

## İçindekiler

### Küresel Vizyon

8

- **Koç Holding Finansman Grubu Başkanı Dr. Rüşdü Saraçoğlu**, Yapı Kredi Bankası'nın tüketici ve KOBİ'lerin finansmanı ile büyüyeceğini anlattı.
- **Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç**, İtalya-Türkiye İş Forumu'nun açılış konuşmasında özel sektörün üst platforma çıkacağını vurguladı.
- **Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı**, ISO'nun IV. Sanayi Kongresi'nde yaptığı konuşmada rekabet için sanayinin desteklenmesi gerektiğini vurguladı.

### Ayın Gündemi

16

- **Kazakistan'da düzenlenen Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nde Türk ekonomisini Koç Holding temsil etti.**
- **Koç Topluluğu Teknoloji Günü'nde konuşan Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı**, hedeflerin gerçekleşmesinde marka ve teknolojinin önemini anlattı.

### Birlikte Gezelim

26

- **Antakya Ford, Tofaş ve Düzey Pazarlama Bayii Osman Ovalı**, tarihi kentini gezdi.

### Ford ile Yollarda

34

- **5NİK'nın sunucu ve yapımcısı Cüneyt Özdemir'le Rumelihisarı'na gittik.**

### Hayata Dair

36

- **Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Müdürü Tony Paulus**, Türkiye'deki eğitim modelini değerlendirdi.

# 10 Kasım'da büyük bir gurur yaşadık...



**K**oç Topluluğu 2005 yılını, hedefleri çerçevesinde finans, perakende ve enerjide Topluluğu bir üst segmente taşıyacak büyük satın alımlarla tamamlıyor. Ancak 2005, Koç Topluluğu için çok önemli bir anlam daha taşıyacak. Koç Holding, Türk halkının önem verdiği değerlere sahip çıkma felsefesi çerçevesinde 10 Kasım'da **Mustafa Kemal Atatürk**'ün Londra'daki dünyaca ünlü Madame Tussauds Müzesi'nde yer alan balmumu heykelini yeniledi. Heykelin değiştirilmesi nedeniyle düzenlenen resepsiyon televizyonlarda yayınlanınca, Koç Holding'in mail adresine yağan yüzlerce teşekkür, bize birçok önemli ödülünden çok daha fazla gurur verdi.

### Kadın ve eğitimde reform

İtalya-Türkiye İş Forumu'nun açılış konuşması yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde, ekonomi ve politikada olduğu gibi, kadının toplumdaki yeri ve eğitim konusunda da reformlar gerçekleştirilmesi gerektiğini vurguladı.

### AB'de rekabet, sanayiye yatırımla sağlanabilir

Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, İstanbul Sanayi Odası'nın "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" temasının işlendiği IV. Sanayi Kongresi'ndeki konuşmasında, Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde Türkiye'nin lider ülkelerle ancak sanayi sektöründe sağlanacak gelişimle rekabet edebileceğini vurguladı. Özaydınlı, bu yolda, yatırım ortamını iyileştirecek yapısal önlemlerin alınması gerektiğinin de altını çizdi.

### Yapı Kredi tüketiciyle büyüyecek

2005'te Koç Holding açısından önemli satın alımlardan biri olan Yapı Kredi Bankası ile Koçbank birlikte değerlendirildiğinde, özel sermayeli üçüncü büyük banka ortaya çıkıyor. Koç Holding Finansman Grubu Başkanı ve Koçbank ile Yapı Kredi Bankası Yönetim Kurulu Başkanı **Dr. Rüşdü Saraçoğlu**, Yapı Kredi Bankası'nın tüketiciye ve tüketiciye mal satan KOBİ'lere finansman sağlama hedefiyle büyüyeceğini anlattı.

### Koç Topluluğu Teknoloji Günü

Koç Holding'in hedeflerine ulaşma yolunda önem verdiği "markalaşma" ve "teknoloji" konusu çerçevesinde düzenlenen Koç Topluluğu Teknoloji Günü'nde ana konsept "Yükselen Teknoloji" oldu. Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Tamer Haşimoğlu**, toplantının açılışında Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı'nın dikkat çektiği Ar-Ge konusunda, teknolojinin verimli kullanılmasının önemini vurguladı.

### Kazakistan'da Türkiye'yi Koç Holding temsil etti

Koç Holding, Kazakistan'ın Başkenti Almatı'da düzenlenen Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nde Türk ekonomisini temsil etti. Türkiye'den yalnızca Koç Topluluğu'nun katıldığı uluslararası konseyde Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç Kazakistan Cumhurbaşkanı **Nursultan Nazarbayev** ve uluslararası şirket yöneticileriyle de ikili temaslarda bulundu. ☺

### 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](mailto:bizdenhaberler@koc.com.tr)

Yayın Türü: Yerel Süreli

Aralık 2005 Sayı: 333

**Sahibi:** Koç Holding A.Ş. adına 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 Saydam, 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 belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



# Türk halkından teşekkür yağdı

Koç Holding, Mustafa Kemal Atatürk'ün Londra'daki dünyaca ünlü Madame Tussauds Müzesi'nde yer alan balmumu heykelini yeniledi. Türk toplumu, balmumu heykelin yenilenmesi nedeniyle Koç Holding'in web sitesindeki iletişim adresine yüzlerce teşekkür mail'i yolladı

**K**oç Holding **Mustafa Kemal Atatürk**'ün Madame Tussauds Müzesi'nde yer alan balmumu heykeli, liderin karizmasını ve simgelediği gücü daha belirgin gösteren yeni heykeliyle değiştirdi. Bir yıllık girişimler ve çalışmalar sonucunda hazırlanan yeni balmumu heykel, Atatürk'ün 67. ölüm yıldönümüne denk gelen 10 Kasım'da Madame Tussauds Müzesi'nde gerçekleştirilen bir resepsiyonla yerine kondu.

Balmumu heykelinin yenilenmesi resepsiyonunun ardından, Koç Holding'in web sitesine mail yağdı. Marmara Vakfı da, Mustafa Kemal Atatürk'ün balmumu heykelinin aslına uygun haline getirilmesi ve Koç Topluluğu'nun hayata geçirdiği diğer sosyal sorumluluk projeleri dolayısıyla **Mustafa V. Koç**'a ödül verdi.

Koç Holding, çağdaş Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Ata-

türk'ün, yıllardır İngiltere'nin başkentindeki Madame Tussauds Müzesi'nde sergilenen balmumu heykelinin, aslına uygun olmayan bir örnek olması ve Türk kamuoyunun bu konudaki duyarlılığını dikkate alarak, 2004 Ekim'inde heykelin değiştirilmesi için bir girişim başlattı.

Koç Holding 2004 yılı Ekim ayında Madame Tussauds Müzesi'yle yapılan bir dizi görüşme sonrasında, heykelin aslına uygun yenisi ile değişimi konusunda

leştirilen yeni heykelin açılış töreninde yaptığı konuşmada, bu törenin ev sahibi olmanın kendisi için çok anlamlı ve gurur verici olduğunu vurguladı. Mustafa V. Koç sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün aslına uygun balmumu heykelinin açılışını, Atatürk'ün ölüm yıldönümü olan 10 Kasım tarihinde yapmak bizim için çok anlamlı. Zira, fiziken aramızda olmasa da, 20. yüzyılın liderleri arasında, peşinden kitleleri sürükleyebilecek karizmaya ve öngörüye sahip, idealleri halen yaşayan ve fikirleri ile "ölümsüz" başka bir lider yok. Bugün burada, heyecan ile toplanmış olan bizler de bu ölümsüzlüğün en somut örneğiyiz.

Ulu Önder Atatürk'ün bizlere verdiği "Türkiye'yi çağdaş uygarlığın ilerisine taşıma" hedefi doğrultusunda 82 yıldır aralıksız olarak kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Avrupa'nın bir parçası olmak üzere büyük hamleler yaptığımız bugünlerde, ülkemizi ve tarihimizi uluslararası platformda doğru tanıtmak için hepimize büyük görevler düşüyor.

Topluluk olarak biz de üzerimize düşenleri yapmayı bir borç biliyoruz. Koç Topluluğu olarak ülke içindeki sosyal sorumluluk projelerimizin yanı sıra, Türkiye'yi uluslararası platformda tanıtmayı amaçlayan projelerimizi de sürdüreceğiz. Madame Tussauds'daki Atatürk heykeli ni aslına uygun olarak yeniden yaratan müzenin baş heykeltıraşı **Steve Swales**'in 10 Kasım'daki resepsiyonunda gazetecilere yaptığı değerlendirme de Türk halkının bu konudaki duyarlılığının belirgin göstergesi gibiydi. Swales için "yaşı olmayan bir kahraman" yaratma noktasına gelmek hiç de kolay olmamış. Atatürk'ü tanıyabilmek için defalarca Türkiye'ye gidip gelen Swales, gazetecilerin soruları üzerine "Halkın böylesine taptığı büyük bir liderin, gerçeğine en yakın heykelini yapmaya cüret etmek çok ürkütücüydü" değerlendirmesi yaptı.

Koç Holding tarafından yenilenen, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün balmumu heykeli Madame Tussauds Müzesi'ndeki yeni yerinde 11 Kasım 2005 tarihinden itibaren ziyaretçilere de açıldı. 🌐

yetkilileri ikna etti. Balmumu heykelin yeniden yapımı süreci Anıtkabir Komutanlığı'nın sağladığı geniş destek ve olanaklar ile yürütüldü.

Yapılacak eserin, Ulu Önder Atatürk'ün görsel heybetini, yakışıklılığını, karizmasını, ışığını yansıtabilmesi ve gerçeğe uygun olabilmesi için, elde edilen pek çok görsel ve yazılı materyal, yapımı gerçekleştirecek ekip ile paylaşıldı.

Atatürk'ün heykelinin, aslına tamamen uygun, 50-51 yaşındaki halini yansıtacak biçimde yapılmasına karar verildi. Anıtkabir Komutanlığı'nın arşivinde bulunan, Atatürk'ün ölümünden hemen sonra alınmış bire bir yüz maskı kopyalandı. Heykeli yapacak olan ekip Nisan ayında Türkiye ziyaretinin ardından, çalışmalarına hız verdi. Proje 2005 Ekim ayının ortalarında tamamlandı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç 10 Kasım 2005 akşamı, Madame Tussauds Müzesi'nde gerçek-





# Koç Holding'e yüzlerce mail geldi

10 Kasım gecesi ulusal kanallarda Atatürk'ün yeni balmumu heykelini gören Türk halkı Koç Holding'in web sitesindeki iletişim adresine mail yağdırdı. Topluluğun mail adresine gelen duygu yüklü yüzlerce teşekkür mesajından birkaçı şöyle:

## Nevin - Bedrettin Kükü

Eşimin görevi nedeniyle 13 yıl önce gittiğimiz Madam Tussauds Müzesi'ndeki Atatürk heykelini gördüğümüzde gerçekten şoke olduk. Heykelin değiştirilmesini yürekten diledik. Bunca yıl sonra bunun istediğimizden çok daha iyi bir şekilde gerçekleştiği için çok mutlu olduk. Sanınız bu duyuyu tüm milletimiz de paylaşıyor. Eşim ve ben Türk Milleti'nin ebedi kurtuluş simgesi Ata'mıza olan sevgi, saygı ve milli duygularımızı yüceleştiren Koç Grubu'na en içten sevgi, saygı ve minnet duygularımızı gönderiyoruz.

## İsmail Yıldırım

Sayın Mustafa Koç Bey'in büyük Atatürk'ün Londra'daki müzede aslına aynen uygun yeni heykeli için göstermiş olduğu gayret ve uğraşısı konusunda şahsına en derin saygı ve muhabbetlerimi arz eder, zatına ve Koç Holding camiasına teşekkür ederim

## Prof. Dr. Cevat Gerni

Madame Tussauds Müzesindeki Atatürk heykelinin aslına uyun biçimde yenilenmesinden ailece duyduğumuz memnuniyeti belirtmek istedim. Gerçekten, 1992 yılında müzeyi gezerken o zaman henüz 9 ve 8 yaşındaki çocuklarım görünce "Aa... Baba bu bizim Atatürk değil" diye tepki

göstermişlerdi! Yeni hali çok güzel olmuş. Koç Grubu'na çok teşekkür ediyorum.

## Cellalettin Akdeniz

Londra'daki Madame Tussauds Müzesi'nde yer alan Cumhuriyetimizin Kurucusu Ulu Önder Atatürk'ün balmumu heykelini yenilemenizden ve açılışını 10 Kasım 2005 gününe rastlatmanızdan dolayı, sizlerin Cumhuriyet'in yaratmış olduğu sanayici ve işadamları olarak bunun bilincinde olarak göstermiş olduğunuz ilgiye teşekkür eder esenlikler dilerim..

## Seher Akbulut -

## Selcan Kahraman

Türk genci olarak, Koç Holding'in, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün Londra'daki Madame Tussauds Müzesi'nde yer alan balmumu heykelinin yenilenmesinde göstermiş olduğu duyarlılığa teşekkür ederiz. Ne Mutlu Türküm diyene...

## Enver Arsoy

Sevgili Koç Grubu, sevgili Atamız'ın eşsiz görüntüsünün yenilenmesindeki gayret ve başarılarınızı kutluyorum. Bu yüce davranışınız karşısında o kadar onurlandım ki, sanki yeniden doğdum. NOT: Evimde size ait ürünlere her baktığımda Yüce Atatürk'ü ve sizleri



daime hatırlayacağım. Esen kalın

## Aynur Üner - Türk Kadınlar Birliği Şişli Şubesi Başkanı

Londra'daki müzede Atatürk heykelini değiştirerek aslına uygun hale getirilmesindeki çabalarınızı beğeni ve takdirle izledik. Günümüz Türkiye'sinde bu tarz girişimlerin Laik Cumhuriyetimizin korunması ve devamında büyük katkısının olacağına inanıyoruz. Atatürkçü ve laik bu tür girişimlerinizin artarak devam etmesini diliyoruz. Sivil toplum örgütü olarak her zaman yanınızda olduğumuzu bildirir çalışmalarınızda başarılar dileriz.

## Avukat Yağmur Saraç

Sayın Koç Ailesi; 20 yıl önce Atatürkçü bir ailenin Atatürk ilkeleri ile yetişen 12 yaşında bir kız çocuğu iken yaz okulu için Londra'ya gitmiştim. Ata'mızın balmumu heykelini de görceğimden dolayı büyük merak ve heyecanla Madame Tussauds Müzesi'ne gitmiştim. Atatürk olarak gösterilen, büyük Atamızla benzerliği olmayan o heykeli görünce, göz yaşlarına engel olamamıştım. Koç Holding ve Sayın Mustafa Koç'a Atamızı layık olduğu şe-

kilde gösteren balmumu heykelin yapımını sağladıkları için sonsuz şükran duyuyorum. Ülkemiz için faydalı daha çok şey yapacağınıza inanıyorum.

## Şule Uran

Sayın Mustafa Koç, biraz önce TV'de Londra'dan yapılan canlı yayında yeni Atatürk heykelini gururla izledim, gözlerim yaşardı. Başta siz olmak üzere emeği geçen herkesi tebrik ederim.

## Elif Rumani

Sayın Mustafa Koç, bir Türk vatandaşı olarak Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün Londra Madame Tussaud Müzesi'ndeki balmumu heykelinin aslına uygun haline getirilmesi konusundaki katkılarınız için size "ÇOK TEŞEKKÜR ETMEK" istiyorum. Müzeyi ziyaret etmiş bir kişi olarak bu, sizin de belirttiğiniz üzere, benim için de duyarlı bir konuydu. Atatürk'ümüzün yeni balmumu heykelini çok beğendim. Ülkemizi yurtdışı platformlarda tanıtmayı amaçlayan diğer projelerinizi heyecanla bekliyor, şimdiden size iyi seneler diliyorum.

# “Heykel haberi, yayını kilitledi”

Koç Holding tarafından yenilenen Mustafa Kemal Atatürk'ün balmumu heykelinin Londra'daki Madame Tussauds Müzesi'ndeki açılış törenini ATV canlı yayınladı. Haber bülteni sırasında Türk halkı, yaşadığı duygu yoğunluğunu telefonlara sarılarak gösterdi. Koç Topluluğu'na teşekkür içeren bu telefonlar ve kanalda yaşanan duygu yoğunluğunu ATV Haber Genel Yayın Koordinatörü Korcan Karar anlattı. Karar'la hem Londra'daki izlenimlerini hem de bu duygu yoğunluğunu konuştuk

**Öncelikle sizin müze ve heykel hakkındaki izlenimlerinizi öğrenebilir miyiz?**

Madame Tussauds Müzesi yıllardır var olan, Londra'daki en önemli müzelerden biri. Asra damgasını vurmuş önemli kişilerin, politikacıların, sanatçıların, müzisyenlerin, futbolcuların balmumu heykelleri bulunuyor. Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu ve asrın en önemli liderlerinden biri olan **Mustafa Kemal Atatürk**'ün de burada balmumundan bir heykeli vardı. Ancak bu heykel oradaki Türk Büyükelçiliği'nde yıllardır kriz yaşıyordu. Oraya giden her büyükelçinin -ki bunu Sayın **Mustafa Koç** ile birlikte canlı yayında da söylemiştik- yaptığı ilk iş, Atatürk'e hiç benzemeyen heykelin değişmesine yönelik olarak Madame Tussauds ve Dışişleri Bakanlığı'na mektup yazmaktı. Bu, yıllardır hep sözde kalmış, bir türlü hayata geçirilememiş bir konuydu. Ben eski heykeli birkaç kez görmüştüm, gerçekten de çok kötü bir heykeldi.

**Ancak bugün bu heykel değişti...**

Evet bugün o müzeye koyulan heykel bire bir Atatürk'e benziyor. Eskisi ile arasındaki fark çok net görülebiliyor. Yeni heykelin konumu da bugün çok farklı. Böyle büyük bir projeye Koç Holding imza attıktan sonra Atatürk'ün müzedeki yeri değişti. “Main Hall” denilen ana salonda, Kraliyet Ailesi'nin hemen yanındaki sütunun altına tek başına koydular. Tabii ki bu çok önemli bir proje. Bugüne kadar Dışişleri bakanları



araya girmiş, elçiler girmiş, yazılmış, çizilmiş ama Koç Holding gitmiş Fırtına Paşa'nın fikir babalığında bu işe el atmış ve çok ciddi bir çalışma yapmış. Ciddi bir bütçe ayrılmış. Koç Holding, gerçekten bu projeye gönlünü koymuş ve emek harcamış.

**Biraz da canlı yayın sürecinden söz eder misiniz?**

Bu projeden bana ilk söz edildiğinde çok heyecanlandım ve 10 Kasım için muhteşem bir yayın olacağını düşündüm. Geçtiğimiz 10 Kasım'da Savarna'dan canlı yayın yapmıştık ve çok güzel bir yayın olmuştu. Bu 10 Kasım'da, geçen yılki yayının üzerine çıkmak zorundaydık ve bu projeye bunu başardık. Bültenimizin tamamını Atatürk'e ayırdık. Sadece Sayın Mustafa Koç ile Londra'dan yaptığımız canlı yayın 22 dakika sürdü. Onun öncesindeki VTR'mizde de 7 dakika 50 saniye yer

verildi. Mustafa Koç ile yaptığımız canlı yayını bitirir bitirmez ATV'nin telefonlarının kilitlendiğini duyduk. Gece boyunca, teşekkür etmek isteyen vatandaşların ATV'den Koç Holding'in telefon numaralarını aldıklarını öğrendik. Buraya gelen bütün mesajlarda izleyenlerin çok duygulandıklarını hatta ağlayarak bu canlı yayını seyrettiklerini gördük. O gün yayınlanan ilk 100 program içinde haber bültenimiz ikinci olmuş.

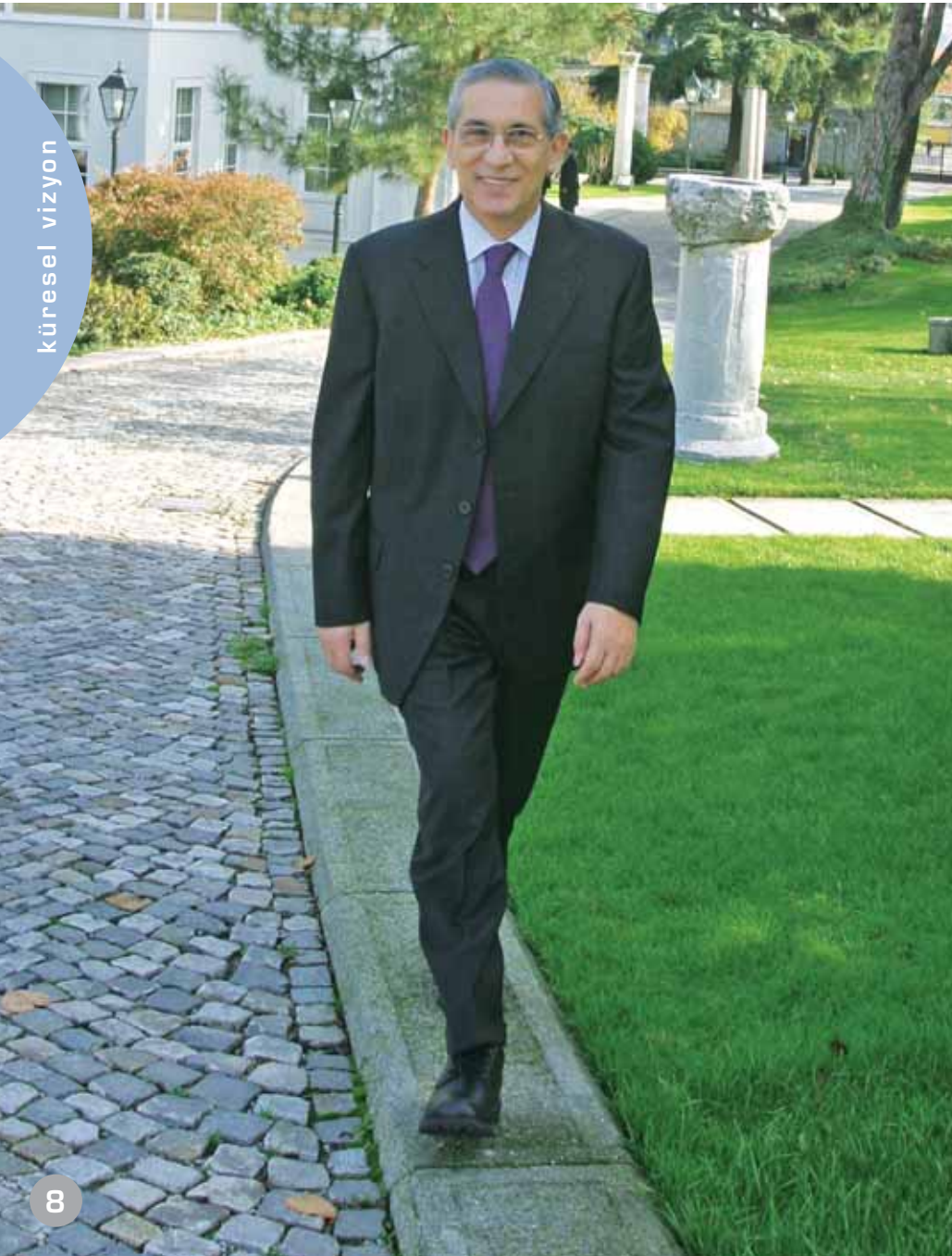
**Siz neler hissettiniz?**

Ben de gerçekten çok duygulandım. Ata'mız, bakışıyla, duruşuyla, saç rengiyle üzerindeki frak ve kösteğiyle, mendiliyle, altın manşetleriyle o kadar gerçekçiydi ki, sanki yanımdaymış gibi bir hisse kapıldım. Etkilenmemek mümkün değildi. Orada kim varsa herkes aynı duyguları yaşadı. Bu kadar çok telefon gelmesinin nedeni de buydu sanırım. 📞



# Koçbank ve Yapı Kredi KOBİ ve tüketicilerle büyüyecek

Koç Holding Finansman Grubu Başkanı ve Koçbank ile Yapı Kredi Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Rüştü Saraçoğlu, Yapı Kredi Bankası'nın üç yıllık büyüme stratejisi üzerinde çalıştıklarını belirterek, "Bu plan çerçevesinde, Yapı Kredi'de tüketici ve tüketiciye hizmet veren küçük ve orta boy işletmelerin finansman ihtiyaçlarını ön plana çıkaran bir model uygulayacağız" dedi



**T**üketiciye en yakın Topluluk olma stratejisi çerçevesinde büyüme programlarını sürdüren Koç Holding, Yapı Kredi Bankası'nın satın alınmasının ardından finans sektöründe de bu temel prensiple ilk sırada yer almayı hedefliyor. Koç Holding Finansman Grubu Başkanı ve Yapı Kredi Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Rüştü Saraçoğlu, Yapı Kredi'nin üç yıllık çalışma programının da Topluluğun tüketiciye en yakın grup olma stratejisi çerçevesinde çizildiğini belirtti. Bu çerçevede küçük ve orta boy işletmeler ile tüketicilerin finansman ihtiyacını karşılayacak bir model kuracaklarını vurgulayan Saraçoğlu, Yapı Kredi Bankası ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

**Yapı Kredi Bankası ile Koçbank'ı birleştirmeyi düşünüyor musunuz? Entegrasyon süreci tam olarak ne zaman tamamlanır sizce? Olası bir birleşmenin ardından, Yapı Kredi Bankası ismi kalır mı?**

Şu ana kadar önceliğimiz, satın alma işleminin tamamlanması ve pay sahiplerine çağrıda bulunularak hisse senedi toplanması ile ilgili süreçlerdi. Birleşme ile ilgili de birtakım hukuki süreçler var bildiğiniz gibi. Konu ile ilgili değerlendirmelerimiz devam ettiğinden henüz bu süreç başlamadı ama, sadece hukuki süreçler açısından bile baktıysak, halka açık iki genel kurul yapılacaktır. Her biri için 30'ar gün beklenecek. Sermaye Piyasası Kurulu inceleyecek.

Bunları dikkate aldığımızda, Koçbank ile Yapı Kredi Bankası'nın birleşmesini gerçekçi olarak hesaplarsak, karar verilmesinden itibaren altı ay içinde tamamlanabilir gibi geliyor bana. Yani en erken 2006 yılının ilk yarısının sonunda. İki bankanın birleşmesi ile ilgili yaptığımız değerlendirmelerde isim seçimi de var kuşkusuz. Yapı Kredi Bankası'nın isminin korunması konusunda kesin bir karar olmamakla birlikte, şu andaki yönetimin ve hissederlerin düşüncesi bu yönde.

Koçbank ve Yapı Kredi Bankası, birlikte değerlendirildiğinde, özel sermayeli üçüncü büyük banka oluyor. İki grup birlikte hesaplandığında, tahminen 622 şubeli bir büyüklük ortaya çıkacak. Yalnızca bankanın 575 şubesi bulunacak. Aktif büyüklük olarak bankacılık hizmeti veren üçüncü büyük özel sermayeli kuruluş olacak. Tabii, bu kuruluşları konuşurken yalnızca bankayı düşünmemek gerekiyor. Her iki grup bünyesinde de hem leasing var, hem factoring, hem aracı kurum hem de portföy yönetimi var. Bütün bunları birleştirdiğimiz zaman çok büyük bir grup ortaya çıkıyor. Bunların hepsini birlikte değerlendiriyoruz.

**Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer, Bankalar Yasası'nda, banka çalışan munzam sandıkları konusundaki maddenin iptali için Anayasa mahkemesi'ne başvurdu. Bu maddenin iptali bu süreçte bir sorun yaratır mı?**

Hayır yaratmaz. Ancak herkesin şunu bilmesi gerekiyor: Bu konu Türk bankacılık sektöründe çok ciddi bir sorun. Sayın Cumhurbaşkanımız çok olumlu bir açıyla olaya bakmaya çalışıyor. Müktesep hakların korunmasına çalışıyor. Ancak müktesep hakkı veren bankaların, bunu yerine getirmek için hazırlıklı olup olmadıkları belli değil. Çünkü bu haklar için karşılık ayrılmamış. Şeffaf bir bilançolamada da, bu yasa yarın iptal edildiği takdirde, bize getireceği ilave maliyet oldukça fazla. Sandığı olan bütün bankalara da aynı yük gelecektir. Ancak bu kez de, Sayın Cumhurbaşkanımızın iyi niyetle korumaya çalıştığı müktesep hakların hak sahipleri çok daha büyük bir mağduriyete uğrayacaklar."



## “Yabancı sermaye açısından en büyük risk siyasi risktir”

Dr. Rüshdî Saraçoğlu, kamu borç yükü ve cari işlemler açığı dikkate alındığında, uzun vadeli, düşük faizli kredilerin bankacılık sektörü açısından risk oluşturup oluşturmadığı yönündeki soruya şu yanıtı verdi:

“Bu risklerin hepsi hesaplanabilir riskler. Ancak şu bilinmeli, risk sıfıra indirilemez. Zaten böyle bir şey yoktur. Riskin hesaplı olması ve riski alanın, bu riski çok iyi bilmesi gerekir. Yabancı sermaye için en önemli risk her zaman siyasi risktir. Avrupa Birliği ile başlayan bu süreç, çok başında da olsa, zaman içinde dalgalanma gösterecek de olsa, Türkiye'yi belli bir yola sokmuştur. Bunun bence en önemli artısı siyasi risk olgusunun çok azalmış olması. Hükümetler artık, kafasına estiği gibi her istediğini yapabileceği düşüncesindeki idare sisteminden vazgeçmek zorundadır. Bu bir kere yatırımcıya çok büyük bir güvence vermiştir. Kurallar giderek belli olmaktadır, belirsizlikler azalmaktadır. Giderek hem belirginleşmekte hem de yabancıların bildiği Avrupa standartlarına doğru gitmektedir. Uyum sürecindeyiz. Bütün uygulamalarımız zaman içinde Avrupa uygulamalarına paralel hale gelecek. Uygulama bugün yüzde yüz paralel olmasa bile, müzakere süreci içinde uygulamalar Avrupa Birliği kriterlerine gelecek. Almanya'ya, İtalya'ya İngiltere'ye benzeyecek. Bu da riskleri azaltan en önemli olgudur. Benim tahminim risk seviyesi artık çok daha aşağılardadır. Finansal olarak borç yükü var, ama enflasyonun geldiği yerlere bakın, faizin geldiği yerlere bakın. Bu faizlerde, gayri safi milli gelirin yüzde 70'i seviyesinde bir borç yükü bence risk olmaktan çıkmıştır artık. Ancak, hükümetler enflasyonu yükseltici işler yaparsa riskler hemen yükselir; ama ben hiçbir hükümetin artık bunu yapabileceğini sanmıyorum.





**Yapı Kredi Bankası önümüzdeki süreçte nasıl bir büyüme stratejisi izleyecek. Hedef özel bankalar arasında ilk sıraya yerleşmek herhalde?**

Şu anda ciddi bir şekilde Yapı Kredi Bankası'nın üç yıllık stratejik planı üzerinde çalışıyoruz. Bu plan çok önemli büyümeleri içeriyor. Biz bu hedefleri gerçekleştirdiğimiz takdirde bir numara olur muyuz? Hayır. Sektörün en büyüklerini yakalayıp geçmek kolay değil. Ama sektörde söz sahibi bir banka haline geleceğimiz de şüphesizdir. Bizim Yapı Kredi'deki en büyük avantajımız Koç Topluluğu'nun iki yıl önce ortaya koyduğu vizyona çok yakın bir iş sahası olması. Yani biz hep, tüketiciye en yakın topluluk olma stratejimiz çerçevesinde plan yapıyoruz. Yapı Kredi'de de tüketiciye birinci derecede finansman sağlayan, tüketiciye hizmet veren şirketlerin finansman ihtiyaçlarını ön planda tutan bir model uygulamayı planlıyoruz. Bu da Koç Holding'in 2003'te ortaya koyduğu vizyonuyla son derece tutarlı. Zaten bizim Topluluk olarak kültürümüz bu. Tüketiciye yakın olmakla şekillenmiş bir kurumsal kültürümüz var eskiden beri. Biz muhtemelen çok iyi bir enerji santralini inşaa edemeyiz, ama o enerjiyi çok iyi dağıtırız. Zaten şu anda da bu yönde Yapı Kredi Bankası'nda çalışmalar başladı. OPET, Worldcard programına alındı. Yani iki bankayı birleştirmeden tüketiciye yönelik çalışma-

**Koç Finansal Hizmetler, Yapı Kredi Grup ve 2005 yılı sonu tahmini büyüklük**

| Hacimler<br>(Milyon YTL)          | Koç Finansal<br>Hiz.<br>2005 | Yapı Kredi<br>Grup<br>2005 | Yeni Grup<br>2005<br>Kombine |
|-----------------------------------|------------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Toplam Aktifler                   | 17.449                       | 25.714                     | 43.163                       |
| Krediler (Net)                    | 7.566                        | 10.737                     | 18.303                       |
| Mevduat                           | 9.034                        | 16.532                     | 25.566                       |
| Yönetilen Top. Varlıklar          | 3.869                        | 2.650                      | 6.519                        |
| Müşteri Emanetleri                | 4.651                        | 4.300                      | 8.951                        |
| Gayri Nakdi Krediler              | 3.525                        | 9.300                      | 12.825                       |
| <b>Ticari endikatörler (adet)</b> |                              |                            |                              |
| Şube Sayısı                       | 175                          | 447                        | 622                          |
| Personel Sayısı                   | 3.944                        | 12.576                     | 16.520                       |
| Aktif Müşteri Sayısı (bin kişi)   | 1.299                        | 6.217                      | 7.516                        |

ları başlattık. Tüketicici bizim en büyük önceliğimiz. Büyük şirketlere de tabii ki kredi verilecek. Ancak, Koç Holding olarak KOBİ'ler ve tüketiciler bizim önceliğimizi oluşturuyor.

**Yapı Kredi Bankası'nın KOBİ'lere yönelik finansman modeli üzerinde büyüme stratejisi içinde, Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda, bu şirketlerin yeniden yapılanmaları gerektiği yönündeki temel prensip mi yatıyor? Yapı Kredi Bankası tüketici ve KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarında akla ilk gelecek banka mı olacak?**

Bakın ben size konuyu Koç Holding'i örnek vererek anlatayım. Bugün Koç Holding olarak dünyadaki bütün ban-

kalarla ilişkimiz var. Örneğin Tüpraş'ın finansmanı gündeme geldiğinde, dünyadaki tüm bankaların merkez ofisleriyle temas ediyor, doğrudan diyaloga girebiliyoruz. Bizim ulaşabileceğimiz finansman kaynakları bu kadar geniş olmadığı için de bizden o bankalar az para kazanıyorlar. Ancak KOBİ'leri düşündüğümüzde bu işletmelerin geniş bir finansman şansları yok. Biz KOBİ'lere bu imkanı götürmek istiyoruz. Küçük işletmelere, tüketiciye, onların ihtiyacı olan finansman modellerini götürmek, onlar için finansman modeli geliştirmek istiyoruz. Burada UniCredito gibi çok tecrübeli bir ortağımız da var. Yani, şu an-



# Bankacılık sektörünün Avrupa Birliği'ne uyumu ağır olacak

Dr. Rüşdü Saraçoğlu, bankacılığın Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde en çok zorlanacak sektörlerden biri olduğunu belirtti. Saraçoğlu şöyle devam etti:

"Ancak hakkını vermemiz lazım. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) Türkiye'de bankacılığı Avrupa Birliği standartlarına yaklaştırmak için çok büyük işler yapıyor. Hakikaten şeffaflık, yapılanma, risk değerlemesi gibi hususlarda çok ciddi adımlar atılıyor. Bunlar yeterli mi? Hayır, atmamız gereken daha çok adımlar var. Bunların yumuşatılarak yapılacağı da kesin. Bankalar BDDK'nın getirdiği kurallara, Avrupa normlarına uymak için, şirketleri zorlayacaklar. Örneğin artık muhasebeler çok daha fazla önem kazanacak. Bu şirketlerin

birçoğu da KOBİ. Şirketin hesabı da belli değil. Dolayısıyla bunların değişmesi gerekecek. Ben banka olarak aldığım risklerin hesabını BDDK'ya vermek için, aldığım risklerin ne olduğunu bilmek zorunda olacağım. Şirkete gidip sormam gerekecek. Rakamları beni tatmin etmiyorsa, kredi veremeyeceğim. Muhasebesi çok şeffaf olmalı. Zaten muhasebe sorununu çözdüğünüz zaman işin yarısını tamamlamış oluyorsunuz. Eskiden krediye, yeterli ipotek varsa veriyorduk. Ancak bu dönem bitti. Bankaların kredi vermek için müşterilerinden almak zorunda olduğu çok fazla bilgi olacak. Bu da hem şirketlerin, hem kişilerin kendilerini Avrupa Birliği'ne hazırlamaları için itici güç haline gelecek.

da uluslararası finansman piyasasına ulaşamayan ama başarılı küçük ve orta boy işletmelerin birinci finansman modeli olmayı hedefliyoruz. Zaten KOBİ'lerin desteklenmesi, genel Avrupa Birliği politikaları arasında. Şu anda tarım dışında en büyük teşvikler biliyorsunuz KOBİ'lere veriliyor. Bizim Yapı Kredi Bankası'ndaki politikamız da bu politikayla tamamen paralel oluyor.

**Ekonomide şu anda tüketicilerde de küçük ve orta boy işletmelerde de artan kredi talebi var. Bu talebin, tüketici ve KOBİ'lerde doyum noktasına gelinmesi nedeniyle düşme olasılığı var mı sizce?**

Biz, ekonomideki büyümeye devam ettiği sürece böyle bir doyum noktası beklemiyoruz. Elbetteki daha zayıf dönemler olacaktır. Ancak Türkiye geliştiği, büyüdüğü sürece, tüketicilerin de her zaman yeni ihtiyaçları doğacaktır. Bu nedenle tüketicilerin finansman ihtiyaçlarının düzenli olarak karşılanması çok önemlidir. Tüketici de KOBİ'ler de sahip olmak istedikleri şeyleri ya da ihtiyaçlarını, esnek koşullu taksitle sağlayabilecek. Her aşamada tüketicinin tek tek her ihtiyacına cevap verecek bir esneklik içinde kredi sağlamak istiyoruz. Örneğin "Üç ay taksit ödemeyeyim, bundan sonraki üç ay yüksek miktarda taksit ödeyeyim" diyorsanız, bunu sağlayacağız. Bu bir örnek, birçok model ve ihtiyaca yanıt veren esneklik olacak.

Sonuç olarak baktığınızda, Koç Topluluğu olarak da üretip sattığımız malları alacak olanlar bu tüketiciler. Beko televizyon satın alan, Arçelik'ten, çamaşır makinası, buzdolabı, kurutma makinası satın alan, alıp kullananlara zaten bizim bu finans kuruluşlarımızın imkan sağlaması lazım. Arçelik'in pazar payını düşünecek olursanız, dayanıklı tüketim için vereceğimiz kredilerin büyük bir bölümü bu şirketlere geri dönecek. Biz bu konularda iddialıyız. Yapı Kredi Bankası'nın kendisinde de çok güçlü bir tüketiciye yakın olma kültürü vardı. Biz almadan önce de vardı. Yapı Kredi Bankası'nın bize bu kadar uygun olmasının bir nedeni de zaten bu varolan kültür. Dolayısıyla ben önümüzdeki beş yıl içinde özellikle tüketiciye dönük olarak çok başarılı hizmetler vereceğimize şüphe duymuyorum. Zaten Yönetim Kurulu Başkanı olarak da görevim bir anlamda bu.

**Ortağımız bu temel prensip konusunda hangi noktada?**

Ortağımız UniCredit'in iş modeli, Doğu Avrupa ülkelerinde de hızlı büyüyen bir banka olmak. Dolayısıyla ortağımızla bizim iş modellerimiz yüzde yüz örtüşüyor. Zaten onların yaptığı bankacılık da küçük işletmelere yönelik. Bu alanda çok başarılı bir banka. Doğru Avrupa'da, Almanya'da da böyle bir büyüme yolunda ilerliyorlar. Bu da bizim ana

stratejimizle son derece örtüşen bir şey. Onlar tüketiciye bankacılık hizmetinin nasıl verileceğini çok iyi biliyorlar; tüketiciye mal nasıl üretilip satılır, biz de onu çok iyi biliyoruz. İki ortak arasında ciddi bir felsefi sinerji de var yani.

**Değerlendirmenize göre özel bankacılık sektöründe aktif büyüklük açısından olmasa bile, tüketiciye yakınlık ve KOBİ finansmanında ilk sırada olma konusunda iddialısınız. Koçfinans da bu kapsamda 150 milyon dolar sendikasyon kredisi almıştı.**

Evet bu konuda iddialıyız. Bir kere kredi kartları işinde birinciliğimizi pekiştirmek; ikincisi tüketici kredilerinde konuta kadar giden tüm kapsamlara öncelikler vermek; tüketiciye hizmet veren ve kendileri tüketici konumunda olan küçük boyutlu işletmelere öncelik vermek; bunların finansman ihtiyacını sağlamak, bizim ağırlıklı olarak ön plana çıkaracağımız stratejimiz bu olacak.

Koçfinans'ın aldığı sendikasyon Yapı Kredi ile ilgili değil. Ancak, verilen belli krediler topluca pazarlanır, bunların karşısında topluca bir finansman oluşur. Bankalar bir krediyi bir başkasına tabiri caizse satar. Koç Topluluğu'nun en önemli iş sahalarından biri de otomotiv olduğu için, Koçfinans bizim şirketlerin sattığı araçların, satın alınması için tüketiciye finansman sağlayan bir şirket. Bu sendikasyon burada kullanılıyor. 🌀

■ **Esra Yener**

600 İtalyan ve 3 bin Türk işadama İtalya-Türkiye İş Forumu'nda bir araya geldi

# “Türkiye gelişmiş ülkelere ulaşacağıının taahhüdünü verdi”

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, İtalyan-Türk İş Forumu'nun açılışında yaptığı konuşmada, Avrupa Birliği'ne tam üyelik için ekonomik ve politik gelişmelerin yanı sıra, kadının günlük yaşamdaki yeri ve eğitim gibi sosyal alanlarda da çok büyük reformlar yapılması gerektiğinin altını çizdi

İtalya Cumhurbaşkanı **Carlo Azeglio Ciampi**, Fiat Başkanı ve İtalyan Sanayiciler Konfederasyonu Başkanı **Luca Cordero di Montezemolo**, İtalyan Bankalar Birliği Başkanı **Maurizio Sella** ve İtalyan Ticaret Merkezi Başkanı **Umberto Vattani** ile 600 İtalyan ve 3 bine yakın Türk işadamaının katıldığı Türkiye-İtalya İş Forumu 24 Kasım'da Çırağan Sarayı'nda yapıldı. DEİK, TOBB ve TUSİAD işbirliği ile dü-



zenlenen forum çerçevesinde biraraya gelen Türk ve İtalyan işadamaı ikili görüşmeler yaparak yeni iş bağlantıları üzerine konuştu.

Türkiye'deki iki ülke arasında düzenlenen en geniş katımlı İş Forumu olarak kabul edilen toplantının açılışında konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu **Mustafa V. Koç**, Türkiye'nin, 3 Ekim'de Av-

rupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerine başlaması yönünde alınan kararla çok önemli bir eşiği aşarak, “aday ülke” statüsünden “müzakere eden ülke” statüsüne geçtiğini anımsattı.

## Taahhüt verildi

“Bu önemli eşiğin geçilmesi, Türkiye açısından gelişmiş ülkeler arasında yerini almak için gerekli değişim sürecine süreklilik kazandıracağı konusunda bir taahhüt olarak görülmelidir” diyen Mustafa V. Koç, sözlerine şöyle devam etti: “Avrupa açısından ise Birliğin, kendi gelecek vizyonunu Türkiye'yi hesaba katmadan oluşturmak istemediğinin bir göstergesi sayılmalıdır

## “Reformları ara vermeden sürdürüyoruz”

Türkiye olarak aşmamız gereken engelleri küçümsemiyoruz. Ekonomide istikrarlı ve hızlı büyüme çizgisine oturmak için çok şey yaptık, önemli başarılarla imza attık. Ama bunun henüz bir başlangıç çizgisi olduğunun bilincindeyiz. Dengeli gelişen, hızlı atılımlarla aradaki mesafeyi kapatan bir yapıya kavuşmak için reform çabalarımızı ara vermeden sürdürüyoruz.

Siyasette istikrarın, değişim kararlılığının ve iradesinin izlerini güçlü bir şekilde görmek mümkün. Ama, daha hızlı mesafe alabilmek için, Avrupa Birliği'nin demokrasi ve insan hakları alanındaki



normlarına uyum için yapılan düzenlemelerin toplumumuzun tümü tarafından özümsemesi, uygulamaya kalıcı biçimde yansımaları gerektiğinin de farkındayız ve bu doğrultuda çabamızı yoğunlaştırıyoruz.”

### Kadın ve eğitim öncelikli madde

Ekonomik ve siyasal değişimin sosyal değişimle beraber yürümesi gerektiğinin açık olduğunu belirten Mustafa V. Koç, bu konuda yetkililere bu gelişimin önündeki engelleri temizlemek düştüğünü söyledi.

Eğitim gibi çok temel konularda gerekli reformları başlatmak gerektiğini belirten Mustafa V. Koç şöyle devam etti:

“Ama bunlar kendi başına yeterli değil. Sosyal dönüşümü sağlamak için ek çaba gerekli. Bu konuda da Türkiye’de çok hızlı bir gelişme temposu içinde bulunan sivil toplum kuruluşlarına güveniyoruz. Eğitim, kadının günlük yaşamdaki yeri, çocukların yetişme koşulları gibi alanlarda çalışan sivil toplum kuruluşlarımız, ülkenin dört bir yanında bu değişim sürecine hız kazandırmak için ter döküyor.”

İtalya-Türkiye İş Forumu’nda yalnızca ekonomik ve politik gelişmelerin değil, “kadının toplumda değişen rolünün” de konuşulacağını anımsatan Mustafa V. Koç, “Bu bizim Türkiye’de çok önemsediğimiz bir konu. Toplumsal ve ekonomik gelişmesini sürdürerek çağdaş dünyadaki yerini sağlamlaştırmayı amaçlayan Türkiye, bunun için gerekli reformları yaparken, kadının toplumdaki yeri konusunda da eskisinden hızlı yol almanın imkânlarını da yaratıyor” dedi.

### Özel sektör üst platforma sıçrayacak

Mustafa V. Koç konuşmasını şöyle tamamladı: “Şurası bir gerçek ki, bütün bu değişimlerin, zamanlaması dışında, Avrupa Birliği ile ilişkisi yok. Türkiye bu değişimleri gerçekleştirmek için çalışıyor; çünkü bunları yapmadığı ve gelişmiş Batı toplumları arasında yerini almadığı takdirde, genç, dinamik ve kalabalık nüfusunu ekonomik ve sosyal bakımdan tatmin edemeyeceğini biliyor. Öte yandan gelişmiş bir Türkiye, sadece bölgenin değil, dünyanın istikrarına katkıda bulunma gücüne sahip olacaktır.



## “Türkiye müthiş bir potansiyele sahip”

Çırağan’da düzenlenen İtalya-Türkiye İş Forumu’na (sağdan sola) İtalya Cumhurbaşkanı **Carlo Azeglio Ciampi**, İtalyan Ticaret Merkezi Başkanı **Umberto Vattani**, Fiat Başkanı ve İtalyan Sanayiciler Konfederasyonu Başkanı **Luca Cordero di Montezemolo** ve İtalyan Bankalar Birliği Başkanı **Maurizio Sella** ile birlikte katılan 600 işadama Türkiye’deki özelleştirmelerle ilgilendiklerini açıkladılar. Forum’da konuşan Cumhurbaşkanı Ciampi, ekonomik ve kültürel alışverişin kaynağında yer alan, batı ile doğunun sınırını oluşturan Türkiye’nin, genç bir nüfusa ve müthiş bir potansiyele sahip olduğunu vurguladı.

“Türkiye, AB ile tam üyelik müzakerelerine başlaması yönünde alınan kararla çok önemli bir eşiği aştı. Bu önemli eşiğin geçilmesi, Türkiye açısından gelişmiş ülkeler arasında yerini almak için gerekli değişim sürecine süreklilik kazandıracağı konusunda bir taahhüt olarak görülmelidir”

Bu yeni dönemde Avrupa’ya düşen, uzun dönemli çıkarlarını doğru tahlil ederek, Avrupa’nın geleceği ve dünya barışı için büyük önem taşıyan bu birleşme sürecine, kısa vadeli münferit po-

litik çıkarların gölge düşürmemesini sağlamaktır. Türkiye’ye düşen ise sağladığı muazzam ilerlemeyi sürdürmek, kazanımlarını sağlamlaştırmaktır.

İstikrarlı siyaset, güçlü ekonomi ve sosyal barış ortamında ilerlemesini sürdürececek bir Türkiye, müzakere ve uyum sürecinde çok daha güçlü ve etkin olabilecektir. Süreç daha şimdiden hükümünü yürütmeye başlamıştır. Türkiye’nin gerek hızlı ve istikrarlı büyüme, gerekse AB ilişkileri açısından vaat ettiği gelecek, yabancı sermayeyi yoğun bir biçimde ülkemize çekmektedir.

Büyük sermayesi ile KOBİ’siyle, gelişmiş ülkelerin özel sektörü ile Türkiye’nin şirketlerinin kurduğu ya da kuracağı ortaklıklar da özel sektörün gerek birikimlerini gerekse deneyimlerini bir üst platforma sıçratacaktır. Bu da Avrupa Birliği sürecinde Türk özel sektörünün, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da itici güç olmasını sağlayacaktır.”



Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde Türkiye'nin lider ülkelerle ancak sanayi sektöründe sağlanacak gelişimle rekabet edebileceğini belirtti. Özaydınlı, yeni yatırımların önünün açılması için de yatırım ortamını iyileştirecek yapısal önlemlerin hızla alınması gerektiğinin altını çizdi



# AB ile hızlı entegrasyon için doğru sanayi politikası

küresel vizyon

**K**oç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı 25-26 Kasım'da gerçekleştirilen "İstanbul Sanayi Odası IV. Sanayi Kongresi'nin "Avrupa Birliği Perspektifinde Türk Sanayiinin Geleceği" konulu panelde konuşma yaptı.

Özaydınlı, bu yılki teması, "Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Sanayii" olan IV. Sanayi Kongresi'ndeki konuşmasında, giderek küçülen, bilginin hızla yayılabildiği, sınırları belirsizleşen dünyada yaşanan tüm politik, ekonomik, sosyal gelişmelerin er ya da geç, az veya çok tüm ülkeleri ve toplumları etkileyeceğini vurguladı.

## AB değişimin odak noktası

Özaydınlı, "Türkiye ise, AB üyesi olma yolunda hızlı ilerliyor. Gerek son birkaç yılda yaptığı atılımlar, gerekse önünde bulunan Avrupa Birliği'ne tam üyelik süreci ile değişimin odak noktalarından birini oluşturuyor" dedi. Özaydınlı konuşmasına şöyle devam etti:

"Önümüzde yer alan değişim sürecinin önceliklerden çok daha kapsamlı, daha zorlu

ve daha etkili olacağı konusunda hemen herkes hemfikir. Ülke olarak bu dönemden başarıyla çıkmanın yolu ise rekabet gücümüzü artırarak lider toplumlar arasındaki yerimizi almaktan geçiyor. Bu değişimle birlikte iş dünyasının da yeni ortama uyum sağlamak için tüm iş yapış süreçlerini gözden geçirmesi kaçınılmazdır. Özetle, ciddi bir değişim süreci söz konusudur ve bu sürecin iyi yönetilmesi gerekir.

## "Sanayi sektörünün önemi ortada"

Bu noktada, sanayi sektörünün önemi ortadadır. Bugünkünden daha geniş kitlelere iş bulma zorunluluğunu burada hatırlatmak istiyorum. Oysa bugün Türkiye istihdamının yüzde 34 gibi büyük bir kısmı hala tarım sektöründedir."

Bu nedenle AB entegrasyonu sürecinde, ekonomik yapımızda köklü değişimler beklemeliyiz. Daha önce benzer süreçten geçen ve sosyo-ekonomik yapıları bize benzeyen İspanya, Portekiz, Yunanistan gibi ülkelere bakıldığında müzakereler boyunca tarımın ekonomideki rolünün azalır-

ken, sanayi ve hizmetler sektörlerinin payının oldukça arttığını görüyoruz. Hatta bu süreç tam üyelik sonrasında da devam etti. Tarımın istihdamdaki payı İspanya'da yüzde 18'den yüzde 5'e, Portekiz'de yüzde 26'dan yüzde 10'a, Yunanistan'da yüzde 39'dan yüzde 12'ye geriledi.

## "Sanayi politikaları belirlenmeli"

Ancak bu gelişmelerin tam üyelik müzakerelerinde kendiliğinden olmasını da beklememeliyiz. Ekonomik sınırların kalmadığı bugünkü rekabet ortamında bu gelişmeyi sağlamanın yolu belli bir strateji paralelinde sanayi politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasından geçiyor. Değişimin ve geleceğin iyi yönetilmesi, yönlendirilmesi gerekiyor. Bu durum bugünkünden daha ciddi bir planlama anlayışı ile hareket etmemizi gerektiriyor. Sanayinin gelişmesini sağlayan doğru politikaları uygularsak, Türkiye'nin AB'yle entegrasyon süreci de hız kazanacaktır."Avrupa Birliği'nin 23-24 Mart 2000'de Lizbon'da düzenlenen toplantıda, daha çok sayıda, daha iyi iş ve da-

ha büyük toplumsal bütünleşmeyle sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirebilecek, bilgiye dayalı, dünyanın en rekabetçi ve dinamik ekonomisi durumuna gelinmesi için on yıllık stratejik hedefleri içeren yeni bir vizyon oluşturduğunu belirten Özyadın, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Lizbon zirvesi paralelinde Avrupa Birliği, sürdürülebilir büyümeyi sağlamak, iş yaratmak ve sanayiye güçlendirmek amacıyla 5 Ekim 2005’de yeni bir sanayi politikası yayınladı. Bu yeni yayınlanan politika bir açıdan Çin ve Asya rekabetinin AB ülkeleri üzerinde yaratmış olduğu tehditleri yok etme amacına da hizmet etmektedir. Bizler özel sektör olarak, şirketlerimiz için stratejik planlar hazırlıyoruz. Ülkeler de sanayi politikalarını uzun dönemli planlar çerçevesinde oluşturmaldırlar. Bu planları hazırlarken de serbest piyasa ekonomisi kurallarının yanlışı algılanmaması önem taşıyor.”

### Rekabetçi sektörler desteklenmeli

Türkiye’nin, Avrupa Birliği’nin belirlediği bu stratejik hedefe ulaşabilmesi için, öncelikli olarak uluslararası alanda rekabetçi olduğu sektörleri belirlemesi gerektiğinin altını çizen Özyadın, şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu noktada en önemli kriterlerden biri söz konusu sektörün ihracat gücüdür. Halen ihracatın üçte ikisi otomotiv, elektrikli makine, tekstil/giyim sektörü ve demir-çelik sektörü tarafından yapılmaktadır. Bu sektörler nisbi olarak AB ile entegrasyonu önemli ölçüde tamamlamış, ölçek ekonomisini yakalamış, uluslararası rekabet edebilirliği yüksek sektörlerdir. Bu sayede adı geçen sektörler Gümrük Birliği’ne ve özellikle son yıllarda gözlenen avantajlı olmayan kurlara rağmen rekabetçi konumlarını sürdürmeye devam etmektedirler. Ancak ihracat gelirlerimiz hala ekonomik potansiyelimizin çok gerisindedir. Yıllık 40 milyar doları aşan dış ticaret açığına rağmen, turizm gelirleri sayesinde cari açığımız 20 milyar dolara gerilemektedir. Bu rakam ülkemizin makroekonomik dengeleri açısından tehdit oluşturmaktadır. Türkiye’deki ekonomik büyüme süreci devam ettikçe cari açığımız da büyüme eğilimini sürdürecektir.

### “Katma değeri yüksek alanlarda büyümeliyiz”

Güçlü olduğumuz bu sektörlerdeki mevcut konumumuzu daha da kuvvetlendirmek



“Hukuk dahil olmak üzere olayın tüm boyutlarını kapsayan bir planlama anlayışını benimsememiz gerektiğine ve katma değeri yüksek olan ihracatı destekleyen doğru sanayi politikalarıyla, Türkiye’nin Avrupa’nın en önemli sanayi merkezlerinden biri olacağına yürekten inanıyorum”

için dikkat edilmesi gereken noktalar şunlar olmalıdır. İhracatta ara mallarına olan bağımlılığımız azaltılmalı, katma değeri yüksek olan ihracatımız geliştirilmeli, teknolojik yeteneklerimiz artırılmalıdır. Bunun için katma değeri yüksek alanlarda güçlenmemiz gerekmektedir.”

Bugün Türkiye’de sanayinin gelişmesi açısından hala birçok eksik olduğunu belirten Özyadın, sorunları şöyle sıraladı: “Ar-Ge faaliyetlerine gereken önemin verilmemesi, hukuksal altyapının yetersizliği, özellikle yasaların uygulama aşamasında eksiklikler, haksız rekabete yol açan kayıt dışı ekonomi, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunma altına alınamaması, istihdam ve gelirler üzerindeki yüksek vergiler, finansman olanaklarının yetersizliği, temel ve mesleki

eğitimde zaafiyet, etkinlikten uzak teşvik sistemi gibi birçok sorun sanayinin önünde engel olarak durmaktadır. Bu listeyi daha da uzatmak mümkündür.”

### Geleneksel işletmeler uzmanlaşmalı

Özyadın, sanayi sektörünün rekabetinin artırılması ve Avrupa Birliği’ne entegrasyonda hızlı yol alınması için alınabilecek önlemleri de şöyle anlattı:

“Mevcut sanayi işletmelerine baktığımızda iki ana gruptan söz etmek mümkündür. Bir grup işletmemiz, ekonomik ölçeklerde üretim yapan, yurtdışı pazarlarda giderek daha fazla yer edinebilen, uluslararası rekabet gücüne ulaşmış işletmeler haline gelmiştir. Bunların dışında kalan ve büyük çoğunluğu oluşturan işletmelere baktığımızda ise düşük ölçeklerde, düşük verimlilikle, düşük teknolojik düzeyde üretim yapan, kurumsallaştırmaktan uzak yapıları görüyoruz. Geleneksel sektörü oluşturan bu işletmeler bir araya gelerek ölçeklerini geliştirmeli, verimliliklerini artırmalı, kendilerine özgü alanlarda uzmanlaşmalı, profesyonelleşmeye önem vermelidirler.

ABD’de hızlı tüketim malları perakendeciliğinde faaliyet gösteren küçük işletmelerin mal alımında ölçeklerinden kaynaklanan dezavantajları telafi etmek için oluşturdukları toplu alım birlikleri bu konuya güzel bir örnek oluşturmaktadır.”

### Planlı yatırım programı

Türkiye’nin sanayi stratejisinin, dünyadaki mevcut ve muhtemel gelişmeler, bilim ve teknolojiye eğilimler, diğer sektörlerle etkileşim, sosyal yapıdaki değişim ve ihtiyaçlar da dikkate alınarak tasarlanması gerektiğini vurgulayan Özyadın, sözlerini şöyle tamamladı: “Bu konuda uzun vadeli politikalara ihtiyaç vardır. Bu tür rekabet gücü yüksek sanayi işletmelerinin uzun vadede ihtiyaç duyacağı altyapı ihtiyaçlarının belirlenerek şimdiden daha planlı bir şekilde gerekli yatırımların programlanması gerekmektedir.

Özetle, Değişim sürecinin iyi yönetilmesi için, hukuk dahil olmak üzere olayın tüm boyutlarını kapsayan bir planlama anlayışını benimsememiz gerektiğine ve katma değeri yüksek olan ihracatı destekleyen doğru sanayi politikalarıyla, Türkiye’nin Avrupa’nın en önemli sanayi merkezlerinden biri olacağına yürekten inanıyorum.”



# Kazakistan'da Türk ekonomisini Koç Holding temsil etti

Kazakistan'ın düzenlediği Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nde Türk ekonomisi bu yıl da Koç Holding tarafından temsil edildi. Konseyde Türkiye'yi temsil eden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev ve uluslararası şirket yöneticileriyle ikili temaslarda bulundu

**A**lmatı'da düzenlenen Kazakistan Cumhurbaşkanı **Nursultan Nazarbayev**'in başkanlığını yaptığı Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nde Türk ekonomisini bu yıl da Koç Holding temsil etti. Konsey toplantısına katılmak üzere Almatı'ya giden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Almatı'daki Samal ve Atakent Ramstore mağazalarında da incelemelerde bulundu.

Kazakistan'daki Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nin 14. toplantısı 24-26 Kasım'da Almatı'da gerçekleştirildi. Türk ekonomisini temsilen yalnızca Koç Holding'in yer aldığı toplantıya giden Topluluk heyetinde Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Ram Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **Halil Gülçur** ve diğer yetkililer yer aldı. Kazakistan'da 1998'de, yabancı ya-

tırımcılarla direkt diyalogun kurulması ve yatırım alanlarındaki meselelerin etkin bir şekilde çözümünün sağlanması amacıyla oluşturulan Yabancı Yatırımcılar Konseyi'nde yer alan uluslararası şirketler şöyle:

Koç Holding, EBRD, ABN AMRO Bank, Eni Group, BAE Systems, Baker and McKenzie, BG Group, Mittal Steel Co., Mitsubishi Corporation, Deutsche Bank, Samsung Corporation, Total, Chevron Texaco Corporation, Luk Oil, Exxon Mobil Corporation, Ernst and Young CIS, Euroasian Industrial Association, Access Industries.

Mustafa V. Koç, toplantının ardından Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'in verdiği öğle yemeğine katıldı ve diğer üyelerle ikili görüşmelerde bulundu.

Mustafa V. Koç ve Koç Holding hey-

ti daha sonra Türkiye Cumhuriyeti Almatı Büyükelçisi **H. Taner Seben**'e nezaket ziyaretinde bulunarak, ülke ekonomisi hakkında ve genel konularda değerlendirmelerde bulundular. Hasan Bengü Türk Büyükelçiliği'nin Kazakistan Milli Kütüphanesi'ne yapmakta olduğu kitap yardımı kampanyasına katkıda bulunacaklarını bildirdi. 25 Kasım günü resmi görüşmelerini tamamlayan Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyet 26 Kasım günü Almatı'daki Samal ve Atakent Ramstore mağazalarını ziyaret ettiler. Mağazalarda incelemede bulunan Mustafa V. Koç ve heyetine Rambutya Ltd. Şti. Genel Müdürü Kıvanç Altınöz ve şirket yetkilileri refakat ettiler. **Kıvanç Altınöz**, heyete Ramstore'un Kazakistan'daki durumu ve büyüme planları hakkında bilgi sundu. 



# Kusursuz bir mekanizmadan esinlendik.

Kabul, baştan yaratmadık, esinlendik. Ama yaratılmış en kusursuz mekanizmadan esinlendik. Sonuçta Alfa Romeo ruhu, kusursuz bir bedene büründü. Ortaya yeni nesil bir Alfa çıktı: Alfa 159.



#### 159'un omurgası:

Rakipsiz burulma direnci ile gelen maksimum yol tutuşu.  
Lazer kaynak teknolojisiyle güçlendirilmiş dual fazlı çelik gövde.  
Çarpışmaya karşı 3 kat güçlendirilmiş kolonlar.  
Standart 7 adet hava yastığı.

**159. Yeni nesil Alfa.**





Koç Topluluğu Teknoloji Günü, bu yıl “Yükselen Teknolojiler” ana temasıyla gerçekleştirildi. Çok sayıda uzmanın konu hakkında son gelişmeleri anlattığı toplantının açılışında konuşan Koç Holding CEO’su Bülend Özaydınlı, Topluluğun hedeflerinin gerçekleştirilmesinde marka ve teknolojinin önemine vurgu yaptı



# Hedefler için gereken markalaşma ve teknoloji

ayın gündemi

**K**oç Topluluğu Teknoloji Günü’nün ikincisi, 15 Kasım’da Koç Holding Konferans Salonu’nda düzenlendi. İlk geçen yıl düzenlenen toplantıda bu yılın ana teması olarak belirlenen “Yükselen Teknolojiler” hakkında, konunun uzmanları bilgi ve görüşlerini katılımcılarla paylaştı. Koç Topluluğu’nun teknoloji ile ilgili tüm üst ve orta düzey yöneticileri ile uzmanların davet edildiği toplantıda Koç Topluluğu’nun teknolojiye bakış açısı hakkında bilgiler veren

Koç Holding CEO’su **Bülend Özaydınlı**, Topluluğun belirlediği hedefleri gerçekleştirmede marka ve teknoloji olmak üzere iki önemli nokta bulunduğunu belirtti.

Koç Topluluğu şirketlerinin gelişiminin Türkiye ekonomisinin gelişimine paralel bir seyir izlediğini anlatan Özaydınlı, marka ve teknoloji konularının Türkiye’de 1990’lı yıllarda önem kazandığını ve iddialı hedefleri yerine getirebilmek için bu konularda üstün-

lük sağlanması gerektiğini söyledi. Bunun tüm dünya şirketleri için geçerli olduğunu kaydeden Özaydınlı, günümüzde bu alanlarda gelişim sağlamak için pek çok fırsat bulunduğunun altını çizdi.

Bu fırsatların neler olduğunu maddeler halinde anlatan Özaydınlı, öncelikli olarak Koç Topluluğu şirketleri arasındaki yoğun paylaşıma dikkat çekti. Bülend Özaydınlı, hükümetin, teknoloji ve Ar-Ge hizmetleri konusunda verdiği desteğin bugüne kadar görülmemiş oranda yüksek oluşunun da önemli bir fırsat olduğunu belirtti. Bu desteğin yabancı ortakların da ilgisini çektiğini ifade eden Özaydınlı, bir diğer önemli fırsatın ise AB kaynaklarından sağlanan fonlar olduğunu söyledi. AB fonlarının zannedildiği gibi sadece mühendislik ve pozitif bilimlerle sınırlı olmadığını anlatan Özaydınlı, hizmet sektörünün de bu fonlardan rahatlıkla yararlanabildiğini belirtti.

Konuşmasının sonunda Özaydınlı, “Anayasamız olan Stratejik Planlarımızın en önemli noktası, holdingin desteğinin bütün şirketlerimizin arkasında olmasıdır. Aldığımız iyi sonuçların keyfini hep birlikte paylaşacağız. Bu anlamda Koç Topluluğu Teknoloji Günü’nün çok faydalı olacağına inanıyorum” dedi. 

## Uzman gözüyle “Yükselen teknoloji”

Koç Topluluğu Teknoloji Günü’nün bu yılki teması olan “Yükselen Teknolojiler” konusunda uzmanlar, tarafından yapılan sunumlar, katılımcılar tarafından ilgiyle izlendi. Gün boyunca devam eden toplantılarda, Statoil Doğalgaz Özel Danışmanı **Per Lindberg** tarafından “Current trends in Global Energy Sector – The Views of an International Oil and Gas Producer” “Küresel Enerji Sektöründe Trendler - Uluslararası Benzin ve Gaz Üreticisinin Görüşleri”, Bilkent Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma Merkezi Başkanı Prof. Dr. **Ekmel Özbay** tarafından “Günümüzde Nanoteknoloji ve Uygulamaları”, İTÜ Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü Başkanı Doç. Dr. **Candan Tamerler Behar** tarafından “Biyoteknolojiden BiyoNanoteknolojiye Geçiş: Yeniden Şekillenen Anahtar Teknolojiler”, Boğaziçi Üniversitesi- Biyomedikal Mühendislik Enstitüsü’nden **Ata Akın** PhD tarafından “Dünyada ve Türkiye’de Biyomedikal Teknolojileri”, Kale Altınay Robotik ve Otomasyon A.Ş. Genel Müdürü **Hakan Altınay** tarafından “Türkiye’de Robot Teknolojilerinin Gelişimi ve Geleceği”, Koç Üniversitesi Mühendislik Fakültesi’nden Doç. Dr. **Hakan Ürey** tarafından “MEMS ve Display Teknolojileri” ve Sabah Gazetesi Teknoloji Editörü **Timur Sirt** tarafından da “İletişim Teknolojileri ve Medya” başlıklı sunumlar yapıldı.

# “Ar-Ge’ye özel önem veriyoruz”

Koç Topluluğu Teknoloji Günü’nün açılış konuşmasını yapan Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu, toplantının ardından sorularımızı yanıtladı

**B**u yıl ikincisini düzenlediğiniz Koç Topluluğu Teknoloji Günü’nün amacı nedir?

Koç Holding olarak teknoloji ve Ar-Ge’ye özel bir önem veriyoruz. Bu konu stratejik planlarımızda en öncelikli alanlardan birini oluşturuyor ve son yıllarda performans sistemimize de girdi. Giderek sertleşen rekabet ve hızlanan teknolojik devrimler rekabet gücü için teknolojiye işaret ediyor. Holding olarak teknolojiye bakış açımızı, teknolojinin Stratejik Planlarımız içindeki yerini ve ona verdiğimiz önemi şirketlerimizle paylaşmak, tüm şirketlerimizden Ar-Ge ile ilgili yönetici ve uzmanları bir araya getirerek bir iletişim ortamı yaratmak için bu toplantıları düzenliyoruz. Bu toplantılarda ayrıca Topluluk içinde teknolojiye ayrılan kaynaklardan daha verimli faydalanılması için Topluluğa bağlı şirketler arasında ortak çalışmaları organize ederek sinerji üretmek için kurulan “Koç Topluluğu Teknoloji Çalışma Grubu”nun faaliyetlerini de katılımcılarla paylaşmayı hedefliyoruz.

**Geçtiğimiz yıl ilki yapılan Teknoloji Günü ile bu yılki arasındaki farklar neler?**

Geçen sene düzenlenen Teknoloji Günü’nde ağırlıklı olarak topluluk şirketlerimizden katılımcılar; Ar-Ge teşvikleri, üniversite ilişkileri, fikri haklar konularında kendi deneyimlerini ve görüşlerini aktardılar. Topluluk dışından davet ettiğimiz misafir konuşmacılar “Teknoloji Yol Haritaları” ve “Vizyon 2023” hakkında bizleri bilgilendirdiler. Koç Topluluğu Teknoloji Günü 2005’in amacı, son yıllarda gittikçe güçlenerek hayatımıza giren ve bizi ileride daha fazla etkileyeceği tahmin edilen “Yükselen Teknolojiler” hakkında bilgi sahibi olmaktı. Bunlar nedir? Şu anda bu teknoloji dünyada hangi noktaya geldi? Türkiye’de bu konuda bilgi birikimi ne



kadardır? Bu teknolojilerin ilerleme potansiyeli nedir? Uygulama alanları nerelerdir? Bizim işlerimizi ne oranda etkilerler? Doğrudukları fırsatlar nedir? Hangi tehditleri oluşturuyorlar? Tüm bu soruların cevaplarını bu konuda Türkiye’deki en yetkin uzmanlardan almak istedik. Özetle, geçen seneki toplantı daha çok “Teknoloji Yönetimi” odaklı ve Topluluk içerisine dönüktü. Bu seneki toplantı ise “Bilimsel ve Teknolojik Yenilik” odaklı ve daha dışa dönük oldu.

**Koç Topluluğu’nun teknoloji ile ilgili tüm üst ve orta düzey yöneticileri ile uzmanların davetli olduğu organizasyona ilişkin katılımcıların yorumlarını öğrenebilir miyiz?**

Katılımcıların yorumları bizim beklediğimizden daha olumlu. Yaptığımız değerlendirme anketine gelen cevaplardan da bunu anlıyoruz. Bu arada yapılan değerlendirme anketini dolduran, görüşlerini paylaşan ve önerilerde bulunan katılımcılara da teşekkür etmek isterim. Değerlendirme anketine katılanların tümü teknoloji günlerinin devamından yana. Gelen öneriler ve eleştirilerin ışığında önümüzdeki yıllarda artık “Koç Topluluğu

Teknoloji Günleri”ni beklenen bir gelecek haline getirmemiz isteniyor.

**Koç Topluluğu’nun teknolojiye, “Yükselen Teknoloji”ye bakış açısını değerlendirebilir misiniz?**

CEO’muz Sayın Bülend Özaydınlı’nın Teknoloji Günü’nde ifade ettiği gibi, “Yükselen Teknoloji”ler hem Topluluk şirketlerimiz hem de Koç Holding için önemli. Şirketlerimiz yeni teknolojiler alanındaki gelişmeleri yakından izleyip, oluşabilecek fırsatları rakiplerinden önce değerlendirerek kendilerine avantaj sağlamak, en azından geri düşmemek zorundalar. Bu da gittikçe zorlaşan bir iş, çünkü teknolojiler arasındaki sınırlar gittikçe belirsizleşiyor, yeni teknolojiler ortaya çıkıyor. Belli bir ürünü veya iş alanını kökünden değiştirecek bir teknolojik gelişmenin hangi alandan geleceğini kestirmek güçleşiyor. Örneğin, otomotiv endüstrisi geçmişte tamamen mekanik ile ilgiliyken, bugün elektronik, alternatif enerji kaynakları, yeni malzemeler gibi birçok farklı teknoloji işin içerisine girmiş durumda.

Toplantıda gördük ki, yakın gelecekte biyoteknoloji de otomotivin anahtar teknolojileri arasına girerse şaşırmanmamız lazım. Koç Holding olarak, yeni gelişen teknolojileri izleyerek, bunlardaki gelişmeler sonucu ortaya çıkabilecek yeni iş alanları ile ilgili fırsatları değerlendirebilmemiz gerekir. Bu konuda Topluluk şirketleri arasında bir işbirliği mekanizması kuruyoruz. Oluşturduğumuz çalışma gruplarından bir tanesi, teknoloji izleme alanında ortak ihtiyaçları belirleyerek, teknoloji izleme ve teknoloji geliştirme projelerini hayata geçiriyor. Özetle birçok alanda liderlik konumunda bulunan Koç Topluluğu, liderliğini sürdürmek ve geliştirmek için yükselen teknolojiler konusunda da önderlik etmelidir diye düşünüyorum. 🌐



# Ford'dan "kocbayi.com" üyelerine yılbaşı kampanyası

Ford Otosan, Koç bayilerine Ford araçlarında yüzde 12'lik indirim sağlıyor.

"www.kocbayi.com"

sitesine üye olan bayiler, kampanyadan yararlanmak için en yakın Ford bayiine gidebilirler



ayın gündemi

**2**005 yılını da lider kapatmayı hedefleyen Ford Otosan, Koç Holding şirketleri ve bayilerine verdiği önemi yeni bir kampanya ile ortaya koyuyor. Koç bayileri Ford araçlarını kendilerine özel yüzde 12 indirimli fiyatla alabilecek.

Vergi hesaplamalarıyla ilgili kapanışların yapıldığı yılın bu son aylarında araç alımlarının arttığını ifade eden Ford Otosan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Aykut Özü-**

**ner**'in, kampanyayla ilgili yorumları şöyle: "Koç Holding'in geniş bayi ağına sahip bir yapısı var, bugün gelinen noktada bayilerin ne derece önemli bir rolü olduğunu çok iyi biliyoruz. Satış portföyümüz içinde çok önemli yeri olduğunu bildiğimiz Koç bayilerine hem teşekkür etmek hem de yeni yıllarını kutlamak istedik."

Kampanyadan yararlanmak isteyen bayilerin www.kocbayi.com sitesine üye olmaları gerekiyor.

Kampanya ile ilgili açıklama yapan Özünler, "Pazarlama ve satış bölümümüzün hızlı ve verimli işbirliği sayesinde kampanyayı bir hafta gibi kısa bir sürede hayata geçirebildik. Kampanya ile www.kocbayi.com portalına kendi imkânlarımız dahilinde destek verirken, satışlarımıza da katkı sağlayacağımızı

umuyoruz. Koç bayilerinin bir araya geldiği bu sitenin önemli bir iletişim platformu olması ve mesajlarımızı hızla iletebiliyor olmamız, kampanyanın etkisini artıracaktır" dedi.

Kampanya yıl sonuna kadar, sadece Koç bayileri için Cargo kamyonları hariç tüm Ford araçlarında yüzde 12'lik indirim sağlıyor. Kampanyadan yararlanmak isteyen bayilerin www.kocbayi.com sitesine üye olduktan sonra en yakın Ford yetkili satıcısına başvurması gerekiyor. Otomotiv sektöründe yıllardır liderlik koltuğunda oturan ve birçok alanda örnek alınan Ford Otosan, rekabet ortamında CRM ve bire bir pazarlama gibi yeni yöntemleri de kullanarak katma değer yaratmayı hedefliyor. Bu çalışmayla birlikte müşterilerin yanı sıra bayilere de bire bir ulaşarak fayda sunmayı amaçlayan Ford Otosan'ın CRM konusundaki çalışmalarının temelini kuvvetli bir veri tabanı ve IT-Pazarlama-Satış üçgeninin sağlıklı işbirliği oluşturuyor. Bu bilinçle çalışmalarını yönlendiren Ford Otosan, 2005 yılı boyunca bu beraberlik sonucunda birçok kampanyaya imza atmış durumda. Bunların bazıları doğrudan satışa yönelik, bazıları müşteri memnuniyeti amaçlı, bazılarıysa Koç şirketleri arasında çapraz fayda amaçlı oldu. 

## Ford'dan Koç Bayilerine Erken Yılbaşı Kampanyası

Koç Holding bayileri yeni yıla avantajlı giriyor. www.kocbayi.com üyesi olan tüm Koç Holding bayileri Ford'dan **%12 oranında indirim\*** kazanıyor! Siz de www.kocbayi.com'a üye olun, hayalinizdeki Ford'a daha kolay ulaşın. Ayrıntılı bilgi için Ford Direkt Hattı 444 3673'ü arayabilir ya da en yakın Ford yetkili satıcısına başvurabilirsiniz.



\* Kampanyadaki indirim oranı Ford Cargo hariçindeki tüm Ford modelleri için geçerlidir. Söz konusu %12 indirim, Ford Otosan'ın açıkladığı özel peşin alım indirim ve düşük faizli kredi avantajıyla birlikte de kullanılabilir.





# Bu yılbaşı tüm Koç bayileri şanslı!

## Ford'dan Koç Bayilerine Erken Yılbaşı Kampanyası

Koç Holding bayileri yeni yıla avantajlı giriyor. [www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com) üyesi olan tüm Koç Holding bayileri Ford'dan **%12 oranında indirim\*** kazanıyor! Siz de [www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com)'a üye olun, hayalinizdeki Ford'a daha kolay ulaşın. Ayrıntılı bilgi için Ford Direkt Hattı 444 3673'ü arayabilir ya da en yakın Ford yetkili satıcısına başvurabilirsiniz.



\* Kampanyadaki indirim oranı Ford Cargo hariçindeki tüm Ford modelleri için geçerlidir. Söz konusu %12 indirim, Ford Otosan'ın açıkladığı özel peşin alım indirimi ve düşük faizli kredi avantajlarıyla birlikte de kullanılabilir.





SADBERK HANIM MÜZESİ

# ASIRLAR SONRA BİR ARADA

SADBERK HANIM MÜZESİ'NİN  
YURTDIŞINDAN TÜRKİYE'YE KAZANDIRDIĞI ESERLER  
SERGİ 4 ARALIK 2005-28 ŞUBAT 2006

---







# Arçelik'te öğrendi, makine yapımında “kadın patron” oldu

İstanbul Ticaret Odası'nın Başarılı KOBİ Yarışması'nı "Kadın Girişimci" dalında Hidrotam Makine'nin kurucusu Ayşan Dalkılıç aldı. Ayşan Dalkılıç, başarısını Arçelik Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Bölümü'nde çalıştığı 22 yıla borçlu olduğunu belirtiyor

**H**aydarpaşa Teknik Lisesi Makine Ressamlığı bölümünü bitirdikten sonra 1972'de Arçelik'te Ar-Ge bölümünde işe başlayan **Ayşan Dalkılıç**, 1994'te emekli olduktan sonra Kartal Oto Sanayi Sitesi'nde Hidrotam Makine'yi kurmuş. Dört yıl sonra, oto sanayii alanında çalışan eşi **Fehmi Dalkılıç** da şirkete katılmış. Son olarak kızları **Berak Dalkılıç Çekin** de aile şirketinde çalışmaya başlamış. Kurduğu Hidrotam Makine ile İstanbul Ticaret Odası Başarılı KOBİ Yarışması'nda “Kadın Girişimci” dalında ödül alan Ayşan Dalkılıç makine imal ediyor. Halen Kartal Oto Sanayi Sitesi'nin tek kadın patronu olan Ayşan Dalkılıç ile çalışma hayatını ve kazandığı başarının öyküsünü konuştuk.

**Bize öncelikle sizi bu noktaya getiren çalışma hayatınızı anlatabilir misiniz?**

Arçelik'te 1972 yılında işe başladım Çayirova Ar-Ge bölümünde 22 sene çalıştım. Oradan emekli oldum. Ar-Ge'de çalıştığım için, Arçelik çok güzel bir okul oldu. Arçelik'teki çalışmamın bana verdiği artılardan dolayı bugün bir yerlere gelebildim. Öncelikle beni yetiştiren aileme bunun için de teşekkür ediyorum ama sonra da Arçelik'e teşekkür ediyorum. O dönemlerde beni yurtdışına gönderdi. Türkiye'deki firmalarda birçok eğitimden geçirdi. Aklınıza ne gelirse her şeyi Arçelik'in sayesinde öğrendim. Koç Topluluğu'nun, Arçelik'in, tutumlu olmanın ve çalışkanlığın, hırslın, verimliliğin, kalitenin savunucusuyum çünkü orada öğren-

diğim bilgiler beni buraya getirdi. Biliyorsunuz Koç Topluluğu'nun da böyle bir ayrıcalığı vardır.

**Anlatımınıza göre, Arçelik'te aldığınız eğitim ve kendinize karşı duyduğunuz güven taşıdı sizi bu noktaya.**

Tabii orada öğrendiğim bilgilerle, oradaki kendime güvenle, şirketimizi on üç senede bir noktaya getirdik. Örneğin, ben emekli olduğumda Türkiye'de ISO 9000 yayılmamıştı. Yabancı bir otomotiv firmasına teklif verdik ve firma yetkilileri bize hayretle baktılar; çünkü ISO 9000'i Türkiye'de yalnızca büyük firmalarla çalışanlar biliyorlardı. Bizim bu bilgimizi görünce işi verdiler. Aparatlarını, bütün kalıplarını, tesislerinin kurulmasını biz

üstlendik. Eğer o Arçelik'teki bilgiye sahip olmamış olsaydım o gün o işleri yapamazdım. Arçelikte Ar-Ge çok önemlidir. Orada öğrendiğim bilgilerle, kendi işyerimi geliştirirken de TÜBİTAK'tan destek aldım. Bütün bunları Arçelik'te Ar-Ge'de çalıştığım dönemde öğrendim. KOBİ olarak ayakta kalmak çok zordur. Çünkü kendi sermayenizi ortaya koyuyorsunuz. Bir yerde sermaye tıkanıyor ve bazen başarısızlıkla da sonuçlanabiliyor. Ama devletin böyle firmaları yönlendirmesi, bizim de Ar-Ge'ye ağırlık vermemizi sağlıyor.

**Arçelik'te çalışırken unutmadığınız, sizi çok heyecanlandıran bir anınız var mı?**

Bir tanesi çok özel bu anların. Çok oldu. Arçelik'te sac kazandan plastik kazana geçilmişti. Uluslararası çok büyük bir ödül aldık. Arçelik, yalnız Türkiye'de değil, dünyada da bu ödülle çok büyük sansasyon yarattı. Ben de o dönemde Ar-Ge'de olduğum için çok gururlanmıştım.

**Firmanızı kurduktan sonra Arçelik veya Koç Topluluğu şirketleri için proje yaptınız mı hiç?**

17 Aralık depreminin yaşandığı yılı. Depremi ardından, Arçelik için buzdolabı lehimleme makinesi işi yaptık. Deprem olduğunda Arçelik bizi Eskişehir'e çağırırdı. Teklifleri aldılar ve bizim ucuz olduğumuzu, kalitede onların istediği gibi bir teknolojiyi sunacağımızı bildikleri için işi bize verdiler. Biz bu işi yaklaşık sekiz ay boyunca şirketimizde yaptık ve başarıya ulaştık. Arçelik'in çıkardığı buzdolaplarındaki lehim yapan makineyi biz yapmış olduk. Bir de Tofaş'a arabanın kalıplarını delme tezgâhını yaptık. Aydınlatma sektörüne ciddi armatürler yaptık. En son altı ay önce de market raflarını yapan makine yaptık.

**Bize şirketinizi anlatır mısınız? Kaç çalışanınız var, üretim alanlarınız neler?**

1994'te şirketimizi kurduğumuz zaman bir tornamız, biz, iki tane tornacımız bir de sekreterimiz vardı. Şirket büyüme yolunda olduğu zaman istihdamda da artış yoluna gittik. Arçelik'ten emekli olduktan sonra emekli paramızla bu sitede dükkan, işyeri aldık. Eşim de dört sene sonra emekli olup gelince, bir yer daha aldık. Sonra bir kiralık yer tuttuk. 1000 metrekaare yere çıktık. O dönemlerde 20

kişiye ulaştık. Aldığımız yeni işlerle 45 kişiye çıktı çalışan sayısı. Taşın altına elimizi koyduk. Kendi finansımızı bu işe harcadık. Kriz döneminde de eskiden kalma evimizi dükkânımızı satarak da elemanlarımızı bünyemizden çıkarmama düşüncesiyle gittik. Bir bölümü kendi şirketlerini kurdu, 15 kişilik çekirdek kadro kaldı. Baktık işi uluslararası alanda yapmamız gerekiyor. Düşündük ve kalıp makineleri için çalışma yapıp bütçe ayırdık. Şimdi, kalıp satan ilk on şirkette başarılı KOBİ seçildik. Uluslararası alanda iş yapan KOBİ olarak A puanı aldık. Tüm bu çalışmalarla ciromuz yükseldi.



**Ayşan Dalkılıç, şirketindeki 15 kişilik uzman çekirdek kadrosuna, İtalya'da eğitim gören ve Arçelik'te staj yapan kızı Berrak Dalkılıç Çekin'in (sağ başta) işletmecisi olarak katıldığını belirtti.**

Örneğin geçen seneki ciromuz 844 bin Euro. Kızımız Berrak da bizimle çalışıyor şimdi. İtalyanca ve İngilizcesi de var. O da Arçelik'te, İtalya'da iki sene staj yaptı. İtalya'da üniversitede okudu hem de çalıştı. Çayırova'da da insan kaynaklarında çalıştı. İki dönem orada staj yaptı. Dolayısıyla o da yine Arçelik'in havasını teneffüs etti. Şimdi bize yeni bir kan kattı Berrak. Bizim İngilizcemizle yurtdışı bağlantısı yapmamız çok zordu. Berrak bize yurtdışını açtı.

**Bir kadın olarak, çalışma hayatında, hem de erkek egemenliğinde bir alan olan makine imalatında ne kadar zorluk yaşadınız?**

Ben Arçelik'te kadın erkek ayrımını hiç görmedim aslında. Arçelik'te çalıştığım dönemlerde, yaklaşık 20 yıl önce, yöneticim beni İtalya'ya kalıp kabulü eğitimine

yolladı örneğin. Bulaşık makinesi kalıbı yapımı eğitimi aldım. Çünkü ilk kalıp kabulünü üretimde ben çizmiştim. Arçelik'te çalıştığım zaman hiç ikinci sınıf bir vatandaş olarak görmedim kendimi açıkçası. Tabii yine buna rağmen kendimi kabullendirmek için çok çalıştım. Çok yol kat ettim. Gece kadınlara mesai olmadığı halde çalıştım. Arçelik'de azimli bir kadın çalışan olduğum için önüm açıldı. Kadınlar zaten azimlidir, daha çabuk öğrenir, değişen koşullara daha hızlı uyum sağlar. Örneğin Arçelik'ten emekli olmadan dört-beş yıl önce kâğıt çiziminden bilgisayar çizimine geçildi. En hızlı ben

öğrendim ve benim masama hemen bilgisayar konuldu. Kendi firmamı kurduğum zaman da, kadın olarak karşılarına konuyu bilerek gittiğinizde daha çok güvenerek iş veriyorlar size. Kadın olmanın avantajlarını çok iyi değerlendirdim, kullandım. Benim teknik lisede okuduğum dönemlerde bizim sınıfta dört tane bayan vardı. Koca okulda dört tane bayanın olması da çok büyük bir farktı yani. Bir kadının erkeklerden farklı olduğunu, daha hırslı olduğunu istediklerini daha rahat yaptırabildiğini daha iyi bir girişimci olduğunu, ayaklarının üstüne bastığını, bir işi yaparken başka bir işi de yapabildiğini, teknik zekâsı olduğunu iş hayatım içinde de yakından gördüm ve çalıştığım yerlerde de bunu fark ettirdim. Gerçekten kadınların bu konuda çok büyük becerileri var. ♀

# Koç bayilerine özel, %15'e varan indirimlerle Fiat sahibi olma fırsatı...



**Fiat Palio**  
**17.375 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Palio 1.2 Active için tavsiye edilen  
anahtar teslim fiyatıdır.



**Fiat Albea**  
**17.488 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Albea 1.2 Active için tavsiye edilen  
anahtar teslim fiyatıdır.



**Fiat Marea**  
**22.802 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Marea 1.6 Liberty DAB ABS AC için  
tavsiye edilen anahtar teslim fiyatıdır.



**Fiat Doblò Cargo**  
**16.964 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Doblò Cargo 1.4 Actual için tavsiye edilen  
anahtar teslim fiyatıdır.



**Fiat Ducato Van**  
**27.784 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Ducato 11 Van 2.0 JTD Active 7.5m<sup>3</sup> için tavsiye edilen  
anahtar teslim fiyatıdır.



**Fiat Strada**  
**15.735 YTL'den**  
**başlayan fiyatlarla.\***

\*Strada Pick-Up 1.2 8V Active için tavsiye edilen  
anahtar teslim fiyatıdır.

- Bu kampanyadan faydalanmak için kocbayi.com üyesi olmanız yeterlidir. Eğer hâlâ üye olmadıysanız [www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com) sitesinden üyelik işlemlerini tamamlamanız gerekmektedir.
- Kampanya 31 Aralık 2005 tarihine kadar geçerlidir.
- Detaylı bilgi için lütfen [www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com) sitesini ziyaret ediniz.

**FIAT**



# Medeniyetlerin buluştuğu kent: Antakya

Antakya Ford, Tofaş-Fiat ve Düzey Pazarlama Bayii Osman Ovalı, 2 bin 400 yıllık tarihin kattığı zenginliklerle, farklı din ve kültürlerin içinden geçerek günümüze gelen barış kenti Antakya'yı gezdirdi

**H**atay Ford, Tofaş-Fiat, Koç Allianz ve Düzey Pazarlama Bayii Ovalı Ailesi merkez ilçe Antakya'nın eşrafından. Baba Abdurrahman Ovalı'nın 1961 yılında Otokoç bayii olarak başladığı girişim şimdi dört oğul tarafından yürütülüyor.

Antakya'yı Ovalı Motorlu Araçlar Lti. Şti.'nin dört kardeşten oluşan ortaklarından **Osman Ovalı** ile birlikte gezdik. Osman Ovalı bize önce kentin 2 bin 400 yıllık tarihini anlattı.

Antakya'yı MÖ 4. yüzyılda Suriye Kralı 1. Seleukos kuruyor ve babası Antiochos'un adını veriyor. Kent MÖ 64 yılında Roma İmparatorluğu'na bağlanıyor ve bu dönemde gelişerek nüfusu 200 bine ulaşıyor. Gemiler kıydan 29 km uzaklıktaki bu kente Asi Nehri üzerinden gelebiliyorlar. Hareketli bir ticari hayat ve lüks mal-

ların üretimi şehre büyük bir zenginlik kazandırıyor. Bu zenginlik dönemi, şehrin 526 depreminde yerle bir olmasına kadar sürüyor. Antakya tarihinde dokuz büyük deprem yaşıyor. Bu büyük depremlerle Asi Nehri artık gemilerin seyahat edebildikleri bir ticari yol olma özelliğini yitiriyor. Ancak bereketli ova, denize yakınlık ve korunaklı vadi olma özelliği ile Mezopotamya'nın batıya açılan en kolay ulaşım yolu üzerinde olması nedeniyle kent önemini bu depremlerden sonra da yitirmiyor... Antakya 526 depreminde tamamen yıkıldıktan sonra, yeniden inşaa ediliyor. 300 yıl süreyle Arap İslam ordularının denetiminde kalıyor, Ardından kent Bizans ve Selçuklu dönemini yaşıyor. 1516'da Osmanlı şehri olan Antakya 1918'de Fransız yönetimine geçiyor. 1938'de bağımsız bir devlet statüsü ka-

zanan kent 1939'daki referandumla Türkiye'ye bağlanıyor.

## Toplum barışı örmüş

MÖ 4. yüzyılda kurulan Antakya birçok dinin ilk kurulan ibadethaneleri, devirlerin en büyük imparatorluklarının ihtişamlarını yansıttıkları sanat eserleri, binaları ile özellikle tarih meraklıları açısından çok önemli izler taşıyor. Ancak bu değişik kültürler, dinler ve ırkların yaşadığı şehirde izler yalnızca binalarda, ibadethanelerde ya da mozaik eserler ile heykellerde kalmamış. Kent, günümüzde her dönemin izini taşıyan evler, konaklar, ibadethaneler ile farklı bir mimari dokuya sahip. Kentin asıl dikkat çekici özelliği ise Antakyalıların 2 bin 400 yıla dayanan geçmişlerindeki tüm kültürleri ve dinleri, barış içinde birlikte yaşamak için toplumsal yapıları içinde or-



Katolik Kilisesi'nin terasına çıkıldığında, çan kulesi ile Habibi Necar'ın minaresinin ahenkli uyumu karşımıza çıkıyor. Kurtuluş Caddesi'nde Katolik Kilisesi, Sarıme Camii ve havranın duvarları birbirine yaslanmış.

tak bir dokuda buluşturabilmiş olmaları. Yemeklerden, evlere, lehçelerden geleneklere, sosyal yapılara kadar tüm ortak kültür miraslarını korumaya çalışıyor kent insanı.

Osman Ovalı da bize verdiği bu Antakya tarihi ve değerlerine ait ön bilgilerin ardından, şehri gezdirmeye başlıyor. Gezimize Habibi Neccar Dağı'nın eteklerinde kurulan St. Pierre Kilisesi'yle başlıyoruz.

**İsa'nın** 12 havarisinden **St. Pierre**'in, MS 29 - 40 yıllarında saklandığı ve hristiyanlığı yaymak için mücadele verdiği mağara daha sonra kiliseye dönüştürülmüş. Bu kilise, Hristiyanların kutsal kiliselerinin en önemlilerinden biri olarak kabul ediliyormuş. St. Pierre Kilisesi'nin ardından, Kurtuluş Caddesi'ne iniyoruz. Şehrin bilinen en eski ana caddelerinden biri olan ve çok sayıda dükkânın sıralandığı cadde üzerinde Hazreti İsa'nın ilk "inanın"lardan olan ve de bu uğurda canını veren Habibi Naccar'ın adını taşıyan cami var. Yerin 4 metre altında da Habibi Neccar'ın türbesi bulunuyor. Aynı cadde üzerinde, Osmanlı döneminde yapılan Ulu Cami, Süveyka Camisi, Katolik Kilisesi ve havra bulunuyor. Kurtuluş Caddesi'nde Katolik Kilisesi, Sarımiye Camii ve havranın duvarları birbirine yaslanmış. Kurtuluş Caddesi'ni şehrin en eski meydanına bağlayan sokakta ise giriş kapısı üzerindeki freskleriyle dikkat çeken Ortodoks Kilisesi bulunuyor. Osman Ovalı, Kurtuluş Caddesi'nin bu ibadet merkezleriyle toplum yapısını da sergilediğini anlatıyor bize. Cadde üzerinde batı mimarisıyla yapılmış büyük taş binalar dikkatimizi çekiyor.

Ovalı'nın verdiği bilgilere göre bu binalar da 1918-1938 yılları arasında Fransızlar tarafından yapılmış.

Habibi Neccar Camii'nin yanından şehrin en eski ticaret yeri olan Uzun Çarşı'ya gidiyoruz. İki tarafında Antakya'ya özgü yiyecek maddelerinin satıldığı, taş fırınların bulunduğu, küçük avlulu kahvehanelerin yer aldığı amavut kaldırımı eski binaların oluşturduğu dar sokakta yürüyerek aslında şehrin tüm geleneksel yapısını ve yemek kültürünü izleyebiliyoruz.

Antakya'ya özgü, peynirler, salçalar, zeytinler, tatlılar, taş fırınlarda yapılan et yemekleri, hepsi Kurtuluş Caddesi'nden Asi Nehri'nin kenarındaki meydana kadar inen o dar sokak içindeki küçük ve eski dükkanlar içinde yer alıyor. Rengârenk

## “Eski Antakya evinde müze kuracağız”

**Osman Ovalı** ile Antakya'yı gezerken ailenin Koç Topluluğu ile ilişkilerini de konuşuyoruz. Koç Topluluğu ile Ovalı Ailesi arasındaki ilişki 1961 yılında başlamış. Antakya'nın Reyhanlı ilçesinde Amik Ovası üzerindeki arazisinde ziraatla ilgilenen baba **Abdurrahman Ovalı**, 1961 yılında Otokoç'un bayii olmuş. 1960'ların sonunda aile Antakya'ya taşınmış. Otokoç bayiliği de gelişmiş. Ovalı Ailesi 1990'da Hatay Ford Ana Bayii olmuş. Ardından Tofaş-Fiat ve Koç Allianz bayiliği ile sürmüş Ovalı Ailesi ile Koç Topluluğu ilişkisi.



Baba Abdurrahman Ovalı; dört oğlu, **Kenan, İlhan**, Osman ve **Mehmet Ali** büyüyünce çiftliğe çekilmiş. İlhan Ovalı İstanbul'da otomotiv perakendeciliği ve yan sanayi sektörüyle ilgileniyormuş. Diğer üç kardeş ise Antakya'da şirketi büyütüyor. Reyhanlı'da başlayan Ford bayiliği, şimdi 4 bin 500 metrekare kapalı sahası olan Antakya Ford Plaza, 3 bin metrekarelik Tofaş-Fiat Plaza, 1500 metrekarelik de Düzey Pazarlama depo alanıyla koca bir şirkete dönüşmüş durumda. Şirket Hatay'ın ikinci büyük ilçesi İskenderun'da da 1500 metrekarelik show room'a sahip. Şirket 2006'da da İskenderun'da dev bir Ford Plaza kurulacak.

Kenan Ovalı ise aslında tıp doktoruymuş. Ancak 10 yıldır Ovalı Motorlu Araçlar Limited Şirketi'nin finansmanından sorumlu ortağı olarak sürdürüyor çalışma hayatını. Ayrıca fotoğraf merakı olan Kenan Ovalı'nın bu konuda dünya birinciliği de

bulunuyor. Osman Ovalı, babası Abdurrahman Ovalı'nın Otokoç bayii olduğu dönemlerde Otokoç'da yönetici olarak görev yapan Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**'un Adana'daki şirketlerin genel kurulları sonrasında hafta sonunu geçirmek üzere Antakya'ya geldiğini anlatıyor. Osman Ovalı, Rahmi M. Koç ve babası Abdurrahman Ovalı'nın, iki gün boyunca antik eserleri, ören yerlerini ve müzeyi gezdiklerini belirtirken, bu tarih merakının kendilerine de geçtiğini, yaklaşık 30 yıldır küçük de olsa bir koleksiyon oluşturduklarını anlatıyor. Üç defter kayıtlı eserime sahip olduklarını belirten Osman Ovalı, eski bir Antakya evini restore ettirip; bu eserleri sergilemeye hazırladıklarını anlatıyor.

bir dünya içinde buluyorsunuz kendinizi. Antakya lehçesiyle, birbirleriyle şakalaşan dükkân sahipleri, elinde çay gezdiren çocukların, künefe yapılan dükkânların arasından, telaşlı evin erzağını almaya çalışan kadınların pazarlıkları içinde baharatçılar çarşısına iniyorsunuz. Güney'in alışlagelmiş kurutulmuş biberleri, patlıcanları, bakırcı dükkânları, taş fırınlardan peynircilere, zeytincilerden bulgur satan dükkânlara, Antakya'ya özgü tatlılardan giyim mağazalarına kadar şehrin dokusunun tümü bu sokak içinde.

### Dünyanın ünlü mozaikleri

Uzun Çarşı'nın ardından, gezimize dünyanın ikinci büyük mozaik müzesi olarak kabul edilen Antakya Mozaik Müzesi ile

devam ediyoruz. Osman Ovalı'nın verdiği bilgilere göre, Antakya'da yaşanan zenginlik ve ihtişam dönemini simgeleyen en güzel eserler, eşi bulunmaz Antakya mozaikleri olarak kabul ediliyormuş. Antakya Mozaik Müzesi, sergilenen mozaiklerin büyüklüğü, sayısı ve kalitesi açısından dünyanın en zengin ikinci mozaik müzesi sayılıyor. Mozaikler Grek, Roma ve Bizans dönemine ait. Samandağ, Harbiye ve Antakya'da bulunan hamam, kilise ve evlerin tabanlarını süslemiş mozaiklerin çoğunda mitolojik konular işlenmiş. Bu mozaikler paneller halinde sergileniyor Antakya Müzesi'nde. Müzede ayrıca heykeller de bulunmaktadır ki, bunların içinde 3 metre boyundaki Apollon heykeli ilimizi çekiyor. Mozaiklerin özelliği günlük haya-



tı, çevreyi, yaşamı yansıtmış. Roma döneminde Antakya'daki mozaik okulu öğrencileri tüm şehri mozaikle donatmış... Bu keyifli gezi, Antakya'nın 10 kilometre dışındaki Defne ya da mitolojideki adıyla Daphne Şelaleleri'nin yer aldığı Harbiye'de sürüyor. Ovalı'nın verdiği bilgiye göre, Harbiye'de defne yağı ve yaprağından üretilen, saç ve cilt bakımında doktorlarca önerilip kullanılan sabunların üretimi yıllardır sürüyormuş. Hatta Antakya'nın zeytinyağı ve defne karışımı sabunları oldukça önemli bir ticari uğraşmış yakın zamana kadar. Son dönemlerde de talep çok artmış bu doğal sabunlara.

### Harbiye'de yemek molası

Harbiye, özellikle Antakya'ya özgü meze-lerin yapıldığı, künefesiyle ünlü restoranların yer aldığı bir mesire yeri aynı zamanda. Sofrada, zeytin, kekik, biber salataları, patlıcan yoğurtlama, havuç yoğurtlama, "öcce" diye adlandırılan dövme etten yapılan bir tür kebab, humus çeşitleri, yine dövme etle hazırlanan çiğköfte sofrayı süsleyen mezelerin başında geliyor. Harbiye'den künefe yenmeden de ayrılmamış.

Antakya'ya özgü yemeklere döndüğümüzde değişik isimlere rastlıyoruz, Türkiye genelinde içli köfte diye adlandırılan yemeğin adı Antakya'da "oruk". "Semirsek" adlı baklava hamurundan yapılan etli börek de kentin özel tadlarından. Bir de mortedella adında soğuk yenen bir tür salam var kentin özgün yemekleri arasında. Osman Ovalı "mortedella"nın Fransızlardan kalan bir tad olduğunu belirtiyor.

### Tek Ermeni köyü

Osman Ovalı'yla gezimiz, Asi Nehri'nin denize döküldüğü Samandağ'a doğru devam ediyor. Samandağ yolu üzerinde Amanos Dağları'na doğru tırmanıyoruz önce. Vakıflı Köyü'ne de uğruyoruz. Kendi küçük, ünü sınırları aşmış bir köy Vakıflı. Organik tarım yapması, köy halkının birkaç dil bilmesi yanında en önemli özelliği Türkiye'nin tek Ermeni köyü olması. Köyün nüfusu 300 civarında. Ancak köye giderek artan bir ilgi varmış. Eski evler bir bir restore ediliyormuş. Hatta köy nüfusu yazın 500'ü aşıyormuş. Her yıl ağustos ayının ikinci haftasında yapılan isim günü törenleri için dünyanın dört bir tarafından Ermeniler köye gelince nüfus birkaç gün için bile olsa



## Antakya'ya özgü tatlar

Uzun Çarşı'da yürüyüşünüz boyunca değişik peynir, baharat ve tatlı çeşitlerine rastlıyorsunuz. Antakya'da "tuzlu yoğurt" adı verilen yiyecek, yaygın olarak tüketilen bir kış erzağı. Tuzlu yoğurt için, keçi sütünden mayalanan yoğurt tahta kaşıkla sürekli karıştırılıp tuz eklenerek iyice pişiriliyor. Süzme yoğurttan daha sert bir kıvama gelen tuzlu yoğurt kalıplara konuyor. Soğuk su ile eritilerek çorbalara, sebze ve buğday ürünlerinden yapılan yemeklere ekleniyor. Bir de biber ve farklı baharatlarla çökeleğin birleştirilmesinden oluşan kışık bir çeşit tuzlu peynir var. Bunun dışında sıcak su da eritilerek şekil verilen peynir çeşitleri her gün taze olarak gelen süttan ayar tuzuyla hazırlanıyor.

Antakya'da tatlı denince akla künefe geliyor. Bir de keçi ve ineklerin doğum yaptıktan sonraki ilk sütlerinin kesilmesinden oluşan ağız katığıyla yapılan "ağızlı kadayıf" bölgenin ünlü tatlılarından. Ancak ağız ancak o gün sağılıp kesilmiş süttan yapılabiliyor. Kalan ağızlar bir günden fazla dayanmıyormuş. Antakya'da künefenin özelliği de tüm Türkiye'deki künefelerden farklı. Çünkü künefe peyniri de her gün taze süttan tuz olmadan mayalanıyormuş. Bu peynir hemen o gün mayalanıp künefedeki kullanılıyormuş. Osman Ovalı kalan peynirlerin atıldığını vurguluyor. Çünkü tuzlanmamış taze peynir hemen pişirilip tüketilmese bozuluyormuş. Antakyalılar bu nedenle başka illerde yapılan künefenin gerçek olmadığını savunuyorlar. Çünkü künefenin en önemli özelliği tuzsuz taze peynirle yapılması. Bir de tabii, künefenin tel kadayıfının da o gün taze hazırlanması tatlının en büyük özelliğiymiş.

Uzun Çarşı'da yürürken gördüğümüz lokma, züngül gibi tatlıların yanı sıra bir de Antakya'ya özgü kabak tatlısı dikkatimizi çekiyor. Bu Antakya'da yetişen bir çeşit, beyaz renkli kabaktan yapılmış. Bu kabak kireç suyuna yatırılıp bekletilerek sertleştiriliyor, pişirilip şerbetle bekletiliyormuş. Kabak tatlısı tahin veya cevizle yeniyor.



bine kadar çıkıyormuş. Vakıflı Köyü'nden yönümüzü Samandağ'a çeviriyoruz. Roma İmparatorluğu dönemindeki en büyük limanlardan biri olan Samandağ, narenciye bahçeleri ve ipeği ile ünlü. Samandağ ipeği özellikle terletmeyen saf dokusuyla hem giyim, hem de döşeme için kullanılıyor. Samandağ içinde ipek tezgâhlarını görebiliyorsunuz. Samandağ aslında ünlü mozaiklerin bulunduğu merkezlerin de başında geliyor. Samandağ'ın 4 kilometre kuzeybatısında, deniz kıyısında Çevlik Köyü var. Çevlik Köyü'nde Seleukia Piera antik kenti kalıntıları bulunuyor. Burada, dünyanın ilk tüneli var. Roma döneminde dağlardan

inen suların sürüklediği tortuların limanı doldurmasını önlemek için İmparator Vespasianus tarafından yapımına başlananan tünel İmparator Titis zamanında da tamamlanmış. 7 metre yüksekliğinde ve 130 metre uzunluğundaki Titis Tüneli bir mühendislik harikası olarak kabul ediliyor. Antakya, eski avlulu evlerin, sabunhanelerin, zeytinyağı atölyelerinin restorasyonu ile düzenlenmiş bir çok butik otele sahip. Ayrıca, çok sayıda modern mimariye sahip otel de bulunuyor kentte. Ancak Antakya'da yapılacak bir gezi, öyle bir günde insanın içine sindirerek tamamlayabileceği gibi görünmüyor. 🌿



# Ford rüyanız gerçek oluyor... Hem de **%15** indirimle!



Koç  
ailem

Şimdi Koç çalışanlarını özel bir fırsat bekliyor... 31 Aralık'a kadar, kampanya dahilindeki tüm Ford'lar %15 indirimle!\*  
Size özel bu indirim kaçırmayın! Ayrıntılı bilgi için, Ford Direkt Hattı 444 3673 ya da [www.ford.com.tr](http://www.ford.com.tr)



\* Kampanyaya Focus, Focus C-MAX, Fiesta, Fusion, Mondeo ve Transit Connect Kombi dahildir.  
Bu kampanya, o dönem geçerli olan perakende kampanyaları ile birlikte kullanılabilir.

Koç



# Gençler “Eski Türkçe”yi, yaşlılar gençleri anlayacak...

Binlerce deyim, eski ve yeni Türkçe’de hayata giren ve kullanılan onbinlerce kelimeyle oluşturulan “Kubbealtı Lugatı–Misalli Büyük Türkçe Sözlük-” 100 bin örnekli temel başvuru kitabı olarak Vehbi Koç Vakfı’nın desteğiyle kamuoyuna tanıtıldı

**Y**aşayan Türkçe’nin doğru kullanımı ve zenginliğinin yansıtılması amacıyla Kubbealtı Akademisi Kültür ve Sanat Vakfı tarafından hazırlanan “Kubbealtı Lugatı –Asırlar Boyu Târihi İçinde Seyri Misalli Büyük Türkçe Sözlük-” için Vehbi Koç Vakfı tarafından Topkapı Sarayı’nda tanıtım toplantısı gerçekleştirildi.

Sözlüklerin dil öğrenimi ve öğretiminde, dilin doğru kullanılması yararlanan başlıca kaynaklar olduğundan hareketle, Kubbealtı Akademisi Kültür ve Sanat Vakfı tarafından hazırlanan “Kubbealtı Lugatı” yalnızca yaşayan Türkçe’nin değil, tarihi seyri içinde Türk dilinin kazanmış olduğu kelime ve kullanımları belgeleyerek Türkçe ile ilgilenen herkese bu dilin zenginliğini göstermek amacıyla oluşturuldu.

Uzun yıllara ve ekip çalışmasına dayanan bir eser olan “Kubbealtı Lugatı” için ilk bilimsel danışma toplantılarına 1971 yılında ilim ve fikir adamları ile Türk dili üzerinde çalışmış akademisyenlerden oluşan 12 kişilik heyetle başlanmıştı.

**Sâmiha Ayverdi, Dr. Ekrem Hakkı Ayverdi, Nihad Sami Banarlı, Prof. Dr. Tahsin Banguoğlu, Prof. Dr. Ömer Lütfi Barkan, Prof. Dr. Kaya Bilgegil, Prof. Dr. Abdülkadir İnan, Prof. Dr. Faruk Kadri Timurtaş, Faruk Nafiz Çamlıbel, Orhan Seyfi Orhon, Fevziye Abdullah Tansel ve İlhan Ayverdi**’den oluşan bu heyetin çalışmaları 34 yıllık emeğin sonucunda üç ciltte toplandı.

Farklı devirlerdeki yazılı ve sözlü dil örneklerini üç cilt içinde 3 bin 644 sayfa, 61 bin ana madde ve ara madde, yaklaşık 35 bin deyim ile 400 müellifin 1000’e yakın eserinin taranmasıyla elde edilen 100 bin örnekli bu temel başvuru eseri, bir sivil toplum kuruluşunun Türk diline katkısı açısından oldukça önemli bir kaynak olarak gösteriliyor.

1971 yılında başlayan 31 yıl süren titiz bir çalışma neticesinde 2004 yılında tamamlanan “Kubbealtı Lugatı”, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri, akademisyenler ve Türkçe’ye ilgi



duyan, kullanımında titizlik arayan, dilinin geçmişi ile bağ kurmak, tanımak isteyen herkes için çok önemli bir kaynak olacak. Dr. **Fahrünnisa Bilecik**, üç ciltlik bu lugatta, yalnızca eski Türkçe deyim ve kelimelerin bulunmadığını, günümüzde yabancı kelimelerden Türkçe’ye giren yabancı kelimelerin de yer almasına büyük özen gösterdiklerini söyledi.

Bu yolla yalnızca genç kuşağın, eski Türkçe konusunda çektiği sıkıntıyı değil, eski kuşağın gençlerin kullandığı kelime ve deyimleri anlama konusunda yaşadığı sıkıntıyı da gidermeyi hedeflediklerini belirten Bilecik, üç ciltlik bu çalışmada tıp kavramlarından sosyolojide kullanılan deyimlere kadar çok geniş bir alanda sözlük ihtiyacının karşılanacağını sözlerine ekledi. Bilecik, bu sözlük temelinde, ilköğretim öğrencileri ve lise öğrencilerine yönelik daha dar kapsamlı iki ayrı lugat daha çıkaracaklarını da bildirdi. 1970 yılında Kubbealtı Cemiyeti olarak kurulan ve 1978 yılında vakıf statüsüne geçen Kubbealtı Akademisi Kültür ve Sanat Vakfı, kuruluşundan bu yana çeşitli kültür etkinlikleri, sempozyumlar, burslar, dil-edebiyat alanında toplantı ve çalışmalar gerçekleştiriyor. 🌸



*Yılbaşı Özel Koleksiyonu*

**mudo.concept**

ev ve yaşam için her şey

[www.mudoconcept.com.tr](http://www.mudoconcept.com.tr)



# Nev'i şahsına münhasır bir şehir: İstanbul

Televizyonda yayınlanan 5N1K programından tanıdığımız gazeteci-yazar Cüneyt Özdemir'le yağmurlu bir günde, İstanbul'un en güzel ve en önemli tarihi mekânlarından biri olan Rumelihisarı'nda İstanbul'da yaşamı konuştuk

**S**onbahar yağmurlarının İstanbul'u iyiden iyiye ıslattığı bir günde, "Ford ile Yollarda" için sözleştiğimiz gazeteci-yazar **Cüneyt Özdemir**'le Gümüşsuyu'ndaki ofisinde buluştuk. Sisli, puslu ve yağmurlu bir havada bile güzelliğinden hiçbir şey yitirmeyeceğini düşündüğümüz İstanbul'un en güzel semtlerinden biri olan Bebek'e doğru yola koyulduk. Ardından da kendimizi Bebek'in hemen yanı başındaki bir başka özel mekânda, tarihi Rumelihisarı'nda bulduk. "İstanbul'u yaşayabilmek" diye başladığımız sohbet, zaman zaman Özdemir'in televizyon programı 5N1K'ya, zaman zaman gazeteciliğine ve yazarlığına uzandı...

## Boğaz büyük bir lüks

Ankaralı olan Cüneyt Özdemir için İstanbul'un anlamı bir başka. İstanbul'u dünyanın birçok şehirden farklı kılan özelliğinin, ortasından geçen büyük su yolu olduğunu düşünen Özdemir, bu mavilikteki su yolunun pek de alışıldık bir durum olmadığını söylüyor. İstanbul'da olup da İstanbul'u yaşayamamayı dramatik bulduğunu belirten Özdemir'e, "Siz nasıl yaşıyorsunuz İstanbul'u?" diye soruyoruz, başlıyor anlatmaya: "Ben Ankaralıyım aslında. O nedenle İstanbul'a biraz daha dışarıdan bakabiliyorum ve değerini daha iyi anlayabiliyorum. Yılın yaklaşık dört ayını, bazen haber için bazen de sırf gezmek için yurtdışında bir yerlerde geçiriyorum. Güney Amerika'dan Avrupa'nın bir başka ülkesine, dünyayı gezdikçe şunu görüyorsunuz ki, İstanbul aslin-

da nev'i şahsına münhasır bir şehir. Bir şehrin ortasından bu kadar büyük bir su yolunun geçmesi alışılmadık bir durum. Bu su yolunun mavi renkte olması daha da alışılmadık. Avrupa'ya baktığınızda bütün şehirler aslında bir suyun etrafına kurulmuştur. San Francisco ya da birkaç büyük denizi olan şehri çıkardığınızda, bu kadar hızlı trafiğin olmasına rağmen doğal bir ferahlama alanı olan su yolu yoktur. İstanbul'un hangi kesiminden, hangi gelir veya kültür düzeyinden olursanız olun Boğaz'la iletişim kurabilmeniz kolay. İsterseniz lüks bir balıkçı restoranına, isterseniz bir çay bahçesine gidin sonuçta aynı Boğaz'a gidiyorsunuz. Şehrin içindeki insanlara, İstanbullu arkadaşlarıma bakıyorum ve bu lüksün farkında olmadıklarını görüyorum. Aylarca Boğaz hattına inmemiş arkadaşlarımı biliyorum. İstanbul'un çeşitli semtlerinde yaşayıp Boğaz'ı görmemiş insanlar da var tabii. Bu çok dramatik bir durum.

## Kaosun içindeki ritim

İstanbul bir de dünya şehri olmaya başladı. Yaşam kalitesi bunu gösteriyor. Düzenlenen konserler, sanat etkinlikleri, festivaller... Kimi büyük sergilerin artık Türkiye'ye sıradan bir olay gibi gelebilmesi...

Bunlar beni çok etkiliyor. Ben İstanbul'da Sultanahmet çevresini çok seviyorum ve açıkçası Etiler'den çok daha yaşanılır bir yer olarak görüyorum. Mesela Gülhane Parkı benim Avrupa'da gördüğüm en şık parklardan bir tanesi. Beyoğlu'nun İstiklal Caddesi'nin o kendine özgü kaosu, o kaosun







## Heybetli Rumelihisarı

İstanbul Boğazı'nın en dar yerinde ve Anadoluhisarı'nın tam karşısında 1452 yılında Fatih Sultan Mehmet tarafından yaptırılan Rumelihisarı, eskiden olduğu gibi bugün de bütün heybetiyle yeşillikler arasından göğe yükseliyor. Hisarın ve çevresindeki eski yalıların tarih kokan muhteşem güzelliğine, konduğumuz Cüneyt Özdemir'le birlikte Gümüşsuyu'ndan Kabataş'a, Beşiktaş sahilinden Bebek'e doğru eşsiz deniz manzarası, koyu bir sohbet ve yağmurun sesi eşliğinde vardık. Güzelim Ortaköy'ü ve Boğaziçi Köprüsü'nü arkamızda bırakarak...

ritmi, bir dükkâna girip çok eğlenebilme ihtimali, yan dükkâna girdiğinizde ise bir cinayete tanık ya da kurban olabileme hali de insana farklı olasılıkları sunuyor. Bu da bence yaşama heyecan katan bir unsur."

Cüneyt Özdemir'in hayatında önemli olan mekân kavramı, 5N1K'ya da yansıyor ve farklı yerlerden yaptığı sunuşlar beğeni topluyor. Bu durumun da İstanbul'un dokusu ile ilgili olduğunu belirten Özdemir, "İstanbul'da program yapıyorsak, İstanbul dokusunu verelim istedik" diyerek tramvay ve arabalı vapur dahil birbirinden çok farklı mekânlarda bulunduklarını, bir yıl boyunca Darphane-i Amire'de program yaptıklarını, şimdilerde ise Yedikule Zindanları'ndaki kulenin içine kurdukları stüdyodan izleyicilerin karşısına çıktıklarını söylüyor.

### Üretim soylu bir şey

Asıl mesleği gazetecilik olan ve kendisini ilk olarak 32. Gün'le tanımaya başladığımız Cüneyt Özdemir'in yayınlanmış yedi kitabı, üzerinde çalıştığı bir de şiir kitabı bulunuyor. Özdemir'e, yazı yazmanın kendisine ne ifade ettiğini sordüğümüzda aldığımız yanıt, "Özgürlük ve kendine güvenin ifadesi" oluyor. Haddini bilerek yapılan üretimin soylu bir şey olduğunu anlatan Özdemir, "Ben bir gazeteciyim ve birçok şeye tanık oluyorum, yaşıyorum, araştırıyorum. Tele-

vizyon gazeteciliği nankör bir iş. Çok uğraşıyorsunuz, araştırıyorsunuz, bir iki saatte uçup gidiyor. Ben bunların paylaşılması gerektiğini düşünüyorum, bu yüzden yazıyorum. Yazdığım kitapların bir kısmı gazetecilikle, bir kısmı belgesellerle, bir kısmı da daha amatörce ilgilendiğim edebiyatla ilgili denemeler tarzında. Şimdi bir şiir kitabı çıkıyor. Bunlar iddialı olduğum şeyler değil ama yine de bir insanın kendisine inanması önemli bir şey. Haddini bilerek yapılan üretimin kimseye zararı olduğunu düşünmüyorum. Üretim soylu bir şey. Bizim insan olduğumuzu kanıtlayan bir şey. Konu üretmekten açılınca Cüneyt Özdemir'e, altı yıldır devam eden 5N1K programının başarısının sırrını soruyoruz. Özdemir, programın kendileri için büyük bir keyif olduğunu ve ekip olarak hayatlarına anlam kattığını söylüyor. Hayatlarının sadece 5N1K'dan ibaret olmadığını ve zevkle yaptıkları başka işler de olduğunu vurgulayan Özdemir, programı birlikte yaptıkları Soner Yalçın'ın da kitap yazdığını söylüyor.

Zamanın nasıl geçtiğini anlamadığımız keyifli bir yolculuk daha Rumelihisarı'nın gölgesinde sona erdi. Konduğumuz Cüneyt Özdemir'i, Rumelihisarı'nın görkemini ardımızda bırakarak günlük koşuşturmasına kaldığı yerden devam edebilmesi için ofisine bıraktık; İstanbul'u biraz daha severek... 🍷

■ Kadriye Çalışkan

# Migros ve Aygaz eğitim için AB fonlarına başvurdu

AB'nin "insan kaynakları" alanındaki eğitimlerde sağladığı "Leonardo da Vinci Programı" fonlarına Aygaz ve Migros başvurdu. Migros çocuklara "bilinçli tüketici", Aygaz güvenlik ve hizmet kalitesi eğitimi verecek

**K**oç Topluluğu içinde Avrupa Birliği (AB) fonları hakkında bilinirliği artırmak ve fonlardan yararlanmak isteyen şirketlere yön göstermek amacıyla yapılan çalışmayla, Koçweb'deki İnsan Kaynakları Direktörlüğü ana portalı altında AB portalına ulaşım sağlandı. Kılavuzlar, başvuru şartları, diğer detaylar ve "Ulusal Ajansın" fonlar hakkındaki güncel haberlerinin yer aldığı "www.ua.gov.tr" adresindeki AB portalı tüm Koç Topluluğu şirketlerinin ve çalışanlarının erişimine açıldı.

Avrupa Birliği'nin insan kaynakları için verdiği fonlardan Koç Topluluğu şirketlerinin de yararlanabilmesi amacıyla, başvuru şekil ve şartları hakkında bilgilerin derlenmesi, detaylı kılavuzların oluşturulması ve bu fonlar hakkında Topluluk çalışan ve şirketlerinin farkındalığının yaratılması amacıyla Mayıs 2005'te İnsan Kaynakları Direktörlüğü ve **Emre Görgün**'ün sponsorluğunda bir çalışma başlatıldı. Çalışmaları yürüten ekip, Temmuz sonunda Koçweb'te tüm Koç şirketlerinin hizmetine sunulan AB portalının açılışını gerçekleştirdi. Proje kapsamında, düzenlenen seminerle ilgili kaynaklar ve başvuru detayları ile ilgili eğitim, daha sonra da "Leonardo da Vinci Programı" fonları ile ilgili workshop'lar gerçekleştirildi. Koç Topluluğu'ndan, çalışma grubunda katılımcı olan iki şirket Aygaz ve Migros Eylül ayında Leonardo da Vinci B Tipi Pilot Proje Fonu için başvuruda bulundu. Bu fonlardan yararlanmak isteyen diğer Koç Topluluğu şirketleri ve Koç Vakfı, Deniz Temiz, Eğitim Gönüllüleri Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarının benzer konularda projelerini hazırlayarak Şubat ayı başına kadar "Ulusal Ajans"a başvurmaları gerekiyor. Migros ve Aygaz tarafından ön başvuruları yapılan Leonardo B Tipi Pilot projeler şöyle:

## Migros'tan bilinçli tüketici eğitim projesi

Migros'un başvuruda bulunduğu projede, geleceğin bilinçli tüketicileri olacak öğrencilerin okul sıralarında alacakları eğitime yönelik olarak öğretmenlerin mesleki eğitimlerine katkıda bulunulması amaçlanıyor. "Geleceğin Bilinçli Tüketicilerini Yetiştirecek Öğreticilerin Mesleki Eğitimleri Projesi" adını taşıyan çalışmayla, ilköğretim 3. sınıftan itibaren müfredatta yer alan Tüketici Eğitimi ünitesinin işlenmesine, içerik ve örnekler konusunda farklı şekillerde katkıda bulunulması amaçlanıyor. Migros; Yunanistan ve

Almanya merkezli iki firma ile de projede ortaklık için anlaşmaya yaptı. Proje çerçevesinde, öğrenci ve öğretmenlerin mesleki eğitim ihtiyaçlarını giderecekleri uzaktan eğitim modüllü ve elektronik öğrenme içeriği bulunan bir web portalı hazırlanacak. Eğitimciler dışında, aileler, müfredat planlayanlar ve ilgili sivil toplum örgütleri, sağlık personelleri, tüketici hakları uzmanları ve hukukçular bu portalda gereksinimlerini, deneyimlerini, yenilikçi yaklaşımlarını paylaşabilecek. Eğitimcilerin eğitim ihtiyaçlarını belirlemek



üzere Yunanistan, Almanya ve Türkiye'deki eğitimciler "focus" grup çalışmaları yapacak, uluslararası sanal bir iletişim ağı kurulacak Fonla öğrenciler için mini bir alışveriş laboratuvarı hazırlanacak. Bu laboratuvar, öğretmenlerin yüksek teknoloji donanımlarıyla hem eğitim alabilecekleri hem de öğrencilere market alışverişi tecrübesini yaşatacakları mini bir mağaza görünümünde tasarlanacak. Mobil mağaza uygulamasıyla özellikle şehir merkezlerine uzak noktadaki öğretmen ve öğrencilerin bu ihtiyaçlarına cevap vermek amacı güdüyor. Öğrenciler ve öğretmenler için deneysel öğrenme ile didaktik eğitim malzemeleri, kitler, kılavuzlar üretilecek, pilot olarak seçilecek üç adet ilköğretim ilkokulunda tasarlanan süreçler uygulamaya konulacak. Tüketici hakları ile ilgili toplum bilincini artıracak eğitici filmler ve broşürler hazırlanacak.

## Aygaz'dan "LPG Sektöründe Süper Hizmet Takımı" projesi

Aygaz da, teknik ve davranış konularında uygulamalı eğitimleri amaçlayan önemli bir projeye imza attı. Program kapsamında Türkiye, Belçika ve İspanya'nın LPG sektörü incelenecek, bilgi paylaşımı yapılacak ve hedef kitlenin geliştirilmesine yönelik, eğitim içerik ve yöntemleriyle, materyalleri oluşturulacak, oluşturulan gelişim programı hedef kitleye uygulanacak. Bu fon, ev ve işyerlerine servis yapan LPG bayi ya da dağıtım şirketleri personeline, teknik ve davranış konularında, LPG taşımacılığı alanında; kamyon ve tankerlerle tüplü gaz ve dökme gaz taşıyan sürücülere ise "Güvenli Sürüş Teknikleri, Teknik ve Mükemmel Hizmet" alanında verilecek eğitimlerde kullanılacak. Eğitim çerçevesinde, teorik ve uygulamalı olarak bu eğitimler yaygınlaştırılacak. Projeye, sektörde her boyutuyla güvenlik kavram ve bilincinin yükseltilmesi de amaçlanıyor. 





MARINA YACHTING®

*Turnbull & Asser*

HENRI LLOYD

Aquascutum

HINDITCH & KEY

Henry Cottons

Alden

QUBA  
SAILS

DAKS

*A touch of quality*

E D W A R D S

EDWARDS / HİSAR : Yahya Kemal Caddesi No. 37 Rumeli Hisarı İSTANBUL Tel : 0 212 257 68 59

EDWARDS / KALAMIŞ : Setur Marina Münir Nurettin Selçuk Cad. Kalamış İSTANBUL Tel : 0 216 418 75 13

EDWARDS / MOSCOW : Marina Roscha Ramstore Ulitsa Şeremetyevskaya, 60A Tel : 7-095 795 31 15

# Geleceğin liderlerini yetiştiriyoruz

Yaklaşık dört aydır Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nin müdürlüğünü yürüten Tony Paulus ile Türkiye'deki eğitim ve geleceğin liderleri üzerine konuştuk...



hayata dair

**B**ize öncelikle biraz kendinizden bahseders misiniz?

Türkiye'ye gelmeden önce bütün deneyimim kısa bir Avrupa macerasının dışında sadece ABD ile sınırlıydı. Üniversite eğitimimin ardından öğretmenlik kariyerime Boston'da başladım. Normalde İngilizce öğretmeniyim ve aynı zamanda da beyzbol koçluğu yapıyorum. Öğretmenliğin yanı sıra uzun bir süredir yönetim görevlerinde yer aldım. Çalışma hayatımın son beş yılında **John Chandler** ile tanıştım. Daha sonra Chandler'ın önerisiyle Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nde görev yapmaya başladım.

**Beyzbol koçluğu da yaptınız. Türkiye'de bu sporun olmaması sizin açınızdan sorun yaratıyor mu?**

Elbette olsa iyi olurdu. Ama pek çok spor dalını severek izliyorum. Daha önce görev yaptığım okullarda futbol takımlarımız da vardı, bu nedenle Avrupa'da çok yaygın olan futbol da aşınayım.

**Türkiye'ye gelmeden önce Türkiye'deki eğitimle ilgili bilginiz var mıydı?**

Açıkçası John Chandler'dan ilk teklif geldiğinde Türkiye hakkında neredeyse hiç bilğim yoktu. Böyle bir teklif ge-

lince hemen ev ödevimi yapmaya koyuldum. Her ne kadar ilk başlarda eğitim sistemi ile ilgili olarak hiçbir fikrim olmasa da içinde bulunduğum bu kısa sürede pek çok şey öğrendim. Bu dönemde İstanbul ve Ankara'da Milli Eğitim Bakanlığı'ndan yetkililerle görüş-tüm. Onların Koç Özel Lisesi'ne bakış açıları ve açıkçası okulu eğitim sisteminde bir değişimin öncüsü olarak kabul ediyor olmaları benim için son derece etkileyiciydi. Onlarla birlikte çalışmamızı ve bu çalışma sonucunda da Türkiye'deki gelişimi sürdürmek en büyük amaçlarımızdan. Burada bulunmamın en büyük sebeplerinden biri de bu zaten.

**Geride kalan dönemi de göz önünde bulundurursak eğitimle ilgili şu anki düşünceleriniz neler?**

Şu an dikkatimi çeken en büyük özellik öğrencilerin genellikle

“Öğrencilerimize öncelikle vermek istediğimiz özellik, eğitimi sevmeleri ve bu sevgiyi daha sonra Türkiye'de ya da yabancı bir ülkede devam ettikleri üniversitelerde de sürdürmeleri”

le akademik çalışma odaklı olmaları ve üzerlerinde önemli bir baskının bulunması. Ben onların okul hayatları süresince spor ve sanat gibi uğraşlarla eğitimleri arasında daha iyi bir denge yakalayabilmelerinden yanayım. Elbette bizim asli görevimiz onları Türkiye'deki üniversite sınavına ve yurtdışındaki eğitimlerine hazırlamak. Şu anda me-



zunlarımızın yaklaşık %30-40'ı yurtdışında eğitimlerine devam ediyorlar. Onun için akademik olarak iyi hazırlanmış olmaları gerekiyor. Ancak bizim bir diğer önemli görevimiz de onların hayata pek çok farklı açıdan donanımlı olarak hazırlanması. Bugün son derece yoğun bir eğitim veriyoruz. Öğrenciler günde 40'ar dakikalık dokuz derse giriyorlar. Akademik olarak çok yoğun bir programları var. Açıkçası resmi eğitim programlarıyla arzuladığımız eğitim arasında bir denge sağlamak durumundayız.

**"Okul", derslerden daha fazlasını ifade ediyor, değil mi?**

Elbette. Kültürel etkinlikler, spor aktiviteleri, hepsi... Bizim okullarımızdaki

de şu anda öğrencilerimizi bu sınavda başarılı olabilecek bir biçimde yetiştirmeye çalışıyoruz. Öğrencilerin okulla ilgili çabaları sadece sabah sekizden öğleden sonra üçe kadar sürmüyor. Uzun bir yoldan geliyorlar okula ve bazen onlardan normalden fazla şeylerin talep edildiğini düşünüyorum.

**Dört aya yakın bir süredir Türkiye'desiniz. Sizce bu kısa süre içinde gözlemleyebildiğiniz kadarıyla Türkiye'de eğitim alanındaki en önemli problem nedir?**

Bizim misyonumuz, öğrencilerimizi, eğitimlerini hayat boyu sürdürecektik biçimde yetiştirmek. Etik liderler olmalarını istiyoruz. Bence Koç Özel Lisesi gibi okullar, geleceğin liderlerinin yetiştirilmesinde büyük bir pay sahibi olmalı. Bu nedenle

kemmel. Elbette bunda en büyük pay Vehbi Koç Vakfı'nın. Vehbi Koç Vakfı, okulun her alanda lider olmasını arzuluyor. Bu açıdan fiziksel ihtiyaçlarımızı hızlı bir biçimde karşılayabilme olanağına sahibiz. Şu anda okul binasına kimi yeni eklemeler yaptırıyoruz. Bu inşaat bittiğinde ilköğretim okulumuz ülkenin en mükemmel okulu olacak. İlköğretimden üniversiteye dek vakfa bağlı tüm okullarda uluslararası bir yapı var ve bu yapı iki dille yapılan bir eğitimle destekleniyor. Diğer yandan Koç Holding her açıdan etkileyici bir kuruluş. Sadece iş hayatındaki gücü ve etkinliğiyle değil, aynı zamanda Vehbi Koç Vakfı gibi pek çok alanı kucaklayan bir sosyal oluşuma sahip olmasıyla da güçlü



**Tony Paulus, Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nin özellikle dünyada rekabete hazır öğrenciler yetiştirmeyi hedeflediğini belirtiyor.**

durum da buna paralel bir biçimde gerçekleşiyor zaten. Öğrencilerimizin okul dışı aktivitelere katılıp okulumuzu temsil etmeleri en büyük arzumuz. Pek çok öğrencimiz gerek ülke çapında, gerekse uluslararası pek çok etkinliğe ve projelere katılıyorlar.

**Türkiye'de üniversiteye girişte farklı bir sistem var. Tüm eğitiminiz, girdiğiniz üç saatlik bir merkezi sınavla sınıyor. Bununla ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Neler hissettiğimi kolaylıkla anlayabilirsiniz. Gerçekten de her şeyi üç saatlik bir sınavın belirlemesi çok doğru değil. Ama yakın bir gelecekte bu sistemin değişeceğini düşünüyorum. Ancak yine

çok önemliler ve benim de bu okulda görevi kabul etmemin en büyük sebeplerinden biri bu. Sadece Türkiye için değil, bütün dünya için önemli liderler yetiştirdiğimize inanıyorum. Değişim bir gecede gerçekleşmiyor. Öğrencilerimize öncelikle vermek istediğimiz özellik, eğitimi sevmeleri ve bu sevgiyi daha sonra Türkiye'de ya da yabancı bir ülkede devam ettikleri üniversitelerde de sürdürmeleri.

**Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi çok güzel bir kampüste hizmet veriyor. Öğrenim sürecinde çevrenin de büyük önemi var, değil mi?**

Evet. Buradaki olanaklar bence mü-

bir kuruluş. Böyle bir kuruluşun altında görev yapmak gerçekten de müthiş bir duygu. Geçtiğimiz Aralık ayında **Suna Kıraç** ve **Rahmi Koç** ile ilk kez görüştüğümde onların okul için ne kadar destekleyici olduklarını gördüm. Bu gerçekten çok güzel. Geleceğin liderlerini yetiştirmeye çabalarken onlara Koç Ailesi gibi bir örneği verebilmek çok önemli. Aile bizim için mükemmel bir örnek. Suna Kıraç'ın kızı **İpek Kıraç** şu anda Brown Üniversitesi'nde okuyor. Okulunu bitirdikten sonra gelip mutlaka daha etkin olacağını düşünüyorum. Geleceğin liderleri için bundan daha iyi bir örnek olabilir mi? 



[www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com)  
üyesi olmak bir ayrıcalıktır

Ford Otosan

Ford'dan  
kocbayi.com  
üyesi bayilere  
**%12**  
yılbaşı indirimi



Koç Holding hakkında tüm haberler  
Koç Holding şirketleri  
Bayiler için teknoloji ve sağlık konularda bilgi  
Finans konusunda günlük sayfa  
Hepsi Koç bayilerine özel web sitesi için

[www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com)

Oltaş

**Koç bayilerine  
özel ödeme fırsatları...**

Oltaş,  
Aralık ayı boyunca  
Koçbank Kredi Kartı ile  
%15 indirim ve  
8 ay taksit  
imkânı sağlıyor



Koç Leasing

**Sizin için  
biz satın alıyoruz...**

Koç Leasing'ten  
bayilerimize  
gayrimenkul için  
finansman paketi

**KOÇLEASE**

[www.kocbayi.com](http://www.kocbayi.com)

# OPET Kart sahibi akaryakıt tüketicisi sayısı 600 bini aştı

OPET ve Migros işbirliğiyle hizmete sunulan OPET Kart, müşterilerine birçok avantaj sunuyor. Sayıları 600 bine ulaşan OPET Kart kullanıcıları, OPET istasyonları dışında Migros ve Şok mağazalarında yapacakları alışverişlerden de puan kazanabiliyor

OPET, müşterilere vermiş olduğu hizmet yelpazesini genişletmek amacıyla "Sadakat Programı" başlatma kararı aldı. "Sadakat Programı" çerçevesinde ilk olarak, müşteriye tanıma prensibi doğrultusunda, tanıma aracı olarak OPET Kart hizmete sunuldu. Programın ilk aşamasında müşteriler kart aracılığıyla istasyonlardaki promosyonlardan, indirimlerden ve daha birçok avantajdan yararlanıyor.

4 Nisan 2005 tarihinde başlatılan OPET – Migros ortak puan uygulamasıyla da, Migros gibi Türkiye'nin önde gelen önemli bir firması ile çalışmak OPET müşterileri açısından büyük avantajlar yarattı. 4 Nisan tarihinden itibaren müşteriler OPET Kart ile hem OPET istasyonlarında, hem de Migros ve Şok mağazalarında puan kazanabiliyor. OPET Kart'la sağlanan puanlarla müşteri, isterse ücretsiz akaryakıt alabiliyor ya da kampanyalar dahilindeki birçok ürüne sahip olabiliyor. Söz konusu program faaliyete geçirilirken, OPET hep daha çok sadık müşteri yaratmayı hedefledi. Geline nokta da gerek işlem sayıları, gerekse yaratılan ciro kalemlerinden bu sistemdeki başarı rahatlıkla görülebiliyor. OPET Kart, OPET müşterisi yaratmanın en etkin aracı haline geldi. Her geçen gün daha da büyüyen OPET, iyi ve kaliteli hizmetleriyle müşterilerin ilk tercihi olma hedefine yaklaşıırken, OPET Kart sistemi de bu hedefte etkin bir itici güç oldu.

## Müşteriye yakın olma yolunda önemli bir adım

OPET Kart uygulamaları ile beraber müşteriye daha yakın olma yolunda



önemli bir adım atılmış oldu. Bu aşamadan sonra müşterilerin kendini OPET'e daha da yakın hissetmelerini sağlayacak programlar yürütülüyor. Bir başka deyişle, müşteriler OPET'i tercih ettikleri için ödüllendirilecek. Gerek OPET Kart uygulamalarında, gerekse çok çeşitli ek-

senlerde yürütülen kampanyalar çerçevesinde her geçen gün OPET, müşterisini daha iyi tanıyor. Şu anda yapılan kampanya ve sunulan avantajlarla müşteriler grup grup algılanıyor ve bu gruplar için kampanyalar düzenleniyor. Önümüzdeki dönemde de birey bazında davranış alışkanlıkları çıkarılacak müşteriler için kampanyalar düzenlenecek. Müşteriye doğru ve hızlı iletişim kurmak, aynı zamanda sorunları ile önerilerini almak ve yönlendirmeleri neticesinde girişimlerde bulunmak amacıyla OPET bünyesinde Çağrı Merkezi kuruldu. OPET müşterisi, haftada 7 gün 24 saat, 444OPET/4446738 no'lu Çağrı Merkezi'nden OPET'e ulaşabiliyor. OPET, müşterilerinin sorunlarını en kısa zamanda çözüme ulaştırırken, önerilerini de değerlendirmeye alıyor. Ayrıca,

OPET olarak kısa mesaj (SMS) vasıtası ile müşterilerle iletişim daha da güçlendiriliyor. Bu uygulamaların dışında, OPET Kart sahiplerine internet üzerinden puanlarını öğrenme ve bilgilerini güncelleme şansı tanınıyor. OPET Kart internet sitesi [www.opetkart.com.tr](http://www.opetkart.com.tr) sayesinde OPET müşterileri, OPET sadakat programları çerçevesinde ne gibi kampanyalar yürütüldüğünü daha ya-

kından takip edebiliyor. Bu uygulamalarla, tüm müşteri iletişim kanalları açık ve kolay ulaşılabilir hale getirildi. OPET Kart'la kısa sürede sağlanmış olan başarının altında hep müşteriye daha yakın olma çabası yatıyor. OPET'in "Tüketicinin birinci tercihi olmak" vizyonu, OPET Kart programının başarısıyla pekişti.

## Grup sinerjisi

Öte yandan OPET, otomotiv sektörüyle büyük bir sinerji yakaladı. Ford ile yürüttü-

ğü Yakıt Güvence Sistemi'nin ardından Fiat, Iveco ve Trakmak marka araç sahipleri için de Yakıt Güvence Sistemi geliştirdi. Koç şirketleri ile ortak çalışmalar otomotiv sektörü ile sınırlı tutulmuyor. Birçok Koç Topluluğu şirketi ile Koç müşterisi yaratmak amacı ile Avis, Demirdöküm, Biletix ve Setur gibi farklı firmalar ile de çalışmalar yapılıyor. OPET, Koç Topluluğu şirketleri ile yapmakta olduğu programları geliştirip yeni uygulamalarla desteklemeyi planlamakta. 

**Hazırlayan: Tülin Dinçelli Pir**  
Opet Petrolcülük A.Ş.  
Kurumsal İletişim Müdürü



# Bizden Haberler Dergisi Eğitim Başarı Armağanı



**Yoğun talep  
üzerine başvuru  
süresi  
uzatılmıştır**

Topluluğumuzun Kurucusu ve Şeref Başkanı Vehbi Koç'un isteğiyle başlatılan ve 1977 yılından bu yana Bizden Haberler Dergisi tarafından düzenlenen "Eğitim Başarı Armağanı"na başvurular başladı. Bu yıl 26'ncısı düzenlenen "Eğitim Başarı Armağanı"na, Koç Topluluğu personeli ile bayi, yan sanayi, yetkili satıcı ve servislerinde görev alan çalışanlarımızın ilköğretim okulu ve liseyi birincilikle bitiren çocukları katılabilecek.

Başvuruda bulunabilmek için gerekli koşullar:

- Öğrencinin, 2004-2005 öğretim döneminde ilköğretim okulunu veya liseyi birincilikle bitirdiğine dair belge;
- Öğrenci velisinin; Koç Topluluğu personeli olduğuna veya bayi çalışanı, yan sanayi, yetkili satıcı veya servislerinde çalıştığına dair, bağlı bulunduğu şirketten alacağı belge;
- Öğrencinin kimlik fotokopisi ve yeni çekilmiş bir adet fotoğrafı.

Öğrenci velilerinin gerekli olan belgeleri çalıştıkları kurumlara ya da işbirliği içinde bulundukları şirketlerin İnsan Kaynakları Yöneticiliği'ne iletmesi gerekiyor. İnsan Kaynakları Yöneticiliği tarafından toplanan evraklar en geç 30 Aralık 2005 Cuma gününe kadar, Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü'ne gönderilecek ve ödüle hak kazanan öğrencilerin isimleri Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörlüğü tarafından bildirilecek.



iş toplantısı.

[www.businessweek.com.tr](http://www.businessweek.com.tr)

Dünyanın en çok okunan haftalık iş dergisi.  
Ufkunuzu açacak gerçek iş bilgisi.  
BusinessWeek ile iş her yerde.

**29 Kasım'dan itibaren Türkiye'de  
Türkiye BusinessWeek'te.**



**ilk iş abone olmak.**

0216-454 0303  
BusinessWeek Hizmet Hattı  
'İş Telefonu'



## Noel Baba'yla baca üstünde konuştum!

**Y**eni bir yıl daha kapımıza, Noel Baba ise bacamıza dayandı. Damlarda gezerken bir baca önünde içeri girme antrenmanları yapan Noel Baba ile karşılaştım. Kendisi beni kırmadı ve onunla "Bizden Haberler" okurları için bir yılbaşı röportajı yaptım.

- Merhaba Noel, size "baba" diyebilir miyim?

- Rahat ol evlat, zaten ben senin bildiğin Noel Baba'lardan değilim artık...

- Nasıl yani, anlayamadım?

- Bak evladım, her şey bir yılbaşı gecesi başladı. Malum ben yılbaşı geceleri bacadan sarkıp, şömineden içeri girer, hediye filan dağıtırdım bir zamanlar. Ancak bundan birkaç yıl önce, şöminesinden içeri girdiğim evin sahibi sıkı bir mafya babası çıktı!.. Adam beni öyle kurum içinde yerlerde görünce hiç unutmam şöyle dedi: "Bak babalık, Noel Baba'lığın sonu yok. Bir gün şömineden inerken düşüp kolunu-bacağını kıracaksın. Şu yaptığın hareket hiç yaşına başına yakışıyor mu? Al şu kartımı da yeni yılda beni gör!.."

- Eeee, sonra... Sonra o Baba'yı gördünüz mü?

- Evet o gece şömineye vurduğum kafama artık dank etmişti. Yıllardır hiçbir güvencem yoktu. Sigortasız çalışıyordum. İki kere damdan düşmüş, beş kere yanan şöminenin içine oturmuştum!.. Artık eski çevikliğim de yoktu. Noel Baba'lık öyle dışardan sanıldığı gibi cazip bir meslek değildi. Karda, kışta, kıyamette altınızda eski model bir kızakla, üstelik her taraf kargo şirketi dolmuşken, hâlâ ordan oraya hediye dağıtmak kolay mı sanıyorsunuz? Allaha bu "Baba" bir babalık yapıp beni yanına aldırdı...

- Yapma yaaaa!.. Sen ki koskoca 'Noel Baba', sende mi Noel?

- Valla elde avuçta dağıtacak herhangi bir hediye filan kalmamıştı arkadaş, n'apiim? Ben de girdim böylece babaların dünyasına, ama klasik kıyafetimi hiç çıkarmadım. Çünkü Noel Baba kıyafeti ile kimse benden şüphelenmiyordu. Artık bana verilen "mallar" hediye paketi niyetine bacalardan aşağı indiriyordum.

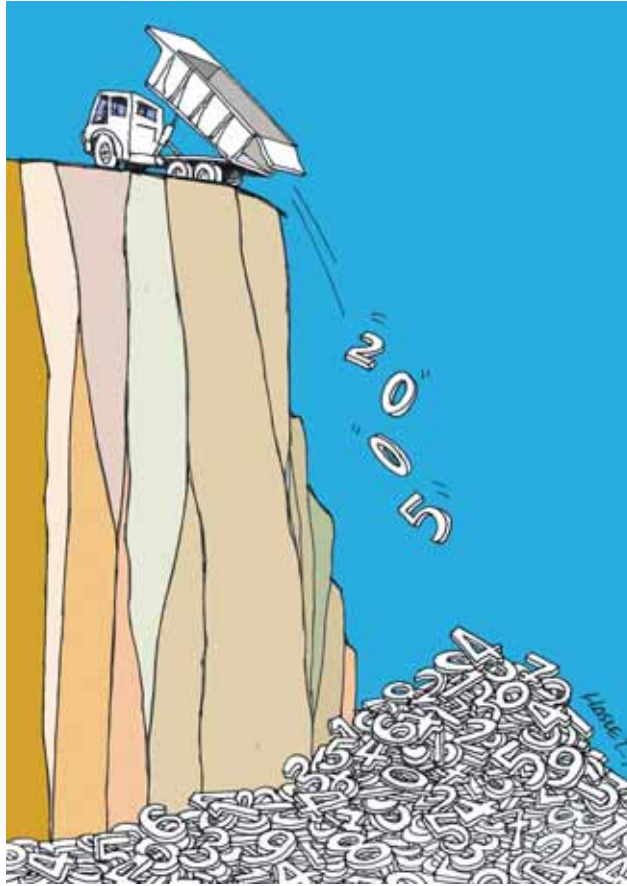
- Vay beee!.. Neler duyuyorum böyle Noel Baba!.. İnanılır gibi değil... Demek hediye paketlerinde "mal" taşır oldun haaa?..

- Eeee, n'aparsın evlat, dedim ya, Noel Baba'lığın sonu yoktu,

geleceğimi düşünmek zorundaydım. Hem giderek işleri büyüttüm. Beni bu aleme kazandıran "Baba"nın sayesinde kendime ait bir otopark mafyası zinciri kurdum zamanla. Şimdi işler gayet iyi. Genç Noel Baba'lara tavsiyem, ilerdeki yaşlılık günlerini düşünüp, ona göre bacalara girsinler. Bacaya giren kurumuna katlanmalı!.. Baca kurumu adamda nefes darlığı bile yapıyor arkadaş!.. Sonra bizim ülkemizdeki evlerde şömine hâlâ pek az. Şömineli ev bulacağım da, ordan aşağı ineceğim diye ekstradan yorgunluk yaşıyorsun. Oysa yurtdışında evlerin çoğu zaten şömineli. Yabancı Noel Baba'ların şömineli ev arama derdi yok yani...

- Peki Baba, o eski masum 'Noel Baba'yı hatırlayıp, yeniden o eski günlere dönmek istediğin hiç oluyor mu?..

- Artık istesek de maziye dönemeyiz. Bacadan girdiğim günler geride kaldı. Ben artık evlere kapıdan giren önemli bir adamım... Ama ne zaman yılbaşı gecesi gelse, villamın şöminesine gözüm gidiyor, ordan gelip, bana hediye verecek bir Noel Baba'nın fena halde özlemini çekiyorum. Oooof oooof, ağlatacaksın şimdi beni, hadi git artık, otoparkta yer bulamayacaksın sonra, hadi mutlu yıllar bakiim, herkese mutlu yıllaaaaar!.. 🎅





# Lezzete açılan tencere



Kaliteli yapışmaz kaplama iç yüzeyi ve porselen emaye kaplı birbirinden alımlı dış yüzeyi ile yanmayan, yapışmayan, solmayan, çizilmeyen, kararmayan, dörtlüklük bir tencere. ETERNITY...

23 form - 62 farklı ürün - 35 desen - 9 renk - 3 farklı kapak alternatifli  
6 çok amaçlı kulp ve tepe dizaynı ile toplamda 2200 birbirinden şık model...

 **Eternity**  
Türkiye'nin tencere markası



Güzelis Porselen San. Tic. A.Ş. Uzunçarşı Havancı Sok. No: 15/1 Mercan 34116 Eminönü - İstanbul/TÜRKİYE

Tel: +90 212 528 37 02 (pbx) Fax: +90 212 526 38 74 www.guzelis.com Ücretsiz Bilgi Hattı: 0800 211 50 07



# SARAR



SEKTÖREL  
VİZYON

ARALIK 2005

SAYI 333

TEGV'in  
10'uncu  
yıl  
gururu

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Suna Kıraç**'ın öncülüğünde 23 Ocak 1995'te temel eğitime destek olmak amacıyla kurulan Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV), başarıyla geçen 10 yılını, vakfa bağış yapanlar ve mütevellilerin katıldığı bir geceyle kutladı. 10 yıl içinde 170 binden fazla bağışçısıyla 45 milyon dolarlık kaynak yaratan, 13 bin 500 gönüllü üyesi ile Türkiye'nin sosyoekonomik açıdan yoksun bölgelerindeki 33 ilin 86 noktasında, 650 bini aşkın çocuğa eğitim desteği veren TEGV'in 10'uncu yılı gecesine, 600'e yakın davetli katıldı. Sunuculuğunu **Halit Kıvanç**'ın üstlendiği gecenin konuk sanatçısı, **Sertab Erener** oldu.

### "Geçmişî örnek alıyor geleceğe umutla bakıyoruz"

"Geçmişî örnek alıyor, geleceğe umutla bakıyoruz" ana temasıyla gerçekleştirilen TEGV 10'uncu Kuruluş Yılı Balosu'nda bir konuşma yapan TEGV Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. **Süha Sevük**, vakfın, on yıl boyunca gerçekleştirdiği etkinliklerle aldığı başarılı sonuçları, bağışçıların ve gönüllülerinin içten desteğine borçlu olduğunu belirtti. Sevük, "Hedeflerimize ulaşabilmek için genç kuşak eğitim gönüllülerimizin yapacakları çalışmalara ve sağlayacakları katkılara çok ihtiyacımız var. Bu



nedenle, geçmişî örnek alıyoruz ama geleceğe de umutla bakıyoruz. Genç kuşak gönüllülerimizin 'Şimdi sıra bende' diyerek bu hizmet yarışında görev alacaklarına ve bizi hedeflerimize ulaştıracaklarına yürekten inanmaktayız. Hedefimiz, önümüzdeki 10 yılda iki milyon çocuğa ulaşabilmek" diye konuştu.

Prof. Dr. Süha Sevük konuşmasında ayrıca, vakfın bugünlere gelmesini sağlayan önceki yönetimlere şükran borçlu olduklarını ifade ederek, TEGV 10'uncu Kuruluş Yılı Balosu'na ev sahipliği yapan İstanbul Conrad Oteli'ne, Balo Komitesi Başkanı ve TEGV Mütevelliler Kurulu Üyesi **Ender Mermerci**'ye, geceye renk katan **İzzet Öz**'e, Enbe Orkestrası'na, Halit Kıvanç'a ve Sertab Erener'e teşekkür ederek birer plaket verdi.

### Suna ve İnan Kıraç'tan 2 milyon dolarlık bağış

Baloya, Türkiye'nin önde gelen iş, medya, spor ve sanat camiasından yaklaşık 600 kişi katıldı. Gecede **Suna ve İnan Kıraç**, yaptıkları 2 milyon dolarlık bağışla Eğitim Gönüllüleri'nin İstanbul Fındıkzade Eğitim Parkı'nın tüm masraflarını üstlenerek, 10'uncu Yıl Kampanyası'nı başlattı. Davetiyeleri bin dolardan satılan gecede, Eğitim Gönüllüleri'nin ilköğretim çağı çocuklarına verdiği eğitim desteği için 820 bin YTL'ye yakın bir kaynak sağlandı. Balo'da, İzzet Öz tarafından hazırlanan bir VTR ile Cumhuriyet'in ilanından sonra başlatılan eğitim seferberliği ve Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nın on yılı vurgulandı. Balo salonu, 1920'leri anımsatacak şekilde "art-deco" tarzında düzenlendi.



## FIAT yöneticileri FerMas Showroom'unu gezdi



İtalyan işadamlarının Türkiye gezisi kapsamında Ankara ve İstanbul'da temaslarda bulunan Fiat yöneticileri, üç günlük seyahatlerini İstanbul Kuruçeşme'deki FerMas Showroom'una yaptıkları ziyaretle tamamladı. İtalyan Sanayiciler Konfederasyonu Başkanı da olan Fiat Başkanı **Luca Cordero di Montezemolo**'nun da katıldığı ziyarette, Fiat CEO'su **Ser-**

**gio Marchionne**, Fiat Başkan Yardımcısı **John Elkann**'ın yanı sıra Tofaş CEO'su **Alfredo Altavilla** da hazır bulundu. FerMas Showroomunun bulunduğu sahil boyunca yerleştirilmiş 24 ayrı Fiat modeli tek tek inceleyen Fiat'ın en üst düzey yöneticileri, burada Koç Holding'in otomotiv bölümünden sorumlu yöneticileri ile de bir araya geldi.



## Ford Otosan'a iki ödül birden

Ankara'da, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından başlatılan 8'inci Dış Ticaret Haftası kapsamında 2004 yılının başarılı ihracatçılarına ödülleri verildi. Ford Otosan, iki kategoride birden ödüle sahip oldu. Türkiye genelinde en fazla ihracat yapan ilk 10 firma arasında ikinci sırada yer alarak "İhracat Başarı Ödülü"ne sahip olan Ford Otosan, taşıt araçları ve yan sanayi sektöründe en fazla ihracat firmalar arasında yine ikinci sırada yer alarak "Sektörel İhracat Başarı Ödülü"ne sahip oldu. Ford Otosan adına ödülleri MP&L Genel Müdür Yardımcısı **Cengiz Kabatepe**, Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan** ve Devlet Bakanı **Kürşat Tüzmen**'in elinden aldı.



## Öğrenciler Ford Transit'le taşıyor

Ford Otosan ve Soydem arasında yapılan işbirliği çerçevesinde, Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi'nin öğrenci servislerinde kullanılmak üzere 150 adet Ford Transit araç, düzenlenen bir törenle teslim edildi. Ford Otosan Satış Pazarlama ve Genel Müdür Yardımcısı **Aykut Özünler**, yaptığı konuşmada, "Öğrenci, personel taşımacılığında kaliteli hizmetleriyle tanınan Soydem firmasının, Ford Otosan'ın güvenlik ve konfor özellikleriyle ön plana çıkan ve özellikle okul taşıtı olarak planlanan Ford Transit araçlarımızı filosuna katmasından dolayı mutluyuz. Ford Transit araçlarının güvenliği düşünüldüğünde, öğrenci taşımacılığı için en uygun araçlardan biri olduğu tartışılmaz" dedi.

## Filo yöneticilerinin ticari araç tercihi Ford

Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nda üretilen Transit ve Transit Connect araçlar, Ford Otosan'ın ihracat yaptığı pazarlar arasında önemli görülen İngiltere'de, filo işletmecileri tarafından "Yılın Ticari Aracı" seçildi. Ford Transit ve Ford Transit Connect, İngiltere Otomobil Filosu İşletmecileri Derneği (ACFO) tarafından düzenlenen "2005 Yılı Filo Otomobili ve Ticari Araçları Ödülleri"nde kendi sınıflarında birinci oldu. Ford Transit Con-

nect, üçüncü kez bu ödüle layık görülüyor. Bu başarıyı değerlendiren Ford Otosan Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Aykut Özünler**, "Tüm Avrupa'ya araç ihraç ediyoruz. Ancak özellikle İngiltere bizim için çok kritik bir pazar. Burada çok büyük filo müşterilerimiz mevcut. Memnuniyetlerinin devam ettiğini görmek bizim için çok önemli" dedi.



## Türk Traktör'den örnek işçi

15-17 Kasım tarihlerinde Ankara'da yapılan "IV. Uluslararası İş Sağlığı ve Güvenliği Bölgesel Konferansı" etkinlikleri çerçevesinde, Türk Traktör çalışanı **Eyüp Güler**, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından "Örnek İşçi" seçildi. Eyüp Güler ödülünü Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı **Murat Başesgioğlu**'nun elinden aldı.



## Oltaş'tan özel kampanya

Continental, Uniroyal, Barum ve Sportiva marka lastik alımlarında Oltaş, Koç Topluluğu bayilerine ve yetkili servislerine özel fırsatlar sunuyor. Oltaş, Aralık ayı boyunca Koçbank kredi kartı ile yüzde 15 indirim ve sekiz ay taksit imkanı sağlıyor. Otomobil, hafif ticari araç, van, minibus, 4X4, kamyonet, otobüs, kamyon, traktör, tarım makineleri, endüstriyel (fork-lift), çok amaçlı (mpt) araçlar, iş makineleri, motorsiklet, bisiklet vb. gibi her türlü araca lastik üreten Continental, dünyanın dört büyük lastik üreticisinden biri konumunda.



## Ticari Araçlar Fuarı'nda Iveco rüzgârı

Ürettiği araç ve motorlarla Avrupa'da faaliyet gösterdiği segmentlerde pazar lideri veya ikincisi olan Iveco, yeni modellerini İstanbul Ticari Araçlar Fuarı'nda Türkiye'ye tanıttı.

Avrupa'nın en çok satan kamyonu Eurocargo, belediye tipi Citelis CNG otobüsü ve lüks yolcu otobüsü Domino HDH 55, ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Otoyol tarafından düzenlenen basın toplantısında Avrupa'da pazar lideri olan



Eurocargo'nun 2006 yılından itibaren Adapazarı fabrikasında üretilip ihraç edileceği müjdesi verildi.

## Alo Iveco

Ticari araç pazarının önde gelen kuruluşu Iveco'nun (0 212) 337 47 47 numaralı çağrı merkezi hizmete girdi. Alo Iveco çağrı merkezinde görevli uzmanlar, acil yol yardımlarının yanı sıra bilgi taleplerini karşılayacak, şikâyet ve önerileri dinleyecek. Alo Iveco, 7 gün 24 saat hizmet verecek. Türkiye genelinde hizmet verecek olan Alo Iveco hattına gelen talepler, Iveco'nun uzman müşteri temsilcileri tarafından canlı olarak yanıtlanacak.



## Türkiye Iveco'nun üretim üssü oluyor

Iveco, Türkiye'deki yatırımlarına hız veriyor. Türkiye'de, yerli ortağı Koç Topluluğu ile Otoyol çatısı altında faaliyet gösteren İtalyan devi, iki şirketin Otoyol'daki hisselerinin eşitlenmesiyle birlikte Türkiye'de büyüme stratejisini hayata geçirecek.

Iveco, yeni yatırımlarıyla birlikte, Avrupa'nın en büyük ticari araç pazarlarından biri olarak gördüğü Türkiye pazarında en yeni modellerinin üretimine ve ihracatına hazırlanıyor. Eurocargo ve Daily gibi, Iveco'nun Avrupa'daki lider modellerinin Otoyol'un Adapazarı tesislerindeki üretimine 2006 yılında başlanması ve yeni ürünler için 50 milyon dolarlık yatırım yapılması planlanıyor.

## MotoGP Türkiye'den geçti

Formula 1 organizasyonunun ardından, en büyük motor sporları organizasyonu olan MotoGP'nin bir ayağı da İstanbul Park'ta düzenlendi. Beldeyama'nın ortağı Yamaha Takımı'nın 2004 ve 2005'te Dünya Şampiyonu olan yarışçısı **Valentino Rossi** de bu dev organizasyonda yarıştı.

Türkiye organizatörlüğünü Türkiye Motosiklet Federasyonu'nun üstlendiği yarış, Telefonica Movistar Takımı'ndan **Marco Melandri** kazandı. Yamaha Takımı'ndan, üç yarış önce 2005 Dünya Şampiyonluğu'nu

ilan etmiş olan Valentino Rossi ikinci olurken, Repsol Takımı'ndan **Nicky Hayden** ise üçüncü oldu.

MotoGP yarışlarının organizatörü olan Dorna firmasının yarış organizasyonu sırasında kullandığı 20 adet Yamaha BW'S100 model scooter'lar ve Yamaha Takımı'nın pist içinde kullanmak için ihtiyacı olan beş adet BW'S100, Beldeyama tarafından verildi. Ayrıca Türkiye MotoGP yarışının Direktör Yardımcılığı'nı (Clerk of the Course) Beldeyama Pazarlama Uzmanı **Osman Lav** yaptı.







## Yamaha Başkanı'ndan Koç Holding ve Beldeyama'ya ziyaret

Yamaha Motor Co. Dünya Başkanı **Takashi Kajikawa** 14 Kasım'da Koç Holding ve Beldeyama'yı ziyaret etti.

Yamaha Avrupa Başkan Yardımcıları **Takashi Mabuchi**, **Yoshihiko Takashi** ve Türkiye Sorumlusu **Kazuhiro Kuwata** ile beraber Beldeyama'nın İstinye'deki tesislerini ziyaret etti. Ardından Türkiye motosiklet pazarı ve ekonomisi ile ilgili bir prezantasyon izleyen Kajikawa, Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı **Selçuk Gezdur** ve Otokar Genel Müdürü **Kudret Önen**'in de bulunduğu öğle yemeğine katıldı. Kajikawa, Avrupada en çok Yamaha motosiklet satılan beşinci ülke konumuna gelen Türkiye'nin motosiklet pazarının, tahminlerinden daha hızlı geliştiğini belirtti.

## Döktaş'a ödül yağmuru

Ekonomist dergisi ve Dışbank'ın işbirliği ile bu yıl ikincisi düzenlenen "Anadolu'nun En Büyük 250 Şirketi" araştırmasında Döktaş, "Anadolu'nun En Büyük 12'nci Şirketi", "Anadolu'nun En Çok İhracat Yapan 5'inci Şirketi" ve "Anadolu'nun En Çok İstihdam Yaratan 13'üncü Şirketi" seçildi. 9 Kasım'da



Hürriyet Medya Towers'ta düzenlenen ödül törenine; Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı **Murat Başesgioğlu**'nun yanı sıra, Dışbank CEO'su **Tayfun Bayazıt**, Ekonomist Dergisi Yayın Direktörü **M. Rauf Ateş** ve üst düzey yetkililer katıldı. Döktaş adına ödülleri, Genel Müdür **Yaylalı Günay** aldı.



## Otokar'ın halk otobüsleri Kocaeli Körfez'de

Sultan'ın halk otobüsü versiyonu Sultan City, Sivas ve Erzurum'dan sonra Kocaeli'de. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi SS10 No'lu Yarımcı Kooperatifi'ne 43 adet Sultan City teslim eden Otokar, bu yeni modeli kısa süre içinde Türkiye'nin tüm bölgelerinde yaygınlaştırmayı hedefliyor.

## Müşteriye özel treylerler ve finansman koşulları

Treyler pazarının parlayan yıldızı Otokar Fruehauf'un AB standartlarındaki müşteriye özel treyler modelleri, tüketicinin belirleyeceği ödeme koşullarıyla ve 36 aya varan vade imkânlarıyla tüm Otokar bayilerinde. 2006 yılının taşımacılık sektörü açısından zorlu geçeceği tahminlerinin yapıldığını belirten Otokar Treyler Pazarlama ve Satış Yöneticisi **Murat Tokatlı**, bu sıkıntılı dönemi atlatacak için uluslararası nakliye firmalarının yatırım yapması gerektiğini fakat finansal riskler nedeniyle yatırımlarını ertelediklerini belirtti.



## Otokoç Ankara'da keyifli buluşma

22 Kasım'da Otokoç Ankara'da yapılan kokteylde Yapı Kredi Bankası ile Koçbank şube ve bölge yöneticileriyle Otokoç ve Birmot şubeleri bir araya geldi. Yaklaşık 60 katılımcı ile gerçekleşen buluşmada, Otokoç Ankara Şube Yöneticisi **Yusuf Soydaş** faaliyetler hakkında bilgi verdi ve yaratılabilecek sinerji konusunda dilek ve beklentilerini aktardı.

## Opet Otodrag finali

Opet Otodrag Şampiyonası'nın 2005 sezonu, İzmit Körfez Pisti'nde koşulan 7'nci ayakla noktalandı. 6 Kasım'da start alan bu ayakla birlikte, sezonun şampiyonları da belli oldu. Otodrag yarışının en güçlü motorlarına sahip otomobillerin yer aldığı Süper Drag kategorisi Sınıf 10'da sezon boyunca birbirleriyle yarışan Opet pilotları; Pontiac GTO NOS ile yarışan **Ekrem Ekmenci** (Opet Yönetim Kurulu Üyesi) ve Chevrolet Camaro ile yarışan **Levent Kesen**, tüm sezonun en çok ilgi gören isimleri oldu. Yarışın tek bayan yarışmacısı **Sıdıka Başkara**, sezonun son yarışında, 7'nci sınıfta şampiyonluk kupasını kaldırdı. Bu sezon başında toplam 10 sınıfta koşulan drag yarışında sınıf 2 dışındaki tüm kategorilerde pilot katılımı gerçekleşti.



## 10'uncu yılını doldurana ödül

Gebze'de bulunan Aygaz Gaz Aletleri Üretim Tesisleri'nde gerçekleştirilen ödül töreninde, Koç Topluluğu'nda 10'uncu yılını dolduran 40 tesis çalışanına plaket ve ödül verildi. Törene Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer M. Koç**, Koç Holding Enerji grubu Başkanı **Erol Memioğlu**, Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi** ve Aygaz üst yönetimi katıldı. Çalışanlara plaketlerini, Ömer M. Koç, Erol Memioğlu, Mehmet Ali Neyzi ve Üretim Genel Müdür Yardımcısı **Cemal Kirkit**ten aldı.

## Aygaz'dan Diyabetikler Derneği'ne destek

Çocuk ve Adölesan Diyabetikler Derneği'nin diyabetik çocuklar ve ailelerini yıl boyunca bir araya getirebilmek, diyabet eğitimi vermek, kültürel etkinlikler gerçek-



leştirme ve hasta aileleri arasında iletişimi güçlendirmek amacı ile satın aldığı merkez ofisi, Aygaz'ın da desteğiyle açıldı. Çocuk diyabetiyle ilgili eğitici ve sosyal etkinliklerin de düzenleneceği merkezin açılışına, dernek üyesi çocuklar ve aileleri ile dernek yöneticisi veya diyabetle uğraşan uzman doktorlar ve Aygaz yöneticileri katıldı.

## İzmirli şoför esnafın tercihi "Otobilim"

Şubat 2005'te sektörde bir yeniliğe imza atarak, bireysel tüketiciye özel otomasyon sistemi Otobilim'i hizmete geçiren Opet, farklı müşteri segmentlerine, farklı uygulamalarla avantajlı müşteri grupları yaratmaya başladı. Opet, akaryakıt istasyonlarından ticari araçları ile hizmet alan şoförlere, özel şartlarda akaryakıt hizmeti sağlayarak sektöründe bir ilki daha yaşıyor.

Bu sistem ile Opet, İzmir Otobüsçüler ve Umumi Servis Araçları İşletmecileri Odası'na kayıtlı 5 bine yakın üye Kasım 2005'ten itibaren Opet'in ayrıcalıklı müşteri programı Otobilim sistemine üye olarak özel şartlardan yararlanmaya başladı. Otobilim ile tüketiciler, araç anahtarlarına takılan özel bir anahtarlık (chip) aracılığıyla yakıt alabiliyor. Aynı anahtarlık sayesinde, Otobilim üyelerinin akaryakıt alımları banka kredi kartlarına borç yazılıyor.

## Bayanlar Ralli Şampiyonu belli oldu

Wynn's Oto Bakım Ürünleri markası sponsorluğunda ve Tok Motosport ekibinde yarışan **Nisa Bozkurt-Melis Çeker** ekibi 2005 Türkiye Bayanlar Ralli şampiyonu oldu. Bozkurt-Çeker ekibi, Aralık ayında düzenlenecek ödül töreninde kupalarını alacak. Opet'in yetkili distribütörü olduğu ve 1997 yılından beri Belçika'dan ithal ettiği Wynn's Oto Bakım Ürünleri, Nisa Bozkurt-Melis Çeker ekibine destek vererek 2005 Türkiye Bayanlar Ralli Şampiyonası'nda sponsor olmuştu. Türkiye Otomobil ve Motor Sporları Federasyonu (TOMSFED) tarafından düzenlenen şampiyona bu sezon; Ege, Pirelli, Yeşil Bursa, Hitit ve Kocaeli ayakları olmak üzere toplam beş yarış olarak düzenlendi. Ayrıca Avrupa Ralli Şampiyonası'nın bir ayağı ile Dünya Ralli Şampiyonası'nın bir ayağı da Türkiye'de yapıldı ve puanlamaya dahil edildi. Yarışmaya katılan otomobillerin sınıflarına ve gruplarına göre kategorize edildiği organizasyonda, bu yıl beş bayan pilot ve co-pilot birincilik için mücadele etti.



## BOS Gıda Teknolojileri Fuarı'na katıldı

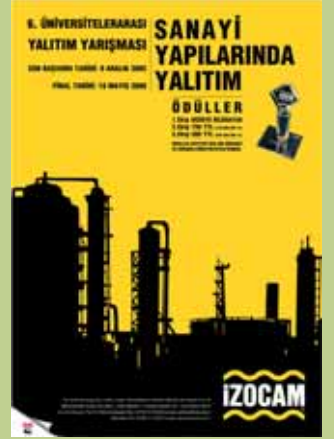
Birleşik Oksijen Sanayi (BOS), 9-13 Kasım tarihleri arasında İstanbul Tüyap-Beylikdüzü Fuar Alanı'nda düzenlenen ve gıda teknolojilerinin sergilendiği fuarda, standı ve ürün çeşitleri ile sektöründe teknoloji lideri olduğunu gösterdi. Fuarda ziyaretçilere gıda ve paketlenmiş gıda üretimlerinde kullanılan, sıvı azot ve MAP gazları hakkında detaylı bilgiler verildi.



# İzocam 6. Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması başvuruları başladı

Yalıtım sektörünün lider kuruluşu İzocam'ın, mimarlık ve mühendislik eğitimi alan üniversite öğrencilerine yalıtım sektörünü yakından tanıtmak ve bu sektörde uzmanlaşmalarını sağlamak amacıyla bu yıl altıncısını düzenlediği "Yalıtım Yarışması" için başvurular başladı. Bu yılki proje konusunun "Sanayi Yapılarında Yalıtım" olarak belirlendiği yarışmaya son başvuru tarihi, 9 Aralık 2005. İki aşamalı olarak gerçekleştirilecek yarışmanın birinci

aşamasında; yarışma jürisi tarafından seçilecek bir mimari proje, yarışmaya katılacaklarını bildiren üniversite ekiplerine gönderilecek ve öğrencilerden bu projeyi ilgili yalıtım ve tesisat standartlarına göre yapmaları istenecek. Yarışmanın İstanbul'da gerçekleştirilecek olan ikinci aşamasında ise gönderilen projelerin değerlendirilmesi sonucunda ilk altıda yer alan üniversite ekipleri, sözlü final etabında yarışacak.



## DAYANIKLI TÜKETİM

### Arçelik, yenilikçi üniversite öğrencilerini ödüllendirdi

Arçelik'in teknoloji ve tasarım alanında yaratıcılığı özendir-mek amacıyla, üniversite öğrencilerine yönelik düzenledi-

ği "Yeni Bir Fikrim Var" proje yarışması tamamlandı.

Dereceye girenlere ödül verilen törende konuşan Arçelik Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir**, şirket olarak yaratıcı fikirlerin teşvik edilmesi ve projelerin hayata geçirilmesine büyük değer verdiklerini belirterek, "Yeni Bir Fikrim Var yarışmasını, gençlerin yaratıcılıklarına verdiğimiz değerin bir göstergesi olarak gelenekleştirerek, üniversite öğrencilerinin yaratıcılıklarını ve yeni-

likçi vizyonlarını değerlendirebilecekleri bir platform haline getirmek istiyoruz" dedi. 9 Kasım'da Arçelik'in Çayırova Kampüsü'nde gerçekleştirilen yarışmada, Yenilikçi Teknoloji kategorisinde Ortadoğu Teknik Üniversitesi öğrencisi **Ayşe Yenilmez**, Akıllı Çay Makinesi projesi ile Endüstriyel Tasarım kategorisinde ise Ortadoğu Teknik Üniversitesi öğrencisi **Cihangir Ünlütürk**, Modüler Buzdolabı adlı tasarımı ile birinci oldu.

### Arçelik'in 9 aylık cirosu 3.8 milyar YTL

Arçelik, 2005'te de kârlı büyümesini devam ettiriyor. Arçelik'in üçüncü çeyrek sonu itibariyle cirosu, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 artarak 3.8 milyar YTL'ye ulaştı. Yılın ilk dokuz ayında Arçelik'in net kârı ise 241 milyon YTL olarak gerçekleşti. Ciro-sunun yüzde 39'unu yurtdışı satışları ile gerçekleştiren ve 2005'in en kârlı çeyreğini geçiren Arçelik'in üçüncü çeyrek sonunda net kârı 241 milyon YTL olarak gerçekleşti. Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya üreticisinden biri olan Arçelik, yurtiçi beyaz eşya pazarında da yüzde 50'nin üzerinde bir paya sahip ve 2005 yılında 3 milyar euro konsolide ciro hedefliyor.

### Arçelik, Romanya'da Chest Freezer üretimine başladı

Arçelik, 2002 yılında satın aldığı Romanya'daki Arctic fabrikasında, Chest Freezer üretimine başladı. Yıllık üretim kapasitesi 400 bin adet olarak planlanan ürünün hattı için 5 milyon euro'luk yatırım gerçekleştirilirken, fabrikanın toplam üretim kapasitesi 1.5 milyon adede çıkarıldı. Hattın açılışı nedeniyle Romanya'nın başkenti Bükreş'e bağlı Gaesti'de düzenlenen törene, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı **Dr. Bülent Bulgurlu** ve Arçelik Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir** katıldı. Dr.

Bülent Bulgurlu yaptığı konuşmada, "Arçelik, belirlediği strateji doğrultusunda, Romanya'daki yatırımlarını artırarak lider konumunu daha da güçlendirmiştir. Dünyada 100 milyar dolarlık hacme ulaşan beyaz eşya pazarının önemli bir oyuncusu olan şirketimiz, daima dünya ile rekabet edebileceği büyük hedefleri benimsemiştir" dedi. Gündüz Özdemir ise ağırlıklı olarak Doğu Avrupa pazarını hedefleyerek gerçekleştirdikleri Arctic yatırımının, bugün istenen noktaya geldiğini belirtti.

## Mercan yılbaşı sofralarında

Tariş-Tat uzmanlığı ile üretilen Mercan Türk Rakısı, rengi, kokusu ve tadıyla yılbaşı sofralarındaki yerini almaya hazırlanıyor. Adabıyla rakı içmenin keyfini yaşatan Mercan Türk Rakısı, yeni yılı karşılarken dost sohbetlerine eşlik edecek. Özenle seçilen üzümlerden ve tamamen doğal



yılbaşında da rakiseverlerin tercihi olacak. Rakiseverlerin farklı damak tatları ve içim zevkleri olduğundan yola çıkarak üretim yapan Tariş-Tat, değişik beklentilere cevap verecek rakı üretimleri yapacak. Kısa süre önce geleneksel rakı tutkunları ile buluşan sert içimli Mercan Türk Rakısı'nı, önümüzdeki günlerde piyasaya sunulacak olan kolay içimli Fasil Türk Rakısı izleyecek.

## Divan Yılbaşı Yardım Ağaçları hediyelerinizi bekliyor

Divan, yardıma muhtaç çocuklar için 2003 yılında başlattığı geleneksel "Yılbaşı Yardım Ağaçları" kampanyasını bu yıl Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu ile ortaklaşa gerçekleştiriyor.

28 Kasım-25 Aralık tarihleri arasında Divan Pub'lar, Bebek Brasserie ve Marina Brasserie'de kurulacak yılbaşı ağaçları ile Divan severleri kimsesiz çocukların yüzünde mutlu bir gülümseme yaratmaya çağırıyor. Divan, bu proje kapsamında, yılbaşı ağaçları altında toplanan hediyeleri, yeni yıl armağanı olarak İstanbul'daki Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu yuvalarına dağıtacak. Bu kampanyaya katılarak

kimsesiz çocukların da yeni yıl hediyeleriyle 2006'ya daha umut dolu girmelerine katkıda bulunmak isteyenler aşağıda belirtilen adreslere hediyelerini bırakabilirler:

**"Ataşehir Divan Pub:** 0216 456 51 10; **Elmadag Divan Pub:** 0212 231 41 00; **Kuruçeşme Divan Pub:** 0212 257 71 50; **Maslak Divan Pub:** 0212 290 22 62; **Balmumcu Divan Pub:** 0212 216 01 49; **Erenköy Divan Pub:** 0216 386 52 36; **Bebek Brasserie:** 0212 257 72 70; **Kalamış Marine Brasserie:** 0216 414 57 03; **İzmir Balçova Divan Pub:** 0232 278 40 01"



## Divan Bodrum Palmira'ya iki ödül birden

Skalite 2005 Ödülleri'nde "En İyi Butik Otel" ödülü alan Divan Bodrum Palmira; 14 Kasım'da Londra The Carlton Tower'da düzenlenen, Avrupa ve Akdeniz bölgesinin en prestijli otellerinin yarıştığı 2006 Conde Nast Johansens Ödülleri organizasyonu tarafından "2006 Avrupa'nın En Büyüleyici Otel" seçildi.

Ödül törenine, Divan Genel Müdürü **Kamil Berk** ve Divan Bodrum Palmira Otel Müdürü **Kamil Erenyatr** katıldı.

Tören sonrasında Divan Genel Müdürü Kamil Berk, amaçlarının Türk turizmine katma değer sağlamak olduğunu söyleyerek, Divan Grubu'nun, uluslararası platformdaki yerini sağlamlaştırdığını belirtti.

## FİNANS

### Koç Allianz Konya'da

Sigortacılığın bütün alanlarında uzun yıllardır başarıyla faaliyet gösteren Koç Allianz, Türkiye'nin dört bir köşesindeki müşterilerine ulaşmak ve en iyi hizmeti vermek için çalışmalarına hızla devam ediyor. Koç Allianz; İzmir, Bursa, Ankara, Antalya, Adana, Samsun, Gaziantep, Kocaeli ve İstanbul'da Altunizade, Erenköy, Beşiktaş, Gayrettepe, Bakırköy ilçelerinde bulunan direkt satış ofislerine bir yenisini ekleyerek "14. Direkt Satış Ofisi"ni Konya'da açtı. Koç Allianz Murahhas Aza ve Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç**, Genel Müdür Yardımcısı **Semih Yavuz** ve Satış Koordinatörü **Şansal Bayrakgil**'in de açılışına katıldığı ofis, yetkin müşteri temsilcileriyle Konyalılara hizmet verecek.



### "Zamana direnenler" ödülleri aldı

Bu yıl 12. düzenlenen ve konusu "Zamana Direnen Tarih" olarak belirlenen Koç Allianz Fotoğraf Yarışması'nın ödül töreni, Koç Allianz Genel Müdürlük Binası'ndaki oditoryumda yapıldı. Gece de, piyanist Ayşe Tütüncü de perküsyon grubu ile bir konser verdi.

Yarışmanın siyah-beyaz daldaki birinciliğine **Suzan Çınar**, ikinciliğe **Adnan Sokol**, üçüncülüğe de **Sadık Demiröz** layık görüldü. Renkli fotoğraf dalında ise birinciliği **Soner Çapoğlu**, ikinciliği **Ömer Yağlıdere**, üçüncülüğü de **Salih Güler** aldı.





# RAHİMİ M. KOÇ MÜZESİ



## KoçCRM Forumu Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapıldı

Üçüncü KoçCRM Forumu, Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, başkanlar, projeye dahil şirketlerin genel müdürleri, üst düzey yöneticiler ve proje ekibinin katılımıyla Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapıldı. Açılış konuşmasında Koç Bilgi Grubu Başkanı **Ali Y. Koç**, KoçCRM projesi dahilinde firmaların ortak çalışmalarının, sinerjiyle hareket etmelerinin ve sonuçların ortaya çıkmaya başlamasının memnuniyet verici olduğunu söyledi. Bu ortamın oluşmasında, konularında uzman yöneticilerden oluşan CRM

Kurulu'nun rolünü vurgulayarak, kurulun, ortaklaşa karar alma ve sinerjiyi yakalamaya açısından önemini belirtti. Ali Y. Koç, projede ilerinin daha net görülmesine başlanmasının, odaklanılacak noktaların belirlenebilmesinin ve uzun vadeli projeksiyonların yapılabilmesinin olumlu bir gelişme olduğunu vurguladı.

Ali Y. Koç'un ardından Tanı Pazarlama Genel Müdürü **Tuğrul Fadilloğlu** yaptığı sunumda, firmaların CRM faaliyetlerindeki gelişmeler, CRM Kurulu, gerçekleşen zincirleme ve çapraz kampanya-

lar, KoçCRM Ödülü ve yeni projelere yönelik bilgiler verdi. Yıl içinde gerçekleştirilen zincirleme ve çapraz kampanyalarla iki milyondan fazla müşteriye kişiye özel teklif sunulduğu belirtildi.

Firmaların KoçCRM proje temsilcilerinin sunumları ile devam edilen forumda, gerçekleştirilen çapraz kampanyalar da paylaşıldı. Uygulamaların finansal dönüşlerinin de anlatıldığı sunumlarda, Tofaş ve Migros'un ortak kampanyasında gelen müşteri teşekkür mektubu, güzel bir örnek olarak paylaşıldı.

## Çengelhan önemli konuklar ağırladı

23-24 Kasım'da Türkiye'ye resmi bir ziyaret gerçekleştiren İtalya Cumhurbaşkanı **Carlo Azeglio Ciampi**'nin eşi **Franca Ciampi**, Ankara'da Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi'ni gezdi. Franca Ciampi, müze yetkililerinden Çengelhan'ın tarihi ve sergilenen objeler kanusunda bilgi aldı. Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi'nin geçen ay bir diğer önemli konuğu da 6'ncı Cumhurbaşkanı **Kenan Evren** oldu.

