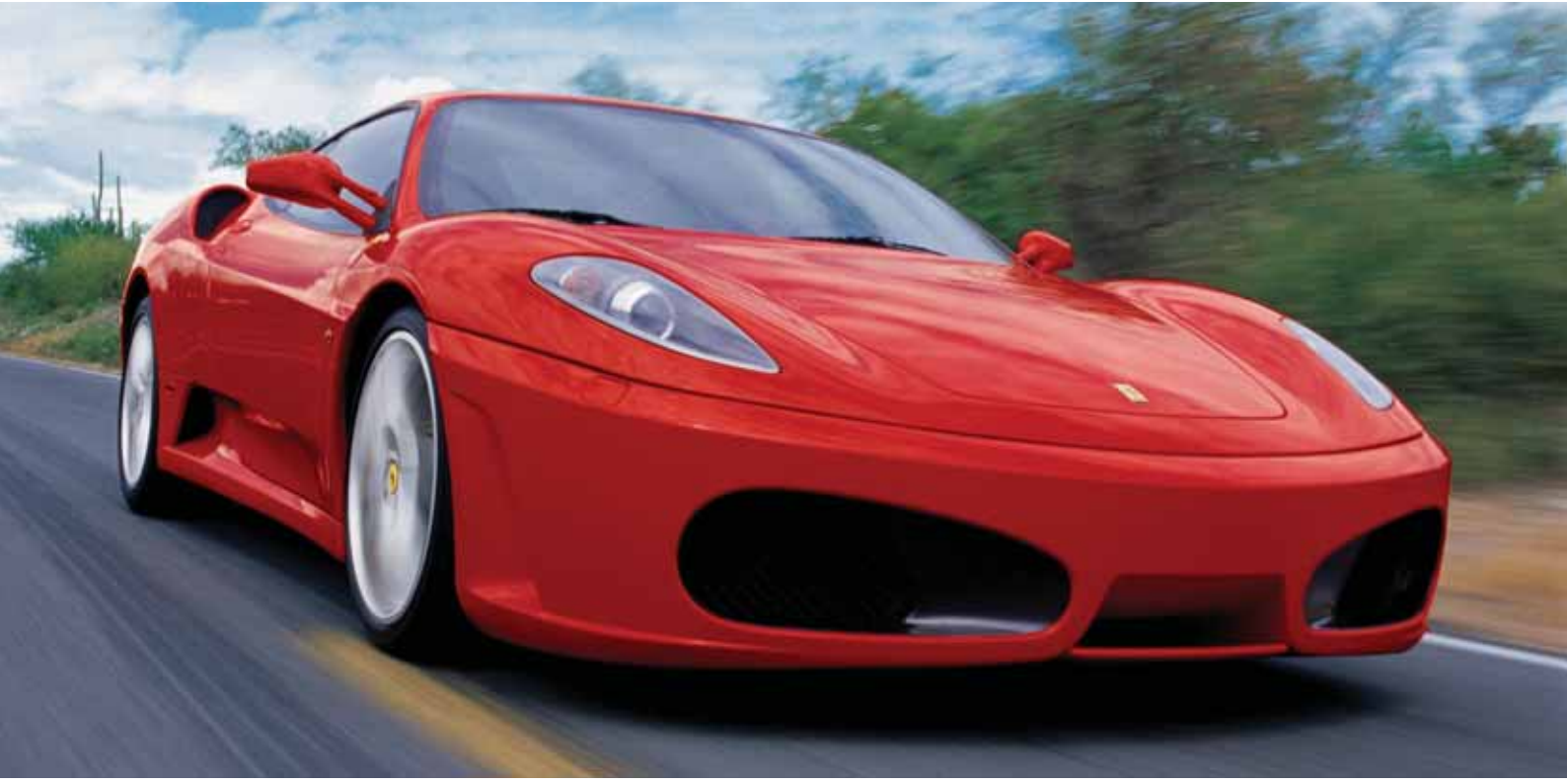
Özellikle 2005 model yılı ile Eylül ayında pazara sunduğumuz yeni model treylerlerimiz müşterilerimizin büyük ilgi ve beğenisi ile karşılandı. Bunun sonucu olarak TAİD (Ticari Araç İthalatçıları Derneği) verilerine göre Mayıs 2005 sonu itibarıyla beş büyük üretici arasında lider olduk. İlk beş ayda yaklaşık 430 adet araç satışı gerçekleştirerek yüzde 34'lük pazar payı aldık. Semi-treyler alanında çalışmalarımıza ilk altı ayda da hızla devam ettik. "Euroslider" ve "Speedslider" modellerimizi müşterilerimizin beğenisine sunduk.

Yine geçtiğimiz dönem, ADR onaylı akar-yakıt tankerlerinin devrilmeye karşı stabilize gerekliliklerini ECE R111 regülasyonu kapsamında yerine getirerek "R111 (Devrilmeye Karşı Stabilite)" tip onayını aldık. Böylelikle Otokar, Türkiye'nin ilk R111 tip onaylı tankerlerini üreten firma oldu. Toplu taşımacılık alanında ise, ilk altı ayda yeni ürün geliştirme konusuna odaklandık. Çok yakında Sultan küçük otobüslerimizin halk otobüsü tipini iç pazara sunacağız. Ayrıca, 2004 yılında yatırımına

başladığımız Otokar Ar-Ge Merkezi'nin bina ve teçhizat yatırımlarını tamamlayarak bazı testlere başladık.

2004 cironuz ve cirodaki ihracatın payı konusunda bilgi verir misiniz?

2004 yılı otomotiv sektörü açısından rekorların kırıldığı bir yıl oldu. 2004'te Otokar bir önceki seneye göre yüzde 29 büyümeye ile 290 milyon YTL ciro gerçekleştirdi, 20.7 milyon YTL kâr elde etti. 2004'te yaşanan büyümenin 2005 yılında aynı hızla devam etmesini sektör olarak beklemiyorduk. Bu nedenle, 2005 stratejimizi de bu doğrultuda oluşturduk; ve savunma sanayi ile ihracata odaklanma kararı aldık. Bu kararımız doğrultusunda yaptığımız atılımlar, 2004 yılı son çeyreğinden itibaren meyvelerini vermeye başladı. 2004 yılı sonunda önemli savunma sanayi siparişleri aldık; 2005 yılı başında da bu siparişlere yenileri eklendi. 2004 yılında savunma sanayinin ciromuz içindeki yüzde 15 olan payını bu yıl yüzde 30'a çıkarmayı hedefledik. İlk altı ay itibarıyla bu rakam yüzde 50'lerin üzerinde gerçekleşti. Bu dönemde aldığımız siparişlerin büyük kısmını da ihracat anlaşmaları oluşturdu. 2004 yılı ihracat rakamımız olan 23.6 milyon doları yaptığımız anlaşmalarla şimdiden ikiye katladık. Hedefimiz 2005 yılında ihracatın cironun içindeki payını yüzde 11'den yüzde 26'nın üzerine çıkarmak. 🚀



Efsaneleri Tofaş satacak

küresel vizyon

Lüks otomobilin zirve markaları Ferrari ve Maserati bundan böyle Tofaş'ın kurduğu FerMas şirketi tarafından satılacak. 2 milyon euro'luk yatırım gerçekleştiren FerMas'ın stratejisi, satış ve satış sonrasında "kusursuzluk" üzerine kurulu

Otomobil tutkunlarının rüyalarını süsleyen Ferrari ve Maserati markalı otomobiller Türkiye'de artık Tofaş'ın sahip olduğu FerMas Oto Ticaret A.Ş. tarafından satılacak. Kuruçeşme'de 800 metrekarelik bir showroom ile Maslak'ta hizmete giren 900 metrekarelik bir teknik servis bölümüne sahip olan FerMas, showroom'unun açılışını ağustos ayı içinde gerçekleştirecek. Ferrari ve Maserati'nin satış ile satış sonrası hizmetlerini sunacak FerMas, 2 milyon euro tutarında bir yatırım gerçekleştirdi.

Quattroporte ile büyüdü

Maserati'nin tarihi de Ferrari kadar gerilere gidiyor. 1914 yılında Maserati kardeşler Bolonya'da "Societa Anonima Officine Alfieri Maserati"yi kurdu. Bu isim yıllar boyu yarış pistlerinde başarı, güç ve prestiji temsil etti. Maserati kardeşler 1926 yılında ilk otomobilleri Tipo 26'yı ürettiler. 1957 yılında Maserati'den artık yarış otomobili üretmeyecekleri açıklaması geldi. Sadece yol otomobilleri üretme kararının alınmasında dünya ekonomik konjonktüründeki büyük değişimler neden olmuştu.

Ancak 1980'lerin başında **Giugiaro** tarafından çizilen

Quattroporte modeli büyük yankı yarattı. 1993 yılında

Fiat'ın satın aldığı Maserati, 1999 yılında Quattro-

porte'nin makyajlanmış modeli olan

Quattroporte Evoluzione'yi piya-

saya sundu. 2001'de üreti-

mine son verilen Quattro-

porte Evoluzione'nin 2003

yılında yeni versiyonlarını

üretme kararı alındı. Fer-

rari'nin yönetimi ele alma-

sından sonra Maserati'nin

satışları üç kat arttı.



Ferrari 5 bin yarış kazandı

Ferrari tarihine bakıldığında, onun için yapılan “efsane” tanımlamasının hiç de yanlış olmadığı görülüyor. Kurucusu **Enzo Ferrari**’nin yarışçılık kariyeriyle başlayan hikaye, bugün kazandığı 5 binden fazla yarış, üstün performans ve estetiğe sahip otomobil modelleriyle devam ediyor. Enzo Ferrari yarış kariyerini sona erdirmesinin ardından, 1947 yılında dünya otomotiv tarihinin düşleri en çok süsleyen markası olan Ferrari’yi kurar. 1963 yılında 18 milyon dolarlık bir anlaşmayla hisselerinin bir kısmını Fiat’a satar. 1988’de ise Fiat hisselerinin yüzde 90’ına sahip olur. Ferrari, 1992 Ferrari 456 GT, 1994 F355 ve 1996 550 Maranello modelleriyle “dünyanın en şık spor arabası” nitelemesini tamamen hak ettiğini gösterir. İlk kez 1950’de Monte Carlo’da yarışa katılan Ferrari takımının en son yarışı da önümüzdeki günlerde yapılacak 2005 İstanbul Formula 1 olacak.

Dinamik politika Ferrari’yi getirdi

Tofaş Ticari Grup Direktörü ve FerMas Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Müfit Ataseven** yaptığı açıklamada Ferrari ve Maserati markalarının distribütörlüğünün alınmasının dinamik ve bütünsel bir ticari politikanın sonucu olduğunu belirtti. Ataseven, “Heyecanlı ve mutluyuz. Çünkü otomobilde rüyaları süsleyen iki markayı temsil edeceğiz. İtalyan otomobil anlayışının en iyi örnekleri olan Ferrari ve Maserati sadece otomobil değil aynı zamanda bir yaşam tarzı da oluşturuyor. FerMas’ın yapılanmasını bu anlayışın müşteri tarafından algılanmasına yönelik oluşturduk” diye konuştu.

2. el satışı da olacak

“Ferrari ve Maserati otomobil seven herkes için zirveyi temsil eder” diyen FerMas Genel Müdürü **Orhan Ülgür** de satış ve satış sonrası hizmetlerde sektöre getirecekleri yeniliklere değindi. Buna göre, FerMas müşterileri Kuruçesme’deki showroom’da bulunan kulüp katında sektördeki teknik gelişmeleri takip edebilecek, Ferrari ve Maserati hakkında en detaylı bilgilere rahatça ulaşabilecekler. Kulüp üyeleri Formula 1’i de ekip şemsiyesi altında izleyebilecekler.

Satış sonrası uluslararası garanti standartları neyse FerMas’ta da aynısının uygulanacağını söyleyen Ülgür, “13 Temmuz 2005 tarihi itibarıyla henüz showroom açılmadan beş Ferrari sattık. dördünün satış sözleşmesi de tamamlanmak üzere” dedi. Ferrari tanıtımına yönelik bol aktiviteli bir yıl geçirileceğini belirten Orhan Ülgür, yıl sonuna kadar yedi etkinlik programının gündemde olduğunu söyledi. Resmi satış fiyatlarının önümüzdeki günlerde belirleneceğini söyleyen Ülgür, Maserati modellerinin anahtar teslim satış fiyatının 160 ile 170 bin euro arasında olduğunu, Ferrari’de ise bu rakamın 268 bin euro’dan başlayıp 400 bin euro’ya kadar çıktığını kaydetti. Orhan Ülgür, toplantıda, garantili 2. el Ferrari satışlarına başlayacakları müjdesini de verdi. 



Tofaş’ın yeni sedanı 2007’de yollarda

C segmentinde yeni sedan modeli için düğmeye basan Tofaş, 170 milyon euro’luk yatırım yapacak

Daha önce Mart ayında yeni hafif ticari araç modeli MiniCar-go’nun geliştirme ve üretimi için 350 milyon euro tutarında yatırım yapacağını açıklayan Tofaş, düzenlediği basın toplantısında bu yılın ikinci büyük yatırım planını açıkladı. D-200 kod adı verilen yeni sedan otomobilin üretimi için toplam 170 milyon euro’luk yatırıma hazırlanan Tofaş, böylece toplam 520 milyon euro’luk yatırım gerçekleştirmiş olacak.

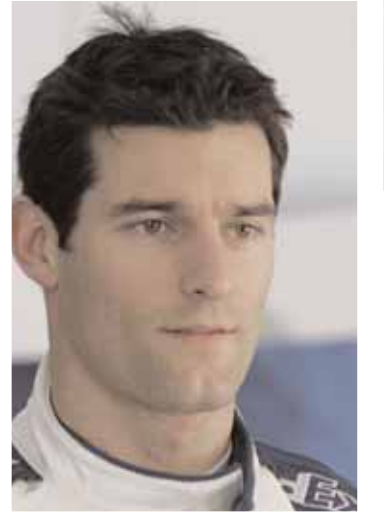
İtalyan otomobil devi Fiat ile işbirliğini sürdüren Tofaş, D-200’ün üretimi için çalışmalarına başladı. D-200’ün yollara çıkacağı tarih olarak 2007 yılının ikinci yarısı hedefleniyor. Yeni model, Bursa’da üretilip Avrupa’ya ihraç edilecek sedan otomobil olarak C segmentinde yer alacak. Üretimin yüzde 30’unun ihraç edileceği öngörülüyor. Yılda 60 bin adet üretilen D-200 için ilk etapta yapılacak 170 bin euro’luk yatırım Ar-Ge ve üretime başlangıç maliyetlerini kapsıyor.

“Tofaş yüzde yüz kapasiteyle çalışacak”

Toplantıda konuşan Tofaş CEO’su **Alfredo Altavilla** Türkiye’de yeni bir model üretmek üzere alınan bu yatırım kararının Fiat’ın Türkiye’ye ve Tofaş’a olan güveninin göstergesi olduğunu ifade etti. Altavilla 2007 yılında 300 bin adet üzerinde üretim gerçekleştirecek Tofaş’ın böylece yüzde 100 üretim kapasitesiyle çalışacağını belirtti.

“C segmentinde boşluğu dolduracağız”

Tofaş Ticari Grup Direktörü **Müfit Ataseven** ise yeni sedan modelinin Fiat, ürün gamında Avrupa’da C segmentindeki sedan boşluğunu doldurmak için geliştirildiğini belirterek, “Böylelikle Fiat markası her türlü tüketici talebine cevap veren bir ürün gamına sahip olacak” diye konuştu. Ataseven, “2007 yılı içinde C segmentindeki konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz” dedi.



BMW Williams'ın genç pilotu Mark Weber:

“İstanbul’da yarışmak için sabırsızlanıyorum!”

Koç Allianz, ortağı Allianz'ın sponsoru olduğu BMW Williams'ın pilotu Mark Weber ve Formula 1 hakkında tüm ayrıntıların yer aldığı bir web sitesini hizmete soktu

Dünyanın en çok izlenen spor müsabakalarından Formula 1 İstanbul Grand Prix'si öncesinde, pek çok etkinlik düzenleniyor. Koç Allianz da, ortağı Allianz'ın sponsoru olduğu BMW Williams ve Formula 1 hakkında merak edilen her şeyin bulunacağı bir bilgi noktası sunuyor. Formula 1'e ait bütün bilgiler, pilotların, otomobillerin fotoğrafları ve İstanbul Grand Prix'si hakkındaki ayrıntıların yer aldığı www.kocallianzf1.com'u hazırlayan Koç Allianz, sitedeki yarışma Puan Prix ile, Formula 1 tutkunlarına İstanbul Grand

Prix'sine bilet kazanma şansı sunuyor. Allianz'ın takımı BMW Williams'ın genç pilotu Mark Weber de İstanbul'a özel bir yer ayırıyor ve “İstanbul'da yarışmak için sabırsızlanıyorum” diyor.

Formula 1'e bu sezon eklenen pistler konusunda ne düşünüyorsunuz?

Formula 1'in bu kadar çok ülkeyi ziyaret etmesi ve gitgide daha çok insana ulaşarak gelişmesini sağlaması açısından çok olumlu. Türkiye'nin bu yılki takvimde yer alması ise



sürücüler ve takımlar adına son derece yeni bir açılım oldu. Ancak, bir Formula 1 “fan”ı olarak yeni pistlerin tanıtımının eski ve geleneksel olanların önemini azaltmamasını umut ediyorum.

İstanbul Park için ne düşünüyorsunuz? Yeni pistin sizi zorlayacağını düşünüyor musunuz?

Pisti en son 2004 başında gördüm. Hatta bu İstanbul’a son gelişim oldu. O sırada henüz yapım aşamasındaydı ve asfaltı dökülmemişti. Ancak, genel plana bakılırsa zorlu görünüyor. Orada yarışmak için sabırsızlanıyorum.

İstanbul ve Türkiye denilince ilk olarak aklınızda neler beliriyor?

İstanbul’u iki kez ziyaret ettim ve buraya gelmekten gerçekten çok zevk alıyorum. Şehrin tarihi altyapısı ve İstanbul’un, Asya ve Avrupa arasında bir köprü görevi görmesi aklıma gelen ilk çarpıcı düşünceler. Köprüde durduğunuzda bir tarafın uçsuz

bucaksız Asya kıtası, öbür tarafın da Avrupa kıtası olması düşüncesi çok büyüleyici. Gerçekten egzotik bir şehir.

Hangi pist sizin için en zorlu/eğlenceli?

Yavaş bir hız ve kontrollü bir saldırganlık gerektirmesine rağmen Monaco pistinden çok keyif aldığımı söyleyebilirim. Çevresinde Armco Guard-rail olması konsantrasyon seviyenizin önemini artırıyor. Küçük bir hata, yarışı bariyerlerde sonlandırmanıza neden olabiliyor. Gerçekten hata affetmeyen bir pist.

En unutulmaz, en heyecanlı Grand Prix dersek aklınıza hangisi gelir?

Melbourne’daki Avustralya Grand Prix’i (Albert Park) benim için oldukça özel çünkü kendi ülkenizden bir kalabalığın önünde yarışmak her zaman çok hoş bir duygu. Sezonun ilk yarışı her zaman en heyecanlı yarışır. Çünkü herkes yeni arabaları görmek için sabırsızlanır, yeni sürücüler sıraya girer ve şampiyonluk tam muammadır. Melbourne’da yarışmak zevkli olmasına rağmen benim için bir o kadar da yorucu çünkü medyadan, halktan ve sponsorlardan gelen ilgiye cevap vermek asıl işim olan yarışlara konsantre olmayı zorlaştırabiliyor.

Favori Formula 1 pilotunuz kim?

Alain Prost

Size yarışta uğur getirdiğine inandığınız özel bir şey var mı?

Pek yok. Yarış takımımı her zaman aynı sırayla yerleştiririm ve arabada hepsini bir tarafa koyarım ama bu öyle şans iksiri sayılabilecek bir şey değil, sadece hazırlığının bir parçası olarak görülebilir.

Bir pilot için takımın önemi nedir sizce? Kendi takımınızı nasıl tanımlarsınız? Takım ruhunun Formula 1 de önemli olduğunu düşünüyor musunuz?

Doğru insanlarla doğru ortamı yaratmak çok önemli. Pilotlar bu yarışların ilgi odakları olmalarına rağmen aslında büyük bir çarkın küçük dişileridir. Formula 1 takımlarında çalışan, Grand Prix’ye hiç gitmemiş yüzlerce insan var. Bu insanlar biz bir yerlerde yarışırken fabrikalarda çalışıyorlar ve altyapımızı hazırlıyorlar. Bu yüzden yarışlardan ve testlerden geri kalan zamanlarımızı fabrikada, tanıyabileceğim kadar çok insanı tanımaya ça-

lışmakla geçiriyorum. CEO veya temizlikçi fark etmiyor, çünkü bu işte herkesin önemli bir rolü var.

Aynı takımda birbirine rakip iki pilot olmak karşılıklı bir meydan okuma olarak görülüyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Aynı ekipmana sahip olan iki sürücü olduğunuz için takım arkadaşınız hem kendini karşılaştırabileceğiniz hem de -kimi zaman- yargılayabileceğiniz tek kişidir. Bu sebeple hem Nick, hem ben sadece kendi adımıza değil takımımız adına başarmak için çalışıyoruz.

Bu sene arabanızın dizaynı yenilendi. Sizce bu yeni dizaynın ne gibi avantajları olacak?

Açıkçası, genelde arabaları son sınıra kadar zorluyoruz. Bir arabanın performansında aerodinamiklerinin yeri çok önemlidir ve bu sezon üzerinde önemle durulan konu parçaların hafifletilmesi idi. Bunun avantajları ise arabanın kolay sürülecek oluşu ve tabii ki hızlı gitmesi!

Çok fazla hayranınızın olduğunu biliyoruz. Bu kadar tanınmak ve beğenilmek nasıl bir duygu?

Formula 1’in çok ciddi bir hayran kitlesi olduğunu ve insanların sürücülere olan ilgisi kabul etmek gerekiyor. Ancak şöhret benimle çok uyuşan bir şey olmadığı için hayatımı olabildiğince normal yürütmeye çalışıyorum.

İstanbul’daki Formula 1 hayranları için mesajınız nedir?

İstanbul Park’ın İstanbul’daki yarışseverleri mutlu ettiğini düşünüyorum. Eminim Formula 1’le olan randevularından gurur duyuyorlardı ve şehirlerine yönecek uluslararası ilgiyi heyecanla karşıyorlardı. Umarım desteklerini yarışlarda bizlerle birlikte olarak gösterirler.

Çok uzun boylu bir pilotsunuz. Boyunuzun sürüş performansınızı etkilediğini düşünüyor musunuz?

Arabalar günümüzde 1980’lere oranla çok daha büyük. O zamanlar F1’e katılmaya çalışsam yarışlara asla katılamayacaktım. Ancak bugün de hâlâ uzun boyun dezavantaj olduğunu görüyoruz. Ancak kendi adıma boyumun dezavantaj olduğunu düşünmüyorum çünkü arabada kendimi küçük hissetmenin nasıl bir his olduğunu bilmiyorum! Bunun sürüş performansımı etkilediğini düşünmüyorum. 🏁

“Eli fare tutan”

2005 yılı finali yapılan iCan Film, Müzik ve Tasarım Yarışması, yeni yetenekleri ortaya çıkarmanın yanı sıra yaratıcılığı da teşvik ediyor. Amatör ya da profesyonel, herkese bilgisayar teknolojilerini kullanarak yarattıkları eserleri sergileme fırsatı sunan iCan Film, Müzik ve Tasarım Yarışması, Türkiye'ye kültür ve sanat alanında yeni yetenekler kazandırmaya devam ediyor



30 Haziran'da **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde yapılan “iCan Yarışması 2005” ödül gecesinde, Türkiye'nin birbirinden ünlü sanatçıların yanı sıra geçtiğimiz yılın film ve müzik kategorileri birincileri de jüri üyesi olarak yer aldı. Alanında lider kurum ve kuruluşlar tarafından desteklenen “iCan Yarışması”nın ödül töreni, katılımcılar, jüri üyeleri ve gecede sahne alan sanatçılarla oldukça renkli ve hareketli geçti. Gecenin açılışında bir konuşma yapan Apple IMC Türki-

ye Genel Müdürü **Tansu Yeğen**, “iCan Yarışması” ile amaçlarının, bireylerin yaratıcılıklarını ortaya koyarken, gelişen bilgi teknolojilerinden olabildiğince yararlanmaları olduğunu söyledi. Koç Holding'in “Tüketiciye yakın olma” vizyonu doğrultusunda bu aktiviteye imza attıklarının altını çizen Yeğen, “6 Haziran'a kadar, Arçelik'in sağladığı bir turla 11 ildeki 30 üniversitede 10 bin kişiye ulaşip teknoloji kullanılarak nasıl eser yaratılabileceğini göstermeye çalıştık. Bu yıl beşincisi düzenlenen

yarışmaya 1279 başvuru oldu. Birbirinden değerli jüri üyelerimiz tarafından değerlendirme yapıldı ve “film”, “müzik” ve “tasarım” ödüllerini kazananlar belirlendi. Yarışma, önümüzdeki yıllarda da aynı coşku ile devam edecek” dedi. Film, müzik ve tasarım kategorilerinde dereceye giren isimleri belirleyen ve Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapılan geceye katılarak kazananlara ödülleri veren jüri üyelerinden bazılarının yarışmaya ilişkin görüşleri ise şöyle:

1279 kişi yarıştı

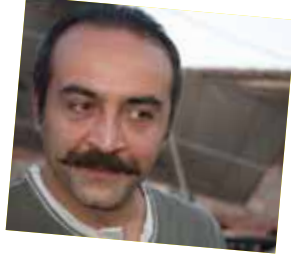


Gökhan Kırdar / Müzik

Bu tür yarışmaların artması lazım. Ülkede bu tarzda çok fazla yarışma yok. Yarışma ne kadar nitelikli olursa o kadar nitelikli çalışmalar giriyor çünkü. Çok fazla katılımcı vardı. Eserlerin yüzde 90'ını elektronik tabanlı müzikler oluşturuyordu. Bunların içerisinde en alternatif olanını seçmeye çalıştık. Bu tür yarışmaların amacı bu olmalı. Zaten ülkemizde alternatif çalışmalar insanlara çok fazla sunulmuyor. Bu yarışmalar sayesinde alternatif çalışmalar yapan müzisyenlere, film yönetmenleri ve tasarımcılara hak ettikleri ödüller veriliyor gibi geliyor bana.

Yılmaz Erdoğan / Tasarım

Yaratıcılığın ortaya çıkmasını sağlayan her girişim çok özel. "iCan Yarışması" da böyle. Renkleri korumak zorunluluğu var. Bütün katılımcıları tebrik ediyorum.



Meral Okay / Film

Çok renkli şeyler seyrettik. Katılımcıların hepsi çok yetenekliydi. Dileğimiz, böyle bir yarışmanın kurumsallaşması ve devamlılığının olması. Kazananlara, işlerine devam etmelerine yarayacak malzemelerin veriliyor olması da çok

önemli. Bu açıdan çok doğru bir organizasyon. Filmleri derecelendirirken çok zorlandık. Çok kaliteli çekimlerdi.

Sevin Okay / Film

"iCan Yarışması"nı çok olumlu buluyorum. Özellikle genç insanlara film çekme imkânı sağlıyor. Kazananlara da bunu sürdürebilmeleri için gerekli şeyleri ödül olarak veriyor. Bu sayede milyarlık malzeme yükü aşılmış oluyor. İnsanlar film çekmenin tadını alıyorlar. Benim tanıdığım bir sürü insan var şu ya da bu şekilde sinema dünyasında, televizyonda bu işe devam etmiş olan. Amatörlerin de yolunu açtığı için yarışmayı çok olumlu buluyorum. 🎬



Yarışmada dereceye giren isimler:

Yarışmanın Film kategorisinde; **Eda Sarıtaş** "Pencereden" adlı filmiyle birinci, **Ekrem Mülayim** "M.T.M.E." adlı filmiyle ikinci, **Sadi Celil Cengiz** ise "Kayser Soze" adlı filmiyle üçüncü oldu. Müzik kategorisinde; **Emin Yasin Vural** birinci, **Barış Onay** ikinci, **Ali Sural** da üçüncülük ödülünü kazandı. Melih Kibar iCan Jüri Özel Ödülü'nü **Cüneyt Çağlayan** alırken, Pepsi Tasarım kategorisinde ise birinciliği **Ervin Esen**, ikinciliği Kayahan Kaya, üçüncülüğü **Orkun Kule** aldı.

Geçen yılın birincisi artık sadece müzik ve yazıyla uğraşıyor

"2004 Müzik" birincisi **Hikmet Hükümenoğlu**, 2003 yılında katıldığı "iCan Yarışması"nda üçüncü olduktan sonra bir kenara çekilmemiş ve bir yıl sonraki yarışmaya da katılmış. Bu kez elde ettiği birincilik ödülü, Hükümenoğlu'nun, hayatında zaten çok önemli bir yeri olan müziğe ilgisini daha da artırmış. 1971 doğumlu olan Hükümenoğlu, yaklaşık dokuz yıl boyunca finans sektöründe yatırım bankacısı olarak çalışmış. Boğaziçi Üniversitesi Fizik bölümü mezunu olan Hükümenoğlu, Koç Üniversitesi'nde MBA yapmış. Çalışmalarını çok amatörce bulduğu için daha önce kimseyle paylaşmadığının altını çizen Hükümenoğlu, başarısının gazetelerde ve televizyonda yer almasından sonra ilgi çektiği-

ni anlatıyor. Bir müzik şirketiyle anlaşma yaptığını söyleyen Hikmet Hükümenoğlu, eserlerinin yurtdışına pazarlandığını belirtiyor. Finans sektöründe çalışmaktan vazgeçtiğini de ifade eden Hükümenoğlu artık sadece müzikle ve yazı yazmakla uğraşıyor. Hükümenoğlu, şimdilerde bir roman yazıyor. Sonbaharda piyasaya çıkacak olan romanının heyecanını yaşadığını anlatan Hükümenoğlu, bir yıl içinde hayatında çok önemli gelişmeler olduğunu ve yapmak istediği işlerle uğraştığını vurguluyor. Herkesin bu tür yarışmalara katılmasını tavsiye eden Hikmet Hükümenoğlu, yarışmaya katılma ve hazırlanma sürecinin bile çok keyifli olduğunu sözlerine ekliyor.





**“Her şey
rasyonel değil!”**

Koç Üniversitesi'nin matematikçi rektörü
Prof. Dr. Attila Aşkar hepimizi uyarıyor:



“Siz bireyi uzman olarak yetiştirirseniz, uzmanın ömrü beş-yedi sene sonra bitiyor. İnsanları değişime hazırlıklı bir şekilde yetiştirme ve programlarınızı ona göre yapmanız lazım. Aşırı uzmanlıktan kaçın, temel bilgilerle donatan ve geniş bir alanda insanlar yetiştiren insanlara ihtiyaç var. Koç Üniversitesi’ni bu noktada başarılı görüyorum”

Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Attila Aşkar** ile Büyükdada’daki evinde akademi yolculuğu, Koç Üniversitesi, kuşak farkları ve bilim üzerine saatlerce konuştuk. Sohbetimizde Prof. Aşkar, matematiğin en karmaşık olayları bile net bir şekilde anlamamızı sağlayan rasyonelitesine dikkat çekti ama hemen arkasından bizi şöyle uyardı: “Her şeyin rasyonel olduğunu sanırsanız yanılırsınız. Hep tek çözümlü problemler üzerine eğitiyor, eğitiliyorsunuz. Zannediyorsunuz ki problemlerin tek çözümü var. Eğer bu şekilde zorlarsanız, kendinize de etrafınızdakilere de haksızlık yaparsınız. Ve iyi çözümler de bulamazsınız.”

Prof. Dr. Attila Aşkar’a hayatı, matematiği ve kendisini anlattırdık:

“Hayata dair” bir sohbete başlarken çocukluk ve gençlik hayatınızı dinlemek isteriz.

Afyon’da doğdum. İlkokulu orada bitirdim. Babam Afyonlu bir avukattı. Anne tarafımda, tam Türkiye amalgamı gibi Arna-

vutluktan Gürcistan’a kadar herkes var. Annem İstanbullu bir ailenin kızı olarak tıbbiyede okurken evlenmiş. Babamla beraber Afyon’a gitmişler. Babam üniversiteyi tamamladıktan sonra Fransa’da ekonomi politik tahsili yapmış. O devirde üniversite bile okuyan az tabii. Babam okulu bitirince **İsmet Paşa** “Gel sen Afyon’a belediye başkanı ol” demiş. Babamın niyeti büyük şehirlere yerleşmek olmasına rağmen, rica büyük yerden gelince Afyon’a dönmüş. Afyon’da belediye başkanlığı yapmış bir süre. Ben ilkokulu bitirdikten sonra zaten İstanbul’a gelmeyi düşünüyorlardı. Benim de eğitimim bahane oldu. İstanbul’a geldik. Saint Joseph’te liseyi bitirdim. O devirde fen alanlarıyla ilgili olanlar için en cazip üniversite İstanbul Teknik Üniversitesi’ydi. Galiba Orta Doğu Teknik Üniversitesi yeni açılmıştı. Ayıp bir şey belki bunu söylemem ama ben Orta Doğu’nun varlığından İTÜ’ye girdikten sonra haberdar oldum. Türkiye’de iletişim o kadar kötüydü ki.

Sizi akademik hayata iten nedir?

İki şey akademik hayatta kalmama sebep oldu. Öncelikle o dönemde dil bilen çok azdı. Benim de Fransızcamın yanında çat pat İngilizcem vardı. Mühendisliğin temelleriyle ilgili **Timoşenko** diye Rus kökenli birisinin İngilizce kitapları çok modaydı. Orada teorik şeylerin hoşuma gitmeye başladığını keşfettim. Bir de hepimizin hayran olduğu İTÜ’nün “unutulmaz rektörü ve mekanikçisi” olan tanınan **Mustafa İnan** vardı. Mustafa İnan da teoriyle bu kadar çok ilgilendiğim için akademiyle ilgilenmemi önerdi. O güne kadar üzerine düşünmemiştim ama, sonra tavsiye mektuplarıyla değişik yerlere müracaat etmeye başladım. İTÜ’de de notlarım iyiydi. Bölümü birincilikle bitirmiştim. Birçok iyi yerden ka-

Attila Aşkar kimdir?

- Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Aşkar, 1993 yılında kurulan Koç Üniversitesi Fen-İnsani Bilimler ve Edebiyat Fakültesi’nin ilk dekanıydı. Bu görevini beş yıl sürdürdü. Üç yıl süre ile Akademik İşlerden Sorumlu Rektör Yardımcılığı (Provost) görevini yaptı.
- Prof. Dr. Aşkar, 1961 yılında Saint Joseph Lisesi’ni bitirdi. 1966 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi’nden İnşaat Mühendisliği alanında Yüksek Mühendislik diploması, 1969 yılında da Princeton Üniversitesi’nden doktora diploması aldı.
- Prof. Dr. Aşkar’ın geçmişteki akademik ve idari yükümlülüklerinden bazıları şöyle:
- Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü Öğretim Üyeliği ve Bölüm Başkanlığı, Temel Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcılığı, Senato Üyeliği;
- TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi’nde araştırmacılık, Bilim Adamı Yetiştirme Grubu’nda üyelik;
- Brown Üniversitesi’nde doktora sonrası araştırmacılığı, Paris ve Princeton üniversitelerinde, Max-Planck Enstitüsü (Göttingen) ve Royal Teknoloji (Stockholm) Enstitüsünde ziyaretçi profesörlük.
- Prof. Dr. Aşkar, Türkiye Bilimler Akademisi asli üyesidir ve TÜBİTAK Bilim Ödülü, TÜBİTAK Teşvik Ödülü ile Kültür Bakanlığı tarafından verilen “Bilgi Çağı” ödülleri’nin sahibidir.



bul geldi. Sonunda Princeton'a gitmeye karar verdim.

Doktoranızdan sonra Türkiye'ye gelme kararını nasıl aldınız?

Burada mühendislik okuduktan sonra daha temel bilimlerle ilgilenmek için gitmiştim Amerika'ya. O zaman da uygulamalı matematikte disiplinler arası çalışmalar yapabiliyordunuz, öyle programlar başlamıştı. Doktora için de bu tip konularla ilgilenen bir alana gitmiştim. Annem bu duruma çok üzülüyordu; mühendisliği bırakıp matematikle ilgileniyorum diye. Allahtan, o sırada **Erdal İnönü** Princeton'a misafir hoca olarak gelmişti. Bu annemi rahatlatmıştı. Herhalde "Cumhurbaşkanının oğlu bu tip şeylerle uğraştığına göre bu o kadar da kötü bir şey olamaz" diyordu içinden. Türkiye sizin kuşağın anlayamayacağı kadar farklı bir ülkeydi. Yani bir eziklik duygumuz vardı. Aslında onu da tam atamadık galiba. Hatta sohbet sırasında Amerikalı bir arkadaşım "Siz az gelişmiş ülkeden gelenler" dedi. Ben de tabii o zamanki çocuklukla ona kızıp ben az gelişmiş bir ülkeden gelen bir gelişmişim, sen gelişmiş ülkeden gelen bir az gelişmişsin dedim. Şimdi olsa, böyle söylemezdim. O yaşlarda insan daha çabuk kınılıp daha da kırıncı olabiliyor. Zaten eziklik olmadan bunu söyleyemezsiniz. Sonra iki sene Brown'da post doktora yapıp, Türkiye'ye döndüm.

1966'da İTÜ'den mezun olup 1969'da Princeton'ı bitirmişsiniz, sizi 68 kuşağından biri olarak düşünürsek o günleri nasıl anlatırsınız bize?

Ben aslında Türkiye'deki 1968 kuşağı havasını tam olarak yaşamadım. 1968 biraz daha geç geldi. Özellikle o dönemde Vietnam Savaşı vardı. Haberleri oradaki televiz-

"Türkiye sizin kuşağın anlayamayacağı kadar farklı bir ülkeydi. Yani bir eziklik duygumuz vardı. Hatta sohbet sırasında Amerikalı bir arkadaşım siz az gelişmiş ülkeden gelenler dedi. Ben de tabii o zamanki çocuklukla ona kızıp ben az gelişmiş bir ülkeden gelen bir gelişmişim, sen gelişmiş ülkeden gelen bir az gelişmişsin dedim. Şimdi olsa böyle söylemezdim"

yonlardan, gazetelerden ister istemez takip eder oldum. Brown'da olduğum sene Amerika Kamboçya'yı işgal etti. Hatırlıyorum, Mayıs'ın 3'ü veya 5'iydi. Yıl, 1970 veya 71'di. Amerika'daki öğrenciler ayaklanıp savaşı protesto ettiler. Şimdi epey güldüğüm bir anımı paylaşayım sizinle. Bir arkadaş bana geldi ve harp aleyhtanı bildiri imzalattı; ben de imzaladım. Sonra bir Türk arkadaş "Şimdi seni hudut dışına atacaklar; yabancı olarak Amerika'nın bu kadar hassas olduğu bir konuda imza atılmaz" dedi. Sonra ben de korkup hocama gidip sordum. O da dedi ki, "Amerika'da bir sürü şeyden başına bir şeyler gelebilir ama fikir özgürlüğü bunlar arasında yer almaz." Toplumun yaşadığı politik konulara uzak durmamakla ilgili ilk anılarımdandır bu.

Türkiye'ye döndükten sonra neler yaptınız?

İlk önce TÜBİTAK'ta işe başladım; araştırmalara vakit ayırmak için. Sonra üniversitede olmanın daha iyi olduğunu düşündüm. Bir arkadaşım beni Boğaziçi'nin Etiler kapısından soktu ve kararımı o anda verdim. İnsan her gün iki dakika o manzaraya bakarsa ömrü uzar diye düşündüm. Ve Boğaziçi'ne geldim. Bir yaz beni Brown Üniversitesi'ne davet ettiler. Doktora sonrası çalışmalarımın birinin ince noktalarının tamamlanması gerekiyordu. Ben Türkiye'ye döndükten sonra anlaşılan proje biraz yavaşlamış. Beni o yaz projeyi toparlamam için çağırdılar. O arada Princeton'ı da ziyaret ettim. Departmanı büyüteceklerini söylediler. Ben de Türkiye'de yaşamak istediğimi söyledim. O zaman bana misafir hocalık teklif ettiler. Bana cazip geldi. Bu arada askerliğimi Polatlı'da bitirdim. Sonra Princeton'a gittim. Dönemin dekanı bana dedi ki "Ben Türkleri bilirim. Siz memleketinizi seversiniz. Gidersiniz. Sonra öfke lenip geri dönersiniz. Seni üçte bir zamanlı kadroda tutup, sen Türkiye'deyken de sana üçte bir maaş vereceğiz" dedi. Tabii Türkiye'deyken üçte bir ekstra maaş hoşuma gidiyordu, ama oraya gidince hiç hoşuma gitmiyordu. Ama şaka bir yana, bu formülle dışardan hocalık yaptım.

Koç Üniversitesi'yle yollarınız nasıl kesişti?

Ben Princeton ve Boğaziçi arasında hocalık yaparken Koç Üniversitesi'nden teklif geldi. Zannediyorum ki, Üniversite'nin kurulma hazırlıkları sırasında Princeton'dakiler benden bahsetmiş. Bana teklif geldiğinde Rektör Prof. Dr. **Seha Tiniç**'ti. Ona benim özgeçmişimi ve ismimi vermişler. Üniversite kurulmadan önce Rektör ve Kurucu Rektör **Tamer Şahinbaş**'la beraber Divan

Otelinde buluşup üniversiteden ne anladığımız üzerine tartıştık. Görüşlerimizin ortak olduğunu fark ettik. Koç Üniversitesi'nde üçer yıldan iki dönem yani altı yıl dekanlık yaptım. Üç sene Rektör Yardımcılığı yaptım. Sonra Seha Bey görevden ayrılınca, önce altı ay vekil olarak kaldım. Yeni rektörü belirlemek için bir Araştırma Komitesi kuruldu. İlanlar verildi. Dünyanın çeşitli yerlerinden başvurular oldu. Ben aday degildim. Vekaletim süresince işler fena gitmemiş olmalı ki özgeçmişimi komiteye gönderme talebi geldi bana. Ben de özgeçmişimi gönderdim. Ve Mayıs 2001'de rektörlük görevine başladım. Başladığımızda üniversitenin nüfusu 1040'dı; bu Eylül'de 3200 olacak.

Koç Üniversitesi'nin en yetkili ismine "Bu üniversitenin diğer üniversitelerden farkı nedir?" diye sorsak...

Şimdi artık bilgi bollaaştı ve ulaşmak da kolaylaştı. Hal böyle olunca insanların çok fazla bilgi tutmasına gerek kalmadı. Olaylar o kadar kompleksleştii ki insanların iletişimlerinde tüm bilgiyi tutması neredeyse imkânsız oldu. Onun için bilgiye ulaşip elde edilen bilginin entegrasyonunu yapmak daha önemli. Toplumun ihtiyaçları süratle değişiyor. Siz bireyi uzman olarak yetiştirirseniz, uzmanın ömrü beş-yedi sene sonra bitiyor. İnsanları değişime hazırlıklı bir şekilde yetiştirmeniz ve programlarınızı ona göre yapmanız lazım. Aşırı uzmanlıktan kaçan, temel bilgilerle donatan ve geniş bir alanda insanlar yetiştiren kişilere ihtiyaç var. Koç Üniversitesi'ni bu noktada başarılı görüyorum. Bunu vaktinde yakalayıp programlarını ona göre yeniden şekillendirdi. Süreç olarak öncülük yapan üniversitelerdeniz. Misyonumuzda ifade ettiğimiz bir şey var: Çağdaş bir eğitim. Her gittiği ortamda rahat edebilecek insanlar yetiştirmeyi, demokrasinin değerlerine sahip çıkan insanlar yetiştirmeyi ve toplumsal sorumluluk taşıyan insanlar yetiştirmeyi hedefliyoruz.

Şimdiki öğrencilerinizin kuşağıyla kendi kuşağınız arasındaki farkları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizden farklı tarafı dünyadan çok daha haberdar olmaları. Bu kuşak biraz daha her şeyin farkında. Biz kuşak olarak daha anne baba kuzusuyduk. Bizden daha iyi ve kendilerine güvenli yetiştiriler. Ama, yeni kuşa-

"Nil Karaibrahimgil'in şarkısının yıprandık sözleri bana bu dönem için anlamlı geliyor. Bu kuşak çok yıpranmış bir kuşak. Üzerinde büyük talepler ve çalkantılar var"

ğın da toplumdan talepleri, vermek istedikleriyle orantılı değil gibi geliyor bana. Hemen her şeye çabucak sahip olmak istiyorlar ama bu sadece Türk gençliğinin problemi değil. "Nownowizim" diye bir felsefe duyduunuz mu bilmiyorum ama şu anlama geliyor: Her şey olacak ve hemen şimdi. Bizde rekabet daha azdı. Makulce bir üniversiteyi bitirdiğinizde iş güç bulmak kolaydı. Şimdiki kuşağın üzerinde büyük bir baskı var. Bu arada, Nil Karaibrahimgil'in şarkısının "yıprandık" sözleri bana bu dönem için anlamlı geliyor. Bu kuşak çok yıpranmış bir kuşak. Üzerinde büyük talepler ve çalkantılar var. Dolayısıyla, karamsar bakıyorlar. Zor bir gençlik geçiriyorlar elbette. Ailelerin verebileceği fazla bir şey de yok doğal olarak. Çünkü anlayamıyorlar.

14-17 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Kimlik ve Kültür Sempozyumu'na Koç Üniversitesi sponsordu ve siz de açılış konuşmanızda esprili bir şekilde kimlikleri belki matematikle de açıklayabileceğimizi söyleyip, kümeler ve kesişen kümelerden oluşan teorinizden bahsetmiştiniz. Bu bağlamda, bir matematikçi olarak güncel hayat, sosyal bilim ve fen bilimleri arasındaki bağı nasıl kuruyorsunuz?

Matematik formasyonunun insanlara verdiği bir iyi, bir de kötü şey var. İyi şey; rasyonel olarak epeyce deneyimden geçtiğiniz için, karmaşık görünen olaylarda bile olayı karmaşıklığından ayıklayabiliyorsunuz ve çözüm aramaya yöneliyorsunuz. Fakat kötü tarafı, her şeyi rasyonel zannederseniz onda yanılırsınız. Her şey rasyonel değil. Kartezyen mantık dışında da bir rasyonalite var. Onu da görebilmek önemli. Bunu düşünmezseniz aleyhinize çalışır mantık. Bir de hep tek çözümlü problemler üzerine eğitiliyor, eğitiliyorsunuz. Zannediyorsunuz ki problemlerin tek çözümü var. Eğer bu şekilde zorlarsanız, kendinize de etrafınızdakilere de haksızlık yaparsınız. Ve iyi çözümler de bulamazsınız. Birden fazla çözüm olabileceğini kabul ederseniz, matematik hayatınızda dengeli olarak yer alabilir. Matematikte tek çözümlü problemleri inceliyoruz. Halbuki matematik çok çözümlü problemlerle de ilgilenebilir. 🌀

Nil Mutluer





Atlıkarınca dönüyor, dönüyor...

Rahmi M. Koç Müzesi artık neşeli çocuk çılgınlıklarına da ev sahipliği yapıyor. Müze Müdürü Anthony Phillipson'a göre bahçede kurulan atlıkarınca çocukların eğlencesi olurken büyüklere de nostalji yaşıyor

Çocukluğumuzun en başdöndürücü oyunlarından atlıkarınca. Fırl fırl dönmesi bir yana rengârenk atları, ışıkları, müziğiyle de büyüleyicidir. Biraz da çocukluğun saf tılsımıyla ne hayaller kurulur onun üzerindeyken! Belki bir prens ya da prenestik ve gezintiye çıkmıştık güle oynaya... Hem hangi oyun romantizmi ve eğlenceyi böylesine bir arada yaşama fırsatı sunar ki? İçinde atlıkarıncaya binme sahnesi olan en az beş aşk film sayabiliriz veya 70'li yıllarda **Ajda Pekkan**'ın, daha sonra da **Nilüfer**'in söylediği "Atlıkarınca" şarkısını yaşı müsait olan herkes bilir herhalde. **Rahmi M. Koç Müzesi**'nin bahçesinde, şimdilerde çocukların ve çocukluğunu tekrar yaşa-

mak isteyen büyüklerin de gözdesi olan bir atlıkarınca var. Geçmişe yolculuğun yanı sıra hayallere de yolculuk yapmak isteyenlere açık olan müzeye kurulan atlıkarıncanın öyküsünü, Rahmi M. Koç Müzesi Müdürü **Anthony Phillipson**'dan dinledik.

Müzeye atlıkarınca kurmak fikri nasıl ortaya çıktı?

Müzeye atlıkarınca getirme fikri Rahmi M. Koç'a ait. Rahmi Bey birkaç yıldır müze alanına atlıkarınca yerleştirmek istiyordu. Fakat bu süre zarfında bütçe problemleri nedeniyle yol kat edemedik. Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** müze için büyük bir şey yapmak istiyordu. Bir top-

lantı sırasında Rahmi Bey, atlıkarıncanın uygun bir seçim olacağını düşündü ve Turgay Durak'a önerdi. Ford Otosan'ın sponsorluğu ile müzeye atlıkarıncayı kazandırmış olduk.

Atlıkarıncanın bulunduğu alanda bir de oyun parkı var. Müzede oyun parkı kurma projesi nasıl gelişti?

Atlıkarınca çocukların çok sevdiği bir oyun aracı. Ancak çocukların bu alanda daha fazla vakit geçirebilmesi için başka oyun araçları da olması gerektiğini düşünerek bir oyun parkı kurduk. Çocuklar oyun parkında zaman geçirirken, anne ve babalar müzeyi daha rahat gezme imkânı bulabileceklerdi. Düşündüğümüz gibi de oldu.



**Rahmi M. Koç Müzesi
Müdürü Anthony
Phillipson (sağ alt),
"çocuklar atlıkarınca ve
oyun parkında vakit
geçirirken, anne babaları
da müzeyi gezme fırsatı
buluyorlar" dedi.**



Atlıkarınca insanlara sihirli bir dünyanın kapılarını açar. Çocuklar dışında büyükler de biniyor mu?

Evet, büyükler de atlıkarıncaya biniyor. Bunun iki nedeni var. Nedenlerden ilkinin, çocukların güvenliği oluşturuyor. Benim de bir yaşında kızım var ve tek başına atlıkarıncaya tutunması mümkün olmadığı için yanında bir büyükle binebiliyor. Böylelikle düşmeden atlıkarıncanın keyfini sürebiliyor. Bunun yanı sıra pek çok yetişkin insan da atlıkarıncaya binmeyi talep ediyor. Kimileri çocukluğunu tekrar yaşamak için kimileri de sadece denemek için. Aslında atlıkarıncanın yetişkinler arasında da oldukça popüler olduğunu söyleyebiliriz.

Atlıkarıncaya binmek için herhangi bir ücret ödeniyor mu?

Atlıkarınca, müze bileti alan herkese ücretsiz, herkes binebilir.

Mevsim nedeniyle müzeye gelen ziyaretçi sayısında bir değişiklik var mı? Bu yılın ilk altı ayında müzeyi kaç kişi ziyaret etti?

2005 yılının ilk altı ayındaki ziyaretçi sayımız 130 bine ulaştı. Bu rakamın büyük bir kısmı nisan ve mayıs aylarında gelen ço-

cuklar. Mayıs ayı boyunca toplam ziyaretçi sayımız 37 bin oldu. Çünkü okul döneminin son kısmı ve dersler hafifliyor. Öğrencilerin bu tür geziler için daha fazla zamanları oluyor. Geçen yıl, toplam ziyaretçi sayısı da 190 bin kişiyi bulmuştu.

İstanbul'da durgun geçen yaz aylarını hareketlendirmek için çalışmalarınız var mı?

Genellikle yaz aylarında büyük aktivitelerimiz yok. Çünkü bu aylar müzecilik dünyası için yoğun dönemler değil. Yaz aylarında "Aktivite Günleri" diye adlandırdığımız etkinlikler var. Liman 2 adında çalışır durumda bir buharlı römorkörümüz var ve bununla Haliç'te turlar düzenliyoruz. Bu turlar cumartesi ve pazar günleri gün-

de dört kez gerçekleştiriliyor. Ayrıca Liman 2'nin yanındaki alana getirdiğimiz arabalarımız ve çeşitli objelerimiz var. Her öğleden sonra 16.00-17.00 saatleri arasında bu aletleri çalıştırıyoruz. Böylelikle bir buhar makinesinin, bir dizel motorunun ya da bir jeneratörün nasıl çalıştığını görebilir, 3-4 farklı arabanın sesini dinleyebilir veya iki tekerlekli, küçük bir araç olan Ginger'a binebilirsiniz. Ginger da oldukça tanınan ve ilgi uyandıran bir araç. Ayrıca 1924 yapımı, on kişilik oturma kapasitesine sahip bir Ford otobüsle müzenin etrafını gezebilirsiniz. Bu saydıklarım müzemizde yaz ayları boyunca gerçekleştirdiğimiz temel aktiviteler. 📞

Kadriye Çalışkan

"Başımı döndürüyor ama çok keyifli"

Atlıkarıncayı çok seviyorum. Çok güzel bir duygu. Havaya çıkması ve inmesi biraz heyecanlı oluyor. Başımı döndürüyor ama çok keyifli. Buradaki atlıkarıncaya ilk kez biniyorum. Yapılışını görmüştüm ve bitmesini sabırsızlıkla bekliyordum.

Sinem Deniz (Hüseyin Avni Kurşun İlköğretim Okulu 6. sınıf)

Ben en çok atlıkarıncanın dönmesini seviyorum. Burada ilk kez biniyorum. Müzede atlıkarınca olması çok güzel. Keşke diğer müzelerde de olsa.

Pınar Akın (Hasköy İlköğretim Okulu 5. sınıf)

Atlıkarıncaya ilk kez biniyorum. Çok beğendim.

Batuhan Karagözler (Hasköy İlköğretim Okulu 3. sınıf)

“DemirDöküm ile fark yaratıyoruz”

DemirDöküm Haznedar Bayii Demirci Yapı Malzemeleri Limited Şirketi’nin ortaklarından Metin Demirci, DemirDöküm’ün müşteri memnuniyeti odaklı çalışması sayesinde, bayilerine de “kazandırdığını” söylüyor

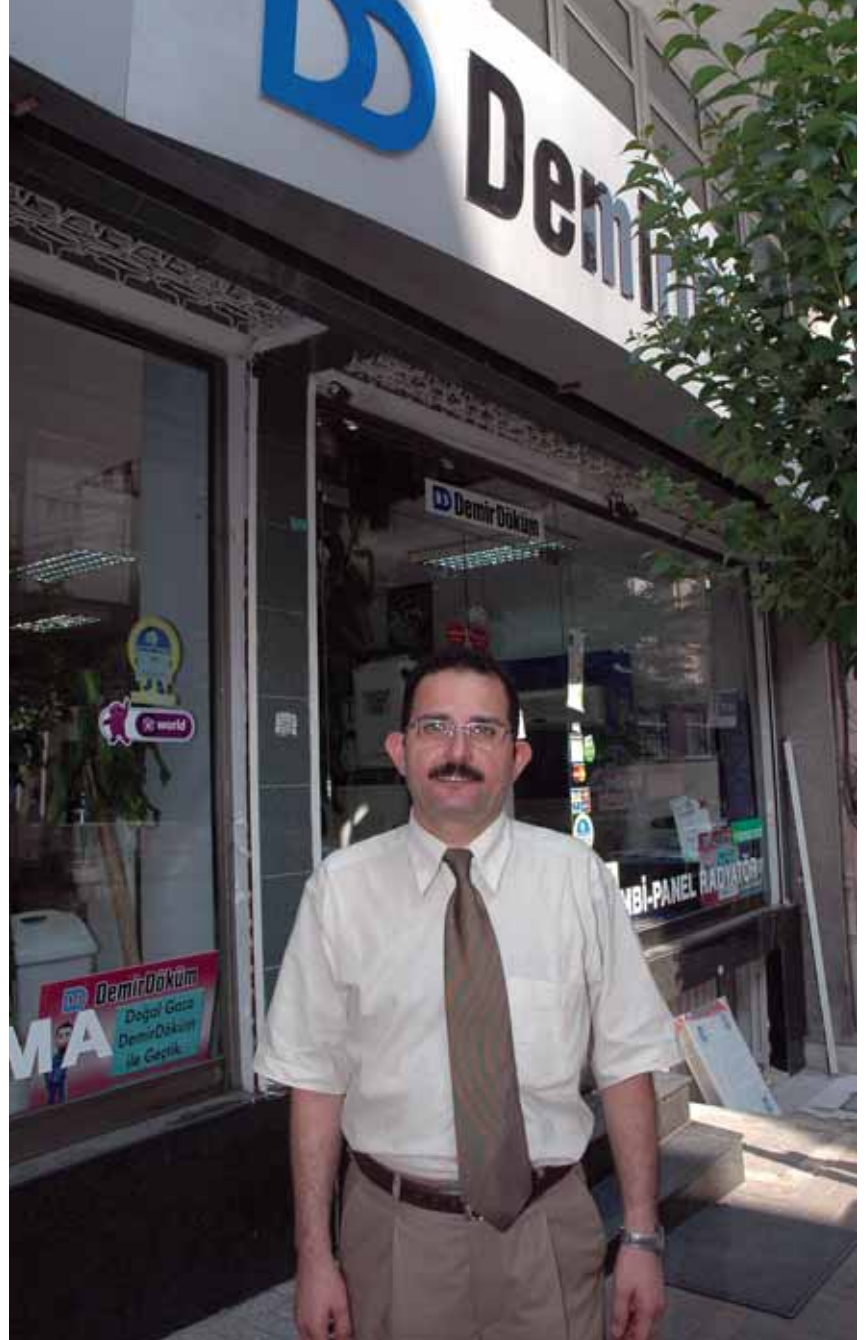
Metin ve Zeki Demirci’nin sahibi olduğu Demirci Yapı Malzemeleri Ltd. Şti, 13 yıldır DemirDöküm bayisi olarak çalışıyor. Daha önce yapı malzemeleri bayiliği yapan Demirci kardeşler, DemirDöküm bayiliğinin getirdiği avantajlarla, zaman içinde yapı malzemesi satışını tamamen bırakmışlar. Metin Demirci, müşteri tercihinde en önemli etkenin “yaygın servis ağı, yedek parçanın kolay ve ucuz bulunabilmesi” olduğunu söylüyor. DemirDöküm’ün bu özelliklere sahip bir marka olarak bayisine “kazandırdığını” anlatan Demirci, 2005’in ilk altı aylık cirosunun tahminlerinin yüzde 22 üzerinde gerçekleştiğini belirtiyor. Bu ay “Birlikte Başarmak” sayfamızın konuğu olan Metin Demirci ile bayilik ve DemirDöküm üzerine görüştük.

DemirDöküm bayii olmaya ne zaman ve nasıl karar verdiniz?

1988 senesinde bayii olduk. O yıllarda yapı malzemeleri satışı yapıyorduk, ancak 1992’de doğalgazın İstanbul’a gelmesi programa girince biz de DemirDöküm bayiliğine geçtik. O günden beri de DemirDöküm’ün bayiliğini yapıyoruz ve yapı malzemelerini satmayı bıraktık. Artık tümüyle ısıtma sektöründeyiz ve DemirDöküm bayisi olarak devam ediyoruz. Firmamızı, başka hiçbir marka satmadan bugüne kadar yaşattık.

DemirDöküm bayii olduğunuz ilk yıllarla bugünü karşılaştırdığınızda ürünler, müşteri alışkanlıkları konusunda nasıl bir değişim yaşandığını anlatabilir misiniz?

Doğalgazdan önceki yıllarda panel radyatör satışlarımız gayet iyiydi. Panel radyatörün yanı sıra kat kaloriferi kazanları da satıyorduk. İstanbul’a doğalgaz geldikten sonra ise 1994 yılından beri kombi satıyoruz. Başta kombi ve pa-



nel radyatör olmak üzere diğer ürünlerin satışını da yapıyoruz. 1994 yılından sonra DemirDöküm'e verdiğimiz ağırlıkla birlikte, 1999'da iyi bir ivme kazanan satışlarımıza o günden bu yana başarıyla devam ediyoruz. Şu anda en çok kombi, panel radyatör, şofben ve radyatör ağırlıklı satışlarımız var. Bunların yanı sıra müşterilerimizin hidrofor ihtiyacını da karşılıyoruz.

DemirDöküm bayii olmanın sektördeki avantajları neler? Rakiplerinize aranızda nasıl bir fark yaratıyor?

DemirDöküm'ün yerli marka olması, yerli imalat olması bizim için büyük bir avantaj. Zaten kendi prensiplerimiz doğrultusunda, şimdiye kadar ithal ürün satmamak üzere bir gayretimiz var. İthal ürün bayiliği yapmamak konusunda hiçbir zaman taviz vermedik. Dolayısıyla bu konuda biraz radikal davrandık diyebilirim. Bize başka markalardan gelen bayilik tekliflerini kesinlikle kabul etmedik. DemirDöküm'de ısrar ettik. DemirDöküm özellikle 2003 yılından beri çok hızlı bir yükselişe geçti. Bu ivme içinde biz de bayi olarak üzerimize düşen vazifeleri yerine getirmeye çalışıyoruz. DemirDöküm markası zaten oturmuş bir marka. Bu bizim işimizi kolaylaştırıyor.

Müşterileriniz neden sizi tercih ediyor? Sizi rakiplerinizden ayıran en önemli özellik/özellikler nelerdir?

Bu noktada bence marka imajı çok önemli. Müşteri tercihi açısından DemirDöküm servis ağına çok geniş olması, yedek parçalarının rahat bulunabilmesi ve bunların ucuz olması önemli faktörler. Dolayısıyla markamızın tüketici gözünde son derece iyi bir imajı var. Bu da bizi tercih edilen bir bayi yapıyor. Yerli ürün kullanmak, güvenilir servis ve yedek parça konusunda hızlı ve ekonomik hizmet almak isteyen tüketiciler mutlaka DemirDöküm'ü tercih ediyor. DemirDöküm yönetiminin, bayileriyle kurduğu iyi iletişim pazara sıcak giriş yapılması konusunda büyük başarılar getirdi. Diğer bayilerle koordineli bir şekilde çalışıldığı için tüketiciye çok daha iyi hizmet sunma imkânımız oldu. Bu da tabii pazar payını her geçen gün artıran bir etken.



DemirDöküm Haznedar Bayii Demirci Yapı Malzemeleri Limited Şirketi beş kişilik ekiple hizmet veriyor.

Metin Demirci,
yaz aylarında yaşanan
durgunluğu bu sene
pek hissetmediklerini
belirterek, "Özellikle
son bir aydır iyi
bir satış grafiği
yakaladığımızı
söyleyebilirim" diyor

Yaz mevsimi sizin işlerinizi nasıl etkiliyor?

İnsanların yazlıklarına gitmesi satışlarımızı bir miktar etkiledi ama özellikle son bir aydır satışlarımız tahminlerimizin üzerinde gerçekleşti. İyi bir satış grafiği yakaladığımızı rahatlıkla söyleyebilirim.

2005 yılı hedefleriniz nelerdir? Yılın ilk altı ayının sektörel bir değerlendirmesini yapabiliyor musunuz?

Şu anda altı aylık programımızın üzerindeyiz zaten. 2005 yılının ilk altı ayı için çizdiğimiz kotanın üzerine çıktık. Tahmini bir rakam verecek olursak, yaklaşık yüzde 22'lik bir oranda hedeflerimizin

üzerindeyiz şu anda. Sene sonunda da tahmin ediyoruz ki kotamızın en az yüzde 25 üzerine çıkacağız. Sektörümüz ağırlıklı olarak ağustos, eylül, ekim ve kasım aylarında çok sıkı bir rağbet görür. Çünkü insanlar yazlıklarından döner, seneye hazırlık yapar. Bir de bu yıl kömür kullanımının yasaklanması konusunda birtakım kararlar olacak. Bunun da satışlarımızı artırmasını bekliyoruz.

Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet göstermenin ne gibi avantajlarını yaşıyorsunuz?

Türkiye'nin en büyük topluluğu olan Koç Topluluğu'nun ürününü satmak bize büyük avantajlar sağlıyor. Her şeyden önce tüketicinin Koç Topluluğu'na duyduğu sonsuz bir güven var. Bunun yanı sıra tüketicinin topluluğa duyduğu saygı da bize birebir yansıyor ve tüm bu faktörler müşteri memnuniyeti konusunda bize avantaj yaratıyor.

Koç Topluluğu'nun bayi sitesi www.kocbayi.com'u takip ediyor musunuz?

Böyle bir sitenin oluşturulması Koç Topluluğu bayileri için çok faydalı. Toplulukla ilgili haberleri almak ve değişiklikler konusunda bilgi sahibi olmak adına siteden sıklıkla yararlanıyorum. Sitenin sürekli güncellenmesi de bu konuda bize avantaj sağlıyor. 🌐



Yatlar dostluğa yelken açtı

Ege Yat Rallisi'nde 70 yatın yelkenleri, dostluk ve barış rüzgârıyla doldu. 18 Temmuz'da sona eren 3. Ege Yat Rallisi, güzergâh boyunca büyük ilgi ve coşkuyla karşılandı. Setur Marinaları Genel Müdürü Vedat Midilli, "Deniz insanları birleştirir. Denizde kazanmak değil ulaşmak öne çıkar" diyor

Türk Yunan dostluğuna uzanan bir yol olsun diye Setur Marinaları tarafından ilki 2000 yılında düzenlenen Ege Yat Rallisi'nin bu yıl üçüncüsü yapıldı. Sponsorluğunu Arçelik, Opet ve Ford'un üstlendiği, 5-18 Temmuz tarihlerinde gerçekleşen ralliye katılan 70 yat, Ayvalık'tan demir aldı. Denizciler 310 deniz mili kat ederek 14 gün sonra Gökçeada'ya ulaştı. Yol boyunca Kuzey Yunan Adaları'nda Plomariyon, Molivos, Myrna, Limenas limanlarına uğrayan yatlar bu yıl ilk kez Yunan anakarasına da çıktılar.

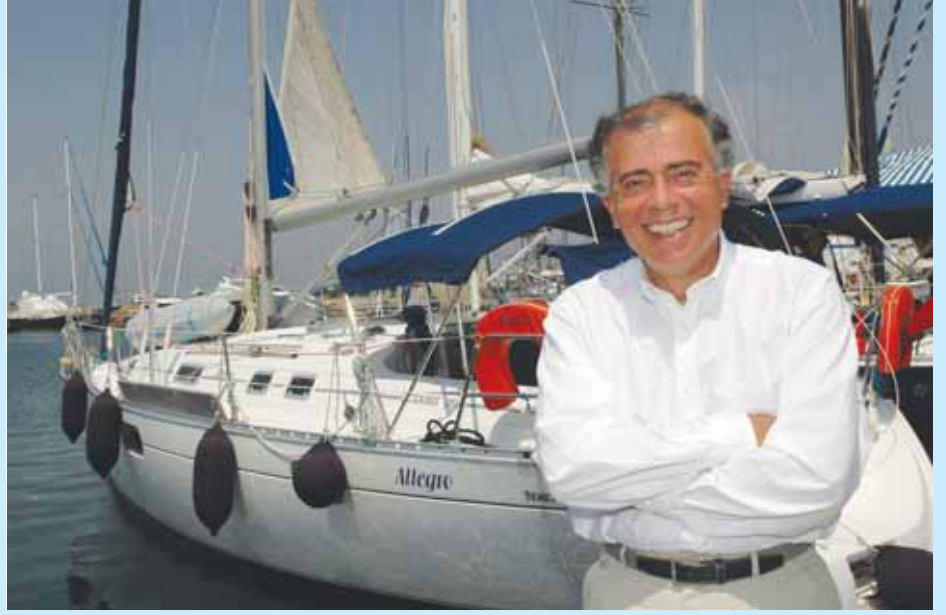
Ege Yat Rallisi'nin iki misyonu var

Setur Marinaları Genel Müdürü **Vedat Midilli** Ege Yat Rallisi'nin iki misyonu olduğunu söylüyor. Birincisi Ege Denizi'nde barış ve dostluk rüzgârıyla yol almak. Diğeri ise Türkiye'de denizlere ve

denizciliğe dikkati çekmek. Midilli, "Yunanistan'la aramızda var olan ve vesilelerle ortaya çıkan bir dostluk var zaten. Türkiye'nin tek zincir marina işletmesi olmanın sorumluluğuyla hem

dostluğa bir katkıda bulunmak hem de Türk toplumunca yeteri kadar tanınmayan yelken sporuna dikkat çekelim istiyoruz" diye özetliyor Ege Yat Rallisi'nin temasını. Midilli, Türkiye'de 7-8 metre





Setur Marinaları Genel Müdürü Vedat Midilli: “Ege Yat Rallisi’nin bir misyonu da denizcilğe dikkat çekmek. Türkiye’de 9-10 bin yelkenli var. Oysa 100 bin yelkenliye sahip olacak potansiyel var ülkede.”

ve üstü tekneler baz alındığında mevcutun 10 bin adetle sınırlı kaldığını belirterek “Türkiye’de bu rakamın 100 bine dayanmasını sağlayacak potansiyel var ama denizcilğe ilgi yok. Ege Yat Rallisi’yle bir süre için de olsa gündemde yatlar ve denizcilik oluyor” diye anlatıyor. Peki ralli misyonunu yerine getirebiliyor mu? Vedat Midilli, “Elbette” diyor, “Her limanda biz gitmeden günlerce evvelden hazırlıkların başladığını biliyorum. Hatta karşılama komiteleri kuruluyor. Yöre halkı, yerel yönetim hatta valiler bizi törenlerle karşılıyor. Ralli katılımcıları adına eğlenceler, yemekler düzenleniyor. Bize öyle itibar ediliyor ki anlatmak zor. Bu ancak dostluk ve barış duygusuyla hareket eden toplumlar arasında olabilecek türden bir hadise”.

Uzak denizlerden Ege’ye

Ege Yat Rallisi’ne katılım, ağırlıklı olarak Türkiye’den ama uzak denizlerden Kanada, Güney Afrika Cumhuriyeti hatta Avustralya’dan bile gelen var. Ralli kelimesi yanlış çağrışırsa da bu organizasyon bir yarış değil. “Öyleyse katılımcıları heyecanlandıran, denizle mücadele etmesine neden olan şey ne?” diye soruyoruz Vedat Midilli’ye. Yanıtı kısa oluyor: “Denizin kendisi.” Aileden denizci biri Midilli anlatıyor: “Deniz hayatı insanları birleştirir ve birçok haslet kazandırır. Birinin ihtiyacı varsa herkes



Taşoz Adası



Kavala, liman

ona yardıma koşar, bu denizciliğin doğasında vardır. Denizde kazanmak değil ulaşmak öne çıkar.”

Komuta Necati Zincirkıran’da

3. Ege Yat Rallisi’nin komodorluğunu diğer ikisinde olduğu gibi **Necati**

Zincirkıran üstlenmiş. Rota ve programın tespitini Zincirkıran yapmış. 70 tekne ve 300’e yakın insanın sağ salim planlanan rota doğrultusunda sevk ve idaresini sağlayarak ralliyi sonlandırmak Necati Zincirkıran’ın görevi. Vedat Midilli “Deniz çok değişkendir, komodor gerekli görürse planda her türlü değişiklik yapma yetkisine sahiptir” diyor. Ama şimdiye kadar planların dışına çıkmayı gerektirecek bir durum yaşanmamış; “Ege şefkatli davranmış” yani...

Ege Yat Rallisi’ne katılım şartı aranmıyor. Deyim yerindeyse “Önce gelen kazanır”. Bu sene 150 başvuru olmuş ama gidilecek limanların kapasitesi gereği katılım 70’le sınırlı tutulmuş. Katılım ücreti ise kişi başına 100 euro olarak belirlenmiş. 🇹🇷

Terkos Gölü **bir içim su gibi...**



Evliya Çelebi'nin "Seyahatnamesi"ne de konu olan Terkos Gölü, eşsiz doğası ve İstanbul'a yakınlığıyla şehirden bunalanlara şahane bir hafta sonu vaat ediyor... Bu ayki durağımız olan Terkos Gölü'nü, gazeteci Mete Tansu ile keşfettik

Güzel bir yaz sabahında aracımız Ford Focus'un rotasını eski adı Terkos olan Durusu'ya çevirdik. Yaz sıcakları bize tatili anımsatsa da karayolları için "çalışma" mevsimi olduğunu, yol çalışması levhasını görünce anladık. Sultançiftliği ile Arnavutköy arasındaki yol çalışması nedeniyle bir süre çukurlar, tümsekler, çakıllar geçtik ama öyle "hoplaya-zıplaya" değil; Mete Tansu'ya göre Ford Focus amortisörleri sayesinde yoldaki kasisleri hissetmemişiz. Arnavutköy'den sonra yolculuğumuza eşlik eden eşsiz doğa manzarası ve yeşillikler içinde İstanbul'a sadece 62 kilometre uzaklıkta olan Terkos'a varınca, mevsim itibarıyla söz geçiremediğimiz tatil heyecanımızı, bastırmanın keyfini yaşadık. Çatalca ya-



kınlarındaki Terkos Gölü, eşsiz doğası, yemyeşil ormanı ve mor çiçekli orman gülünün egemen olduğu bitki örtüsüyle, kuşlara gösterdiği konukseverliğin aynısını sundu bize de. Karabatak, sakar meke (yabankazı), martı, kaşıkçıpelikan, sülün ve daha pek çok kuş türüne kucak açan Terkos Gölü'nün yeşilden maviye çalan rengiyle gözlerimiz, ev sahipliği yaptığı kuşların cıvıltısıyla da kulaklarımız şenlendi. Tarihi yaklaşık 1000 yıl öncesine dayanan Terkos Gölü kadar çevresindeki yerleşim alanı da oldukça ilgi çekici. Terkos-Durusu köyü, göl kenarında kale içi olarak bilinen yarımada üzerinde Cenevizliler tarafından bir korsan yatağı olarak kurulmuş. O zamanlar deniz ve gölün irtibat halinde olduğu, daha sonra-

ları birbirinden ayırdığı söyleniyor. Bu yarımada Trikos adında bir manastırın bulunduğu ve hem köyün hem de gölün adının buradan geldiği biliniyor.

İstanbul'un en büyük içme suyu kaynaklarından biri olan Terkos Gölü'nün etrafı sazlık ve suyu oldukça sığ. Gölde motorlu kayığa izin verilmiyor ancak balık ve kuş avcılığı yapılıyor. Göl, ağustos ile mart ayı arasında yabanördeği ve kaz avlamak isteyen meraklıların akınına uğruyor. Terkos-Durusu'ya gelmişken 10 dakika mesafede bulunan tipik bir Karadeniz yerleşimi olan Karaburun'a da uğrayabilir, plajından yararlanabilir, kumsalında yürüyüş yapabilirsiniz.

Göle olta ve ağ atanların şansına ise sudak, yayın, turna, alabalık, kızılkanat, çapak, sazan, karagöz, gökçeröz çıkabilir. Olta takımınız yoksa, göl kıyısındaki kır lokantasında balık yiyebilir ya da yol kenarındaki tezgâhlardan satın alıp evinize götürebilirsiniz. Biz "Her gün balık yiyebilirim" diyecek kadar balığı seven konduğumuz **Mete Tansu** ile birlikte, güzel bir lokantada lezzetli bir mevsim balığı yemeyi tercih ettik.

"Seyahat özgürlük demek"

Bizim gibi konduğumuz Mete Tansu'nun da Terkos Gölü'ne ilk gelişi. Hem İstanbul'a yakın oluşu hem de gürültüden uzak, sakin hali Terkos'u, "daha sık gidilecek yerler" listemizde üst sıralara yerleştirdi. Mete Tansu, işi gereği çok seyahat ediyor. CNBC-e için hazırladığı "Otoban" programı nedeniyle haftanın üç günü yurtdışında oluyor. Tansu için seyahatin anlamı "özgürlük". Tabii iş dışında yapılı-

Terkos'a nasıl gidilir?

TEM yolundan Edirne istikametine devam ederken Arnavutköy-Habibler sapağından çıkıp ana yoldan devam ediyorsunuz. 62 kilometre sonra Terkos Gölü'ne ulaşıyorsunuz. Diğer bir güzergâh ise TEM gişelerini geçtikten sonra Avcalar sapağından Hadımköy'ün yolunu izlemek. Durusu ve Terkos tabelaları yönünüzü bulmanıza yardım edecek.

yorsa... Afrika ülkelerinden Hırvatistan'a kadar pek çok ülkeyi gezme fırsatı bulan Tansu, İtalya'yı ikinci vatani ilan etmiş. Çünkü, "İnsanları çok sıcak, doğası muhteşem, yemekleri şahane! İtalya beni her seferinde ilk kez görüyormuşum gibi etkiler" diyen Tansu, Hırvatistan'ın da çok etkileyici bir ülke olduğunu anlatıyor. Tansu, seyahat ettiği ülkelerde kendisini en çok insanların yaklaşımı, doğa ve yemeklerin etkilediğini öyle hoş anlatıyor ki, Hırvatistan'ı görmüş gibi kendisine hak veriyoruz.

Mete Tansu'dan yemek tarifi

Sabah gazetesinin "İşte İnsan" ekinde yaklaşık iki yıl gurme olarak yazılar yazan Mete Tansu için yemeğin lezzeti çok önemli. Bunu söyler söylemez gurmeliğini bir yana bırakarak hayatındaki "en pratik" yemek tarifini istiyoruz. Bize hemen

en sevdiği yemeklerin başında gelen mantar soslu makarnanın tarifini veriyor. "Mantarları zeytinyağı ile bir iki dakika kavuruyorum. Domates, biber ve biraz su ekliyorum. Çok yumuşamayacak şekilde pişiriyorum. Beyaz makarnayı ekliyorum. Biraz da kırmızı biber ve kekik koyuyorum. Biraz daha pişiriyorum. Çok fazla yumuşamadan ateşin üzerinden alıyorum."

Afrika'da safari

Bu kadar çok sık seyahat edip de ilginç anılar biriktirmemek neredeyse imkansız. Mete Tansu da bizi doğruluyor ve hemen Afrika'da katıldığı safariyi anlatmaya başlıyor:

"Afrika çok etkileyici bir kıta. Burada bir safariye katıldık. Üç metrelik mesafeden aslanların karınlarını doyurmasını izledik. Vietnam'da savaşmış bir pilotun kullandığı helikopterle 2500 metre yükseklikteki bir dağın tepesine çıktık ve orada yemek yedik. Çok heyecanlı ve keyifli bir geziydi.

"Tatil için tercihim Bozcaada" diyen Tansu, sessiz, sakin ve huzurlu mekânları seviyor. "Ayvalık tarafında Bademli köyü var. Karşıda Yunan adalarını görüyorsunuz. Müthiş bir manzarası var. Televizyon, radyo, gazete hiçbir şey yok. İki tane iskele orada öylece duruyor... Karadeniz ve Gökova da favorilerimden. Her ikisinde de yeşille mavinin bin bir tonunu görebiliyorsunuz." 🌿



Terkos-Durusu'ya gelmişken 10 dakika mesafede bulunan tipik bir Karadeniz yerleşimi olan Karaburun'a da uğrayabilir, plajından yararlanabilir, kumsalında yürüyüş yapabilirsiniz.

“Hedefe giden yol NLP’den geçiyor”

icimizden biri

Ford Otosan’da Bilgisayar Bilimleri Mühendisi olarak çalışan Cevat Civan’ın “En etkin değişim modeli” diye tanımladığı NLP’ye duyduğu ilgi, onu NLP Koçluğu’na kadar taşımış. Bu yöntemle her amaca ulaşmanın mümkün olduğunu anlatan Civan’ın hayali, Koç Topluluğu’nda bir “Liderlik Akademisi” kurulması



“**M**ükemmel İnsan Modellemesi” olarak 1970’lerde ortaya çıkan, zamanla gelişerek insan hayatı, insan ilişkileri ve iş hayatını da kapsayan geniş bir alana yayılan NLP (Neuro Linguistic Programming), yani sinir sisteminin sözcüklerle programlanması, uzun zamandır Türkiye’de de gündemde. Dünyadaki en güçlü iletişim sistemi olarak adlandırılan ve bilimsel temellere dayandığı için de pek çok kişinin ilgisini çeken NLP metodu, Türkiye’de henüz yurtdışında olduğu kadar yaygın kullanılsa da düzenlenen seminerler ve kurslar oldukça ilgi görüyor.

2002 yılından bu yana Koç Topluluğu şirketlerinden Ford Otosan’ın Bilgi İşlem Departmanı’nda Bilgisayar Bilimleri Mühen-

disi olarak çalışan **Cevat Civan** da NLP’ye ilgi duyanlardan. Aslında Cevat Civan NLP’ye ilgi duymanın ötesinde aldığı kurslar ve sertifikalarla NLP koçluğuna kadar yükselmiş. Çevresinde bu konuya ilgi duyanlara yol gösteren ve yardımcı olan Civan’la, NLP’ye ve kullanım alanlarına ilişkin sohbet ettik.

Cevat Civan’ın NLP ile tanışması yaklaşık bir buçuk yıl öncesine dayanıyor.

İnternette NLP ile ilgili yazıların dikkatini çektiğini belirten Civan, NLP’nin bilimsel yapısının ve dünyanın birçok yerinde uygulanıyor olmasının konuya olan ilgisini artırdığını söylüyor. Civan, “En etkin değişim modeli” dediği NLP’yi öğrenebilmek için geçtiğimiz yaz kurslara katılmış. Ardından Türkiye’deki ilk NLP koçluğu kur-

suna katılarak sertifika almaya hak kazanmış. Civan, o tarihten bu yana çeşitli seminerlere ve radyo programlarına katılarak öğrendiklerini anlatmaya başlamış.

Her hedefe ulaşmak mümkün

“İnsanın bir noktadan istediği başka bir noktaya gidebilmesi için her türlü yardımı yapan bir değişim ve iletişim programı” olarak tanımladığı NLP ile her hedefe ulaşmanın mümkün olduğunu anlatan Cevat Civan, “NLP; dilin, direkt bilincinizi geçip bilinçaltınıza erişebilmesini sağlayan bir yapı oluşturuyor. Örneğin karşınızdaki kişiyle iletişim kurmak istiyorsunuz. İletişiminizin en verimli seviyede gerçekleşebilmesi için gerekli olan şeyleri NLP aracılığıyla alabiliyorsunuz. Kazandığınız farklı

bakış açısı, size kararsız kaldığınız zamanlarda da yardımcı oluyor. Aynı zamanda iş hayatındaki büyük karar aşamalarında korkaklık ve çekingen davranma durumlarından sizi kurtarıyor. Nereye gideceğinizi biliyor, karmaşadan kurtuluyorsunuz” diyor.

Liderlik Akademisi

Yurtdışında yöneticilerin ve işadamlarının kurumlardan bağımsız olarak kendilerini ifade edebilmek ve girişimcilik güçlerini en üst noktaya çıkarabilmek için NLP’den yararlandıklarını belirten Civan, Koç Topluluğu gibi büyük yapılarda “Liderlik Akademisi” oluşturulmasının önemine dikkat çekiyor.

Bundan sonra sözü Cevat Civan’a bırakıyoruz:

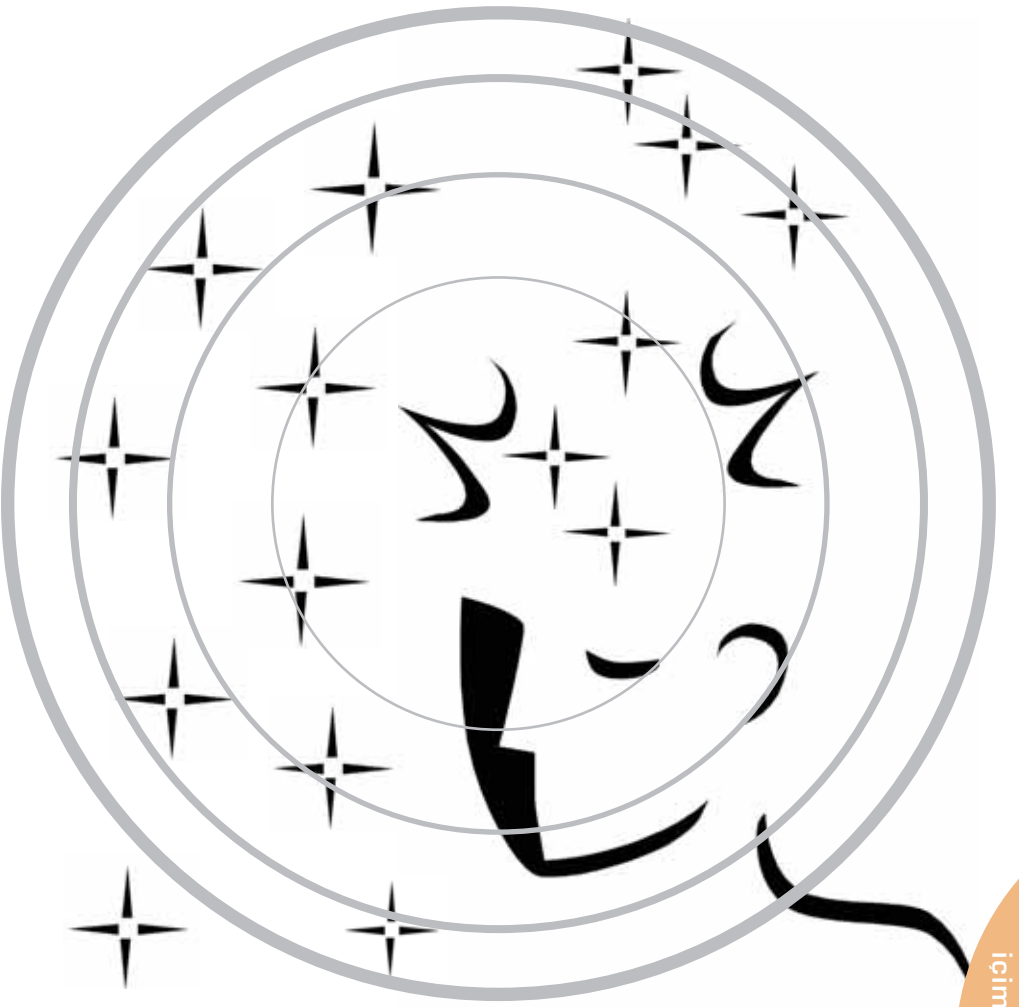
“Yönetici veya lider seçiminde liderin karakteri çok önemlidir. Eğer bir insan liderlik özelliklerine sahip değilse -bazen bu özelliklerin farkında da olunmayabilir- ve lider olmak istiyorsa NLP sayesinde bu özelliklere sahip olması sağlanabilir. Çünkü NLP, bilinçaltında var olanların ortaya çıkmasını sağlar.”

Gardırobunuz dağınıksa...

“Mesela hayatınızda değişim istiyorsanız, sizi rahatlatacak küçük bir hareketle işe başlayabilirsiniz. Mesela gardırobunuz dağınık. Her sabah bir karmaşa yaşıyorsunuz. Sadece giymek istediklerinizi orada bırakın, diğerlerini kaldırın. Bu bile sizin beyninizde bir rahatlatma sağlayacaktır. Hayat içinde beyninize bir anda 3.5 milyon bit’lik bir bilgi seriliyor. Bu bilgiler arasında ilginizi çekmeyen şeyler ne kadar azalırsa hayatınız o kadar rahatlıyor; ve sizin gücünüz o kadar artıyor. Sadece yapmak istediğiniz şeyleri ortaya koyuyorsunuz ve bunlara kilitleniyorsunuz.”

Önemli olan ahenk ve kelimeler

“İletişimde karşınızdaki insanla yakaladığınız ahenk çok önemli. Konuşma sırasında karşınızdaki insanın kişisel özelliklerini hemen yakalayabilirsiniz. Bazı insanlar görseldir, bazıları işitsel, bazıları da dokunarak iletişim kurarlar. Karşınızdaki insanın mimikleri, yüzünün kızarması, ses tonu, size direkt olarak kişilik özelliklerini yansıtır. Bunları aklınızın bir tarafında tutabilirsiniz; o kişiyle ilgili kelimeleri de diğer bir tarafta. Sonra bunları birleştirip



icimizden biri

karşı tarafa vermek istediğiniz mesajları iletebilirsiniz. Aslında önemli olan kelimeler. Kelimeleri iyi bir şekilde kullanırsanız ve ahenk yakalayabilirsiniz karşınızdaki insanla çok rahat bir iletişim kurar, gerekiyorsa ikna edebilirsiniz.”

Hayata bakışım değişti

“NLP’nin benim hayatımda da şüphesiz çok büyük etkisi oldu. Öncelikle hayata ve çalışma hayatına bakış açım değişti. Girişimcilik ruhum çok daha fazla ortaya

çıkmağa başladı. Kendi vizyonumu oluşturmaya başladım. Çevremdeki insanların da yavaş yavaş bu konuya ilgileri ve merakları artıyor. Benden yardım isteyenler var. Bu kimselerle konuşuyorum. Ne yapmak istediklerini anlamaya çalışıyorum. Bulduktan sonra istedikleri etkiyi veriyorum. Başlangıç ve sonuç noktalarını gösteriyorum. Bu esnada normal hayatlarında değişen hiçbir şey olmuyor. Sadece hedeflere doğru daha azimle ve inançla yürümeye başlıyorlar.”

Tahtaya Yazılan Üç Terim...

NLP konusunda uzman olan J. O’Connor, 1989 yılının Ağustos ayında Kaliforniya şehrinde üç yüz kişilik seçkin bir gruba, NLP üzerine, sadece üç dakika süren bir seminer vermişti. “Bayanlar baylar” diye başlamıştı sözlerine, “Yaşam yolculuğunda başarılı olabilmeniz için sadece şu üç şeyi hatırlamanız yeterlidir:” (Tahtaya şu üç terimi yazmıştı): Outcome (Ulaşmak İstediğiniz sonuç), Acuity (Duyusal Keskinlik) ve Flexibility (Esneklik). Sonra dinleyicilere dönerek şu açıklamayı yapmıştı: “İlk olarak ne istediğinizi bilmelisiniz. Her durumda, her koşulda ulaşmak istediğiniz sonuç hakkında açık bir fikriniz olmalı. İkinci olarak duyularımız keskin ve açık olmalı ki, kendinize olanlara dikkat edebilirsiniz. Meditasyon yaparak bunu geliştirebilirsiniz. Üçüncü olarak arzu ettiğiniz sonucu elde edene kadar yöntemlerinizi değiştirecek, değişimi sürdürebilecek bir esnekliğe sahip olmalısınız. Hepsi bu. “Sonra kendisini izleyenleri saygıyla selamlayıp seminer salonundan çıkmış, gitmişti.



Koç.net, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile gerçekleştirdiği projeye okul ve okul öncesi çocukları, boyama kitaplarının renkli dünyası üzerinden bilgisayar ve internetle tanıştırıyor. Bilgisayar kullanımının artmasının ülke geleceği açısından önemini vurgulayan Koç.net Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca ile projenin detaylarını konuştuk

Koç.net çocuklara yeni ufuklar açıyor

Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile birlikte hayata geçirdiğiniz, çocuklara boyama kitabı ile üç aylık internet erişimi sağlayan proje nasıl yürütülüyor?

Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile gerçekleştirdiğimiz işbirliğiyle okul ve okul öncesi çağıdaki çocukların bilgisayar ve internetle tanışmasını sağlamaya yönelik bir çalışma gerçekleştiriyoruz. TEGV'in "Ateş Böceği" olarak adlandırılan gezici öğrenim birimlerine kabul edilen çocuklar, boyama kitaplarının renkli dünyası üzerinden bilgisayar ve internetle ilgili kavramlarla tanışıyorlar. "Ateş Böcekleri" gerekli bilgisayar donanımına sahip olduğundan, uygulama olanağı bulan çocuklara üç aylık ücretsiz internet erişimi sağlayan CD'ler armağan edilerek, izleyen dönemde de öğrendiklerini tekrarlamaları için fırsat verilmeye çalışılıyor.

Projenin kapsamı nedir? Hangi illerde kaç çocuğa ulaşmayı hedefliyorsunuz? Boyama kitapları ile internet erişimini çocuklara nasıl ulaştırıyorsunuz?

Hazırladığımız kitaplar ve internet erişim paketlerini TEGV vasıtası ile "Ateş Böcekleri"ne ilettik. İlk uygulamayı da 10 Haziran 2005 tarihinde, İstanbul Ümraniye'de Hekimbaşı İlköğretim Okulu'nda gerçekleştirdik. Temmuz sonuna kadar 17 "Ateş Böceği" ile 15 ilde 9 bin çocuğa ulaştık. Bu iller:

Adıyaman, Niğde, Düzce, Nevşehir, Muğla, Tekirdağ, Yalova, Ankara, Eskişehir, Batman, İstanbul, İzmir, Osmaniye, Tunceli ve Konya. Bundan sonra diğer illerde de Koç.net çalışanlarının oluşturduğu "Koç.net Gönüllüleri" ile "Ateş Böcekleri"ni ziyaret etmeye ve çocuklarla interaktif bir şekilde internet kullanımı hakkında çalışmaya devam edeceğiz.



10 Haziran'da kitapların dağıtımına başlandı. Çocukların tepkisi ve ilgisi nasıl?

İlk etkinliğimizi yaptığımız 10 Haziran'da Ümraniye Hekimbaşı İlköğretim Okulu'ndaki çocukların heyecanı görülmeye değerdi. Sıra olmuş bizi beklediklerini görünce bizler de onlar kadar heyecanlandık. Öğrenme konusunda gösterdikleri istek ve heves çok etkileyiciydi. Çocuklar bu etkinlik sebebiyle çok mutlu oldular ve gerçekten bilgisayara ve internete uyum sağlama konusunda son derece başarılılar.

Neden böyle bir projeye sponsor oldunuz?

Kurumsal segmente yönelik hizmet veren bir şirket olarak, bilgisayar ve internet kullanımının bireyler, özellikle de çocuklar ve gençler arasında yaygınlaşmasının ülkemizin geleceği açısından önemli olduğuna yürekten inanıyoruz. Hizmet verdiğimiz sektörde en iyiye ulaşmaya çalışırken bir yandan da ülkemizde internet kullanımının artması için yeni projeler geliştirmeye ve uygulamaya özen gösteriyoruz. Bu projeler içinde en öncelik verdiğimiz konu TEGV ile birlikte yürüttüğümüz proje. Özellikle gelecek neslimiz olan çocukların internet kullanımı konusunda bilinçlenmeleri ve bunu ileride iş hayatlarına taşımaları adına bunun çok önemli olduğuna inanıyoruz.

Bugüne kadar benzer sosyal sorumluluk projelerine katkı sağladınız mı, yoksa bu bir başlangıç mı? Bundan sonraki projeleriniz neler?

Sosyal sorumluluk anlayışımıza paralel olarak Eğitim Gönüllüleri işbirliği ile gerçekleştirdiğimiz benzer projeleri sürdüreceğiz. Koç.net bünyesinde çalışan arkadaşlarımızdan oluşan "Koç.net Gönüllüleri" önümüzdeki dönemlerde de Eğitim Gönüllüleri aracılığı ile çocuklara bilgisayar ve internet kullanımı konusunda destek verme çalışmalarına devam edecek. Bunun dışında TEMA Vakfı ile yürüttüğümüz ortak bazı çalışmalar var. 



16 Temmuz 2003'te ebediyete intikal eden Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Koç Ailesi'nin değerli ferdi Erdoğan Gönül'ü, ölümünün ikinci yılında sevgi ve saygıyla anıyoruz



Erdoğan Gönül, eşi Sevgi Hanım ve İpek Kırac ile birlikte.

iletişim

Erdoğan Gönül'ü andık

Kendisini yakından tanıyanların bir "Otomobil tutkunu" olarak tanımladığı **Erdoğan Gönül**, 1959 yılında iş hayatına başladığı Koç Topluluğu şirketlerinden Otosan'da hem Türk otomotiv sanayiinin hem de Otosan'ın gelişmesine büyük katkı sağladı. Hayatının 44 yılını Koç Topluluğu ile geçiren Erdoğan Gönül, 1933 yılında dünyaya geldi. English High School'u bitirdikten sonra 1959 yılında Otosan'da İstihsal Kontrol Müdürü olarak göreve başlayan Erdoğan Gönül, 1962 yılında merhum **Vehbi Koç**'un ortanca kızı, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Sevgi Gönül** ile hayatını birleştirdi. Otomobillere karşı olan bitip tükenmez sevgisi ve tutkusu sayesinde başarılı hizmetler verdiği Otosan'da 1963-1974 yılları arasında Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlenen Erdoğan Gönül, 1974-1986 yılları arasında da Genel Müdürlük görevlerini yürüttü. 27 yıl görev yaptığı Otosan'daki hizmetlerinin ardından 1986 yılında Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanlığı'na atanan Erdoğan Gönül, 1992-1994 yılları arasında Otosan Grubu Başkan-

lığı'nı yürüttü. Takım çalışmasını seven, arkadaşlarını daima koruyup kollayan, herkese eşit muamele eden Erdoğan Gönül, vefatına dek Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi idi. Yakınlarının "Dünyaya daima müspet bakardı, her şeyin iyi tarafını görmeye çalışırdı, hatır gönül sayardı. Vefakâr, ince ruhlu bir insandı" diye anlattığı Erdoğan Gönül'ün herkes tarafından bilinen otomobil tutkusu ise sadece çalıştığı dönemde değil emekliliğinden sonra da devam etti. Erdoğan Gönül'ün otomobil sevdası, Rahmi M. Koç Müzesi'nde açılan Erdoğan Gönül Salonu ile ilgili merhume eşi Sevgi Gönül'ün bir yazısında, esprili bir dille şöyle anlatılır: "Övünmek gibi olmasın ama tam 'A La Koç' bir iş yapılmış. Hangi ara bu kadar işi planlamışlar, kimler çalışmış bilemiyorum. Herkesi tebrik ederim. Üstüne üstlük ilk girdiğim Erdoğan Gönül Salonu ve kocamın büyük bir titizlikle mint condition (iyi durumda) topladığı otomobilleri yan yana dizilmişler. Helal olsun ama benim kürk paraları kuzu gibi birer arka arkaya orada sıralanmışlardı." 🌹



32 KoçAilem üyesi Uludağ Zirve Yürüyüşü yaptı

KoçAilem üyesi 32 çalışanımız “Uludağ Zirve Yürüyüşü” yaptı. Tofaş’ın organizasyonu ve tecrübeli rehberlerinin liderliğinde 16 Temmuz Cumartesi sabahı Tofaş Fabrikası önünden başlayan macera, 17 Temmuz Pazar günü başladığı yerde sona erdi. Şiddetli yağmura ve rüzgâra rağmen yapılan zorlu ve macera dolu yürüyüşün yorgunluğunun yerini, zirvede yakılan kamp ateşi ile mutluluk ve başlanılan işi tamamlamanın verdiği sevinç aldı. Yürüyüşe katılanların keyifli anılarla döndükleri geziden sayfamıza yansıyanlar ise şöyle:

Uludağ organizasyonu tek kelime ile süperdi. Takım ruhu ve liderlik de kusursuzdu. Organizatör ve lider arkadaşlara çok teşekkürler. Pozitif ve uyumlu birlik için, katılan tüm dostları selamlıyorum. Eylül ayında yapılacak olan ikinci tırmanışa katılmayı çok isterim.

Fatih Demiray-Arçelik/Eskişehir

Ben bu bir araya gelmeyi bilindik, sıradan, dimağlarda az bir etki bırakan bir olay olarak görmüştüm. Hani çoğu kez insanların ayrılmak için birtinceye kadar sabredemediği, sönük organizasyonlardan. Ortak şirket kültürü mü, kader mi, yoksa bu zirveye çıkmanın verdiği bir kaynaşma mıydı bilmiyorum? Çektiğimiz yorgunluklar

geçici olsa bile bu zirvenin hatırası sandığımdan uzun sürecek.

Uğur Tüfekçi-KoçSistem/İstanbul

Keyifli bir hafta sonuydu. Çok büyük mutluluk duydum. Yorgunluk yerine daha enerjik ve pozitif bir biçimde haftaya başlangıç yaptım. Etkinliği organize edenlere ve keyif dolu anları paylaştığım herkese çok teşekkür ederim.

Özgür Taşel-Ford Otosan/Kocaeli

Tüm etkinlik boyunca görevli arkadaşların sergiledikleri özverili ve samimi yaklaşımlara teşekkür ederim. Koç Topluluğu’nun değişik şirketlerinden etkinlik nedeniyle ilk kez bir araya gelen katılımcıların gösterdikleri işbirliği ve grup sinerjisi de nispeten zorlu geçeceğini düşündüğüm etkinliği kolay ve keyifli geçirmemizi sağladı. Kendilerine teşekkürlerimi sunarım.

Celal Arslan-Tofaş/İstanbul

KoçAilem Kredi ve Üye Kartları dağıtılmaya başlandı

KoçAilem Programı’nda kartlandırma süreci başladı. 12 Nisan’da başlayan KoçAilem Programı uygulamasında bugüne kadar ağırlıklı olarak otomobil satışı olmak üzere 93 milyon YTL’lik toplam 40 bin 152 işlem yapıldı. Uygulamaya büyük ilgi gösteren Koç Topluluğu çalışanları, bu işlemler sonucunda 12 milyon YTL’ye yakın avantaj sağladı. Şirketlerden gelen üye bilgileri doğrultusunda, Koçbank tarafından üretilen KoçAilem Kredi Kartları ise Topluluk şirketlerine kurye aracılığı ile gönderilmeye başlandı. Eylül ayı sonuna kadar üye bilgileri bildirilmiş tüm çalışanlara dağıtılmış olacak kartlar için, şirketlerin uygun gördükleri alanlarda dağıtım masaları kuruluyor. Teslim sırasında kart sahiplerinden sözleşme için imza alınıyor ve kimlik fotokopileri isteniyor. Kartları eline ulaştıran çalışanlar için de **1 Ağustos 2005 tarihinden itibaren KoçAilem Ek Kart talebi başlıyor**. KoçAilem Kredi Kartı sahipleri Koçbank Çağrı Merkezini (444 0 555), KoçAilem Üye Kartı sahipleri ise Paro Çağrı Merkezini (444 7276) arayarak kendi limitleri dâhilinde ek kart talep edebilecekler. KoçAilem Ek Kredi Kartı için limit tanımlama yetkisi asıl kart sahibinde olacak. KoçAilem ek kart talepleri, üyelerin “anne, baba, eş ve çocukları” için yapılabilecek olup, maksimum 5 adetle sınırlı olacak.

Arçelik, CRM'le tüketiciye daha yakın

Avrupa'nın ilk beş beyaz eşya üreticisinden biri ve Türkiye beyaz eşya pazarının lideri olan Arçelik A.Ş., 50 yıllık başarı hikâyesinin her noktasında yanında bulunan tüketicisine çok daha yakın olmak yolunda çalışmalarına hızla devam ediyor

Koç Topluluğu'nun "Tüketicie En Yakın Topluluk" olma stratejisiyle 2003'te başlattığı KoçCRM projesine paralel olarak devreye giren CRM çalışmaları, Arçelik A.Ş'nin Türkiye pazarındaki lider konumunu uzun vadede sürdürülebilir kılmayı ve yenilikçi programlarla rekabete karşı stratejik avantaj yaratabilmeyi hedefliyor.

Tüketicisiyle her zaman sıcak bir ilişki içerisinde olan Arçelik, böylelikle rakiplerine karşı en büyük avantajı olan geniş müşteri portföyünü çok daha yakından tanıyarak; beklentilere özel kişisel çözüm ve hizmetler sunabilecek. Müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini, tek seferlik faydalar yerine; mobilya, cep telefonu gibi farklı sektörlerle yayılarak her geçen gün genişleyen ürün portföyünü sunabileceği faydalarla karşılıyor olacak.

2003 Temmuz'unda başlayan Arçelik CRM projesi kapsamında tamamlanan çalışmaları şöyle özetleyebiliriz:

- Analitik ve operasyonel müşteri ilişkileri yönetimi açısından mevcut durum değerlendirildi ve tespiti yapıldı; proje yol haritası oluşturuldu.
- Müşteri ile temas edilen noktalardaki (bayi, servis, çağrı merkezi ve web sitesi) uygulamalar müşteri ilişkileri yönetimi bakış açısıyla analiz edilerek, temas noktası iyileştirme önerileri belirlendi. Öneriler safhalara ayrılarak uygulamaya alındı.
- Müşteri izinli iletişim prensipleri belirlendi.
- Mükerrer müşteri kayıtlarını ortadan kaldırmak için tekilleştirme işlemi gerçekleştirildi. Koç Müşteri Veritabanı'na en çok müşteri bilgisi veren tekil Arçelik A.Ş. müşteri veritabanı oluşturuldu.



• Arçelik ve Beko müşterileri, sektör ve şirket dinamiklerine göre belirlenen kriterler bazında segmente edildi.

• Paro Pod ve bayi yazılımı olan Asist üzerinden müşteri tanıma altyapısı tamamlandı. Bayiye gelip Paro'ya üye kartı ile kendini tanıtan tüketiciye, kişiye özel kampanya teklifleri sunulabiliyor olacak.

• Şimdi ise, gerek kartlı gerekse kartsız uygulamalarla, tüketiciye özel faydalar sunulmasını sağlayacak Sadakat Programı tasarımı çalışmaları devam ediyor.

Arçelik CRM projesi kapsamında hayata geçirilen şirket hedef kitlesi ve çapraz kampanya uygulamalarından bazıları şöyle sıralanabilir:

Servisten Satışa Pilot Uygulaması

İstanbul'da gerçekleştirilen pilot çalışmada, servis ziyaretleri ve çağrı merkezi kanalıyla bilgileri güncellenen Arçelik ve Beko müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verilebilmesi amacıyla, ürün envanteri ve ürün satın alma isteği tespit edilen toplam 5 bin tüketiciye,

kişiselleştirilmiş bir mektubun ekinde, ihtiyaçları bazında geliştirilen üç farklı kampanya teklifi direkt postalamaya yoluyla gönderildi. Kampanya 31 Ağustos'ta sona erecek.

Ford-Arçelik: Anneler Günü Kampanyası

Pilot olarak seçilen yedi büyük ilde anne olduğu tespit edilen Ford Club müşterilerine SMS ile ulaşılarak anneler günü kutlandı ve çağrı merkezine yönlendirildi. Çağrı merkezini arayan tüketicilere, Arçelik'ten elektrik süpürgeleğinde geçerli 50 YTL'lik hediye çeki ve Ford'dan

AFM'de çift kişilik sinema bileti gönderildi.

Arçelik-Tan: Arçelik Web Sitesi Üyelik Kampanyası

Yenilenen Arçelik web sitesi üye sayısını artırmak amacıyla, Antalya'da ikâmet eden ve otomotiv sporlarına düşkün olduğu tespit edilen Paro üyelerine SMS ile ulaşıldı ve tüketiciler Arçelik web sitesine üye olmaya davet edildi. Siteye üye olan tüketicilere, Akdeniz Üniversitesi Rally of Turkey 2005 davetiyesi gönderildi.

Aygaz-Arçelik/Beko Bilgi Toplama Uygulaması

Arçelik/Beko yetkili servisleri, montaj ziyaretlerinde, anket formu ile 15 bin hane-nin tüpgaz marka tercihinin topluyor. Pilot olarak seçilen İstanbul ve Ankara'da Mayıs-Eylül ayları arasında bilgisi toplanan tüketicilere, Aygaz tarafından, marka tercihlerine göre kişiselleştirilmiş faydalar sunulması hedefleniyor. 

Tunç M. Berkman
Arçelik Pazarlama Yöneticisi ve
Arçelik CRM Proje Lideri

Tembelliğin altın kuralları

Özellikle yaz sıcakları bastırdı mı, insanoğlunun içini acayip bir “tembellik” duygusu kaplar ki sormayın gitsin. Yazın düzenli çalışma temposu içimizdeki tembel çocuğu ortaya çıkarır genellikle. Bakın geçtiğimiz yılın yaz aylarında çok ilginç bir toplantı yapıldı İtalya’da. Tam 2 bin tembel hiç üşenmeyip İtalya’da bir araya gelerek toplantı yaparak tembelliğin

altın kurallarını ortaya çıkardılar. Gündem yorgunu ülkemiz insanının gözünden kaçan bu küçük ama işlevsel haber bana ülkemizdeki tembel tenekeler üzerine düşünme fırsatı verdi. İtalya’ya bu konuda açık ara fark atacak tembel cenneti bir ülke olarak, bir kere bizim tembellerimiz bir araya bile gelemezdi bu bir!.. Hadi diyelim ola ki bin bir güçlükten sonra bizim tembeller de bir mucize eseri bir araya geldiler ve miskin miskin oturup, en ağır şekilde ülkemizdeki tembelliğin altın kurallarını kâğıda döktüler. Hani olacak iş değil ya, hadi oldu diyelim ve bakalım o kurallar neler olmuştuk:

- 1-) Tembelliğin altın kuralları olmaz! Çünkü tembellik sonuçta insana altın değil “teneke” getirir yani o insan artık “tembel teneke”dir!
- 2-) Tembel insanın çevresi değil alt bölgesi geniş olur! Çünkü tembel insan kıcını kıpırdatmadığı için alt bölgesini sürekli büyütür; bu yüzden bir tembelin sahte olup olmadığını kıcının kapladığı alana bakarak anlayabilirsiniz!
- 3-) Ülkemizde uzun yıllardır özellikle çocuklar tarafından söylenegelen: “Tembel tembel tavuklara yem ver” cümlesi biz tembelleri küçük düşürmektedir. Çünkü hiçbir tembel tavuklara yem vermez, veremez! Gerçek bir tembel kendi yemeğini bile zorlukla yerken tavuklara yem vermesi düşünülemez ve bu hareket onun tembellikten ihraç nedenidir!
- 4-) Tembel adam asla işsiz kalmaz! Çünkü tembel adam zaten çalışmaz, onun işe değil daha çok boş geçirecek zamana ihtiyacı vardır. Bu yüzden tembele iş bulanın işi yolunda gitmez!

5-) İyi bir tembel ilk adımı karşıdan bekler amaaaa o kişi çok çok iyi bir tembelse o zaman son adımı da karşıdan bekler. Tembelin kendi adımı olmaz. Attığı her adım onu bitirir.

6-) Tembel adam yerinde oturur. Her gelene ayağa kalkmaz. Her ayağa kalkış bir iş yapma dürtüsü uyandırabilir ki, bu da tembelin sonu demektir!

7-) Çalışkan bir insan bugünün işini yarına bırakmazken, sıkı bir tembel yarının işini öbür güne bile değil ömründen sonrasına bırakır!

8-) Tembelin doğduğu ya da doyduğu değil oturduğu yer önemlidir. Çünkü sürekli oturduğu için kıcı yumuşak bir yerde olmalıdır. Sert bir zemin alimallah tembeli ayağa kaldırabilir ve hayatını zehir edebilir.

9-) Çalışkan insan bazen kendini, bazen de çevresini düşünebilir ama tembel bir insan asla hiçbir şey düşünmez. Düşündüğü anda endişe başlar, geçim derdi başlar, iş korkusu başlar; bu da tembele asla yakışmaz ve uymaz!

10-) Tembel için ilahi boşluk en güzel hoşluktur. Çünkü hayat boştur ve bu yüzden koşturmaya asla gerek yoktur. İyi bir tembel boş zamanlar hâkimidir! Konuşurken bile boş konuşmaya özen gösterir.

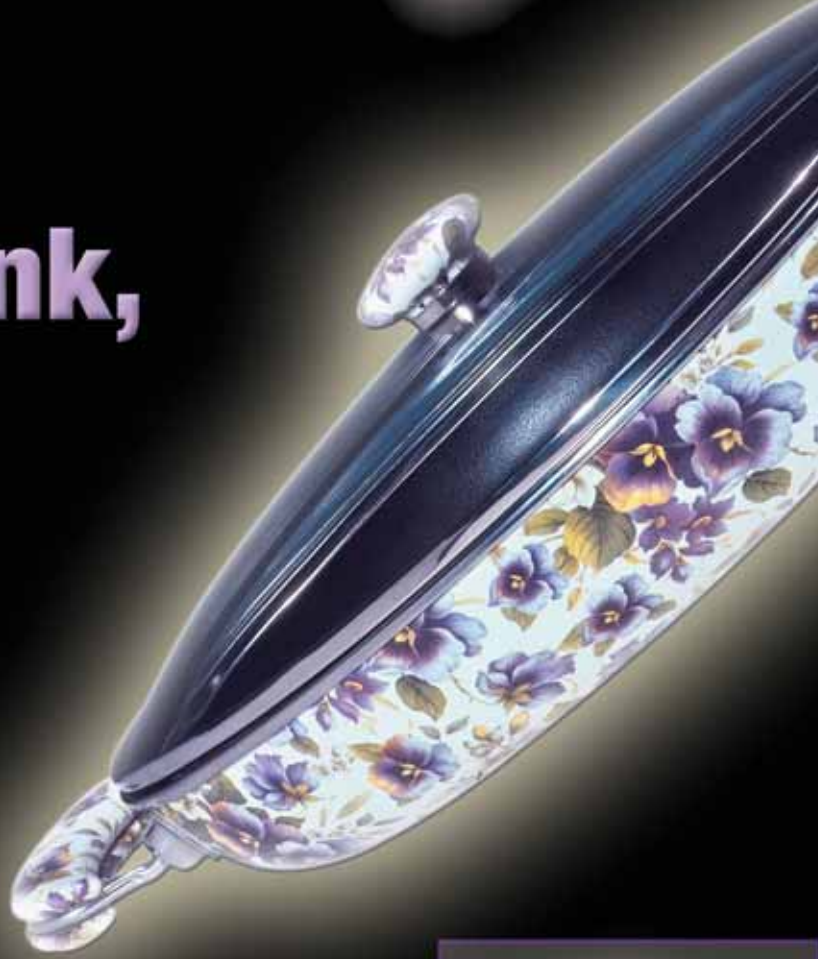
11-) Tembelden asla üçkâğıtçı, hortumcu, vurguncu, dolandırıcı çıkmaz! Tembelin işle herhangi bir işi olmadığı için bu tipler gibi ülkesine sürekli zarar vermez.

12-) Tembel emekli aylığı almaz çünkü tembel insan asla emekli olmaz. Ömrünün sonuna kadar tembellik yapmaya devam eder. Tembellik öyle belli bir yaşta bırakılacak bir iş değildir.

13-) Bir tembelin bu kadar çok altın kural ve madde çıkardığını sanırsanız yanılırsınız, bu kadar madde ve altın kural bir tembel gözleme istasyonunda yaşayan bendeniz Cihan Demirci tarafından çıkarılmış, onların bu konuda bana zerre kadar hiçbir yardım ve katkısı olmamıştır! 🌀



**Hayatınıza renk,
mutfağınıza
değer katar...**



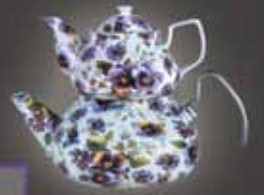
**GÜVEÇ DERİN
TENCERE CAM KAPAKLI**



**GÜVEÇ KARNİYARIK
TENCERE CAM KAPAKLI**



**Evinizin
uğuru**



ÇAYDANLIK



CHEF'S TAVA



SAKLAMA KABI 3 PRC SET

23 Form
62 farklı ürün
35 desen
9 renk
3 farklı kapak alternatifi

6 çok amaçlı kulp
ve tepe dizaynı
toplamda **2200**
birbirinden şık model



Güzelis Porselen San. Tic. A.Ş.

Uzunçarşı Havancı Sok. No:15/1 Mercan 34116 Eminönü - İstanbul/Türkiye

Tel: +90 212 528 37 02 (pbx) • Fax: +90 212 526 38 74 • www.guzelis.com

Ücretsiz Bilgi Hattı: 0800 211 50 07

Büyüklerle Resital...

Canon Ofis Çözümleri, yeteneklerini

Türkiye'nin **önde gelen şirketlerinde** sergiliyor.



SEKTÖREL
VİZYON

AĞUSTOS 2005

SAYI 329

KoçCRM Forumu II yapıldı

KoçCRM Forumu, projeye dahil şirketlerin genel müdürleri, üst düzey yöneticileri ve başkanların katılımıyla 4 Temmuz 2005 tarihinde gerçekleştirildi. Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**'nın açılış konuşması ile başlayan KoçCRM Forumu, Tanı Genel Müdürü **Tuğrul Fadılloğlu**'nun KoçCRM'de mevcut durum ve gidilecek yol hakkında verdiği bilgilerle devam etti. KoçCRM projesine dahil şirketlerin geldikleri son durumun da paylaşıldığı toplantıda, Topluluk şirketleri arasında sinerji yaratacak ve müşteriye daha fazla fayda sağlayacak çalışmalar aktarıldı. Tüketicieye yaklaşma hedefi için atılan adımlara örnek olabilecek çalışmalardan bazıları şöyle:

Topluluk şirketlerinden özel avantajlar

Migros-Opet puan uygulaması yoluyla her iki şirket de kendi müşterilerine sundukları puan avantajını yaygınlaştırarak birbirlerinin müşteri portföylerine de sağlamaya başladılar.

Anneler günü nedeniyle gerçekleşen **Ford-Arçelik** kampanyasında, anne olan Ford Club üyelerine SMS ile ulaşıl-



dı. SMS sonucu çağrı merkezini arayanlara Arçelik'ten, elektrik süpürgesinde 50 YTL değerinde hediye çeki ve AFM'de çift kişilik sinema bileti gönderildi.

Ford, araç değiştirme potansiyeli olan müşterilerine SMS ile ulaşarak teklifte bulundu.

Aygaz, Migros'un yazlık sahibi müşterilerine Paro üzerinden ulaşarak, yazlıklarına gittiklerinde "Hoşgeldiniz" mesajı ile birlikte 3 YTL'lik bir indirim kuponu ulaştırıyor. Kuponu alan müşteriler çağrı merkezi veya bayiye sipariş verdiğinde indirimden kolaylıkla faydalanabiliyorlar.

Ford, Opet adına müşterisine e-mail ile ulaşarak yakıt

kullanımı hakkında iPod çekilişli anket gerçekleştirdi.

Migros, Amerikan Hastanesi'nde yeni bebek sahibi olan müşterilere, üzerinde bebekle ilgili ürün indirimleri bulunan bir Migros Club Kart ve indirim çeki dağıtıyor. Migros, bu vasıta ile erişilen müşterilere daha sonra da onlara yönelik avantajları duyurmaya devam ediyor.

Tofaş, Koçtaş'ın ticari müşterilerine Fiat LCV ürününün tanıtımını yaptı. Tofaş ayrıca fren ve klima sistemlerinde yüzde 20 indirimli yaz bakımı kampanyasından yararlanan kişilere, 50 YTL'lik alışverişte geçerli 5 YTL'lik Migros hediye çeki verdi.

Koçbank, Migros Club Kartı'nın yanı sıra **Opet Kart**'ın özelliklerini de tüm Koçbank Kredi Kartlarına kazandırarak, üç kartın avantajını tek bir kartta topladı.

Koçbank, kredi kartını kullanmayan müşterilerine doğrudan postalama yolu ile Migros'ta geçerli kotalı indirim kampanyasını ilettili. Kampanya indirimleri Paro vasıtasıyla verildi.

Sunulan hizmeti tamamlayıcı **Divan** dışı bir üründe sağlanan özel avantaj ile müşteri memnuniyetini arttırmayı amaçlayan Divan, Divan İstanbul'da konaklama yapan tüm münferit misafirlerine check-in esnasında Paro ku-

ponu vererek AVIS Taksim ofisinden araç kiralamalarında ücretsiz upgrade ve özel fiyat üzerinden 25 YTL indirim imkânı sunuyor.

DemirDöküm, Opet Kart sahibi müşterilere, Opet istasyonlarında basılan Paro kuponları ile Opet Kart'la 70 YTL'lik benzin aldıklarında York klimada onlara özel 35 YTL indirim imkânı sunuyor.

Divan, 2004 yılında Divan City'nin olduğu bölgede konaklamış **Setur** kurumsal müşterilerine ulaştı. Bu müşterilerine, Setur ve **Bookin-Turkey**'den rezervasyon yaptırdıklarında özel indirimli fiyat sunuyor.

Migros, Opet istasyonlarında

son zamanlarda Migros mağazalarından alışveriş yapmayan müşterilerine Paro üzerinden segmente özel Migros'ta 5 YTL indirim avantajı sunuyor.

Ford, Divan'ın desteğiyle web sitesinde mini anket çalışması yaptı. Ford, bu kampanya ile müşteri veritabanını genişletirken; Divan, müşterilerin verdikleri bilgiler ışığında özel teklifler hazırlıyor.

Ford, Ford Club Prestij üyelerine "**Koç Allianz** Ailemin Güvencesi Sigortası" hediye ediyor. Aynı zamanda bu müşterilere Koç Allianz tarafından, BES'e giriş aidatının tamamını erteleme avantajı da sunuluyor.

Migros ve Arçelik'in bulaşık makinesi sahibi ortak müşterilerine Paro üzerinden segmentlere özel bulaşık makinesi ürünlerinde 1.5 YTL indirim avantajı sağlanıyor.

Setur, Migros'un premium müşterilerine yaptığı gönderide Cruise Line seyahatinde 150 euro indirim verdi.

KoçCRM ile zincirleme kampanyalar

Toplantı sonunda bir değerlendirme yapan Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, KoçCRM projesi vasıtasıyla firmaların, müşterisini daha iyi tanıyarak ve onlara ulaşarak özel avantajlar sunabileceğini belirtti. Mart

ayında yapılan birinci KoçCRM Forumu'ndan bugüne önemli aşama kaydedildiğini ifade eden Özaydınlı, "Hedefimiz müşterilere tek seferlik faydalar sunmak yerine Koç Topluluğu'nu farklı kılan ve kimse de bulunmayan teknolojik altyapının yardımıyla, Koç Topluluğu şirketlerinden yaptıkları her alışverişte kendilerine diğer şirketlerimizden karşılayabilecekleri ihtiyaçları ile ilgili de çeşitli faydalar sunmak. KoçCRM projesinin en önemli başarı göstergesi, müşteri için yaratılacak bu tür zincirleme kampanyaların ölçülebilir sonuçlarının olması" dedi.

ENERJİ

Eskişehirli öğrenciler Opet'in misafiri oldu



Opet'in, geçtiğimiz yıl başlattığı "Yeşil Yol Kampanyası" çerçevesinde Eskişehir'de ilköğretim okulları arasında düzenlenen yarışmada dereceye giren 9 öğrenci, Opet'in ev sahipliğinde İstanbul'u gezdi. Eskişehirli öğrenciler velileriyle birlikte katıldıkları iki günlük İstanbul gezisinde Miniaturk, Sadberk Hanım Mü-

zesi, Ayasofya Müzesi, Yerebatan Sarnıcı, Hipodrom ve Arkeoloji Müzesi'ni rehber eşliğinde ziyaret ettiler.

Dereceye giren öğrenciler ayrıca Opet bursu ve para ödülleri de kazandılar. Opet bursu, dereceye giren öğrencilerin üniversiteyi kazanması halinde, her ay düzenli olarak ödenecek.



Opet Otodrag rüzgârı Ankara'da esti

Opet'in Türkiye motor sporlarına kazandırdığı ve beş yıldır destek verdiği Otodrag Şampiyonası'nın 4. Ayağı Ankara'da koşuldu. 24 Temmuz Pazar günü Ankara Eski Hipodrom'da start alan otodrag yarışında aşırı beslemeli Süper Drag kategorisinde yarışan Opet pilotu **Levent Kesen** 4. ayakta onuncu sınıfın galibi oldu. Motorsporları arasında en çok seyirci toplayan branş olma özelliğini taşıyan otodrag yarışları 702 metrelik düz parkur üzerinde koşulurken start-finiş mesafesi 402 metreden oluşuyor. Kalan 300 metre ise durmak için kullanılıyor. Kısa mesafede güç ve konsantrasyona dayalı olan bu yarışlar, tıpkı olimpiyatlardaki 100 metre koşusu gibi büyük seyirci kitlelerinin ilgisini çekiyor. Opet, Otodrag'a verdiği destekle birlikte "Caddelerden, pistlere" sloganıyla caddelerdeki tehlikeli ve kontrolsüz yarışların pistlerde, güvenli şartlar altında yapılmasını misyon ediniyor.



Geçtiğimiz yıl Rallye d'Orient'in akaryakıt sponsoru olan Opet, bu yıl da yakıt sponsoru olarak yarışlara destek verdi. Ulusla-

Opet "Rallye d'Orient" in akaryakıt sponsoru

arası birçok yarışçının katıldığı rallide, motosikletlerin, otomobillerin ve dev kamyonların depoları, check-point'lerde kurulan "Opet Yakıt İkmal Merkezi"nde, Opet'in üstün performans yakıtı FullForce 98 Oktan ile dolduruldu. 2003 yılında ülkemizde ilk kez düzenlenen ve gördüğü büyük ilgi üzerine iki yıldır Türkiye'de organize edilen Rallye d'Orient heyecanı, Ankara'da 26 Haziran-2 Temmuz tarihleri arasında yaşandı. Dünya çapında geniş bir izleyici kitlesine sahip olan ve Dünya

Cross Country Şampiyonası'nın dördüncü ayağı olma özelliğini taşıyan Rallye d'Orient'e 17 farklı ülkeden 31 motosiklet, 5 kamyon ve 22 araç olmak üzere 58 yarışmacı ekip katıldı. Toplam 2326 km'lik bir parkurda yapılan yarışmada yarışçılar, Kapadokya'nın kalbindeki Ürgüp istikametine doğru yarışa başladılar. Daha sonra Sivas ve Erzurum istikametinde devam eden ekipler, Palandöken Dağı'ndaki Kış Sporları Köyü'nde konaklayıp aynı etapları tersten geçerek Ankara'daki finişe ulaştılar.

BOS Yetkili Satıcıları Silivri'de toplandı

Aygaz, Mogaz, Koç Holding ve BOS üst düzey yöneticilerinin katıldığı BOS Yetkili Satıcıları Toplantısı'nda, BOS Genel Müdürü **Sait Tosyalı** tarafından BOS'un hedefleri, enerji şirketleri içindeki önemi ve başlattığı yatırım atakları anlatıldı. 10 Haziran'da yapılan toplantıda ayrıca Koç Holding hedefleri de Koç Holding

Enerji Grubu Koordinatörü **Cüneyt Ağca** tarafından yetkili satıcılara sunuldu. Toplantı sonunda beşinci ve onuncu yılını tamamlayan BOS yetkili satıcılarına plaketleri Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**, Mogaz Genel Müdürü **Altan Tümer**, Cüneyt Ağca ve Sait Tosyalı tarafından verildi.



Türkiye'nin en hızlı otomobilleri Efes'te...

Opet Otodrag Türkiye Şampiyonası'nın üçüncü ayağı, 3 Temmuz Pazar günü Selçuk / Efes'teki THK (Türk Hava Kurumu) Havaalanı'nda start aldı. 41 otomobilin yarıştığı Otodrag üçüncü ayak yarışında kıyasıya bir mücadele yaşandı. Aşın beslemeli Süper Drag kategorisinde, geçen yıl

şampiyonları olan ve bir birleriyle yarışan Opet pilotları **Ekrem Ekmenci** (Opet Yönetim Kurulu Üyesi) ve **Levent Kesen**'in mücadelesinden ise Ekrem Ekmenci galip ayrıldı. Opet'in beş yıldır desteklediği "Drag Yarışları", hâlâ en çok seyirci toplayan branş olma özelliğini sürdürüyor.

Opet'ten Iveco'ya Yakıt Güvence Sistemi

Ford-Otosan ve Fiat ile akaryakıt kaynaklı arızaların giderilmesini garanti kapsamına alan Opet, bu kez ticari araçta Avrupa lideri Iveco ile "Yakıt Güvence Sistemi" işbirliği yaptı. Bu yeni işbirliği ile Opet, Iveco tarafından üretilen ve ithal edilen tüm araçlar için, akaryakıtlarını Opet istasyonlarından aldıkları sürece, akaryakıt kaynaklı bir arıza çıktığında tüm maliyetlerini ücretsiz olarak karşılamayı taahhüt ediyor. Opet Genel Müdürü **Yavuz Erkut**, Türk otomotiv sektöründe ticari araçlarda marka liderliğini başarı ile korumakta olan Iveco ile yaptıkları bu işbirliğinden büyük bir sinerji doğacağına inandıklarını belirtti. Iveco Otoyol Genel Müdürü **Mu-**

rat Selek ise "Opet'in yenilikçi çalışmalarını takdirle izliyoruz. Türkiye'de ilk defa Opet tarafından uygulanan bu sistem, Otoyol tarafından üretilen ve ithal edilen tüm Iveco araçlarda uygulanmaya başlanacak. Bu ortak proje sonucunda, araçlarımız kalitesiz yakıt riskine karşı korunmuş olacak" dedi.



OTOMOTİV

Tecrübeli Otokarlılar ödülleri aldılar

Adapazarı sanayiinin lokomotif kuruluşlarından Otokar, geleneksel “Otokar Kıdem Ödülleri”ni 16 Haziran Perşembe günü Arifiye’deki fabrikasında düzenlediği bir etkinlikte çalışanlarına dağıttı. Ödül töreninde Koç Grubu’nda 10., 20. ve 25. yıllarını dolduran 19 Otokar çalışanına beratları ve rozetleri verilirken, “En Başarılı Koçlular” projesinde dereceye giren dokuz kişiye de başarı sertifikaları verildi.

Kıdem ödüllerinin yanı sıra başarı sertifikalarının da dağıtılmasıyla büyük bir şölen havasında geçen “Kıdem Ödülleri Töreni”nde Otokarlılara seslenen Genel Müdür **Kudret Önen**, Otokar’ın insan kaynağı yönetimindeki başarısını, çalışanlarıyla kurumun kendilerini ayrılmaz



bir bütün olarak görmelerine borçlu olduğunu belirtti. Önen, “Koç Topluluğu’nda olduğu gibi Otokar’da da çalışanlarımız kendilerini Koç Topluluğu ailesinin, Otokar ailesinin birer üyesi olarak görürler. Otokar’ın tüm çalışanları, Otokar’ın birer gönüllü elçisidir, yoldaşdır. Otokar’ın bugün çalışanlarıyla ayrılmaz bir bütün olmasının sırrı da burada aranmalıdır” dedi. Törende Koç Grubu’nda 25 yılını doldurmuş 1, 20 yılını doldurmuş 5 ve 10 yılını doldurmuş 14 kişiye beratları ve rozetleri verildi. Yapılan konuşmaların ardından teker teker sahneye çağrılan “emektar Otokarlılar” ödüllerini, Otokar Genel Müdürü Kudret Önen, Genel Müdür Yardımcısı **Erdal Akış**’tan aldılar.

Otokarlılar aile şenliğinde doyasıya eğlendi



Otokar ailesi, 25 Haziran’da Nehir Land’da düzenlenen “Otokar Aile Şenliği”nde bir araya gelerek Otokarlı olmanın mutluluğunu aileleri ile paylaştı. Şenliğe 3000’in üzerinde Otokar ailesi üyesi katıldı.

Otokarlılar şenlikte bir taraftan barbekü, müzik ve animasyon etkinliklerinin keyfini yaşarken diğer taraftan “bungee-run” ile rakipleriyle karşılaştılar. “Şut Becerisi”nde profesyonel futbolcu performansı sergileyen Otokarlılar ayrıca “Canlı Langırt”a katılıp, bellerinden bağlı oldukları halde futbol alanındaki hünerlerini ortaya koyarken, “Human Bowling”te eğlenceli zaman geçirdiler. Otokar ailesinin en küçük üyeleri çocuklar ise kendileri için hazırlanan özel oyun parkında keyifli vakit geçirirken, yüz boyama, şekilli balon gibi animasyonlarla da eğlendiler.

İSO'dan Otokar'a "Çevre Ödülü"

İstanbul Sanayi Odası'nın geleneksel "Sektör Çevre Ödülleri" yarışmasında Kara Taşıtları Sanayii sektöründe ödülü, ticari otomotiv ve savunma sanayii sektörlerinin lider markası Otokar



aldı. Tasarımda, teknolojiye ve üretimde hem ticari otomotiv hem de savunma sanayii sektörlerinin lider markası Otokar, çevre konusundaki duyarlılığının meyvelerini toplamaya devam ediyor. Kurumsal sorumluluğunun bilincinde bir şirket olarak, her faaliyetinde toplumun, çevrenin korunması ve desteklenmesi konularında aktif olarak görev alan Otokar, Arifiye'deki üretim tesislerinde gerçekleştirdiği çevresel ve sosyal projeleri ile İstanbul Sanayi Odası'nın Sektör Çevre Ödülü'ne layık görüldü. 22 Haziran'da İstanbul Odakule'de düzenlenen törenle ödülünü alan Otokar, çevre ile dost üretim süreçlerinin ve sistemlerinin oluşturulması konusunda sektöre örnek olacak uygulamalara imza atıyor.

Otoyol ailesi piknikte



Çalışanların memnuniyetini ve işe bağlılıklarını artırmak, motivasyonlarını yükseltmek ve birlik beraberlik ruhu içinde bütünleşmelerini sağlamak adına Haziran ayının son haftasında



tüm çalışanları için aileleri ile birlikte "Aile Günü Pikniği" düzenleyen Otoyol, piknik yeri olarak Sakarya'nın turistik bölgesi Sapanca Gölü'nü seçti. Görevi tesislerinde 3340 kişinin katıldığı piknikte çocuklar için palyaçolar, eğitsel oyun-

lar, canlı müzik ve yarışmalar organize edildi. Zengin bir ikram münüsünün bulunduğu pikniğe Otoyol Genel Müdürü **Murat Selek** ve üst düzey yöneticiler de katıldı.

Otoyol'da sağlık seminerleri devam ediyor

Otoyol Sağlık Birimi'nin düzenlediği "Diyabetin Psikolojik Etkileri" konulu seminer, Novo Nordisk firması Hasta Danışma Bölüm Müdürü Danışman Psikolog **Aylin Çevik** tarafından ger-

çekleştirildi. Çalışanların yoğun ilgi gösterdiği seminerde Aylin Çevik, katılanlara şeker hastalığının toplum, hasta ve hasta yakınları üzerinde yarattığı psikolojik ve sosyolojik etkiler hakkında

bilgi verdi. Katılımcılara dünya çapında yürütülen DAWN adlı araştırmanın sonuçlarını da aktaran Çevik, seminerin sonunda izleyicilerden gelen soruları da cevapladı.

Iveco bayi ağını güçlendiriyor

Türk otomotiv sektörünün hafif, orta ve ağır sınıf kamyon ve otobüs üretiminde lider kuruluşlarından Iveco, bayi ağını genişletiyor.

Iveco'nun Kâğıthane'deki bayisi "İstanbul'un açılışı 20 Temmuz'da yapıldı.

Kâğıthane Belediye Başkanı **Fazlı Kılıç**'in da katıldığı açılış töreninde konuşma

yapan Otoyol Genel Müdürü

Murat Selek, birbiri ardına açılan yeni bayilerle hizmet kalitelerini yükselttiklerini belirtti. Selek, "İstanbul'un açılışı ile İstanbul'daki bayi sayımız sekize yükselirken Türkiye'deki toplam bayi sayımız 36'ya ulaştı. Toplam servis sayımız ise 114.

Iveco'nun geniş satış ve satış sonrası hizmet ağı, iki yıl sınırsız kilometre garantisi, kolay elde edilebilen ve hesaplı yedek parça imkânı, Iveco modellerinin bir yatırım aracına dönüşmesini sağlıyor. Bu da Iveco araçlarının ikinci el satışlarının değerini yükseltiyor. Garanti süresi dolduktan sonra bile araç sahipleri, değiştirilen orijinal parça ve işçilik için altı ay süresince garanti olanağından yararlanabiliyor. Yılın 365 günü TSE belgeli, sürekli eğitilen uzman kadrosu ve eksiksiz ekipman ile hizmet veren bu servislerimizde, teşhis ve tamir hızlı bir şekilde gerçekleştiriliyor. Yeni bayimiz 'İstanbul' da, Iveco'nun kalite anlayışı ile hizmet verecektir" diye konuştu.

DAYANIKLI TÜKETİM

Akpa İstanbul'daki ilk mağazasını Bağdat Caddesi'nde açtı

Geçtiğimiz mart ayında unvanını değiştirdikten sonra yeni kimliği ile İstanbul'da ilk mağazasını açan Akpa, mağaza sayısını dokuza yükseltti.

Mağazanın açılışı 30 Haziran'da, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı **Erol Memioğlu**, Arçelik Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir** ve Akpa Genel Müdürü **Tufan Mut** tarafından yapıldı. Açılışa, Enerji Grubu üst düzey

yöneticilerinin yanı sıra, Arçelik, Aygaz, Opet ve Mogaz şirketlerinin Genel Müdür ve üst düzey yöneticileri katıldı. Mağazada, Arçelik ürünlerinin yanı sıra, Grundig ve Sony markalı ürünler de tüketicilerin beğenisine sunuluyor. Akpa'nın İstanbul'daki projeleri arasında, perakende satışların yanı sıra kongre otellerine dayanıklı tüketim ürünlerinin pazarlanması yer alıyor.



Arçelik; Blomberg ve Beko ile Mimarlık Kongresi'ne sponsor oldu



3-7 Temmuz tarihleri arasında İstanbul'da yapılan 22. Uluslararası Mimarlık Kongresi'ne, Arçelik; Beko ve Blomberg markaları ile sponsor oldu. Türkiye'de yapılan en büyük organizasyonlardan olan kongrede, Beko ve yeni ürün gamını tanıtan Blomberg, tasarım ve teknolojilerini sergilediği standları ile dikkat çekti.

Arçelik A.Ş.'nin Teknoloji Yarışması için son gün 12 Ağustos

Arçelik A.Ş.'nin, 50. kuruluş yılında TÜBİTAK işbirliği ile üniversite öğrencileri arasında düzenlediği "Yeni Bir Fikrim Var!" adlı Yenilikçi Teknoloji ve Endüstriyel Tasarım Proje Yarışması'na toplam 620 proje için ön başvuru yapıldı. Yarışmacıların bundan sonra 12 Ağustos 2005 tarihine kadar proje dosyalarını, Yarışma Sekreterliği'ne göndermeleri gerekiyor. "Yeni Bir Fikrim Var!" yarışmasına katılan projeler ilk olarak düzenlenecek ön elemelerde değerlendirilecek. Ön elemeyi geçen proje sahipleri Kasım ayında İstanbul'da gerçekleştirilecek final değerlendirmesine davet edilecekler. Final değerlendirmesinin ardından, dereceye giren projeler ve sahipleri düzenlenecek ödül töreni ile kamuoyuna açıklanacak.



Uzaktan kumandalı kombi

dar kombinizin tüm özelliklerini kontrol edebilir, üçüncü kattan bodrum kata kadar evin neresinde olursanız olun sıcaklığı birkaç tuşa basmak suretiyle değiştirebilirsiniz.

Programlanabilir hafızası ile DemirDöküm ISOFAST RC, günlük ve haftalık program oluşturularak belirlenen saatlerde devreye girebiliyor.

Microfast teknolojisi ile maksimum sıcak su konforu sağlayan DemirDöküm ISOFAST RC, içinde yer alan 4 litre sıcak su boyleri ile anında sıcak su sağlarken aynı anda iki ve daha fazla banyoya sıcak su verebiliyor.

DemirDöküm ISOFAST RC kombiler, 30.000 kcal/h'lık yüksek kapasiteleri ile müstakil evler, villalar ve diğer geniş mekânların ısıtılması için en iyi çözümü sunuyor

Türkiye'nin ilk ve tek uzaktan kumandalı kombisi DemirDöküm ISOFAST RC, radyo kontrollü uzaktan kumanda cihazı ile size rahatlık ve konfor sağlıyor. Aynı zamanda oda termostatu görevini de üstlenen uzaktan kumanda yardımı ile 100 metre uzaklığa ka-

VEKAM'da Ankara etkinlikleri



Beypazarı İşlemeleri ve Telkâri Sergisi

10 Haziran-10 Temmuz tarihleri arasında Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM) ile Beypazarı Kültür ve Dayanışma Derneği Kadın Komisyonu'nun VEKAM'da ortaklaşa düzenlediği sergide; Beypazarı'na özgü motiflerle bezeli bindallı, ipek şalvar üzerine giyilen ve salta adı verilen üstü sim işlemeli uzun cepkeni andıran kısa ceketler, çevre adı verilen ve başa örülen desenli örtülerin yanı sıra ipek

sehpa örtüleri, bohçalar ve telkâri ürünler sergilendi. Sergi, ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü.

Ankara İzdüşümleri

VEKAM ve Kültür Bakanlığı Kütüphaneler ve Yayımlar Genel Müdürlüğü ile or-



taklaşa düzenlenen ve her ayın birinci ve üçüncü çarşamba günleri Adnan Ötügen İl Halk Kütüphanesi'nde gerçekleşen "Ankara İzdüşümleri Çarşamba Toplantıları"nın birinci döneminin kapanışı, eski bakanlardan **Hasan Celal Güzel** ve **Halil Şıvgın**'ın "Ankara Anıları" konulu konuşmaları ile yapıldı. Sanat ve edebiyat ağırlıklı konuşmaların yapılması düşünülen ikinci dönem toplantılarının ise Ekim 2005-Haziran 2006 tarihleri arasında gerçekleştirilmesi öngörülmüyor.

"Bir Diplomat Gözüyle Başkent Ankara" Konferansı

Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçiliği'nin başlatmış olduğu "Büyükelçilik Uzman Konuşmacı Programı" kapsamında, Siyasi İşler Müsteşarı John Kunstadter VEKAM'da "Bir Diplomat Gözüyle Başkent Ankara" konulu bir konferans verdi. Gelişen ve büyüyen Ankara'yı anlatan Kunstadter, konferansta bu konu ile ilgili soruları da yanıtladı. VEKAM'ın bahçesinde düzenlenen konferansa, sivil toplum kuruluşları temsilcileri, belediye başkanları, Ankara Valiliği vali yardımcısı, akademisyenler, Koç Topluluğu yöneticileri ve diplomatların yanı sıra "VEKAM Dostları" büyük ilgi gösterdi. Aynı zamanda bir fotoğraf sanatçısı da olan Kunstadter'in 1984-2003 yılları arasında Beypazarı ve Ayaş'ta çekmiş olduğu doğa ve insan fotoğrafları da VEKAM Sergi Salonu'nda ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.



TÜKETİM ve TURİZM

Migros Çocuk Tiyatrosu turneye çıktı

Tiyatro kültürünü gelecek nesillerle buluşturmak adına çocuk tiyatrosuna destek veren Migros, binlerce çocuğa tiyatronun büyülü atmosferini yaşattı.

Mayıs ve Haziran aylarında İstanbul'da sergilenen ve yaklaşık 5 bin çocuğun izleme fırsatı bulduğu, **Enis Fosforoğlu**'nun yazıp yönettiği "Sevgili Arkadaşım" isimli müzikli çocuk oyunu, Temmuz ayında çıktığı Anadolu turnesinde ise 4200 çocukla



kucaklaştı. 9 Temmuz'da Ankara'da turneye başlayan Migros Çocuk Tiyatrosu, sırasıyla İzmir, Antalya, Adana, Gaziantep ve Erzurum'da çocuklarla buluştu. Migros mağazalarından aldıkları ücretsiz davetiyelerle oyunu izleme fırsatı bulan çocuklardan bazıları ilk kez tiyatro izlemenin heyecanını yaşadı. Müzikleriyle de çocukların ilgisini çeken oyun, arkadaşlığın, bilinçli tüketimin, kitap sevgisinin önemini vurguluyor.

TÜKETİM ve TURİZM



Setur'la sekiz günde Endülüs

Endülüs; Batı Akdeniz'de Doğu izlerinin bu kadar yoğun rastlandığı hatta yaşandığı bir coğrafya daha yoktur herhalde. Cordoba, Sevilla ve Granada Endülüs'ün kalbini oluşturuyor. Madrid ve Barcelona da İspanya'nın... Mimari, Endülüs'e gittiğinizde sizi ilk etkileyecek şey. Bölgede 1212'den 1492'ye kadar geçen Katolik dönemde yapılan eserlerde İslami tarza sadık kalınmış. Bu dönem eserleri "mudejar" diye anılıyor. Endülüs, boğa güreşlerinden flamenkoya, Kristof Kolomb'dan Lorca'ya kadar Akdeniz'in en renkli mozaığı İspanya'da yol almak isteyenler için ilginç bir keşif olabilir. Setur Seyahat Acentesi 8-15 Ağustos, 29-5 Eylül ve 19-26 Eylül tarihlerinde Barcelona, Sevilla, Granada, Cordoba ve Madrid'i kapsayan Endülüs seyahatleri düzenliyor. Sekiz günlük programın birinci günü İstanbul

Atatürk Havalimanı'ndan Barcelona'ya hareket, otele transfer yapılıyor. Esas keyif ikinci gün başlıyor. Barcelona'da panoramik şehir turu yapılıyor. Üçüncü gün Barcelona-Sevilla'ya gitmek için sabah havalimanına transfer yapılıyor. Sevilla'ya varışı takiben yarım günlük panoramik şehir turu var programda. Gezi esnasında Alcazar ve Katedral görülecek yerler arasında. Dör-

Fiyatlara dahil olan hizmetler

- İstanbul-Barcelona Madrid-İstanbul ekonomi sınıf uçak bileti
- Barcelona-Sevilla ekonomi sınıf uçak biletleri
- Dört yıldızlı otelde oda-kahvaltı esnasında 7 gece konaklama.
- Havaalanı-otel-havaalanı transferleri
- Yarım günlük şehir turları
- Setur rehberlik hizmetleri

FİYAT LİSTESİ

İki kişilik odada tek kişi fiyatı:	649 EURO
Tek kişilik oda farkı:	195 EURO
Üçüncü kişi fiyatı: (Üçüncü kişinin kullanacağı yatak katlanabilir)	639 EURO
2-12 yaş çocuk: (İki yetişkin ile aynı odayı paylaşması durumunda geçerli)	599 EURO
Vize Hizmet Bedeli:	25 YTL
Havaalanı Vergileri:	75 EURO
(Setur aracılığı ile alınan vizelerde, vize ücreti üzerine vize hizmet bedeli eklenmektedir.)	

Fotoğraflar Setur'dan alınmıştır.

düncü gün yaklaşık üç saatlik bir yolculukla Granada'ya gidiliyor. Yarım günlük panoramik şehir turuyla meşhur Alhambra Sarayı'nı ve Generalife bahçelerini görebilirsiniz. Şehir sonrası bir program yok ama yine küçük bir öneri: Dinlenin. Beşinci gün kahvaltı sonrası Cordoba'ya hareket ediliyor. Varıştan hemen sonra çıkılan şehir turunda Cordoba Camisi, Katedral ve Musevi Senti'ni yakından görme şansınız var. Altıncı gün Madrid'e varışı takiben yarım günlük panoramik şehir turunda şehrin en önemli sokaklarından Mayor Sokağı, Puerto Del Sol, Carrera De San Jeronimo, Cortes ve Neptunos alanları ve bunların birleştirdiği 12. ve 19. yy. resimlerine sahip olan Prado Müzesi'ni görebilirsiniz. Yedinci güne gelindiğinde rehberiniz artık sizi serbest bırakıyor. Ama rehbersiz yapamam diyorsanız ve yeterli çoğunluğu oluşturabilirsiniz, Toledo, Escorial ve Kayıplar Vadisi turlarına katılabilirsiniz. Sekizinci günde, dönüş yolculuğu başlıyor. Sabah kahvaltısından sonra havalimanına transfer ve Free Bird Hava yolları'nın uçağı ile Barcelona üzerinden İstanbul'a hareket ediliyor. Unutmadan söyleyelim, 15 kişinin altındaki turlara İstanbul çıkışlı rehber verilmiyor.

Tat pazar liderliğini sürdürüyor

Markaların ve ürünlerin pazar konumlarını satış noktalarında ölçümleyen AC Nielsen araştırması Haziran 2005 verilerine göre salçada yüzde 30, domates ürünlerinde yüzde 53 ve ketçap kategorisinde yüzde 26 pazar payı ile pazar liderliğini sürdürmeye devam ediyor.

Tat aynı zamanda tüketici tarafından tüketim trendlerini inceleyen HTP araştırma sonuçlarına göre Haziran 2005 itibarı ile ilk 6 aylık dönem sonunda salça kategorisinde yüzde 20, mayonez kategorisinde yüzde 18 ve

ketçap kategorisinde yüzde 26 pazar payına yükselerek pazar liderliğini pekiştiriyor.

Tat Haziran 2004'te yaptığı relansman ile logosunu ve tüm ambalajlarını yenilemişti. Tat aynı zamanda katkısız ve doğal ürünleri ön plana çıkaran "Gerçek Tatlar Korumamız Altında" konseptli reklam kampanyaları ve domatesin içeriğinde bulunan likopen maddesinin vücuda yararları konusunda yaptığı bilinçlendirme kampanyaları ile tüketiciye ulaşmaya devam ediyor.

