

İçindekiler

Küresel Vizyon

4

• *Koç Holding, Eylül ayında Yapı Kredi Bankası'nın alımını kesinleştirirken, Tüpraş'a 4 milyar 140 milyon dolarla en yüksek teklifi verdi. Topluluk açısından bu önemli alımların yaşandığı Eylül ayında ayrıca, Çanakkale'de Anadolu Buluşmaları'nın sekizincisi gerçekleştirildi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Tüpraş, Tansaş ve Yapı Kredi Bankası satın alımlarını ve Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ilişkilerini değerlendirdi. Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı da Koç Holding 13. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda Holding'in gelecek yıl dünyanın en büyük 200 şirketi arasına girmesini hedeflediklerini açıkladı.*

Ayın Gündemi

24

• *Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi resmen açıldı.*

Divan Sohbetleri

30

• *Hürriyet Gazetesi Ankara Temsilcisi Nur Batur, Türkiye'nin AB'ye tam üyelik sürecini değerlendirdi.*

Kültürel Vizyon

34

• *Koç Holding sponsorluğunda gerçekleştirilen YaYa Sergisi Tünel-Karaköy hattında yer alıyor.*

Hayata Dair

40

• *VKV Amerikan Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölüm Başkanı Prof. Ender Berker fizyoterapiyi anlattı.*

Yapı Kredi'ye "Hoş geldin" dedik



Hem Türkiye, hem de Koç Topluluğu olarak çok önemli dönemlerden geçiyoruz. Dergimizin baskı aşamasında olduğu Ekim ayının başlarında ülkemiz artık AB'ye aday ülke olma statüsünden müzakere eden ülke statüsüne geçmiş bulunuyor. Artık hepimiz için istikrarlı bir siyaset, güçlü bir ekonomi ve sosyal barış ortamı, her zaman-kinen çok daha gerekli oldu. Topluluğumuza gelince... Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu Tüpraş'ın özelleştirme ihalesinde Koç Holding, 4 milyar 140 milyon dolarla rekor bir teklif verdi. Aynı ay 28 Eylül'de yapılan genel kurulla Yapı Kredi Bankası'nın çoğunluk hissesi tamamen Koç Topluluğu'na geçmiş oldu. Bu arada perakendecilikte Koç Topluluğu'nun liderliğini pekiştirecek Tansaş'ın çoğunluk hissesinin alımı konusundaki anlaşma da Eylül ayının önemli gündem maddeleri arasındaydı.

Mustafa V. Koç'tan "Hoş geldiniz" mesajı

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, dergimizde yer alan röportajında, bu satın almalarla Koç Topluluğu'nun artık çok ileri bir aşamaya doğru ilerlediğini vurgular-ken, Tüpraş, Yapı Kredi Bankası ve Tansaş çalışanlarına da "Koç Ailesi'ne, Topluluğumuza hoş geldiniz" mesajı gönderdi.

Çanakkale'de Koç coşkusu

Koç Topluluğu için tarihi önemi olan bu ay içinde, Anadolu Buluşmaları'nın sekizincisi, bu kez 27 Eylül'de, Kurtuluş Savaşı'nı başlatan önemli zaferlerden birinin kazanıldığı Çanakkale'de düzenlendi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un da katılımıyla 350 bayinin bir araya geldiği Anadolu Buluşması öncesinde, 26 Eylül akşamı Çanakkale,

Koç Topluluğu tarafından düzenlenen Kıraç konseriyle heyecanlı bir gece yaşadı.

Hedef, dünyanın en büyük 200'ü

Koç Holding'in üç yeni şirket alımı ve Topluluk şirketlerindeki gelişmeler aynı ay, Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**'nın düzenlediği Koç Holding 13. Basın ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nın gündeminde ilk sıradaydı. Özaydınlı, 2004'te dünyanın en büyük 500 şirketi arasında 389. sırada yer alan Koç Holding'in önümüzdeki yıl ilk 200 arasına gireceğini açıkladı.

Ankara'da Çengelhan coşkusu

Koç Holding'in temellerinin atıldığı, **Vehbi Koç**'un ilk işyeri olan bakırcı dükkânını da içinde barındıran Ankara Kalesi'ndeki tarihi Çengelhan, düzenlenen törenlerle Rahmi M. Koç Müzesi olarak resmen açıldı.

Müzakerelere başlıyoruz

Avrupa Birliği ile müzakere sürecini, özellikle dış politikada uzmanlığıyla tanınan bir gazeteciyle, Hürriyet Ankara Temsilcisi **Nur Batur**'la, Çengelhan Divan Pastanesi'nde konuştuk.

Mutlaka okuyun

Dergimizin bu sayısında, Koç Topluluğu sponsorluğunda 29 Ekim'de Washington'da **Smithsonian Sackler Gallery**'de, "Stil ve Statü: Osmanlı Türkiye'sinden Saray Kıyafetleri" adıyla açılacak serginin öyküsünü bulacaksınız. Yine Topluluğumuzun sponsor olduğu "YaYa Sergisi" ile haber fotoğrafçılığının duayenlerinden **Ara Güler**'le sohbetin yer aldığı sayfalarda kültür dünyamızda dolaşacaksınız. 📖

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

Ekim 2005 Sayı: 331

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: Esra Yener **Sanat Yönetmeni:** Murat Kaspar

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

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'tan

“Koç Ailesi’ne, bu büyük

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Yapı Kredi Bankası’nın alındığını, Tansaş ve Tüpraş’ın alımında son aşamalara gelindiğini vurguladı. Özel sektörde lider konumda olan Koç Holding’in, bu üç büyük şirketin satın alımının tamamlanmasıyla daha üst bir segmente oturacağını vurguladı

Koç Topluluğu Anadolu Buluşmaları’nın sekizincisinin gerçekleştirildiği Çanakkale’de sorularımızı yanıtlayan **Mustafa V. Koç**, Türkiye tarihinde Kurtuluş Savaşı’nın temelini atan zaferi ve yeni bir dönemi simgeleyen bu şehirde yaptıkları toplantının simgesel bir anlamı da beraberinde getirdiğini vurguladı. 3 Ekim’le birlikte Türkiye’nin, yeni satın almalarla da Koç Topluluğu’nun yeni ve parlak bir dönemin başında olduğunu vurgulayan Mustafa V. Koç, “Tüketiciye en yakın topluluk olma” hedefinde, finans sektöründe ve perakendede ilk sıraya geldiklerinin altını çizdi.

Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşu Tüpraş’ta 4 milyar 140 milyon dolarla rekor düzeyde fiyat verdiklerini anımsatan Mustafa V. Koç, burada devir için gereken sürecin yılsonuna kadar tamamlanmasını beklediklerini söyledi. İhalenin yapılış biçimi ve verilen teklifin yüksekliği dikkate alındığında Tüpraş’ta bir hukuki sorunun çıkmasını beklemediklerinin de altını çizen Mustafa V. Koç, Koç Holding’in artık yeni



Yapı Kredi, Tansaş ve Tüpraş çalışanlarına mesaj:

Topluluğa hoş geldiniz”

ufuklara doğru ilerlediğini vurguladı. Avrupa Birliği ile müzakerelere başlanması konusundaki tartışmalar için, “Bu trene ya bineceğiz, ya bineceğiz” yorumunu yapan Mustafa V. Koç, Yapı Kredi Bankası, Tansaş ve Tüpraş çalışanlarına da şu mesajı verdi: “Koç Aile-si’ne, bu büyük Aile’ye hoş geldiniz.”

Yapı Kredi Bankası, Koç Topluluğu’na geçti. Tüpraş ve Tansaş’ın alımında da son aşamalara gelindi. Bu üç büyük satın alma, Topluluğu nasıl bir noktaya taşıyacak? Koç Topluluğu’nun, bu üç satın almanın ardından yeni ufuk çizgisi nereye taşıyor?

Bu üç satın alma, özellikle Yapı Kredi Bankası ve Tüpraş, hacimleri açısından gerçekten çok büyük “lokmalar”; özellikle Yapı Kredi Bankası’nın alınması. Koçbank ve Yapı Kredi Bankası’nı tek tek aldığınız zaman kategorideki sıralamalarına göre, birleştikten sonra geldikleri noktada, iki kere ikinin beş değil, altı ettiğini görüyorsunuz. Çünkü iki kategori hariç, özellikle tüketiciye en yakın olan altı kategoride liderlik konumuna yerleşiyorlar. Bu bizim için çok

önemli; zaten finans sektöründe büyümeyi 2002 yılında UniCredito ile yapmış olduğumuz ortaklıkla kamuoyuna da

Avrupa Birliği ile müzakerelerin başlatılması konusunda geri adım atılamayacağını vurgulayan Mustafa V. Koç, “Kim ne derse desin, çağdaş medeniyet seviyesini yakalamamız için, hem ekonomisiyle, hem sosyal boyutuyla, hem de evrensel hukuk yapısıyla bunun başka bir hal çaresi düşünülemez. Biz bu trene ya bineceğiz, ya bineceğiz” dedi

belirtmiştik. Yapı Kredi Bankası çok ciddi ve iyi bir alım. Marka çok iyi bir marka, bankanın temeli çok sağlam. O

bakımdan, iyi yönetildiği takdirde -ki, ondan hiç şüphemiz yok- bir iki sene içerisinde hak ettiği yere gelecektir. Tansaş’a gelince. O da çok iyi bir marka. Özellikle batı ve güneybatıda, yani Ege’nin geneli ve Marmara’nın bir bölümünde pazara hâkim konumda. Tansaş’ta Rekabet Kurulu’nun kararı bekleniyor. Bu kararın ardından alım gerçekleşince Migros’a da çok ciddi bir sinerji sağlayacaktır. Yani perakendede de liderlik pozisyonumuzu pekiştirmiş durumda olacağız. Bunun yanında üçüncü bir ana faaliyet dalımız olan enerjide de Türkiye’nin en büyük şirketinin yüzde 51’i için en yüksek teklifi vermiş olmamız ve alım noktasına doğru ilerlememiz, bu alandaki konumumuzu da çok ciddi şekilde kuvvetlendirdi. Rakamları gördük. Ciro, çalışan sayısı bakımdan bu üç satın alma da stratejik anlamda çok önemliydi. Bir anda Koç Topluluğu bambaşka bir yere taşındı.

Tüpraş’ta devir sürecinin ne zaman tamamlanmasını bekliyorsunuz?

Tüpraş’ta ihalenin ardından geçecek

Yapı Kredi ismi korunacak

Yapı Kredi ile Koçbank’ın birleştirileceğinin açıklanmasının ardından en çok merak edilen konu yeni bankanın isminin ne olacağı üzerinde odaklandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, “Birleşmenin ardından bankanın ismi Yapı Kredi mi olacak?” sorusunu, “Yapı Kredi isminin değerini, büyüklüğünü göz önüne alırsanız, bunu takdir edersiniz herhalde” diye yanıtladı. Mustafa V. Koç, birleşmenin ne zaman tamamlanacağı ve bankacılıktaki hedefleri konusundaki soru üzerine de şu açıklamayı yaptı: “Entegrasyon 2006’nın ikinci çeyreğinde tamamlanmış olacak.”

Bankacılık sektöründe özel bankalar arasında liderliği hedefleyip hedeflemediğini sorduk. Mustafa V. Koç, “Tabii ki hedefimiz bu ve bir iki sene içerisinde bankanın bu noktaya geleceğine inanıyorum.”





Tüpraş'ı yılbaşında devralmayı beklediklerini belirten Mustafa V. Koç, "Petrol Yasası"yla Tüpraş'a verilen dağıtım ve satış yetkisinin Enerji Grubu açısından çok avantajlı olduğunu söyledi

bürokrasi sürecinin sene sonuna kadar tamamlanmasını bekliyoruz. Yani yıl sonunda devir işlemleri hallolmuş olur diye umut ediyoruz. Tüpraş, stratejik olarak bizim için çok karlı bir kuruluş; daha verimli bir şekilde işletilirse -ki şu anda nasıl işletildiğini derinlemesine bilmiyorum ama, en büyük sanayi kuruluşu olması iyi işletildiğinin işareti- çok iyi bir varlık. Opet ve Aygaz'a da çok büyük bir sinerji ve ufuk yaratacaktır. 2005'in ilk yarısında çıkan "Petrol Yasası"yla birlikte de Tüpraş hem dağıtım hem de satış yapma hakkını kazandı. Bu nedenle de Enerji Grubumuz açısından çok avantajlı bir pozisyona getirecek bizi Tüpraş. Yapılacak yeni yatırımlarla da daha ileriye doğru gidecek.

"Bu trene ya bineceğiz, ya bineceğiz"

Avrupa Birliği sürecinde, 3 Ekim Türkiye ta-

rihine kritik bir gün olarak giriyor. Ancak Avrupa Birliği yönünden dönüş olmaması gerektiği tüm platformlarda da vurgulanıyor. Sizin de bu yönde çok kesin açıklamalarınız var.

Evet, dilimizde tüy de bitti bu konuda. Çok mesaj verdim ve vermeye de devam edeceğim. Buradan geri dönüş yok artık Türkiye için. Kim ne derse desin, çağdaş medeniyet seviyesini yakalamamız için, hem ekonomisiyle hem sosyal boyutlarıyla, hem evrensel hukuk yapısıyla bunun başka bir hal çaresi düşünülemez. Biz bu trene ya bineceğiz, ya bineceğiz. Ha, bundan sonra 10-12 sene içerisinde Avrupa Birliği'nde bir değişiklik olur. Kontrolümüzde olmayan değişiklikler meydana gelir, o zaman durum tekrar değerlendirilir. Ancak şu anda bizim bu yapısal reformları mutlaka devam ettirip, Batı standardında bir yaşam getirmemiz lazım.

"Tüpraş'ı çalışanlarıyla birlikte"

Koç Topluluğu, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu Tüpraş'ın yüzde 51 hissesi için açılan ihalede 4 milyar 140 milyon dolarla en yüksek teklifi verdi. Türkiye'nin en büyük ve stratejik özelleştirmesi olarak kabul edilen Tüpraş ihalesinin ardından, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç çalışanlarına teşekkür ederken, Topluluğun hedeflerine planlanandan daha da kısa sürede ulaşacağını vurguladı

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Tüpraş ihalesinin ardından, hem Koç Topluluğu çalışanlarına, hem de Koç Holding 13. Basın Bilgilendirme Toplantısı'nda tüm kamuoyuna mesaj verdi. Mustafa V. Koç, ihalede en yüksek teklifi vererek "Koç" ismine yakışan bir hamle yapıldığını vurguladı.

Mustafa V. Koç'un Tüpraş ihalesinde en yüksek teklifin verilmesi nedeniyle yayınladığı mesaj şöyle:

"Tüpraş, ülkemiz açısından son derece stratejik ve değerli bir kuruluş olup Türkiye'nin geleceğinde ve kalkınmasında önemli rol oynayacaktır. Kurucumuz rahmetli **Vehbi Koç**'un 'Memleketim var ise ben de varım' sözüne dayanarak oluştur-

duğumuz ve bugünlere geldiğimiz temel felsefelerimizden olan ülkemize güveni, bu ihaledeki kararlılığımız ile en somut ve güzel şekilde göstermiş bulunuyoruz.

Tüpraş, Avrupa ve Akdeniz bölgelerinin sayılı rafinerilerinden birisidir. Dünyada son yıllarda gözlenen petrol fiyatlarındaki artış sadece ham petrol üretim miktarındaki kısıtlardan değil, daha ziyade rafinaj kapasitenin sınırlı olmasından da kaynaklanmaktadır. Bu sınırlı kapasitenin kısa vadede artırılması da çok muhtemel değildir. Dolayısı ile zamanlama bakımından ve ilerisi için rafineri işinin cazibesi yüksektir. Tüpraş'ın bugünlere gelmesinde, bir kamu kuruluşu olarak iyi yönetilmesinin yanı sıra deneyimli ve işinin ehli çalışanlarının varlığının da önemli

Ekonomide dış ticaret açığı ve cari açık tartışmaları artarak sürüyor. Siz cari açığın ekonomide sağlanan istikrar için bir tehdit olabileceğini düşünüyor musunuz?

Cari açık ne kadar yüksek görülsede finanse edilebilir bir düzeyde. Milli gelirin yüzde 5'ine denk geliyor. Dolayısıyla Türkiye gibi dinamik ve gelişmekte olan bir ülke için gayet normaldir. Bunu endişe olarak görmüyorum. Tabii siyasi istikrar şart. Siyasi istikrarın devamı çok önemli. Burada bir sorun çıkmamalı.

“Koç Ailesi'ne hoş geldiniz”

Üç büyük şirketin alımı konusunda adım attınız. Yapı Kredi Bankası süreci tamamladı. Tüpraş ve Tansaş'ta da süreç işliyor. Koç Holding'in çalışan sayısı da 62 bin'den 82'bine çıkacak. Tüpraş, Yapı Kredi Bankası ve Tansaş çalışanlarına bir mesajınız var mı?

Hepsi kuşkusuz çok değerli insanlar ve kendi müesseselerinin daha ileriye gitmesi için ellerinden gelen her şeyi yapıyorlar. Onların Koç Ailesi'ne, yani bu büyük Topluluğa katılmasından, büyük haz ve onur duyuyoruz ve kendilerine “hoş geldiniz” diyorum. 🌸

■ **Esra Yener**

Rahmi M. Koç:

“Tüpraş'la adımız daha da yüceldi”

Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Tüpraş ihalesinin ardından yayınladığı mesajında, tüm Topluluk çalışanlarına “Aile” adına teşekkür etti.

“Bildiğiniz gibi, şimdiye kadar memleketimizde yapılan en büyük özelleştirmelerden biri olan Tüpraş ihalesini kazandık. Tüpraş, dünyanın sayılı rafinerilerinden birisidir. Dünyada halen bir rafineri sıkıntısı vardır. Dolayısı ile zamanlama bakımından ve ilerisi için çok isabetli olmuştur. Bu alım, Koç Grubu için atılmış çok büyük bir adımdır. Topluluğumuza, dünyanın 500 büyük şirketi sıralamasında oldukça ciddi bir kademeye atlatacaktır. Her Türk vatandaşını yakından ilgilendiren bu ihaledeki kararlılığımız ile memleketimize olan güvenimiz bir defa daha kanıtlanmış oldu. Bu, rahmetli **Vehbi Koç**'un “Memleketim var ise ben de varım” sözünün arkasında durduğumuzun en güzel göstergesidir.

Böylece en büyük varlığımız olan “Koç” ismini yüceltmış olduk.

Emeği geçen tüm arkadaşlara, Koç Ailesi adına candan teşekkür eder, hepinize, sıhhat, afiyet ve işlerinizde muvaffakiyetler dilerim.”



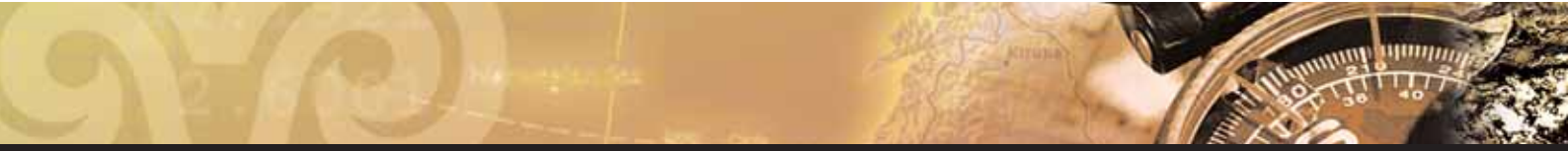
daha da geliştireceğiz”



bir etken olduğunun bilincindeyiz. Amacımız Tüpraş'ı mevcut konumundan çok daha iyi yerlere getirmek ve sektöründe Avrupa'da ciddi bir oyuncu yapmaktır. Dolayısı ile mevcut insan

kaynağını korumak, hatta geliştirmek de gündemimizde olacaktır.

Bu alım, Koç Grubu için atılmış çok büyük bir adımdır. Topluluğumuzun ülkemizdeki lider konumunu pekiştireceği gibi, dünyanın 500 büyük şirketi arasında yer alan tek Türk şirketi olma özelliğimizi, bizi sıralamanın üst kademelerine taşıyarak kalıcı ve gururla bulunacağımız bir noktaya getirecektir. Böylece en büyük varlığımız olan ‘Koç’ ismine yakışan bir hamle yapmış olduk. Bu arada Tüpraş ihalesinde bizle kıyasıya yarışan rakiplerimize de teşekkür ederiz. Dikkat ederseniz, ihalede Tüpraş'ın değerine uygun olacak şekilde, oldukça yüksek meblağları vermeye hazır olan bizim gibi birkaç şirket veya grup vardı. Bizim farkımız biraz daha fazla istememiz ve bunun için gösterdiğimiz kararlılık. İhale sonrasında çeşitli taraflardan ortaklık ve işbirliği için görüşme talepleri de almaktayız. Bunun yanı sıra kamuoyundan, hükümetimizden, kamu ve özel sektör yetkili ve temsilcilerinden, çalışanlarımızdan, bayi teşkilatımızdan ve bütün çevremizden aldığımız son derece olumlu ve övücü tepkiler ne kadar doğru bir iş yaptığımızın göstergesi olmaktadır.



Koç, dünyanın ilk 200 şirketi arasına girecek...

2004'te, dünyanın en büyük 500 firması sıralamasına tek Türk şirketi olarak 389. sıradan giren Koç Topluluğu, Yapı Kredi ve Tansaş'ın çoğunluk hisselerinin alımı konusunda anlaşma imzalarken, en büyük ve stratejik özelleştirme olan Tüpraş'ta, şirketin yüzde 51 hissesi için 4 milyar 140 milyon dolarla en yüksek teklifi verdi. Koç Holding CEO'su Bülent Özaydınlı, bu üç büyük satın alımda olumlu sonuç aldıklarını söyledi

Koç Topluluğu'nun 15 Eylül'de düzenlediği 13. Basını ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı, son dönemlerin en önemli mesajlarının verildiği bir toplantı oldu.

Koç Holding CEO'su **Bülent Özaydınlı**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**'un Tüpraş ihalesinde en yüksek teklifi vermeleri nedeniyle yaptığı ön konuşmanın ardından, basına Türkiye ekonomisi ve Topluluğun yeni stratejileri hakkında bilgi verdi. Özaydınlı konuşmasına, Topluluğun üç önemli şirketi alma konusunda son aşamaya geldiklerini söyleyerek başladı. Özaydınlı, "Sizlerin de yakından izlediğiniz üzere, bu yıl içerisinde, şu ana kadar üç büyük satın alma konusunda olumlu sonuç aldık" dedi.

Bu yeni alımlarla, Koç Topluluğu yıllık kombine cirosunun yaklaşık olarak 42 milyar dolar, konsolide cirosunun ise



30 milyar dolar seviyesine geleceğini belirten Özaydınlı, şöyle konuştu:

"Bugün 62 bin düzeyindeki çalışan sayımız 82 bini aşacaktır. Bu verileri ekonomik kriz öncesi rakamlarımız ile kar-

şılaştırdığımızda kârlılığımızın ve satışlarımızın yaklaşık 4.5 katına çıkmış olduğunu ve bu kez dünyanın en büyük 200 şirketi arasına gireceğimizi gururla ifade etmek isterim. Bundan sonra da



Tüpraş, Türkiye'nin tek rafinaj kuruluşu

- 4 rafineri
- Petrokimya tesisi
- Deniz taşımacılığı şirketi
- Yıllık 27.6 milyon ton ham petrol işleme kapasitesi
- 9 milyar dolara yaklaşan net satış

- > Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu
- > Avrupa'nın 7. büyük rafineri şirketi



stratejik planımızı kararlılıkla uygulamaya ve Topluluğumuzu dünyanın sayılı şirketlerinden biri haline getirecek adımları atmaya devam edeceğiz. Amacımız Türkiye ekonomisi, tüm paydaşlarımız, müşterilerimiz, çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve hissedarlarımız için değer yaratmaktır. Kurucumuz Vehbi Koç'un 'Devletim ve ülkem var oldukça ben de varım' ilkesi ile bugünlere gelen bizler, her zaman ifade ettiğimiz gibi bu gün de gür sesle diyoruz ki: "Türkiye'nin geleceğine güveniyor ve bu gelecek için çalışıyoruz".

Yine ilklere imza atıldı

► Otomotiv şirketleri yılın ilk altı ayında, 215 bin adetlik üretim ile Türkiye'deki otomotiv üretiminin yarısını gerçekleştirdi. Üretim, adet olarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 arttı. Topluluğun, yurtiçindeki toplam pazar payı yüzde 29 oldu. Otomotivde ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32 artışla 137 bin adet olarak gerçekleşti. Tofaş; Fiat, Peugeot ve Citroen markaları için toplam 1 milyon araç üretimini kapsayan MiniCargo projesinin geliştirme ve üretim sorumluluğunu üstlendi. Koç Topluluğu, D200 kodlu yeni bir Sedan otomobilin üretimi için Fiat ile el sıkıştı. Bu projelerle Tofaş'ın yıllık üretim miktarı 300 bin aracın üzerine çıkacak ve Türkiye'nin en büyük otomotiv üreticisi olacak. Ayrıca, bu sektörde ilk defa üç ayrı markaya üretim yaparak bir ilki daha gerçekleştirecek. Tofaş ayrıca, Ferrari ve Maserati markalarının distribütörlüğünü aldı. Ford Otosan da Türkiye toplam otomotiv pazarında birinci sırada yer aldı. Ford Otosan'ın 6 aylık ihracatı da yüzde 60 artışla yaklaşık 1.2 milyar dolara ulaştı.

► Haziran ayında 50. yılını kutlayan Arçelik, 28 Haziran'da, Rusya'da, çamaşır makinesi ve buzdolabı fabrikasının temelini attı. Beko Elektronik de aynı tesiste gerekli yatırımları yaparak, 2006 sonunda devreye girecek TV üretim tesisi kurma kararı aldı ve çalışmalara başladı. Beko Elektronik'in satın almış olduğu Grundig'in Almanya'daki TV pazar payı, yüzde 3.2'den yüzde 9.2'ye yükseldi. Temmuz ayından itibaren, Grundig markalı 53 çeşit ürün Türkiye pazarına da sunuldu.

► Demir Döküm, Alman Schafer şirketinin panel radyatör üretim hattını, dağıtım kanallarının kullanım hakkı ve "Fix" markası ile birlikte satın aldı. Üretim hattı şirket iBoz büyük tesislerine taşınarak, üretim kapasitesini 2.5 milyon metreden, 5.5 milyon metreye çıkaracak. Bu proje ile Demir Döküm'ün Panel Radyatör Tesisleri Avrupa üçüncülüğünden Avrupa birinciliğine yükselecek.

► Tansaş şirketinin hisse devrinin yanında Tat şirketi Tarih ile birlikte kurulan yeni fabrikasında ürettiği ilk rakının lansmanını yaptı.

► Türkiye'nin en büyük marinası konumunda olan Marmaris Netsel Yat Limanı, yüzde 55'lik blok hissesinin satışı ihalesi kazanıldı. Gerekli izinlerin alınmasının ardından Marmara, Ege ve Akdeniz kıyılarındaki 7 marınaya Marmaris Netsel Yat Limanı da eklenecek.

Stratejik Plan

Kombine ciro (yıllık)	42 milyar dolar
Konsolide ciro (yıllık)	30 milyar dolar
Çalışan Sayısı	82 binin üzerinde

Hedef, dünyanın en büyük 200 şirketi arasına girmek



Bülend Özaydınlı ekonomideki gelişmeleri değerlendirdi:

“Türkiye yeni bir dönemin eşiğinde”

Koç Holding CEO'su Bülent Özaydınlı, Türkiye'nin, Avrupa Birliği ile müzakerelerin beklendiği bu ayda “yeni bir dönemin” eşiğinde olduğunu vurguladı. Özaydınlı, Koç Holding'in 13. Basını ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, Avrupa Birliği ile müzakereler konusunda siyasi ve psikolojik mücadelenin her gün artarak süreceğini, bu dönemin Türkiye açısından zorlu bir süreç olacağını söyledi.

Dünyada petrol fiyatlarındaki yükselişin Türkiye gibi gelişmekte olanlar dahil olmak üzere tüm ülkelerin ekonomileri açısından hassas bir denge oluşturduğunu vurgulayan Özaydınlı, şöyle konuştu:

“Bizden uzak olmasını dileriz ama, dünyayı sarsan terör olayları, turizm gibi bizim açımızdan önemli sektörlerde de her zaman için bir risk unsuru. Bu nedenle iç ve dış piyasalarda önemli güven unsurları olan AB ve IMF ile olan ilişkilerimiz-

de istikrarlı bir gelişme çizgisi tutturmamız büyük önem taşıyor. İçerde ise ekonomi yönetiminde tutarlılık ve kararlılık, reformlarda devamlılık ve iç politik çalkantılardan uzak durmak önem kazanıyor.”

Makro ekonomik göstergelerdeki iyileşmeye karşın, iç talep ve tüketici güveninde halen aynı oranda iyileşme olmadığını, bu olumsuz göstergelerdeki en önemli sorunun da yüksek işsizlik olduğunu belirten Özaydınlı, “Türkiye'deki yüksek işsizliğe asıl çözüm, genel olarak her türlü yeni yatırım ve istihdam olanağının yaratılması için mevcut yatırım ortamının iyileştirilmesi ve ülkeye ciddi oranlarda doğrudan yabancı sermaye girişiyle sağlanacaktır görüşündeyiz” dedi.

Özaydınlı, Türkiye ekonomisiyle ilgili olarak cümlelerini şöyle tamamladı:

“Özetleyecek olursak: Türkiye bugüne kadar, Avrupa Birliği ve IMF gibi iki güçlü çapayla ve hükümetin kararlı politikalarıyla dünya piyasalarına güven vermeyi başardı. Ekonomik göstergeler olumlu bir çizgiye oturdu. Uygulama hatası yapılmaz, mali disiplin korunur ve yapısal reformlar gerçekleştirilir, kayıt dışı ekonomiyle radikal bir mücadele sağlanırsa, sürdürülebilir büyüme hızı yakalanacaktır görüşümüzü; geçmiş değerlendirmeleri hatırlayarak, uygulama sonuçlarını görerek, bugün daha güçlü olarak ifade ediyoruz.”

“Tüpraş ihalesini Türkiye kazandı”

Tüpraş'ın büyüklüğü ve kârlılığı ile Koç Topluluğu'nun uzun yıllardır faaliyet gösterdiği ve büyüme alanı olarak belirlediği enerji sektörünün lider firması olması nedeniyle, stratejik hedeflerle uyum içinde olan bir şirket olduğunu vurgulayan Özaydınlı, Tüpraş'ın Türkiye'nin meydana getirdiği en önemli ekonomik varlıklardan birisi ol-

duğunun da altını çizdi. Özaydınlı, Türkiye'nin halihazırda tek rafinaj kuruluşu olan Tüpraş'ın, dört rafinerisi, petrokimya tesisi, deniz taşımacılığı şirketi, yıllık 27.6 milyon ton ham petrol işleme kapasitesi, 9 milyar dolara yaklaşan net satışları ile Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu olma özelliğini taşıdığını vurguladı. Özaydınlı, “Bu kapasite ile Avrupa'nın yedinci büyük

rafineri şirkettir ve Akdeniz piyasasında ağırlığını hissettirmektedir” dedi.

Türkiye'nin 2004 yılı petrol ürünleri tüketiminin 29.6 milyon ton olarak gerçekleştiğini ve bu tüketimin yüzde 70'inin Tüpraş tarafından karşılandığını belirten Özaydınlı, “Avrupa'da her iki kişiden birinin araç sahibi olduğu, buna karşılık Türkiye'de her on kişiye bir araç düştüğü göz önüne alındığında, Türkiye'nin petrol ürünleri tüketiminin önümüzdeki yıllarda daha hızlı artacağı tahmin edilmektedir. Bu durumda Tüpraş'ın ülke ekonomisine katkısı da giderek artacaktır” dedi.

“Tüpraş, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin tek yakıt ikmalcisi olup, geçmişte olduğu gibi gelecekte de bu görevini sürdürecektir. Ayrıca, yüksek petrol ve petrol ürünleri stoklama kapasitesi ile kriz dönemlerinde ülkemizin enerji kaynağı güvencesidir” vurgusunu yapan Özaydınlı, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Tüpraş, çoğunluğunu tamamlamış olduğu yatırımları ile Avrupa normlarında üretim yapmaktadır. Artan ürün talebi karşısında Amerika ve diğer ülkelere 2004 yılında 3.4 milyon ton ürün ihracatı gerçekleştirmiştir.

Gerek Türkiye'ye, gerekse de bu sektöre ve Tüpraş'ın geleceğine olan inancımız ile şirketin bugünkü piyasa değerinin üzerinde olan bir fiyatla bu teklifi verdik. Bunu yaparken, Türkiye'nin en köklü sanayi geçmişi olan kuruluşlarından biri olarak şirketin performansını geliştirmeyi ve değerini daha da yukarı çıkarmayı planladık. Şirketin bünyesinde bulunan, bu sektörle özdeşleşmiş çok deneyimli insan kaynaklarını en önemli varlıklardan biri olarak görüyoruz. İhale sonunda da belirttiğimiz gibi Tüpraş çalışanlarının, Koç Grubu bünyesine katılmaktan memnuniyet duyacaklarına inanıyoruz. Tüpraş dahil bugüne kadar yapılan tüm özelleştirme projelerinde en büyük kazancı Türkiye'nin elde ettiğini düşünüyoruz. Bu özelleştirmeler göstermektedir ki Türkiye ve Türk işletmeleri bugün çeşitli kriterlere göre belirlenmiş değerlerin üzerindedir. Tüm yerli ve yabancı yatırımcılar, kazansınlar veya kazanasınlar, Türkiye'nin ulaştığı seviye, güven ortamı ve geleceğe olan umutla bu projelere katılmışlardır.”

Migros ve Tansaş'la perakendede liderlik pekişecek

Koç Holding ve Migros'un, Tansaş'ın çoğunluk hisselerini alma konusunda imzaladığı anlaşma ile Topluluk perakendede liderliğini pekiştirecek. Tüketicie yakın olma stratejisinde hızla adım atıldığını vurgulayan Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, "Bankacılıkta ve perakendedeki yeni anlaşmalarla amacımıza ulaşıyoruz" dedi



3 milyar doları aşan ciro

Koç Holding ve Migros, Tansaş'ın yüzde 78 oranında hissesinin satın alınması konusunda hisse devir sözleşmesini imzaladı.

	Migros		Tansaş	Migros + Tansaş		
	Yurtiçi	Yurtdışı		Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
Ciro (milyon dolar)	1.550	630	950	2.500	630	3.130
Mağaza Sayısı (adet)	505	68	215	720	68	788
Müşteri İşlem Sayısı (milyon)	130	30	78	208	30	238
Net Satış Alanı (bin metrekare)	342	158	130	472	158	630

Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı Basını ve Kamuoyunu Bilgilendirme Toplantısı'nda, Koç Holding ve Migros'un, Tansaş'ın çoğunluk hisselerini alımına ilişkin de geniş bilgi verdi.

Koç Holding ve Migros'un Tansaş'ın çoğunluk hisselerinin satın alınması konusunda Doğuş Holding ve şirketleriyle anlaşma imzaladığını da hatırlatan Özaydınlı, "Bu şirketin yaklaşık yüzde 78 oranındaki hisselerini satın alınması için hisse devir sözleşmesi imzalanmıştır. İşlem, Rekabet Kurumu'ndan gerekli izinin alınmasını takiben gerçekleştirilecektir. Hisseler devir alındıktan sonra, Yapı Kredi Bankası'nda olduğu gibi azınlık hissedarlarına da çağrı yapılacaktır" dedi.

"Liderliğimiz pekişecek"

Özaydınlı şöyle devam etti: "Bu satın alma ile Koç Topluluğu perakende sek-

töründe liderliğini pekiştirecektir. İki şirketin entegrasyonu ile sağlanacak sinerjiden hem tüketici, hem de organize perakende sektörünün daha da gelişmesi ile ülke ekonomisi kazançlı çıkacaktır. Nitekim aldığımız ilk izlenim bu işlemin müşteriler, çalışanlar, tedarikçiler ve yatırımcılar açısından olumlu ve kazançlı olduğudur. Tansaş'ın Ege için öneminin ve markasının özgün konumunun bilincindeyiz. Bunun yanı sıra çok değerli insan kaynaklarına sahip olduğunun da farkındayız. Her iki şirkette de yapılmakta olan en iyi uygulamaları birleştirerek toplamda çok daha iyi bir yapı elde edebileceğimize yürekten inanıyoruz."

"Organize perakende sektöründe liderliğin, iddialı yabancı şirketlerin arasından sıyrılarak, bir Türk şirketi olan Migros tarafından sağlanmış olmasından ve bu liderliğin Tansaş satın alması ile pekiştirilmesinden ayrıca gurur duymanız

gerekir diye düşünüyoruz" diyen Özaydınlı, "Migros perakende sektöründe sadece Türkiye'de değil, Rusya gibi diğer ülkelerde de rekabet ediyor ve Türkiye'dekine benzer başarılı sonuçlar alıyor. Migros yurtdışında açtığı ve açacağı mağaza ve alışveriş merkezleri ile önümüzdeki üç yılda sadece yurtdışındaki cirosunu 1.2 milyar dolara yükseltmeyi hedefliyor" dedi.

Tüketicie en yakın grup

Özaydınlı, şöyle devam etti: "Vizyonumuz 'Hızlı ve kârlı büyüme ile Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olmak'tır. Bu hedefi gerçekleştirirken de, 'Tüketicie yakın' işlere odaklanmayı, stratejik planımızın temel taşlarından biri olarak belirledik. Bankacılık ve perakendecilik alanlarındaki atılımlar, bu strateji ve önceliklerin birer ürünüdür; vizyonumuza ulaşma yolunda önemli kilometre taşlarıdır." 🌐

“Yapı Kredi ile bankacılıkta ön saflara geçiyoruz”

Yapı Kredi Bankası'nın çoğunluk hissesinin alımında sona gelindiğini belirten Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, 2006 yılında tamamlanacak operasyonla, Topluluğun stratejik önceliği olan bankacılıkta ön saflarda yer alacaklarını vurguladı



küresel vizyon

Yapı Kredi Bankası'nın (YKB) yüzde 57.4 oranındaki hisselerinin Koçbank tarafından satın alınması konusunda son aşamaya gelindiğini belirten Özaydınlı, şu bilgileri verdi:

“İki bankanın hisse devri sonrasında gerçekleşecek entegrasyonu ile ilgili hazırlık çalışmaları ileri bir aşamaya gelmiştir. YKB Grubu'ndan yetkililerin de katılımı ile birlikte uzun süredir kapsamlı bir çalışma yapılmaktadır. Birleşmenin 2006'nın ikinci çeyreğinde gerçekleşmesi hedeflenmektedir. Bu operasyonun başarı ile gerçekleştirilmesi sonucunda, birçok sektörde olduğu gibi, stratejik önceliklerimiz içe-

risinde yer alan bankacılık sektöründe de en ön saflarda yer alacağız.” YKB'nin Koç Topluluğu şirketleri arasına katılımı ile finans sektöründe 36 milyar YTL toplam aktif büyüklüğüne,

15 milyar YTL kredi hacmine ve ülke çapında 575 noktada hizmet veren bir şube ağına ulaşılacağını ve Türk bankacılık sektöründe ilk sıralarda yer alınacağını belirten Özaydınlı, “Kredi



kartları, yatırım fonları, hisse senedi işlemleri, sağlık ve bireysel emeklilik sigortalarında birinci, tüketici kredileri ve hayat sigortasında ikinci büyük kuruluş haline geleceğiz” dedi.

Sosyal güvende yeni düzen

“Bu noktada hemen belirtmek isterim ki, YKB’nin köklü geçmişinde emekli olmuş çalışanlarının büyük payı olduğunu biliyoruz ve çalışanlar için oluşturulan emekli sandığının da çalışanlar ve emeklilere ciddi güvenceler sağladığının ve onlar için önemini bilincindeyiz. Ancak hatırlamak gerekir ki çalışanlara ve emeklilere sağlanan ilave olanaklar sadece kurumların sağlıklı mali yapıya sahip olmaları halinde bir anlam ifade eder. Aksi takdirde kazanılmış gibi görünen haklar gerçekte elde edilemez. Sadece Türkiye sosyal güvenlik sistemlerine değil, Avrupa sosyal güvenlik sistemlerine de baktığımızda, emekli sayısı çalışan sayısını geçtiğinde sistemin iflasa giderek yükleri taşıyamaz konuma geldiğini görüyoruz. Bir süre sonra önlem alınmaz ise de sistemlerin edimlerini hiç yerine

getirememesi kaçınılmazdır. Bu durum emekli sayısı çalışan sayısının üzerine çıkmış olan birçok köklü banka için de geçerlidir.

575 Şube			
	Birleşme öncesi		Toplam
	Koçbank	Yapı Kredi	
Toplam Aktifler	11.4	24.8	36.2
Krediler	4.9	10.5	15.4
Şube Sayısı (adet)	170	405	575

Liderliğe doğru			
(sıralama)	Birleşme öncesi		Birleşme sonrası
	Koçbank	Yapı Kredi	
Tüketici Kredileri	11	5	2
Kredi Kartı Sayısı	12	1	1
Yatırım Fonları	3	5	1
Hisse Senedi İşlemleri	19	7	1
Leasing	2	6	1
Factoring	1	2	1
Hayat Sigortası	2	4	2
Sağlık ve Bireysel Emeklilik Sigortası	5	4	1

“Çalışan sandıklarında sistem sağlıklı işletilmeli”

Düşüncemiz; bekleyip duruma seyirci kalmak yerine, sistemi sağlıklı konuma getirmenin doğru yaklaşım olacağı yönündedir. Nitekim Meclis’te yeniden görüşülecek olan, Bankalar Yasasının ilgili maddesi de sistemi sağlığa kavuşturmak için gerekli bir düzenlemeyi işaret etmektedir.

Tasarının özü, banka emekli sandıklarının Sosyal Sigortalara devir edilmesi ile birlikte ilerde ortaya çıkacak yükün bugünden hesaplanarak Hazine’ye ödemesini sağlamaktır. Böylece devlete de bir yük gelmesi söz konusu olmaksızın emeklilerin gelecekleri güvence altına alınmış olacaktır. Hem çalışan ve hem de emeklilerin lehine olan bu taslağın kısa süre içinde yapılması bankalar için olduğu kadar, emekliler için de büyük önem taşımaktadır. Öyle sanıyorum ki, kamuoyunda banka emeklilerinin haklarının geri alınması şeklinde yansıtılan bu yasa taslağının faydalarının tüm boyutları ile kamuoyuna anlatılması sağlanacaktır.”

Yapı Kredi Bankası resmen Koç Topluluğu'nda

Yapı ve Kredi Bankası'nın yönetimi tamamen Koç Topluluğu'na geçti. Yapı ve Kredi Bankası'nın yeni Yönetim Kurulu Başkanı, Koç Holding Finans Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saraçoğlu oldu

Yapı ve Kredi Bankası (YKB) A.Ş.'nin 28 Eylül'de gerçekleşen genel kurulunda, bankanın Çukurova Grubu ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na ait olan yüzde 57.4 hissesinin Koçbank tarafından alımına ilişkin devir işlemleri tamamlandı. Koç Holding ve İtalyan bankacılık grubu UniCredit'in yarı yarıya ortağı olduğu Koç Finansal Hizmetler A.Ş. bünyesindeki Koçbank; söz konusu hisseler karşılığında 1 milyar 182 milyon euro öderken, YKB hisselerinin tümü için 2 milyar 59 milyon euro'luk değer tespit edildi.

Koçbank, hisse devrinin tamamlanmasının ardından, Sermaye Piyasası Kurulu'nun fiyatla ilgili vereceği onaya bağlı olarak, YKB'nin halka açık hisselerini satın almak için zorunlu çağrı yapacak.

Devirle ilgili bir açıklama yapan Koç Finansal Hizmetler CEO'su **Kemal Kaya**, YKB hisselerinin satın alınmasının Türk finans sektöründeki büyüme stratejileri doğrultusunda atılmış önemli bir adım olduğunu belirtirken, hissedarları Koç Topluluğu ve UniCredit'in, Türkiye ekonomisindeki ve Türk finans sektöründeki büyümenin devamı konusunda çok iyimser ve heyecanlı olduklarını vurguladı.

Oluşan grubun, Türkiye çapında 7 milyon müşteri ve 575 şubeye ulaşan büyüklüğüyle; bireysel, kurumsal, ticari ve özel bankacılık alanlarında birinciliğe yükseleceğini belirten Kaya, varlık yönetimi, leasing, sigorta ve aracılık hizmetlerini kapsayan geniş bir finansal hizmet ağı oluşturduklarını kaydetti.

Açıklamada ayrıca, 61 yılı aşkın süredir Türk bankacılık sektöründe önemli ilklere imza atan ve çalışmalarını her dönemde



Dr. Rüşdü Saraçoğlu

ATM'ler müşterilerin ortak kullanımına açıldı

Yapı Kredi Bankası'nın, Koç Finansal Hizmetleri'ne devrini tamamlayan Genel Kurul'un hemen ardından, Yapı Kredi Bankası ile Koçbank'ın müşterileri iki bankanın ATM'lerini ortak kullanmaya başladı. Müşteriler, kartları ile para çekme ve bakiye sorgulama işlemlerinde herhangi bir ücret ya da komisyon ödemiyor.

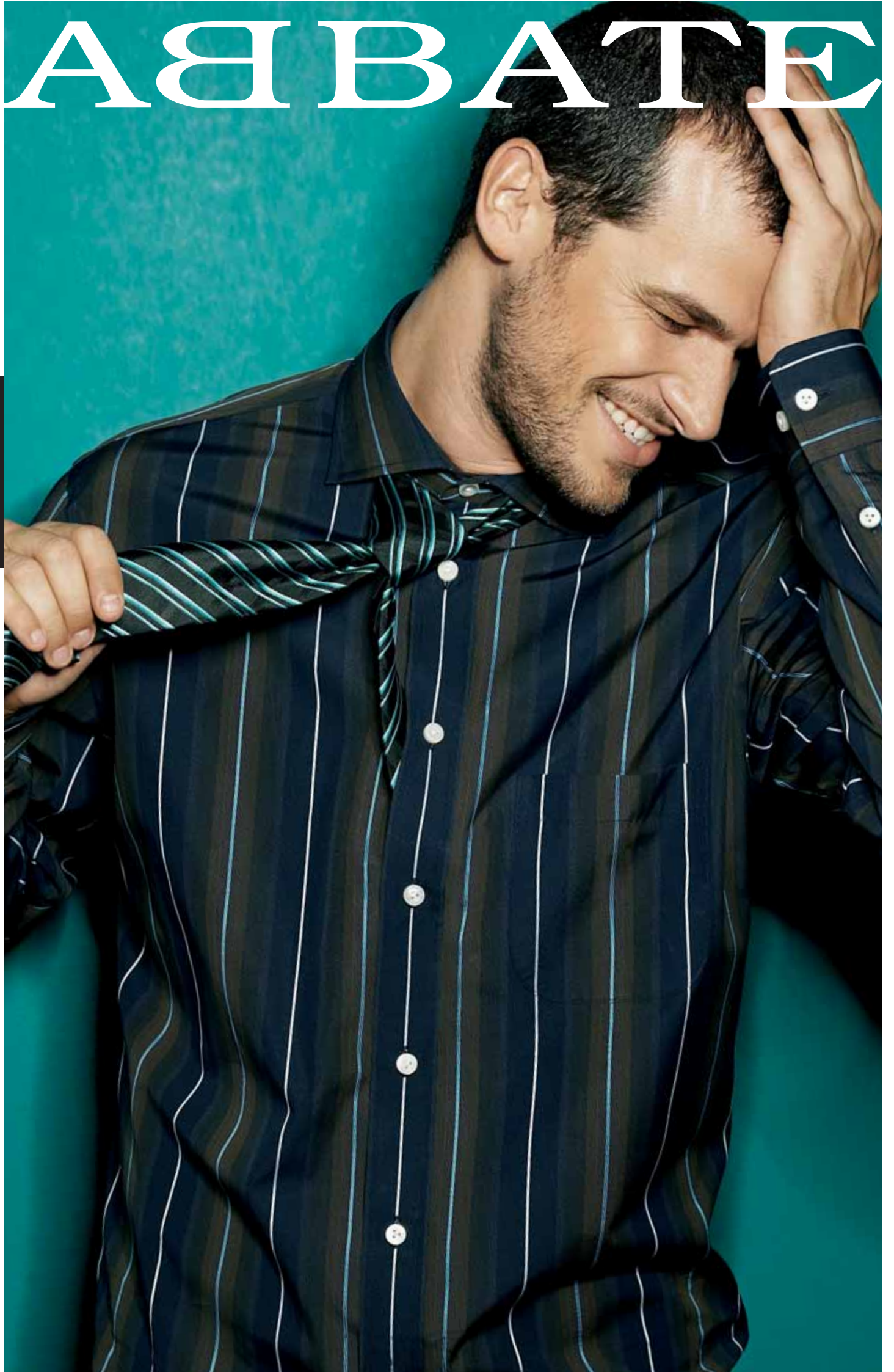
Koç Finansal Hizmetler yetkilileri, Yapı Kredi'nin 1468, Koçbank'ın ise 299 ATM'si olduğunu, müşterilerinin bundan böyle 1767 ATM'den oluşan geniş bir ağa ücretsiz olarak ulaşabileceklerini kaydederek, Koçbank'ın Altın Nokta üyeliğinin de devam edeceğini bildirdiler. Yapı Kredi ve Koçbank toplam 575 şubeye hizmet veriyor.

azim ve kararlılıkla sürdüren YKB çalışanlarını tebrik eden Kaya, Yapı Kredi ailesini aralarında görmekten dolayı gurur duyduklarını da sözlerine ekledi. Yapı Kredi Bankası'nın, Koç Holding Finans Grubu Başkanı **Dr. Rüşdü Saraçoğlu**'nun başkan-

lığını yürüteceği yeni yönetim kurulu üyeleri şöyle: "**Andrea Moneta, Ranieri De Marchis, Giuseppe Vovk, Massimiliano G. Moi, Federico Ghizzoni, S. Kemal Kaya, F. Füsun Akkal Bozok, Halil S. Ergür ve Ahmet F. Ashaboğlu.**" 🌐

ABBATE

www.abbate.com.tr





Vardar Ovası'nda Ramstore

Koç Topluluğu, yurtdışı yatırımları çerçevesinde Ramstore'ları beşinci ülke olarak Makedonya'ya taşıdı. Makedonya'nın Başkenti Üsküp'te resmi açılışı yapılan Vardar Ramstore Alışveriş Merkezi'yle Ramstore sayısı 54'e yükseldi

Migros'un uyguladığı stratejik plan çerçevesinde; Balkanlar, Rusya ve Orta Asya'da perakendede öncü olmak için Ramstore açılması yönündeki projenin bir ayağı daha tamamlandı. Rusya, Azerbaycan, Kazakistan ve Bulgaristan'dan sonra beşinci ülke olan Makedonya'nın başkenti Üsküp'te, Vardar Ramstore Alışveriş Merkezi'nin resmi açılış töreni yapıldı.

Açılışı, Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Türkiye'nin Makedonya Büyükelçisi **Mehmet Taşer** ve Üsküp Belediye Başkanı **Trifun Kostovski** tarafından 30 Eylül'de yapılan Vardar Ramstore Alışveriş Merkezi'yle, Migros'un Ramstore sayısı Eylül sonu itibarıyla 54'e ulaştı. Ön açılışı yapılan ve Aralık ayında resmen açılması beklenen Petersburg Ramstore Alışveriş Merkezi'nin yanı sıra, Moskova'da çalışmalarını süren ve Alışveriş Merkezi formatında olan Sevastopolsky Ramstore bu yıl hizmete girecek. 2005 sonuna kadar Rusya'da 10 Ramstore daha açılması ve Ramstore'ların yıl sonunda mağaza ve alışveriş merkezi sayısının 64'e çıkarılması planlanıyor. 2005 sonunda Ramstore'ların 600 milyon dolarlık ciroya ulaşması hedefleniyor.

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Vardar Ramstore Alışveriş Merkezi'nin açılışında yaptığı konuşmada, Makedonya ile geçmişten gelen kültür bağları olduğunu, dolayısıyla bu ülkeye kendilerini yakın hissettiklerini belirtti. Amaçlarının çeşitli projelerle yatırım yaparak Makedonya'nın gelişimine hızla katkıda bulunmak olduğunu belirten Rahmi M. Koç, Makedonya'ya yapılmış en büyük Türk yatırımını 20 milyon dolarlık yatırımla gerçekleştirdiklerini,



Dört ayda 1 milyon ziyaretçi

25 bin metrekarelik kapalı alana sahip ve Lacoste, Nike, Mothercare gibi dünyada ve sektöründe öne çıkan markalardan oluşan 91 mağaza bulunan Vardar Ramstore Alışveriş Merkezi'nde, toplam beş sinema salonu hizmet veriyor. Alışveriş merkezinde ayrıca; banka, eczane, çocuk oyun salonu, kuru temizleme, fotoğrafçı hizmet veriyor. Food Court alanında birçok restaurant ve cafe'nin de yer aldığı alışveriş merkezinde 350 araçlık kapalı-açık otopark bulunuyor.

16 kasası ile alışveriş merkezi içinde hizmet vermeye başlayan Ramstore'da, Üsküplülerin ilk defa karşılaştığı peynir çeşitleri yoğun ilgi gördü. Ramstore'un açıldığı 11 Haziran'dan itibaren 17 bin Makedon'un Ramstore Club Card aldığı bildirildi. Alışveriş merkezini dört ayda 1 milyondan fazla kişi ziyaret etti.

Ramstore'ların bugüne kadar gittiği tüm ülkelerde gıda sektörünün ve modern pazarlama tekniklerinin gelişmesine vesile olduğunu, dolayısıyla gelişime öncülük etmeye önem verdiklerini belirtti. Haziran ayındaki açılıştan beri Ramstore'a günde ortalama 10 bin ziyaretçi geldiğini, bunun da kendilerine şevk verdiğini söyleyen Rahmi M.

Koç, konuşmasının devamında; "Makedonya'nın gelişiminin artmasında, yeni Ramstore'larda, yeni muvaffakiyetlerde birlikte olmayı arzu ederim. Attığımız adımda başta Ekselans Crvenkovski'nin dirayetli yönetimleri ve yetkililerin de rolü vardır, bizleri yüreklendirerek verdikleri destek için teşekkür ederiz" dedi. 🇲🇰



Alfa GT. Mantığınla sev, duygularınla seç!

Bazıları duygularının peşinden gider, bazıları ise mantığının.

Alfa GT, sayısız yeniliği ile herkesi peşinden sürükleyecek.

Artık duyguların ve mantığın yolu bir.



Çanakkale iki gün Koç'la çoştı

Koç Topluluğu Anadolu Buluşmaları'nın sekizincisi 27 Eylül'de Çanakkale'de gerçekleştirildi. "Tüketiciye en yakın topluluk" olma ilkesinden hareketle Trakya, kuzey Ege ve Çanakkale'deki illerde 26 ve 27 Eylül günleri boyunca Arçelik ve Beko ürünlerinde çeşitli indirimler yapıldı. Çanakkale, 26 Eylül akşamı da Koç Topluluğu tarafından düzenlenen konserde Kıracı'la buluştu



1 951 yılından bu yana düzenli olarak sürdürülen şirket bayi toplantılarının yanı sıra, bölgesel olarak tüm Koç Topluluğu şirketlerinin bayileri ile bir araya gelmek ve görüş alışverişinde bulunmak amacıyla 2003 yılının Haziran ayında başlatılan "Anadolu Buluşmaları" toplantılarının sekizincisi, 27 Eylül'de Çanakkale'de gerçekleştirildi.

Çanakkale'deki Anadolu Buluşmaları'nda bu kez, Koç Holding'in stratejik iletişim planında yer alan "Tüketiciye en yakın topluluk" olma ilkesi çerçevesinde, bayi toplantısından bir gün önce 26 Eylül akşamı Çanakkale Cumhuriyet Meydanı'nda Kıracı konseri düzenlendi. 7 binden fazla kişinin coşkusuyla izlediği konserin yanı sıra, Çanakkale ve bölge illerinde 26-27 Eylül'de Beko ve Arçelik

Konser izlerken onlara Koç Topluluğu'nu sorduk...



“ Koç deyince aklıma arabamız ve ev eşyaları geliyor. Palio'muz var. Bir sürü Arçelik var evde. Kırac Konseri'ni de Koç düzenledi.”



“ Ev hanımıyım ve evdeki tüm beyaz eşyalarım Arçelik. Koç deyince aklıma beyaz eşya geliyor. Kırac Konseri için oğlum Koç'a teşekkür ediyor.”



“ 59 yaşındayım, ama Kırac'ı çok severim. Ben Koç deyince Migros'u düşünürüm. İstanbul'a gidince Migros'tan alışveriş yapıyorum.”



“ Asker emeklisiyim. Arabam da Fiat. Evdeki tüm beyaz eşyalar Arçelik. ben Tüpraş'ı Koç Ailesi'nin almasına çok sevindim.”



“ 20 yaşındayım 18 Mart Üniversitesi'nde okuyorum. Kırac Konseri çok iyi geldi. En büyük hayalim bir gün Ford Focus sahibi olmak.”



ürünlerinde çeşitli indirimlere gidildi. Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü **Oya Ünlü Kızıl**, üç ayda bir düzenlenen Anadolu Buluşmaları'nda Çanakkale'nin ardından yapılacak olanlarda da “Tüketiciye en yakın topluluk” olma ilkesi çerçevesinde, halk konserleri ve paneller düzenleneceğini, gidilecek illerdeki üniversitelerde öğrencilerle bir araya gelineceğini açıkladı.

Anadolu Buluşmaları çerçevesinde, 27 Eylül'de Çanakkale'ye gelen Koç Hol-

ding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, toplantı öncesinde Çanakkale'deki Koç Topluluğu bayilerinin yanı sıra Belediye Başkanı **Ülgür Gökhan** ve Vali **Süleyman Kamççı**'yı ziyaret etti.

Mustafa V. Koç, Anadolu Buluşmaları çerçevesinde, Çanakkale, Balıkesir, Kırklareli, Edirne ve Tekirdağ illerindeki Koç Topluluğu'na ait Arçelik, Aygaz, Avis, Beko, İzocam, DemirDöküm, Ford Otosan, Tofaş, Opet, Koç Allianz, Oltaş gibi şirketlerin bayilik ve temsilciliklerini yü-

rütmekte olan yaklaşık 350 temsilci ile bir araya geldi.

Bayilere hitaben bir konuşma yapan Mustafa V. Koç, cümlelerine “Çanakkale, Türkiye'nin yeni ufuklara doğru yol almasını mümkün kılan ve Türk halkının azmini, mücadele gücünü bütün dünyaya gösteren bir sürecin başlangıç noktası olarak tanımlanabilir” ifadesiyle başladı. Mustafa V. Koç, “Bugün burada konuşuyor olmamızın bu bakımdan simgesel bir önemi var. Çünkü, sizlerle bu buluşmamızdan yaklaşık bir hafta sonra Türkiye, azim ve mücadele gücü gerektiren bir başka sürece girecek, 3 Ekim'de Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerimiz resmen başlayacak” dedi.

Mustafa V. Koç konuşmasına şöyle devam etti: “AB'ye tam üyelik projesi Türkiye'nin yakın tarihinin en önemli kararlarından biridir ve özünde ekonomik ve siyasi açıdan dünyayla bütünleşmeyi hedeflemektedir. Ekonomide, siyasette, sosyal yaşamda, gelişmiş ülke standartlarına ne kadar yaklaşabilirsek, bu bütünleşme o kadar sarsıntısız gerçekleşebilmektedir.”

Ekonomik göstergelerin olumlu bir çizgiye oturduğunu da vurgulayan Mustafa V. Koç, “Uygulama hatası yapılmaz, mali disiplin korunur, yapısal reformlar gerçekleştirilir, kayıt dışı ekonomiyle radikal bir mücadele sağlanırsa, sürdürülebilir bir büyüme hızı yakalanabilir. Dolayısıyla iş-



Koç Topluluğu'na teşekkür

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Anadolu Buluşmaları çerçevesinde geldiği Çanakkale'de Vali Süleyman Kamçı'yı makamında ziyaret etti. Kamçı'ya, 18 Mart 2005'te, bayiler toplantısını Çanakkale'de yapma konusunda söz verdiklerini anımsatan Koç, bu kapsamda şehirde 300 bayi ile birlikte bulunduklarını söyledi.

Çanakkale Valisi Süleyman Kamçı da, Koç Topluluğu'nun Çanakkale'ye verdiği öneme teşekkür ederek şöyle konuştu: "Anadolu Buluşmaları'nda bayiler toplantısını Çanakkale'de yaptığınız için öncelikle teşekkür ediyoruz. Zaten son dönemlerde Çanakkale'ye verdiğiniz önemi biliyoruz. Birkaç defa da beraber gezmiştik zaten. Seddül Bahir Kalesi'nde sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan ile yaptığınız protokol çerçevesinde Koç Üniversitesi'nin yaptığı çalışmalar hızla, aksaksız ilerliyor. Çanakkale'nin ulaşımında çok da kolay bir noktada olmamasına karşın, Çanakkale'ye 300 kişilik bir grubu getirmeniz bizi çok sevindirdi. Umarım bu toplantılar devam eder."

sizlik oranı geriletilebilir, gelir dağılımındaki, bölgesel gelişmedeki eşitsizlik nispeten azaltılabilir. Bu da hedefimizi gözden kaçırmadan, ekonomik ve toplumsal gelişmeyi sürekli kılmamızı sağlayabilir" dedi. 2002 yılından bu yana uygulamaya konulan stratejiler çerçevesinde, Koç Topluluğu olarak büyük bir atılımın içine girildiğini kaydeden Mustafa V. Koç, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu atılım Koç Topluluğu'nu Türkiye'de uzak ara lider konumuna getirirken, dünyada da sayılı şirketlerin arasına soktu. Bu yıl üç büyük şirket satın alması gerçekleştirdik. Tansaş ve Yapı Kredi ile perakende sektörü ve bankacılıktaki konumumuzu güçlendirdik, rekabet gücümüzü artırdık. Tüpraş ile de enerji sektöründeki iddiamızı sınırlarımızın dışına taşıyabilecek bir konuma getirdik. Bu atılımlar, sizlerin bu Topluluğa yaptığınız katkılar olmaksızın gerçekleşemezdi. Sa-



mimi olarak söylüyorum, Koç Topluluğu bugün bu atılımları yapacak büyüklüğe erişebilmişse, ortakları, yöneticileri, çalışanları, yurt sathına yayılmış iş ortakları ve ona güvenen tüketicileriyle bir bütün olarak bunu gerçekleştirmiştir."

"Dünyada en büyüklerde 172. sıraya gelmeyi bekliyoruz"

Mustafa V. Koç'un ardından, bayiiilere, Koç Topluluğu şirketlerindeki gelişmeler, yeni hedefler ve satın almalar konusunda detaylı bir sunum yapan Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Tamer Haşimoğlu** Topluluk stratejilerini anlattı.

Öncelikle önlerindeki beş hedefi anlatan Haşimoğlu, şöyle konuştu: "Bunlardan birincisi, hızlı ve kârlı büyümedir. İkincisi tüketiciye en yakın Topluluk olarak rekabet gücüne sahip olduğumuz sektörlerle odaklanmayı sağlamaktır. Üçüncü olarak bulunduğumuz sektörlerde lider olmayı



ilke olarak benimsedik. Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde marka gücümüzü artırmak ve teknolojiye hâkim olmak ile gelirlerimizin en az yarısını yurtdışından sağlamak için girişimde bulunmak diğer iki temel hedeflerimiz arasında."

Dünyanın en ünlü ve güvenilir finans dergileri içinde yer alan Fortune dergisinin, "Dünyanın en büyük ilk 500 şirketi sıralamasında tek Türk şirketi olarak 389. sırada yer aldığını anımsatan Haşimoğlu, Topluluğun Yapı Kredi Bankası, Tansaş ve Tüpraş olmak üzere üç yeni satın alma gittiğini belirterek, bu gelişme çerçevesinde Koç Holding'in hedeflerini anlattı. Haşimoğlu, bu yeni satın almalar ve diğer Koç Topluluğu şirketlerinin performansı ile birlikte, önümüzdeki yıl dünya'nın en büyük 500 şirketi arasında ilk 200'e girmeyi, hatta listede 172. sırada yer almayı beklediklerini açıkladı. Mustafa V. Koç, 2003 yılı Haziran ayında Konya'da başlayan Anadolu Buluşmaları toplantıları kapsamında şimdiye kadar toplam 49 il-den 4100 bayi ile bir araya geldi. 

Anadolu Buluşmaları yeni işbirlikleri getiriyor

Çanakkale'deki Anadolu Buluşmaları'nda görüştüğümüz tüm Koç Topluluğu bayileri, Anadolu Buluşmaları ile, Koç'un gücünü daha iyi gördüklerini, Topluluk hakkında basından ve televizyonlardan duydukları birçok bilgiyi daha geniş olarak öğrenme fırsatı bulduklarını belirttiler. Bayi buluşmalarında, bankacılık, sigorta, beyaz eşya, elektronik ve otomotivde ortak kampanya ve işbirliği konusunda birbirleriyle görüşmeler yaptıklarını, bu nedenle 'buluşma'nın çok önemli olduğunu belirten bayiler, sorularımızı yanıtladılar

Tamer Balçık / Çanakkale Aygaz Bayii

"Aygaz markasının güveni artacak"

Çanakkale Aygaz Bayii Ali Tamer Balçık, özellikle Tüpraş'a verilen teklifin önemini ve topluluğu nasıl büyüteceğini vurguladı. Balçık, "Tüpraş'ın alınması, yerli bir firmada kalması çok önemli. Koç Grubu'nda Aygaz bayii olarak bize ne kadar yansır bilemiyorum. O konuda bize özel bir faydası olacaktır. Öncelikle güven ve markayı güçlendirecektir. Koç Topluluğu'nun prestijinin artması, dolaylı olarak bize yansacaktır" dedi.



Neşe Mutafoğlu / Edirne Migros Mağaza Müdürü

"Perakendede liderlik pekişti"

Edirne Migros Mağaza Müdürü Neşe Mutafoğlu ise perakendecilikte Migros'un ayrı bir yeri bulunduğunu söyledi. Migros'a gelen müşterinin Migros'tan ne isteyeceğini, kalite, fiyat ve hizmette beklediğini alacağını bildiğini vurgulayan Mutafoğlu, Anadolu Buluşmaları konusunda ise bu kadar çok Koç Holding temsilcisi ile ilk kez bir arada bulunduğunu belirtti. Tansaş'ın alımı konusunda imzalanan anlaşma için ise Mutafoğlu, "Zaten liderdik ve liderliğimiz pekişecek" yanıtını verdi.



İlyas Arslan / Çanakkale Ford-Koç Allianz Bayii

"Bayiler işbirliği yapıyoruz"

Çanakkale Ford ve Koç Allianz Bayii İlyas Arslan Anadolu Buluşmaları'nı farklı bir yönden değerlendirdi. Burada bulunan 350'ye yakın bayinin birbiriyle görüşerek yeni iş fırsatları yarattığını belirten Arslan, yaratılan sinerjiyle banka ve sigorta sektörü ile otomotivde nasıl işbirliği yapacaklarını görüştüklerini söyledi. Koç Topluluğu hakkında geniş bilgi edinebildiklerini ve bayilerin birbirlerini daha iyi tanımlarıyla da iller arası güçbirliği oluşturmanın yolunun açıldığını belirten Arslan, "Sigorta, banka, perakende, gıda, otomotiv, elektronik, beyaz eşya, enerji sektörleri bir araya geldi. Bugün burada birçok yeni işbirliğinin ilk görüşmeleri yapıldı, yeni projelerin temeli atıldı. Bençe Anadolu Buluşmaları'nda en önemli gelişme bu" diye konuştu.



Zafer Norman / Balıkesir Arçelik Bayii

"Arkamızdaki büyük grubu görüyoruz"

Balıkesir Arçelik Bayii Zafer Norman'a, Çanakkale'de düzenlenen Anadolu Buluşmaları konusundaki görüşlerini ve bir Arçelik bayii olmanın en önemli koşulunu sorduk.



Norman, arkalarındaki gücü gördüklerini belirtirken, Arçelik olarak önce müşteriye dürüst yaklaşımları gerektiğini vurguladı:

"Burada Koç Holding'in gücünü gördük. Yeni satın almalarla hangi noktaya ilerlediğini görüyoruz. Patronumuzun güçlü olması bizim de güçlü olmamız demektir. Basından, televizyondan takip ediyoruz. Ancak burada bire bir kendi ağzından duyduğumuz zaman çok önemli. Büyük bir güven veriyor. Böyle bir Topluluğun bayisi olmak ya da onu devam ettirmek toplum içinde daha büyük bir saygınlık yaratıyor ve Topluluk olarak bizi önde götürüyor. İkinci soruna geleyim. Arçelik bayisi olmanın birinci koşulu dürüstlük. Müşteri de arkasında Koç Topluluğu gibi bir grup olduğu için size güveniyor. Tabii sizin müşteriniz tarafından tanınmanız da çok önemli. Temsil ettiğiniz firmadan aldığınız güçle, sizin dürüstlüğünüz ve verdiğiniz hizmet birleşmeli."

Ahmet Olcay / Çanakkale Opet Bayii

"En güvenilir grubuz"

Çanakkale'nin Oto-Aygaz ve Opet Bayii olan Ahmet Olcay, tüm bu toplantıda Koç Holding'in gücünü tekrar gördüklerini söyledi.

Tüpraş'a verilen teklifle Opet'in gücünün artacağını belirten Olcay, şöyle konuştu: "Opet bayilerinin sayısı 600'den fazla. Müşteri tercihinde de Türkiye ikincisiyiz. Bu alımdan sonra Opet bayii sayısının çok artacağına inanıyorum. Hedefimiz de müşteri tercihinde ilk sırada olmak. Tüpraş'la markaya güven artacak."



Türkiye'nin kültür zenginliği Washington'a taşınıyor...

Koç Holding Türk kültürünü tüm dünyaya, dünya kültürlerini ise Türkiye'ye tanıtmaya hazırlanıyor. 10 yıl boyunca karşılıklı kültürlerin tanıtımı için yapılacak programlar Koç Topluluğu sponsorluğunda düzenlenecek

Koç Topluluğu'nun sponsorluğunda, 29 Ekim 2005'te Cumhuriyet'in 82. yıldönümünde, Washington'daki **Smithsonian Sackler Gallery**'de, "Stil ve Statü: Osmanlı Türkiye'sinden Saray Kıyafetleri" başlıklı bir sergi açılacak. Bu sergi aynı zamanda, Amerika Birleşik Devletleri ile Türkiye arasında paylaşılacak 10 yıllık kültürel programların başlangıcı olacak. Bu program, Kültür Bakanlığı aracılığıyla **Smithsonian Institution** ile gerçekleştirilecek görüşmelerle, her iki ülkedeki sanatseverlere ve aynı zamanda da müze yetkililerine önemli yararlar sağlayacak sanat, eğitim ve teknoloji transferini de kapsayan bir dizi karşılıklı etkinliği içeriyor. "Stil ve Statü" sergisinin sponsoru olan Koç Holding de her yıl programın ana kurumsal sponsorluğu ile ilgili proje değerlendirme önceliğine sahip olacak.

Anlaşma kapsamında gerçekleştirilecek ilk sergi 29 Ekim-22 Ocak tarihlerinde Washington'daki Smithsonian Müzesi'nde açılacak. Arthur M. Sackler Gallery, The Freer Gallery of Art ile Smithsonian Institution tarafından düzenlenen "Osmanlı Türkiye'sinden Saray Kıyafetleri" adlı sergide, ipek kaffanlar, muhtelif dokumalar yer alacak.

Koç Topluluğu'nun sponsorluğu ve bu işbirliği ile ilgili anlaşma, Ankara'da Kültür ve Turizm Bakanı **Atilla Koç** ile Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V.**



Koç arasında imzalandı. Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü **Oya Ünlü Kızıl**, Koç Holding Halkla İlişkiler Müdürü **Fatma Nur Halil**'in de katıldığı imza töreninde Atilla Koç, bu işbirliği ile Türkiye'nin kültürel zenginliklerini Amerikan halkı ve tüm dünya ile paylaşmaktan duydukları mutluluğu vurguladı. İmza töreninde konuşan Mustafa V. Koç da, Koç Topluluğu'nun hedefinin Türk kültürünün tüm yönleri ve ihtişamı ile dünyaya ve dünya kültürlerinin Türkiye'ye tanıtılması olduğunu belirterek şunları söyledi:

Farklı olana duyulan sevgi ve anlayış

"Şirketlerine, markalarına dünya sahnesinde yer açmayı önüne birincil hedeflerden biri olarak koyan bir topluluk olarak, kül-

türlerin, toplumların birbirini tanıması ve anlaması, birbirlerinin yaşam biçimlerini, değerlerini, ürettiklerini tanımaları ile mümkün olacağını, farklı olana duyulan sevgi ve anlayışın, önce tanımak, sonra anlamakla gelişeceğini çok iyi biliyoruz. Bu nedenle, kültürel alışverişi son derece önemsiyoruz. Bugün imzalanan bu anlaşma, 10 yıl süreyle geçerli olacak iki taraflı bir kültürel paylaşımı temel alıyor: Smithsonian Müzesi'nin galerileri, önümüzdeki 10 yıl boyunca Türkiye'den gelecek çok sayıda önemli sergiye ev sahipliği yapacak. Öte yandan dünyaca ünlü bu müzenin çok değerli eserleri Türkiye'deki müzelerde konuk edilecek. Bu sergilerin sponsorluğunu üstlenme ayrıcalığı da öncelikle Koç Holding'e ait olacak. Türk insanı ve Türkiye için değer yaratacak kültürel ve sosyal sorumluluk projelerine destek de



Türk ve Osmanlı sanatına meraklı bir müze müdürü

Kültür Bakanı Atila Koç ile Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un basın toplantısında bir açıklama yapan Smithsonian Vakfı bünyesindeki The Arthur M. Sackler Gallery ve Freer Gallery Müdürü Julian Raby de Türkçe başladığı konuşmasında 38 yıl önce İstanbul'a öğrenci olarak geldiğinde Türk ve Osmanlı sanatına merak sardığını anlattı. Üç yıl önce müze müdürlüğüne getirilmesinin ardından iki ülke arasında kültür alanında kurumsal bir bağ kurulması için çalışmaya başladığını anlatan Raby, İngilizce devam ettiği konuşmasında, bakanlık ile yürüttükleri görüşmelerde, bu projenin iki tarafa da karşılıklı fayda sağlamasını amaçladıklarını, uzun süreli olmasını istediklerini ve bölgesel müzeleri de kapsamı yönünde çalıştıklarını anlattı.

misyonumuzun çok önemli bir parçasıdır. Zira toplumların tıpkı ekmek gibi, aş gibi, kültürel değerlere de ihtiyacı var. Geleceğimizi, kültür değerleriyle ve sanatsal yaratıcılığıyla onur duyan, dünyayı iyi tanıyan, kendini dünyaya doğru anlatabilen, dünyayla bir arada duran gelişmiş bireylerle kuracağız. Sanatla, kültürle, bilimle aydınlanmış bir toplum için çalışmak hepimizin ortak ödevi... Proje-yi hayata geçiren Kültür Bakanlığı'nın temsilcilerine ve değerli akademisyenlerimize teşekkür ederim: Hem sanatın toplumla buluşması için harcadıkları emek, hem de sanatı destekleme olanağı sağladıkları için Koç Topluluğu olarak kendilerine teşekkür ediyoruz.”

Osmanlı'nın ihtişamı “kaftanlarla” vurgulanıyor

16. ve 17. yüzyılın muhteşem, görkemli imparatorluk kaftanlarına adanan ve Türkçe'deki “ye kürküm ye” deyişine benzeyen “clothes make the man” (insanı insan yapan üzerindeki giysilerdir) deyişinin simgelandığı ilk uluslararası sergi; “Stil ve Statü: Osmanlı Türkiye'si'nden Saray Kıyafetleri” adlı uluslararası sergide, renklerinin cüretkâr oyununu, cesur motifleri ve zengin rötüşlarıyla büyüleyici kaftanlar yer alıyor.

Sergilenen 68 objenin merkezinde, dünya çapında en fazla sayıda İslamî tekstil eserini barındıran İstanbul, Türkiye'de bulunan Topkapı Sarayı Müzesi'nden getirilen zengin imparatorluk kaftanları koleksiyonu yer alıyor. Diğer eserler; Konya, Türkiye'deki Mevlana Müzesi ve St. Petersburg, Rusya'daki Hermitage Müzesi'nden kiralanarak getirilenler ile çok sayıda ulusal koleksiyondan oluşuyor.

Sergide, Osmanlı'nın sanatsal yaratıcılığı ve ipeği imparatorluğun gücü ve zenginliğinin en kudretli ve belirgin sembolüne dönüştürmedeki başarısı ön plana çıkartılıyor. Kaftanların birçoğu ihtişamlarını tam olarak gözler önüne serebilecek şekilde, bu kıyafetlere uygun olarak yapılmış mankenler üzerinde sergileniyor. **Sultan Selim, Sultan Süleyman** ve 1561'de idam edilen oğlu **Şehzade Beyazıt'a** ait kaftanların dışında, sergide, Topkapı'nın dünyaca ünlü koleksiyonundan pantolon, şapka, minder ve yer döşemeleri ile işlenmiş kumaşlar da bulunuyor. Osmanlı ipek ve kadifelerinden yapılmış papaz cübbelerinden örnekler de sergilenenler arasında yer alıyor. Serginin küratörlüğünü uluslararası üne sahip Osmanlı Sanatı Profesörü Nurhan Atasoy ile Freer Sanat Galerisi ve Arthur M. Sackler Galerisi Baş Kuratörü ve İslam Sanatı Kuratörü Dr. Massumeh Farhad üstlendi.



İpek kumaşlardan hazırlanan Osmanlı Sarayı kaftanları, altın ve gümüş ipliklerle işlenmiş.



“Koç’un doğum yeri Çengelhan hayata döndü

Ankara Kalesi’nde 500 yıl önce yapılan ve Vehbi Koç’un iş hayatına başladığı ilk yer olarak Koç Topluluğu’nun temellerinin atıldığı Çengelhan, Rahmi M. Koç Müzesi olarak resmen açıldı

Bir zamanlar develerin girip çıktığı, tiftik, yapağı, deri satışlarına sahne olan tarihi Çengelhan, artık bir sanayi müzesi. Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**’un Anıtlar ve Müzeler Genel Müdürlüğü’nden kiralararak hayata döndürdüğü han, sanayi tarihinden 800 objeye ev sahipliği yapıyor. 19-20 Eylül’de iki gün düzenlenen davet ve toplantılarla resmi açılışı yapılan **Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi**, hem sanayi müzesi niteliği hem de bünyesinde bulunan Divan Lokanta ve Pastanesi ile günümüzden 500 yıllık geçmişe bakan, “yaşayan” bir mekan... **Vehbi Koç**’un Koç Topluluğu’nun temellerinin attığı ilk işyerinin de özel olarak restore edildiği Çengelhan’ın resmi açılışı, seymenler, Ankaralılar, gazeteciler, meslek örgütleri, siyasi ve resmi erkânın da katıldığı iki günlük özel davetlerle gerçekleştirildi. Rahmi M. Koç’un “seymen” kıyafetiyle Ankaralılara armağan ettiği Çengelhan Müzesi’nin resmi açılış kurdelesini ise, Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Baş-

kanı **Mustafa V. Koç**, Vehbi Koç Vakfı Başkanı **Semahat Arsel**’le birlikte, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı **Abdullah Şener**, Devlet Bakanı **Abdülkadir Aksu** ve Ankara Ticaret Odası Başkanı **Sinan Aygün** kesti. Koç Holding Şeref Başkanı



Rahmi M. Koç, açılışta yaptığı konuşmada, bir hayalini daha gerçekleştirdiği, doğduğu, ailesinin kökünün yer aldığı Ankara’da bir müze açmanın mutluluğunu yaşadığını söyledi.

2003 yılında Çengelhan’ı 19 yıllığına kiralandıklarını ve 1.5 yıl süresince aslına uygun olarak restorasyon çalışması yürüttüklerini belirten Rahmi M. Koç, Çengelhan’ın, 500 yıllık tarihi, Ankara Kalesi’nde olması ve Vehbi Koç’un iş hayatına başladığı ilk yer olması nedeniyle kendilerini için çok büyük önemi olduğunu söyledi.

“Koleksiyonculuk desteklenmeli”

Özel sektörün müze kurma ya da yapma fikrini artık benimsemeye başladığını ve yatırım yaptıklarını belirten Rahmi M. Koç, şöyle konuştu:

“Müzecilik anlayışı artık değişmiştir. Müzeler bundan sonra statik olmaktan, dinamik olmak mecburiyetindedirler. Bunları devletin müzelerinden ayıran en belirgin özellikleri de budur. Halkın ve ziyaretçilerin nabzını devamlı yaklayıp, onların alakasını canlı tuta-



Rahmi M. Koç,
müze en çok
babası Vehbi
Koç'un iş hayatına
ilk olarak başladığı
bakırcı dükkânına
özel önem veriyor.



Ankara temsilcilerine öğle yemeği

Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Çengelhan'ın açılışı dolayısıyla iki gün düzenlenen programlar çerçevesinde, basın ve televizyonların Ankara temsilcileri ile öğle yemeğinde bir araya geldi. Yemeğe, Rahmi M. Koç ile gazete ve televizyonların Ankara temsilcilerinin yanı sıra, Koç Holding Dayanıklı ve Tüketim Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu**, Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü **Oya Ünlü Kızıl**, Rahmi M. Koç Sanayi Müzesi Müdürü **Anthony Phillipson** ve Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi Müdürü **Tunç Koyuncu** katıldı.

rak değişiklikler ve etkinlikler yapmak, ziyaretçi adedini artırmak durumunda dırlar.”

Gelişmiş ülkelerde müzelerin koleksiyoncuların hibeleriyle, şahıs ve kuruluşların maddi desteğiyle zenginleştiklerini vurgulayan Rahmi M. Koç, şöyle devam etti: “Çünkü o ülkelerde hükümetler koleksiyonculuğu teşvik etmiş ve desteklemişlerdir. Üzülerek söylemek istiyorum ki Türkiye’de desteklemek şöyle dursun, koleksiyonculuk hem kösteklenmiş, hem de müthiş bir bürokrasiye boğulmuştur. Madem ki

Avrupa Birliği’ne her konuda uyum sağlamak için gerekli kanuni değişiklikleri yapıyoruz, koleksiyonculuk konusunda da cesur bir adım atma zamanı gelmiş ve geçmektedir.”

Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi’ndeki, 32 odada, aralarında paletli traktör, fildişinden araba, 1918 model Ford araba, Commodore bilgisayarın da bulunduğu 800 obje var.

Baba Vehbi Koç’un çıraklık yaptığı dükkân da müzenin avlusunda bulunuyor. Divan Lokantası da müzenin girişindeki bu avluda hizmet veriyor. Di-

van Pastanesi ise müzenin ikinci katındaki avluda ve Ankara Kalesi’ni gören camlı bölümde yer alıyor.

Çengelhan’ın üç katında farklı temalar işleniyor. En üstteki üçüncü katta raylı ulaşım bölümü yer alıyor. Burada, kömür treni, ekspres ve vinçli trenlerin modellerini görmek mümkün. Bu bölümün yanındaki odalar oyuncaklarla dolu: Bebekler, ahşap atlar, filler, dikiş makineleri. İletişim bölümünde Philips’in eski masa radyoları, 1942 üretimi pikap, Commodore marka bilgisayarlar var. Bu bölümün baş tacı 1900’lerin başından kalma bir Rus telefonu.

Atatürk’ün eşyaları

Ankara’da deniz olmasa da meraklısı çok. Müzede bu meraklılar için de bir yer ayrılmış. Burada Hitler’in yatının marketinden bir İngiliz deniz binbaşısının üniformasındaki aksesuarlara, bir gemicinin marangoz takımına kadar çeşitli denizcilik eşyaları görebilirsiniz. Havacılık bölümünde ise en çok ilgiyi Rus Hava Kuvvetleri’ne ait bir uçuş kaskı çekiyor. Müzede **Atatürk’e** ait eşyalar arasında arkadaşları tarafından hediye edilen gömlek takımı, Trablusgarp’ta kullandığı kılıç, yemek takımları var. Atatürk’ün Cumhuriyet’in ilanı için hazırlattığı ilk Türk bayraklarından biri burada.

Üçüncü katta Rahmi Koç ve Vehbi Koç’a ait belgeler ve Rahmi Koç’un heykeli de bulunuyor. ☺



İlk Müze 10. yılını doldurdu

1994'te kurulan ve ülkemizde teknoloji alanındaki ilk müze olan Rahmi M. Koç Müzesi'nin 10. yılı görkemli bir geceyle kutlandı

ayın gündemi

Rahmi M. Koç Müzesi'nin 10. kuruluş yıldönümü 15 Eylül'de büyük bir organizasyonla kutlandı. İstanbul Gelişim Orkestrası'nın nefis müziği eşliğinde, **Cem Yılmaz**'ın şovu ve Türk pop müziğinin divası **Ajda Pekkan**'ın şarkılarıyla görkemli bir gece düzenlendi. **Rahmi M. Koç**, Müze'nin 10. yılı nedeniyle düzenlenen gecede yaptığı konuşmada, bu müzeyi kurarken, öncelikle Türkiye'de gelişen sanayi ve endüstri tarihinin araştırılmasını desteklemek istediklerini vurguladı.

Çocukluğunda babası **Vehbi Koç**'un ona hediye ettiği elektrikli trenle başlayan sanayi ürünleri koleksiyonu yapma merakının artık dev bir sanayi müzesine dönüşmesinin öyküsünü anlatan Rahmi M. Koç, 1991 yılında "Lengerhane"yi satın aldıklarını ve onararak müze çalışmalarına başladıklarını belirtti. Ankara'da Çengelhan Müzesi'nin açılışına atıfta bulunan ve bu gibi gecelerdeki bağışlar ile diğer yardımlarla, yeni projelerle müzelerin çoğaltılacağını belirten Rahmi M. Koç, özel koleksi-

yonculuğun ve müzeciliğin desteklenmesinin çok önemli olduğunu vurguladı.

Müzenin temeli 1991'de atıldı

Rahmi M. Koç Müzesi ilk olarak "Lengerhane" binasında kuruldu. 1991 yılında alınan "Lengerhane" binasına camlı bir rampa ile geçilen yeraltı galerisi ilave edildi. Müze, Aralık 1994'te açıldı. Müzenin ilk bölümünün süratle büyümesiyle birlikte, 1996 yılında Haliç'in kıyısında, "Lengerhane" binasının tam karşısında, bir harabe olarak duran Hasköy Tersanesi alındı. 14 terk edilmiş bina ve tarihi kızak orijinaline sadık kalınarak restore edildi; müzenin ikinci kısmı Temmuz 2001'de açıldı. Müze halihazırda 11 bin 250 metrekarelik bir alan üzerinde kurulu. 1994 yılında ziyarete açılan Rahmi M. Koç Müzesi, 1996 yılında Avrupa Konseyi tarafından "Yılın Müzesi Özel Ödülü"ne layık görüldü. 🏆



İYİ BİR
ÇİKOLATA
YOKSEN
SUSARSIN
SÖYLEYEMEDİKLERİNİ ANLATIR

DVN DİVAN'DAN
PREMIUM ÇİKOLATA ÜRÜNLERİ.

ŞİMDİ TÜM SEÇKİN MARKETLERDE.



Otomotiv perakandeciliğinde güç birliği

Otomotiv perakende sektöründe hizmet veren ve kurumsal yönetimleri birleştirilen Birmot&Otokoç, gerçekleştirilen güç birliği ile maliyeti düşürerek satışları ve verimliliği artırmayı amaçlıyor. Birmot&Otokoç Genel Müdürü Cenk Çimen ile otomotivde dünya trendlerinde mega bir yapı için gerçekleştirilen bu işbirliğini konuştuk

Birmot ve Otokoç, kurumsal olarak arka planlarında yönetimlerini birleştiren, ancak tüketiciyle buluşulan noktalarda operasyonel olarak şirket kimliklerini koruyan bir güç birliğine gitti.

Birmot&Otokoç Genel Müdürü **Cenk Çimen**, Birmot&Otokoç ismiyle anılan bu güç birliği süreci ve amaçları konusundaki sorularımızı yanıtladı.

Otomotiv perakandeciliğinin sektördeki önemi nedir? Birmot ve Otokoç bugünlere nasıl geldi?

Nihai tüketiciyle son noktada buluşan otomotiv perakandeciliği bütün dünyada otomotivin en önemli sektörlerinden biri oldu. Otomotiv perakandecileri hem satışta hem de satış sonrasında, tüketicilere yeniden araç aldırma en kritik temas noktalarında yer almaktadır. Dünyaya baktığımızda da çok büyük ölçekli şirketlerin gerek Amerika'da gerekse Avrupa'da devreye girdiğini görüyoruz.

Koç Topluluğu'nun da hedefi ve ana yaklaşımı tüketiciye yakın işlere odaklanarak, hızlı ve kârlı biçimde Avrupa'da büyümek. Otomotiv perakandeciliği de Topluluğun bu ana temasında çok kritik bir noktada durmaktadır.

Birmot ve Otokoç'a baktığımız zaman bu iki şirket de çok eski kurumlar. Otokoç'un kuruluşu 1928 yılında Sayın Vehbi Koç'un ilk Ford bayiliğini almasıyla başlamış ve birçok süreçten geçerek bu noktalara kadar gelmiştir. Koç Topluluğu'nun bu konularda yıllar içinde açtığı 8 şirket, 2001 yılında Otokoç çatısı altında birleştirilmiştir.

Birmot'u oluşturan şirketlerin tarihi ise,



1953 yılında İzmir'de Egemak'ın kuruluşuyla başlamıştır. 2001 yılına kadar geçen süreçte kurulan 11 şirket, bu tarihte Birmot çatısı altında birleştirilmiştir. Burada amaç büyük bir yapı, mega bayi organizasyonu kurmaktır. 2001 yılından bu yana baktığımız zaman diliminde bu birleşmenin çok olumlu sonuçlar doğurduğunu görüyoruz. 2001 yılında yaşadığımız krizden, oluşturulan bu sistemle minimum zararla çıkma şansımız oldu, arkasından da büyüyen pazarda kârlı yapılar halinde çalışmalara devam edildi.

Birmot ve Otokoç güç birliği oluşumunun amacı nedir? Güç birliği ile nasıl sonuçlar elde edilmesi beklenmektedir?

Otomotiv sektöründe yeni perspektifler gelişmekte ve mega perakendeci yapı-

lanmalarına doğru gidilmekte. Bunun arkasında da "çok markalı bir organizasyon" diye tanımlayabileceğiniz oluşumlar mevcut. Avrupa ve Amerika'da da otomotiv perakandeciliğinde birçok marka birleştirilerek, mega yapılara dönüştürülüyor.

Mega yapılanmaların içinde sadece birkaç tane marka ile değil 30-40 markadan ve geniş hizmet noktalarından oluşan mega yapılanmalar bulunmaktadır.

Birmot ve Otokoç güç birliği nedenlerine geldiğimizde ise; artacak iş hacminin getireceği çok büyük bir sinerjinin olması, sektöre bakıldığında özellikle rekabetçi pazarlardaki konsolidasyon beklentisinin fazlalığı, bu noktalarda da verimlilik ve etkinlik sağlanması konularının önem kazanması, maliyetlerin aşağıya çekilme-

si ve çok daha kuvvetli bir yapılanma sağlanmıştır.

Yönetimler birleştiği zaman, insan kaynakları, teknoloji yaratımı, kurumsal ilişkiler, mali yönetim, yönetim organizasyonları birleştirilmesi ile öncelikle büyük bir kaynak yaratımı sağlanmaktadır. Ayrıca maliyetleri düşürerek, daha fazla rekabetçi noktaya gelinebilmektedir.

Otokoç ve Birmot güç birliğinde de bu amaçlar yer alıyor. Ancak burada altını çizmemiz gereken çok önemli bir nokta var. Birmot ve Otokoç'un tüzel kişilikleri aynen korundu ve değiştirilmedi. Şirketler birleşmedi, güç birliğine gidildi. Her iki kurumun da geçmişleri, geniş müşteri portföyleri ve temsil ettiği markalar var. Biz de Birmot ve Otokoç arasındaki rekabetin çok net bir şekilde korunmasını istiyor ve bu rekabeti teşvik ediyoruz. Burada iki şirketin de showroom'ları, servisleri, satış yerleri yani müşteri ile karşılaşılan tüm bölümleri ve tüzel kişilikleri de tamamen ayrı tutulmuştur.

Güç birliği ile yeni organizasyon yapısı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Yeni organizasyon süreçlerini planlayarak hızlı bir şekilde tamamladık. Kurumsal yönetim birimlerini tek çatı altında birleştirdik. Ancak operasyon tarafını birbirinden ayrı tuttuk. Genel müdürlüğün içinde biri Birmot, diğeri Otokoç'tan sorumlu iki ayrı genel müdür yardımcılığı mevcut.

Organizasyonda, markaların kimliğini bozmayacak biçimde hareket edilerek rekabetçi bir yapıya geçildi. Burada iki tane marka olması hiçbir sakınca oluşturmamakta çünkü dünyada bunu 40 markayla yapan şirketler var. Bu yapılanmadaki ana amaç maliyetleri düşürerek, rekabetçi gücü artırmak ve kârı yükseltmektir. Bir de tabii büyüklüğün getirdiği avantajları kullanarak verimlilik ve etkinliği artırmaktır.

Bu oluşumun bayi ve son tüketiciye yansımaları nasıl olacak? Sistemi nasıl değerlendiriyorunuz?

Tüketicinin bulunduğu noktalar farklı. Otokoç tesislerinde Ford; Birmot tesislerinde Fiat, Alfa Romeo ve Iveco satılıyor. Buralarda bir değişiklik olmadı, olmayacak da.



Cenk Çimen kimdir?

1967'de İstanbul'da doğan Cenk Çimen, Galatasaray Lisesi'nin ardından İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü tamamladı. Standford ve Los Angeles üniversitelerinde yüksek lisans eğitimleri alan Çimen, iş hayatına 1991 yılında Nasoto'da satış elamanı olarak başladı. 1992'de Ford Otosan'da pazarlama elamanı olarak görev alan Cenk Çimen 1996'da Ford Otosan Filo Satış Müdürlüğü'ne kadar yükseldi. Cenk Çimen 1998'den bu yana Otokoç Otomotiv Ticaret ve Sanayii A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yapıyor.

Platin dergisi tarafından "Zirvedeki Genç Platin Yöneticiler" Ödülü alan Cenk Çimen, aynı zamanda OYDER, EFDA ve KalDer üyesi. Cenk Çimen, 1999-2001 yılları arasında da Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi olarak görev yaptı. Cenk Çimen evli ve bir çocuk babası.

Birmot ve Otokoç güç birliğinde ortaya çıkan tabloya baktığımızda, Otokoç'ta yaklaşık 34 bin, Birmot'ta da 26 bin civarında bir satış olduğunu görüyoruz. Yani toplamda 60 bin adet araç satan dev bir yapı çıkıyor ortaya.

Burada önemli olan, doğru yönetim; liderliğin doğru olması ve fark yaratan insan kaynağımız. Burada işimiz aslında

hizmet, yani aracı satmak ve satış sonrasında hizmeti gerçekleştirmek. Markaları temsil eden bayilerin, bunu daha karmaşık hale getirmemeleri, hedef odaklı çalışmaya devam etmeleri gerekiyor. Burada bizim Birmot & Otokoç olarak üç ana hedefimiz var. Ekonomik kârlılık sağlanması, pazar payımızı artırmak ve müşteri memnuniyetini koruyarak artırmak. 

Atina'dan Ankara'ya “diplomat” bir gazeteci döndü

Ankara'da Çengelhan'ın terasındaki Divan Pastanesi'nde, ünlü bir gazeteciyle, Nur Batur'la gazetecilik, annelik ve diplomatlık üzerine sohbet ettik. Hürriyet Ankara Temsilcisi Nur Batur'a göre AB yolu zorlu geçecek

Nur Batur, öncelikle, gazetecilik mesleğinde erkeklerin elinde tuttuğu en büyük kalelerden biri olan “Ankara Temsilciliği”ni alan bir kadın gazeteci olarak karşımızdaydı. 29 yıllık gazetecilik tecrübesi, Yunanistan'da geçirdiği 12 yıllık meslek hayatı, Ankara-Atina ilişkilerinde bazen diplomaside aldığı görevler, Avrupa Birliği Türkiye ilişkilerinin en sancılı dönemlerinde kritik noktada oturan Nur Batur'a hem iki çocuk annesi olmayı, hem gazeteci olmayı, hem de “diplomatlık” noktasında durmayı nasıl başardığını sorduk. Renkli ve heyecanlı anılarla geçen 29 yılı, Divan'ın güzel dondurmalarını yiyerek, Çengelhan'ın terasından Ankara Kalesi'ne bakarak konuştuk.

Sizin isminiz tüm Türkiye tarafından Atina ile anılırdı yıllardır. 12 yıl boyunca Hürriyet Gazetesi'nin Atina Temsilciliği'ni yürüttünüz. Bu yılları anlatır mısınız bize?

1994 yılında bana görev teklif edildiğinde önce çok şaşırdım; ancak sonra çok önemli bir görev olduğu için de çok gururlandım. Atina'ya gitmemden bir iki ay sonra Kardak Krizi patladı. Aradan geçen 12 yıl içinde çok şey yaşandı Yunanistan'la Türkiye arasında. Avrupa Birliği sürecindeki tartışmalar, Kıbrıs konusunun en yoğun olduğu dönem, **Abdullah Öcalan**'ın yakalanışı; hepsini Atina'da yaşadım. Size şöyle anlatayım mesela: Göreve başladım. Atina'da iç siyasetteki tartışmalarla birlikte Kardak üzerinde bir şeyler olmaya başladı. Biliyorsunuz adaya, bayrak çekildi. Ancak bu arada Türkiye'de de iç siyaset çok karışık. Ben dört gün boyunca İstanbul'a “Burada ciddi bir şeyler oluyor ilgilenelim” diye konuşuyorum. İstanbul ise bana, “Yine Yunanlılar bir şey yapıyorlardır çok önemli değil” diye



yanıt veriyorlardı. Neyse, dördüncü gün ikna ettim haber merkezini. Ancak tam bu sırada Milliyet helikopter kaldırmış, bir adaya bayrak dikmiş. Hürriyet Haber Merkezi'nde büyük bir hüznü oluştu. Haber atlanmıştı; çok mutsuz olduk. Tam o sırada **Uğur Cebece** aradı beni “Milliyet yanlış yere bayrak dikmiş. Bize harita gönder. Biz Kardak'a bayrak dikeceğiz” dedi. Neyse haritalar gitti. Hürriyet helikopter kaldırdı, doğru adayı buldu ve Yunan bayrağını kaldırıp Türk bayrağını dikti. İşte o anda ben orada tam bir bombardımana tutuldum. Televizyonlar, gazeteler anyor; tehditler yağıyor. Temsilciliğime bu olayla başladım aslında.”

Peki, tüm bu olaylardan sonra sizin için zor olmadı mı Atina'da gazetecilik yapmak.

Aslında çok zor olmadı. Ankara'yı iyi bilen bir gazeteciydim. Türk siyasetçisini, diplomasini çok iyi biliyordum. Siyasetçilerin nüanslarına, temel politikalarına çok hâkimdim. Bu nedenle, oradaki Yunanlılar dahil, siyasiler dahil, benim söylediklerime çok önem verdiler. Çünkü onlar da benim Ankara'yı iyi bildiğimi biliyorlardı. Çünkü gitmeden önce dönemin Cumhurbaşkanı **Süleyman Demirel**'le, Başbakan **Tansu Çiller**'le röportaj yapmıştım. Bütün Dışişleri Bakanlığı bürokratlarıyla aramın iyi olduğunu da, Hürriyet'in Ankara'nın politikaları-

◀ Bizim tam üye olabilmemiz için önce Avrupa'nın krizi atlatmasını beklememiz gerekiyor. Türkiye'yi içlerine sindirmelerini beklememiz gerekiyor. ▶



nı çok iyi bilen bir gazete olduğunu da biliyorlardı. Yani bir anlamda diplomat görevi bile üstlendim. O nedenle Yunanlılar da bana fikir sordular. İlk başta çok izole edilesem de, daha sonra artık bir diplomatik görevim de oldu.

Peki 12 yıl Atina Temsilcisi olarak çalıştınız. Avrupa Birliği sürecinin en kritik noktasındaydınız. Avrupa Birliği-Türkiye ilişkilerinde süreci nasıl görüyorsunuz?

Gerçekçi olmak gerekirse, önümüzde uzun ve karamsar bir dönem var. Gerçekçi olmamız gerekiyor. Avrupa büyük bir kriz yaşıyor. İşsizlik çok yüksek. Türkiye konusunda Avrupa kamuoyunda çok soru işareti var. Bizim tam üye olabilmemiz için önce Avrupa'nın krizi atlatmasını beklememiz gerekiyor. Türkiye'yi içlerine sindirmelerini beklememiz gerekiyor. Yani müzakerelerin başlaması sonuç olmayacak. Çok daha uzun ve meşakkatli bir dönem olacak. Ancak başlamamak daha kötü bir tercih olacaktır. Başlayıp o süreci yaşamalıyız bence. Türkiye'de insanlar olaylara siyah veya beyaz olarak bakıyor. Avrupalı ise gri olarak. Avrupa insanı uzlaşmacı. Bu noktada birleşmemiz de zaman alacak. Sabır gerekiyor. Çok zor bir süreç olacak. Ama sabretmemiz gerekecek.

Şimdi Ankara'dasınız. Ankara'dan olaylara bakınca ne hissediyorsunuz? Bir kadın gazeteci olarak çok

önemli bir görevi üstlendiniz: Hürriyet gibi bir gazetenin Ankara Temsilcisi olmak; bu arada diplomasi ağırlıklı tüm alanlarda düşünmek; bu arada bir anne olarak da yaşamak...

Şimdi tüm konulara daha tepeden bakıyorum. Uzmanlık alanım diplomasi ve dış siyasetti. Artık iç politika da, ekonomi de ilgilenmem gereken alanlar içinde. İlk başta her şey üzerime ardı ardına bombardıman gibi geldi; ancak artık oturttum. Taşlar yerine oturuyor. Kadın gazeteci olmak, anne olmak konusuna gelince; ben kadın olmanın gazeteci olarak hiç dezavantajını görmedim. Bir de kadınlar birçok şeyi aynı anda yürütebiliyorlar bence. İnsan kendisini öyle bir programlıyor ki her şeyi idare edebiliyoruz. Her şeyi bir arada yapabiliyoruz. Yemeği de, çocuğun okulunu da düşünebiliyor, bu arada iş hayatımızda en küçük detayı gözden kaçırmadan çalışabiliyoruz. Bu kadın olmanın doğasında var bence. Bu arada kadınlar Türkiye'de de çok önemli yerlere geliyorlar. Gazetecilikte örneğin kadınlar erkeklerin kalelerini bir bir yıkıyorlar artık.

En ilginç anılarımdan biri **Arafat** ile yapmaya çalıştığım röportajdır. İlk olarak 1981 veya 1982'deydi. Beyrut'ta savaş zamanı Arafat ile görüşmeye çalışıyorum. Bana görüşeceği söylendi. Gece saat 02.00 sıralarımda otelden arandım. "Arafat sizinle görüşecek" dendi. İki tane asker geldi. Bir jipin içinde, ben ortalarında, Beyrut sokak-

larında tur ata ata Arafat'ın bulunduğu otelle gittik. O sıralarda Arafat güvenliği için sürekli yer değiştiriyordu. Neyse bir otelin 11. katına çıktık. Ben lobi gibi bir yerde oturuyorum. Odanın kapısı açık Arafat'ı görüyorum. Saat sabaha karşı beş gibi danışmanı geldi. "Başkanım sizinle görüşecek" dedi. Çok heyecanlandım. Bekledim. 15 dakika sonra danışmanı tekrar gelip, "Başkanım çok yorgun sizinle görüşemeyecek" dedi ve ben röportaj yapamadan Ankara'ya döndüm. O kadar büyük hayal kırıklığı yaşamıştım ki. Aradan yıllar geçti, artık Filistin Kurtuluş Örgütü Beyrut'tan çıkmış. Ben yine Arafat'la görüşmek üzere Filistin'e gittim. Bu arada Arafat'ın **Süha Arafat** ile evlendiği yönünde dedikodular var ortalarda. Arafat da Suudi Arabistan'da, gelmesini bekliyoruz. Ben bu arada "Süha Arafat ile görüşebilir miyim?" diye sordum. Arafat da danışmanlarına "Niye olmasın. Görüşsünler" demiş ve ilk kez Süha Arafat ile röportaj yapan, fotoğraflarını çeken ve tüm dünyaya resmen bildiren gazeteci ben oldum. Milliyet de sürmanşetten vermişti bu röportaj ve fotoğrafları. Ancak bu kez de Suudi Arabistan'dan gelirken Arafat'ın uçağı düştü. Ölümünden döndü. Ben yine kendisiyle görüşmeden Ankara'ya döndüm. Arafat'la ancak 1994'de röportaj yapabildim. Daha sonra da iki kez daha görüştüm. ☺

■ **Esra Yener**



Tofaş-Fiat'ta tek ses oluyoruz

Çanakkale Tofaş Ana Bayii Miller Oto'nun Yönetim Kurulu Üyesi Can Mildon, 1972'den bu yana Koç Topluluğu'nun içinde bulunduklarını, bu ilişkinin bir aile gibi, kötü günlerde, krizlerde daha da güçlendiğini belirtiyor ve "Tofaş bayileri bir yumruk gibi tek ses oluyor" diyor

Çanakkale Tofaş Ana Bayii Miller Oto'nun Koç Topluluğu'yla ilişkisi ellili yıllarda başlamış. Dede **Hasan Mildon** Gelibolu'da 1950'li yıllarda otomotiv yan sanayii için ithalat yapmaya başlamış. O dönemde, Koç Topluluğu'nun kurucusu **Vehbi Koç**'la çalışmış. Bu işbirliği Mildon Ailesi'nin 1972'de Gelibolu'da Tofaş bayiliğini almasıyla güçlü bir bağa dönüşmüş. Çanakkale Tofaş Ana Bayii Miller Oto Tic. ve Sanayi A.Ş. Yönetim Ku-

rule Üyesi **Can Mildon**'la Gelibolu'da, Topluluk'la 1972'de başlayan ilişkiyi ve bugün geldikleri noktayı konuştuk.

Tofaş bayiliğini ne zaman aldınız?

İlk olarak 1972'de babam, Miller Oto Yönetim Kurulu Başkanı **Turhan Mildon**, Gelibolu'da Tofaş bayii olmuş. Daha sonra Tofaş'ın Biga bayiliğini aldık. Sonra Çanakkale bayiliğini de alarak Çanakkale Ana Bayii olduk. Ancak bizim ilişkimiz dedemle başlamış. Ge-

libolu'da dedem, 1950'lerde otomotiv yan sanayi malları ithal etmeye başlamış ve sayın Vehbi Koç'la iş yapmış.

Artık merkeziniz Çanakkale'de mi?

Evet. Ancak Gelibolu'da 2 bin metrekarelik bir entegre tesisimiz var. Yani satış, servis, ikinci el tüm Tofaş-Fiat hizmetlerini kapsayan bir tesis. Ancak şimdi de Çanakkale Merkez'de 3 bin metrekarelik alanı kapsayan bir entegre tesis yapıyoruz.

Girit'ten Çanakkale'ye uzanan öykü...

Mildon Ailesi'nin geçmişi Girit'te Melidoni Bölgesi Valisi Muhsin Bey'e uzanıyor. Aile mübadeleden sonra Gelibolu'ya yerleşiyor. Soyadı kanunu çıkınca da Mildon soyadı alınıyor. Miller Oto'nun Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Turhan Mildon yapıyor. Baba Turhan Mildon 1972'de Tofaş bayisi olmuş. Miller Oto'nun Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mert Mildon. Can Mildon da küçük oğul. Girit'ten Çanakkale'ye uzanan bu yolda tabii ki denize düşkün bir aile olmuş Mildon'lar. Dalış, balık tutma, sualtı sporları en büyük merakı Mildon Ailesi'nin. Ayrıca Anadolu Ateşi'ni Çanakkale'ye getiren, çeşitli sergi ve konserler düzenleyen aile, Çanakkale'deki kültür hayatına katkıda bulunmayı da sosyal sorumluluk anlayışlarının gereği olarak görüyorlar. Mildon Ailesi'nin çok ilginç bir girişimi var. Gelibolu'daki entegre tesiste bir hayvanat bahçesi bulunuyor. Zebra'dan, onlarca kuş türüne, maymunlardan, midilliye, geyik ve deveye kadar çeşitli hayvanlardan oluşan küçük ama çok bakımlı bir hayvanat bahçesi bu. Bu bahçenin daha da genişletilecek bir benzeri, Çanakkale'de temeli atılan 3 bin metrekairelik yeni entegre tesiste de yer alacak.



birlikte basarmak

Şirket olarak otomotivle ilgili başka yan firmalarınız var mı?

Evet, "rent a car" hizmeti veriyoruz. 250 araçlık filomuz var. Tabii ki araçların çoğu Fiat. Merkezi İstanbul'da o şirketimizin. Ayrıca benzin istasyonlarımız var. Yıllık ciromuz yaklaşık 40 milyon YTL. 120 kişi çalışıyor bünyemizde. Tofaş-Fiat ile ilişkimizi elbette çok önemsiyoruz. Çünkü Koç Topluluğu'nun içinde olmak, büyük bir gücün arkanızda olduğu güvenini de getiriyor size. Bir ailenin içinde olduğunuzu hissediyorsunuz. Kriz de olsa, kötü günler de yaşanacak olsa Koç Topluluğu'nun yanı başınızda olduğunı biliyorsunuz. Zaten 17 Mart 2002'de kazandığımız Guinness Rekor'u da bunu göstermek içindi. Maydonose Showland'de tam 2 bin 208 Tofaş bayii ve çalışanları aynı anda davulda tek ses çıkardık. Bu bir yumruk gibi tek ses olabileceğimizin çok güzel ve tarihi bir kanıtıydı. Fiat çok

önemli bir marka ve Tofaş da çok önemli bir kurum. Yeni seri Fiat'ların hem teknolojisi hem de konforu çok iyi. Çanakkale Bölgesi'nde araç satışında ilk sıradayız bu nedenle. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün verilerine göre Çanakkale'de 2005'in ilk altı ayında yüzde 18.6'lık satış oranıyla ilk sıradayız. Bu yıl bin araç satacağız. Çanakkale'nin nüfusunun 500 bin olduğunu düşünürseniz, bu rakamın önemi daha iyi anlaşılır.

Tofaş-Fiat bayii olarak sizce en önemli sorumluluklarınız neler?

Elbette ilk öncelik müşteri memnuniyetini sağlamak; müşterinin sıkıntılarını çözmek. Burada en kritik nokta yalnızca aracı satmak değil; aracı sattıktan sonra servis hizmetinizle müşterinizi kendinize bağlamanız gerekiyor. Müşteri sattığınız aracın kalitesinin yanı sıra sizin hizmetiniz de markaya sadakat konusunda etkili oluyor. Araç değişti-

riyorsa yine bu markayı ve bayi olarak sizi tercih etmeli. Burada da tüm hizmetleri en iyi şekilde vermek ve müşteriye güven duygusunu sağlamak zorundasınız. Çünkü aracı satmak işin bir anlamda en kolay yanı. Önemli olan ondan sonra da bu ilişkinin sürmesi.

kocbayi.com sitesini takip ediyor musunuz?

Elbette. Koç Topluluğu ile ilgili en son gelişmelerin tümünü siteden öğreniyoruz. Bize bu siteden gelen düzenli mail'lerle de bayi sistemi, yeni hizmetler ve gelişmeler hakkında bilgi ediniyoruz. Ayrıca diğer bayilerle bu site üzerinden bilgi alışverişinde bulunma şansımız oluyor. Sık sık takip ettiğim bir site. Örneğin Çanakkale Anadolu Buluşmaları'nda bize verilen bilgileri, bu site sayesinde diğer bölgelerdeki tüm Koç bayileri de öğrenebilecek. Bilginin Topluluk içinde herkese doğrudan iletilmesi açısından bence çok önemli bir site. 

Tünel-Karaköy hattında benzersiz bir sanat deneyimi

“İstanbul Yaya Sergileri”nin ikincisi, 16 Eylül-22 Ekim tarihleri arasında Koç Holding sponsorluğunda Tünel-Karaköy aksında gerçekleştiriliyor



Üç yıl önce Nişantaşı'nda açılan ve büyük ilgi gören yaya sergisinin bir benzeri 16 Eylül tarihinden itibaren Tünel-Karaköy hattında düzenlendi. İnsanların kentin yaşayan gündelik mekânlarında ve kamusal alanlarda da sanatla buluşması amacıyla düzenlenen “İstanbul Yaya Sergileri 2: Tünel-Karaköy” sergisi 22 Ekim’e dek sürecek. Koç Holding, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Beyoğlu Belediyesi, Dream Design Factory ve İstanbul Sanat Tanıtım ve Araştırma Vakfı işbirliği ile düzenlenen serginin küratörü **Fulya Erdemci** ve **Emre Baykal**. Bina cephe ve girişlerine, otoparklara, caddelere, tarihi metroya, Haliç kıyısına ve diğer kamusal alanlara uygulanan, mekâna özel geçici kentsel projelerin yer aldığı “İstanbul Yaya Sergileri 2”ye Türkiye’den **Ayşe Erkmen**, **Canan Tolon**, **Ömer Ali Kazma**, **Ha-**



Koç Holding sponsorluğunda gerçekleştirilen “İstanbul Yaya Sergileri 2: Tünel-Karaköy”, 13 Eylül’de, Beyoğlu Belediye Başkanı Ahmet Misbah Demircan ve Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü Oya Ünlü Kızıl’ın da katılımıyla düzenlenen bir basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu.



luk Akakçe, Hale Tenger, Fuat Şahinler, Murat Şahinler, Ayten Başdemir ve Yakup Çetinkaya ile Brezilya'dan **Carmela Gross**, İtalya'dan **Loris Cecchini**, Norveç'ten **Ingar Dragset**, Danimarka'dan **Michael Elmgreen**, Hollanda'dan **John Körmeling**, Avustralya'dan **Callum Morton**, Almanya'dan **Karin Sander**, Amerika'dan **Eve Sussman** ve Hollanda'dan **Auke de Vries** katılıyor.

Serginin temel amacı, kentle bütünleşen, yalnızca sanat için ayrılmış mekanları değil, sokağı, kamusal alanı da içine alan, kentsel, sosyal ve kültürel yapıyı irdeleyen, iki yılda bir gerçekleştirilecek kapsamlı bir kentsel sanat sergisi oluşturmak. Sanatçı ve mimarların katılımlarıyla gerçekleşen sergi, yaya hareketi ve hızını temel almakla kalmayıp, aynı zamanda, insani bir ölçüğe işaret eden yayayı esas alıyor. Disiplinlerarası bir yaklaşım benimsenen sergide, bina cephe ve girişlerine, otoparklara, caddelere, tarihi metroya, Haliç kıyısına ve diğer kamusal alanlara uygulanacak mekâna özel geçici kentsel projeler, müdahaleler, yerleştirmeler ve objeler yer alıyor.

Taksim Meydanı ve İstiklal Caddesi 90'lardan bu yana önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Yaya hareketi için ayrılmış uzun bir kentsel koridor oluşturulmasıyla, Beyoğlu son on yılda en heterojen kültür-sanat, eğlence ve alışveriş merkezlerinden biri haline geldi. Semt, farklı sosyal sınıflardan ve yaş gruplarından gelen insanların bir buluşma noktası haline geldi. Finans sektörünün, Karaköy'den Zincirlikuyu - Maslak aksına taşınması, bölgeyi yeni işlevlere ve oluşumlara açtı. 🌐

“Karaköy'deki yaya profili daha gerçek”

“İstanbul Yaya Sergileri 2: Tünel-Karaköy”ün küratörlerinden **Fulya Erdemci** ile Karaköy sahilinde görüştük. Daha önce Nişantaşı'nda düzenlenen serginin de küratörlüğünü yapan Erdemci, Karaköy'ü seçmelerinin özel sebepleri olduğunu söylüyor...

Sergi için neden Karaköy seçildi?

Burası bir bulvar, bir geçiş yeri aslında. Burası İstanbul'un en eski yerleşim yerlerinden biri; tarihi yarımadanın tam karşısında. Fakat hiç kimse Karaköy'de fazla barınmıyor. Çünkü burası tam anlamıyla trafik tarafından işgal edilmiş durumda. Karaköy'ü seçmemizin temel nedeni bu. Bir diğer nedeni ise Karaköy'ün İstanbul'un içinden geçmekte olduğu dönüşüm sürecinde çok önemli bir yer tutması. Karaköy pilot bölge seçilmiş. Bu dönüşüm başlamadan önce, biz sanatsal önerilerle yaya lehine bir dönüşümü ön plana çıkarmaya çalışıyoruz.

Nişantaşı ile Karaköy'ün yaya profilleri de birbirinden farklı, değil mi?

Evet ama burası çok daha heyecan verici. Çünkü Nişantaşı'ndaki ahaliyi siz kapalı bir sergi mekânında da görürsünüz. Buradaki ahalî ise çok daha gerçek. Belki bunun bir sergi olduğunun farkına varmayacaklar. Ama sonuçta bu önemli değil. Bir gülün kokusunu görseniz de görmeseniz de, bilseniz de bilmeseniz de nasıl hissederseniz, sanatla olan ilişkide böyle bir şey. Burada her gün çok güçlü bir yaya trafiği var; yaklaşık bir buçuk milyon kişi gelip geçiyor. Bunun anlamı, her gün bir buçuk milyon kişiye bu serginin ulaşma şansının olması. Diğer yandan Karaköy coğrafi ve stratejik olarak çok önemli. İstanbul tepe ve kıyılardan oluşuyor. Beyoğlu'ndan kıyıya inen en önemli aks Karaköy'den geçiyor. O anlamda da çok önemli bir yaya trafiğini barındırıyor.

Eserlerden bahseder misiniz?

Meydanda **İsmail Hakkı Altunbezer** ile **Halim Özyazıcı**'nın iki hattı var. Bunların özellikleri popüler ve Türkçe olmaları. Bunlar “Gel keyfim gel” ve “Bu da geçer yahu”. İsmail Hakkı Altunbezer, 1. Dünya Savaşı sırasında İstanbul işgal altındayken dükkanının vitrinine “bu da geçer ya-



hu” yazmış. İşgalden sonra ise “Gel keyfim gel” yazmış. Biz de bunu hem İstanbul'un geneli için hem de yaya trafiği açısından çok uygun bulduk. **Murat Şahinler, Fuat Şahinler, Ayten Başdemir ve Yakup Çetinkaya** da bu konuyla ilgili başka işler yaptılar. Otopark'a “bu da geçer yahu” yazıldı; sahil boyunda da “gel keyfim gel” yazan, manzaraya karşı banklar var. Bu çalışmalarını Karaköy ve İstanbul bağlamında çok önemli buluyoruz. Diğer yandan **John Körmeling**'in işi çok ilginç. 52 metre uzunluğunda ve 6 metreye yükselen, yaya için alternatif bir yol. Bunların dışında **Hale Tenger, Ayşe Erkmen ve Canan Tolon**'un işleri de çok ilginç. Hale Tenger bir sticker hazırladı: “Kanadından at beni”. Hale Tenger alternatif kent kültürünün ifade araçlarından birini kullanıyor ve küreselleşme süreciyle birlikte yükselen milliyetçiliğe karşı bir slogan geliştiriyor. Sergi mekânının birçok yerinde bu sticker'ları görebilirsiniz. Ayşe Erkmen, “balık ekmek” temasını işliyor. Canan Tolon'un işi de çok çok güzel bir iş; sokak çocukları için özel bir çalışma.

■ **Burak Tezcan**

Haber fotoğrafçılığının duayenlerinden Ara Güler'in, 77 yılını insan ve İstanbul'u yansıtan siyah beyaz 77 fotoğrafıyla tanımladığı "Ara'dan 77 Yıl Geçti" sergisi, Koç Allianz sponsorluğunda Fotoğraf Evi'nde açıldı... Ardından da 77 yıl, 250 fotoğraftan oluşan İngilizce ve Türkçe basılan bir kitapta toplandı. Ara Güler sergi için seçtiği fotoğrafları tek kelime ile özetliyor: İnsan



77 yıldır objektifi “insan” a dönük

Fotoğraf denince, hele konu “objektife takılan haber” olunca herhalde duayen kelimesini kullanabileceğimiz birkaç isimden biridir Ara Güler... Bu yıl 77. yaşını kutluyor usta “foto muhabiri”miz; ki kendisine “sanatçı” diye hitap edilmesine çok kızıyor... O bir haber fotoğrafçısı, objektifi habere dönüyor... Bazen bir bakışta, bir acıda, bazen de bir ibadet anında ya da bir balık akınında ağlara takılan balıkta, ağını doldurmaya çalışan balıkçıda... Ancak Ara Güler'in objektifindeki gerçek: İnsan... Ara Güler'le, Koç Allianz'ın sponsorluğunda Fotoğraf Evi'nde açtığı “Ara'dan 77 Yıl Geçti” Sergisi vesilesiyle sohbet ettik... “Sohbet ettik” diyorum, çünkü Ara Güler ile röportaj yapılamıyor. Ancak gü-

zel bir sohbette onun objektife bakarken neyi önemseydiğini, neye dikkat ettiğini anlayabiliyorsunuz...

Önce “Ara'dan 77 Yıl Geçti” sergisi'ni konuştuk... 77 yıl için 77 siyah beyaz fotoğraf seçmiş Ara Güler... Fotoğraflarda eski İstanbul, savaş ve terörün ortasında kalan çocuklar var. Dini sembollerin yarattığı büyüleyici sanat... Ancak hepsinde insan faktörü ön planda. Eski İstanbul, balıkçılarıyla; İslam, ibadet eden kadınları içeren karelerle anlatılmış. Savaş; çocukların gözündeki korkuyla; emek, işçinin yorgunluğuyla objektife yansımış... “Her şey insan için değil mi? Uçak, tutulan balık, bindiğiniz tren, ibadet...” diye özetliyor fotoğraflarında ne anlatmak istediğini Ara Güler.

Bu eski fotoğrafları şöyle tanımlıyor usta foto muhabiri: “Bir arşivi kompütere çekmek gibidir bu... Dünyaya mal olmuştur...”

Neden 77 yıl için bu fotoğrafları seçtiğini sorduğumuzda, tatlı, biraz da esprili bir tavırla, “Öylesine” diyor... Ancak sonra sohbet ilerledikçe, bu karelerdeki eski İstanbul'un “arşivler için ne kadar önemli” olduğunu anlatıyor... Değişen medeniyet, teknoloji ile büyüyen ve metropole dönüşen İstanbul'un “kendi çocukluğundaki hali”ni belgelemiş fotoğraflarıyla... Biraz özlemle anıyor eski İstanbul'u. Ancak eklemekten de geçmiyor: “Bu çerçeveler içinde tüm kaybolan İstanbul'u izleyebilirsiniz. Bu serginin bir amacı da kaybolan İstanbul'du. Ancak eskiden sefildi. Şimdi bu



"İstanbul'da Haliç, Boğaz hep böyleydi eskiden. Haliç'e ağ atarlardı balıkçılar. Bu her gün yakalayabileceğiniz bir kareydi eskiden. Boğaz balık doluydu. Örneğin Kumkapı'nın önünde rengârenk balıkçı tekneleri, ağlar vardı... Ağlar örülür, balıklar taşınırdı. Şimdi oralarda kazıklı yollar var."

"1970'lerin başında Ankara Kalesi'nde çekmiştim. Terör başlıyordu o dönemlerde"



devrin de başka bir yanı var, teknolojiye daha yakın ve rahat bir yaşamı var; daha kolay, medeni..."

250 fotoğraflı bir de kitap

"Ara'dan 77 Yıl Geçti" sergisinde 77 siyah beyaz fotoğraf var... Ancak, Koç Allianz ile Fotoğraf Evi tarafından Türkçe olarak "Ara'dan 77 Yıl Geçti" ve İngilizce olarak da "Best of Ara Güler" ismiyle, içinde 250 fotoğraf bulunan bir de kitap çıkarıldı

Fotoğrafları Ara Güler seçmiş... İçinde sergide yer alan 77 fotoğraf dışında, Picasso'dan Aziz Nesin'e uzanan portre çekimleri ile Asya ve Ortadoğu'dan yansıyan renkli fotoğraflar da yer alıyor... Biz sohbet ederken, kitaba yerleştirilecek fotoğraflar ve ozalit baskı da önümüzdeydi. Fotoğraflara birlikte baktık. İstanbul ve Türkiye'deki karelerin yanı sıra, özellikle Hindistan, Bangladeş, Filistin, Nepal'de çektiği fotoğrafları yerleştir-

miş bu kitaba... Nedense Avrupa'dan bir kare yok... Ara Güler, "Neden bu fotoğraflar? Neden Avrupa'dan kare yok" diye



sorunca yine insan ögesiyle özetliyor çektiği resimleri: "Avrupalılar imaj bırakmıyorlar... Asya ve Afrika'da insanların

bakışında acı, sevinç, hüznün, korku vardır. Yani duygu vardır. Hintliler hislidir, ağlar sokakta mesela, ya da ibadet ederken... Avrupa'da sokaktaki insanın ne hissettiğini anlayamazsın, donuktur. Zaten düşün, neden tüm peygamberler Ortadoğu'dan çıkmıştır... Hiç Avrupalı bir evliya duydun mu sen?..."

Türkiye'de çektiği fotoğraflara dönüyoruz... Önemli portrelere... Hemen Vehbi Koç'un çok portresini çektiğini belirtiyor.... "Evine gider, sohbet ederdik... Röportaj yapar, fotoğraflarını çekerdim" diye anlatıyor Koç Ailesi ile yakın ilişkisini... Özellikle Suna Kıraç'ın eski İstanbul'u koruyan restorasyonları onu çok etkilemiş, bir de Rahmi M. Koç'un açtığı müzeler ve tabii ki sanata destek olan Koç Topluluğu.... "Çok önemli bir görev üstleniyorlar. Vakıflarla ve müzelerle geleceğe de taşıyorlar desteklerini" diyor... 🌐

■ Esra Yener

Piyer Loti'den Haliç'e bakmak



Latin ve Küba ritimlerinin ağır bastığı bir perküsyoncu, bir şarap gurmesi, sualtı arkeolojisinde bir uzman... Yaşamındaki tüm bu renkleri CNN Türk'teki "Renkler" adlı programında birleştiren Ayhan Sicimoğlu ile Eyüp sırtlarına, Pierre Loti'ye doğru bir yolculuk yaptık...

Ünlü perküsyon sanatçısı, **Ayhan Sicimoğlu** ile Yeşilköy'den Pierre Loti'ye doğru yola çıkarken, öncelikle müzik ve CNN Türk'te hazırladığı "Renkler" programı hakkında konuşmayı planlamıştım. Ancak Ayhan Sicimoğlu konuşmaya başlayınca perküsyonun yanı sıra pek çok farklı ilgi alanlarının çevresinde dolandık. Karşımda bir perküsyon ustası, şarap gurmesi, Türkiye Sualtı Arkeolojisi Vakfı Başkanı ve bir gezgin vardı... Yeşilköy'den başlayan, Boğaz'dan Karaköy'e, oradan da Hasköy'deki Rahmi M. Koç Sanayi Müzesi'nin önünden, Haliç kenarından Eyüp'e doğru ilerleyen ve kıvrılan Eyüp sokaklarından tırmanarak, ünlü yazar, gezgin Fransız denizci Pierre Loti'nin is-

miyle anılan Haliç tepesinde son bulan gezimizde Sicimoğlu, programı gibi "gökkuşağını" andıran renklere götürdü bizi... Yol boyunca bir yandan Sicimoğlu'nun ritimlerini, opera eğitimi gören kızı Ayşe'nin büyüleyici sesinden oluşan parçaların bulunduğu yeni CD'sini dinledik, diğer yandan İstanbul'un görkemli tepesine doğru "renkli" bir röportaj yaptık.

Tarsus Amerikan Koleji'nde okurken, biraz Beatles biraz da okuldaki grubun etkisiyle başlayan bateri tutkusu, Londra'da perküsyon eğitimine kadar götürmüş Ayhan Sicimoğlu'nu. Bateria ile başlamış davul çalmaya. Ardından elle deriye vurmanın "büyüsünü" keşfetmiş ve perküsyon hayatı başlamış.

Müzikle başlayan sohbetimiz, bizden ayrıldıktan sonra Çeşme'de sualtında bir batık gemiye daleceğini bildiğim için yön değiştirdi. Tüm o renkli kişiliği yanıtlarına da yansıyor Ayhan Sicimoğlu'nun. Esprili, dümdüz, hatta biraz da açık sözlü kişiliğiyle her soruya yanıt veriyor. 20 yaşında Fransa'da opera eğitimi alan ve Sorbonne'da Sanat tarihi okuyan kızı Ayşe'yi anlatırken gözleri parlıyor... "Kızıma âşığım" diyor... Bu arada ağzından kaçıracağı cümleler de olmuyor değil tabii, "... 22 yıldır evliyim, ya da 23 oldu. Hatırlamıyorum. Ben zaten evlilik yıldönümümüzü de bilmem, eşim Zeynep Hanım hatırlatır hep. Doğum günlerini de bilmem; O söyler. Onu çok sevdiğimi bildiği için de kızmaz buna"... İşte böyle bir röportajla çıktık Pierre Loti'ye....

Perküsyon eğitiminizi tamamladıktan sonra, profesyonel hayata ne zaman başladınız?

İtalya'da. Fotoğrafçılık dersi de alıyordum. Bir grup ile İtalya'ya gittik. Oranın en meşhur perküsyon ekibinin içine girdim. Orada iki yıl profesyonel müzik yaptım. Sonra Türkiye'ye askerlik için döndüm ve dört ay Erzincan Ordu evi'nde bateri çaldım.

İngiltere ve İtalya'da perküsyon eğitimi aldınız. Sizi Latin ritimleriyle tanıyoruz. Küba ritimleri ne zaman başladı?

Dindar kişiler nasıl hacca giderler ve burada huzur bulurlarsa, bizim mesleğimizde de Küba bu kadar önemlidir. Küba ve Latin ritimleri bizim için de Nirvana gibidir... Nasıl Budizm'de Nirvana'ya ulaşmak hedeflenirse, Latin ritimlerinde ustalaşmak da o kadar önemlidir. Aslında ritimlerin kökeni Afrika'dır. Ancak Afrika'da ritim sade kahve gibidir. İşlenmemiş halde ve artık biraz da dejenere olmuş halde kaldı. Ancak, Küba ve Karayipler'deki sentez çok başka. Cazla birleşerek çok ilginç bir karışım oluşuyor. Cazla ritmin birleşmesi Orta Amerika'da ortaya çıkıyor. Amerika ve Orta Amerika'da ritim ile cazın birleşimiyle, latin ritimleri üzerinde uzmanlaştım.

Türkiye'ye ne zaman geldiniz? Bildiğim kadarıyla Türkiye'de kurs da açtınız. Halen eğitim

Ünlü yazarın adını taşıyan kahve

İstanbul'un tarihi ve köklü semtlerinden biri olan Eyüp'te, İstanbul'un yedi tepesinin birinin tam üstündeki bir kahvedir Pierre Loti. Tüm Haliç ayağınızın altında, karşınızda Balat, Galata Köprüsü ile eski İstanbul'un Marmara'ya açılışını izlersiniz.... Ünlü Fransız yazar ve denizci Pierre Loti'nin adıyla anılır. İlki 1876'da, sonuncusu 1913'te olmak üzere toplam dört kez İstanbul'a gelen ve Türk hayranı. Bu gezilerden sonra "Aziyade", "Şark'taki Hayalet", "Gönül Kırınları" ve "Şark'tan Son Görüntüler" adlı kitapları yazdı.

vermeye devam ediyor musunuz?

Beş yıl önce Türkiye'ye geldim. O zaman bir grup arkadaşım ve ritim öğrenmek isteyen kişiler ısrar etti, ders vermeye başladım. Artık bu eğitim bilimsel ve evrensel hale geldi. 14 kişilik bir grup olarak üç yıl önce Havana'ya gittik. Orada Buena Vista ekibindeki ünlü isimlerden eğitim aldık, birlikte çalıştık. Bu gezinin ardından, iki yıl önce ekibimiz gezilere devam etmek istedi. İki yıl önce de Senegal'e gittik. Orada bir kültür merkezinde bir hafta Afrika ritimleri eşliğinde, Afrika dansları eşliğinde ritim çalıştık.

Yol boyunca bir yandan Sicimoğlu'nun ritimlerini, opera eğitimi gören kızı Ayşe'nin büyüleyici sesinden oluşan parçaların bulunduğu yeni CD'sini dinledik



Seyahat de sizin hayatınızın bir parçası... Özellikle nerelere gitmeyi seviyorsunuz...

En çok bağbozumlarına gitmeyi seviyorum. Bağ bozumlarını ve şarap kültürünü İtalya'da öğrendim. Özel bağ bozumlarına gidiyorum.. Şarap gurmeleleriyle bağları geziyorum.

Yani gurmelik de var hayatınızda. Özel olarak şarap gurmesi olarak adlandırılabilirmisiniz kendinizi?

İtalya'da oldu bu gurmelik işi. İtalya'da erkeklerin yemek yapması bir gelenek. Bağbozumları ve şarap tadımlarıyla da ilerliyorsunuz. Örneğin Toskana bölgesindeki üzümler çok özeldir. Sicilyadaki bağbozumları çok önemli törenlerdir. Kırmızı şarap bu bölgelerde çok özel hazırlanır. Bağbozumları da bu önemde yapılır. İtalya'nın kuzeyine gittikçe beyaz şarap kültürü başlar. Ben İtalya ve Kaliforniya'da bağbozumlarına gittim. Çok ünlü bir şarap markasının sahibi ve usta gurme arkadaşım var. Onun Floransa'daki bağbozumuna katılırim genelde. Arjantin'de de bağları var. Sırada Arjantin'e bağ bozumuna gitmek de var tabii...

Röportaj için görüştüğümüzde bu akşam Çeşme'ye gidip batık bir gemiye daleceğinizi söylemiştiniz. Bu da özel ilgi alanınız mı?

Ben Türkiye Sualtı Arkeoloji Vakfı'nı kurdum. Amerika'daki uluslararası vakfın Türkiye ayağı. Sualtında çok eski batıkları inceliyoruz. "Renkler" programının yeni bölümünde de bu gezimde yapacağım dalışı yayınlayacağım. 1800'lerin sonuna doğru batan İnyet adlı bir geminin batığını incelemek üzere daleceğiz. Yanımızda Bodrum Müzesi'nden dalgıç bir komiser de olacak. Bu benim bu batığa üçüncü dalışım. 57 metre derinlikte. Geminin mutfağında halen şarap kadehleri, porselen bardaklar var. Fransızca ve eski Türkçe yazılı tabelalar bulunuyor. Sevdiğim şeyleri yapıyorum program için. İnsan kendi sevdiği şeyi yaparsa, başka insanlara da seyretebiliyor. Örneğin klasik Batı müziği sanatçısıysanız ve çok severek yapıyorsanız mesleğinizi, Diyarbakır'da kemanınızla vereceğiniz konseri de herkes çok severek dinler. Ancak zorunlu çalarsanız kimse sizi severek dinlemez bence. ☎

■ Esra Yener

Ofis çalışanının tedavi durağı

Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölümü Başkanı Prof. Dr. Ender Berker, zorlu tedavi süreçlerini anlattı

Amerikan Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölümü fizyoterapistleri, 8 Eylül Fizyoterapistler Günü nedeniyle bir etkinlik düzenledi. Fizyoterapistin kimliği ve fizyoterapideki yeniliklere değinilen etkinlikte havuz tedavisi egzersizleri, solunum terapisi gibi çeşitli tedavi yöntemlerini içeren bir seminer gerçekleştirildi. Ayrıca Amerikan Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölümü hastası olan ünlü isimler de seminerde yer aldı. Halkla ilişkilerin duayeni **Betül Mardin** ile milli tenisçi **İpek Şenoğlu**'nun görüşlerini bildirdiği etkinlikte **Kerem Görsev** de bir caz resitali sundu. Fizyoterapiyle ilgili sorularımızı VKV Amerikan Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Bölüm Başkanı Prof. Dr. **Ender Berker** yanıtladı.



Prof. Dr. Ender Berker sorularımızı arkasına aldığı fizyoterapist ekibiyle yanıtladı

'Fizyoterapi' denildiğinde neyi anlamalıyız?

Fizyoterapi dendiğinde tüm fizik girişimlerle kişinin ağrılı durumunu ortadan kaldırma, bağımsızlığını artırma ve sağlığına kavuşturmayı anlamamız gerekiyor. Bu bilim dalı tüm kas iskelet sisteminin ağrılı hastalıklarının veya ağrılı hastalık olmayan durumların (örneğin düşme), sinir sistemi hastalıklarının tedavi edilmesi için çalışır. Bunlar felç, yarı felç, boyundan aşağı felç; elin, kolun, bacağın hareketsizliği ya da yüz felci olabilir. Sinir sisteminin hareketsizlik yapan, felçle veya ağrıyla sonuçlanan hastalıklarını tedavi etmeye çalışır.

Bu mesleği neden seçtiniz? Türkiye'de fizik tedavi ve rehabilitasyon hekimliğinin kurucusu babanız Ord. Prof. Dr. Osman Cevdet Çubukçu, seçiminizde ne kadar etkili oldu?

Babam, Türkiye'de sivil fizik tedavinin kurucusuydu ve aynı zamanda nörologdu. İlkokuldayken babamın doktor olmasına çok imrenirdim. Lise son sınıfta, o sene için bütün fen-edebiyattan pekiyi ile mezun olanları istedikleri fakülteye sı-

navsız aldılar. Nasıl olduğunu anlamadan tıp fakültesine girmiş bulundum. Kızım da benim branşımı seçti. Babam, kızım ve ben bu mesleği seçen üç neslin çocuklarıyız.

Fizyoterapide tanı koyma sürecinden söz edermisiniz?

Hastanın teşhisini çok dikkatli koymalısınız. Çünkü her şey bel ağrısı yapar. Rahim kanserinden kalın bağırsak kanserine veya bağırsakta bir damarın tıkanmasına kadar her şey bel ağrısı yapar. Onun için tanıyı koyma ve tedavi çok büyük sorumluluk taşıyor. Hasta ağrıyla geldiği zaman bütün bunları ayırıp dahiliyeciye, cerraha, nereye gerekirse oraya yönlendirmek mecburiyetindeyim.

Kimler size başvuruyor?

Bize gelen iki grup hasta var. Genç hastalar sırt, boyun, bel ağrısıyla geliyor. Bir de bugün hepimizin korkulu rüyası haline gelen meslek hastalıkları var. Ofis çalışanları gibi, bilgisayar, cep telefonu kullanan; devamlı eliyle, koluyla çalışanlarda gördüğümüz boyun, sırt, omuz, el, bilek, parmak ağrıları var. Bunlar çok sık görülüyor.

Fizyoterapist ekibinizi arkanıza almış durumdasınız. Bölümünüzde kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?

Biz burada hekim olarak dört kişiyiz. Dokuz tane de fizyoterapistimiz var. Fizik tedavi uzmanının tek başına değil, bir grup içinde çalışması gerekiyor. 🔄

■ **Neslihan Savaş**

Tüketiciye daha yakın bir TOFAŞ için çalışmaya devam...

“Tüketiciye En Yakın Topluluk” olabilmek amacıyla başlayıp, KoçCRM projesiyle devam eden çalışmalarımız, Tofaş için bir ihtiyaç ve bizi yarınlara taşıyacak bir fırsat. Günümüz otomotiv pazarında, bire bir müşteri takibi başarı için vazgeçilmez bir şart....

Organizasyonel yapılanma

CRM projelerinde başarının en büyük engellerinden birisi yapısal uyum sağlamamış organizasyonlardır. Bunun bilinciyle çalışmalarımıza Temmuz 2004'te organizasyonel değişikliklerle başladık. Bu kapsamda, şirketimizin müşteriye verdiği önem çerçevesinde ayrı konumlandırılan “Müşteri Yönetimi Müdürlüğü”, müşteri şikâyetleri ve pazar araştırmaları dahil olmak üzere, tüm CRM altyapısının kurgulandığı, veri analizinin yapıldığı bir birim olarak, pazarlama, satış ve satış sonrası hizmet verecek şekilde, doğrudan Ticari Grup Direktörlüğü'ne bağlı olarak oluşturuldu. Ayrıca, Pazarlama Direktörlüğü'nde oluşturulan “Pazarlama Uygulamaları Müdürlüğü” ise “Müşteri Yönetimi Müdürlüğü” ile birlikte CRM operasyonlarının sahaya indirilmesi, fırsatların gözlenmesi, kampanyaların hazırlanması ve metodolojilerin oluşturulmasından sorumlu birim olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Tofaş Ticari Grup üst yönetimi de bu sürecin bizzat içinde yer alarak büyük destek ve katkı sağlamaktadır.

Sistemsal entegrasyon

Müşteri verilerinin entegrasyonu, zenginleştirilmesi, müşteri segmentasyon ve temas noktalarının iyileştirilmesi için gerekliliklerin tanımlanmasını takiben proje planına uygun bir şekilde çalışmalar gerçekleştirildi. Müşteri bilgilerimizin tek bir kaynaktan toplanması ve etkin biçimde kullanılması amacıyla oluşturulan “Tofaş Data-mart”ına Satış, Satış Sonrası ve Çağrı Merkezi sistemlerimizden akan verilerin derleme ve analiz işlemleri yapılarak, ihtiyaçlarımıza uygun bir şekilde kullanılabilir hale gelmesi sağlandı. Elimizdeki müşteri bilgileri ışığında gerçekleştirdiğimiz müşteri segmentasyonunun ilk çalışmasını Mart 2005 tarihinde tamamladık. Süreçlerin en iyi şekilde işlemesi ve sonuçlarının başarıya ulaşması için müşteri bilgilerimizdeki



eksikliklerin tespiti ve iyileştirme çalışmalarına devam etmekteyiz. Mevcut yapıdaki müşteri odaklı çalışma anlayışımızın sistemsal olarak da organizasyonumuza entegre edilmesi çerçevesinde ParoPod'ların tüm servis noktalarına kurulumları tamamlandı ve sistemlerin entegrasyonu için ekiplerimiz çalışmalarına başladı.

Eğitim

Hiçbir CRM projesi sadece organizasyonel değişiklikler veya sistemsal adaptasyonlar sayesinde başarıya ulaşamamıştır. Önemli olan bire bir müşteri temasında bulunan noktaların da süreçte yer almasını sağlamaktır. Bu düşünceyle yola çıkarak bayi teşkilatımızın uygulamalara aktif katılımını sağlamak amacıyla eğitimler düzenlendi. Bu sayede müşteri ile bire bir teması olan

bayi çalışanlarımızın da “Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)” kavramı hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayarak, sistemimizin işleyiş yöntemlerini ve amaçlarını paylaşma imkânı bulduk.

Kişiyeye özel

Her müşteriye aynı fırsatları sunan kampanyalar lanse etmek yerine, çeşitli özellikleriyle benzeşen müşterileri bir araya toplayıp, “kişiyeye özel” kampanyalar gerçekleştirdik. Müşteri veritabanımızdaki bilgiler ışığında planlanmış bire bir satış kampanyalarını, müşteri ihtiyaç analizi sonrasında kişiyeye özel sunulan servis kampanyalarını hayata geçirdik. Örneğin; “En Sevdiğim Fiat Günleri” aktivitesi kapsamında bayilerimizi ziyaret edip anket formu doldurmuş olan 4 bin müşterimize bire bir ulaşılarak, 99 adet araç satışı gerçekleştirilmiş ve yaklaşık %2.4 geri dönüş sağlanmıştır. Tani koordinasyonunda diğer Koç grubu firmaları ile beraber çalışarak müşteri ihtiyaçlarına uygun ikili çapraz kampanyalar düzenledik. Ayrıca, Temmuz ayında başladığımız bir kampanyamızda tüketim alışkanlıklarına göre segmente edilmiş müşteri gruplarına ihtiyaçlarına uygun farklı faydalar sunarak araç alımlarında Fiat'ı, farklı tüketim ihtiyaçları için de diğer Koç grubu firmalarını tercih etmelerini amaçlayarak birçok grup şirketini bir kampanya altında birleştirdik. Bugüne kadar kişiyeye özel düzenlediğimiz CRM kampanyalarından hem yeni müşteri kazanımı, hem de mevcut müşterilerin harcamalarında ciro artışı ile iyi sonuçlar elde ettik. Bu yolda ilerlemenin bize sağlayacağı katkılardan emin bir şekilde daha iyiye ulaşmak ve daha büyük başarılar elde etmek için çalışıyoruz. 🌟

Cenap Özserağ

Tofaş A.Ş. Pazarlama Uygulamaları Müdürü

Banu Erkmen

Tofaş A.Ş. Müşteri Yönetimi Müdürü

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci
cihandemirci@yahoo.com

Sağlıklı ve uzun yaşam

Eylül ayında sevgili cerrah dostum, ağabeyim Tarık Minkari ile İzmir Fuarı'nda keyifli ve pek "sağlıklı" bir söyleşi gerçekleştirdik. Kendisi ülkemizin sayılı cerrahlarından biri olmasına rağmen; sağlıklı ilgili kitaplardan çok mizah dolu anı ve gezi kitapları yazan, tam bir hayat adamı olan sevgili Minkari'nin kanına girip, ona şöyle bir söyleşi konusu önermiştim: "Sağlıklı ve Uzun Yaşamın Sırları." Zira bu başlıkla, mizahi bir söyleşiden daha çok ilgi çekeceğimiz kesindi. Amacım, bizden bambaşka bir söyleşi bekleyen izleyicileri hem şaşırtmak hem de biraz mizahçı üslubuyla uyandırmaktı doğrusu.

Özellikle son birkaç yıldır müthiş bir sağlıklı ve uzun yaşam bombardımanı var medyamızda. Akşam hangi televizyon kanalının haberlerini açsanız, haber enkırmemiz bize çoğu yurtdışı patentli doktorlarımız aracılığıyla sağlıklı yaşam önerilerinde bulunuyorlar. Üstelik bunlar sürekli değişen, birbirini pek de tutmayan, hem kafaları hem de bünyeyi altüst eden öneriler yağmuru!

Şunu ye, bunu yeme, şunu iç, onu içme, şöyle otur, şöyle kalk, şöyle yürü, şöyle yat. Yaşadığımız ülke daha kendi sağlık sistemini kuramamışken bireylerine sürekli akıl veren günümüz doktorları biraz komik geliyor bana. Bu furyada yeni bir doktor tipi çıktı ortaya: "Ekran doktoru". Her biri pek çok diyet ve sağlıklı yaşam kitabı sahibi olan bu ekran doktorları ekranlardan gözümüzün içine bakarak: "Bak kardeşim, şunu şunu yapmazsan uzun ve sağlıklı yaşayamazsın" diyorlar. Tamam sağlıklı yaşamak tabii ki güzel bir şey ama bu kadar "baskı" çok fazla değil mi ey tip alemi!

Bu konuda "Bir-iki-üç tıp" diye susmak bana yakışmadığı için sormak istiyorum. Her an abuk sabuk bir kazayla, örneğin şofbenden, kömür sobasından sızan gazla, LPG'li bir taksinin patlaması ya da açılıp kapatılmamış bir çukura düşerek, bin bir çeşit kaza yoluyla ölebileceğiniz bir ülkede, bu denli uzun ve sağlıklı yaşam baskısı, sizi bilmem ama doğrusu beni çok geriyor. Sağlığımı yarardan çok zarar veriyor.

Hele hele zavallı kadınların üzerindeki "kilo" baskısı, buna şimdilerde eklenen "selülit" baskısı, bin bir çeşit anlamsız diyet baskısına ne demeli? Şişman ya da günümüz tabiriyle "obez" insanlara çeşit çeşit diyet önerenler, bu ülkede uzun ve sağlıklı bir yana sadece yaşayabilmenin bile başlı başına bir diyet olduğunu bilmiyorlar mı acaba? Sağlıklı ve uzun yaşamın sırrı sadece yemede-içmede-kilo vermedeymiş gibi gösteriliyor bize. Oysa ülkemiz insanı yeme-içme dışında kalan "sosyal" hayatını ne denli zengin yaşayabiliyor acaba? Bakın Türk insanının "kaza" yerindeki hali bile sağlık durumumuzun nerelerde olduğunu gösteriyor. Her gece haberlerde görüyoruz. Bir kaza olmuş, kazaya uğrayan sürücü aracının içinde sıkışmış ve yardım bekliyor. Etrafta toplanan

meraklı insanlarımız bir anda doktor kesilip, hep birlikte bu zavallı kazazedeyi bir an önce öbür tarafa yollama peşindeler sanki. Kaza geçiren biri şu düşünceler içinde olmalı o an: "Eyvaaaaaaah! Kazadan yaralı da olsa kurtuldum kurtulmasına ama şimdi yardımsever(!) halkımızın işgüzar yardımları sayesinde ambulans gelmeden Tahlalıköy'ü boylayacağım!.."

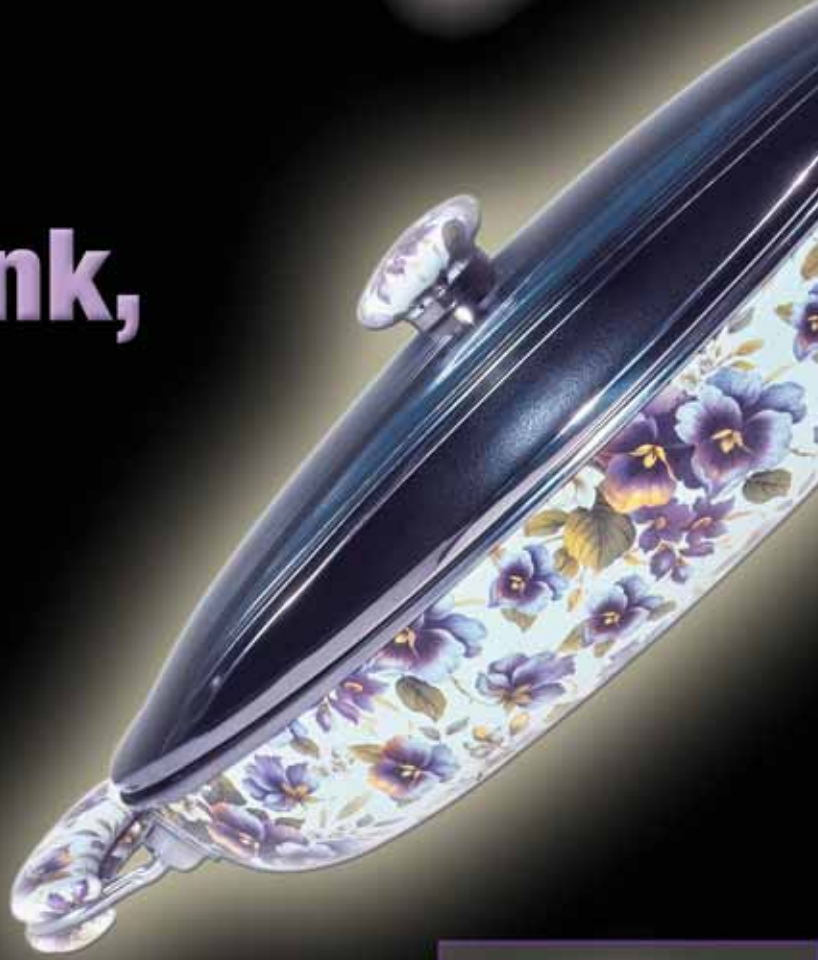


Bir kaza anında bile sağlık için yardıma koşanların ölüme sebep olduğu bir ülkede her gece ekranlara çıkıp yeme, içme, kilo verme dersleri vermek, insanları germekten başka bir işe yaramıyor sevgili doktor dostlar. Oysa şişman, selülitli ama çok mutlu ve huzurlu bir sürü insan tanıdım ben şu ömrümde.

Robot gibi yaşayan, ruhunu yitirmiş, adeta paketlenmiş, naylon insanlar olmaksızın hayatın keyfini çıkararak, sağlığı da göz ardı etmeden, öncelikle mutlu yaşamayı tercih etmek inanın bana çok daha sağlıklı geliyor. Çünkü gerçek uzun ve sağlıklı yaşamın anahtarı fındık-fıstıktan çok akıl sağlığını koruyan mutlu ve huzurlu bireyler olmaktan geçiyor. Üstelik bendeniz 1.91 cm boya sahip biri olarak zaten epeydir "uzun" yaşıyorum şu hayatı, gerisi tiptan bir hikaye dostlar!..



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



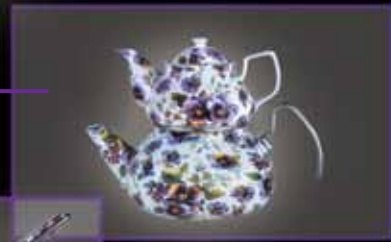
**GÜVEÇ DERİN
TENCERE CAM KAPAKLI**



**GÜVEÇ KARNİYARIK
TENCERE CAM KAPAKLI**



**Evinizin
uguru**



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

RÉDA

MERINO EXTRAFINE
MADE IN ITALY

Marzotto

NATURAL SYSTEM



GUABELLO

LANIFICIO DAL 1898

FINTES

LANIFICIO IN BIELLA

PURELY MADE IN ITALY



Sarar, tüm giysilerinde dünyanın
en seçkin ve özenle dokunmuş
kumaş markalarını kullanmaktadır.

Bu mükemmel kumaşlar,
moda tasarımcılarımızın elinde
olağanüstü şık modellere dönüşür.

ETHOMAS

CASHMERE AND WOOL



SARAR

SEKTÖREL
VİZYON

EKİM 2005

SAYI 331

İlk Türk tasarımı “Zırhlı İç Güvenlik Aracı”
IDEF 2005’te görücüye çıktı

Türk savunma sanayiinin öncüsü Otokar, dünya çapında tanınan ve tercih edilen zırhlı araçlarına bir yenisini daha ekledi. Otokar’ın yeni “Zırhlı İç Güvenlik Aracı”, değişen global güvenlik konseptine uygun olarak Otokar mühendislerince tasarlandı ve Otokar teknolojisi ile üretildi. Yeni araç, 27-30 Eylül 2005 tarihleri arasında Ankara’da düzenlenen IDEF 2005 Savunma Sanayii Fuarı’nda ilk kez dünya vitrinine çıktı.

21 Eylül’de Otokar’ın Arifiye’deki fabri-

kasında düzenlenen bir törenle fuardan önce basına tanıtılan “Zırhlı İç Güvenlik Aracı”, yüksek koruma seviyeli ve her türlü iç güvenlik harekâtına uygun. Bunun yanı sıra birçok farklı göreve uyarlanabilir, yüksek kapasiteli bir araç olma özelliğini de taşıyor.

Otokar: Savunma sanayiinde dünya markası

Zırhlı İç Güvenlik Aracı’nın Arifiye tesislerindeki tanıtımında konuşan Otokar

Genel Müdürü **Kudret Önen**, yeni zırhlı aracın Otokar stratejileri ile bire bir uyumlu olduğunu belirterek şunları söyledi: “2005 yılı hedefimizi savunma sanayii ve ihracat alanlarında büyümek olarak belirledik. Bu alanda geçtiğimiz yıl sonundan itibaren toplam tutarı 160 milyon dolara ulaşan savunma sanayii siparişi aldık. Bunun büyük kısmını da ihracat anlaşmaları oluşturdu. Bu olumlu gelişmeler doğrultusunda bu yılki ihracat hedefimizi 55 milyon dolardan 70 milyon dolara çıkardık. “Zırhlı İç Güvenlik Aracı” da bu hedefle ve Koç Topluluğu’nun ileri teknolojiye sahip ve hâkim olarak büyüme stratejisi ile bire bir uyum sağlıyor. Fikri mülkiyet hakları bize ait olan, yüzde 100 Türk tasarımı olan yeni aracımızın, “Zırhlı Personel Taşıyıcı”, “Akrep” ve “Cobra” zırhlılarımız gibi başarıya ulaşacağına inanıyoruz.”

Her detayda iç güvenlik hizmeti

13 kişilik personel kapasiteli araç, özellikle uzun süreli bekleme gerektiren görevlerde klima, buzdolabı, su ısıtıcısı gibi ekipmanlar için ayrı bir motoru bünyesinde barındırıyor. Araç içi personel yerleşiminde gerek “komutan”ın, gerekse de personelin yüksek oturma pozisyonu tüm ekibe oldukça iyi bir görüş açısı sağlıyor ve personelin araç dışında olanların farkında olmalarını, “komuta”nın da araç civarını görerek durum analizi ve akabinde plan yapabilmesini kolay hale getiriyor.



Otokar'dan eğitime destek

Sakarya Milli Eğitim Müdürlüğü, Otokar markalı otobüslerini baştan sona yenileyen Türkiye'nin öncü ticari araç üreticisi Otokar'ı, özel bir plaket ile ödüllendirdi.

İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nde servis aracı olarak hizmet veren otobüsün yenilenmesi nedeniyle Otokar'ın Arifiye'deki fabrikasında düzenlenen törende, Sakarya Milli Eğitim Müdürü **Aziz Ersoy**, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **Erdal Akış**'a bir plaket takdim etti. Törene Üzeyir Garip Dostluk İlköğretim Okulu Müdürü **Şükrü Turan** ve Milli Eğitim Müdürlüğü görevlileri de katıldı.



Otokar Genel Müdür Yardımcısı Erdal Akış törende yaptığı konuşmada, Otokar olarak, Koç Topluluğu prensipleri çerçevesinde, Türkiye'nin geleceğine yatırım yaptıklarını söyledi. Geleceğe yatırım yapmanın yolunun eğitimden geçtiğini söyleyen Akış sözlerine şöyle

devam etti: "1997 yılından bu yana ana üssümüz olan Sakarya'da, eğitim alanında yaptığımız çalışmaların yanı sıra bölgenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunmak için de pek çok çalışma yürütüyoruz. Üniversite - sanayi işbirliği, staj imkânları, kardeş okul projeleri bunlardan sadece birkaçı. Son olarak İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne ait olan Otokar markalı bir otobüsü yenileyerek servis aracı olarak kullanmak üzere teslim ettik. Bu tören, çabalarımızın yerine ulaştığını göstermek adına bizim için çok önemli."

devam etti: "1997 yılından bu yana ana üssümüz olan Sakarya'da, eğitim alanında yaptığımız çalışmaların yanı sıra bölgenin ekonomik ve sosyal gelişimine katkıda bulunmak için de pek çok çalışma yürütüyoruz. Üniversite - sanayi işbirliği, staj imkânları, kardeş okul projeleri bunlardan sadece birkaçı. Son olarak İl Milli Eğitim Müdürlüğü'ne ait olan Otokar markalı bir otobüsü yenileyerek servis aracı olarak kullanmak üzere teslim ettik. Bu tören, çabalarımızın yerine ulaştığını göstermek adına bizim için çok önemli."

Sultanlar İzmir Fuarı'nda

Otokar, küçük otobüsü Sultan'ın halk otobüsü modeli Sultan City'yi ve yeni Sultan 145S'i İzmir Enternasyonal Fuarı'nda vitrine çıkardı.

Tasarımda ve teknolojide ticari araç sektörünün öncü markası Otokar, bu yıl 74'üncüsü düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı'na küçük otobüsü Sultan'ın iki yeni modeli ile katıldı. Sultan'ın halk otobüsü modeli Sultan City C145S ve yenilenen iç hacmi ile yeni Sultan 145S fuar boyunca ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

Otokar İç Pazar Satış ve Pazarlama Yöneticisi **Rüya Sungurtekin**, piyasaya sunulduğu günden bu yana pazarda tartışmasız önemli bir yer edinen Sultan'ın halk otobüsü modeli Sultan City ve yeni Sultan 145S ile Sultan konforunun yepyeni bir segmente taşındığını belirtti. Sungurtekin, sözlerine şöyle



devam etti: "Küçük otobüsümüz Sultan, Türkiye'nin pek çok yöresinde en çok tercih edilen model. Sultan, şehirlerarası segmentinde olduğu gibi şehir içi segmentte de zaten kullanılmaktaydı. Daha çok orta ve uzun mesafede konforlu bir yolculuk için tasarlanmış olduğumuz Sultan, kısa mesafede de tercih edilmeye başlanınca, şehir içi dur-kalk taşımacılığına uygun "belediye otobüsü" segmen-

tinde bir model üretmeye karar verdik. Sultan City, Otokar mühendislerinin bu segment üzerinde uzun süre devam eden Ar-Ge çalışmalarının ardından ürettiğimiz, rakiplerine göre daha üstün bir model."

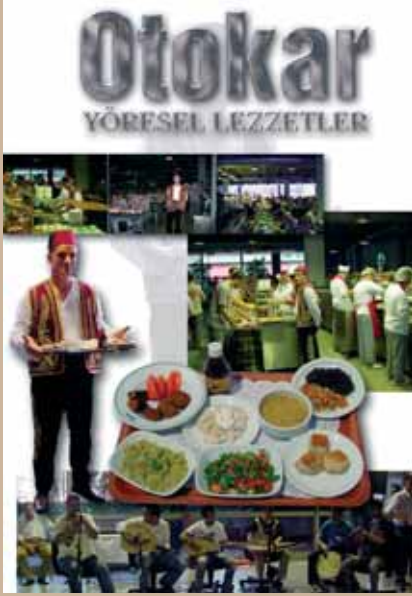
Sultan City C 145S: Şehir içi çalışma şartlarına karşın üstün dayanıklılık standartlarında üretilen Sultan City, Deutz motora sahip. Galvaniz kaplı iskeleti ve gövdesi ile Sultan City ortalamanın çok üstünde



uzun ömür sunuyor. Geniş şasisi ile mükemmel yol tutuşu sağlıyor. Sultan City'yi rakiplerinden ayıran en önemli özellik, otobüs tipi dizaynı ile sunduğu geniş iç hacim. Şehir içi yolcu taşımacılığının vazgeçilmezi olan ferah iç yapı ve konfor maksimuma çıkıyor.

Yeni Sultan 145S: Yenilenen iç hacmi ile kullanıcıların ilgisini çeken 145S'in düz yolcu koridoru, araç içinde hareketi daha rahat hale getiriyor. Araç içinde basamak olmaması Sultan'ın konforunu artırıyor. Yatabilen, yana açılabilen yolcu koltukları, geniş koltuk aralıkları ile yeni Sultan 145S keyifli bir yolculuk sunuyor. Artan bagaj hacmi ile şehirlerarası yolcu taşımacılığı için daha ideal hale geliyor.

Otokar'da Yöresel Lezzetler



Otokar, çalışanlarını Türkiye'nin farklı lezzetleri ile buluşturuyor. Otokar çalışanları, her ayın son haftasında Türkiye'nin farklı yörelerinden oluşan mönü seçeneklerini Divan kalitesi ile tatma fırsatı bulacak.

Temmuz ayında başlatılan uygulamada ilk olarak Güneydoğu Anadolu mutfak yemeklerini tadan Otokar çalışanları, servis ekibinin yöreye uygun kıyafetlerle yaptıkları

servisle kendilerini Güneydoğu atmosferinin içinde buldu. Yemek boyunca yapılan enstrümantal Anadolu ezgilerinden oluşan canlı müzik dinletisi de öğle tatiline ayrı bir tat kattı.

Stralis'in renkli gösterge ekranı artık Türkçe



Sahip olduğu üstün özelliklerle büyük ilgi gören Iveco Stralis, renkli gösterge ekranı Türkçeleştirilen ilk ithal ağır araç olma sıfatını da kazandı. Ekran, kapsamlı test özellikleriyle günlük kontrollere harcanan zaman ve eforu azaltarak sürücülere büyük kolaylık sağlıyor. Avrupa'da "2003 Yı-

lın Kamyonu" ödülünü alan Iveco Stralis, ithal ağır araçlar arasında renkli ve Türkçe gösterge ekranına sahip ilk araç oldu. Kolay okunur ve direksiyondan kumandalı renkli ekran, ICD (Iveco Colour Display) ortalama hız ve yakıt tüketiminden aracın bakımına kadar birçok parametrenin izlenmesini sağlıyor. Yağ seviye kontrolleri, parça aşınmaları ve arızalar bu şekilde kolaylıkla takip edilip sürücünün günlük kontroller için harcayacağı zaman ve eforu azaltılıyor. Bütün bu bilgilerin Türkçe olarak sunulması sürücülere büyük kolaylık sağlıyor.



Iveco yeni modelleriyle İzmir Fuarı'nda

Iveco, Türkiye'de üretilen Eurobus Tector'un yeni modeli Eurobus Tector 35.17'yi 8-18 Eylül tarihleri arasında düzenlenen İzmir Enternasyonal Fuarı'nda gerçekleştirdiği bir toplantı ile tanıttı. Etkinlikte, Otoyol Genel Müdürü **Murat Selek** İzmir Enternasyonal Fuarı'nda ilk kez sergilenen Eurobus Tector 35.17, Daily 18+1 ve Daily Zırhlı Van modelleri hakkında bilgi verdi.

Türk otomotiv sektörünün hafif, orta ve ağır sınıf kamyon ve otobüs üretiminde lider kuruluşlarından Iveco, yeni modellerini bu yıl 74'üncüsü düzenlenen "İzmir Enternasyonal Fuarı"nda tanıttı. Etkinlik sırasında yaptığı konuşmada Eurobus Tector 35.17'nin turistik taşımacılığa uygun, zengin donanımıyla sektördeki firmaların lojistik ihtiyaçlarını karşılayacak bir çözüm olacağını ifade eden Otoyol Genel Müdürü Murat Selek sözlerine şöyle devam etti: "Avrupa'nın en başarılı dizel mo-



torlarından olan Tector Motor ilk kez Haziran ayı başında lansmanı gerçekleştirilen Eurobus Tector 31.17'de kullanıldı. Eurobus Tector 31.17 o tarihten itibaren yurtiçinde büyük ilgi gördü ve ihraç edilmeye başlandı. Bugün ilk kez beğeninize sunduğumuz Eurobus Tector 35.17 üstün donanım ve özellikleriyle sınıfının en konforlu aracı olma niteliğini taşıyor. Özellikle turizm sektöründe faaliyet gösteren firmalar için Eurobus Tector 35.17'nin vazgeçilmez bir iş ortağı olacağına inanıyoruz."

DAYANIKLI TÜKETİM

DemirDöküm'ün eğitime desteği sürüyor

Sosyal sorumluluk bilincini eğitimle özdeşleştiren DemirDöküm, eğitimin kalitesini artıran çalışmalara imza atıyor.

İnegöl Vehbi Koç İlköğretim Okulu

DemirDöküm, genel müdürlüğünün bulunduğu İnegöl'deki Vehbi Koç İlköğretim Okulu'na geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da gerekli desteği sağladı. Öğrencilerin sosyal ve sportif faaliyetlerde bulunabilmeleri için projeler geliştiren DemirDöküm, kitap okuma alışkanlığının pekiştirilmesi için okulun kütüphanesini zenginleştirdi.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramlarında gele-



neksel olarak düzenlenen ve bu yıl altıncısı yapılan resim yarışmasında dereceye giren öğrencileri ödüllendiren DemirDöküm, bu yıl ayrıca Vehbi Koç İlköğretim Okulu bünyesinde ilk kez gerçekleştir-

len spor olimpiyatlarına da sponsor oldu.

Muratlı Köyü İlköğretim Okulu

DemirDöküm'ün yapım aşamasından başlayarak özel

destek sağladığı okullara bir yenisi daha eklendi. İnşaat ihtiyaçları özel sektör tarafından karşılanan ve 4 Eylül 2005'te hizmete giren Kütahya iline bağlı Domaniç ilçesinin Muratlı Köyü İlköğretim Okulu'nun panel radyatör, sirkülasyon pompası ve radyatör vanaları ihtiyacı DemirDöküm tarafından karşılandı. Okula katkıda bulunanların plakette ödüllendirildiği açılış töreninde, DemirDöküm Genel Müdürü **B. Lütfü Kızıltan**'a da bir plaket verildi.

DemirDöküm ayrıca, Bozüyük Kandilli İlköğretim Okulu'na ve İnegöl Mesudiye İlköğretim Okulu'na da bilgisayar desteğinde bulundu.

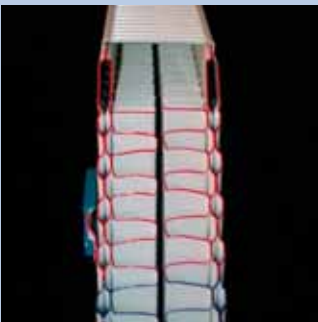
“Isınma Sanatı”nda son nokta

Isıtma ve iklimlendirme sektörünün lideri DemirDöküm, ilkler listesine yeni bir ürün daha ekleyerek, Türkiye'nin ilk ve tek “Desenli Panel Radyatör”ünü üretti.

DemirDöküm'ün tüm yetkili satış noktalarında tüketicinin beğenisine sunulan DemirDöküm Desenli Panel Radyatör, her zevke uygun, çeşitli kullanım alanlarına yönelik desen

seçenekleriyle ısıtmanın yanı sıra farklı tarzlardaki mekânların dekorasyonuna uyumlu estetik bir ürün olarak dikkat çekiyor. Salon, oturma odası, çocuk odası, genç odası, mutfak, ofis kullanım alanları gibi değişik mekânlar için farklı alternatifler sunan “DemirDöküm Desenli Panel Radyatör”ün lansmanı Eylül ayında yapıldı.

PKKP Plus 600 modelinde üretilen “DemirDöküm Desenli Panel Radyatör”ün 0.6 m, 0.8 m, 1 m, 1.2 m, 1.4 m uzunluk seçenekleri bulunuyor. Başlangıç olarak beş farklı desen seçeneği ile üretilen DemirDöküm Desenli Panel Radyatör'ün farklı desen serileri de piyasaya sunuldu.



“Telvenin İzinde Kahvehaneler”

Günlük hayatın alışlagelmiş parçalarından biri olan kahvehanelerde çekilmiş olan fotoğraflar, “Telvenin İzinde Kahvehaneler” fotoğraf sergisinde bir araya geldi. Beyoğlu'ndaki Fotoğrafevi-Koç Allianz Galerisi'nde 3-16 Eylül tarihleri arasında sergilenen fotoğraflar, Hakan Kürklü ve Yılmaz Bulut imzalı. 2004 yılında piyasaya sunduğu Türk kahve makinesi “Telve” ile beğeni toplayan ve uluslararası iF tasarım ödülünü kazanan Arçelik'in sponsor olduğu sergide satılan fotoğrafların gelirleri, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na bağışlandı.



Geleceğin yakıtları tartışıldı

Koç Enerji Grubu şirketlerinin yöneticileri, enerji kaynakları ve geleceğin yakıtlarını tartıştı.

7 Eylül'de Aygaz Genel Müdürlük binasında Aygaz'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda, Koç Enerji Grubu şirketlerinden Mogaz, Birleşik Oksijen Sanayi, Entek Elektrik Üretim Otoprodüktör Grubu, Koç Statoil Gaz Toptan Satış ve Demir Export'un üst düzey yöneticileri ile iş ve teknoloji geliştirmeden sorumlu yöneticiler bir araya geldi.

Doç. Dr. **Yalçın Tanes**'in "Ar-Ge Yönetimi Deneyimleri" başlığı altında Ar-Ge tecrübelerini de aktardığı toplantıda katılımcılar, enerji ihtiyacı ve bu ihtiyacın karşılanmasına yönelik olarak hidrojen, CNG, LNG, biyoyakıtlar gibi geleceğin yakıtları üzerinde tartıştılar.

Toplantıda, sürdürülebilir kalkınma kapsamında yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ilginin günden güne arttığı, fosil yakıtlarının temin, fiyat ve çevresel etkiler sebebiyle günden güne yerini diğer enerji kaynaklarından elde edilecek yakıtlara bırakacağı, bir kez daha vurgulandı.

Enerji Grubu içerisinde alternatif yakıtlarla ilgili çalışmaların değerlendirilmesi ve Opet'in de katılacağı toplantılarla devam edilmesi kararlaştırıldı.

Opet'le "Caddelerden pistlere"

Opet Otodrag Şampiyonası'nın altıncı ayağı, 25 Eylül Pazar günü Antalya Türk Hava Kurumu Karain Havaalanı'nda yapıldı.

Beşinci ayak yarışlarının gerçekleştiği Eskişehir'de olduğu gibi Antalya'daki THK Karain Havaalanı da heyecanlı görüntülere sahne oldu. Beşinci ayakta tek bayan yarışçı olarak dikkat çeken **Sıdıka Başkara**, Antalya'daki yarışa katılmadı.

Otodrag yarışının en güçlü motorlarına sahip otomobillerin yer aldığı Süper Drag Kategorisi Sınıf 10'da birbirleriyle yarışan Opet pilotları **Ekrem Ekmenci** (OPET Yönetim Kurulu Üyesi) ve **Le-**

vent Kesen, tüm sezonda olduğu gibi altıncı ayakta da en çok ilgi gören isimler oldu. Ekmenci yarışı üçüncü, Levent Kesen ise birinci olarak bitirdi.

Otodrag'a verdiği destekle, caddelerdeki tehlikeli ve kontrolsüz yarışların pistlerde, güvenli şartlarda yapılmasını misyon edinen Opet, "Caddelerden pistlere" sloganıyla, caddedeki yarışları büyük ölçüde pistlere çekmeyi başardı. Otodrag her geçen gün seyirci sayısını artırarak büyük ilgi çekiyor. 2005 yılının son koşusu olan yedinci ayak, Ekim ayında İstanbul Park'taki Formula 1 pistinde yapılıyor.

Aygaz Yapı Fuarı'nda yeniliklerini sergiledi

Aygaz, bu yıl 18'incisi 21-25 Eylül tarihleri arasında Altınpark Fuar Merkezi'nde düzenlenen 2005 Yapı Ankara Fuarı'na katılarak dökmegaz sistemleri ile LPG'li cihazları tanıttı.

Aygaz'ın 55 m²'lik

standında, dökmegaz sistemlerinin yanı sıra Palmiye, Barbekü, Kamp Cihazları, Soba gibi LPG ile çalışan cihazlar da sergilendi. Dökmegaz segmenti ile fuara katılan Aygaz, yapı sektöründe faaliyet gösteren diğer firmalar ile potansiyel ve mevcut müşterileriyle buluşma fırsatı buldu.

Aygaz Dökmegaz Sistemleri, konutların elektrik enerjisi, ısıtma, sıcak su ve pişirme ihtiyaçlarına tek merkezden kesin çözüm getiriyor. Bakım ve işletim kolaylığı sunması nedeniyle tercih edilen Aygaz Dökmegaz Sistemleri, konuttan turistik işletmeye, tavuk çiftliğinden sanayi tesisine kadar enerjiye ihtiyaç duyulan her alanda kullanılabilir.



TÜKETİM VE TURİZM

“Önce insan” diyen Migros engelleri kaldırıyor

Migros, 2001 yılından itibaren çeşitli zamanlarda yapılan kampanyalarla, Bedensel Engellilerle Dayanışma Derneği aracılığıyla Bingöl'den Manisa'ya kadar 35 ilde, yaşama sevincini kaybetmeden geleceğe umutla bakan 2306 engelliye tekerlekli sandalye dağıtılmasını sağladı. Migros, zihinsel engelli gençlerin topluma kazandırılması amacıyla düzenlenen “Özel Olimpiyatlar Türkiye” organizasyonuna da P&G firmasıyla birlikte 2004 yılından bu yana destek veriyor.

2004 yılında, 500 zihinsel engelli sporcunun bir yıllık eğitim giderlerinin karşılanması-



na katkı sağlayan Migros, sosyal sorumluluk projelerinin bir kereye mahsus olmayıp, süreklilik göstermesi halinde anlam kazandığı bilinciyle bu yıl da zihinsel engelli gençlerin

topluma kazandırılmaları ve başarmanın zevkini yaşamaları amacıyla düzenlenen “Özel Olimpiyatlar Türkiye” organizasyonuna yine P&G ile birlikte destek oldu.

Migros'un, duyarlı müşterilerinin de desteğiyle, 2005 yılında yapılan bir kampanya ile Japonya'da düzenlenen “2005 Dünya Kış Olimpiyatları”nda ilk kez Türkiye'yi temsil eden zihinsel engelli sporcular, kazandıkları 8 madalya ile başarmanın zevkini doyasıya yaşadılar; kendilerine destek olanlara da bu zevki fazlasıyla yaşattılar. Eğitim, kültür, sanat, çevre, spor gibi sosyal konularda özveri ile çalışan vakıf

veya kurumlarla işbirliği yaparak doğrudan organizasyonlar gerçekleştiren, aynı zamanda vakıf ve kurumlara kaynak sağlayarak toplumun faydalanaacağı projelerin gerçekleşmesine destek veren Migros, toplumun belirli konulara dikkatinin çekilmesi için çaba harcıyor.

Engelli vatandaşların yaşamlarını kolaylaştıracak uygulamalara mağazalarında da yer veren Migros, mağaza otoparklarında özel otopark alanları ayırırken, engelli vatandaşların alışverişini kolaylaştırmak için özel dizayn edilmiş motorlu, sepetli alışveriş arabaları bulunduruyor.

Koçtaş'ın yeni mağazası Avrupa yakasında

Koçtaş'ın Avrupa yakasındaki yeni mağazası 15 Ekim'de açılıyor. Cevahir İş Merkezi'nin en büyük mağazası olacak olan Koçtaş Şişli, tüketicilere, “Evinizi Güzelleştirin” temasıyla ev aksesuarlarından küçük el aletlerine kadar binlerce çeşit ürün sunacak.

Dünyanın üçüncü büyük alışveriş merkezi olan Cevahir İş Merkezi'nin giriş katında, metro çıkışının hemen önünde yer alan 8 bin metrekare büyüklüğündeki Koçtaş Şişli, binadaki en büyük mağaza olma özelliğini taşıyor. Dekoratif ürünlerden inşaat malzemelerine, ev tekstili ürünlerinden aksesuarlara, bahçe mobilyalarından aydınlatma ürünlerine, genç odasından hazır perdeye, halıdan boyaya, parkeye kadar pek çok seçenek bulunan Koçtaş'ta, evinde değişiklik yapmak isteyen bir tüketici-



cinin ihtiyaç duyabileceği her çeşit ürün, çok uygun fiyatlar ve ödeme koşullarıyla satışa sunuluyor. Açılış günü Koçtaş'a gelecek misafirleri aktiviteler, ikramlar ve sürpriz hediyeler bekliyor.

İstanbul'daki ikinci Koçtaş mağazasının Avrupa yakasında, dünyanın en büyük alışveriş merkezlerinden birinde açılmasının heyecanını yaşadıklarını belirten Koçtaş Genel Mü-

dürü **Levent Çakıroğlu** ise şunları söyledi: “Giriş katında yer alan Koçtaş Şişli, hem metro hem de otopark çıkışının yanında bulunuyor. Bu sayede, müşterilerimiz ellerindeki paketlerle dolaşmak zorunda kalmadan alışverişlerini gönül rahatlığı ile yapabilecekler. 8 bin metrekarelik mağazamızda kaliteli, uygun fiyat ve ödeme koşullarına sahip binlerce ürünümüz ve ziyaretçilerimize



yeni fikirler vermeye hazır çalışanlarımızla daha pek çok evi güzelleştireceğiz.” Evini güzelleştirmek, kullandığı ürünlerle yaşam standardını yükseltmek isteyen tüketiciler, dilerlerse Koçtaş'tan dekorasyon hizmeti alabiliyorlar. Tespit için keşif, projelendirme ve sunulan projenin bütçelendirmesini yapan Koçtaş, istenirse uygulama aşamasında da destek verebiliyor.



Mercan Türk Rakısı için şerefe

bahçesinde yapıldı.

Lansmanlar için eski İstanbul evlerini yansıtan, rakının ve rakı kültürünün gelenekselliğini hatırlatan özel bir dekor hazırlandı. Ayrıca eski İstanbul'un ve İstanbul meyhanelerinin anlatıldığı küçük bir fotoğraf sergisi de düzenlendi. Gecede sahne alan fasıl ekibi, davetlilere hoş saatler yaşattı.

Tariş-Tat Alkollü İçkiler San. A.Ş. Genel Müdürü **Ali Gök**, lansmanda yaptığı konuşmada, Mercan Türk Rakısı ile geleneksel rakı içicilerini hedeflediklerini belirtti. Dü-

zey Pazarlama Genel Müdürü **Metin Yılmaz** ise Mercan Türk Rakısı'nın 12 Eylül'de piyasaya sürüldüğünü, hedeflerinin piyasa bulunurluklarını maksimum seviyeye taşımak olduğunu belirtti.

Tariş çalışanları için İzmir'de gerçekleştirilen lansmanda konuşan Tariş Genel Müdürü Dr. **Sebahattin Gazanfer** de, Tariş ve Tat gibi iki büyük yapının ortaklığıyla üretilen Mercan Türk Rakısı'nın, rakıseverler tarafından beğenileceğinden emin olduğunu söyledi.

Tariş-Tat ortaklığı ile üretilen ve 12 Eylül'de piyasaya sürülen Mercan Türk Rakısı, İstanbul ve İzmir'de düzenlenen şirket içi lansmanlarda, Tat ve Tariş çalışanlarına tattırıldı. Eski İstanbul evleri dekorunda, fasıl eşliğinde gerçekleşen lansmanlarda tadılan, geleneksel rakı özelliğindeki, tok ve yoğun içimli Mercan Türk Rakısı,

büyük beğeni topladı.

Mercan Türk Rakısı'nın ilk şirket içi lansmanı, 19 Eylül Pazartesi akşamı, Tat'ın Taşdelen'deki genel müdürlük binasında gerçekleşti. 21 Eylül Çarşamba günü de Mercan Türk Rakısı, İzmir'deki Tariş çalışanları tarafından tadıldı. Lansman, Tariş'in İzmir Alsancak'taki genel müdürlük binasının

FİNANS

Koç Allianz minik basketbolcuların yanında

Koç Allianz Basketbol Okulları, bu yıl da miniklerin beden ve ruh sağlıklarına katkı sağlamak amacıyla kapılarını basketbolsever çocuklara açıyor. Koç Allianz, polise sahiplerinin çocuklarına hem eğitim dönemleri boyunca

okul dışındaki zamanlarını sporla değerlendirmeleri fırsatı sunuyor, hem de başarılı miniklere Koç Allianz Spor Kulübü (İstanbul Kadıköy Spor Kulübü) ile Tofaş Basketbol Takımı altyapı kadrolarında oynama şansı veriyor.

Koç Allianz Basketbol Okulları ile ilgili değerlendirmede bulunan Koç Allianz Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç**, çocukların sporla iç içe olmalarının, daha sağlıklı bir geleceğe yelken açmak anlamına geldiğini, bugünün minik

basketbolcularını, yarının 12 Dev Adam'ı olarak görmenin kendileri için en büyük armağan olacağını söyledi.

Koç Allianz sigortalıların çocuklarına özel olan basketbol okullarında, 6-16 yaş arası çocuklar, Koç Allianz Spor Kulübü ve Tofaş Spor Kulübü antrenörleri tarafından yönetilen derslere katılıyor. Çalışmalarda takıma girebilecek kadar başarılı görülen katılımcılar, sezon sonunda altyapı kadrolarında basketbol hayatlarına devam edebilme şansına sahip oluyor. Kayıtlar ve antrenmanlar, cumartesi ve pazar günleri, Anadolu ve Avrupa yakasında bulunan okulların spor salonlarında yapılıyor.



VEHBİ KOÇ VAKFI

Amerikan Hastanesi'nden Ramazan tavsiyeleri

Uyku Bozuklukları Kliniği Şefi Dr. Sabri Derman



Ramazan süresince genel fiziksel ve ruhsal sağlığımızı doğrudan etkileyen uyku düzenimizde ortaya çıkan değişikliklerden en az düzeyde etkilenebilmek için:

1 Sahurdan sonra

tekrar uyuyabiliyorsanız yatmadan önce yarım saat bekleyin ve ikinci uykunuzun iki saati aşmamasına çalışın;

1 Sahura kalksanız da kalkmasanızda yemeklerinizi yavaş yiyin, lokmalarınızı çok çiğneyin ve yeterince su için;

1 Sigara, çay, kahve tüm kafeinli yiyecek ve içeceklerden kaçınin;

1 Mümkünse sağlığınıza uygun egzersizler, tercihen 30 dakikalık yürüyüşler yapın;

1 Uykudan önce sakinleşmek için en az bir saat ayırın, televizyonda kavgalı, dövüşlü programlar, üzücü ve sıkıcı haberler izlemeyin.

Diyetisyen Zuhal Güler Çelik



Normal hayatımızda nasıl azar azar ve sık beslenmemiz gerekiyorsa ramazanda da mümkün olduğu kadar az yiyerek öğün sayısını artırmaya çalışmalıyız. Akşam iftarda ye-

meğe çok yüklenmeden bir çorba ve biraz ekmekle oruç açılıp biraz zaman geçtikten sonra sebze yemeği ve diğer yiyeceklerden az miktarda tüketilebilir. Gün boyu aç kalınacağı ve ihtiyaç duyulan besin öğelerinin karşılanması gerektiği düşünülürse sahur yapılması gerekliliği ortaya çıkar. Sahurda sadece su içerek niyetlenmek veya gece yiyip yatmanın son derece zararlı olduğu unutulmamalıdır. Sahurda uyanılarak protein içeren süt, yoğurt, peynir gibi gıdalar yenmeli, kan şekerinin düşmesini önlediği için yanına mutlaka ekmek eklemeli ve su içilerek sıvı alımına dikkat edilmelidir.

Endokrinoloji, Diyabet ve Metabolizma Uzmanı Dr. Tahir Haytaoğlu



Diyabet hastaları için dikkat edilmesi gereken yiyecek grubu, basit karbonhidratlardır. Basit karbonhidratların daha az miktarlarda tüketilmesi gerekir. Bunlar: Sofra şekeri, so-

fra şekerinin çok kullanıldığı yiyecekler, beyaz rafine unun kullanıldığı yiyecekler, pirinç pilavı, makarna ve patatestir. Sahurda zeytin, peynir, domates ve tam buğday ekmeği içeren bir kahvaltılık; iftar zamanı miktarın kontrol altında tutulduğu, yağsız et ve/veya sebze yemeği, az yağlı bol salata ve yapay tatlandırıcı kullanarak hazırlanmış sütlü tatlı veya komposto olabilir.

İftar sonrası 1-2 porsiyon meyve; yatar-ken de bir bardak süt, ayran veya bir kâse yoğurt almak uygun bir beslenme düzeni olarak gösterilebilir.

Koç MBA 2005–2006 akademik yılı başladı

2005-2006 yılı Koç MBA programı, 19 Eylül-23 Eylül tarihlerinde Rumelifeneri Kampüsü'nde düzenlenen oryantasyon programı ile başladı. Fiba Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. **Ömer Aras** ve **Egon Zehnder** International Genel Müdürü **Murat Yeşildere**'nin konuşmacı olarak katıldığı program kapsamında beş gün boyunca çeşitli eğitim seminerleri ve outdoor aktiviteleri gerçekleştirildi. Koç MBA programının onüçüncü akademik yılına 34

şisi kabul edildi. Bazıları ODTÜ, İTÜ, Bilkent ve Koç üniversitelerinden olmak üzere 14 değişik üniversiteden gelen öğrencilerin yüzde 40'ı bayan. Öğrencilerin yaş ortalaması da 23, en az bir yıl iş deneyimi olan öğrencilerin oranı ise yüzde 6.

Yoğun takım çalışmasına odaklanan Koç MBA oryantasyon programında öğrenciler, mezun oldukları üniversiteler, bölümler vb. itibarıyla farklı çalışma gruplarına ayrıldı. Oryantasyon programı kapsamında grupların birbir-

leri ile tanışması ve kaynaşmasını sağlamak amacıyla güven çemberi ve atlayışı, örümcek ağı gibi oyunların yer aldığı outdoor aktiviteleri düzenlendi. Ayrıca, Koç MBA programında ağırlıklı olarak kullanılan vaka analizlerine aşinalık sağlamak üzere vaka çalışmaları ve takım çalışması sırasında karşılaşılabilecek güçlüklerin üstesinden gelinmesi için iletişim ve yaratıcılık gibi konularda çeşitli çalıştaylara da yer verildi. Outdoor programı boyunca oynanan çeşitli oyunlar sıra-

sında takımlar strateji geliştirme ve farklı iletişim yöntemlerini kullanmaya yönlendirildi. Öğrenciler zaman zaman birbirleri ile yarışırken, bazı oyunlarda da zamana karşı yarıştılar.

Her oyunun ardından düzenlenen değerlendirme bölümünde ise takım üyeleri birbirlerine iş veya özel yaşamlarından deneyimlerini aktardılar.

1993 yılında eğitime başlayan Koç MBA programından bugüne kadar 409 öğrenci mezun oldu.