

İçindekiler

Küresel Vizyon

4

- Koç Holding'in 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı yapıldı
- Rahmi M. Koç ile Çengelhan üzerine bir söyleşi
- Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Koç Topluluğu'nun ihracattaki yerini değerlendirdi
- MESS ve TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Kudatgöbilik ile AB'ye dair.
- Otoyol Genel Müdürü Murat Selek, Koç Holding ve Iveco işbirliğini anlattı

Ayın Gündemi

22

- Divan, şehir otelcilığının ilk ayağı olan Divan City İstanbul'u hizmete açtı
- 17. Koç Topluluğu Spor Şenliği başladı
- VKV Koç Özel Lisesi öğrencileri Koç Holding'i ziyaret etti

İletişim

30

- Koç Holding sponsorluğu ile yapılan "23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği" coşkuyla kutlandı

Sosyal Sorumluluk

32

- Koç Üniversitesi öğrencileri minik yürekleri "KÜMYÜP" ile büyütüyor
- Amerikan Hastanesi Hasta Bakım Müdürü ve Hemşirelik Hizmetleri Müdürü Linda Mikalaskus ile röportaj

Divan Sohbetleri

36

- "Rahmi Koç'tan Yansımalar" belgeselini çeken reklamcı Turan Başartan belgeselin çekim öyküsünü anlattı

Hayata Dair

38

- Ford Otosan'dan "Hedef Futbol"a büyük destek

Değerlerimizden taviz vermeyeceğiz



Koç Holding'in, 2004 yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı 29 Nisan Cuma günü Nakkaştepe'deki merkezimizde yaptık. Toplantıda 2004 yılı finansal sonuçlarımızın yanı sıra geleceğe dair hedeflerimizi de ortaklarımızla paylaşma fırsatı bulduk. Genel Kurul'da açıkladığımız sonuçlar hem Koç Holding için hem de Türkiye için gerçekten gurur vericiydi. Koç Topluluğu olarak geçen yıl yüzde 9,9'luk büyüme gösteren Türkiye ekonomisinin üstünde bir büyüme yakaladık. Konsolide ciromuz dolar bazında yüzde 49'luk artışla 16.6 milyar dolara ulaştı. TL bazında ise 2004 yılına adım atarken önümüze koyduğumuz konsolide ciro hedefini yüzde 9 oranında aştık. Tüm bu göstergeler Koç Topluluğu'nun 2003 ve 2004 yıllarında ortalama yüzde 23'lük bir büyüme sağladığını ve yeni stratejik planında yedi yıl ilerisi için önüne koyduğu hedeflere, iki yıl gibi kısa bir sürede ulaştığını gösteriyor.

Türkiye ihracatına büyük katkı

Bizim için asıl sevindirici olan ise ihracatta yakaladığımız sonuçlardı. Bugün dünyanın 101 ülkesine ihracat yapan şirketlerimiz her geçen gün yurtdışı pazarlardaki etkinliklerini daha da artırdılar. Bir önceki yıl 3.7 milyar dolar olan ihracatımız, geçen yıl 5.7 milyar dolara ulaştı. Türkiye ihracatına sağladığımız katkı ile ilgili Devlet Bakanı **Kürşad Tüzmen** ile görüştük. Tüzmen, Koç Topluluğu'nun yaptığı ihracatla dünyada liderliğe oynadığına işaret etti. Bu sayımızda görüştüğümüz bir başka değerli isim de TİSK ve MESS'in Yönetim Kurulu Başkanı **Tuğrul Kudatgöbilik**'ti. Kudatgöbilik'le AB yolundaki Türkiye'yi konuştuk.

Çengelhan'ın çehresi değişti

Bildiğiniz gibi 1994 yılında İstanbul Haliç'te **Rahmi M. Koç Müzesi**'ni açmıştık. Kültür haya-

tımızda büyük bir yer edinen bu müzeyi İstanbul'a kazandıran Şeref Başkanımız **Rahmi M. Koç**'un isteği ve bizzat girişimleriyle Ankara'ya da bir müze kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Koç Topluluğu'nun kurucusu Sayın **Vehbi Koç**'un Ankara'da ticaret hayatına başladığı dükkânın da içinde bulunduğu Çengelhan'ı müze haline getirdik. Müzede 800'den fazla obje sergileniyor. Çengelhan'ın da tıpkı İstanbul'daki Rahmi M. Koç Müzesi gibi yaşayan bir müze olacağını bugünden biliyoruz.

Spor şenliğimiz başladı

Geleneksel hale gelen Koç Topluluğu Spor Şenliği'mizin 17'ncisi, 30 Nisan Cumartesi günü Koç Üniversitesi Kampüsü'nde yapılan törenle başladı. Törene Topluluğumuzun üst düzey yöneticileri, çalışanlarımız ve aileleri katıldı. 55 şirketten yaklaşık 1700 sporcumuzun katıldığı Spor Şenliğimiz hem Türkiye hem de dünya için bir örnek. Ayrıca bu şenlik Topluluğun diğer işlerinde olduğu gibi istikrarlılığının da bir örneği. Spor Şenliği, bugün sayıları 63 bini aşan çalışanlarımızın bir aile gibi kaynaşmasını sağlıyor.

En önemli değerimiz "Kurumsal itibarımız"dır

Şunu da söylemek isterim ki Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda açıkladığımız rakamsal sonuçlardan çok bizim için önemli değer "Kurumsal itibarımız"dır. Koç Topluluğu şirketleri olarak düsturumuz kurucumuz Sayın Vehbi Koç'un belirlediği "Üstün iş ahlakı ve dürüst çalışma ilkelerine uymaktır." Bu ilke paralelinde Koç Topluluğu 79 yıllık geçmişinde olduğu gibi bundan sonra da değerlerinden taviz vermeksizin Türk iş dünyasına katkılarını sürdürecektir. 

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

Internet: <http://www.koc.com.tr>

e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr

Yayın Türü: Yerel Süreli

Mayıs 2005 Sayı: 326

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

Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü

Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

Editör: Feride Cem **Sanat Yönetmeni:** Murat Kaspar

Yayın Kurulu: Şeref Oğuz, Ali Boratav, Şeniz Akan,

Ülkü S. Osmanoglu, Arın Dörtok, Kadriye Çalışkan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

Hizmetleri Ltd. Şti. Tel: (0 212) 337 51 99

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

Dereboyu Cad. Özgür Sok. Çalı Binası Halkalı-İstanbul

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



Koç Topluluğu'nun ihracatı 5,7 milyar dolara ulaştı

2004 yılını rekor büyümeyle kapatan Koç Holding, 41. Olağan Genel Kurulu'nu yaparak finansal sonuçlarını açıkladı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, "İddialı olduğumuz sektörlerde hızlı büyüyerek Topluluğumuzu Avrupa'nın lider şirketleri arasına sokacak bir rotada ilerliyoruz" dedi

Koç Holding 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı 29 Nisan Cuma günü Koç Holding'in Nakkaştepe'deki merkezinde yapıldı. 2004 yılı finansal sonuçlarının açıklandığı Genel Kurul'a üst düzey yöneticiler ve hissedarlar katıldı.

Ciroda rekor büyüme

Geçen yıl Koç Topluluğu gösterdiği rekor büyüme ile dikkat çekti. Topluluğun konsolide cirosu dolar bazında yüzde 49 artışla, 16,6 milyar dolara çıktı. Bu artış Türk Lirası bazında ise yüzde 26 oldu ve konsolide ciro 22,3 milyar YTL'ye ulaştı.

Bu dönemde Topluluğun kombine cirosu yüzde 34 seviyesinde yükselerek 38 milyar YTL'ye yükseldi. 2003 yılında 5 milyar dolar olan yurtdışı satış faaliyet gelirleri 2004 yılında yüzde 50'lik artışla 7,5 milyar dolara ulaştı.

Aynı dönemde topluluğun ihracatı 3,7 milyar dolardan yüzde 52 artışla 5,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Genel Kurul'da yılda ortalama yüzde



**Hedefimiz
ciromuzun yarısını
yurtdışından
sağlamak**

Başkanlık Divanı'nın seçilmesiyle başlayan Olağan Genel Kurul'da ilk olarak Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç'un 2004 yılı değerlendirmesi ve 2005 yılı beklentileri okundu. Rahmi M. Koç'un değerlendirmesi şöyleydi: "Hasret kaldığımız başarılarla dolu bir yılı geride bıraktık. 30 senedir beklediğimiz Avrupa Birliği Üyeliği için müzakerelerin başlatılma kararı, hükümetin ve sivil toplum kuruluşlarının gayreti sayesinde alınmıştır. Yönetimde tek parti hükümetinin bulunması, karar almayı kolaylaştırdı. IMF Programı'na sadık kalan hükümet, Türkiye'de bir güven ortamının oluşmasını sağladı. Ertelenen taleplerin de ortaya çıkmasıyla, ekonomi iyi bir sene geçirdi. Memleket, tarihinde ikinci defa bu derece yüksek bir oranda yüzde 9,9 büyüme kaydetti. Koç Topluluğu yapısal özellikleri sayesinde, bu tür dönemlerde ekonomideki büyümenin daha da üstünde bir büyüme gerçekleştirebiliyor. Bu yıl da aynı başarıyı gösterdik. 2005 yılı için, iç pazarda daralma emareleri görülüyor. Bu eğilimi, dış pazarlardaki faaliyetlerimiz ve artan rekabet gücümüz ile dengelemeye çalışacağız. Hedefimiz ciromuzun yarısının yurtdışından sağlanmasıdır. AB ile ilişkilerimizin girdiği rotada ilerlerse, Türkiye'deki yabancı girişimlerinde de artış bekleyebiliriz. İçinde bulunduğumuz bu olumlu atmosfer doğru şekilde yönetildiği müddetçe, geleceğe yönelik iyimserliğimizi koruyacağız."



14'lük ciro artışı sağlama hedefinin altı çizilirken, hızlı ve kârlı büyümeyle Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olma hedefi yineleni.

Ayrıca Topluluk şirketlerinin performanslarını artırarak, kârlılığını ve hisse değerini yükseltmek, hissedarlarına değer yaratmak ve yeni yatırımcıları hissedarları arasına katma hedefi üzerinde duruldu.

Toplantıda Koç Topluluğu'nun rekabetçi üstünlüklerini daha da geliştire-



İddialı olduğumuz sektörlerde büyüyeceğiz

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç 2004 yılına dair yaptığı değerlendirmede şu bilgilere yer verdi: "2004, Koç Topluluğu için iç ve dış pazarlarda beklentilerimizin oldukça ötesinde büyüdüğümüz bir yıl oldu. Türkiye ekonomisi yüzde 9,9 ile OECD ülkeleri arasında rekor seviyede bir büyüme oranı yakalarken, Koç Topluluğu olarak da iddialı olduğumuz sektörlerde artan etkinliğimizle 2004 yılında konsolide ciromuzu yüzde 49 artışla 16,6 milyar dolara ulaştırdık. 2004 yılına girerken önümüze koyduğumuz konsolide ciro hedefini yüzde 9 oranında aştık. Kombine yurtdışı gelirlerimiz yüzde 50 artışla 7,5 milyar dolara ulaştı.

2004 yılında kombine ekonomik karımız da 420 milyon dolar olarak gerçekleşti. Konsolide özsermaye verimlilik oranımız yüzde 14 oldu. Bu olumlu gelişmeler, dayanıklı tüketim, otomotiv, enerji, finansal hizmetler gibi ana faaliyet alanlarımızdaki hedefli ve odaklı çalışmalarımızın eseridir.

İddialı olduğumuz, bunun da ötesinde liderliğimizi sürdürdüğümüz faaliyet alanlarında dış piyasalarda da gücümüzün arttığı gözlenmektedir.

Bu eğilim iki yıl önce uygulamaya soktuğumuz stratejik planlarımıza uygun olarak attığımız yeni adımlarla giderek güçlenmektedir.

Bugün dünyanın 101 ülkesine ihracat yapan dayanıklı tüketim şirketlerimiz global pazarlarda Türkiye kalitesinin temsilcisi haline geliyorlar. Otomotiv sektöründe uzun süredir üzerinde çalıştığımız bazı projelerde ulaştığımız noktada Avrupa'nın önemli bir ticari vasıta üretim üssü haline gelmiş bulunuyoruz.

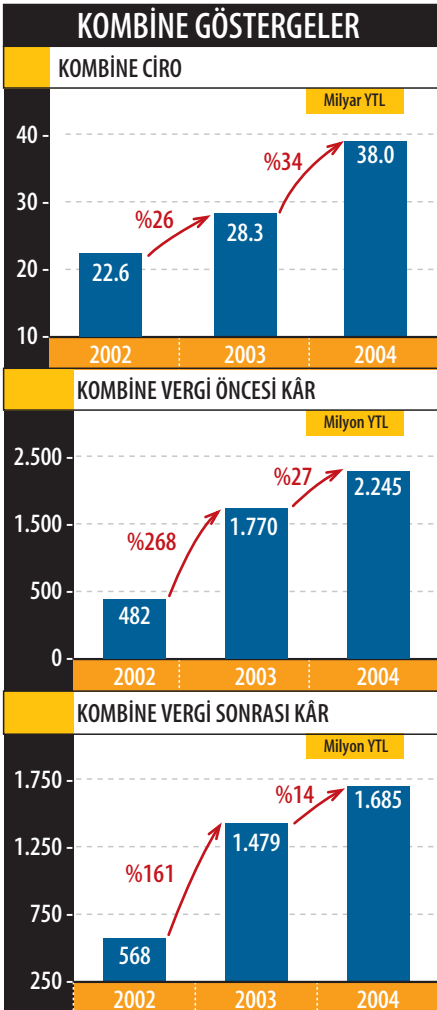
Perakendecilikte Kazakistan'dan Balkanlar'a uzanan bir coğrafyada faaliyet gösteren bir grup haline geldik ve önemli yatırım projelerimiz var.

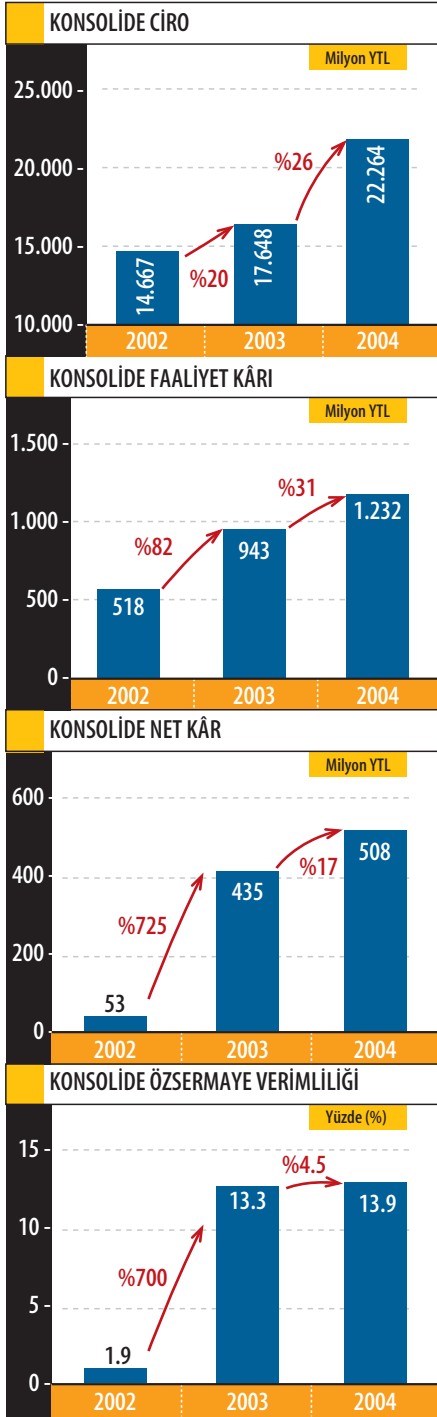
İki yıldır uyguladığımız stratejik planımızla, iddialı olduğumuz sektörlerde hızlı büyüyecek Topluluğumuzu Avrupa'nın şirketleri arasına sokacak bir rotada ilerliyoruz.

2004 yılında Türkiye'de de 2000'li yılların başında yaşadığımız büyük ekonomik krizin izlerini silen olumlu gelişmelere tanık olduk.

Avrupalı liderlerin 17 Aralık tarihindeki zirvede verdikleri "Türkiye ile tam üyelik müzakerelerinin başlatılması" kararı, ülkemiz için de bir dönüm noktası oldu.

Ancak, Türkiye'nin bugün içinde bulunduğu olumlu atmosferin sadece 17 Aralık kararı ile özdeşleştirilmesi, ülkemize haksızlık olacaktır. Ailemizin bir üyesi olarak kabul ettiğimiz 50 bin çalışmamız, 12 bini aşan bayiimiz, satış sonrası hizmet birimlerimizin çabaları ve hissedarlarımızın desteğiyle büyüyor; Verimliliğimizi, kalite standartlarımızı, kârlılığımızı artırıyor; Stratejik planımıza uygun yeni güçlü hamlelere hazırlanıyoruz. Zira; Türkiye'nin geleceğine ve Türk insanının gücüne inanıyoruz."





rek gerek yurtiçinde, gerekse yurtdışında büyümeye devam etmek ve ciro büyüklüğü bakımından sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın önde gelen şirketleri arasına girme hedefinin altı çizildi.

Özelleştirme ve satınalmalar gündemde

Koç Topluluğu, geçen yıl 773 milyon YTL tutarında yatırım harcaması yaptı. Bu rakam içinde en büyük payın, dayanıklı tüketim, enerji ve otomotiv sektörlerindeki şirketlerin kapasite artışı ve modernizasyon yatırımlarına ait



Tüketiciye yakın sektörlerle odaklandık

Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı'nın konuşma metninde ise şu bilgilere yer verildi: "2004 yılı Türkiye ve Koç Topluluğu için olumlu gelişmelerle anımsanacak bir yıl oldu. 2004 yılında Türkiye, uzunca bir süredir bizim de vurguladığımız üç önemli hedefine ulaştı. Bunlar sırasıyla siyasi istikrar, ekonomik büyüme ve istikrar, son olarak da AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlatılma kararıdır. Bu olumlu atmosfer, Koç Topluluğu olarak faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlardaki işlerimize de olumlu yansımıştır.

Elde ettiğimiz sonuçlar Koç Topluluğu'nun 2003-2004 yıllarında ortalama yüzde 23'lük bir büyüme sağlandığını ve yeni stratejik planında yedi yıl için önüne koyduğu hedeflere, iki yıl gibi kısa bir sürede ulaştığını göstermektedir.

Topluluğumuzun vizyonu hızlı ve karlı büyüme ile Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olmaktır. Hızlı büyüme ölçütümüz yıllık ortalama yüzde 14 artıştır. Karlılık ölçütümüz ise özsermaye maliyetinin üzerinde vergi sonrası kar elde etmektir.

Vizyonumuz Avrupa'nın lider şirketlerinden biri olmaktır. Stratejik planımızın temel prensiplerinden biri, ihracatımızı ve yurtdışı faaliyetlerimizi artırarak ciromuzun en az yüzde 50'sini yurtdışından elde etmektir. Stratejik planımızı oluştururken, faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki dalgalanmaların etkilerini azaltmak için sektörel çeşitlilik yerine coğrafi çeşitliliğe yöneliyoruz. Bugün Topluluk cirosunun üçte birinden fazlasını yurtdışı gelirlerimiz oluşturmaktadır. Konsolidasyona giren 106 şirketimizden 44'ü yurtdışında faaliyet göstermektedir.

Rekabet gücümüz olan ve tüketiciye yakın sektörlerle odaklanmak stratejik planımızın ikinci prensibidir. Stratejik palınımızı belirlerken portföyümüzü "Tüketiciye en yakın topluluk" olarak belirledik. Enerjimizi nihai tüketiciye hitap eden ve yüksek rekabet gücüne sahip olduğumuz sektörlerle yoğunlaştırdık. Bu tanıma uymayan alanlardan ise kademeli olarak çekilme kararı aldık.

Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde liderlik ya da liderin yakın takipçisi olabilmek stratejik planımızın üçüncü önemli prensibidir.

Dayanıklı tüketim, otomotiv, perakendecilik ve enerji gruplarımızdaki şirketlerimiz iç pazarda liderliklerini kanıtlamış ve her yıl pekiştiren şirketlerdir. Finans ve Bilgi Gruplarımızın da çalışmaları bizi bu sektörlerde de liderlik kollarına taşımaktadır. Stratejik planımızın dördüncü temel prensibi de "Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerdeki marka gücümüzü ve teknoloji hakimiyetimizi artırmak"tır.

Bugünün olduğu kadar, "geleceğin de en iyi şirketi" olarak anılmak için, sürdürülebilir kalkınma, kurumsal vatandaşlık ve kurumsal yönetim sorumluluklarımızı yerine getiriyoruz ve getirmeye devam edeceğiz."

olduğu belirtildi. Topluluk, yapacağı büyük yatırımlar için bazı büyük özelleştirmeler, şirket satınalmaları ve otomotiv sektöründe yeni model projelerini de takip ediyor.

Dayanıklı tüketim ve otomotivin payı eşit

2004 yılında Koç Topluluğu'nun ciro artışına en büyük katkı dayanıklı tüketim ve otomotiv sektörleri tarafından

sağlandı. Otomotiv sektöründe, Türkiye toplam araç satışları adet bazında yüzde 88 büyüdü. Buna bağlı olarak Koç Topluluğu şirketlerinin iç piyasa satışları da yüksek artış gösterdi.

Dayanıklı tüketim sektöründe gerek iç piyasa, gerek yurtdışı satışların hızlı artışı ile toplam gelirlerde yüzde 41 büyümeye görüldü. Her iki sektörün de Koç Topluluğu'nun cirosu içindeki payı yüzde 26,3 olarak gerçekleşti.

Dolar kurundaki düşüş bazı sektörleri olumsuz etkiledi

2004 yılında konsolide gelirlerin yüzde 13,2'sini gerçekleştiren gıda ve perakende sektöründe de iç ve dış pazarlarda büyüme ile yüzde 16 ciro artışı sağlandı. Ancak sektörde yaşanan yoğun rekabet nedeniyle faaliyet kârı bir önceki yıla göre yüzde 9 geriledi.

Enerji sektöründe ciro artışı yüzde 18 oldu ve bu artış ağırlıklı olarak akaryakıt satışlarından kaynaklandı. Ancak sektörde kâr marjlarının dolar bazında belirlenmesi ve 2004 yılında dolar kurunda düşüş yaşanması nedeniyle kârlılık bir miktar geriledi. Sektörün toplam konsolide gelirlere katkısı ise yüzde 19,4 olarak gerçekleşti.

Finansman sektöründe gelirler ise yüzde 6 artarak, 2004 yılı toplam konsolide gelirlerinin yüzde 7,5'ini teşkil etti. Bu sektördeki asıl büyüme göstergesi olan toplam kombine varlıklardaki artış oranı ise yüzde 17 oldu. Gelirlerdeki artış oranının bunun altında olmasının nedeni faiz oranlarındaki düşüş trendi olarak açıklandı. Ancak düşen faiz oranlarına rağmen marjların korunması, komisyon gelirlerinin artırılması ve faaliyet gelirlerinde verimliliği artırmaya yönelik çalışmaların sürdürülmesi sonucunda brüt kâr ve faaliyet kâr marjları sırası ile 3,2 ve 4,4 puan artış gösterdi. Tutar olarak brüt kârda yüzde 17, faaliyet kârında ise yüzde 49 artış sağlandı.

"Diğer" başlığı altında turizm, bilgi teknolojileri, inşaat ve uluslararası ticaret sektöründe faaliyet gösteren şirketler ve Koç Holding'in kendisi yer alıyor. Bu başlık altında faaliyet gösteren firmaların toplam cirosu yüzde 45 artış gösterirken, konsolide ciro içindeki payı yüzde 7,3 oldu.

İstihdamda üç sektörün ağırlığı var

Topluluk şirketlerinin istihdamı, 2004 yılı sonunda 59.513 kişi ile, 2003 yılı sonuna göre 5.528 kişi daha yüksek gerçekleşti.

Sektörler itibarı ile bakıldığında, en yüksek istihdam otomotiv, dayanıklı tüketim ve gıda ile perakende sektörlerinde gerçekleşti. Toplam personel sayısının yaklaşık yüzde 80'i bu üç sektörde istihdam ediliyor. 

Koç Topluluğu'nun Vizyonu



"Tüketicinin en yakınında ve global ölçekte rekabet edeceğiz"

Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Koç Topluluğu'nun vizyonu ile ilgili olarak yapılan değerlendirme şöyleydi: "Büyüme hedefimiz, yılda ortalama yüzde 14'lük ciro artışı; kâr hedefimiz ise özsermaye maliyetinin üzerinde vergi sonrası kârdır.

Gelecekte Koç Holding'in; tüm ürün, hizmet ve çalışanları ile tüketicinin en yakınında bulunan, daha az sektörde faaliyet gösteren ancak bunların her birinde global ölçekte rekabetçi olan, tüm iş birimleri iç piyasada lider veya liderin yakın takipçisi konumunda bulunan, faaliyet gösterdiği her sektörde Türkiye'nin çevresindeki pazarlarda da liderliğe aday olan, satışlarının en az yarısını Türkiye dışında gerçekleştiren, en yetenekli profesyonellerin çalışmak için tercih ettiği, satış hacmi Avrupa'nın en büyük şirketleri arasında yer alan ve hızlı büyümesini sürdüren, kârlılığı, verimliliği yüksek, ortaklarına yüksek getiri sağlayan, yatırımcılar tarafından en ayrıcalıklı konumda kabul edilen, şeffaflık, dürüstlük, kanunlara ve etik değerlere saygı bakımından örnek alınan bir şirket olmasını ve bütün bunların sonucu olarak piyasa değeri bakımından Avrupa'nın en büyük ve en kârlı şirketleri arasında yer almasını hedefliyoruz. Koç Holding'i gelecekte istediğimiz noktaya ulaştırabilmek için, 2002 senesinde stratejik yönetim yaklaşımımızı yeniledik ve yeni bir stratejik plan hazır-

ladık. Bu plan sayesinde Topluluk, iş birimi ve şirket stratejilerinin uyum içerisinde olmasını ve tüm yönetici ve çalışanların ortak bir hedef etrafında birleşmelerini sağladık.

Planımızı ilk iki uygulama yılında gerek stratejik değişim hedeflerimizi, gerekse finansal hedeflerimizi aşarak gerçekleştirdik. 2003 ve 2004 yıllarında kaydettiğimiz olumlu sonuçlar, stratejik planı uygulamayı sürdürme doğrultusunda kararlılığımızı teyit etti ve güçlendirdi.

Stratejik planımızın temel noktalarını şöyle özetleyebiliriz; önümüzdeki yıllarda ortalama yüzde 14 yıllık büyüme hedefliyoruz. Kârlılık; kârlılığı ölçerken kullandığımız göstergeler "Ekonomik Kâr"dır. Koç Holding'in katma değeri; Koç Topluluğu'nun bir parçası olmak, iştiraklerimizin performanslarını ve değerlerini artırmaktır. Odaklanmak; odaklanmış bir iş portföyü, yönetim etkinliğimizi artıracak, daha verimli kaynak dağılımı yapmamıza imkan sağlayacak ve iş birimleri arasında sinerji oluşturma olanaklarını artıracaktır. Portföy prensibimizi; uluslararası düzeyde rekabet gücümüz olan, ciromuzun önemli bölümünü yurtdışı faaliyetlerden ve ihracattan elde ettiğimiz, marka ve teknolojisine hakim olduğumuz, iç piyasada liderlik ya da yakın ikincilik hedefleyebilen olarak belirledik. Portföy temamızı ise "Tüketicinin en yakınında ve global ölçekte rekabet edeceğiz" teması etrafında şekillendiriyoruz."

“Aklımın bir köşesinde hep müze var”

Koç Topluluğu’nun kurucusu Vehbi Koç’un Ankara’da ticaret hayatına başladığı dükkânın da bulunduğu Çengelhan, kısa bir süre önce restore ettirildi ve Sanayi Müzesi olarak düzenlendi. Müzede 800’den fazla obje sergileniyor...

Geleceğe bir iz bırakmanın en güzel yollarından biri arkanızda bir eser bırakmaktan geçiyor. Bu bir kitap olabilir, bir anıt belki. Bazen bir okul, bazen bir vakıf. Bazen de bir müze. Bir ayağı geçmişte, bir diğer ayağı gelecekte. Yaşayan, yaşatan, sürekli gelişen, gelişirken öğrenen ve öğreten bir müze. 1994 yılında İstanbul Haliç’te Türkiye’nin ilk sanayi müzesi olarak kapılarını açan Rahmi M. Koç Müzesi, geçen on yılda bu özelliğin altını fazlasıyla çizmeyi başardı. Kısa bir süre önce Ankara’da açılan yeni müze ise bu tutkuda yeni bir sayfa. Müze için seçilen bina, en az müze fikri kadar önemli. Yavuz Sultan Selim döneminde Mihrimah Valide Sultan’ın eşi Damat Rüstem Paşa tarafından 1522 tarihinde yaptırılan Çengelhan’ın, Vehbi Koç’un iş hayatının başlangıcında önemli bir yeri var. Vehbi Koç’un ilk dükkânı Çengelhan’daymış. Bugünse bu bina Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** tarafından restore ettirildi ve sanayinin geçmiş ile geleceğini gözler önüne seren önemli bir müze haline getirildi. Nisan ayında açılışı yapılan müzeyi, 18 Nisan’da Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** da ziyaret etti. Rahmi M. Koç ile, dünya seyahatinin arasında, belki de bir soluklanma için geldiği İstanbul’da müze, müzecilik ve Çengelhan üzerine konuştuk...

İstanbul’daki Rahmi M. Koç Müzesi 10 yaşındayken Ankara’da tarihi bir mekânda bir sanayi müzesi daha kurdunuz. Dünyanın sanayi tarihiyle ülkemizin sanayi tarihinden yansımaları gözler önüne başarıyla sunan bu iki müze ile şimdiden tarihte izinizi bıraktınız. Uygarlık ve kültür tarihinde iz bırakmak nasıl bir duygu?

Böyle bir çalışmayı aslında iz bırakmak için yapmıyorum. Bundan zevk duyduğum, haz duyduğum ve memleketi bir şey bırakmış olmak için yapıyorum. Çengelhan biliyorsunuz babamızın ilk işe başladığı dükkânın bulunduğu yer. Bu fikir oradan geldi. Zaten Ankara’da bir şey yapmak isteğiyle uygun bir yer arıyorduk. Bu eski dükkânı, o perişan Çengelhan’ın içinde görünce birden bire kıvılcım çaktı ve “biz burada bir taşla iki kuş vuralım” dedik. Kuşun bir tanesi babamızın dükkânını rehabilite etmek, ikincisi çok eski, 1522 tarihli perişan durumundaki bir hanı eski haline uygun olarak restore etmek. Diğer yandan sahip olduğumuz müzelerin bir kısmını, depolarda duran birçok alet-edavatı oraya taşımak. Dolayısıyla bu işleri birden yaparak Ankara’ya da birşeyler kazandırdığımızı düşünüyorum.

Aklınızda başka mekânlar da var mıydı?

Çukurhan vardı. O da 1820’lerden, Çengelhan’a göre biraz daha yeni bir yapı. Daha büyük. Çengelhan olmasaydı Çukurhan’ı düşünüyorduk. Murat Karayalçın’ın belediye başkanlığı zamanında ikisinin de planla-



nı, projeleri yapılmış, bir kültür merkezi gibi düşünülmüştü. Ama bizde bürokrasinin nasıl işlediğini biliyorsunuz.

Siz Çengelhan’ın eski zamanlarını hatırlıyor musunuz?

Hatırlamıyorum. Ama babam herkesten önce gelip sabah dükkânın önünü, toz kalkmasın diye önce ıslattığını sonra süpürdüğünü anlatırdı. Peynirler kurtlanırmış; onlara baktığını, köseleler yumuşak olsun diye ıslattığını anlatırdı hep. Bunları biliyoruz.

Çengelhan 500 yıla yaklaşan geçmişiyile Türk ticaret tarihinin aynası sayılabilecek bir yapı.



Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, babası Vehbi Koç'un ilk dükkanının bulunduğu Çengelhan'ı müze haline getirmekten büyük bir mutluluk duyduğunu söylüyor.

Han yüzyıllarca toplumsal ve ticari anlamda önemli roller üstlenmiş. Bu rolün bugün sanayi ve teknoloji tarihine tanıklık eden bir yapı haline gelmesi de bir anlamda hanın kaderiyle örtüşüyor. Bu anlamda Çengelhan'ın böylesi bir müze için belki de en doğru mekân olduğunu düşünüyor musunuz?

Ben müzelerimin ikisinin de antik ve eski mekânlarda olmasını istedim ve mekânları öyle seçtim ki, bilhassa oralarda kendiliğinden bir müze izlenimi versin. Ankara'da Çengelhan, İstanbul'da dökümhane... Örneğin İstanbul'daki müzenin binası içine hiçbir şey koymasanız da başlı başına anlamlı bir mekân. Çengelhan da öyle.

Çengelhan 500 yıllık tarihi bir yapı ve yakın tarihimizden de, Sayın Vehbi Koç'tan da izler taşıyan bir yapı ve içinde son derece modern bir müze... Koç kültüründe de bu bütünleşmeyi görmek mümkün. Kültür ve değerleri koruyarak varlıklı olabilmenin sırları üzerine konuşabilir miyiz? Müzelerinizde 'Doğu-Batı sentezini' oluşturmayı nasıl başarıyorsunuz?

Bu bence aileden, görgüden gelen, yetişme tarzından gelen birşey. Biz öyle gördük. Hem kendi kıymetlerimize sahip çıkmayı hem de yurtdışında, dünyada olan biteni takip etmeyi içeren bir anlayış. Aksi takdirde olmaz. Bir hikaye vardır. Adam gitmiş 15 gün Fransa'da kalmış sonra dönmüş zeytin alacak. Demiş "hani kara kara birşeyler var

içinden odun çıkıyor; yarım kilo ondan istiyorum"... Köklerinizi unuttuğunuzda düşeceğiniz durum bundan daha komik olur. Dolayısıyla insanın hiçbir zaman köklerini unutmaması, sahip çıkması gerekiyor. Ve övünmesi lazım; en önemlisi bu. Ankara'da Keçiören'de doğduk ve bununla iftihar ediyoruz.

Çengelhan'da toplam 32 odada 800'ün üzerinde obje sergileniyor. İçlerinde özellikle gururlandığınız eserler hangileri... 'İyi ki bu objeler müzemizde var' dedirtenler...

Her şeyden önce han bize küçük geldi. Sığamadık. Odalar çok küçük. Bu nedenle mekânı zorlamayacak parça-



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Çengelhan'ı ziyaret ederek çalışmalar hakkında bilgi aldı.

ları seçtik. En mühim ve bize en zor gelen tarafı bu oldu. Küçük fakat fevkalade iyi yapılmış, nispetli modelleri oraya koyduk. Az obje sergileyebileceğimiz için her birinin ayrı ayrı en iyisi olmasını arzu ettik. Orada da İstanbul'daki müzemiz gibi bir akış var. Buharlı kısım, bisiklet kısmı, nakliye kısmı var; denizcilik kısmı var. İlmi aletler kısmının yanında tıbbi gereçlerin bulunduğu bir bölüm de bulunuyor. Ben tabii ki her zaman denizcilik kısmını seviyorum. Uçakların bulunduğu bir kısım var. Ancak uçak bölümünde zayıf kaldık. Buraya biraz daha ağırlık vermemiz ve buldukça almamız lazım.

Ama gönül bağınız yine de denizcilik kısmında. Ankara biraz denize hasret bir kent ve siz de bir anlamda bu sevdanızı Ankara'ya taşımış oluyorsunuz, değil mi?

Elbette. Bize "Ankara'da denizcilik olur mu" dediler. Neden olmasın? Bu müzeyle bir anlamda denizcilik sevdamızı da Ankara'ya getirmiş olduk.

Çevrenin müzeye tepkileri nasıl? Örneğin esnafın tepkisi?

Müzeden esnaf fevkalade memnun. Çevreye de etkisi son derece olumlu elbette. Gayrimenkul kiralalarının müzeden sonra arttığını söylüyorlar. Çengelhan ve çevresi Ankara'nın geri kalmış yerlerinden biriydi. Derme çatma dükkânlar yapılmış, yapı bozulmuş. Müze ile birlikte orada da bir şeylerin değişmeye başladığını ümit ediyoruz. Yine hanın yakınlarında eski bir saat kulesi vardı. Şimdi onu da restore ettiriyoruz. Kısa bir süre sonra saat kulesi de çalışacak. Nasıl Haliç'te müzeyle birlikte hoş bir değişim kendini gösterdiyse, Çengelhan'ın içinde bulunduğu semtin çehresi de yavaş yavaş değişmeye başladı.

İstanbul'daki müze ile Çengelhan arasında gerek sergilenen objeler, gerekse münferit düzenlenen sergiler ve etkinlikler anlamında bir paylaşım, bir dayanışma olacak mı?

Tabii ki. Müzelerin canlı olması lazım; yoksa millet aynı şeyi devamlı görmekten bıkar. Yaşayan bir müze olacak. Orada bir sergi alanı ayırdık. İlk olarak eski Anadolu

halıları ve kilimlerini koyduk. Yemekler olacak, davetler olacak İstanbul'da olduğu gibi. Objeler de değişecek. Oranın yakınında bir depo aradık, bulamadık. Bazı eşyaları depolara naklediyoruz. İstanbul'da üç tane büyük depomuz var. Ankara'da henüz bulamadık. Araştırıyoruz.

Gerek İstanbul'daki müzede, gerekse Çengelhan'daki müzede pek çok oyuncak sergileniyor. Oyuncakların çocuk gelişimindeki rolü yanında sanayi, kültür ve eğitim tarihine ışık tuttuğunun altı çiziliyor. Siz de bu görüşe katılıyor musunuz? Sizin için oyuncakların önemi nedir?

Evet, benim için de ayrı bir önemi var. Oyuncaklara ben de bayılıyorum. Ayrıca artık bunlar antika sayılır. Çoğu Almanya'da yapılmış. Nürnberg menşei. Oralar dünya savaşı esnasında çok kötü bombalandığı için hemen hemen hiçbir şey kalmamış, dolayısıyla bu oyuncukları Japonya'dan tutun Amerika'ya kadar gördüğümüz yerlerden topladık. Bu bakımdan bu oyuncakların ayrı önemi var. Güzel yapılmış, üzerinde eski boyası kalmış, teneke oyuncaklara bayılırım.

Bugüne kadar size verilen ödül ve plakette müzede sergileniyor. Ödüllere alıştırın mı; yoksa sizi heyecanlandırmaya devam mı ediyor?

Ben buna babamdan alıştım. Babam bütün ödülleri burada Holding binasında bir vitrine koydurmuş, numaralatıp özenle saklatmıştı. Bana gelenleri de bir kenara koyuyordum. Baktım ki, eski eserler için müze yapacağız orada değerlendirmek üzere topladık ve oraya koyduk. Bundan sonra gelenleri de oraya koyuyoruz. Plaketlerin, ödüllerin haricinde Şifo Mehmet'in (Özdilek) formasından, ayakkabısından topundan tutun da, İsmet Paşa'nın Savarona yatına bindiği zaman giydiği beyaz şapkasına kadar farklı objeler ve hediyeler de var.

Dünya turunuz sürüyor. Çok fazla yer gezdiniz. Müze için de birşeyler buldunuz mu bu seyahatte?

Müze için, Fransa'da Nice'de birkaç antikacıda kimi eşyalar bulduk. Yine Amerika'da buldum. Karayipler ve Pasifik'te ise bakamadık. Bulacağımızı da pek zannetmiyorum. Aklımın bir köşesinde her zaman müze var. Bir şeye baktığım zaman, "Bu müzeye olur mu olmaz mı" diye düşünüyorum. Domatese bile... 🍅

■ Burak Tezcan

Alfa Romeo, yeni Alfa 147'yi sunar.

Yeni bir zarafet için yeni bir tasarım. Yeni bir konfor anlayışı için yeni bir iç mekan. Yepyeni bir performans deneyimi için 1.6 ve 2.0 litrelik motor seçenekleri. Alfa 147 yeniden doğdu. Şimdi daha güzel, daha iddialı ve çok daha "Alfa 147".

Güzellik yetmez.

www.alfaromeo.com.tr



Vahşi cazibe!



Çağrı Merkezi: 444 22 55

Yeni Alfa 147



“Koç Topluluğu dünyada liderliğe oynuyor”

Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen Koç Topluluğu’nun yaptığı yüksek ihracatla dünyada liderliğe oynadığını vurgulayarak, “Türkiye ancak böylesine başarılı yönetilen gruplarla ve şirketlerle dünyada hakettiği yeri alacaktır” dedi

Türkiye son yıllarda yakalamış olduğu ihracat artışı ile dikkatleri üzerine çekiyor. Dünya Ticaret Örgütü’nün açıkladığı rakamlara göre 2004 yılında Türkiye yüzde 33’lük ihracat artışıyla dünya beşincisi, 50 milyar doların üzerinde ihracat yapan ülkeler arası artışta ise dünya üçüncüsü oldu. Türkiye’nin dünya ticaretinden aldığı pay ise ilk kez yüzde 1’i aştı.

Devlet Bakanı **Kürşad Tüzmen** yürüttüğü temaslarda ihracatı artırmak için çaba gösteriyor. Bu nedenle Tüzmen’in bir ayağı yurtdışında.

Biz de Tüzmen’i bir yurtdışı gezisinden sonra geldiği İstanbul’da yakaladık. Yoğun programı içinde Bizden Haberler’e vakit ayıran Tüzmen, Türkiye’nin ihracat hedefleri ve Koç Topluluğu’nun bu hedeflere ulaşmadaki önemi ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Hükümetin bu yıl için açıkladığı ihracat hedefi 71 milyar dolardı. Ancak siz yaptığınız bir açıklamada Türkiye’nin ihracat hedefini 75 milyar dolar olarak telaffuz ettiniz. Üç aylık sonuçlara baktığınız zaman bu hedefi ulaşılabilir görüyor musunuz?

İlk dört sonuçlarına baktığımız zaman geçen yıla göre yaklaşık yüzde 22,9’luk bir ihracat artışı yakaladığımızı görüyoruz. Bu çok önemli bir artış. Eğer böyle götürülebilirsek 75 milyar doları ulaşılabilir bir hedef olarak görüyoruz.

“Eğer” dediniz, ihracatı aynı trendde götürme ihtimalinin olduğunu mu düşünüyorsunuz?

Götürmemeye ihtimalimiz pek yok; ama bu aşırı değerli Türk Lirası doğrusu ara sıra bizi üzüyor. Çünkü gerçekten ihra-



Evinde ve işyerinde Koç Topluluğu ürünleri kullandığını söyleyen Kürşad Tüzmen, ürünlerin kalitesinden de oldukça memnun.

catçılar düşük kurdan dolayı çok sıkıntı çekiyorlar. Sıkıntı çeken sadece küçük ihracatçılar değil, büyük ihracatçılar da sıkıntı çekiyorlar. Çünkü bu kurla ihracat yapınca kâr marjları düşüyor. Hatta bazıları zararına bile satış yapıyor. Bu durumda ihracat da cazip olmaktan çıkıyor. Ama ilk üç aylık trendi sürdürebilsek tahmin ediyorum ki ülke olarak 75 milyar doları yakalayacağız.

Sizin de belirttiğiniz gibi ihracatçıların en büyük sıkıntısı düşük kur. Kurun dengelenmesi olası mıdır? İhracatçılar en fazla bu sorunun yanıtını merak ediyorlar.

Son dönemlerde kur biraz hareketlendi ama istenilen seviyede değil. Herkes Türk Lirası’nın yüzde 40-50 değerli olduğunu söylüyor. Bu durum özellikle teks-

til ve konfeksiyon sektöründe büyük sıkıntı yaratıyor. Ama buna rağmen biz elimizden gelen gayreti göstereceğiz ve verimliliği en üst noktaya çıkaracağız. Mümkün olduğu kadar girdi maliyetlerini aşağı doğru çekerek ihracatçıların rekabet gücünü artırmaya çalışıyoruz. İhracatçılara yardımcı olmaya çalışıyoruz ama bu kolay bir iş değil elbette.

Geçen yıl Koç Topluluğu tek başına Türkiye ihracatının yüzde 9’unu gerçekleştirdi. Devlet Bakanı olarak bu durumun sizin ve ülke için önemi nedir?

Bu Türkiye için çok önemli bir durum. Neresinden bakarsanız bakın yaklaşık 6 milyar dolarlık bir ihracat az bir rakam değildir. Bir Topluluğun tek başına bunu yapması, dünyada da liderliğe soyunmasının açık göstergesidir.

Türkiye ancak böylesine başarılı yönetilen gruplarla ve şirketlerle dünyada hak ettiği yeri alabilecektir. Koç Topluluğu’nda bu konuda emeği geçen herkesi kutluyorum. Zaten sanayi ve ihracatla uğraşan Topluluk çalışanlarını bire bir tanıyorum. Ve böylesine yüksek vasıflı insanların oluşturduğu bir grubun Türkiye’de faaliyet göstermesinden de son derece mutluyum.

Ülke olarak ihracatta en büyük sıkıntımız katma değeri yüksek ürün satamamaktır. “İhracat yapıyoruz ama kâr edemiyoruz” en fazla duyulan şikayettir. Ancak Koç Topluluğu teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek ürün ihracatıyla dikkat çekiyor. Bu anlamda Koç Topluluğu diğer ihracatçılar için bir örnek ya da başka bir deyişle “Koçbaşı” olabilir mi?

Koç Topluluğu’nun, ihracatında gitgide

Devlet Bakanı
Kürşad Tüzmen,
ülke olarak ihracatı
daha kârlı hale
getirmek için katma
değeri yüksek
ürünler üretmemiz
gerektiğini söyledi.



yüksek teknoloji ürünlerinin ağırlığı artıyor. Bu anlamda Koç Topluluğu, Türkiye ihracatı için "Koçbaşı" olarak nitelendirilebilir. Özellikle elektronik ürün ve otomotiv ihracatında yakalanan başarı diğer sektörlerde de kendisini gösterecektir. Yüksek teknoloji ürünlerinin önümüzdeki dönemlerde ihracat kompozisyonu içinde daha fazla yer alacağını ve çok daha iyi noktalara geleceğini düşünüyorum. Türkiye'nin sürdürülebilir ihracat artışı gerçekleştiren bir ülke olabilmesi için her sektörde endüstriyel tasarımı en üst noktaya taşınması gerekiyor.

1990'larda pazarlama öne çıkıyordu. Bugün ise özgün tasarımlar ilk sıraya oturuyor. Dünyada herkes belli bir kalite ve fiyat tutturabiliyor. Ancak ortaya farklı bir şey koyabilenler ürünlerini satabiliyor. İhracat artışımızı sürdürülebilir hale getirmek için tüm sektörlerde endüstriyel tasarımı en üst noktaya taşımamız lazım. Türkiye farklı tasarımlarıyla markasını yaratan bir ülke oluyor.

Devlet Bakanı olarak Koç Topluluğu bayilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

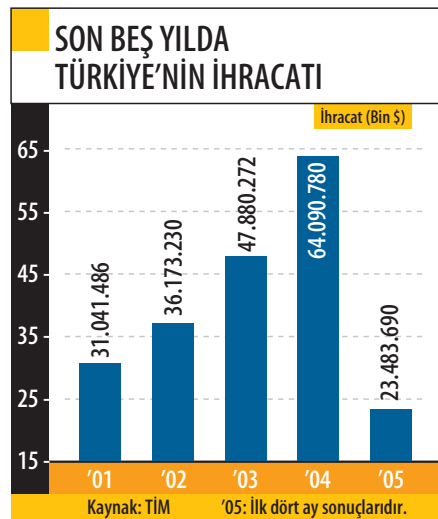
Açık söylemek gerekirse Koç Topluluğu'nun bayileri de çok şanslı. Çünkü böyle bir Topluluğun bayisi olmak, bir kere satış garantisi veriyor, kalite garantisi veriyor ve kar garantisi veriyor. Bu nedenle bayilerin hepsinin mutlu olduğunu zannediyorum.

İşlerine devam etsinler; iyi servis ve hizmet vermeye devam etsinler. Hem Türkiye içinde hem de Türkiye dışında ürünlerin en iyi noktaya taşınması için iyi servis ve hizmet çok önemli.

Siz evinizde Koç Topluluğu'nun ürünlerini kullanıyor musunuz?

Tabii ki evimde de işyerimde de kullanırım; televizyon, buzdolabı... Ürünlerin kalitesinden çok memnunum. Ben zaten hep bunu savunuyorum. Türkiye'de üretilen bir ürünü kullanmak benim için her zaman gurur vesilesi olmuştur. Görüyorsunuz hep turkuaz renkleriyle dolaşıyorum. (Kravat ve mendili turkuaz renginde) Giyimimden kuşamıma, kullandığım günlük araçlarımın hepsinin Türk malı olmasına mümkün olduğu kadar özen göstermeye çalışıyorum. Tabii bence ülke olarak Avrupa ve dünya standardının üzerinde ürünler üretiyoruz. Bunları da kullanmalıyız. 🇹🇷

■ Feride Cem



“AB’ye üye olacak birçok ülkeden daha ilerdeyiz”

MESS ve TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Kudatgobilik, AB sürecinde Türkiye’nin önünü açmak için yoğun bir çalışma içinde. Kudatgobilik, AB’nin sadece ekonomi için değil, sokaktaki vatandaş için de büyük önem taşıdığını söylüyor

34 yıl Koç Topluluğu’nda çalıştıktan sonra 2002 yılında emekliye ayrılan **Tuğrul Kudatgobilik**, emekliliğin keyfini çıkarmak yerine çalışmaya devam etti. Çalışma adresi de endüstri ilişkilerindeki uzmanlığı nedeniyle çalışmalarında aktif rol aldığı ve Yönetim Kurulu Başkanlığını yaptığı Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) oldu. Beş yıldır bu görevi yürüten Kudatgobilik, 2004 Aralık ayından bu yana Türkiye İşveren Sendikası Konfederasyonu (TİSK) Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı da yürütüyor. Tuğrul Kudatgobilik’in başkanlığını yürüttüğü bu işveren sendikaları, son dönemde Avrupa Birliği sürecindeki çalışmalara konsantre olmuş durumdadır. Özellikle Avrupa Birliği müktesebatının “İstihdam ve Sosyal Politika” başlıklarını içeren 13’üncü bölümü ile ilgili çalışmalara yoğunluk verilen bu süreçle ilgili görüşlerini almak ve Türkiye’de değişen işveren-işçi diyaloguna dikkat çekmek için ziyaret ettik Tuğrul Kudatgobilik’i.

Türkiye’nin en önemli gündem maddesi AB. Siz de MESS ve TİSK olarak bu konuda önemli görevler üstlenmiş durumdasınız. Bu çalışmalarınızdan söz edebilir misiniz?

Ben Avrupa entegrasyonu konusunda çok ciddi bir çalışmadan geliyorum. Dokuz yıldan beri Türkiye AB Karma İstişare Komitesi üyesiyim. Bundan iftihar ediyorum. Bugün Türk sanayiinin gelişmesi, Avrupa ve dünyada hak ettiği yeri alması Avrupa entegrasyonu ile çok irtibatlı.. AB üyeliği Türk insanı için her bakımdan çok mühim bir konu.

AB konusunda Türkiye’nin aldığı yoldan memnun musunuz?

17 Aralık’ta Avrupa Parlamentosu, yüzde 75 çoğunlukla Türkiye’nin tam üyeliğe kabul edilmesi gerektiğine dair müzakerelerin başlamasına karar verdi. Bu karar Avrupa Konseyi tarafından onandı. Dolayısıyla Türkiye artık hukuken Avrupa entegrasyonunun içindedir.

Müzakere sürecinde AB müktesebatının “İstihdam ve Sosyal Politika”yı içeren 13’üncü bölümünün çalışması size verilmiş durumda. Bu yönde neler yapıyorsunuz?

Bununla ilgili çalışmalarımızı yaptık bitirdik. Diğer işveren örgütleriyle koordi-

“Biz işverenler olarak işçiyi baş tacı olarak görmek istiyoruz. Artık konsept ve bakış açısı çok değişti. Onları yok saymamız mümkün değil.”

nasyona içine gireceğiz. İşçileri de bu işin içine katarak onların da görüşlerini alacağız.

Çalışmalarınız sonunda ortaya çıkan tabloyu bizimle paylaşır mısınız?

1 Ocak 1996’da Türkiye AB ile Gümrük Birliği’ni gerçekleştiren tek ülke oldu. Bugün Türkiye, sanayi mamullerinin yüzde 55’ini Avrupa’ya satıyor; ithalatının da yüzde 52’sini Avrupa’dan yapıyor.

Dolayısıyla Türkiye Avrupa ilişkileri zannedildiğinden daha ileride. Bizden önce AB’ye üye olacak birçok ülkeden daha ilerdeyiz. Letonya’da, Litvanya’da; işveren teşkilatı yok. Fakat biz büyük ülkemiz, Avrupa’nın yedinci büyük ekonomisiyiz; 2010 yılında beşinci büyük ekonomi olacağız. Bugün Türkiye’den en çok korkulmasının sebebi budur.

13’üncü bölümde Türkiye’den istenen nedir? Sizin öneriniz nedir?

Bu bölümde istihdam, eğitim, çevre, haberleşme gibi başlıklar var. Biz teorik olarak bunların tamamına uyma noktasına çok yakınız. Zaten bunu uygulamıyor olsaydık yüzde 55 ihracat yapamazdık. Mesela iş yasası konusunda yönergelerimizin tamamı Avrupa yönergeleridir. Bunlar zaten bire bir tercümedir.

İstihdam konusundaki sıkıntımız nedir?

Avrupa sosyal şartlarının ihtiva ettiği bazı konular var. Bunlar daha Türkiye’de yerine oturmadı. Örneğin onlarda devlet memurlarının sendikaları ve grev hakkı var. Bizde sendikacılık var ama grev hakkı yok. Orduda grev hakkı yok ama bu Almanya’da da yok.

Ama Avrupa üyeliğimizin gerçekleşmesine daha 8-10 yıl varken, bunun ilk şart olarak sunulmasını doğru bulmuyoruz. Biz bu sosyal bölümün ekstrem meselelerini zamanı gelince kabul edeceğiz.

Ben bu düzenlemelerin Türkiye’nin sanayi rekabetine engel teşkil etmeyecekse ve istihdama mani olmayacaksa hepsinin kabul edilmesinden yanayım. Başka türlü lüksümüz yok. O takımın ya oyuncusu olacaksınız ya olmayacaksınız.



Tuğrul Kudatgobilik kimdir?

- 1940 İstanbul doğumlu olan Tuğrul Kudatgobilik, ortaokul ve liseyi İstanbul Erkek Lisesi'nde okudu.
- İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu; iş hukuku dalında doktora yaptı.
- 1968 yılında Amerikada kazandığı AIB bursunu kullanmayarak Koç Topluluğu'nda Endüstri İlişkileri Müdürü olarak işe başladı.
- 2.5 yıl sonra Vehbi Koç tarafından İngiltere'ye gönderildi ve London Scholl Of Economics'te master yaptı.
- Master'ını tamamladıktan sonra yeniden Koç Holding'de çalışmaya başladı.
- 1977'de sanayi tecrübesi sahibi olması için Arçelik'te görevlendirildi, 1982 yılında koordinatör olarak yeniden Koç Holding'e döndü.
- Topluluktaki son yedi yılında Koç Holding A.Ş. Endüstri ve Halkla İlişkiler Başkan Yardımcılığı görevini yürüttü. 2002 yılında emekli oldu.
- Çalışma yaşamı boyunca Koç Ailesi'nin üç kuşağıyla da çalışma imkanı buldu.
- "Ben Koç Holding'de doğdum, oradan emekli oldum" diyen Kudatgobilik, bugün geldiği noktadaki temelini Koç'a dayanmasıyla iftihar ediyor.
- Kudatgobilik, evli ve bir kız çocuğu babası.

Bir işveren teşkilatının başkanı olarak sizin en fazla dikkat çektiğiniz noktalardan biri istihdam. Bu konuda olumsuz bir öngörünüz de var...

Evet, 2010 yılında Türkiye'de işsizlik oranının yüzde 20'lere çıkacağını düşünüyoruz. Böyle giderse inanılmaz problemler yaşanacak. Avrupa'da istihdam stratejisi çıkarılmış durumda; Türkiye'nin ise istihdam stratejisi yok. Ben bunu siyasilere de söylüyorum. "Haklısınız yapalım" diyorlar ama bizde hâkim düşünce şöyle: "Ekonomiyi kendi haline bırakalım, ekonomi gelişince istihdam sorunu da kendiliğinden çözülür." Hayır, çözülmez. Bunun çözülme-yeceği de çıktı ortaya.

Bir de son dönemlerde işyerinde esneklik kavramı tartışılıyor?

Bugün dünya esnek üretim ve esnek istihdam projelerini yapmış durumda. Biz de Avrupalı meslektaşlarımızın konuştuğu projeleri aynen Türkiye'ye getirdik. Çalışma şartları, istihdam, işten çıkarma ve işin tanziminde esnek çalışılması lazım.

İş temsilcilerini baş tacı olarak görmek istediğinizi söylediniz. Bir işveren temsilcisi olarak

bunu söylemeniz gerçekten çok önemli. Bunu değişen bir düşüncenin ifadesi olarak yorumlayabilir miyiz?

Türkiye'de endüstri ilişkileri üç temel ayaktan meydana gelir; sanayi, işveren, işçi ve toplum. Dolayısıyla işveren ne kadar sanayinin temsilcisiyse, işçi de o oranda sanayiye temsil eder. İşçiyi yok sayarak hiçbir yere varma imkanı yoktur.

Bunu bu açıklıkla ve medeniyetle söylüyorum. Türkiye'de bu eksiklik var. Bizim MESS ve TİSK olarak 1.2 milyon işçimiz var. Onları yok saymam söz konusu değil; onlar benim baş tacım. Artık konsept değişti, bakış açısı değişti. Avrupalı olmak bir bakış açısidir. Ben bir Avrupalıyım ve Avrupalı gibi davranıyorum. İşçi temsilcilerimiz de Avrupalılar, onlar da öyle davranıyor. 🌐



Koç Topluluğu, otomotiv sektöründe uluslararası markalarla işbirliğini güçlendirerek sürdürüyor. Son olarak Otoyol'da Iveco ile hisse eşitlemesi sağlandı. Bu işbirliği ile Otoyol'un Iveco'nun yeni endüstriyel üssü olması hedefleniyor

Otoyol, Iveco'nun endüstriyel üssü oluyor

Koç Holding ve Iveco, Otoyol Sanayi ve Otoyol Pazarlama şirketlerinin birleştirilmesiyle oluşacak yeni Otoyol'da eşit hisse sahibi olma yolundaki görüşmelerinde sona geldi.

Otoyol bu işbirliği ile Iveco'nun üretim üssü olmayı hedefliyor. Otoyol üreteceği yeni modellerle hem iç piyasada, hem de ihracatta gücünü artıracak.

Otoyol Genel Müdürü **Murat Selek**, "Bu uygulama Koç Topluluğu'nda Otosan ve Tofaş'ta denenmiş ve başarılı olmuş bir modeldir. Bu gelişmeyle, Iveco'nun yeni modellerinin Otoyol'da üretimi, ihrac pazarlarına açılım gibi Otoyol'un büyümesi ve Koç Holding'in vizyonuna uyumlu bir konuma gelmesi için zorunlu olan atılımlar, bir program dahilinde hayata geçecek" diyor.

Murat Selek, anlaşmanın detaylarını ve

Otoyol'un yeni dönem hedeflerini Bizden Haberler okurları için anlattı.

Görüşmelerin seyri ve ne zaman sonuçlanacağı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Koç Holding ile Iveco Otoyol'daki mevcut işbirliklerini daha da güçlendirme kararı aldılar. Bu çerçevede, ilk olarak Otoyol Sanayi A.Ş. ve Otoyol Pazarlama A.Ş. şirketlerinin birleştirilmesi için, 10 Mart 2005 tarihli olağan genel kurul toplantılarında yönetim kuruluna yetki verilerek birleşme işlemlerine başlandı. Birleşme 28 Nisan 2005 tarihinde yapılan her iki şirketin olağanüstü genel kurulları ve birleşmeyi onaylayan genel kurul kararlarının 29 Nisan 2005 tarihinde tescili ile neticelendi. Diğer önemli bir gelişme ise, Koç Holding ile Iveco'nun Otoyol'da eşit hisse sahibi olmaya karar vermiş olmalarıdır. Otoyol ile Iveco arasında yeni çalışma

prensiplerini ve hisse eşitlemesini içeren ön anlaşmayı 11 Mart 2005 tarihinde imzaladık. Ön anlaşmada belirlenen konuların nihai anlaşmalara dönüştürülmesinden sonra yapılacak olağanüstü genel kurul ve burada alınacak kararın tescili ile hisse eşitlemesi de sonuçlanacak.

Iveco'nun 1998 yılından bu yana ortak olduğu Koç Holding'le ortaklığını güçlendirme kararı almasını neye bağlıyorsunuz?

Türkiye son yıllardaki ekonomik ve siyasi istikrarı ile Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecini hızlandıran bir ülke olarak, pek çok global şirketin ilgi odağında bulunuyor. Ayrıca Türkiye Avrupa'nın dördüncü büyük ticari araç pazarı olarak Avrupalı markalar için çok önemli bir pazar. Gümrük Birliği'nin hızlandırdığı Avrupa ile bütünleşme süreci, Türkiye'yi pek çok Avrupa firması için hem önem-

li bir pazar, hem de rekabetçi bir üretim merkezi konumuna getirdi. Öte yandan, Iveco Avrupa ticari araç pazarlarında birinci veya ikinci konumda güçlü bir marka. Koç Holding ise Türkiye'nin otomotivde en güçlü grubu. Böylesine güçlü iki ortağın gücünün Otoyol'a yansıtılması en akılcı yol olarak seçildi.

Koç Holding'in Otoyol'da Iveco ile eşit hisse sahibi olmasının sizin için önemi ve anlamını bizimle paylaşır mısınız?

Iveco bildiğiniz gibi dünyanın en önde gelen ticari araç markalarından biri. Aynı durum, otobüs konusunda da Iveco'nun yüzde 100 sahibi bulunduğu Irisbus markası için geçerli. Öte yandan, Otoyol'da Iveco'nun halen yüzde 27 hissesi bulunuyor. Yönetimde de benzer oranda ağırlığı mevcut. Kararlaştırılan hisse eşitlemesiyle Iveco'nun Otoyol'da hisse ve yönetim açısından ağırlık kazanması söz konusu. Bu gelişmeyle, Iveco'nun yeni modellerinin Otoyol'da üretimi, ihracat pazarlarına açılım gibi Otoyol'un büyümesi ve Koç Holding'in vizyonuna uyumlu bir konuma gelmesi için zorunlu olan atılımlar, bir program dahilinde hayata geçecektir.

Koç Holding'in otomotiv sektöründeki çok markalı büyüme stratejisine paralel

olarak Otoyol'a yönelik bir adım atmasını, şirketimize ve Iveco'ya olan güveninin bir göstergesi olarak görüyorum.

Bu anlaşmayla Otoyol'un Iveco'nun üretim üssü olacağı açıklandı. Bunun Otoyol ve Türkiye için önemini bizimle paylaşabilir misiniz?

Nihai anlaşmayla birlikte Iveco'nun, Eurocargo ve Daily gibi Avrupa'daki lider modellerinin Türkiye'de üretilmeye başlanması ve Otoyol'un Iveco'nun yeni endüstriyel üssü olması hedefleniyor. Bu doğrultuda yaptığımız stratejik planda, Otoyol'un ticari araç pazarındaki payını önümüzdeki plan döneminde iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

Türkiye hızlı bir şekilde büyüyen, dinamik, teknik kapasitesi yüksek işgücüne sahip bir ülke. Gelişmiş bir altyapısı var. Otomotiv pazarı hızla büyüyor ve Türkiye bu sektörde Avrupa için üretim üssü haline geliyor. Bu özellikleriyle de Iveco için önemli fırsatlar sunuyor. Gümrük Birliği'ne girmiş olmamıza rağmen, Türkiye'de üretilen yerli ticari araçların pazarındaki payı yüzde 80 gibi önemli bir oranda kalmaya devam ediyor. Bu durum da, Iveco'nun Türkiye'de üretim yapmasının ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Koç Topluluğu ile Iveco'nun işbirliğini

güçlendirme kararı almalarının altında bu avantajların da önemli rolü bulunuyor. Nihai anlaşmanın ardından, Avrupa'da lider konumdaki en yeni Iveco modellerini üreterek Türkiye'ye sunacağız. Otoyol'un özgün tasarımı olan Eurobus modeli, Iveco'nun otobüs markası Irisbus'ın ürün yelpazesine dahil edilerek, Iveco'nun global dağıtım ağı aracılığıyla, başta Avrupa olmak üzere tüm önemli pazarlara münhasıran Otoyol tarafından ihraç edilecek.

Söz konusu modellerin üretimi için yatırım yapılacak mı? Yapılacaksa yatırım tutarı ve planlanan istihdam hakkında bilgi verir misiniz?

Kurulduğundan bu yana Adapazarı'ndaki fabrikamızda yatırımlar devam ediyor. Fabrikamızda 18 bin araçlık üretim kapasitemiz var. Fabrikamız, işçi ve mühendis kalitesi ile altyapı olarak böyle bir iş yükünü kaldırabilecek durumda. Yeni projeler için önümüzdeki dönemde yaklaşık 50 milyon dolarlık bir yatırım planlıyoruz. Bu yatırımların Türkiye'de yan sanayiye sağlayacağı üretim ve istihdam avantajlarını da unutmamak lazım.

Halen iç piyasadaki pazar payı ne kadardır. Iveco'nun üretim üssü olmanız halinde pazar payınızda ne kadar artış öngörüyorsunuz?

Otoyol'un 2004 yılı sonu itibarı ile pazar payı yüzde 7.5 civarında. Ancak Eurocargo'nun piyasaya sunulması ve Daily'nin yerli üretimine geçilmesi ile Otoyol'un ticari araç pazarındaki payını beş yıl içinde iki katına çıkarmayı hedefliyoruz.

Halen Otoyol'un satışları içinde ihracatın yeri hakkında bilgi verir misiniz?

2004'de 23 milyon dolar civarında ihracat yaptık. Bu rakam toplam satışlarımızın yaklaşık yüzde 15'lik kısmını oluşturuyor. Hedefimiz yeni modellerle ihracatımızı beş yıl içinde dört kat artırmak.

Koç Topluluğu şirketlerinin Avrupa'da ilk üçte yer alma hedeflerine paralel sizin ihracatta gelmek istediğiniz nokta neresidir?

Önümüzdeki dönemde üstleneceğimiz rol, yurtiçi ve yurtdışı pazarlar için ürün geliştirme ve üretim rolü oluyor. Otoyol, bu yeni rolüyle hem Iveco'nun global rekabet gücünü artıracak bir endüstriyel üs olmayı, hem de Topluluğun vizyonuna uygun global bir oyuncu olmayı hedefliyor. 

60. kuruluş yılını kutlayan KoçSistem, rakipleriyle işbirliğine giderek, pazarı büyütme kararı aldı. Genel Müdür Gökhan Akça, “Hedefimiz Türkiye’de başardığımız işleri yurtdışına referans olarak götürmek” diyor. Yurtiçinde de iddialı hedefler koyduklarını söyleyen Akça, özelleştirmeler ve dış kaynaklı yatırımlarla hareketli bir döneme girdiklerine dikkat çekiyor



“Bölgesel güç olma fırsatımız var”

KoçSistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş., Koç Ticaret Büro Levazımatı A.Ş. isimli şirketin 1 Şubat 1945’te ABD merkezli Burroughs firması ile yapmış olduğu temsilcilik anlaşması ile kuruldu.

Bu yıl 60. kuruluş yıldönümünü kutlayan KoçSistem, Türkiye bilgi teknolojileri sektörüne kattığı yeniliklerle öncü rolünü sürdürüyor. Özellikle “e-Devlet” ve “e-Türkiye” projelerinin başlamasında büyük katkıları olduğunu söyleyen KoçSistem Genel Müdürü **Gökhan Akça**, projelerin devamında da önemli roller alacaklarını söylüyor. Gökhan Akça ile, bilgi teknolojileri pazarının son yıllardaki hızlı gelişimi ve pazarda KoçSistem’in alacağı rol üzerine konuştuk.

KoçSistem bu yıl 60. yılını kutluyor. Bu süreçte nereden nereye geldiğini bizim için özetler misiniz?

Aslında bu 60 yılda bilgi teknolojisi olarak hem Türkiye hem de KoçSistem bir yerlere geldi. Bizim firmamız 1 Şubat 1945’te işe başladığında o dönemin mo-

da işi olan büro makineleri işini yapmış. Biz yerli sermayeli en eski şirketiz ve hiç kesintiye uğramadan işimizi sürdürdük. 60 yıllık tecrübe bize yenilikleri ve vizyon oluştururken ciddi avantajlar sağlıyor. Bilgi teknolojileri Koç Topluluğu’nun en önemli varlığı olmaya başladı. Bilgi teknolojilerinin gelişmesinde KoçSistem’in önemli bir yeri var. Türkiye’de kamunun bugün konuştuğumuz “e-Devlet” ve “e-Türkiye” sürecinde yola çıkmasını sağlayan projeleri yapma şansı elde etti. KoçSistem’in 60 yılının özeti için, “İlkleri başararak daha sonraki ilklere hazırlık yapan bir süreç oldu” diyebiliriz.

Sizce bu süreçte KoçSistem’in en büyük hizmeti hangisiydi?

Şirketimiz en önemli aşamayı 1980’li yıllarda kamu bankalarında yazılım ve bakım operasyonu olarak gösterdi. Gümrükler için yapılan çalışma ve “Memis” çok bilinen diğer projelerimiz. 2001 yılının Şubat ayında başlanan “e-dönüşüm” çok önemli bir projeydi.

Krizle rağmen Topluluk e-dönüşüm’ü baş-

latarak tüm iş süreçlerini internete aktardı ve yepyeni bir ufuk açtı. Bugün Türkiye “e-Türkiye”yi konuşuyorsa bence bu Koç Topluluğu’nda başlatılan “e-dönüşüm”ün bir devamıdır ve çok ciddi bir açılımdır.

“e-Türkiye” konusunda aldığınız yol için ne söyleyeceksiniz?

e-Türkiye için çok şey yapılmaya çalışılıyor. AB uyum sürecinde Kopenhag Kriterleri ve Lüksemburg’da yapılan ön anlaşmalar çerçevesinde Türkiye’nin altyapı rehabilitasyonuna ihtiyacı var. Şeffaf ve demokratik bir hukuk toplumu olmak için elinizde bir altyapı olması lazım. Bu kapsamda Adalet, Tarım, İçişleri ve Sanayi bakanlıklarında çalışmalara başlandı. Bunun için “e-Türkiye İcra Kurulu” kuruldu. Kısa dönemde bir eylem planı saptandı ve ivediliği olan 73 proje belirlendi. Bu projelerin geçen yıl beş tanesi gerçekleşti.

“e-Türkiye”de KoçSistem’in rolü nedir?

Sistem entegratörü olarak, bunların hepsinde varız. Yazılım, hizmet, doğru donanımın saptanması ve entegrasyonun doğ-

ru yapılarak planlanmış sürelerde projelerin teslim edilmesini sağlayan ana yükleniciyiz. Bunların hepsini kendi başımıza yapma şansımız yok. Biz özellikle bu işin uzmanı olan üreticilerle çözümü sap-tayıp teklifte bulunuyoruz.

Bilgi teknolojileri pazarında çok yoğun bir rekabet yaşandığını biliyoruz. KoçSistem'in pazardaki yeri hakkında bilgi verir misiniz?

Çok ilginç bir pazarımız var. Çünkü firmaların kayıtlı olduğu bir odamız bile yok. Rekabet tatsız boyutta; şirketler birbirinin ayağından aşağı doğru çekiyor. Pazarda yıllık geliri 500 bin doların altında yedi bin tane firma var ve biz ekonomiye çok hassas bir sektörüz. Ekonomide bir sıkıntı olduğunda bir saat sonra bizim hayatımız durur. Biz Türkiye'nin en büyük yerli sermayeli şirketiyiz. Bu pazarda daima ilk üçteyiz. Daima pazara yön veren projelerin içinde yer alıyoruz.

Mart ayında, sektörün önde gelen sekiz firması bir araya gelerek "Platform 360" adlı bir oluşumu başlattığınızı açıkladınız. Bu çalışma ile ilgili bilgi verir misiniz?

Türkiye'de yazılım sektörü büyümüyor ve yazılım ihracatı yok. Faaliyetlerimizi büyütmenin bir yolu da yazılım ihracatını ar-



Vehbi Koç'un bir yurtdışı gezisinde kurmaya karar verdiği "KoçSistem" 60. yılını kutluyor.

tırmaktan geçiyor. Biz bu ihtiyaçtan hareketle konularında uzman şirketlerle bir çalışma yaparak pazarı büyütmek istedik. Burada bir sermaye birliği yok, gönül birliği var. Rekabet için iyi bir örnek gösterdik. Sistem herkese açık. Bugüne kadar konuşmadığımız problemleri ve çözümleri konuşuyoruz. Bu şirketlerde yüksek kalitede insanlar var. Biz bu yetenekleri birleştirip pazarı büyütecek bir faaliyet içindeyiz. Bazı projelere birlikte teklif vermeye başladık. Birlikte üç proje gerçekleştirdik. İş, düşünmediğimiz bir boyuta geldi. Radyo Frekanslı Tanıma (RFID) çözümlerine çok ciddi eğildik. Yapacağımız çok iş var. Bugüne kadar ulaşmadığımız bir pazara, ulaşmadığımız çözümlerle gitme şansı elde ettik.

Yurtdışında üzerinde durduğunuz pazarlar hakkında bilgi verir misiniz?

Yurtdışında çok büyük fırsatlar var. Bizim için en büyük pazarlar Avrupa Topluluğu'na yeni girmiş veya girmekte olan ülkeler. Çünkü buralarda ciddi bir alt yapı değişikliği olacak. Bu ülkelere, AB'den çok ciddi karşılıksız fonlar akıyor. Bu ülkelerin de fonları değerlendirecek yeteneklere ihtiyaçları var. Özellikle Bulgaristan, Romanya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Azerbaycan ve Rusya'yı yakından takip ediyoruz. Hedefimiz Türkiye'de başardığımız işleri yurtdışına referans olarak götürmek. Türkiye'nin 100 milyon dolarlık bir yazılım ihracatı var, bunu 300 milyon dolara çıkarmamız lazım. Çağrı merkezi ve yazılım geliştirme alanlarında bölgesel bir güç olma fırsatımız var.

Son olarak bilişim teknolojileri pazarının geleceği için neler söylemek istersiniz?

Pazarımızın büyüklüğü 2.5 milyar dolar civarında. Ama gelişen bir pazar olduğunu söyleyebiliriz. Son 10 yılda yaşananlar sektörün büyümesini engelledi. Gelecek 10 yılda parlayan bir sektörümüzün olacağını ve her yıl yüzde 20 civarında büyüyeceğini öngörüyoruz. ☞

Sıkı bir Fenerbahçe taraftarı

- 1964 İzmir doğumlu olan Gökhan Akça, Tarsus Amerikan Lisesi mezunu.
- ODTÜ İktisat Fakültesi mezunu olan Akça, 11.5 yıl IBM'de çalıştı. Daha sonra Cisco'da Genel Müdür Yardımcılığı yaptı. Kısa bir dönem Boyner Holding'de çalıştı.
- Nisan 2003'te KoçSistem'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladı. Haziran 2003'te Genel Müdürlüğe atandı. Halen bu görevi yürütüyor.
- Evli ve iki erkek çocuk babası.
- Sıkı bir Fenerbahçe taraftarı olan Akça, 1907 Fenerbahçe Derneği Yönetim Kurulu Üyesi.
- Gökhan Akça, aynı zamanda TÜBİSAD Yönetim Kurulu Üyesi.

Migros ve Opet'ten işbirliği

Koç Holding'in "Tüketicie En Yakın Topluluk" olma hedefi doğrultusunda, OPET ve Migros, müşterileri için önemli ve avantajlı bir uygulamaya başlıyor



Migros Club Kart ve OPET Kart sahipleri bundan böyle hem Migros ve Şok mağazalarında, hem de OPET istasyonlarında yaptıkları alışverişlerden puan kazanacaklar. Biriktirdikleri puanları da istedikleri yerde, yani ister akaryakıt, ister market alımlarında para yerine kullanabilecekler. Hangi kart ile alışveriş yapılacaktır olursa olsun, Migros'larda kazanılacak puan "Migros Club Puan", OPET'lerde kazanılacak puan "OPET Puan" olacak. OPET ve Migros'un sinerji yarattığı kampanyanın altyapısı ise Paro tarafından sağlanıyor.

Tüketiciler, Migros'lardan yapacakları aylık toplam 50 YTL üzerindeki harcamaları için yüzde 1'i kadar, aylık toplam 250 YTL üzerindeki harcamaları için ise toplam alışverişlerinin yüzde 2'si kadar puan

kazanacaklar. OPET'lerde yapılan alışverişin ise yüzde 1, OPET Puan olarak kazanılıyor. Kazanılan puanlar, OPET istasyonlarındaki Paro Pod'lardan öğrenilip kullanılabilir. Migros mağazalarında ise kazanılan puanlar, Kiosk'lardan öğrenilip, çek olarak basıldıktan sonra bedava alışverişte kullanılıyor. Kullanılmayan puanlar, bir sonraki aya devrediliyor.

Konu ile ilgili olarak yapılan basın toplantısında konuşan Migros Genel Müdürü **Aziz Bulgu**, üye sayısı 4.1 milyonu geçen Migros Club'ın 1998 yılından itibaren tüketiciye çok cazip avantajlar sağladığını belirterek, puan toplamak suretiyle Bedava Alışveriş Çekleri, çok özel fiyatlar, kişiye özel kampanyalar gibi birçok farklı kampanyayı Migros Club bünyesinde müşterilerine sunduklarını belirtti. Bulgu, "OPET'le işbirliğimizin sağlayacağı sinerji

ile sunulan avantajlar zenginleşti, gıda ve akaryakıt gibi iki önemli ve yoğun harcama kalemi, şimdi birlikte tüketiciye fayda yaratacak. Hem Migros hem de OPET müşterisinin kampanyamızdan en üst seviyede faydalanacağını ve memnun kalacağını ümit ediyoruz" dedi.

Toplantıda konuşan OPET Genel Müdürü **Yavuz Erkut** ise Türkiye'nin öncü market zinciri Migros ile yaptıkları bu işbirliğinin, tüketiciye büyük bir fayda sağlayacağını kaydederek, "Biz, OPET olarak gerek hizmet ve gerekse ürün kalitemizle tüketicinin birinci tercihi olma hedefimize doğru kararlı bir şekilde ilerliyoruz. Bu doğrultuda, amacımız istasyonlarımıza gelen müşterilerimize en kaliteli ürünü sunarken, aynı zamanda günlük alışverişlerinde de büyük bir avantaj sağlamaktır" dedi. 



Divan City İstanbul kapılarını açtı

Divan, şehir otelciliği alanında başlattığı büyüme hamlesinin ilk ayağı olan Divan City İstanbul'u, hizmete açtı. Divan City, şehrin merkezinde konaklamak isteyen müşterilere iyi bir alternatif sunuyor

İstanbul'un gelişmekte olan iş merkezlerinden Gayrettepe'de faaliyet gösterecek olan Divan City İstanbul'un açılışı 28 Nisan'da yapıldı. Açılışa, Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Setur Servis Turistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**, Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, Koç Holding üst düzey yöneticileri ve Şişli Belediye Başkanı **Mustafa Sarıgül** katıldı.

Müşterilere Divan kalitesi ve konforuyla rahatlık sunuluyor

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Setur Servis Turistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel ve Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül tarafından kesilen açılış kurdelesinin ardından bir konuşma yapan Divan A.Ş. Genel Müdürü **Kamil Berk**, yeni stratejilerinin bir parçası olan



Divan City'nin hayata geçirilmesinde emeği geçen herkese teşekkür etti. Berk, "İstanbul'un önemli iş merkezlerinden biri olan Gayrettepe'de, çağdaş mimari yapı içinde, konaklama sektöründeki deneyimimizin yansıtıldığı City Otelimizi hayata geçirdik. Divan marka ve kalitesine güvenen yatırımcılarımıza, projenin oluşum safhasında bizlere göstermiş oldukları destek ve güven için teşekkür ediyorum. Bundan sonra bize düşen görev, bu tesisi

beklentiler doğrultusunda işletmek ve tüm müşterilerimizi Divan kalitesi ve konforu ile rahat ettirmek olacaktır" dedi.

Dört yıldızlı bir otel olarak tasarlanan Divan City İstanbul, 27'si uzun süreli konaklamaya uygun residence tarzı süit olmak üzere toplam 144 odası ile hizmet verecek.

Konaklama hizmeti dışında bünyesinde bulunan toplantı odaları, restoran, sauna ve fitness center olanakları ile İstanbullulara farklı hizmetler de sunacak olan Divan City İstanbul, bulunduğu nokta itibarıyla mesai saatleri öncesinde; Mecidiyeköy Divan Pub ile kahvaltı servisi, mesai saatleri sırasında ve sonrasında pastane, pub ve Overtime Bar'ı ile de hizmet verecek.

Divan Grubu'nun şehir otelciliğindeki ikinci hamlesi Divan City Ankara'nın ise 2006 yılında hizmete girmesi planlanıyor. Bu otelin açılmasıyla da şehir otelciliğinde Divan, önemli bir yer edinmiş olacak.



17. Koç Topluluğu Spor Şenliği Coşku ve heyecanla start aldı

Koç Topluluğu Spor Şenliği'nin 17'ncisi, 30 Nisan Cumartesi günü Koç Üniversitesi Kampüsü'nde yapılan törenle başladı. 5 Haziran tarihine kadar devam edecek olan şenliğin açılışına Koç Topluluğu yöneticileri, çalışanlar ve aileleri katıldı

ayın gündemi

Güneşli günlerin bir anda yerini yağmura bıraktığı 30 Nisan günü, havaya aldırmandan eşlerini ve çocuklarını da yanlarına alarak Koç Topluluğu'nun geleneksel hale gelen Spor Şenliği'nin açılışına katılan topluluk çalışanları, gönülden bağlı oldukları şenliğin 17'ncisini büyük bir coşku ile kutladı. Hava muhalefeti nedeniyle Koç Üniversitesi'nin orman içinde konumlanmış kampüs alanının yerine Kapalı Spor Salonu'nda gerçekleştirilen şenliğe, 55 şirketten yaklaşık 1700 sporcu katıldı. Sporcuların birbirinden renkli eşofmanları, spor salonu önünde kurulan yiyecek standları ve müzik eşliğinde adeta bayram havasının yaşandığı şenlikte, sporcuların, takımları adına bir hayli iddialı oldukları gözlemlendi.

Ünlü futbolcularla chat imkanı

Şenlik, Koç Holding Endüstri İlişkileri Koordinatörü **Emre Görgün**'ün kürsüye geleerek yaptığı konuşma ile başladı. Görgün, bu yıl 17'ncisi düzenlenen şenliğin, Koç Topluluğu'nun sosyal sorumlulukları kapsamında gelenekselleştiğini belirterek katılanlara teşekkür etti.

5 Haziran tarihine kadar devam edecek olan Spor Şenliği'nde futbol, basketbol, bay-bayan voleybol, bay-bayan tenis ve

masa tenisi branşlarında müsabakalar yapılacaktır. Bu yıl ilk kez satranç turnuvası ve bisiklet yarışması da şenliğe dahil edildi. Çalışanların şenlik kapsamında ayrıca bu yıl yine Fenerbahçe, Galatasaray ve Beşiktaş Kulüpleri'nden birer ünlü futbolcu ile kocweb üzerinde öğle saatlerinde chat yapma imkanı bulacaklarını kaydeden Görgün, 16 Mayıs'ta Spor Yazarları Derneği ile Koç Holding üst düzey yöneticileri arasında Fenerbahçe Dereagzı Tesisleri'nde bir futbol maçı yapılacağını da sözlerine ekledi.

En güzel eşofman

Görgün'ün konuşmasının ardından İzmit Büyükşehir Belediye Bando'su'nun çaldığı marşlar eşliğinde sporcular, şirket bayraklarının arkasında gruplar halinde salona giriş yaptı. Geçtiğimiz yıl başlatılan "En Güzel Eşofman" yarışmasının ön elemeleri de bu geçit töreni sırasında yapıldı. Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Arçelik Genel Müdürü **A. Gündüz Özdemir**, Beko Elektronik Genel Müdürü **Yağız Eyüboğlu**, Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörü **Neslihan Tözge**, Migros Genel Müdür Yardımcısı **Demir Aytaç** ve sinema oyuncusu **Selda Alkor** (Oltas Genel Müdürü Cihat İlkbaşaran'ın eşi)'dan oluşan altı kişilik jürinin belirlediği

en güzel üç eşofman web ortamında bir kez daha yarışacak. Çalışanlar tarafından yapılacak olan oylamalar sonucunda en güzel eşofman seçilecek.

Hem Türkiye'ye hem de dünyaya örnek

Sporcuların geçit töreninin ardından kürsüye gelen Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı Hasan Bengü, Koç Topluluğu'nun bir ilke imza attığını, bugüne kadar onbinlerce çalışanın katıldığı Spor Şenliği'nin kurum için birkaç açıdan önem taşıdığını belirtti. Şenliğin dünyada bile fazla örneğinin bulunmadığını anlatan Bengü, "Spor Şenliğimiz hem Türkiye hem de dünya için bir örnek. Ayrıca Koç Topluluğu'nun diğer işlerinde olduğu gibi ısrarının ve kararlılığının bir örneği. Spor Şenliği, bugün sayıları 63 bini aşan çalışanların bir aile gibi kaynaşmasını sağlamaktadır" dedi. Bengü, Spor Şenliği'nin etik kuralları çerçevesinde sportmence, huzur içinde ve eğlence ile gerçekleşmesini diledi.

Hasan Bengü'nün konuşmasının ardından sahne alan Tofaş Folklor Ekibi'nin sergilediği birbirinden güzel danslarla hareketlenen şenlik, kısa bir yemek molasının ardından sahneye çıkan **Emre Altuğ**'un şarkılarına, çalışanların eşlik etmesi ile sona erdi. 🎶



Sporcuların şenlik hakkındaki görüşleri



Maçlar iddialı geçecek

Koçbank basketbol takımının kaptanıyım. Bu şenliklere yedi yıldır katılıyorum. Bu yılki organizasyonu çok daha iyi buldum. Herkes birbiriyle kaynaşiyor. Yeni insanlarla tanışıyoruz. Maçların bu yıl daha iddialı geçeceğini düşünüyorum. Koçbank olarak biz de iddialıyız. En büyük rakiplerimiz Koç Allianz ve Otosan. Bu yıl lig iyice zorlaştı. Takımlar kadrolarını kuvvetlendirmiş heyecanlı olacağını düşünüyorum. Koç Holding'e de düzenli olarak şenlikleri devam ettirdiği için çok teşekkür ediyorum.

Oğuz Günaydın / Koçbank

Sürekli olması çok güzel



Hem basketbol takımındayım, hem de tenis takımının kaptanıyım. Tenis'te 6-7 yıldır turnuvalara, Koç Olimpiyatları'na katılıyorum ve şampiyon oluyorum. Bu-

nun yanı sıra başka turnuvalara da katılıyorum ve Koçbank bana bu yıl sponsor oldu. Türkiye'de Koç Grubu'nun böyle bir şenlik düzenlemesi ve bunu sürekli olarak yapması çok güzel birşey. Teşekkür ediyoruz.

Kaan Göker / Koçbank

Rakibimiz yok

Koç Holding futbol takımındayım. Bu yıl çok iyi hazırlandık. Hocamızın yönetiminde 15'e yakın antrenman yaptık. Bu yıl iyi bir sonuç alacağımıza düşünüyorum. Bizim rakibimiz yok. Koç Topluluğu'ndaki bütün çalışanların, bütün camianın burada olması çok güzel.

Özgür Akkol / Koç Holding



Şenlikler bir harika

Voleybol takım kaptanıyım. Şenlikler bir harika. Devamlı ve çoğulcu bir katılım olmasını diliyorum. Türkiye genelinde bütün arkadaşlarımızın bu müsabakalara katılmasını diliyorum. Voleybolda şu anda sekiz takım var. Geçen yıl altı takım vardı. İddialıyız.

Osman Karakuş / Migros

İddialıyız

Voleybolun böyle organizasyonlarda bulunması sevindirici. Daha fazla seyirci olmasını ümit ediyoruz. İddialıyız. Organizasyon da mükemmel. Uzun yıllar devam edeceğini düşünüyorum ve böyle büyük bir ailenin üyesi olmaktan da gurur duyuyorum.

Ümit Ocak / Migros

İyi hazırlandık

Bu yıl ikinci kez katılıyorum. Çok iyi hazırlandık. Bu yıl kazanacağımızı düşünüyorum. Tek rakibimiz Beko. Geçen yıl onlar kazandı, bu yıl biz kazanacağız.

Mustafa Örentepe / Migros



Kaynaşmak için iyi bir fırsat

Voleybol takımında yer alıyoruz. Kaynaşmak ve spor yapmak için çok iyi bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Havanın kapalı ve yağmurlu olmasına rağmen katılım çok iyi. Bir ay boyunca yoğun bir şekilde spor yapma fırsatı bulacağız.

Özge İyigün, Gökçe Özşahin / Koçbank

Yeni Ford Focus kalite standartlarını yeniden belirliyor

Üç yıldır Türkiye'nin en fazla satan otomobillerinden biri olan Ford Focus yenilendi. Yeni Ford Focus, pazara çıkar çıkmaz otomobilseverlerden büyük ilgi gördü

Sürüş dinamikleri ve kullanıcısının beklentilerini karşılama bakımından çok daha olgunlaşan yeni Ford Focus'un Türkiye prömiyeri, **Rahmi M. Koç Müzesi**'nde yapıldı. Yeni Focus'un, dinamik tasarımı, malzeme kalitesi, üstün işçilik detayları, büyüyen boyutlarıyla genişleyen iç alanı ve yeni teknolojik özellikleri ile sınıftaki kalite standartlarını yeniden belirleyeceği vurgulandı.

Toplantının açılış konuşmasını Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak** yaptı. Yeni Focus ve Türkiye otomobil pazarı hakkında bilgiler veren Durak, Ford'un son üç yıldır Türkiye'nin en çok satan otomobil markası olduğunu belirtti. Bu liderlikte özellikle 1998 yılında pazara sunulan Focus'un önemli rol oynadığının altını çizen Durak, Ford Otosan'ın 2004 yılında otomobil pazarında yüzde 10'luk pazar payı ile üçüncü marka ko-

numunda yer aldığını, bu başarının ardında her geçen gün genişleyen ve gençleşen ürün yelpazesinin bulunduğunu belirtti. Durak, ayrıca hem satış hem de satış sonrasında kaliteli hizmet sunmaya ve müşteri memnuniyetine odaklanmış yetkili satıcı ağının da bu başarıya ulaşmada büyük rol oynadığını kaydetti.

Yeni Ford Focus'un özelliklerini aktaran Ford Otosan Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı **Aykut Özüner** ise yeni Focus'un tüm gövde tiplerinin iç ve dış tasarımlarında somut kalite geliştirmelerini paylaştığını, müşterilere geniş bir motor ve şanzıman yelpazesi sunduğunu belirtti. Özüner, ilk kez Ford Focus C-Max modelinde sunulan ve müşteriler tarafından çok beğenilen 1.6 litre Duratorq TDCi dizel motorun, yeni Ford Focus'ta da en çok tercih edilen motor seçeneklerinden biri olacağını vurguladı. 



Fiat Panda 4x4, konforu şehir dışına taşıyor

Fiat, piyasaya sunduğu ilk 4x4 aracı Panda ile şehir içinde müşterilerine sunduğu konforu şehir dışına taşıyor. Fiat Panda 4x4 sınıfının en az yakıt harcayan otomobili olarak dikkatleri üzerine çekiyor

2004 yılında "Yılın otomobili" seçilen Fiat Panda 4x4 versiyonu ile tüketicinin karşısına çıktı. 4x4 Climbing ve 4x4 Trekking olarak iki ayrı versiyonu bulunan Fiat Panda 4x4 versiyonu, dinamik, yenilikçi ve farklı karakteri ile dikkat çekiyor.

Fiat Panda, mevcut versiyonlarıyla şehir içinde kullanıcıya sunduğu konforu, manevra kabiliyetini ve özgürlüğü, 4x4 versiyonu ile şehir dışına taşıyor. Fiat Panda bu versiyonundaki 4x4 sistemi sayesinde şehir içi kullanımda, asfalt yollarda, çekişin yüzde 98'ini ön tekerleklerle gerçekleştiriyor. Ancak tekerleklerden herhangi birinde çekişte zorlanma olduğunda, buzlu bozuk yollarda sistem bunu algılıyor ve otomatik olarak dört teker konumuna geçiyor ve çekiş orantılı olarak dört tekerlek arasında dağıtılıyor.

-40 ve +45 derecede test edildi

Fiat'ın ilk 4x4 aracı olan Panda, "Yoldan çıkarmı" sloganıyla pazardaki yerini aldı. Her mevsimde ve her yolda sürüş rahatlığı sunan Fiat Panda 4x4, dört çeker kavramını yeniden tanımlıyor. Çünkü araçta sayısız üstün özelliğe ratlamak mümkün. Otomatik dört çeker (AWD) sistemine sahip Fiat Panda 4x4 yol yüzeyine göre otomatik olarak ön ve arka dingiller arasında en uygun tork dağılımını sağlıyor. Özel koltuk döşemeleri ve konfor öğeleri Fiat Panda 4x4'ün iç mekanında öne çıkan unsurlar. 357 santimetre uzunluğunda, 163 santimetre yüksekliğinde olan araç, yüzde 68'e varan iç mekan hacmi ile sınıfının en geniş otomobillerinden biri. Piyasaya çıkarılmadan önce dünyanın dört bir yanında 1 milyon kilometreden fazla test sürüşüne tabi tutulan Fiat Panda 4x4, sayısız simülasyon testinden geçti. Bu araç

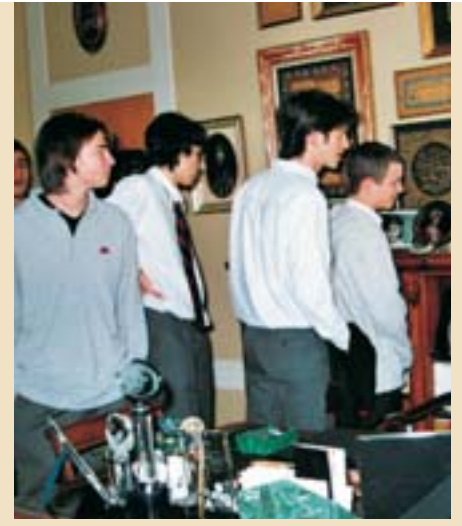
Kutup Bölgesi'nde -40 derecede, Güney Afrika'da çöllerde 45 dereceyi bulan sıcaklıkta ve Everest'te 5200 metrelik yükseklikte dayanıklılığını kanıtladı.

Sınıfının en tasarruflu aracı

Fiat Panda 4x4 özel tamponları, yan çıtaları ve tüm engelleri aşan performansı ile göz kamaştıran Fiat Panda 4x4'te sürücü ön hava yastığı, yolcu ön hava yastığı, ABS+EBD (elektronik fren güç dağılımı), MRS (Motor fren torku düzenleyici), elektrikli ön camlar, RDS sistemli entegre radyo-CD çalar, manuel klima+polen filtresi, kromajlı özel ön panjur, alüminyum jantlar, tavan rayları ve katlanabilir arka koltuklar standart olarak sunuluyor. Fiat Panda 4x4'te 1.2 lt 8V motor bulunuyor. Araç, 100 kilometrede ortalama 5.8 litre yakıt tüketerek sınıfının en az yakıt harcayan otomobili oluyor. 

Koç Özel Liselilerden Holding'e ziyaret

“Bir gün burada çalışmak istiyoruz”



Vehbi Koç Vakfı Koç Özel Lisesi ikinci sınıf öğrencileri Koç Holding'i ziyaret ettiler. Öğrenciler ziyaret sırasında, Koç Holding'in yönetim birimlerini gezerek çalışmalar hakkında bilgi aldılar

VKV Koç Özel Lisesi öğrencileri okul müdürü **John R. Chandler** ve öğretmenleri eşliğinde Koç Holding ziyaretini gerçekleştirdiler. Ziyaret sırasında Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, İnsan Kaynakları Direktörü **Neslihan Tözge** ve Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım** öğrencilere yönelik konuşmalar yaptılar. Daha sonra, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve VKV Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**'in de izleyici olarak bulunduğu bir panele katıldılar. Panelde Bülend Özaydınlı, Neslihan Tözge ve Erdal Yıldırım ile soru cevap şeklinde sohbet etme imkânı bulan öğrenciler, Türkiye'nin geleceği, ülke ekonomisi, VKV faaliyetleri, insan kaynakları ve Holding yönetimi ile ilgili merak ettikleri pek çok konu hakkında da bilgi sahibi oldular.

Panelin ardından ziyaret ile ilgili değerlendirmede bulunan Semahat Arsel, öğrencileri yaşlarına göre oldukça gelişmiş bulduğunu ve eski devirlerdeki öğrencilere göre sorularının daha mantıklı olduğunu görmenin kendisini mutlu ettiğini belirtti. Arsel ayrıca; “Öğrencilerimiz, hislerini ve endişelerini ifade eden sualler sordular. Cevapların da onları tatmin ettiğini zannediyorum. Bu toplantıların karşılıklı olarak çok yararlı olduğuna inanıyorum. Ayrıca bu yıl öğrencileri daha girişken, olgun ve kaliteli bulduğumu söylemek istiyorum. Ancak onları biraz karamsar gördüğümü de söylemek isterim. Bunun da nedeninin medyanın böyle bir tablo çizmesi olduğunu düşünüyorum. Aslında Türkiye'nin bir fırsatlar ülkesidir. Öğrencilerin, konuşmalardan



Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı, İnsan Kaynakları Direktörü Neslihan Tözge ve VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım öğrencilerin sorularını yanıtladılar.



sonra karamsarlıktan uzaklaştıklarına ve geleceğe ilişkin umutlarının arttığına inanıyorum” diye konuştu.

Okul Müdürü **John R. Chandler** da yaptığı değerlendirmede, bu ziyaretin öğrenciler için önemine dikkat çekti. Chandler ayrıca dokuz yıldır burada bulunduğunu ve Koç Özel Lisesi öğrencileri ile ilgili düşündüğü en önemli şeylerden birinin, öğrencilerin ne soracaklarını iyi bilmeleri olduğunu belirtti. Öğrencilerin en iyi yolu-

nun soru sormaktan geçtiğini söyleyen Chandler, öğrencileri daima ülkelerinin geleceğine inanmaları konusunda cesaretlendirdiklerini de sözlerine ekledi. VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım da öğrencilerin hep uzaktan duydukları ve gördükleri Koç Topluluğu'nu, Vakfı, yerinde ve yakından görme fırsatı bulduklarını belirterek şöyle dedi: “Vakıf ve Holding yöneticilerine arada herhangi bir süzgeç olmadan doğrudan soru sorma ve dinleme imkânı buluyorlar. Öğrencilerin Topluluğa, Vakfa ve kendi okullarına karşı motivasyonlarının arttığına inanıyorum. Bizim için de onları bire bir dinleme imkânı buluyor olmamız çok önemli. Geçen yılki tecrübelerimizden edindiğim izlenim; buradaki tanışıklıktan ve temastan sonra bazı sorunlara daha kolay çözüm bulunabildiğidir. Bu nedenle biz de çok keyif alıyoruz.”

Koç Topluluğu bayilerini ortak bir platformda buluşturmak amacıyla geçen yıl Eylül ayında faaliyete geçen Koç Bayi Portali hızla büyüyor. Üye sayısı 5500'e ulaşan portale, her gün ortalama 20 yeni üye kaydoluyor



Koç Topluluğu'nun geniş bayi ağı bu sayfada buluşuyor

Koç Bayi Portali yayına girdiği ilk günden itibaren bayilerden büyük ilgi görüyor. Henüz hiçbir reklam ya da tanıtım kampanyası yapılmadığı halde sitenin üye sayısı 5500'e ulaşmış durumda. Site her gün ortalama 520 kullanıcı tarafından ziyaret ediliyor. www.kocbayi.com/TR isimli web sitesi Koç Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren tüm şirketlerin bayilerini ortak bir platformda buluşturma hedefiyle kurulmuştu.

Bayilerden yoğun ilgi

Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, sayıları 12 bini aşan bayileriyle ilişkilerini güçlendirmek amacıyla bu siteyi kurduklarını söylüyor.

Toplulukluk olarak bayilerini iş paydaşları olarak kabul ettiklerinin altını çizen Bengü, konu ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Bayi Memnuniyeti Anketleri ve Anadolu Buluşmaları'nda bayilerimizle yaptığımız yüz yüze görüşmelerde ortaya çıkan en önemli taleplerden biri, daha sık görüşmek, daha etkin ve hızlı iletişim olanaklarının sağlanması oldu.



Hasan Bengü, sitenin her gün 500'den fazla bayi tarafından ziyaret edildiğini söylüyor.

Bu doğrultuda uzun süredir planladığımız web sitesini hayata geçirmiştik. Bayilerimiz siteye yoğun ilgi gösterdiler ve çok kısa sürede bayilerin yarısına yakını abone oldu. Ayrıca bu abonelik sadece kağıt üzerinde kalmadı. Bayilerimiz Toplulukla iletişimini güçlü tutmak amacıyla siteyi sık sık ziyaret ediyorlar. Sadece kendi şirketlerinden değil, Topluluğun diğer şirketlerinden de haber alma imkânı buluyorlar."

Zengin bir içeriğe sahip

Koç Bayi Portali oldukça zengin bir içeriğe sahip. İçerik hazırlanmasında da bayi görüşleri alınıyor. Sitede "Haberler, tanıtımlar, kampanyalar, bayilerimiz, finansal bilgiler, faydalı bilgiler" olmak üzere altı ana kategori bulunuyor. Bu başlıklar altındaki bilgiler sık sık yenilenerek güncelliği korunuyor. Gün içinde bu siteye giren bir bayi Toplulukla ilgili haberlerin yanı sıra, birçok farklı konudaki bilgiye de ulaşma imkânı buluyor. Özellikle bayiler için büyük bir önem taşıyan finansal bilgiler Koç Yatırım tarafından hazırlanıyor. Bu bölümde günlük finans bülteni, hesaplama araçları, aylık ekonomik durum ve teknik bültenler yer alıyor.

Günlük olarak yenilenen bölümde, borsa bilgilerinin yanı sıra Koç Topluluğu'nun halka açık şirketleri ile ilgili bilgilere de ulaşmak mümkün.

Ayrıca Koç Holding bünyesindeki farklı şirketlerin, bayilere özel oluşturduğu indirim ve kampanya bilgileri yer alıyor. Hasan Bengü, sitenin en çok ilgi gören bölümünün bayilere özel kampanya sayfaları olduğunu söylüyor. 

Dokuz yılda bölgelerinde liderliğe yükseldiler

Aygaz'ın tüm bayilerde hayata geçirmeyi planladığı bilgisayarlı sipariş sisteminin pilot uygulaması Başel Ticaret'te başlatıldı. Adnan Başel, sistemin bayilere büyük kolaylık getirdiğini söylüyor

Birlikte Başarmak bölümü için bu ay İstanbul Sarıyer bölgesinin en büyük Aygaz bayisi Başel Ticaret'e konuk olduk.

Bizi Başel Ticaret'in ortakları **Adnan, Halil** ve **Osman Başel** karşıladı. Sorularımızı büyük bir içtenlikle yanıtlayan şirketin sözcüsü Adnan Başel'di. Çünkü o Halil Başel'in amcası, Osman Başel'in de dayısıydı ve bu nedenle yeğenleri söz hakkını Adnan Bey'e verdiler.

Adnan Başel'le sohbete başladığımız zaman bu işi dedesinden ya da babasından devralmadığını öğrendik. Çünkü o bu işe 41 yaşından sonra başlamış. Eski bir subay emeklisi olan Başel, emeklilikten sonra "Ne iş yapabilirim?" diye bir arayışa girmiş. Bu arayış sonrasında Aygaz'dan bayilik almaya karar vermiş. Ekim 1996'da ilk bayiliğini alan Başel, bir süre sonra yeğenleriyle çalışmaya başlamış. Birlikte dokuz yılda bayi sayısını altıya çıkararak hızlı bir yükseliş göstermişler.

Bu başarı merkez tarafından da her zaman takdir edilmiş. Bu nedenle Aygaz'ın bilgisayarlı sipariş sistemine geçmesinde pilot uygulama için Başel Ticaret seçilmiş. Hatta röportaj için gittiğimiz zaman, şirketi ziyarete gelecek olan Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**'yi karşılamak için hummalı bir çalışma vardı.

Öncelikle subaylıktan bayiliğe geçiş öykünüzü anlatır mısınız?

Aslında olayın tamamen dışındaydım. Çok erken yaşta emekli oldum ve bir işim olsun istiyordum. Bayilik yapan akrabalarım vardı. Ben de bu işe girmeye karar verdim. İlk bayiliği İstanbul Ferahevler'de aldım. Kısa bir süre sonra Yeni-



Adnan Başel (sağda), yeğenleri Halil (ortada) ve Osman Başel ile çok iyi bir çalışma ortamı yakaladıklarını söylüyor.

köy bayisini devraldık. Böylece Ferahevler'in yanı sıra Yeniköy ve Bağlar semtleri de bize geçti. Bir süre sonra Aygaz yöneticileri Bağlar bölgesinde dükkân bulmamızı önerdiler. Ve içinde bulunduğumuz bu yeri açtık. 2004 yılı ilkbaharında yine Aygaz'ın önerisiyle İstinye'yi kendi bölgemize kattık; üç ay sonra da Tarabya'yı. Son olarak iki ay önce Çayırbaşı ve Bahçeköy'ü bünyemize kattık. Böylece bayi sayımız altıya çıktı.

Kısa bir süre içinde başarılı bir performans göstermişsiniz. Bu başarıyı neye bağlıyorsunuz?

Bu işe iki servis arabası, bir nakliye arabasıyla başladık. Şu anda altı servis arabamız, iki nakliye arabamız var. Başel Ticaret olarak çalışmalarımızı bir merkezde topladık. Biz bu işi son bir tüp satılana kadar devam ettirmek istiyoruz. Yeğenlerimiz bu işi çok seviyorlar.

Başarımızın altında yatan en önemli faktör Aygaz markasının gücü ve bizim çok çalışmamızdır.

Bu süre içinde hızlı bir değişime tanık oldum. Özellikle idari yönden birtakım yenilemelere gidildi. Sistem olarak, düşünce tarzı olarak çağa uygun şeyler oldu. Ben ilk başladığımda telsiz sistemi dahi yoktu. Bilgisayar ise hiç yoktu. Biz bilgisayarı ilk alanlardınız.

Şimdi de bilgisayarlı sipariş sistemine geçiyorsunuz? Burada da ilk olacaksınız galiba? Bu sistemin detaylarını bizimle paylaşır mısınız? (Bu soruyu teknolojiyi kullanmaya daha yatkın olduğunu söyleyen Osman Başel yanıtlıyor.)

Evet genel müdürümüz bizi pilot bayi olarak seçti ve Nisan ayı başında yeni bir uygulama başlattık. Bundan da gurur duyuyoruz. Alnımızın akıyla bu işi yapmak istiyoruz.

Bu sistemi kullanmak için öncelikle bize müşterinin adı, adresi ve telefon bilgileri gerekli. Bu uygulamada telefon numarası kod olarak kullanılıyor. Müşteri bizi aradığında, eğer kaydı alınmışsa bilgisayarda müşteri bilgisini gösteren bir not çıkıyor. Müşteriye ismiyle hitap ediyoruz. Bilgisayara yüklenen bilgiler tek tuşla bir saniye içinde araca gönderiliyor ve araca ulaşan bilgi sayesinde müşteriye hızlı bir şekilde hizmet veriliyor. Bilgisayarın uzantısı olarak servis araçlarında kullanılan aletler, aynı zamanda pos makinesi olarak da kullanılıyor.



Bu sistemin uygulanması kolay mı? Bu uygulamayı diğer bayilere de tavsiye ediyor musunuz?

Öncelikle bunu söyleyelim, bu sistemin uygulanması çok kolay. Bu nedenle diğer bayilerimize tavsiye ediyoruz. Bu alet telefon yoğunluğunu ve müşterinin bekleme süresini ciddi anlamda azaltıyor. Özellikle kapasitesi belli bir seviyenin üstünde olan bayiler için bu büyük bir kolaylık olacaktır.

“Türkiye’de akla ilk gelen gaz Aygaz’dır. En ücra köşedeki gecekonduya yaşayan hanımlara sorduğunuzda yine ilk tercihlerinin Aygaz olduğunu görürsünüz.”

Müşteriler bu uygulamaya nasıl tepki verdiler?

Henüz çok yeni ancak birçok müşteri bu duruma olumlu tepki veriyor. Bazı müşteriler de telefon numaralarının kod olarak kullanılmasına olumsuz tepki gösterebiliyorlar. Çünkü bizim bulunduğumuz bölgede gecekondu ve lüks villalar iç içe. Yeniköy ve Tarabya çok kozmopolit bir bölge. Tepkiler farklı olabiliyor.

Yeni başlattığınız uygulamadan dolayı Aygaz Genel Müdürü Mehmet Ali Neyzi sizi ziyaret edecekmiş? Bunun sizin için önemi nedir?

Tabii ki gurur duyuyorum. Asker kö-

kenli olduğum için hiyerarşi benim için önemlidir. Bu nedenle en üst düzeyde bir yöneticinin bizi ziyaret etmesi bizim için çok önemli. Zaten benim işe başladığım günden bu yana Aygaz'ın bütün yöneticileriyle ilişkilerim son derece iyi oldu. Bize her zaman destek oldular, bundan dolayı son derece mutluyum.

Gelelim sizin en büyük rakibiniz doğalgaza. Bu bölgede doğalgaz kullanımı yaygın mı?

Maalesef en büyük rakibimiz doğalgaz. Bizim bu bölgede gecekondu dahil her evin kapısına doğalgaz gelmiş durumda. Bu nedenle bizler 1996-1997 yıllarında sattığımız gazın yüzde 80'ini kaybettik. Kâr marjlarımız da bu süreçte ciddi bir daralmaya uğradı.

Ocak ayında serbest fiyatlandırma sistemine geçilmesi sizleri rahatlatmış olmalı?

Evet bu uygulamayla bayi olarak rahat bir nefes aldığımızı söyleyebilirim. Kâr marjlarımız yüzde 11-12'lerden yüzde 14-15'lere kadar çıktı. Eski kâr marjlarını yakalamamız mümkün değil. Bölgeleri genişleterek, satışları artırarak gelirimizi artırmaya çalışıyoruz.

Koç Topluluğu'nun bir üyesi olmanın sizin için önemi nedir?

Bu bizim için bir ayrıcalık. Türkiye’de aile olarak birkaç soyadı gelir akla. Ben çok büyük bir şansa sahibim ki bu ailelerden birinin üyesiyim. “Boğulacaksınız büyük denizde boğulun” diye bir söz vardır. Ben buna inanırım. ☺



Dünya çocuklarından

Dünya çocuklarının barış ve sevgi zinciri oluşturarak tüm dünyaya dostluk mesajı gönderdiği “23 Nisan Uluslararası Çocuk Şenliği” TRT’nin organizasyonu ve Koç Holding’in sponsorluğu ile büyük bir coşkuyla kutlandı

istanbul Maltepe’deki Marmara Eğitim Köyü’nde gerçekleştirilen organizasyon, bu yıl da farklı dillerin, dinlerin, kültürlerin, müziklerin ve dansların bulunduğu kıtalararası bir köprü oluşturdu. Ulu Önder Atatürk’ün Türk çocuklarına armağan ettiği dünyanın ilk ve tek çocuk bayramını uluslararası boyuta taşıyarak tüm dünya çocuklarını bir araya getiren Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu’nun organizasyonuna bu yıl da ilgi büyüktü.

51 ülkeden yaklaşık bin öğrencinin katıldığı ve 17-26 Nisan tarihleri boyunca devam eden etkinliklerin 23 Nisan günü yapılan “Gala Programı”nda adeta renk cümbüşü yaşandı. Yerel kıyafetleri ile galaya katılan öğrencilerin geleneksel müzikler eşliğinde yaptıkları danslar, şenliği izleyenlerin büyük beğenisini topladı. Farklı dillerin birbirine karıştığı, beden dili ile verilen dostluk, sevgi, kardeşlik mesajlarının kolayca yerine ulaştığı şenlikteki atmosferin sı-

caklığı, çocukları izleyen büyüklerin de yüzlerine yansıdı.

Türkiye’nin gönüllü elçisi oldular

Bu yıl Finlandiya, Gürcistan, Japonya, Danimarka, Almanya, İsviçre, Çek

Koç Topluluğu, bu yıl 27’ncisi düzenlenen TRT Uluslararası Çocuk Şenliği’ne sekiz yıldır sponsor oluyor. Koç Topluluğu, sağladığı katkının ülkenin geleceği olan çocuklar için son derece anlamlı olduğuna inanıyor

Cumhuriyeti, Senegal, Nijerya, Çin, KKTC, Kırgızistan, Bulgaristan, Hollanda, Beyaz Rusya, Fransa, Moldova,

Meksika, Mısır, Bangladeş, Romanya, Venezuela, Azerbaycan, Hindistan, Arnavutluk, Letonya, Avusturya, Slovenya, Fas, Macaristan, Makedonya, Ukrayna, Bosna Hersek, Rusya Federasyonu, Sırbistan-Karadağ, Hırvatistan, Güney Afrika, Litvanya, Kırım, Tataristan, Başkurdistan, Özbekistan, Sudan, Kongo, Türkmenistan, Katar, Kazakistan, Filistin, Uganda, Tayland ve Afganistan’dan gelen konuk gruplar, İstanbul’daki ilköğretim öğrencilerinin evlerinde ağırlandılar.

Birbirleriyle kaynaşma fırsatı bulan, kardeşlik ve dostluk bağlarını pekiştiren öğrenciler, misafirlik günleri boyunca pek çok etkinliğe birlikte katıldılar. 10 gün boyunca iki kıtanın birleşme noktası İstanbul’u da gezme fırsatı bulan dünya çocukları, TRT’nin kendileri için düzenlediği çeşitli programlara da katıldılar. Gördükleri ilgi ve misafirperverlik karşısında Türkiye’nin gönüllü birer elçileri olarak ülkelerine geri döndüler. 



dostluk mesajı



Olivier'i konuk eden İlbars Boz, Kongo'ya gitmek istediğini söyledi.



İlayda'nın annesi Hikmet Özkaya (sağda), Katia (ortada) ile birlikte...

Öğrenciler ne dedi?

Bu festival sayesinde değişik ülkelerden değişik öğrenciler tanıdım. Eğlenme imkânı buldum. Ayrıca İstanbul'u gezdik. Sultanahmet Camii ve Ayasofya'yı çok beğendim. Özellikle tarihi yerleri çok sevdim. Yanlarında kaldığım aileyi de çok sevdim. Kısa sürede kaynaştık. Bana çok fazla ilgi gösterdiler.

Patricia / Kongo Demokratik Cumhuriyeti

"Okulumuzdan, misafir öğrenci kabul etmek ister misiniz" diye bize bir teklif geldi. Ailemle birlikte hemen kabul ettik. Patricia bizim evimizde misafir oldu.

Onu kardeşim gibi seviyorum. Kısa sürede kaynaştık. Ülkesine döndüğünde onu çok özleyeceğiz.

**Kübra Öztürk
Ataşehir İlköğretim Okulu**

Sarah bizim evimizde misafir olarak kalıyor. Onunla birlikte çok eğleniyoruz. Birlikte dışarı çıkıyoruz, yemek yiyoruz. Kardeşim de Sarah'ı çok seviyor. Evde sözlükle dolaşıyoruz. Anlaşmak zor değil. Birbirimize çok alıştık.

**Ayşegül Tanış
Ataşehir İlköğretim Okulu**

Ben Olivier'ı misafir ediyorum. Onunla bol bol dışarı çıkıp oyun oynuyoruz. En

çok basketbol ve bilgisayarla oynamaktan hoşlanıyoruz. Olivier'ı diğer arkadaşlarımla da tanıştırdım. Herkes onu çok seviyor. Birgün ben de Kongo'ya gitmek istiyorum. Olivier da beni davet etti. Birbirimizle haberleşmeye devam edeceğiz.

**İlbars Boz
Ataşehir İlköğretim Okulu**

Çok güzel bir organizasyon. Gala programı çok güzeldi. Hepimiz dans ettik, eğlendik. Bunun dışında İstanbul'u gezdik. İstanbul'u çok beğendim. Yaz tatilinde ailemle birlikte tekrar gelmek istiyorum. Alışveriş

yaptım, hediyeler aldım. İlayda'yı çok sevdim. Benim kızkardeşim gibi. Bana çok iyi ev sahipliği yaptılar. Çok teşekkür ediyorum.

Katia / Slovenya

Katia benim gerçek ablam gibi. Onu çok sevdim. Çok iyi anlaşıyoruz. Birlikte yemek yiyoruz. Katia tatlıyı çok seviyor. Bol bol Makarna ve pizza yedik. Bizim ekmeğimizi ve poğaçayı da çok sevdi. Yazın geldiklerinde yine görüşeceğiz. Onunla haberleşmeye devam edeceğiz.

**İlayda Hazal Duman
Özel İstek Acıbadem İlköğretim Okulu**

Koç Üniversitesi öğrencileri minik yürekleri büyütüyor

KÜMYÜP, Türkiye'nin kendi alanındaki ilk ve tek projesi... Anne ve babası ile birlikte sıcacık bir aile ortamında sevgi ve güven duygusu içinde büyüme imkânı bulamayan minikler için Koç Üniversitesi Gönüllüleri, yepyeni bir proje geliştirdi

sosyal sorumluluk

Üç senedir yüzlerini topluma dönüp sayısız projeler üreten **Koç Üniversitesi Gönüllüleri'nin "Minik Yürekler Projesi"**

(KÜMYÜP), 2004 yılının Şubat ayından bu yana Bahçelievler Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu (SHÇEK)'ndaki 0-3 yaş grubu miniklerin sosyal, duygusal ve bedensel gelişimlerine katkıda bulunuyor. Başladığı günden bu yana 133 gönüllüyle beraber yaklaşık 100 çocuğa ulaşan proje, her cumartesi yaklaşık 50 gönüllünün kurumu ziyaretini ve burada çocuklarla bire bir yapılan faaliyetleri temel alıyor. Gönüllülüğün aynı zamanda sorumluluk olduğunu bilen üniversiteli gençler, uzman psikologlardan aldıkları eğitimler ve süpervizörlerin önderliğinde yaptıkları toplantılarla çocuklara en iyiyi sunmayı amaçlıyor.

Bu bebeklerin çevrenizdeki diğer bebeklerden farklı olduğunu yani "Fırsat Penceresi"nin kapanma tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu düşündüğünüzde, sağ-



lıklı nesiller için bu projenin önemi bir o kadar daha artıyor. Erken çocukluk döneminde gerekli olan psikolojik desteği alamayan ve bu nedenle hayal kırıklığı yaşayan bu minikler, güven kaybı ile birlikte kendilerini koruyabilmek için içe kapanıyor ve ileriki yıllarda verilen destek istenen etkiyi sağlayamayabiliyor.

Çocuklar cumartesi gününü dört gözle bekliyor

İşte Koç Üniversitesi öğrencileri, bu desteği onlara zamanında verebilmek ve fırsat pencerelerini açık tutabilmek için ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalışan üniversiteli gönüllüler, bu bebeklerin temel güven duygularını geliştiriyor, çev-



Cumartesi günlerini dört gözle bekleyen minikler kadar gönüllüler de onlarla vakit geçirmekten büyük keyif alıyor... Her şey, geleceğe umutla bakan bir bireyin daha yetişmesi için...

re ile olumlu ilişkiler kurmalarına yardımcı oluyorlar.

Çocukların duygusal-sosyal, dil, motor ve bilişsel gelişimlerinde ilerleme sağlamak için çalışıyor ve çabalarının karşılığını da başarılı bir şekilde alıyorlar.

Başarılarının en büyük kanıtı ise tabii ki çocuklar. Bir sene öncesine kadar gülümsemeyen, tepki vermeyen, göz temasından kaçınan, kendileri ile ilgilenen ağabey ve ablalara bağlanmaktan korkan minikler artık gülüyor, oynuyor, kucaklaşıyor, çevrelerine umut dolu gözlerle bakıyor ve her cumartesi İstanbul'un dört bir yanından gelecek abla ve ağabeylerini bekliyorlar. Her hafta, yalnızca kendileri için orada olduğunu bildikleri gönüllülerle, kendilerini özel hissettikleri

zamanlar geçiriyorlar. "Minik Yüreklar Projesi" yuvadaki miniklere olduğu kadar geleceğin anne-babaları olan gönüllülere de daha önce hiç yaşamadıkları deneyimler kazandırıyor ve sosyal sorumluluk bilinçlerinin gelişmesine yardımcı oluyor.

Güldal Akşit'e sunum yaptılar

Her hafta ziyaretlere katılan süpervizörler, bir yandan projenin işleyişini gözlemlerken, diğer yandan gönüllülere bire bir destek oluyor. "Gönüllü İzlenim Formu", "Gelişimsel Tanı Kontrol Listesi", "Proje Değerlendirme ve Süpervizör Gözlem Formları" aracılığıyla gönüllülerden ve süpervizörlerden düzenli aralıklarla geri bildirimler alınıyor. Bu bilgiler



ışığında, hem çocukların ve gönüllülerin durumları, hem de projenin işleyişi yakından takip ediliyor ve değerlendiriliyor. Bunun yanı sıra çocukların gelişim taramasını yapmak ve kat ettikleri yolu bilimsel olarak kaydetmek amacıyla uzmanlar tarafından Denver II gelişim tarama testi uygulanıyor.

Proje, katılmak isteyen ve proje yükümlülüklerini yerine getirmeyi taahhüt eden tüm gönüllülere açık. KÜMYÜP, Türkiye'nin kendi alanındaki ilk ve tek projesi. Onu, kuruma yapılan diğer ziyaretlerden ayıran ise sürekli ve profesyonel bir ekip çalışmasının ürünü olması. Projenin tanıtılması amacıyla geçtiğimiz Şubat ayında Kadın ve Aileden Sorumlu Devlet Bakanı **Güldal Akşit**'in daveti üzerine Bakanlıkta bir sunum yapan proje ekibi, Akşit'ten, projenin tüm Türkiye'ye yayılması ve diğer üniversiteler ile SHÇEK'le model olması için bakanlığın desteğe hazır olduğu sözünü almış.

Kapsamı genişleyecek

Bunun üzerine SHÇEK ile KÜMYÜP arasında Ocak 2006'ya kadar var olan onayın Bakanlık ile KÜMYÜP arasında bir protokole dönüştürülmesi, iki yıl süre ile uzatılması ve gelecekte de 0-6 yaş grubunu kapsayacak şekilde genişletilmesi kararlaştırılmış. Gerçekleri yadsımayıp harekete geçen ve imkânları değerlendirip, ellerinden gelenin en iyisini yapmayı seçen Koç Üniversitesi Gönüllüleri'nin bir sene zarfında kat ettikleri yolun en güzel göstergesi fotoğraf karelerine sığmayan mutlu yüzler. Şimdi o yüzleri çoğaltıp daha fazla çocuğa ulaşılarak büyük bir yürek yaratmayı amaçlıyorlar. Bu amaçla yapılacak her türlü maddi ve manevi desteğe açık olan gönüllüler, geleceğimiz olan miniklere güzel yarınlar yaşatabilmek ve toplumun bizlere sunduklarını en verimli şekilde geri verebilmek için herkesi "Minik Yüreklere" davet ediyorlar. 

“Hemşireler, hümanist bir anlayışla çalışmalı”

25 yıllık hemşire Linda Mikalaskuas, mesleğini geliştirmek ve tecrübelerini gençlerle paylaşmak için 13 yıldır Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi’nde alışıyor. Mikalaskuas, hemşire olmak isteyenlere tavsiyelerde bulunurken, “Sabırlı, özverili ve yaratıcı olun” diyor

Türkiye’de Hemşirelik Haftası 12-18 Mayıs tarihleri arasında çeşitli etkinliklerle kutlanıyor. Etkinlikler kapsamında sağlık hizmetlerinin en önemli unsurlarından biri olan hemşireler bu kısa dönemde bir dizi etkinlikle anılıyorlar.

Biz de bu sayımızda Amerikan Hastanesi Hasta Bakım Grup Müdürü ve Hemşirelik Hizmetleri Müdürü **Linda Mikalaskuas**’la görüştük.

1978 yılında, Vanier Koleji, Montreal/Kanada’daki hemşirelik diploması alan Linda Mikalaskuas, Kanada ve Suudi Arabistan’dan sonra mesleğini Türkiye’de sürdürmeye karar vermiş. 13 yıldır Amerikan Hastanesi’nde görev yapan Mikalaskuas, hemşirelik mesleğini geliştirmek ve hak ettiği değere ulaştırmak için yoğun bir çaba gösteriyor.

Öncelikle Hemşirelik Haftası nedeniyle sizleri tebrik ediyor ve kutsal mesleğinizi nice yıllar sürdürmenizi diliyoruz. Bu mesleği ne zaman ve nasıl seçtiniz?

Teşekkür ederim. Ben bu mesleği tesadüfen değil, ilgi duyduğum için seçtim. Kanada/Montreal’deki Vanier Koleji’nde fen bilimleri programında öğrenim görürken, hangi mesleği seeceğimi düşündüğüm sırada “Hemşirelik Programı”nı fark ettim. Her zaman insanlarla birlikte olabileceğim, onlara yardım edebileceğim, bilimsel çalışmalar yapabileceğim bir iş yapmak istediğimi anladım ve hemşirelik mesleğinde karar kıldım. Bu mesleği seçmiş olmaktan da son derece memnunum. Hedeflediğim gibi hemşirelik lisansını



ve ardından da işletme yüksek lisansını tamamlama fırsatı buldum.

Hemşirelik, en kutsal mesleklerden biri. Mesleğinizin manevi olarak sizi tatmin etme yönünü bizimle paylaşır mısınız?

Hemşirelik, insanlara yardımcı olmayı gerektiren bir meslek. Hastalarımızla kurduğumuz ilişkilerin başarılı olması bizi mutlu eden başlıca etkenlerden biri. Zor durumda bulunan, yardıma ihtiyaç olan insanlara yardımcı olmak ve mutlu olduklarını görmek gerçekten çok güzel bir duygu. Yakınını kaybetmiş olanların üzüntüsünü paylaşmak, kötü ruh hallerinden çıkmalarına yardımcı olmak, hastalarımızın iyileştiğini görmek bizleri mutlu ediyor.

Mesleğinizin zorlukları nelerdir, kısaca bahsedermisiniz?

Bu meslekte her zaman elinizdekilerin en iyisini kullanarak insanlara yardım etmek durumundasınız. Bizler elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Dünyada ve Türkiye’de hemşirelik mesleği, bizlerin hedefleri doğrultusunda hâlâ istenilen noktada değil. Sosyal statünün hâlâ hedeflenen düzeyde olmaması ciddi bir sorun; diğer temel sorun da hemşireliğin meslek öncesi ve sonrası eğitim sürecindeki eğitimin standardizasyonunun sağlanamamasıdır. Amerikan Hastanesi’nde hemşireler, diğer sağlık ekibi üyeleriyle tam bir ekip çalışması yapıyor ve saygı görüyor. Bizim mesleğimizde güven çok önemli ve iyi bir takım olmamızın temelinde de güven esastır.



Linda Mikalaskuas (soldan ikinci), Amerikan Hastanesi'nde 600'den fazla personelin liderliğini yapıyor.

VKV Amerikan Hastanesi'ndeki görevlerinizin kapsamı hakkında bizlere bilgi verir misiniz?

Sorumlu olduğum alan oldukça geniş. Hasta Bakım Grup Müdürü olarak görev yapıyorum. İki ayrı bölümden sorumluyum; bunlar, Hemşirelik Hizmetleri, Diyet ve Beslenme bölümleri.

Hemşirelik Hizmetleri Müdürlüğü görevini de yapıyorum. İki müdür yardımcım, eğitimciler, süpervizörler, başhemşireler ve staff hemşirelerimle birlikte en yüksek standartlarda ve kalitede hemşirelik hizmetini sağlamaya çalışıyoruz. 400 civarında hemşire, 95 portör, 18 yatan hasta tıbbi sekreter ve 20 teknisyenden sorumluyum. Diyet ve Beslenme Bölümü'nde de beş diyetisyen ile birlikte yemek hizmeti veren 80 civarında elemandan sorumluyum.

Sizin çalışmalarınızın diğer hastanelerde yapılan çalışmalardan farkı nedir?

Biz köklü bir kurumuz. Hastanemizde iş yapma biçimleri yıllar önce yazılı olarak tanımlanmış. Gelişmeler doğrultusunda sistem gözden geçiriliyor. Tüm bunlara ilaveten sahip olduğumuz sertifikalar doğrultusunda hizmet verme biçimimiz değerlendirilmiş ve değerlendiriliyor. Türkiye ve dünyada kabul görmüş ve sahip olduğumuz standartlar doğrultusunda sevgiyle hizmet sunuyoruz.

Hemşireliğin ülkemizde yeterince anlaşıldığını ve değer gördüğünü düşünüyor musunuz?

Son yıllara bakıldığında hemşirelik mesleği, tam istediğimiz noktada olmamasına rağmen hızlı bir şekilde olması gereken noktaya gelmektedir. Toplumumuz-

da hemşireye gereken önem verilmeye başladı. Vehbi Koç Vakfı bu sürecin hızlanması için önemli çalışmalar yapıyor. SANERC, VKV Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi bu çalışmalara zemin hazırlıyor ve destek oluyor. Örneğin, hemşirelik mesleğinin tanıtılması ve özendirilmesi amaçlarıyla kreş ve ilköğretim düzeyinde bilinçlendirme eğitimlerine başlanmış durumda.

Diğer ülkelerle karşılaştığınızda ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?

Diğer ülkelerde belki bu mesleğin gelişmesi için daha fazla çaba söz konusu diyebilirim. Kanada'da ve Amerika Birleşik Devletleri'nde "hemşireyim" dediğinizde insanlar size ilgi gösteriyor ama bazı ülkelerde önemsenmiyorsunuz. Biz de yaptığımız çalışmalarla hemşirelik mesleğini gelişmiş ülkelerde gördüğü önem düzeyine getirmek için çalışıyoruz.

Genç kızların mesleğinize bakışı nasıl? Kimler daha çok hemşire olmak istiyor?

Buradaki okullarda okuyan genç kızları çok iyi bilmesem de çok sayıda genç kızın bu mesleğe ilgi duyduğunu biliyorum. Hemşirelik maddi açıdan iyi bir iş olarak düşünülüyor ve bir an önce iş hayatına atılmak isteyenler tarafından daha çok tercih ediliyor. Umarım bu anlayış değişir. Hemşirelik genellikle kız çocuklarının tercih ettiği, ilgi duyduğu bir meslek. Bu mesleği yapan dört yıllık yüksek okul mezunları olduğu gibi ilköğretimden sonra gidilen hemşirelik okullarından mezun olanlar da var. Ayrıca önlisans programları olduğunu biliyorum.

Son yıllarda erkek hemşirelerin sayısının arttığını görüyoruz. Amerikan Hastanesi'nde durum nedir? Sizce erkek ve bayan hemşireler arasındaki farklılıklar nelerdir?

Bugün dünyada, Amerika ve Avrupa'da çok sayıda erkek hemşireyi tüm branşlarda hizmet verirken görebilirsiniz. Amerikan Hastanesi'nde de 35 tane erkek hemşiremiz var. Hastanemizde erkek hemşirelerimiz Acil, Sterilizasyon, Ameliyathane ve Yoğun Bakım servisinde çalışıyorlar.

Hemşire olmak isteyenlere neler söylersiniz?

Hemşirelik, bireyin doğumundan ölümüne kadar sağlığının bozulması ya da korunması halinde, iyileştirilmesinde aktif rol gerektirir. Bu rol, bireylerin yaşamlarını idame ettirdikleri tüm alanlarda geçerlidir. Bu uzun süreçteki rolleri gereği hemşirelerin dinamik olması gerekir. Hemşire, çalıştığı bu alanlar ve süreçte hemşireliğin yanı sıra yönetici, araştırmacı, eğitimci de olabilir. Tüm bunlar çok yoğun bir çalışma gerektirir. Hemşire, teorik beceriyi bilimsel temele dayandıran hümanist bir anlayışla mesleğini icra etmelidir. Biz, bizim için çok çalışmalıyız. Lisansüstü eğitim yapma kararı vermeden önce hemşirelerin üç-dört yıl klinik çalışma yapmaları, doğru yönlendirmelerini sağlar.

Amerikan Hastanesi'nde görev yapacak olan hemşirelerde ne gibi özellikler arıyorsunuz?

Öncelikle bu mesleği sevmeleri gerekir. İyi bir eğitim görmüş, deneyimli, pozitif görünüşlü, öğrenmeye açık ve bizimle birlikte gelişebilecek hemşireleri tercih ediyoruz. 



Turan Başartan, belgeselin Rahmi M. Koç'un kendi ağzından kendi hayatını anlattığı, hiçbir senaryoya sığmayan güzellikte ve görkemde bir hikâye olduğunu söylüyor.

“Bu belgeselde **Rahmi Bey**'i başkaları değil kendisi anlattı”

“Rahmi Koç'tan Yansımalar” belgeselini çeken reklamcı Turan Başartan'la Kuruçeşme Divan Pub'da bir araya geldik

Bir dost eli gibi sırtımıza dokunan güneşin ve eşsiz güzelliği ile Boğaz'ın verdiği destekle bir yandan kahvelerimizi yudumladık; bir yandan da Başartan'dan belgeselin çekilme öyküsünü ve çekim sırasında yaşanan olayları dinledik. “Bu belgeselle mümkün olduğu kadar gerçekleri yansıttık” diyen Başartan'ın “**Rahmi Koç'tan Yansımalar**” belgeseline dair anlattıkları...

Öncelikle belgesel çekme fikrinin kimden çıktığını öğrenebilir miyiz?

Fikir benden çıktı. Aslında ben **Ethel Kennedy**'den etkilendim. Çünkü Ethel Kennedy, çocukları küçükken onları görüntülesin diye evine bir fotoğrafçı çağırılmış. Fotoğrafçının önerisiyle de

eve bir kameraman gelmiş. O kameraman yıllarca, evin banyo ve yatak odaları hariç her bölümüne girmiş. Evin kedisi haline geldiği için hiç yadırganmamış.

Seneler sonra **John F. Kennedy** bir suikasta kurban gidince anne Ethel Kennedy bunun üç saatlik versiyonunu CNN ve BBC World'e vermiş. İngiltere'de **Churchill** Ailesi'nde de böyle bir belgesel var.

Ülkemizde de Koç Ailesi örnek teşkil ediyor. Ben Rahmi Koç'u çocukluğumdan beri tanırım. Biz her zaman onu kendimize model olarak aldık. Onun bütün insanlara davranışı çok iyidir. Benim en beğendiğim tarafı, insanlar arasında mevki, statü, pozisyon gibi herhangi bir nedenle ayırım yapmamasıdır. Her seviyeden in-

sanla iyi ilişkiler kurar. O gençliğinde de böyleydi. Bunu bir belgeselle tüm insanlarla paylaşmak istedim.

Bu fikir nasıl senaryoya dönüştü?

Bu düşüncemi Rahmi Bey'e anlattıktan sonra, fikir üzerinde 5-6 ay kadar konuştuk. Ardından senaryo yazıldı; ama ana senaryo yerine Rahmi Bey kendi ağzından kendi hayatını anlattı. Bu artık hiçbir senaryoya sığmayan güzellikte ve görkemde bir hikâye oldu.

Belgeselin çekimleri ne zaman başladı, ne zaman tamamlandı?

11 kişilik bir ekiple Bodrum'a gittik. 1 Ağustos 2004'te Nazenin 4'ün Bodrum Yat Limanı'na gelişiyle çekimler başladı; 20 Eylül'de dünya seyahatine çıkarken

Nazenin 4'ün Kalamış'tan ayrılmasıyla noktalandı. Bu süre içinde 90 saatlik çekim yaptık. Bunun içinden aileye özgü üç buçuk saatlik bir versiyon ve bir de resmi versiyon dediğimiz, bir saatlik kısa bir belgesel çıkardık.

Biraz da belgesel ekibiyle ilgili bilgi verir misiniz? Belgeseli kim çekti, müziklerini ve seslendirmesini kim yaptı?

Kemal Sevimli'nin şirketi K Yapım çekimleri yaptı. 50 gün süren çekimlerin, montajı ise üç ay sürdü. Bu film için **Nadir Göktürk** tarafından çok özel bir müzik yapıldı. Gemi ağırlıklı bir çekim ve sonunda da dünya seyahati olduğu için müziği dinlerken bir gemi gidiyormuş gibi hissediyorsunuz. Seslendirmesini de **Müşfik Kenter** yaptı.

Çekimler sırasında yakınında olma fırsatı bulduğunuz Rahmi M. Koç'u anlatır mısınız?

Bir defa çok disiplinli bir insan. Kişisel ve iş disiplini çok güçlü. İş hayatındaki başarısının altında özel hayatındaki disiplin yatıyor. Kitaplara konu olacak şekilde bir disiplini var. Kendisine bir konu iletildiğinde, o konuyu çok sıkı takip ediyor. Çözümcü bir insan. Konu ne olursa olsun, en geç 48 saat içinde geri dönüyor. Her şeyi yazılı alıyor. Birlikte olduğumuz süre içinde sesini yükselttiğini ve yanlış bir kelime kullandığını duymadım. Hangi tip bir sorun önüne gelirse gelsin kararlarını çok hızlı veriyor ve hiçbir şeyi unutmuyor.

Rahmi M. Koç kameralardan rahatsız oldu mu?

Hayır olmadı, kameranın önünde son derece rahattı. Biz bu konuda şöyle bir hassasiyet gösterdik; onun müsaadesiyle çekim yaptık. Çok disiplinli bir yaşamı olduğundan her iş için şaşmaz saatleri var. Biz sabahleyin 8.30'dan geç saatlere 23.00'e kadar çalışıyorduk. Birçok gün kahvaltıda başlıyorduk çekime. Yaz olduğu için çekimler çoğunlukla Nazenin 4'te yapıldı. Ama ofisinde ve evinde de çekim yaptık.

Rahmi M. Koç'un çekimler sırasında tanık olduğunuz hobileri neler?

Öncelikle çok iyi bir müzik dinleyicisi. Klasik müzik ve dans müziklerini de çok seviyor. Çok güzel dans ediyor, resme çok düşkün. En büyük hobisi ise deniz ve denizcilik. Yelken açmanın ondaki etkisi

Turan Başartan Kimdir?

- Ankara doğumlu olan Turan Başartan, Ankara Koleji mezunu.
- Üniversiteyi Ankara Üniversitesi İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde tamamladı. Londra'da uluslararası pazarlama ve reklam üzerine master yaptı.



- 1970'li yıllarda İngiliz ürünlerinin ortak pazara katılması halinde nasıl bir seyir izleyeceği konusunda bir tez hazırladı. İngiliz Kraliçesi'nin açtığı "Dünya Bizim Pazarımızdır" konulu yarışmada bu tezi Londra birincisi oldu.
- Masterını tamamladıktan sonra, gümrük komisyon ve nakliyat işleri yapan aile şirketi Başartan&Co'da çalıştı.
- Bir süre sonra Fako firmasında Max Factor kozmetiklerinin Pazarlama Müdürlüğü'nü yaptı.
- Daha sonra Şişecam Ürün ve Dizayn Geliştirme Bölümü ve Camış Ambalaj Kutu Tasarım Bölümü'nü yönetti.
- Altın Rehber'de Grafik Tasarım Müdürü olarak çalıştı.
- Bu görevinin ardından 18 yıl Art Grup adlı reklam şirketini ortak olarak yönetti.
- 2004 yılı Eylül ayında Art Grup'tan ayrılarak Başartan Creative adlı ajansı kurdu. Başartan, burada çizgi üstü ve markalara yönelik hizmet veriyor.
- Turan Başartan, evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

çok büyük. Bir de denize olan tutkusunu anlatırken çok etkilendim. Çünkü bu sevginin altında da güzel bir hikâye yatıyor.

Bu hikâyeyi bizimle de paylaşabilir misiniz?

Küçükken annesi Rahmi Bey'in denize açılmasına izin vermezmiş. O buna rağmen komşularının küçük teknelerine binerek denize açılmış. İlk teknesini aldığı zaman herkes komşularının teknesi sanmış. Sonradan teknenin Rahmi Bey'in olduğu ortaya çıkmış.

Belgeseli hazırlarken en çok heyecanlandığınız bölümler hangileriydi?

Nazenin 4 Bodrum Limanı'ndan içeri girerken, adeta süzülen bir genç kız gibiydi. Biz dışarıdan başka bir tekneyle takip ettik gemiyi. Bu bizi çok heyecanlandırdı. Beni en çok etkileyen ve duygulandıran anlardan biri de Rahmi Bey'in 20 Eylül'de İstanbul'dan açık denizlere doğru yol alması oldu. Onu uğurlamaya gelen herkesin gözleri yaşla doldu. İnsandan sanki bir şey kopuyormuş gibi oluyor.

"Rahmi Koç'tan Yansımalar" belgeselinin diğer otobiyografik belgesellerden farkı ne oldu?

Bugüne kadar yapılan belgesellere baktığınız zaman, basından alınan parçaların

bir araya getirilmesiyle yapıldıklarını görüyoruz. Oysa basın mensupları kendilerine haber olabilecek unsurları çekiyorlar. Ama bunu farklı bir gözün yapması gerektiğini düşünüyorum. Diğer belgeseller, üçüncü bir şahıs tarafından bilgiler toplanarak üstüne yazı yazıldığı için gücü de yetersiz kalıyor. Burada başkasının yorumu yok; Rahmi Bey'in kendi ağzından kendini anlattığı gerçek bir belgesel oldu.

Belgesel tamamlandıktan sonra Rahmi Koç belgeseli nerede izledi ve nasıl bir tepki gösterdi?

Rahmi Bey belgeseli Nakkaştepe'deki ofisinde izledi. Bazı yerlerinde kendisi de kahkaha atarak güldü. Askerlik anılarını ve evinde yapılan çekimleri izlerken büyük bir keyif aldı. 90 saatlik malzeme-yi de kendisine verdik. Dünya seyahatinde fırsat buldukça izliyordur herhalde.

Sizin belgeseli izledikten sonraki duygularınızı alabilir miyiz?

Daha önce reklamcılık hayatımda birçok kurumsal belgesel yapmıştım. İlk defa bir kişinin belgeselini yaptım. Belgeseli izledikten sonra "Biz mümkün olduğu kadar gerçeği yansıttık" dedim. Gerçekten içim çok rahat. 🌸

Ford Otosan'dan “Hedef Futbol” a büyük destek

Tüm Türkiye, 25 Mayıs'ta Atatürk Olimpiyat Stadı'nda oynanacak UEFA Şampiyonlar Ligi'nin final heyecanını yaşıyor. Şampiyonanın ana sponsorlarından Ford'un Türkiye ayağı Ford Otosan da bu heyecanın içinde. Bu süreçte Ford'da her şey futbol için, yani “Hedef Futbol” olacak

Finale kalacak iki takımın futbolseverlere sunacağı ziyafet için hazırlıklar tüm hızıyla sürüyor. Futbolseverler ise biletlere ulaşmak için yoğun bir çaba gösteriyor. İstanbul şampiyonaya iyi bir ev sahipliği yapmak için elinden gelini yapıyor.

Türkiye'nin bu konuda duyduğu heyecanı daha farklı boyutta yaşayan bir firma var. O da Ford Otosan. Çünkü Ford Otosan'ın ortaklarından Ford, bu şampiyonanın dört ana sponsorundan biri. Bu nedenle Ford Otosan Türkiye'de oynanacak finalde kendisini ev sahibi ve söz sahibi hissediyor. Ev sahipliğini de layıkıyla yerine getirmek için elinden geleni yapıyor. Özellikle son yıllarda futbolcuları bir otomobilmiş gibi gösteren reklam çalışmalarıyla sporseverlerin gönlünde taht kuran Ford Otosan'ın reklam çalışmalarının odağında yine otomobil ve futbol var. Ford Otosan Pazarlama Müdürü **Özgür Yücetürk** ve Ogilvy&Mather Reklam Ajansı'ndan **Tibet Sanlıman**'la “Ford ve futbol” üzerine konuştuk.

Ford için “Hedef Futbol”

Ford'un iki sponsorluk alanı var; futbol ve motor sporları. Ford, 1993 yılından bu yana UEFA Şampiyonası'nın ana sponsorluğunu sürdürüyor. Motor sporlarında ise bir takım sahibi.

Ford Otosan Pazarlama Müdürü **Özgür Yücetürk**, bu iki spor dalıyla da geniş kitlelerin ilgilendiğini söylüyor ve ekliyor: “Futbol birçok sporsever tarafından takip ediliyor. Yani bir kitle sporu. Bu da aslında Ford'un hedefleriyle



Tibet Sanlıman (solda) ve Özgür Yücetürk

örtüşüyor. Çünkü Ford geniş kitlelere mal satmayı hedefleyen bir marka. 80 bin kişilik Atatürk Olimpiyat Stadı'nda ana sponsor olmamız bizim için önemli bir fırsat. Final maçının Türkiye'de oynanması belki 15-20 yılda bir gelecek bir şans. Onun dışında bizim başka bir şansımız da Ford Focus'un yeni modelinin geliyor olması. Onunla da çıkışıyor. Anca Ford 12 yıldır bu işin ana sponsoru. Bunları bir araya getirdiğimizde muhteşem bir sacayağı oluşuyor. Biz de bunu stratejilerimizde kullanmak istiyoruz.”

Etkinlik düzenliyor

Sponsorlar, final maçından önce, 24 Mayıs'ta Taksim Meydanı'ndaki parkta birtakım etkinlikler düzenleyecekler. Sponsorlara kendi ürünleriyle ilgili bir tanıtım fırsatı verilen etkinliklerle, katılımcıların hoşça vakit geçirmelerini sağla-

mak amaçlanıyor. Ford Otosan, Türkiye'de futbola ilgi gösteren kitlenin ağırlıklı olarak gençler olduğu düşüncesinden hareketle, gençlere yönelik programlar yapacak. Ford Otosan, araçlarıyla bulunacağı etkinlik alanında Ford'un maksimum şekilde görünürlüğünü sağlamayı amaçlıyor.

Ford Otosan bir yandan etkinlikle ilgili hazırlıklarını yaparken bir yandan da maç heyecanını yaşıyor. Çünkü Avrupa Ford tarafından Türkiye Ford'a 100 tane bilet verildi. Ford Otosan da bu biletleri, büyük filo müşterisi olarak tanımlanan müşterilerin temsilcilerine, satış elemanlarına, bayilere ve yeni Ford Focus'u deneyen müşterilere verecek.

Yücetürk, büyük bir heyecan içinde olduklarının altını çizerek, duygularını şöyle ifade ediyor: “Böyle bir final maçı senede bir kez oynanıyor. Atmosferi farklı, orada bulunmak büyük bir keyif olacak.”



Hedef gençleşmek

Yücetürk'e "Ford'un futbola bu kadar ağırlık vermesinin altında, Ford'un 'ağır marka' olduğu imajını değiştirme isteği mi yatıyor?" diye soruyoruz. Yücetürk, sorumuzu şöyle yanıtlıyor: "Ford'u kişiselleştirdiğimiz zaman, insanların kafasında daha genç bir insan profili yaratmak istiyoruz. Çünkü markamız biraz daha konservatif olarak algılanıyordu. Bunu kendi içimizde tartıştığımızda da ağır, oturaklı ama sanki biraz yaşlı bir kimliğe sahip olduğunu görüyorduk. Biz biraz daha genç, modern ve dinamik bir marka olarak algılatmayı hedefliyorduk. Bu nedenle futbol bizim için faydalı bir enstrüman oldu."

Ford'u tercih edenlerin yaş ortalaması halen 38-39 civarında. Yücetürk, yaş ortalamasını 35'lere çekmeyi hedeflediklerini söylüyor.

Reklam ihraç ettik

Ford 12 yıldır UEFA Şampiyonası'nın diğer ana sponsorlarının aksine "Hedef Futbol" olan sloganını hiç değiştirmede. Ve bir süre sonra da Ford markası futbol-la özdeşleşmeye başladı.

Ford Türkiye ise "Biz Türkiye'de bu alanı nasıl değerlendirebiliriz?" diye düşünmüş. Ve bu düşünceden hareketle ilk başta futbol programlarına sponsor olunmuş. Yücetürk, daha sonra "Futbolu daha interaktif olarak nasıl kullanabiliriz" diye düşündüklerini söylüyor.

Bu kapsamda 2003 yılında Lig TV'de yayınlanan canlı Birinci Lig maçlarıyla ilgili birtakım sponsorluk çalışması yapmaya karar verilmiş. Reklam Ajansı Ogilvy ile yapılan çalışmayla "Hedef Futbol"a yönelik büyük ilgi gören jenerikler ortaya çıkmış. Hatta zaman içinde yapılan çalışmalar Ford Avrupa'nın da ilgisini çekmiş. Ve bu iki yıllık süreçte Ford Türkiye, Ford Avrupa'ya reklam ihraç eder duruma geldi. Ve son olarak Ford Türkiye tarafından hazırlatılan reklam, Şampiyonlar Ligi'ni izleyen 44 ülkede gösterilmeye başlandı.

Peygamberi olmayan bir din: Futbol

Ford Türkiye'nin büyük ses getiren jenerik ve reklam çalışmalarının arkasında ise Ogilvy Reklam Ajansı'nın kreatif ekibi bulunuyor. Ekibin başındaki kişi ise Tibet Sanlıman. Sanlıman, ekibinin futbolla çok



Tibet Sanlıman (sağda) ve Özgür Yücetürk (arkada ortada) "Hedef Futbol" jenerik ve reklamlarını hazırlayan kreatif ekiple birlikte.

Cannes ödüllü reklam

Şu sıralar Ford'un en fazla konuşulan reklamı, ralliçi Serdar Bostancı'nın yeni Ford Focus'la top sektirdiği reklam. Ancak bu reklamdan önce Ogilvy'nin yine Ford Otosan için yaptığı dünyadan birçok ülkenin statlarının görüntüsünü içeren reklam çalışması büyük ses getirmişti. Bu reklam 2004'te Cannes'da yapılan bir yarışmada "Natinol Diploma" ödülünü almıştı.

Bu reklamın da çok güzel bir çekim hikâyesi olduğunu söyleyen Sanlıman, çekimler hakkındaki detayları şöyle anlatıyor: "Beş haftalık bir çalışmayla dünya üzerindeki 20-25 stadın gündüz görüntülerini aldık. Kış olduğu için bulutsuz günlerde yaptık bu çalışmayı. Ve birtakım tekniklerle görüntüleri gece görüntüsü haline döndürdük. Durağan fotoğrafları gece görüntüsü haline getirdikten sonra film haline getirdik. Statların teknik ekipleriyle görüşüp ışıklarla ilgili bütün bilgileri aldık ve ona göre aydınlatma yaptık. Bu 25 fotoğrafla 60 saniyelik, akan bir film çıkarıldı. Bu reklam izleyiciler tarafından önce yurtdışı bir prodüksiyonun Türkiye uyarlaması olarak algılandı. Ancak Avni Aker ve İnönü Statları görülünce seyirciler bunun Türkiye'de yapıldığına inandılar."

ilgili olduğunun altını çiziyor. Ve futbolla ilgili düşüncelerini bizimle paylaşıyor: "Futbol hakikaten ilginç bir spor. Peygamberi ve kitabı olmayan bir din gibi. Üstelik tek başına da değil; taraftarı var, kültürü var, deşarjı var. Bu nedenle bir sürü markayı futbolun peşinde görüyoruz. İnanılmaz paraların döndüğü bir 'business' olmuş durumda. Daha fazla taraftarı olan bir spor yok yeryüzünde."

Sanlıman'a Ford Otosan'la çalışma hikâyelerini soruyoruz: "Bu aslında enteresan bir hikâye. "Sunar, Sundu" jeneriği ile başlayan çalışmalar, şimdi bu noktaya geldi. Ford Türkiye ile çok iyi bir senkron yakaladık. İlk başta kısıtlı bütçe ve sürelerle gi-

rildi bu işe. Bir logo animasyonları ile bu işi çözebilirdik. Ama iş dünyasında akılda kalan şeyler "Why not?" diye başlayan şeylerdir. Biz de müşterimizin ileri görüşlülüğünden faydalanıp bir şey önerelim dedik. Futbol terminolojilerini kullanarak ve otomobili göstererek bir iş yapmak istedik. Beş saniyede net ve öz mesajlar vermek istedik. Bu Ford Otosan'a çok ilginç geldi ve projenin önünü açtılar. Geniş kitleler de buna destek verdikten sonra proje kendi kendini büyüttü. Daha büyük bütçeli ve daha profesyonel ekiplerle çekilen hale dönüştü. Toplam 15 farklı versiyon ürettik. Bunların tamamı Lig TV'de yayınlandı." 📺



Serdar Bostancı, çocukluğunda ve gençliğinde yüzmek için gittiği Kilyos'un, yapısını korumayı başarmış ender mekânlardan biri olduğunu söylüyor.

“Ford ile kariyerimde yepyeni bir sayfa açıldı”

25 yıllık rallici Serdar Bostancı, yeni Ford Focus reklamında araba ile top sektirdikten sonra herkesin tanıdığı bir isim oldu. Bostancı, birlikte çıktığımız Kilyos yolculuğunda bize pilotluk geçmişini ve reklamı anlattı

Türkiye'nin ünlü ralicilerinden, Ford Opet Rally Sport Takım Direktörü **Serdar Bostancı** ile reklamında rol aldığı yeni Ford Focus'a binerek Kilyos'a uzandık bu kez. Denizi ve bakir kalabilmiş doğası ile kendimizi İstanbul'dan kilometrelerce uzakta hissettiğimiz Kilyos yolunda, sohbet Bostancı'nın çocukluğuna, reklam filmine ve tabii ki otomobil sporlarına uzandı.

Serdar Bostancı Kilyos'u çok iyi biliyordu; çünkü çocuk ve gençlik yıllarında denize girmek için sık sık geldiği bir mekândı burası. göz alabildiğine uzanan kumsalı ile ünlü bir sayfiye yeri. Sarıyer'in içinden ve Belgrad Ormanları'ndan geçen yolları takip ederek ulaştığımız bu şirin, küçük Karadeniz sahil yerleşimi, geride kalan yılların ve günümüz günübürlükçilerinin tartışmasız en popüler dinlenme yerlerinden biri.

Kilyos'un içinden kuzeye doğru devam ettiğinizde karşınıza çıkan küçük تنها koylara henüz insan eli değmemiş. İstanbul'a bu kadar yakın ve bu derece bakir bir alanı görmenin

verdiği ferahlıkla derin bir nefes alma fırsatı bulduk. İstanbul'a sadece 45 kilometre uzaklıkta bulunan Kilyos'ta, ihtiyacınız olan birçok şeyi bulabiliyorsunuz. Dükkanları, lokantaları ve konaklamayı tercih edenlere uygun seçenekler sunan küçük otelleri ile farklı bir hafta sonu geçirmek isteyenlere “hoş” bir alternatif oluşturuyor.

23 yılını Ford'la geçirdi

Konuğumuz 25 yıllık pilotluk hayatının 23 yılını Ford'la geçirmiş. 1975 yılında başladığı spor kariyerinde sayısız başarıların altına imza atan Bostancı, 1998 yılını hayatında yepyeni bir sayfa olarak yorumluyor: “O yıl hem Ford'un sponsorluğunu aldık, hem de ben Ford Türkiye Takım Menajerliği'ni yürütmeye başladım.” İsmi Ford ile özdeşleştiğini anlatan Bostancı, otomobil sporu ile tanışmasını ise bakın nasıl anlatıyor: “Otomobil sporuna ağabeyim ve 1970'li yıllarda Türkiye'de otomobil sporunu başlatan ağabeyimin arkadaşları **Renç Koçibey**,

Onur Gürsel, Lemi Tanca ve Demir Bükey'in etkisi ile ilgi duymaya başladım. Henüz 10 yaşlarındaydım ve ağabeyimle birlikte ilk kez bir ralli seyretmeye gittim. O yıllarda yarışçı olmayı kafama koydum ve otomobil sporunun aşısını o zamanlarda aldım". 2001 yılından bu yana "Ford-Renç Koçibey Eğitim Seminerleri" adı altında bu spora ilgi duyanlara eğitim verdiklerini de kaydeden Bostancı, bugüne kadar 3600 kişinin katıldığı seminerler sayesinde yeni yeteneklerin ortaya çıktığını belirtiyor. "Ford Rally Sport Türkiye Takımı"nın dört pilotundan biri olan 22 yaşındaki **Emre Yurdakul**'ün seminere katılan öğrencilerden biri olduğunu hatırlatan Bostancı, bu sporun gelişmesi, yeni yeteneklerin ortaya çıkması için cesur davranılması, direksiyonun genç pilotlara verilmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Yurdakul'a göre "5-10 sene içinde çok başarılı genç pilotlar yetişecek."

Ayağıyla değil ama otomobille top sektirdi

Sözümüz dönüp dolaşıp Ford'un sponsoru olduğu Şampi-

dık, ilk etabın başına gitmeye çalışıyoruz. Korkunç bir yağmur ve çamur var. İlk etabın başına geldik. Renç start aldı. Birkaç dakika sonra da ben. Benim bu takımda birinci veya ikinci yarışım. Renç, genç bir yetenek olarak bana direksiyon vermişti ki, kendisi benden 15-16 yaş büyüktü. O dönemde büyük bir açlık var. Bana verilen çok büyük bir fırsat ve ben de bunu iyi değerlendirmeye çalışıyorum. Otomobil kullanmak konusunda bildiğim ne varsa yapıyorum ama otomobili yol üstünde tutmam mümkün değil. Lastikler ve çamurluklar iyice çamur doldu... Belli bir noktadan sonra otomobil yoldan çıktı ve ben gidemez hale geldim. Ne kadar üzüldüğümü tahmin edemezsiniz. Benim co-pilotum **Cihat Gürkan**. Ne yapacağımızı düşünürken, bir de baktık ki rahmetli Renç, co-pilotu **Cihan Ünlü** ile beraber yürüyerek geliyor. İki viraj ötede onlar da kalmışlar. Bana "Direksiyona geç" dediler. Arabayı iterek çıkardık. Birkaç viraj ben direksiyonda, onlar yürüyerek ilerledik. Renç'in otomobili-nin yanına geldik. Renç, "Serdar geç direksiyona" dedi. Ben



yonlar Ligi'nin jeneriğini oluşturan ve Avrupa'da yayınlanan, Serdar Bostancı'nın rol aldığı yeni Ford Focus reklam filmine geliyor. Çok keyifli geçen çekimlerin üç gün sürdüğünü anlatan Bostancı, filmi kendi hayatıyla nasıl bağdaştırdığını şu şekilde özetliyor: "Her çocuk futbol oynamayı sever. Ben çok başarısızdım. Hiçbir zaman futbol oynamayı beceremedim. Futbola kabiliyetim yoktu ve otomobil sporuna yöneldim. Ancak hayat tesadüflerle dolu.

Aradan 20-30 yıl geçti. Otomobille futbol oynayarak meşhur olacaktım demek ki... Reklam, yeni Focus'un futbol oynamasını anlatıyor. Focus ile bu reklamda ben, top sektiriyorum. Ayağımla beceremediğim futbolu, otomobil ile oynuyorum."

"Renç'in arabasına bindim"

Dönüş yolunda, Belgrad Ormanları'ndan geçerken Bostancı'ya ralli pilotluğuyla ilgili başından geçen hoş bir anı olup olmadığını soruyoruz. Hemen bizimle Belgrad Ormanları'nda yaşadığı bir anıyı paylaşıyor; "1986 ya da 1987 senesinde Boğaziçi Rallisi yapıldı. Biz Marlboro Takımı'nda yarışıyoruz. Rahmetli Renç birinci, ben ikinci pilotum. Her ikimiz de Mk2 Ford Escort'la yarışıyoruz. Biz rallinin startını al-

Serdar Bostancı, ralli ile ilgilenen kişilerin yolları ve yolculukları sevmemesinin mümkün olmadığını söylüyor. Bostancı'nın tercihi ise dağlar ve yaylalar.

Renç'in otomobilinin direksiyonuna geçtim. Onlar da otomobili çıkardı. Renç "Serdar durma devam et" dedi. Bizim için Renç'in direktifleri emir gibiydi. Bu arada ben tek başımayım, onlar üç kişi kaldılar. Bir otomobile üç kişi bindiği anda diskalifiye olunur. Ben gidiyorum. Birkaç kilometre sonra ağır çamur bitti, yol biraz daha düzeldi. Biraz ilerde etabın bitişi var. Ben durdum, başladım beklemeye. Renç, benim otomobilimde direksiyonda, benim co-pilotum Renç'in yanına oturmuş, Renç'in co-pilotu da arka tampon üzerine ayakları ile basmış, otomobile tutunmuş vaziyette geldiler. Hemen otomobilleri değiştirdik. Bu yarış Renç kazandı ve sonunda Balkan Şampiyonu oldu."

Yaylaları ve denizi seviyor

Bostancı, işi gereği yolculuk yapmaktan büyük keyif aldığını söylüyor. Onun favori mekânları ise Rize, Trabzon ve Artvin'deki yaylalar. Doğanın kendisine huzur verdiğini anlatan Bostancı, "Çok yoğun olmadığım zamanlarda eşim ve oğlumla yaylalara gidiyoruz. Doğanın eşsiz güzelliği ve temiz hava beni adeta cezbediyor. Eşim ve oğlum da bundan büyük keyif alıyor. Ayrıca ben denize de meraklıyım. Bir sürat tekne var. Vakit buldukça onunla denize açılmaktan da hoşlanıyoruz." 🌊

Damdaki Mizahçı

Cihan Demirci
cibandemirci@yahoo.com

“Size Anneler Günü diyebilir miyim?”

Eski bir Türk filmine takılıyor gözlerim ekranda. Siyah-beyaz filmde fedakâr mı fedakâr yoksul bir anne çocuğu için her türlü sıkıntıya göğüs geriyor. Onu sevgiyle bağrına basarken elim birden uzaktan kumandaya gidiyor, bir başka kanalda buluyorum kendimi. O da ne? Buradaki anneler saç saça, baş başa kavga ediyorlar, gelinleri-damatları paylaşamadıkları için. Küfrün bini bir para. Bir ekranda bol renkli ama yaratık rengine, gözü dönmüş, sevgisiz, nefret dolu, korkunç anneler, çocuklarını ekran aracılığıyla adeta pazarlıyorlar, diğer yanda siyah-beyaz zamanlardan kalma gerçek bir anne, sıkça dalga geçtiğimiz o yerli filmlerden birinde çocuğuna kol kanat germiş, ona elindeki tek hazineyi, sevgisini veriyor... Nerelerden nerelere geldik değil mi?..

Sahi, şu sıralar bazı haber kanallarına geldiğimiz o korkunç “sevgisiz” noktaya bakarak epeyce gecikmiş bir soruyu soruyorlar akşam haberlerinde ekran üzerinden: “N’oldu bize böyle?” Neler olmadı ki... neler olmadı ki... ya da daha ne olsun kardeşim, demek geliyor insanın içinden. Bunca yıldır, onca kalitesiz ürün tüketmiş bir halktan daha başka ne beklersiniz ki, bu ülkede kalitesiz olmayı kimler ödüllendirdi, kimler kalitesizliği hep zirvelere çıkardı acaba?..

Ekranlı kaplayan yeni trend bu “Annecik”ler aslında annelik gibi en kutsal kavramı dibinden dinamitliyor, havai fişek kıvamında bin bir parçaya ayırıyorlar ama kimin umurunda. En azından “Damdaki Mizahçı”nızın! Heeeey, orada başka kimse var mııııı?.. O yüzden “Anneler Günü”ne bile temkinle yaklaşmak gerekiyor artık. O eski siyah-beyaz anneler

yok artık. “Oğlum terli terli, soğuk su içme” uyarısı yapacak anneleri zaman tünelinde yitirdik sanki. Günümüzün reyting gazlı annesi şöyle diyor şimdi çocuğuna: “Oğlum terli ter-



li, bana sormadan gelin adayı kızları değiştirme demedin mi ben sana haaaa?..” Kızına, oğluna ekrandan taksitle alıcı bulmaya çalışan günümüz anneleriyle karşı karşıyayız artık. Bu gerçeği görelim. Bu tür annelere “Anneler Günü”nde ne alabilirsiniz ki? Onların tek arzusu artık yüksek reytingdir. Uyanık bir girişimci çıkmalı ve alaturka bir reyting ölçme aleti icat etmeli, “Anneler Günü”nde de sayıları giderek çığ gibi artan bu tür zamane annelerine reyting ölçer almalı. Ama bu alet öyle ayarlanmalı ki, sürekli yüksek ölçümler vermeli. Günümüzün sinir küpü annesini sinirlendirmenin alemi yok! Ne de olsa bu anneler, anne görünümü kaynana oluyorlar; o yüzden sinirlendikleri zaman ne yapacakları belli olmaz. Bu tür anneler neden bu kadar gergin, neden bu kadar asabi, neden bu kadar

cinnet çizgisinde dolaşıyor dersiniz?.. Nüfusu bu denli plansız, programsız artan, aniden anne olunabilen bir ülkede bu soru çok mu demode kaldı dersiniz? Bence öyle... Geçelim...

Malum “Anneler Günü” son yıllarda karşısında giderek güçlenen rakip günler buluyor: Babalar Günü, Sevgililer Günü filan gibi. Eğer ekranlardaki gidişat dizginlenemezse “Anneler Günü”nün de yakında “Kaynanalar Günü”ne dönüşme olasılığı çok yüksek görünüyor. Birden gözüm gene o eski Türk filmine takılıyor. Filmdeki küçük çocuk, karşısındaki adama bakarak konuşuyor: “Anneciğim ben bu amcayı çok sevdim, ona baba diyebilir miyiiiim?..” Elim tekrar kumandaya gidiyor...

Saç saça kapışan annelerin kanalındayım. Bizim siyah-beyaz filmin çocuğuna cevabı gelin peşindeki bol renkli bir anne veriyor: “Baba mı diyeceksin, tamam da o zaten senin baban yavrum, asıl ben senin annen değilim!.. Bak bunu bilmiyordun değil mi, şiştin mi yavrucuum?..”

Siyah-beyaz filmimiz epey ilerlemiş, çocuk babasına soruyor: “Baba bana annemi anlatır mısın?..” Babanın o efsane cevabı malum: “Senin annen bir melekti yavrum!..” Fakat bu cevabı ben şu şekilde duyuyorum: “Senin annen bir Semra’ydı yavrum!..”

Ben mi yanlış duymuştum, yoksa ülkemizde epeydir yanlışlar hep doğru yerine mi konuyordu?.. Ama gerçek olan bir şey oldu ki, bu ülkede hâlâ pırlanta gibi gerçek anneler ve onları çok seven gerçek çocuklar vardı neyse ki... Gerçek annelerin ve gerçek çocukların ANNELER GÜNÜ KUTLU OLSUN o halde... (Bu yazı geçen yıl Alzheimer’dan yitirdiğim sevgili, biricik annemin anısına yazılmıştır...C.D.)

her şey yaşam kalitesini artırmak için

Vehbi Koç Vakfı tarafından her yıl verilen Vehbi Koç Ödülü Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına katkıda bulunan kişi ve kurumları teşvik etmeyi ve başarıyı ödüllendirmeyi hedefliyor. 2002 yılında kültür, 2003 yılında eğitim, 2004 yılında sağlık alanında verilen ödül bu yıl da kültür alanında sahibini bulacak.



Topkapı Sarayı
Müzesi
2002 Vehbi Koç Ödülü



Anne-Çocuk
Eğitim Vakfı (AÇEV)
2003 Vehbi Koç Ödülü



Bilkent Ün. Fen Fak.
Moleküler Biyoloji ve
Genetik Bölümü
2004 Vehbi Koç Ödülü

SEKTÖREL
VİZYON

MAYIS 2005

SAYI 326



DemirDöküm'den yüzde 33 kâr payı

DemirDöküm 50. Genel Kurulu'nu yaptı. Genel Kurul'da yüzde 33 oranında kâr payı dağıtma kararı alındı. Kâr payı dağıtımına 16 Mayıs'ta başlanacak

DemirDöküm'ün 2004 yılı faaliyetlerinin değerlendirildiği 50'nci Olağan Genel Kurulu, 5 Nisan'da, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu** başkanlığında Divan Otel'i'nde yapıldı. DemirDöküm Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** imzasıyla açıklanan faaliyet raporunda, DemirDöküm Grup konsolide gelir tablosuna göre bu dönem 508 milyon 111 bin 983 YTL net satış ile yüzde 51 fiziki büyüme gerçekleşti.

Kurulda, yurtiçi faaliyetlerini üç ayrı şirket ile sürdürmekte olan DemirDöküm (DD Grup)'ün yurtdışında da çokuluslu, global

bir oyuncu olduğu, İngiltere'deki DD Heating Limited, Almanya, Fransa, Rusya temsilcilikleri ve Çin Tianjin Serbest Bölgesi'ndeki Demiladi International Trading şirketleri aracılığı ile yurtdışında HeatLine ve Demrad markalarıyla 39 ayrı ülkeye ulaştığı anlatıldı.

2004 yılında DD Grup ihracatı yüzde 36 büyüyerek, 136 milyon dolar oldu. Bu faaliyet döneminde 25 milyon 76 bin 513 YTL vergi sonrası net kâr sağlayan DemirDöküm'ün, yüzde 33 nispetinde brüt kâr payı dağıtacağı ve dağıtım tarihinin 16 Mayıs 2005 olacağı açıklandı.

DemirDöküm Eğitim Salonu ve Laboratuvarı açıldı

DemirDöküm, Kurtköy tesislerindeki Eğitim Salonu'nu yeniledi ve modern bir laboratuvar açtı. 6 Nisan 2005 tarihinde yapılan açılış töreni, DemirDöküm yönetimi, bayi ve servis ağının katılımıyla gerçekleşti. Sektöründe pek çok ilki gerçekleştiren ve en kaliteli ürünü, en iyi hizmet-



le sunmayı kendisine ilke edinen DemirDöküm, bu yenileme ve açılışla yetkili satıcılarına ve servis teşkilatına verdiği desteği artırmak amacını güdüyor.

DemirDöküm Yönetim Kurulu Görevli Üyesi **Melih Batılı** ve Genel Müdürü **B. Lütfü Kızıltan**'ın katılımıyla gerçekleşen törene, yetkili satıcılar ve yetkili servisler de yoğun ilgi gösterdi.

Arçelik A.Ş. rekor büyüme sağladı

2005 yılında 50'nci yılını kutlayan Arçelik A.Ş., 2004 yılında yüzde 29 büyüme gerçekleştirerek 2.7 milyar euro ciro sağladı. Toplam cirosunun yüzde 44'ünü yurtdışı satışlarından elde eden Arçelik A.Ş., 2005 yılında 3 milyar euro ciro hedefliyor.

Yeni yaşına Avrupa'nın en büyük beşinci beyaz eşya üreticisi olarak giren Arçelik A.Ş., 2004 yılında, bir önceki yıla göre euro bazında yüzde 29 büyüme kaydetti. Şirketin, 2003 yılında 2 milyar 82 milyon euro olan net satışları, 2004'te 2 milyar 686 milyon euro'ya yükseldi. 12 Nisan 2005 tarihinde İstanbul'da düzenlenen Arçelik A.Ş. Genel Kurulu'nda açıklanan finansal sonuçlara göre, 2004 yılına ait net kar yüzde 70 artışla 160 milyon euro olarak gerçekleşti.

Son dört yılda cirosunu iki katına çıkaran şirket, kârlı büyümesini ortaklarıyla da paylaştı. Toplamda 230 milyon YTL temettü dağıtıl-

ması kararını alan Arçelik A.Ş., 2004 finansal sonuçlarına göre sektöründe en yüksek temettü dağıtan şirket olurken, Türkiye'de de en yüksek sıralarda yer aldı.

Stratejileri doğrultusunda yurtdışındaki büyümesini de hızla sürdüren Arçelik A.Ş., 2004'te 1 milyar 170 milyon euro konsolide yurtdışı net satışa ulaşarak, bir önceki yıla göre yüzde 17 artış kaydetti. Arçelik A.Ş., Avrupa'nın en büyük pazarlarından biri olan İngiltere'de soğutucu pazarında yüzde 14, yıkayıcı pazarında yüzde 7; Belçika'da solo beyaz eşya pazarında yüzde 14, fırın pazarında yüzde 43; Polonya'da tüm beyaz eşya pazarında yüzde 5, Litvanya'da ise yüzde 20 pazar payına sahip bulunuyor. Şirket, Avrupa'da solo ürünlerde toplam satışlarda yüzde 7, markalı satışlarda ise yüzde 5 pazar payına ulaşmış durumda.

Hazır mutfak ve ankastrede Arçelik farkı

Beyaz eşyadaki başarısını hazır mutfak sektörüne de taşıyan Arçelik A.Ş., 150 çeşit hazır mutfak modeli ve her iki alandaki tecrübesini birleştirerek sunduğu 101 farklı ankastre ürünü ile Türk tüketicisini ayrıcalıklı bir hizmetle buluşturuyor.

2001 yılında girdiği hazır mutfak sektöründe Alman Nolte ile İtalyan Spagnol markalarından oluşan 150 çeşit mutfak modelini tüketicilere sunan Arçelik, hem Alman hem de İtalyan tasarımlarını aynı mekanda müşterilerine sunuyor. Arçelik mutfak modellerinde estetik, fonksiyonellik ve ergonomiyi ön plana çıkaran tasarımlar dikkat çekiyor.



Arstil'in en büyük mağazası Konya'da

Arçelik A.Ş., en büyük Arstil mağazasını Konya'da açtı. 3 bin metrekarelik alanıyla Konya'nın da en büyük mağazası olma özelliğini taşıyan Arstil'de, panel mobilyadan oturma gruplarına, yemek odasından yatak odasına kadar yaklaşık bin çeşit ürün yer alıyor. Açılışını Arçelik A.Ş. Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir**'in yaptığı mağazada mobilya ile birlikte Beko marka ürünlerin de satışı gerçekleştirilecek.

2004'te 20 ilde açılan 30'un üzerinde Arstil bayii sayısı, 2005 sonunda 100'e çıkacak. Arstil'in Konya'daki mağazasında, ebeveyn odası, genç odası, bebek odası, yemek odası, oturma takımları, yatak, baza, yorgan, yastık, nevresim takımı, masa lambası, lambader gibi ürünlerden oluşan yaklaşık bin farklı çeşit yer alacak.



YİBO'lara müzik ve tiyatro turnesi

"Arçelik ile Eğitimde Gönül Birliği Programı" çerçevesinde Van Koç İlköğretim Okulu öğrencileri tarafından Yatılı İlköğretim Bölge Okulları (YİBO)'na yönelik başlatılan müzik ve tiyatro turnesi devam ediyor. Van Koç İlköğretim Okulu tarafından başlatılan müzik ve tiyatro turnesinin ikinci etkinliği, 23 Mart'ta Van'ın Gürpınar ilçesi Merkez YİBO'da yapıldı.

Arçelik'e dev sendikasyon!

Arçelik A.Ş., IFC önderliğinde uluslararası finans kuruluşlarının oluşturduğu sendikasyondan uzun vadeli kredi sağladı. Arçelik A.Ş., 160 milyon euro tutarındaki krediyi, üretim tesislerinin kapasitelerinin artırılması, Rusya'da kurulacak olan üretim tesisinin finansmanı, yeni teknoloji ve ürün geliştirme yatırımlarının finansmanı ile şirketin işletme sermayesi ihtiyaçlarının bir kısmının karşılanması için kullanacak.

Arçelik'ten teknoloji ve tasarım yarışması

Arçelik A.Ş., teknolojik yaratıcılığı özendirmek ve teşvik etmek amacıyla üniversite öğrencilerine yönelik "Yenilikçi Teknoloji ve Endüstriyel Tasarım Yarışması" düzenliyor. "Yeni Bir Fikrim Var!" isimli yarışmayı kazanan projeler, Ekim 2005'te ödül töreni ile açıklanacak. TÜBİTAK işbirliği ile düzenlenen yarışma ile üniversite öğrencilerinin yaratıcı yönlerinin ortaya çıkarılması ve bilimsel araştırma yapmaları için özendirilmeleri hedefleniyor.

Müzeler Haftası, Rahmi M. Koç Müzesi ile daha anlamlı ve özel



Kültür Bakanlığı'nın katkılarıyla 18-24 Mayıs 2005 tarihleri arasında 23'üncüsü kutlanacak olan Müzeler Haftası'nda; Rahmi M. Koç Müzesi, her yıl olduğu gibi bu yıl da tüm ziyaretçilerine 20 Mayıs 2005 Cuma günü ücretsiz giriş imkânı sağlıyor.

Uluslararası Müzeler Konseyi'nin 1977 yılında Moskova'da yaptığı 12'nci genel toplantısında, her yıl 18 Mayıs'ın uluslararası "Müzeler Günü" olarak kutlanması önerisiyle gelişen müzeciliğin, ülkemizdeki dönüm nokta-

sı Tanzimat Dönemi'ne kadar uzanıyor. Atatürk'ün ilgisi ve teşvikiyle Cumhuriyet döneminde başlatılan çalışmalarla dinamik bir döneme giren Türk müzeciliğine katkı sağlayan Rahmi M. Koç Müzesi, her yıl olduğu gibi gençlere, okulda öğrendiklerini keyifli bir mekânda gözlemleyerek ve yaşayarak anlama imkânı sunuyor. Rahmi M. Koç Müzesi, klasik müzecilik kavramının dışında, objeleri görsel bir şölenle seyretme ve dokunarak hissetme olanağı da sağlıyor.

Tek-İz'e en iyi stant tasarımı ödülü

Tek-İz, Türkiye'de konusundaki tek ihtisas fuarı olarak ikinci kez sektörü bir araya getiren Çatı & Cephe 2005 Fuarı'nda "En İyi Stant Tasarımı Birincilik Ödülü"nü aldı.

24-27 Mart tarihleri arasında CNR Expo Fuar Merkezi'nde gerçekleşen fuarda, stant ödülleri jürisi tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, Tek-İz Fuar Proje Grubu, En İyi Stant Tasarımı Birincilik Ödülü'ne layık görüldü. Tamamı Tek-İz ürünleri kullanılarak tasarlanan stant, katılan firmalar ve ziyaretçilerin de ilgi odağı oldu.

Sadece çatı ve cephe sistemleri konusuyla ilgili olarak ziyaret edilen fuarda, sektörün lokomotif firmaları ve Avrupa'dan katılan yabancı firmalar, sadece yapıların dış yüzeyini oluşturan ya da kabuğu niteliğindeki malzeme, uygulama ve hizmetlerini sergiledi.

VEKAM'da 41. Kütüphane Haftası Etkinliği



Vehbi Koç Vakfı Vehbi Koç ve Ankara Araştırmaları Merkezi (VEKAM)'nda 41. Kütüphane Haftası programı kapsamında, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Kütüphaneler ve Yayımlar Genel Müdürlüğü ile ortaklaşa hazırlanan, "Edebiyatta Ankara: Ankara Kitapları Sergisi" yapıldı. Sergide, Ankara konulu romanlar ve şiir kitapları ile bu yayınlardan seçilen Ankara'yı betimleyen pasajlar yer aldı. Kültür ve Turizm Bakanlığı temsilcilerinin, edebiyat camiasından tanınmış simaların, kütüphanecilerin ve akademisyenlerin de katıldığı açılıшта, Cumhuriyet gazetesi yazarlarından Mustafa Şerif Onaran "Edebiyatta Ankara" konulu bir konferans verdi.

Minifest'te mini bir müze

Rahmi M. Koç Müzesi, 6-8 Mayıs 2005'te Maslak Parkorman'da düzenlenecek "Minifest'te, "Mini Müze" ile yer alacak. "Zamanda Yol Alan Bisikletler" sergisiyle çocukları zaman içinde yolculuğa çıkaracak olan Rahmi M. Koç Müzesi, konuklarına keyifli dakikalar yaşatacak. Mini Müze'de çocukları, ön tekerleği büyük arka tekerleği minik olan ilk bisiklet Penny Farthing, yüzyılın icadı olarak kabul edilen Ginger ve Avrupa'da hayatı kolaylaştıran büyük küçük herkese hitap eden zengin bir koleksiyon karşılayacak.



Enerji yöneticileri BOS'u ziyaret etti

Birleşik Oksijen Sanayi (BOS) Yönetim Kurulu Başkanı **Ömer Koç**, 6 Nisan 2005 tarihinde BOS Gebze tesislerini ziyaret etti. Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve BOS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Erol Memioğlu** ile Enerji Grubu Koordinatörü ve BOS Yönetim Kurulu Üyesi **Cüneyt Ağca**'nın da bulunduğu ziyarette, tüm BOS yöneticilerinin katıldığı bir toplantı düzenlendi. Toplantıda, BOS'un yeni üst yönetimi ile birlikte şekillenen misyon ve vizyonu paylaşılarak, uzun

dönemli büyümeye yönelik hedef ve stratejiler sunuldu; yatırım projelerindeki son gelişmeler aktarıldı.

Genel Müdür **Sait Tosyalı**, Genel Müdür Yardımcısı Dr. **Mete Sunay** ve diğer yöneticiler tarafından yapılan sunumda, Mogaz ve Aygaz ile birlikte sürdürülmekte olan projenin yanı sıra Arçelik, Aygaz, DemirDöküm, Ford Otosan, Otoyol, Tofaş ve BOS şirketlerinden oluşan konsorsiyumun üstlenmiş olduğu "Hidrojen Projesi" hakkında bilgi verildi.

Aygaz'ın 44'üncü Genel Kurul'u yapıldı

Aygaz, 44. Olağan Genel Kurul Toplantısı, hissedarlarının yüzde 84 oranında katılımı ile 15 Nisan 2004 tarihinde Divan Otel'de gerçekleştirildi.

Başkanlığını Koç Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Temel K. Atay**'ın yürüttüğü Genel Kurul'da Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**'un 2004 Yılı Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu, hissedarların bilgisine sunuldu.



Yönetim Kurulu Raporu'nda, 2005 yılında yürürlüğe giren serbest piyasa dönemi ve LPG Piyasası Kanunu'nun LPG sektörü açısından çok önemli gelişmeler olduğu ve sektörde sıkça uygulamaları görülen haksız rekabet faaliyetlerinin sona erdirilmesi açısından bir fırsat yarattığı belirtildi. Raporda Türkiye ekonomisinde yüzde 9.9 oranında büyüme ile tarihindeki ikinci büyük gelişmenin gerçekleştiğine dikkat çekildi.

Yönetim Kurulu'nun, 2004 yılı kârından hissedarlara 27 milyon YTL tutarında kâr ödenmesi teklifi, Genel Kurul tarafından kabul edildi. Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu** ve şirket yöneticilerinin de hazır bulunduğu toplantıda; 2004 Yılı Faaliyet Raporu ve şirketin sosyal sorumluluk anlayışı ile yapmış olduğu idari faaliyetlere yer verilen Sürdürülebilir Kalkınma Raporu'nun hissedarlara ve diğer katılımcılara dağıtımı gerçekleştirildi.

OPET; Deniz Taksi'nin akaryakıt tedarik ortağı

OPET, kıyısı olan her kent için, "çağdaş", "konforlu", "hızlı", "esnek" ve "düşük maliyetli" bir ulaşım aracı olarak duyurulan Deniz Taksi'nin "Yakıt Tedarik Ortağı" oldu. OPET Genel Müdür Yardımcısı **Aydın Güneş**, OPET'in güçlü altyapısı, gerçekçi vizyonu ve ülkeye olan inancıyla son on yılın en hızlı ve tutarlı büyüyen petrol şirketi haline geldiğini vurguladı.

Aygaz'dan Egemenlik Meşalesi'ne ücretsiz LPG

Aygaz, milli egemenlik kavramına sahip çıkarak ve kurumsal yurttaş bilinci ile hareket ederek, yıl boyunca yanacak olan Egemenlik Meşalesi'ne ücretsiz LPG temini üstlendi. 20 Nisan'da TBMM'de düzenlenen törenle yakılan milli egemenliği simgeleyecek olan meşale, tüm Ankara'dan görülebilecek şekilde TBMM'nin en yüksek yerine inşa edildi.

Eskişehirli öğrenciler OPET'ten ödülleri aldılar

OPET'in, geçen yıl başlattığı "Yeşil Yol Kampanyası" çerçevesinde Eskişehir'de ilköğretim okulları arasında düzenlediği yarışma sonuçlandı. Öğrenciler arasında çevre koruma bilincini yükseltmeyi hedefleyen yarışma, "doğayı koruyun, o da sizi korusun" temasını taşıyordu. Resim, şiir ve kompozisyon dallarında düzenlenen yarışmanın ilk üç derecesini paylaşanlara ödülleri verildi.



Sultan 145S'ler Çarşamba'da

Otokar, toplu taşımacılığın öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. 15 adet Sultan 145S artık Çarşamba Belediyesi Özel Halk Otobüsü olarak Çarşamba halkına hizmet edecek. Sultan'lar, Otokar'ın Samsun Bayii Ulusoy Motorlu Araçlar tarafından Nisan ayında teslim edildi.



Türk Traktör hidrojen konusunda bilgilendirdi

Türk Traktör, ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde "Hidrojen Uygarlığı - Hidrojen Enerji Sistemi - Enerji ve Çevre Sorunlarının Kalıcı Çözümü" konulu bir konferans düzenledi. Konferansa Türk Traktör Genel Müdürü **Hakkı Akkan** ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Hilmi Güler** ve Unido-Ichet Hidrojen Enerjisi Teknolojileri Uluslararası Merkezi Direktörü Prof. Dr. **Nejat Veziroğlu** katıldı.

Ram Dış Ticaret ve Ford Otosan'dan Irak'a satış

Ram Dış Ticaret ve Ford Otosan işbirliği ile Irak'a satışı gerçekleştirilen 330 adet Ford markalı aracın sevkiyatı tamamlandı. Araçların tercih edilmesinde, Irak pazarının çevre, iklim ve yol şartlarına göre tasarlanmalarının, hızlı ve esnek üretim ile satış sonrası hizmet garantisi verilmesinin ve Ram'ın Irak'ta kesintisiz olarak devam eden varlığının etkili olduğu belirtildi. Üç ay gibi kısa bir zaman içinde üretilen,

rek, ihraç edilen araçların listesi ise şöyle;

- 100 adet Ford Transit Ambulans,
- 100 adet Ford Cargo 2524 kamyon üstüne monte su tankeri,
- 100 adet Ford Cargo 2524 kamyon üstüne monte petrol tankeri,
- 30 adet Ford Cargo 1824 kamyon üstüne monte itfaiye aracı.

Otoyol'da spor turnuvaları devam ediyor

Otoyol Sanayi A.Ş.'nin "Kış Sporları" etkinliklerinden biri olan masa tenisi finalleri geçtiğimiz haftalarda tamamlandı. Etkinlikler boyunca, bayanlar ve erkekler kategorilerinde çekişmeli yarışmalar gerçekleşti. Müsabakaların sonunda erkeklerde; **Yıldırım Yıldız** birinci, **Yılmaz Karabayır** ikinci, **Ercan Dökümcü** ise üçüncü oldu. Bayanlarda ise; **Özlem Tamer** birinci, **Nihal Atlı** ikinci, **Çağla Ediz** üçüncü oldu.



Otokar 2005'te atılım hedefliyor

2004 yılında Otokar, net kârını yüzde 124 artırarak 20 milyon 688 bin YTL kâr elde etti. Ciro su da yüzde 29'luk bir artışla 290 milyon YTL'ye, toplam satış rakamı yüzde 30'luk bir yükselme ile 4371'e ulaştı. Bu yıl Otokar, savunma sanayiine ve ihracat pazarına odaklandı. 2004 yılı son çeyreğinde atılım yaparak toplam değeri 43.3 milyon doları bulan siparişler aldı. 2005'in ilk çeyreğinde alınan siparişlerle de bu yıl teslim edilecek araç ve yedek parça toplamı 65 milyon dolara yaklaştı. Şirketin hedefi, 2004 yılında toplam cirosunun yüzde 15'i olan savunma sanayii payını yüzde 27'ye çıkarmak.

Otokar Masa Tenisi Turnuvası

Otokar, 21 Şubat'ta "Otokar Masa Tenisi Turnuvası" düzenledi. Maçlar, 16 Mart'ta yapılan çekişmeli final maçının ardından sona erdi. Turnuvada şampiyonluğu, Kaynaklı İmalat Takımından **Erdinç Özdemir** kazanırken; Üretim Planlama Takımından **Çetin Topçu** ikincilik, Tesis Bakım Takımından **Mükrem Keyfli** ise üçüncülük kupasının sahibi oldu.



Enerji yöneticileri BOS'u ziyaret etti

Birleşik Oksijen Sanayi (BOS) Yönetim Kurulu Başkanı **Ömer Koç**, 6 Nisan 2005 tarihinde BOS Gebze tesislerini ziyaret etti. Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve BOS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Erol Memioğlu** ile Enerji Grubu Koordinatörü ve BOS Yönetim Kurulu Üyesi **Cüneyt Ağca**'nın da bulunduğu ziyarette, tüm BOS yöneticilerinin katıldığı bir toplantı düzenlendi. Toplantıda, BOS'un yeni üst yönetimi ile birlikte şekillenen misyon ve vizyonu paylaşılarak, uzun

dönemli büyümeye yönelik hedef ve stratejiler sunuldu; yatırım projelerindeki son gelişmeler aktarıldı.

Genel Müdür **Sait Tosyalı**, Genel Müdür Yardımcısı Dr. **Mete Sunay** ve diğer yöneticiler tarafından yapılan sunumda, Mogaz ve Aygaz ile birlikte sürdürülmekte olan projenin yanı sıra Arçelik, Aygaz, DemirDöküm, Ford Otosan, Otoyol, Tofaş ve BOS şirketlerinden oluşan konsorsiyumun üstlenmiş olduğu "Hidrojen Projesi" hakkında bilgi verildi.

Aygaz'ın 44'üncü Genel Kurul'u yapıldı

Aygaz, 44. Olağan Genel Kurul Toplantısı, hissedarlarının yüzde 84 oranında katılımı ile 15 Nisan 2004 tarihinde Divan Otel'de gerçekleştirildi.

Başkanlığını Koç Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Temel K. Atay**'ın yürüttüğü Genel Kurul'da Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Rahmi M. Koç**'un 2004 Yılı Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu, hissedarların bilgisine sunuldu.



Yönetim Kurulu Raporu'nda, 2005 yılında yürürlüğe giren serbest piyasa dönemi ve LPG Piyasası Kanunu'nun LPG sektörü açısından çok önemli gelişmeler olduğu ve sektörde sıkça uygulamaları görülen haksız rekabet faaliyetlerinin sona erdirilmesi açısından bir fırsat yarattığı belirtildi. Raporda Türkiye ekonomisinde yüzde 9.9 oranında büyüme ile tarihindeki ikinci büyük gelişmenin gerçekleştiğine dikkat çekildi.

Yönetim Kurulu'nun, 2004 yılı kârından hissedarlara 27 milyon YTL tutarında kâr ödenmesi teklifi, Genel Kurul tarafından kabul edildi. Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Erol Memioğlu** ve şirket yöneticilerinin de hazır bulunduğu toplantıda; 2004 Yılı Faaliyet Raporu ve şirketin sosyal sorumluluk anlayışı ile yapmış olduğu idari faaliyetlere yer verilen Sürdürülebilir Kalkınma Raporu'nun hissedarlara ve diğer katılımcılara dağıtımı gerçekleştirildi.

OPET; Deniz Taksi'nin akaryakıt tedarik ortağı

OPET, kıyısı olan her kent için, "çağdaş", "konforlu", "hızlı", "esnek" ve "düşük maliyetli" bir ulaşım aracı olarak duyurulan Deniz Taksi'nin "Yakıt Tedarik Ortağı" oldu. OPET Genel Müdür Yardımcısı **Aydın Güneş**, OPET'in güçlü altyapısı, gerçekçi vizyonu ve ülkeye olan inancıyla son on yılın en hızlı ve tutarlı büyüyen petrol şirketi haline geldiğini vurguladı.

Aygaz'dan Egemenlik Meşalesi'ne ücretsiz LPG

Aygaz, milli egemenlik kavramına sahip çıkarak ve kurumsal yurttaş bilinci ile hareket ederek, yıl boyunca yanacak olan Egemenlik Meşalesi'ne ücretsiz LPG temini üstlendi. 20 Nisan'da TBMM'de düzenlenen törenle yakılan milli egemenliği simgeleyecek olan meşale, tüm Ankara'dan görülebilecek şekilde TBMM'nin en yüksek yerine inşa edildi.

Eskişehirli öğrenciler OPET'ten ödülleri aldılar

OPET'in, geçen yıl başlattığı "Yeşil Yol Kampanyası" çerçevesinde Eskişehir'de ilköğretim okulları arasında düzenlediği yarışma sonuçlandı. Öğrenciler arasında çevre koruma bilincini yükseltmeyi hedefleyen yarışma, "doğayı koruyun, o da sizi korusun" temasını taşıyordu. Resim, şiir ve kompozisyon dallarında düzenlenen yarışmanın ilk üç derecesini paylaşanlara ödülleri verildi.



Sultan 145S'ler Çarşamba'da

Otokar, toplu taşımacılığın öncelikli tercihi olmaya devam ediyor. 15 adet Sultan 145S artık Çarşamba Belediyesi Özel Halk Otobüsü olarak Çarşamba halkına hizmet edecek. Sultan'lar, Otokar'ın Samsun Bayii Ulusoy Motorlu Araçlar tarafından Nisan ayında teslim edildi.



Türk Traktör hidrojen konusunda bilgilendirdi

Türk Traktör, ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde "Hidrojen Uygarlığı - Hidrojen Enerji Sistemi - Enerji ve Çevre Sorunlarının Kalıcı Çözümü" konulu bir konferans düzenledi. Konferansa Türk Traktör Genel Müdürü **Hakkı Akkan** ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Hilmi Güler** ve Unido-Ichet Hidrojen Enerjisi Teknolojileri Uluslararası Merkezi Direktörü Prof. Dr. **Nejat Veziroğlu** katıldı.

Ram Dış Ticaret ve Ford Otosan'dan Irak'a satış

Ram Dış Ticaret ve Ford Otosan işbirliği ile Irak'a satışı gerçekleştirilen 330 adet Ford markalı aracın sevkiyatı tamamlandı. Araçların tercih edilmesinde, Irak pazarının çevre, iklim ve yol şartlarına göre tasarlanmalarının, hızlı ve esnek üretim ile satış sonrası hizmet garantisi verilmesinin ve Ram'ın Irak'ta kesintisiz olarak devam eden varlığının etkili olduğu belirtildi. Üç ay gibi kısa bir zaman içinde üretile-

rek, ihraç edilen araçların listesi ise şöyle;

- 100 adet Ford Transit Ambulans,
- 100 adet Ford Cargo 2524 kamyon üstüne monte su tankeri,
- 100 adet Ford Cargo 2524 kamyon üstüne monte petrol tankeri,
- 30 adet Ford Cargo 1824 kamyon üstüne monte itfaiye aracı.

Otoyol'da spor turnuvaları devam ediyor

Otoyol Sanayi A.Ş.'nin "Kış Sporları" etkinliklerinden biri olan masa tenisi finalleri geçtiğimiz haftalarda tamamlandı. Etkinlikler boyunca, bayanlar ve erkekler kategorilerinde çekişmeli yarışmalar gerçekleşti. Müsabakaların sonunda erkeklerde; **Yıldırım Yıldız** birinci, **Yılmaz Karabayır** ikinci, **Ercan Dökümcü** ise üçüncü oldu. Bayanlarda ise; **Özlem Tamer** birinci, **Nihal Atlı** ikinci, **Çağla Ediz** üçüncü oldu.



Otokar 2005'te atılım hedefliyor

2004 yılında Otokar, net kârını yüzde 124 artırarak 20 milyon 688 bin YTL kâr elde etti. Ciro su da yüzde 29'luk bir artışla 290 milyon YTL'ye, toplam satış rakamı yüzde 30'luk bir yükselme ile 4371'e ulaştı. Bu yıl Otokar, savunma sanayiine ve ihracat pazarına odaklandı. 2004 yılı son çeyreğinde atılım yaparak toplam değeri 43.3 milyon doları bulan siparişler aldı. 2005'in ilk çeyreğinde alınan siparişlerle de bu yıl teslim edilecek araç ve yedek parça toplamı 65 milyon dolara yaklaştı. Şirketin hedefi, 2004 yılında toplam cirosunun yüzde 15'i olan savunma sanayii payını yüzde 27'ye çıkarmak.

Otokar Masa Tenisi Turnuvası

Otokar, 21 Şubat'ta "Otokar Masa Tenisi Turnuvası" düzenledi. Maçlar, 16 Mart'ta yapılan çekişmeli final maçının ardından sona erdi. Turnuvada şampiyonluğu, Kaynaklı İmalat Takımından **Erdinç Özdemir** kazanırken; Üretim Planlama Takımından **Çetin Topçu** ikincilik, Tesis Bakım Takımından **Mükrem Keyfli** ise üçüncülük kupasının sahibi oldu.

Koçfinans IKEA işbirliği

Dünyaca ünlü mobilya ve ev aksesuarlarını mağazası İsveçli IKEA 5 Mayıs'ta Ümraniye'de açıldı. 32 ülkede 212 mağazası bulunan IKEA'nın Türkiye ile mağaza sayısı 213'e çıktı. IKEA mağazasında bulunan 6 bin 500 çeşit ürünle geniş kitlelere ulaşmayı hedefliyor. Koçfinans da IKEA'nın hedefine ulaşmasını kolaylaştırıyor.



Çünkü siz mağazada dolaşırken Koçfinans bir saat içinde başvurunuzu değerlendiriyor. 24 aya varan vade seçenekleriyle ödeme imkânı sağlıyor.

Koçlease 10 yaşında

Koçlease, 10. kuruluş yıl dönümünü Koç Finansal Hizmetler üst düzey yöneticileri ve Koçlease müşterileriyle kutladı.

Koç Finansal Hizmetler A.Ş. üst düzey yöneticileri ve Koçlease müşterilerinin katıldığı 10. yaş kutlama gecesi 17 Mart'ta Rahmi M. Koç Sanayi Müzesi'nde gerçekleştirildi. Kokteyl ile yemek davetinden oluşan geceye katılanlar 10 yılı başarıyla tamamlamanın haklı gururunu yaşarken, aynı zamanda yıllardır süren sektör liderliğini de kutladılar. Koçlease'in iki yıl üst üste "Leasing sektörünün en beğenilen şirketi" seçilmesi ise başarılarla dolu gecenin anlamını ve katılanların mutluluğunu artıran diğer bir faktör oldu.

Koç Allianz - TEMA işbirliğinden orman doğuyor

Koç Allianz, TEMA ile birlikte yürüttüğü proje kapsamında, polişe sahipleri adına meşe tohumları dikeyor. Doğum yapan ya da hastanede yatarak tedavi gören tüm polişe sahipleri adına "Dokuz meşe tohumu" diken Koç Allianz, polişe sahipleri adına faydalı bir katkı yaparak yıl sonuna kadar yaklaşık 30 bin ağaç dikmiş olacak.

Koç Allianz Murahhas Azası ve Genel Müdürü **M. Kemal Olgaç** kampanya vasıtasıyla, Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri olan erozyonla mücadelede yer almaktan memnuniyet duyduklarını belirtti.

"Yeni Avrupa Hane Halkı Varlıkları" sonuçları açıklandı

Koç Finansal Hizmetler, "Yeni Avrupa Hane Halkı Varlıkları" araştırması sonuçlarını, düzenlediği basın toplantısı ile duyurdu. Toplantıda bu araştırmanın sonuçları doğrultusunda Türk yatırımcılarına tasarruflarını değerlendirebilecekleri yeni bir yatırım enstrümanı olan Pioneer Fonları da tanıtıldı. UniCredit tarafından, Pioneer Fonları'nın sponsorluğu ile yapılan "Yeni Avrupa Hane Halkı Varlıkları" araştırmasına ilişkin sonuçlar, UniCredit Grubu'nun Yeni Avrupa Ülkelerinden Sorumlu Başekonomisti **Debora Revoltella** ve Koç Yatırım ekonomistlerinden **Ozan Gökler** tarafından açıklandı.

BİLGİ

Şirketlerin güvenliği tehlikede!

Koç.net, bu yıl ikincisini gerçekleştirdiği "Türkiye İnternet Güvenliği" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Şirketlerin en değerli varlıkları olan bilgilerin korunması ve güvenliğinin sağlanması konusuna ışık tutmayı hedefleyen Koç.net, Kasım-Aralık 2004 tarihleri arasında düzenlediği "Rizikometre Kampanyası" ile 800 civarında ADSL abonesiNİN ve 500'ün üzerinde şirketin güvenlik sistemlerini denetledi. Türkçe olarak geliştirdiği "web üzerinden online güvenlik denetimi sistemi" olan Rizikometre ile Koç.net, ISO 1000 listesinde bulunan şirketlerin ücretsiz güvenlik

ölçümlemlerini yaptı. Özel sektörden kamuya, üniversitelerden belediyelere kadar her kuruluşun güvenli bir ortamda iş yapmaları amacıyla yaşanan güvenlik tehditlerini, eksiklerini ve sistemlerine yapılan saldırı cinslerini belirleyen Koç.net'in güvenlik uzmanlarınca hazırlanan önlem ve öneriler, denetimi yapılan şirketlere bir rapor halinde sundu. Koç.net Haberleşme Teknolojisi ve İletişim Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı **Kayhan Gürbüz** yaptığı açıklamada; "Ülkelerin stratejik bilgi güvenliği, iş devamlılığını sağlamanın garantisini oluşturuyor" dedi.

Kobiline'dan KOBİ'lere yeni ürün

Kobiline, taşınabilir bilgisayarın iş yaşamına sağladığı kolaylıklardan girişimci ve küçük işletmelerin daha fazla yararlanmaları amacıyla yeni bir ürün paketi çıkardı. Kobiline'in 20 Nisan 2005 tarihinde çıkardığı "Dell Latitude D505 & 505 Dakika Ses" ürün paketinde, Dell "Latitude D505" model notebook alan KOBİ'ler, Koç.net'in ses hizmetleri kapsamında Koç.net SES tarafından sunulan "Aramatik" cihazı ile "505 dakika" süreli ücretsiz telefon görüşmesi kazanacaklar.