

İÇİNDEKİLER

Küresel Vizyon

4

- Anadolu Buluşmaları'nın yedincisini Kayseri'de yaptık
- Vehbi Koç Vakfı Adıyaman'da Mesleki Eğitim ve Teknik Eğitim Fakültesi binasının temelini attı
- Mustafa V. Koç, Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü tarafından düzenlenen "girişimcilik" konulu kongrenin açılışında öğrencilere tecrübelerini aktardı
- Arçelik Rusya'da çamaşır makinesi tesisi için 58 milyon euro'luk yatırım yapıyor
- Koç Finansal Hizmetler Yönetim Kurulu Üyesi Federico Ghizzoni UniCredito ile HVB Grubu ortaklığını değerlendirdi

Ayn gündemi

20

- Arçelik kuruluşunun 50. yılını Rahmi M. Koç Müzesi'nde verdiği bir davetle kutladı
- Koçtaş Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, büyüme planlarını açıkladı
- BT Günleri'nde iş güvenliği ve sürekliliği tartışıldı
- Panel A.Ş., 19 milyon dolarlık yatırıma start verdi

Kültürel Vizyon

29

- Can Kırac'ın gözüyle Pera Müzesi
- Tarihçi İlber Ortaylı ile Pera Müzesi'ni gezdik

Sosyal Sorumluluk

36

- Aygaz, Koç Allianz ve New Holland Trakmak'tan kültür hayatımıza büyük katkı

Bayilerimizden aldığımız güçle büyüyüyoruz



Koç Topluluğu olarak geleneksel hale getirdiğimiz "Anadolu Buluşmaları"nın yedincisini 21 Haziran'da Kayseri'de gerçekleştirdik. Yedi ilden yaklaşık 500 bayinin katıldığı toplantıda Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ile CEO'muz **Bülend Özaydınlı**, Topluluğumuzun vizyonunu paylaşmanın yanı sıra makro ekonomik durum ve AB AB sürecindeki gelişmelerle ilgili görüşlerini de bayilere aktardılar.

Bizim için çok büyük bir öneme sahip olan bayilerimizle yaptığımız bu toplantıların her iki taraf için de çok faydalı olduğuna inanıyoruz. Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa V. Koç'un konuşmasında da işaret ettiği gibi, Koç Topluluğu olarak yakaladığımız büyüme ve ivmeyi, heyecanımızı, "siz bayilerimiz aracılığı ile tüm Türkiye'ye aktarabilmemiz, liderlik misyonumuzun da önemli bir parçasıdır."

Bundan sonraki dönemlerde hedefimizde yeni iller var. Tüm Türkiye'yi dolaşarak, bayilerimizle bir araya gelerek hedeflerimizi onlarla paylaşacağız.

Adıyaman'da eğitime büyük katkı

"Anadolu Buluşmaları"nın somut yararlarından birini Haziran ayı içinde büyük bir mutluluk yaşayarak gördük. Geçtiğimiz yıl Gaziantep'te gerçekleştirilen "Anadolu Buluşmaları" sırasında tespit edilen Adıyaman'ın temel eğitim ihtiyaçlarından biri, aradan geçen zamanla birlikte projelendirilmiş ve gündemimizdeki yerini almıştı. Bugüne kadar eğitim, kültür ve sağlık alanlarında birçok projeye imza atan Vehbi Koç Vakfı, 14 Haziran'da Gaziantep Üniversitesi'ne bağlı Adıyaman Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi binasının temelini atarak hepimizi heyecanlandırdı.

2 milyon dolara mal olacak ve bir yıl içinde bitirilecek fakültenin temel atma törenine katılan

genç, yaşlı, kadın, erkek çok sayıda Adıyamanlının yüzlerindeki sevinç ve şükran duygusu gerçekten de görülmeye değerdi.

Mustafa V. Koç'tan girişimcilik dersi

Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü tarafından düzenlenen "girişimcilik" konulu kongrenin açılış konuşmasını Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç yaptı. Bilgi üretmenin ve bunu korumanın başarılı bir iş için temel öncelikler olduğuna dikkat çeken Koç, "İyi bir fikriniz varsa, onu hayata geçirmek için gerçekten paraya ihtiyacınız yoktur. Rüyalanınızı gerçekleştirmenin başka yolları da mevcuttur" dedi.

50. yılında Arçelik'ten Rusya'ya dev yatırım

Tarihi girişimcilik örnekleriyle dolu olan ve Türk özel sektörünün, "Amiral Gemisi" Arçelik'in 50. yıl kutlamaları, geçtiğimiz ayın önemli etkinlikleri arasındaydı. Arçelik, yarım asırlık başarısını Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen bir gece ile kutladı. Şeref Başkanımız **Rahmi M. Koç**, Arçelik'in 50 yıllık serüvenini ve bugün geldiği noktayı, "Türkiye Arçelik'e dar geldi" sözleriyle özetledi.

Gerçekten de bir zamanlar ithalata dayalı olduğu için "montaj sanayi" diye adlandırılan ekonomik yapıdan, artık dünyaya sermaye ihraç eden dinamik bir döneme girdik. Koç Topluluğu'nun bu dönemin yaratılmasında büyük rolü oldu. Bunun son bir örneğini çok yakın zamanda yaşadık. Artık Arçelik yurtdışında sadece ihracatla değil, doğrudan üretimle de var olacak. Çünkü Arçelik'in Rusya'da temelini attığı fabrika 2006 yılında faaliyete geçecek. 🌐

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

Temmuz 2005 Sayı: 328

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

Genel Yayın Yönetmeni: Hasan Bengü

Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl

Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil

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

Yayın Kurulu: Şeref Oğuz, Şeniz Akan,

Ülkü S. Osmanoglu, Arın Dörtok, Kadriye Çalışkan

Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve İletişim

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

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

Dereboyu Cad. Özgür Sok. Çali Binası Halkalı-İstanbul

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

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtmek suretiyle kullanılabilir.

bizden

3



Geleneksel hale gelen Anadolu Buluşmaları'nın yedincisine yedi ilden 500 bayi katıldı. Koç Topluluğu üst yönetimi bayilerle vizyonunu paylaştı

Bu kez, Orta Anadolu'nun ticaret merkezi Kayseri'de buluştuk

Anadolu Buluşmaları" toplantılarının yedincisi 21 Haziran 2005 tarihinde Kayseri'de gerçekleştirildi.

Yozgat, Kırşehir, Sivas, Malatya, Nevşehir, Kayseri ve Adana illerindeki Koç Topluluğu'na ait Arçelik, Aygaz, Avis, Beko, İzocam, Demirdöküm, Ford Otosan, Otoyol, Migros, Birmot, Otokoç, Tofaş, Opet, Koç Allianz ve Oltaş'ın bayiliklerini yürütmekte olan yaklaşık 500 katılımcı Koç Topluluğu üst yönetimiyle bir araya geldi. Toplantıya Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa V. Koç, CEO **Bülend Özaydınlı**, Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Stratejik Planlama Grup Başkanı **Tamer Haşimoğlu**, Arçelik Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir**, Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü **Oya Ünlü Kızıl** ve Resmi İşler Koordinatörü **Tunç Koyuncu** da katıldı.

Genlerinde ticaret olan bir şehir

Anadolu Buluşmaları'nın yedincisine ev sahipliği yapan Kayseri tarih boyunca Anadolu'nun önemli ticaret merkezlerinden

biri olmuş bir şehrimiz. Kayseri, ticaretin yanı sıra görkemli Erciyes Dağı, gelişen kış turizmi ve lezzetli yemekleriyle de görülmeye değer bir Orta Anadolu şehri. İnsanların işbirliği, girişimciliği, Erciyes Dağı, mantısı ve bir de pastırması ile ünlü Kayseri'nin geçmişi M.Ö. 2800 tarihlerine kadar dayanıyor. M.Ö. 8'inci yüzyılda ünlü Roma İmparatoru Caesar'ın şerefine "Cesarea" adını alan kentin ismi zaman içinde Kayseri'ye dönüşmüş. Asur ticaret kolonileri döneminde bile büyük bir ticaret merkezi olan kent, Büyük Selçuklu Sultanı

Anadolu Buluşmaları, bu kez bir bayi açılışına tanıklık etti. Beko Bayi Bingöl Ticaret'in açılışına Koç Topluluğu'nun üst yönetiminin yanı sıra şehrin askeri ve mülki erkânı da katıldı.



Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Özhaskeci, Mustafa V. Koç'u sıcak bir şekilde karşıladı.

Alparslan'ın 1071 tarihinde kazandığı Malazgirt Savaşı sonrasında Anadolu'nun Türklere açılmasıyla birlikte, kısa sürede kimlik değiştirmeye başlayarak, Türk, Rum, Yahudi ve Ermeniler'in yüzyıllarca bir arada ve uyum içinde yaşayacakları bir kent haline büründü. Kayseri günümüzde de canlı ticaret yaşamını sürdüren, sanayileşme hızı yüksek olan bir şehir. Kayserililerin özellikle ticaret hayatındaki, neredeyse efsaneye dönüşen başarılarının altında ise bu çok kültürlülüğün etkisi olduğu inkâr edilemez. Farklı kültürlerin bir-birleriyle olan sıcak ilişkileriyle bu ilişkilerin ticari sonuçları, Kayseri'yi birçok Anadolu kentinden ticari ve sosyal bağlamda ayrıcalıklı kılmayı başardı. Özellikle, ticaretten sağlanan gelirin sanayiye yönlendirilmesi, bu tarihsel alışkanlığın sonuçlarından biri olarak kabul ediliyor. Bunun sonucu olarak Kayseri günümüzde, Türkiye'nin birçok önemli sanayi markasına ev sahipliği yapan bir şehir halini aldı. Yani şehrin singeleri artık pastırma ve Erciyes



Mustafa V. Koç

Başarıyı takım çalışmasıyla yakalamak mümkün

Bugün sizlerle paylaşacağım görüşler açısından, Kayseri'nin bir özelliğinin ilham verici olduğunu düşünüyorum. Biliyorsunuz Kayseri uzun yıllardır, ülkemizin sanayi ve ticaret açısından önde gelen kentleri arasında sayılmıştır. Yetiştirdiği çok sayıda sanayicisi, işadamları ve ülkeye armağan ettiği sayısız markası olan bir kent burası... Ancak son yıllarda bakıyoruz, ülkemizde birçok başka kent de benzeri özelliklerle öne çıkıyor. Hatta son zamanlarda, "Anadolu Kaplanları" deyimi yaygın bir kabul görmüş durumda.

Bu neyin göstergesi? Bu, Türk özel sektörünün, ülke ekonomisinin büyümesinde lokomotif rolünü artık başarıyla üstlenmiş olmasının bir göstergesi.

Biraz geriye dönüp bakarsak bu gerçeği daha iyi kavrayabiliriz. 2000'li yılların başında yaşadığımız büyük ekonomik kriz hepimiz için çok öğretici oldu. Bu dönemde gördük ki, krizle ancak topyekûn bir mücadele içinde baş etmek mümkün olabiliyor (...)

Topluluğumuza baktığımız zaman bunun yansımalarını açık biçimde görebiliyoruz:

2002'den bu yana Koç Topluluğu büyük bir gelişme ivmesi yakaladı. 2002 rakamlarımızla 2004 rakamlarımızı karşılaştırdığımızda, dolar bazında yüzde 165, enflasyondan arındırılmış sabit YTL bazında yüzde 67 büyüdük. Yedi yıllık hedefimize iki yılda ulaştık. Bu performans siz değerli bayilerimizin katkısı çok büyük. Hepinizi tek tek tebrik ediyorum.

Artan dünya rekabeti başarının ancak takım çalışmasıyla yakalanmasını mümkün kılıyor. Bu takımda bize düşen rol doğru vizyon ve stratejilerle büyük Koç ailesini yönlendirmektir. Satış cephesinde ön safları tutan, tüketici ile doğrudan bağı olan bir kesim olarak sizlere düşen rol ise yaratıcı bir inisiyatif ile hareket etmek ve müşteri yelpazenizi geliştirmeye çalışmaktır. Aynı tempoyu yakaladığımız takdirde başarı katsayımız artacaktır.

Koç Topluluğu olarak vizyonumuz nasıl "Avrupa'nın en büyük şirketleri içinde yer almak"sa, ülke olarak vizyonumuz da, "Avrupa'nın gelişmiş ülkeleri arasında yer almak" olmalıdır.

Bunun için siyasi istikrara, Batı normlarında demokratik bir yönetim anlayışına ve sürdürülebilir büyüme çizgisine oturmuş bir ekonomiye ihtiyacımız var. Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda kararlılıkla yürümeye gerek var. Koalisyon hükümetlerinden güçlü bir tek parti hükümetine geçiş, siyasette aradığımız istikrar konusunda önemli bir adım oldu. Ancak bu kez de bazı yapay gündem maddelerinin toplumsal uzlaşma ortamını zedeleyici biçimde zaman zaman ön plana çıkabildiğini görüyoruz (...)

Bizler için hedef tek, odak tek, yöntem bellidir. Çok çalışıp, her anlamda eksikliklerini gidermiş, genç ve dinamik bir Türkiye'nin önünde herhangi bir engel olamayacaktır.

Koç Topluluğu olarak yakaladığımız büyüme ve ivmeyi, heyecanımızı, siz bayilerimiz aracılığı ile tüm Türkiye'ye de aktarabilmemiz, liderlik misyonumuzun da önemli bir parçasıdır.

Koç Topluluğu'nun geleceğine güveniyoruz. Sizlerin de mensubu olduğu "Büyük Koç Ailesi"nin gücüne inanıyoruz. Ülkemizin geleceğine güveniyor ve hep birlikte bu amaç uğrunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Bülend Özaydınlı:

Dış dünyayı takip etmek ve doğru değerlendirmek çok önemli

İçinizde uzun yıllarını sanayi ve ticaretle uğraşarak geçirmiş, onlarca tartışma ve değerlendirme toplantısına katılmış dostlarımız var. Onlar hatırlayacaklardır. Bundan 20 yıl önce bu tür toplantılarda konuşulan konular farklıydı. Günlük hayatımızın dar kalıpları içinde düşünür ve tartışırdık. Bugün bu bize yetmiyor (...)

Türkiye'nin dünya ekonomisi ile entegrasyonu arttıkça, bizlerin dünyada olup bitenleri izleme eğilimimiz de artış gösterdi. Bölgemizde yaşanan gelişmelerin, savaşların, çatışma ve siyasi istikrarsızlıkların ekonomimizi doğrudan etkileyebildiğini gördük. Ekonomik konularla siyasi konuların birbirini direkt olarak etkileyebilen, hatta tetikleyen bir etkileşim içinde olduğunu bizzat yaşadık. Avrupa Birliği ile tam üyelik yolunda ileriye doğru adım attıkça, "dış dünya"nın yakından izlenmesinin ve doğru değerlendirilmesinin ne kadar önemli olduğunu toplumca kavramaya başladık.

Geçtiğimiz yıl, dünya para piyasalarında genel bir daralma, özellikle gelişmekte olan ülkelere akan fonlarda bir azalma olurken, Türkiye'ye fon akışının devam etmiş olduğunu gözlemliyoruz. Bunda ülkemizin, kriz ortamından çıkmakta gösterdiği kararlılık kadar, ekonomimizi iki güçlü çığpaya bağlamış olmamızın da büyük rolü olmuştur. Bu çığpalardan biri IMF, diğeri de Avrupa Birliği'dir.

Sadece 17 Aralık'ın rüzgânı bile bize ciddi kazanımlar getirmiştir. Ülkemizdeki özelleştirmelere gösterilen yoğun ilgi, uluslararası kuruluşların satın almalar yoluyla Türkiye'de var olmaya veya güçlenmeye çalışması, Avrupa Birliği ile ilişkilerimizin önemi açısından dikkatle değerlendirilmesi gereken göstergelerdir...

Bugün dünya markaları arasındaki rekabet sınır tanımaz bir noktaya gelmiştir. Geçmişte bir şirket, dünya piyasalarındaki rekabeti ancak ihracat yaptığında hissedebiliyordu. Oysa bugün, rekabet kapımızın önünde; ülkenin en uzak köşesindeki tüketici için dünya markalarıyla rekabet etmek zorundayız. Bu yüzden Koç Topluluğu olarak, "Türkiye'nin her hanesinde bir Koç ürünü bulunması" hedefimizi, "Avrupa'nın her hanesinde bir Koç ürünü görmek" olarak değiştirdik...

Bugün, Türkiye geneline yayılmış bulunan, yaklaşık 12 bin bayimizin, elde ettiğimiz başarıdaki payı elbette ki çok büyük.

Ancak elde ettiklerimiz bizi asla yavaşlatmamalı, hızımızı ve büyüme arzümüzü azaltmamalı. Zira hedefimiz büyük, aşacağımız engeller oldukça fazladır.

Siz değerli bayilerimizin de desteği ve katkıları ile "Büyük Koç Ailesi" olarak, başarı arzümüz, inancımız, stratejilerimiz ve insan gücümüz ile bir dünya şirketi olma hedefimize doğru ilerliyoruz.

Hep söylediğimiz gibi, ülkemiz ve Koç Topluluğu adına, başarılı gelecek için inançla çalışmaya devam ediyoruz.



Dağı ile sınırlı değil. İstanbul Sanayi Odası'nın yaptırdığı bir araştırmanın sonuçlarına göre, Türkiye'de "İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşları" listesinde Kayseri'nin 17 firma ile beşinci sırada yer alması da bu durumun açık bir göstergesi...

Ziyaretlere Migros'tan başlandı

Anadolu Buluşmaları için Koç Holding üst yönetimini taşıyan uçak, 21 Haziran sabahı saat 10.00'da Kayseri Havaalanı'na indi. Havaalanında şehrin önde gelen işadamları tarafından karşılanan heyetin ilk durağı **Kayseri 3M Migros** oldu. Migros Mağaza Müdürü **Yavuz Karaduman** tarafından karşılanan heyet; şehrin önemli bir alışveriş merkezi olan Migros'un reyonlarını gezerek satışlar hakkında bilgi aldı.

Migros'tan ayrılan heyetin bir sonraki durağı ise **Opet Bayii Latif Başkal Akaryakıt Sanayi ve Ticaret A.Ş.** oldu. Burada bayi **Ahmet Başkal** tarafından karşılanan Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyet bir süre mola vererek satışlar hakkında bilgi aldılar. Bayi ziyaretlerinin üçüncüsü ise **Metinler Ford Plaza**'ya yapıldı. Burada **Murat Metiner** ve **Metin Köseoğlu** tarafından karşılanan heyet, satış ve servis hizmetleri hakkında bilgi aldı. Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyete bilgi veren Murat Metiner ve Metin Köseoğlu ziyaretten duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

Vali Canpolat:

"Kayserili işadamı vefalı"

Koç Holding üst yönetimi dördüncü ziyaretini Valiliğe yaptı. Kayseri Valisi **Nihat Canpolat**'ı makamında ziyaret eden heyete Vali Canpolat Kayseri hakkında şu bilgileri verdi: "Kayserili işadamları işlerini burada büyütme yoluna gidiyor ve buraya yatırım yapıyor. Bu bakımdan Kayseri'nin diğer illere örnek olması gerekiyor. Ayrıca işadamlarımız çok hayır-



sever. Özellikle eğitim konusunda yatırım istediğimiz hiçbir işadamımızdan 'hayır' yanıtı almadık."

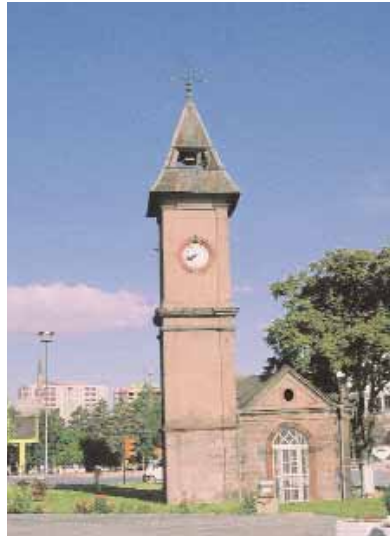
Mustafa V. Koç'un şehirdeki ekonomik durum hakkındaki sorularını yanıtlayan Vali Nihat Canpolat, makro ekonomik göstergelerdeki iyileşmeye rağmen bunun tam olarak halka yansımadığını söyledi.

Mağaza açılışı yapıldı

Vilayetteki ziyaretini tamamlayan heyet, yeniden bayi ziyaretlerine başladı. Bayi ziyaretlerinin dördüncüsü **DemirDöküm Yetkili Satıcısı Erciyas Gaz'a** yapıldı. Firma sahibi **Ahmet Rasım Kahyaoğlu**, Kayseri'de doğalgaza geçiş süreci yaşandığını söyledi. DemirDöküm'ün bu geçişte iyi bir satış grafiği yakaladığını ifade eden Kahyaoğlu, anahtar teslim projelerinin büyük ilgi gördüğünü sözlerine ekledi. Buradan ayrılan heyetin bir sonraki durağı ise açılışı yapılan **Beko Örnek Bayi Bingöl Ticaret** oldu. Burada konuklarını mutlulukla karşılayan **Ahmet Bingöl**, Mustafa V. Koç ve beraberindeki heyete açılışa katılmalarından dolayı çok teşekkür etti. İki katlı mağazanın gezilmesinin ardından açılış töreni için hazırlanan alana geçildi. Açılışa Kayseri Valisi **Nihat Canpolat**, Emniyet Müdürü **Orhan Özdemir**, Garnizon Komutanı **Akın Öztürk** ve çok sayıda Kayserili sanayici katıldı. Açılışta bir konuşma yapan Mustafa V. Koç, "Bir ürünü yaratmak kadar satmak da bizim için çok önemli. Bu tür mağazaları yaratmak bizim en büyük arzumuz. Bingöl Ticaret tüm Kayserililere ve topluma hayırlı olsun" dedi.

Belediye Başkanı'na ziyaret

Açılıştan sonra heyet Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı **Mehmet Özhasseki**'yi ziyaret etti. Ziyaret sırasında Özhasseki'ye Anadolu Buluşmaları hakkında bilgi veren Mustafa V. Koç, "Bizim en kuvvetli yanı-



mız servis ve bayi teşkilatımız. Bu toplantılar da bayilerin birbirleriyle kaynaşmalarını bakımından gayet faydalı oluyor" dedi.

Tofaş ve Ford bayilerine ziyaret

Belediyeye yapılan ziyaretten sonraki olarak ise **Tofaş Ana Bayii Tanver Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş.** oldu. **Ahmet Hilmi Tanver**, konuklarına önce

geniş bir alana yayılmış olan tesisleri gezdirdi. 1983 yılından bu yana bayilik yaptığını söyleyen Tanver, bu süre içinde hem şartların hem de ürünlerin büyük değişim gösterdiğini vurguladı.

Buradan ayrılan heyetin bir sonraki durağı ise **Ford Yetkili Satıcısı Ünal Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş.** oldu. Burada **Ünal Kıranathioğlu** ve oğlu **Mehmet Kıranathioğlu** tarafından karşılanan heyet tesisler hakkında bilgi aldı.

Bağ evinde öğle yemeği

Yoğun geçen programın ardından öğle yemeği için Kayseri'nin geleneksel kültüründe önemli bir yere sahip olan **Ford Bayii Murat Metiner'e** ait olan bağ evine gidildi. Yüzyıllık bu ev, Koç Topluluğu'nun kurucusu merhum **Vehbi Koç**'un Kayseri ziyaretlerinde kaldığı bir ev olması bakımından da ayrı bir önem taşıyordu. Gün içinde yapılan ziyaretlerin ardından Anadolu Buluşmaları'nın yapılacağı Kayseri Hilton Otel'i'ne dönen heyet, saat 16.00'da bayilerle bir araya geldi. Toplantının açılış konuşmasını Koç Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü Oya Ünlü Kızıl yaptı. Kızıl'ın sahneye davet ettiği Mustafa V. Koç özellikle siyasi ve ekonomik istikrarın yarattığı güven ortamının, iş dünyasının önünü açtığına dikkat çekti. Toplantıda son konuşmayı yapan Bülend Özaydınlı ise özellikle Türkiye-AB ilişkilerine dikkat çekti. Konuşmasının ardından bayilerin sorularını yanıtlayan Özaydınlı, bayilerle her türlü işbirliğine açık olduklarının altını çizdi. Saat 18.00'da biten toplantı akşam saat 19.00'da başlayan kokteyle devam etti. Kokteylin ardından yemeğe geçen konuklar keyifli bir müzik dinletisi eşliğinde hep bir arada akşam yemeklerini yediler. Gecenin sürprizi ise sanatçı Sibel Can oldu. Sibel Can'ın programını keyifle dinleyen bayiler, büyük bir memnuniyetle toplantıdan ayrıldılar.

■ **Feride Cem**



Vehbi Koç Vakfı'ndan Adıyaman'da eğitime büyük destek

Eğitim, kültür ve sağlık alanlarında Türkiye'ye fayda sağlayacak birçok projeye imza atan Vehbi Koç Vakfı, Adıyaman'da, Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi binasının temelini attı. Proje, Adıyaman'da kurulması istenen üniversiteye zemin oluşturacak

Geçtiğimiz yıl Gaziantep'te düzenlenen "Koç Topluluğu Anadolu Buluşmaları"nda filizlenen, ardından Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**'un Adıyaman'ı ziyaretinde şekillenen Adıyaman Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi projesi, 14 Haziran'da yapılan temel atma töreni ile haya-

ta geçirildi. Bir yıl gibi kısa bir sürede Vehbi Koç Vakfı tarafından yapımına karar verilen ve temel atma aşamasına gelen proje, yine bir yıl içinde bitirilerek 2006 yılında faaliyete geçecek. 2 milyon dolara mal olacak olan Gaziantep Üniversitesi'ne bağlı Adıyaman Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi, Adıyaman'da kurulması istenen

üniversiteye zemin oluşturacak. Fakülte- de elektronik, giyim endüstrisi, moda tasarımı ve tekstil bölümleri yer alacak. Temel atma töreni için Adıyaman'a, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü**, Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü **Erdal Yıldırım** ve Kurumsal İletişim Koordinatörü **Oya Ünlü**



Adıyaman Valisi Hikmet Tan (üstte) ve Adıyaman Belediye Başkanı M. Necip Büyükkaslan (altta), Türkiye'nin iyi donanımlı gençlere ihtiyacı olduğunu ve temeli atılan fakültenin bu anlamda büyük bir önem taşıdığını söylediler.



ile birlikte gelen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Adıyamanlılar tarafından büyük bir ilgi ve sevgi ile karşılandı. Uzun bir konvoy eşliğinde kendisini karşılayanlar arasında bulunan Adıyaman Valisi **Hikmet Tan**'ı makamında ziyaret eden Mustafa V. Koç ve beraberindekiler, burada Vali Hikmet Tan'dan Adıyaman'ın sosyokültürel ve ekonomik yapısı hakkında bilgi aldı. Temeli atılacak olan Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi'nin önemi konusunda bir süre sohbet eden Vali Hikmet Tan ve Mustafa V. Koç, yine konvoy eşliğinde temel atma töreninin yapılacağı alana geldi.

Bayram coşkusu yaşandı

Adıyaman'ın sosyal, kültürel ve ticari hayatında dönüm noktası olarak nitelendirilen Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi'nin temel atma töreni, bayram coşkusu içinde gerçekleşti. Genç, yaşlı, kadın, er-

kek çok sayıda Adıyamanlının katıldığı törende, yüzlerdeki mutluluk, sevinç ve heyecan, davul-zurnanın sesine karıştı. Adıyaman'ın girişini ve merkezi süsleyen pankartlar, art arda tören alanına kadar uzanırken pankartlardan birinde Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, çoktan hemşehri ilan edilmişti. Büyük bir kalabalığın beklediği alanda törenin açılış konuşmasını Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Erhan Ekinci** yaptı. Adıyaman'ın üniversiteye sahip olmayı hak etmiş illerin başında geldiğini söyleyen Ekinci, Gaziantep Üniversitesi'ne bağlı olarak eğitim verecek olan Adıya-

man Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi'nde üç bölüme bağlı olarak dört anabilim dalında; endüstri meslek liseleri, teknik liseler ve benzeri öğretim yapan kuruluşlar için öğretmenler ve konusunda uzman elemanlar yetiştirileceğini kaydetti.

"Donanımlı gençlere ihtiyaç artacak"

Rektör Ekinci'nin ardından kürsiye gelen Mustafa V. Koç konuşmasına projenin gelişim sürecini anlatarak başladı. Koç, "2003 yılının Haziran ayından bu yana Anadolu Buluşmaları adı altında, sayıları 12 bini aşan bayilerimizle bir araya geliyoruz, karşılıklı olarak fikirlerimizi paylaşıyoruz. 2004 yılı Mart ayında Gaziantep'te yaptığımız toplantıda Adıyaman Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi binasının yapımını üstlenmemiz önerildi. Konuyu Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu'na götürdük. Vakfımız öneriyi uygun buldu ve onayladı. Topluluğumuz, kurucumuz **Vehbi Koç**'un vizyonu doğrultusunda yarım yüzyılı aşan bir süredir Türkiye'nin toplumsal gelişimi için çeşitli projeleri desteklemektedir. Vehbi Koç Vakfı, temel konuları olan eğitim, kültür ve sağlık alanlarında Türk halkının yaşam kalitesine katkıda bulunan projeleri hayata geçirmeye devam ediyor" dedi.

Eğitimin Türkiye için önemine dikkat çeken ve projeyi hayata geçirmelerinin nedenlerini anlatan Koç, sözlerine şöyle devam etti: "Eğitim, ülkemizin orta ve uzun vadeli geleceği açısından kritik öneme sahip bir konudur. Avrupa Birliği'nde 'Ömür boyu eğitim' kavramı uygulama aşamasına gelmiştir. Türkiye'de ise son nüfus sayımında 7.5 milyon vatandaşımızın okuryazar olmadığı saptanmıştır. Tablo, bu konuda yapılacak çok iş olduğunu gösteriyor. Gelişmiş ülkelerin standartları



Havaalanına Mustafa V. Koç'u karşılamaya gelen Adıyamanlılar, büyük bir sevgi gösterisinde bulundular.



ve temel atma zamanını öne çektiler. Yatırımcıların bölgeye ilgisi artıyor. Adıyaman sanayi, turizm ve tarım merkezi olacak. Bunun altyapısını oluşturacak olan şey üniversitedir. Geleceğimizi parlak görüyorum. Bölgede pamuğa dayalı sanayiden dolayı ağırlıklı olarak tekstil, konfeksiyon, dokuma, boya, yuvarlak örgü ve konfeksiyon fabrikalarına eğilim var. Kalifiye olmayan işçilerimizi, deneyimli uzman öğreticilerimiz nezaretinde kalifiye duruma getireceğiz. Kabuğumuzu kırıyoruz. Elini değil bedenini taşın altına koyan sanayicilerimize çok teşekkür ediyorum.

“Beyin göçü önlenecek”

Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Zafer Ersoy da bölgeyi sadece ekonomik olarak değil sosyal ve kültürel anlamda da kaldırmak gerektiğini belirterek, Koç Topluluğu sayesinde bu anlamda önemli bir adım atıldığını söyledi. Ersoy, “İşadamları sadece ekonomi düşünüyor zannediyorduk ama görüyoruz ki farklı alanlarda da yatırım yapılabiliyor. Adıyaman'da üniversite olması halinde 5 bin öğrencimiz kentin dışında değil içinde olacak. Ticari aktivite gelişecek, beyin göçümüz engellenecek. Kültürel ve sosyal hayat gelişecek. Her anlamda önemli değişiklikler yaşanacak. Koç Topluluğu'na çok teşekkür ediyoruz” diye konuştu.

Proje hakkında

- Adıyaman Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi 1000 öğrenciye eğitim olanağı sunacak.
- Fakültede elektronik, giyim endüstrisi, moda tasarımı ve tekstil bölümleri yer alacak.
- 2000 metrekairelik alan üzerine üç kat olarak inşa edilecek olan fakülte binası içinde 260 kişilik bir amfi, farklı büyüklüklerde 10 sınıf, 40 kişilik bilgi laboratuvarı ve 70 adet öğretim görevlisi bulunacak.

■ **Kadriye Çalışkan**

“10 fabrikaya bedel”

Vali Hikmet Tan, projenin gerçekleşmesini “Adıyaman için bir dönüm noktası” olarak nitelendirdi ve şu yorumlarda bulundu: “Proje, Adıyaman'da üniversite kurulması için atılan ilk adım. Türkiye'de 15 ilde üniversite kurulması çalışmaları yürütülüyor. Bunun için altyapı olması gerekiyor. Fakültelerin tam donanımlı olarak hizmet vermesi gerekiyor. Koç Vakfı'nın ve Sayın Mustafa Koç'un girişimi ile gerçekleştirilen bu temel atma töreni ile üniversiteyi tamamlanmış görüyoruz. Bizim için büyük bir hayal gerçekleşmiş oluyor. Adıyaman'da fabrika yapılmıyor ama 10 fabrikaya bedel bir eğitim kurumunun temeli atılıyor. Bu, ilçeleri ve köyleriyle toplam 623 bin nüfuslu Adıyaman için hayati önem taşıyan bir proje. Adıyamanlı gençler burada hayata hazırlanacak. Tüm Koç Topluluğu'na ve Vehbi Koç Vakfı'na çok teşekkür ediyorum.”

“Adıyaman'ın geleceği parlak”

Fakültenin, Adıyaman'da geliştirilmesi hedeflenen hazır giyim sanayii için kalifiye eleman sorununa çözüm getireceğini belirten Adıyaman Belediye Başkanı M. Necip Büyükaslan ise Adıyaman'ın kalkınmasında üniversitenin çok önemli bir yer tutacağını söyledi. Eski bir Arçelik bayisi olarak Koç Topluluğu'nun ciddiyetini çok iyi bildiğini belirten Büyükaslan sözlerine şöyle devam etti: “Fakültenin temeli sonbahar ayında atılacaktı. Biz Haziran ayında atılırsa Adıyaman'da üniversite yapılması için gereken kriterlerin yerine getirilmiş olacağını söyledik. Bizi kırdadılar

na ulaşabilmek için üniversiteye devam edemeyen gençlerimize eğitim fırsatı yaratmak, bir numaralı önceliğimiz olmalıdır. Türkiye için vizyonumuz, verimliliğimizi artırmak, kendi teknolojimizi üretmek ve dünya pazarlarında kendi markalarımızı oluşturmaktır. Bu vizyonu gerçekleştirecek olanlar yüksek öğrenim kurumlarımızda eğitim gören gençlerimiz olacaktır.

“Bugün temelini attığımız fakülte, ülkemizin yakaladığı büyüme ivmesinin korunabilmesi için gerekli olan eğitime katkı sağlayacaktır. Biz özel sektör olarak bu konuda elimizden gelen her türlü desteği ve yardımı sağlamak konusunda devletimizin hizmetindeyiz. Ülkemiz sanayisi geliştikçe, mesleki ve teknik fakültelerden mezun olmuş donanımlı gençlere ihtiyacımız artmaktadır. Bugün temelini attığımız Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültemizin gerçek değerlerinden biri de budur.”

Törende, Adıyaman Belediye Başkanı **Necip Büyükaslan**, Vali Hikmet Tan'ın konuşmalarının ardından Mustafa V. Koç'a Fahri Hemşehrilik Beratı ve Adıyaman'ın simgesi Nemrut Dağı heykellerinden oluşan bir hediye takdim etti. Gaziantep Üniversitesi öğrencilerinin sergilediği folklor gösterisini takiben gerçekleştirilen temel atma sırasında ise havaya atılan havai fişeklerden süzülen Türk bayrakları, alandaki izleyicilerden büyük alkış aldı. Tören öncesinde, temeli atılacak olan Mesleki ve Teknik Eğitim Fakültesi'ne ilişkin Adıyaman Valisi Hikmet Tan ve Adıyaman Belediye Başkanı M. Necip Büyükaslan'a duygu ve düşüncelerini sorduk.



“Girişimci, sınırlar dışında düşünen insandır”

Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü tarafından düzenlenen “girişimcilik” konulu kongrenin açılış konuşmasını yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, “Zihinsel sermaye paradan daha önemli bir duruma gelmiştir” dedi

Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü tarafından 19-24 Haziran 2005 tarihleri arasında gerçekleştirilen Uluslararası Öğrenci Kongresi GAIA’da, yurtiçi ve yurtdışından birçok girişimci ruh bir araya geldi. Sekizincisi düzenlenen kongrenin bu yılki konusu “girişimcilik” olarak belirlendi. Kongre, 20 Haziran 2005 Pazartesi günü, aynı zamanda GAIA’nın ana sponsoru olan Koç Holding’in Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç**’un Güney Kampüs Büyük Toplantı Salonu’nda yaptığı konuşma ile açıldı.

Girişimcilik ekonomik ve sosyal gelişimin belkemiğidir

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, salondakilere hitaben yaptığı konuşmasında şöyle seslendi: “Bu konferans gibi buluşmalar deneyim

ve bilgi paylaşımı için en uygun platformlardır. Yeni fikirlerin geliştirilmesi için çok uygun ortamlar yaratılır. Girişimcilik çağlar boyunca farklı biçimlerde tanımlandı. 1700’lerin başında Fransız ekomist **Rişar Kantiyon**, girişimciyi, bir malı belirli fiyatlar ile satın alıp, belirsiz fiyatlar ile satarak risk alan kişi olarak tanımlamıştı. Son yüzyılın ünlü ekonomistlerinden **Joseph Schumpeter**, girişimciliği, karşılanamayan pazar taleplerini karşılayabilmek için iş alanında yenilik uygulamak olarak tanımlamıştı. Konu üzerine daha çağdaş bir yazar olan **Robert Reiss**’tan son bir tanım vermek istiyorum: ‘Girişimcilik kontrolünüzde olan mevcut kaynaklara bağlı olmaksızın, başarabileceğinize güven, gerektiğinde rotanızı değiştirme esnekliği ve hatalardan dönebilme isteği ile fırsatları tanımak ve takip etmektir.’ “Girişimciliğin tanımı zaman ile daha kap-

samlı bir hal almıştır. Bu da aslında, girişimciliğin günümüzde ekonomik ve sosyal gelişimin belkemiği haline gelmesinin bir sonucudur. Dikkatinizi son iki tanımda yer alan iki ifadeye çekmek istiyorum: Schumpeter ‘iş alanında yenilik uygulama’nın üstünde dururken Reiss ‘kontrolünüzde olan mevcut kaynaklara bağlı olmaksızın fırsat takibine’ dikkat çekmektedir. Bu yüzdendir ki yenilik ve girişimcilik artık birbirinden ayrılmaz olarak görülmektedir.”

Zihinsel sermaye paradan önemli

Konuşmasında bilgi çağında yaşadığımıza dikkat çeken Koç, “Günümüzde ekonomileri sürükleyen fikirlerdir” diye sürdürdüğü konuşmasına şöyle devam etti: “Zihinsel sermaye paradan daha önemli bir duruma gelmiştir. Çoğu modern, büyük şirketler yola sadece fikirler ile çıkmışlar-

dır. Günümüz işletmeleri bilgi akışına ve dolayısı ile yeni fikirlerin üretilmesine olanak sağlayan atmosferler yaratma peşindedirler. Klasik emir-komuta zinciri yapısı, büyük iş dünyasından uzun zaman önce silinmiştir. Sonuçta, bir çivi çakmayı herkesten isteyebilirsiniz ama düşünmesini isteyemezsiniz.”

Bilgi üretmenin ve bunu korumanın başaranlı bir iş için temel öncelikler olduğuna dikkat çeken Koç, “Nitekim, iyi bir fikriniz varsa, onu hayata geçirebilmek için gerçekten paraya ihtiyacınız yoktur. Rüyanızı gerçekleştirmenin başka yolları da mevcuttur. ‘Girişimci kapitalistler’den bahsediyorum. Bu kişi veya kuruluşlarda para vardır ve yatırım yapacak girişimciler ararlar. Çünkü iyi fikirler ile karşılaşmak gerçekten zordur. Girişimci, sınırlar dışında düşünebilen insandır. Onu sıradan, küçük bir iş sahibinden ayıran işte bu yeteneğidir. Bir örnek vermeme izin verin. Bir kampüste sosisli sandviç standı açmak tek başına bir girişimcilik örneği teşkil etmez. Diğer binlercesi gibi bu da küçük bir iştir. Ama sosisli sandviçi tatlı ve ekşi soslar ile sunan bir stand açmak bir girişimcilik örneği olarak kabul edilebilir. Çünkü burada, rakiplerin yapmadığı bir şey yani yenilik vardır. Umarım bunu tavsiye kabul edip kampüste Asya usulü bir sosisli sandviç standı açmazsınız. Boğaziçi Üniversitesi yönetimi ile başım derde girsin istemem” dedi.

Girişimciliğin kendine has başka özelliklerinin de bulunduğunu söyleyen Mustafa V. Koç, tutku, merak ve dayanıklılığın da aynı derecede önemli olduğunun altını çizdi.

Dedem bir risk alıcısıydı

Ulus olarak risk alma konusunda iyi olduğumuzun altını çizen Koç, ardından “Fakat bu yeterli mi?” sorusunu sordu. Koç’un kendi sorusuna verdiği yanıt ise şöyleydi: “Şunu belirtiyim ki, girişimcilik demek suya atlatıp, ondan sonra yüzme-ye çalışmak demek değildir. Risk alan biri olmak tek başına yeterli değildir. Bunun yanında iyi iş becerisi de gereklidir. Yani kişinin ‘eğitilmiş bir risk alıcısı’ olması gerekir. Koç Topluluğu’nun kurucusu dedem **Vehbi Koç**, bir risk alıcısıydı. Türkiye’nin en büyük özel sektör holdingini, gelişiminin farklı aşamalarında belirli riskler almadan kuramazdı. Fakat Vehbi Bey

Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Kulübü tarafından Mustafa V. Koç’a bir plaket verildi.



“Avrupa Birliği üyeliği sürecine odaklanmaktan vazgeçmemek ve reformlara devam etmek büyük önem taşımaktadır. Eşsiz bir fırsat ülkemizin önünde duruyor. Eğer bu fırsatı kullanabilirsek, Türkiye parlak bir geleceğe yelken açacaktır.”

yüzmeyi öğrenmeden suya asla atlamadı. Ve sonunda başarılı bir girişimci oldu. Bir vizyonu vardı ve bu vizyonun büyük bir kısmını gerçekleştirdiği için de mutlu olduğuna inanıyorum. Vehbi Bey kendi en-

düstriyel devrimini yaşayacak olan bir Türkiye öngördü. Otobanlarda seyahat eden Türk yapımı arabalar, her evde kullanılan Türkiye’de üretilmiş buzdolapları ve çamaşır makineleri hayal etti.

Anadolu’yu görmenizi öneririm

Koç Topluluğu’nun her zaman bu dinamikler sayesinde geliştiğini söyleyen Mustafa V. Koç, dinleyicilerle Topluluğun şu geleneğini paylaştı: “Koç Holding’in Yönetim Kurulu Başkanı olarak, grubumuzun CEO’su olan **Bülend Özaydınlı** ile beraber bayilerimizle tanışmak için Anadolu’daki illeri ziyaret ediyorum.

Bu yolculuklarda yerel yönetimleri, tüccarları ve sanayicileri ziyaret ediyoruz.

Bunlar diğer insanların görüşlerini dinlemek ve Anadolu’nun nabzını tutmak için iyi fırsatlar. Her seferinde İstanbul’a ülkenin kapasitesine ve dinamiklerine olan inancımı tazelemiş ve güçlendirmiş olarak iyi bir ruh hali içerisinde dönüyorum.

Size de Anadolu’ya gitmenizi ve bu dinamizmi kendi gözünüzle görmenizi öneririm. Anadolu şehirlerine yaptığımız gezilerin en verimli dakikaları bayilerimizle ve diğer yerel işadamlarıyla geçirdiğimiz zamanlar. İçlerinden bazıları bize; yeni yatırımlarla ilgili oldukça orijinal fikirlerle geliyorlar. Müteşebbis olarak, yeni projeleri dikkate almaya her zaman hazırız ve dikkatli bir incelemeden sonra uygun görünüyorlarsa onları destekliyoruz. Bu dinamizm, güçlü ve rekabet edebilen bir ülke olarak Türkiye’yi global ekonomi içerisinde doğru yere götürmek için en büyük sermaye.”

Arçelik A.Ş., Rusya pazarına dev yatırımla temel attı

Büyüme stratejisi doğrultusunda yurtdışı yatırımlarını sürdüren Arçelik A.Ş., Rusya'da buzdolabı ve çamaşır makinesi fabrikası kuruyor. Moskova'ya 110 kilometre uzaklıktaki Kirzaç'ta 28 Haziran'da temeli atılan fabrika, üretime 2006 yılında başlayacak. Arçelik A.Ş., yıllık 900 bin adet üretim kapasitesine sahip olacak fabrika için, toplam 58 milyon euro'luk yatırım gerçekleştirecek



Türk şirketleri uluslararası rekabette bir adım öne geçmek için potansiyel gördükleri pazarlara yatırım yapma yoluna gidiyorlar. Son olarak Arçelik A.Ş., yurtdışındaki büyüme alternatiflerinden biri olan doğrudan yatırım yoluna gitti. Türkiye'de ve Avrupa'da sahip olduğu markalar, şirketler ve üretim tesisi ile uluslararası bir konumda olan Arçelik A.Ş., yapılan incelemeler sonucunda Rusya'da yatırıma karar vererek 28 Haziran'da Beko LLC Fabrikası'nın temelini attı. Temel atma törenine Rusya Büyükelçimiz **Kurtuluş Taşkent**, Vladimir Valisi **Nikolai Vinogradov**, Kirzaç Belediye Başkanı **Vladimir Starovoitov**, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grup Başkanı Dr. **Bülent Bulurlu** ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü **A. Gündüz Özdemir** ile Beko LLC Fabrika Genel Müdürü **Adnan Tüfekçi** katıldı. Yatırım için Rusya'nın seçilmesinin nedenleri arasında; pazarın büyüklüğü ve gelişme potansiyeli, rekabet koşulları,

coğrafi yakınlık, düşük penetrasyon oranları gösterildi. Arçelik A.Ş., yeni yatırım projesi kapsamında Rusya'da yılda 900 bin kapasiteli çamaşır makinesi ve buzdolabı üretim tesisi kuracak. 2006 yılında kademeli olarak faaliyete geçecek tesis için, yüzde 50'si dış finansmanla sağlanmak üzere 58 milyon euro'luk yatırım yapılacaktır. Moskova'ya 110 kilometre mesafede yer alan Kirzaç'ta kurulacak fabrikanın toplam alan 550 bin metrekare, kapalı alanı ilk etapta 38 bin metrekare, buzdolabı tesisi ilave edildiğinde ise 53 bin metrekareye ulaşacak.

Büyüyen Rusya pazarına Arçelik A.Ş. tecrübesi

Arçelik A.Ş. yeni yatırım projesiyle pazar tecrübesini, beyaz eşya sektöründeki büyüklük ve gelişme potansiyeliyle dikkat çeken Rusya'da üretim ile güçlendirmeyi amaçlıyor. 2004 yılı rakamlarına göre Rusya'da dayanıklı tüketim pazarı 6 milyar dolara ulaşıyor. Bu pazarın yaklaşık yüzde 40'ını beyaz eşya oluşturuyor.

Hedef, dünya liginin ana oyuncularından biri olmak

Temel atma töreninin açılış konuşmasını Arçelik A.Ş. Genel Müdürü A. Gündüz Özdemir yaptı. Arçelik A.Ş.'nin satın aldığı markalar ve yatırımlarıyla pazar payını 50 yıldır artırarak devam ettiğine dikkat çeken Özdemir, konuşmasını şöyle sürdürdü. "Şirketimiz, stratejilerine uygun alternatifleri iyi değerlendirip bunları yatırıma dönüştürerek sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmaktadır.

"50 yıla büyük bir başarı öyküsünü sığdırmayı başaran Arçelik A.Ş.'yi bu noktaya taşıyan en önemli unsurlar ise, girdiği pazarın dinamiklerine göre uyguladığı esnek yönetimi, teknolojik üstünlüğü, tüketiciye duyarlı yaklaşımı, ürün ve hizmetlerinin kalitesidir. 2005 sonunda 3 milyar euro ciro hedefleyen Arçelik'in dört ana ürün grubundaki kapasitesi yılda 11 milyon adet seviyesine ulaşmıştır. Avrupa'nın tek çatı altında üretim yapan en büyük işletmelerine sahiptir. Bu çapta bir üretim büyüklüğünü yakalayan Arçelik

A.Ş.'de dünya genelinde 11 bin kişi çalışmaktadır.

"Şirketimizin uluslararası gücünü en güzel ifade eden şey ise markalarıyla ulaştığı güçtür. Bugün 100'ün üzerinde ülkede her iki saniyede bir Beko markalı ürünün satılması bunun göstergesidir. Avrupa genelinde ulaşılan yüzde 7'lik pazar payımız bunu kanıtlamıştır.

"Şirketimiz sadece Türkiye'de değil, yurt dışında sahip olduğu işletme ve şirketleriyle dünya liginin ana oyuncularından biri olmayı hedeflemektedir. Uluslararası pazarlardaki büyüme stratejimizi bugün temelini atmakta olduğumuz Rusya yatırımla sürdürüleceğiz.

"Vizyonumuz; 2010 yılına kadar kendi sektörümüzde dünyanın en çok tercih edilen ilk on markasından birine sahip olmaktır. Bu vizyonla "Koç Holding'in 'her Avrupa'nın evinde bir Koç ürünü' hedefinin en önemli taşıyıcısı olmayı amaçlıyoruz.

"Yenilikçi yapımızla uluslararası alanda standartları oluşturan bir şirket konumumuzu sürdürüleceğiz. Geliştirdiğimiz standartlar, yenilikçi yaklaşım ürün ve hizmetlerimizle şirketimiz yurtdışında pek çok ödülün sahibi olmuştur. Aynı zamanda işletmeleri de kalite ve toplam üretkenlik alanında önemli ödüller almıştır.

"Kırzaç'da temelini atmakta olduğumuz Beko LLC Fabrikası, bizim için büyük önem taşımaktadır. Hepinizin bildiği gibi, Rusya bizim için yeni bir pazar değil. Koç Grubu'nun Rusya ile olan ticari ilişkisi yıllar öncesine dayanıyor. Arçelik A.Ş. olarak da 1994 yılından beri Beko markamızla bu pazarda bulunuyoruz.

"Rusya'nın beyaz eşya sektöründeki büyüklüğü ve gelişme potansiyelinin çok yüksek olması, bizi buradaki etkinliğimizi üretim ile güçlendirmeye yönlendirdi. Rusya'da yatırım kararı almamızda pazarın büyüklüğü, gelişme potansiyeli, rekabet koşulları, coğrafi yakınlık ve düşük penetrasyon oranları etkili oldu.

"Kademeli olarak yılda 900 bin kapasiteye ulaşacak çamaşır makinesi ve buzdolabı üretim tesisimiz, 2006 yılında faaliyete geçecektir. Beko LLC Fabrikası'nın, Rusya sanayiinin gelişmesinin yanı sıra, Vladimir ve Kırzaç bölgelerine de ekonomik anlamda ciddi katkılarda bulunacağına inanıyoruz. Kırzaç'da temelini attığımız ve 2006 yılında faaliyete geçmesini planladığımız bu fabrikada, bu bölgeden

önemli sayıda kişiye istihdam sağlayabilmeyi planlıyoruz."

Rusya pazarı umut aşıyor

Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu ise toplantıda yaptığı konuşmasına Toplulukla ilgili rakamsal bilgiler vererek başladı: "2004 itibarıyla 28.3 milyar dolarlık kombine ciroya ulaşan Koç Topluluğu, Türkiye'nin en büyük özel sektör kuruluşudur. Yaklaşık 150 şirketin sahibidir. Bu şirketin 50 adedi Türkiye dışında bulunuyor. Arçelik A.Ş. ise Topluluğumuzun amiral gemisi konumunda. Koç Topluluğu'nun 2004 konsolide cirosunun yüzde 22'lik bölümünü tek başına sağladı.

lerden biridir. 1997 yılında Rusya'ya perakende sektörüyle girdik. Bu pazarda elde ettiğimiz gelişmeler, Rusya'yı yatırım stratejilerimizde önemli bir yere konumladı. Koç Topluluğu'nun Rusya'daki aktiflerinin büyüklüğü, 2004 yılında 149 milyon euro'ya ulaştı. Rusya, yurtdışı aktifler içerisinde ise yüzde 19'luk bir paya sahip oldu.

2004 yılı yurtdışı ciromuz içinde, Rusya'nın payı 215 milyon euro olarak gerçekleşti. Böylece yüzde 4 gibi bir rakama ulaştı. Koç Topluluğu'nun yatırım yaptığı ülkeler arasında Rusya; Almanya ve İngiltere'den sonra üçüncü sırada yer alıyor. Topluluğumuzun önemli pazarlarından biri olan Rusya'ya, 2004 yılındaki yatırım-



Temel atma törenine katılanlar (soldan sağa): Arçelik A.Ş. Genel Müdürü A. Gündüz Özdemir, Koç Holding Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grup Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu, Rusya Büyükelçimiz Kurtuluş Taşkent, Vladimir Valisi Nikolai Vinogradov, Kırzaç Belediye Başkanı Vladimir Starovoitov ve Beko LLC Fabrika Genel Müdürü Adnan Tüfekçi.

"Yurtdışında dokuz adet satış ve pazarlama şirketi bulunan Arçelik A.Ş., sekiz ayrı Fabrikasının sahibidir. Beko LLC fabrikası ile birlikte, bu sayı dokuza çıkacaktır. Koç Holding ve Arçelik A.Ş.'nin stratejileri arasında, her yıl sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmek ve dünyanın önemli büyüklükteki şirketleri arasında yer almak vardır. Bu doğrultuda, Avrupa'da marka ve şirketler satın alan Arçelik A.Ş.'nin yeni yatırım rotası olarak Rusya'yı seçmesi çok önemlidir.

"Çünkü Rusya; "pazarın büyüklüğü, gelişme potansiyeli ve alım gücü ile Koç Holding ve Arçelik A.Ş.'nin stratejilerini desteklemektedir. "Bildığınız gibi dost Rusya pazarı, Koç Topluluğu için önemli bölge-

lar da dahil olmak üzere, toplam 103 milyon euro'luk yatırım gerçekleştirdik. Bugün ise Arçelik A.Ş.'nin Beko LLC Fabrikası ile yapılan 58 milyon euro'luk yatırım, daha da büyüyecektir. Çamaşır makinesi ve buzdolabı ile başlayan fabrikada, diğer ürünlerin de üretimi planlanıyor.

"Böylece, Koç Topluluğu olarak baktığımızda, Beko LLC ile birlikte Rusya'ya yaptığımız yatırım tutarı toplam 161 milyon euro'ya ulaştı.

Rusya ile coğrafi yakınlığımız, bu ülkedeki tecrübemiz, geçmişe dayanan kuvvetli ihracat ilişkilerimiz ve Rusya'daki pazarın umut aşılayan sinyaller vermesi, bu pazara yatırım yapmamızda önemli bir etken olmuştur."



Sınırlar ötesi birleşme:

UniCredito-HVB

Koç Finansal Hizmetler'in ortağı UniCredito Grubu, Avrupa'nın önemli finans kurumlarından HVB Grubu ile "İş Birleştirme Anlaşması" imzaladı. Bu anlaşmanın Koç Finansal Hizmetler'in iş hacmini önemli oranda artırması bekleniyor

Dünya finans piyasalarında birleşmeler sürüyor. Son olarak Koç Finansal Hizmetler'in ortağı UniCredito Grubu, Avrupa'nın önemli finans kurumlarından HVB Grubu ile "İş Birleştirme Anlaşması" imzaladı. UniCredito Grubu'nun temsilcisi ve Koç Finansal Hizmetler Yönetim Kurulu Üyesi **Federico Ghizzoni**, büyük bir sinerji yaratan yeni oluşumun kontrolünde olan bankaların, Koç Finansal Hizmetler'in iş hacmini artıracaklarını ve ilgili ülkelerdeki Türk firmalarına destek olacağını söyledi. Federico Ghizzoni, 12 Haziran'da imzalanan anlaşmanın detayları ve finans piyasalarındaki gelişmelerle ilgili sorularımızı yanıtladı.

UniCredito Grubu olarak, HVB Grubu ile "İş Birleştirme Anlaşması" imzladınız. Bu anlaşmanın detayları hakkında bilgi verir misiniz?

Her şeyden önce bu anlaşma, Avrupa'da sınırlar ötesine geçen ilk anlaşma olması dolayısıyla büyük bir öneme sahip. Teknik olarak işi devralma olarak adlandırılrsa da, iki büyük grubu yani UniCredito ve HVB'yi bir araya getiriyor. Ekim ayı sonunda tamamlanacak ve Avrupa bankacılığında yeni bir gücün ortaya çıkmasını sağlayacak bu birleşme ile yaklaşık 700 milyar euro toplam varlık sağlanacak ve pazar sermayesi 41-42 milyar euro'ya ulaşacak. Bu oluşum 7 binin üzerinde şubesiyle, 28 milyondan fazla müşteriye hizmet verecek. 130 bin çalışanı ile 19 ülkede banka, diğer pek çok ülkede ise şube veya temsilciliklerle hizmet sağlanacak.

Almanya ve Avusturya bazlı olan partnerimiz HVB, Deutsche

Bank'tan sonra Almanya'daki ikinci büyük banka ve Avusturya'da Bank Austria ile yüzde 18 pazar payına sahip. Unicredito ise İtalya'da yüzde 10 pazar payına sahip. Böylelikle bu oluşum Orta ve Doğu Avrupa'da oldukça güçlü bir varlık gösterecek. Rusya, Polonya, Baltık ülkeleri, Orta ve Doğu Avrupa ve Türkiye'deki duruma bakacak olursak, yeni oluşum 70 milyar euro toplam varlığı ile en yakın rakibinin iki kat büyüklüğüne ulaşarak bu bölgede güçlü bir konumda olacak. Almanya'da Bavaria bölgesinde, İtalya'nın kuzey bölgelerinde ve Avusturya'da yoğunlaşma olacak. Bu üç bölge oldukça zengin ve kişi başına düşen gelir Avrupa'nın diğer bölgelerine oranla daha yüksek. Dolayısıyla buradaki hâkimiyet de bizi oldukça güçlü kılıyor.

Yaptığınız anlaşmanın Koç Finansal Hizmetler'e sağladığı faydalar nelerdir?

Her şeyden önemlisi Yapı Kredi Bankası ile birlikte Koçbank'ın durumu çok farklı olacak. Bu anlaşma ile de Türkiye için çok önemli ticari partnerler olan Almanya ve İtalya ile iş hacmi artacak. Almanya'nın Türkiye ile yaptığı ithalat-ihracat hacmi yüzde 30'u, İtalya'nınki de yüzde 12'yi buluyor. Dolayısıyla bu iki ülkenin ithalat ve ihracattaki toplam değeri yüzde 42'ye ulaşılıyor. Koç Finansal Hizmetler için de oldukça büyük bir iş hacmi sağlanacak.

Ayrıca Türkiye; Romanya, Bulgaristan, Rusya ve Ukrayna gibi ülkelerle oldukça yüksek bir oranda ticari ilişkiye sahip. Oluşturduğumuz bu yeni grup, Rusya ve Orta Avrupa'da sahip ol-

duğu bankalar sayesinde oldukça güçlü bir konumda olduğundan, Türkiye ve bu ülkeler arasındaki ticarete de katkıda bulunacak. En önemlisi de bu ülkelerdeki Türk firmalarına destek olacak. Çünkü kontrolümüzde olan bu bankalar sayesinde Türkiye'den gelen müşterilerimiz için bir çeşit yerel banka konumunda olacağız. Bu da Türkiye için bu ülkelerde daha fazla iş, daha fazla yatırım demek. Koç Finansal Hizmetler de bu ortamdan, şimdiki durumundan çok daha fazla yarar sağlayacak. Bizim halihazırda o bölgelerde çalışmalarımız olmasına karşın bu birleşme sonucunda işlemler çok daha kolaylaşmış olacak.

Birleşme ile ortaya çıkan grubun yakın gelecekle ilgili stratejik hedeflerini anlatır mısınız?

Bu şekilde sınırlar ötesi bir birleşmenin gerçekleşmesi aynı zamanda büyük bir meydan okuma. Bu yolla sadece bir banka almıyorsunuz, sınırların ötesine geçen bir sinerji yaratıyorsunuz. Bu oluşumla, grubun tüm işleri birbirine entegre oluyor. Çeşitli ülkelerdeki bankalar bir çatı altında toplanıyor. Maliyette büyük bir tasarruf gerçekleşecek. Bizim daha çok ürün fabrikaları olarak adlandırdığımız bilanço yönetimi, finansal kiralama (leasing) ve faktoring faaliyetleri de birleşecek. Ayrıca değişim anlamında da büyük beklentiler var. Temelde İtalya, Almanya ve Avusturya'dan oluşan bu grup bir çatı altında bir araya gelecek ve kârlılıkta bir artış yaratacak. Bu da oldukça teşvik edici bir meydan okuma.

Birleşmenin dünya finans sektörü için anlamı nedir?

Avrupa Birliği'nde, Fransa ve Hollanda'daki referandumların sonuçları ve bütçe tartışmaları gibi sorunların karşısında bu anlaşma, Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu güçlü bir işarettir. Şunu açıkça belirtmeliyim ki, ortak pazar ve ortak para birimi olmaksızın bu anlaşmanın gerçekleşmesi mümkün değildi. Çünkü bu anlaşmaya 20 milyar euro yatırıldı. Düşünün ki para kaynağı lîret olan bir İtalyan bankası, para birimi mark olan Almanya'da bu düzeyde bir yatırım yapıyor. Bu koşullarda risk çok büyük olurdu ve anlaşmanın gerçekleşmesi imkânsız hale gelirdi. Ortak bir pazara ve ortak bir para birimine sahip olması Avrupa'yı tanımlayan en önemli özellik ve böyle bir ticari işi mümkün kılıyor. Ayrıca, bu oluşum diğer Avrupa bankalarının da artan rekabet ortamında dünyanın büyük bankaları ile yarışabilmek için bir araya gelebileceklerini gösteriyor. Bu sadece UniCredito veya HVB'nin mesajları değil, aynı zamanda Avrupa'nın mesajı.

Oluşan grubun iş modeli ve yönetim yapısı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Grubun iş modeli temelde UniCredito modeli gibi olacak. Her şeyden önce yönetimde oldukça net bir işbirliği olması konusunda anlaşmaya varıldı. UniCredit CEO'su **Alessandro Profumo** yeni grubun CEO'su oldu. HVB'nin şu anki CEO'su ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacak. Ancak CEO karar verici konumunda ve iş modeli bölümlere ayrılma şeklinde gerçekleşecek. Holding şirketi Milano konumlu



“Sınırlar ötesi birleşme aynı zamanda bir meydan okuma. Bu yolla sadece bir banka almıyorsunuz, sınırların ötesine geçen bir sinerji yaratıyorsunuz.”

bulunacak. İtalya, Almanya ve Avusturya'daki iş faaliyetleri, kendi müşteri pazarlarından tam olarak sorumlu bulunacak şekilde beş iş bölümüne ayrılacak. Yeni grup şu bölümlerden oluşacak; “Perakende”, “kurum ve kobi”, “çok uluslu şirketler ve yatırım bankacılığı”, “özel bankacılık ve varlık yönetimi” ile “küresel bankacılık hizmetleri.” Bu bölümlerden bazıları İtalya'da, bazıları Almanya'da yer alacak, Orta ve Doğu Avrupa bölümleri ise Viyana merkezli olacak.

Son olarak hızlı bir değişim sürecinden geçen Türk finans piyasalarına sizin bakış açınız nedir?

Türkiye pazarı Avrupa için çok önemli. Özellikle de büyüklük olarak, yani nüfus bakımından önemli bir yere sahip. Rusya'dan sonra öne çıkan ve hızla büyüyen bir pazar. Öyle ki 2004 yılında büyüme yüzde 9 olarak gerçekleşti. Bu yıl için de yüzde 5'ten daha yüksek bir büyüme olacağı düşünülüyor. Bankacılık hizmetleri açısından ise hâlâ potansiyeli olan ve girilebilecek bir pazar. Mesela Türk finans piyasasında kredilerin gayri safi milli hasılaya oranı, Avrupa ile karşılaştırıldığında çok düşük seviyede bulunuyor. Sonuç olarak da potansiyel büyüme açısından en çekici ülkelerden biri. Dolayısıyla bankacılık açısından Türkiye'de yapılacak daha çok iş var. Gelecekte Türkiye'de bankalar arasında daha fazla birleşme olacağını düşünüyorum. Yapı Kredi Bankası ile birleşmenin bir an önce gerçekleşmesini umuyorum.

Amerika'yla ilişkilerimizin iletişimini sürekli kılmalıyız

Türk-Amerikan ilişkilerinde yeniden bahar havası esmeye başladı. Bunda sivil toplum örgütlerinin de büyük rolü var. Türk-Amerikan İş Konseyi Başkanı Dr. Yılmaz Argüden, ilişkileri güçlendirmek için kapsamlı bir çalışma başlattıklarını söylüyor

Irak savaşının ardından gerginleşen Türk-Amerikan ilişkileri yeniden düzelme yoluna girdi. Haziran ayında Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan** ve beraberindeki heyetin Amerika'ya yaptığı ziyaret ve sivil toplum örgütlerinin temaslarının düzelme eğilimine katkıda bulunduğu söylenebilir. Mart ayında Türk-Amerikan İş Konseyi Başkanlığı'na seçilen, birçok firmada yöneticilik ve danışmanlık yapan Dr. **Yılmaz Argüden**'le Türkiye-Amerika ilişkilerinde girilen yeni dönem üzerine konuştuk.

Haziran ayı başında Amerika'da yoğun bir görüşme trafiği içine girdiniz. Bu görüşmeler Amerika ile ilişkilerimizin gelişmesine nasıl bir katkı sağladı?

İlk önce şunu unutmamalıyız ki ülkeler arasındaki ilişkiler uzun vadeli; toplantıyla belirlenen ilişkiler değildir. İkincisi, ülkeler arasında küsmeye söz konusu olmaz. Çünkü çıkarlar, ilişkiler ve değerler uzun vadeli dönemi kapsar.

Dolayısıyla ilişkiye bakarken uzun vadeli ve stratejik olarak bakmak, toplantıları da bu yol üzerindeki kilometre taşları olarak görmek lazım. Ayrıca ülkeler arasındaki ilişkiyi sadece hükümetler arası ilişki tanımlamaz. Bazı ilişkiler daha etkilidir. Ticari ilişkiler de bu bakımdan çok önemli bir unsurdur.

Bir ülkenin, ekonomisini önemli ölçüde etkileyen iş ortağı başka bir ülkeyle siyasi konudaki uyumsuzluklarını çok daha kolay aşabildiğini görüyoruz. Çünkü burada çıkarlar devreye girer. Aynı şekilde, kültürel olarak yakın olan ülkeler de bakış açılarını uyumlu hale getiriyorlar. İlişkilerin



Amerika'daki şirketlerin dünyaya bakış açısındaki ilk pencereleri internet. Bizim de şirketlerimizin performansını ve cazibesini internet yoluyla ortaya koymamız gerekiyor. Bu amaçla turkey-now.org diye bir site kurduk.

götürülmesinde hükümetler bazı şeyleri daha resmi ve belli yere kadar söylüyorlar. Sivil toplum kuruluşları duygularını daha esnek yansıtabiliyorlar.

Şunu da unutmamalıyız ki ülkelerin ve insanların birbirlerine olan bağımlılıkları sürekli olarak artıyor. Dünya küçülüyor; zaten küreselleşme bu. Bu genel trendler çerçevesinde toplantıları değerlendirebiliriz. Çünkü Amerika ile Türkiye arasındaki iletişimin son birkaç aydır basın üzerinden gittiğini gözlemledik. Oysa bu iletişimin çok daha fazla hükümetler arasında, kurumlar arasında, sivil toplum örgütleri arasında devam etmesi gerekiyor. Türk-Amerikan İş Konseyi ve Amerikan-Türk Konseyi'nin toplantıları iletişimin gelişmesine katkıda bulundu.

Halen Amerika'yla ekonomik ilişkilerimiz hangi boyutta. Ticaret hacmimiz konusunda bilgi verirsiniz? Bunu artırmak için neler yapıyorsunuz?

Amerika'yla 8-10 milyar dolarlık ticaret hacmimiz var. Eskiden, daha çok Amerika'dan alan konumundaydık. Ama şimdi bir denge oluştu. Bu ülkeye çok çeşitli katma değeri yüksek ürün satabilir duruma geldik. Amerika'dan da Türkiye'ye gelen enteresan yatırımlar var. Örneğin Ford, Avrupa'da birçok fabrikasını kapattığı dönemde, tasarımı Türkiye'de yapılan ticari araç üretiminde önemli bir büyüme sağladı.

Ama Türkiye'yi tanımayan özellikle orta büyüklükte şirketlere Türkiye'nin tanıtılması ihtiyacı var. Web sitesiyle, iletişim kurarak, oraya giderek ve onları buraya getirerek ilişkileri geliştirmeye çalışıyoruz. Türkiye'nin yabancılar için en cazip noktası, hızlı büyüyen bir pazar olması ve bu hızlı büyümeyi, çevresinde istikrarın sağlanmasıyla uzun süre sürdürme potansiyeli taşıması.

Türk işadamlarının bilinçlenmesi konusunda neler yapıyorsunuz?

Bu senenin başında Türkiye'de başlattığımız bir çalışma var. Anadolu'da her ay bir ili gezerek, o ilin ağırlıklı sektörlerine yönelik Amerika ile nasıl iş yapabileceklerine yönelik paneller düzenliyoruz. Bu çalışmamız oldukça iyi gidiyor, büyük ilgi görüyoruz. Toplantılarda yol gösterici olması bakımından Amerika'yla iş yapıp da başarılı olan kişi ve kurumların hikâyelerini paylaşıyoruz. Bundan sonraki aylarda Amerika'yla ilişkilerimizi farklı boyutlara taşıyacak çalışmalar yapacağız. Örneğin Afganistan'dan **Hikmet Çetin**'i ve Amerika'daki basketbolcuları davet edeceğiz.

Siz iş dünyası temsilcileri olarak bu konuda neler yapıyorsunuz?

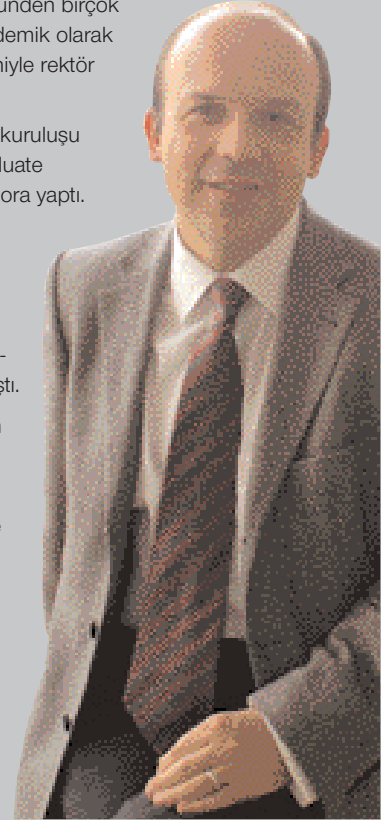
İki ülke arasındaki iş ilişkilerini geliştirme hedefine yönelik olarak, düzenli bir şekilde eyaletlerde yoğun faaliyet gösterme kararı aldık. Eyaletlere heyetler göndererek bilgi paylaşımı sağlayacağız.

Türk-Amerikan ilişkilerinin geldiği noktadaki yorumunuzu alabilir miyiz?

Ben samimiyetle şuna inanıyorum ki Türk-Amerikan ilişkileri ortak değerlere ve ortak çıkarlara dayanıyor. Bu nedenle de çok sağlam. Günlük iniş-çıkışları bir tarafa bırakacak olursak, çok daha iyi olacak. Mesela demokrasi, insan hakları, liberal ekonomi gibi ortak değerlerimiz var. Bu değerlere insanlarımız hayatlarını başka ülkelerde riske atacak kadar inanıyorlar. Kore'de, Bosna'da Afganistan'da yapılan işbirlikleri bunun en güzel örnekleri. Amerika'nın Bosna'da, Türkiye'nin Kore'de ne işi var? Bunlar tamamen ortak değerleri savunmak için yapılan işbirlikleri. Çıkarlarımız da aslında ortak. Amerika'nın yöntemleri konusunda hemfikir oluruz, olmayız o ayrı konu. Sonuç olarak ulaşmaya çalışılıp deklare edilen sonuç şu: Bizim çevremizde Ortadoğu ve Kafkaslar'da demokrasinin ve açık ekonominin yerleşmesi, kadınların ekonomik ve sosyal hayata daha fazla katılması. Türkiye bu konuda öncülük yapmış bir ülke. Bu bölgelerde siyasi ve ekonomik istikrar sağlanmasından en çok fayda sağlayacak ülkelerden biri Türkiye'dir. Bu ülkelerdeki istikrar, Türk girişimcisinin bu pazarlarda çok daha etkili olmasını sağlayacaktır. Çok ciddi risklerin olduğu Irak'ta pazara

Yılmaz Argüden kimdir?

- Argüden, babasının mesleği nedeniyle, beş senede beş farklı ilkokulda okudu.
- Tarsus Amerikan Koleji'nde Fulbright ve TÜBİTAK burslarıyla öğrenim gördü. Lise son sınıfı en yüksek not ortalamasıyla bitirdi.
- Endüstri Mühendisliği ve de İşletme bölümünden birçok ders aldığı Boğaziçi Üniversitesi'nin hem akademik olarak birincilik ödülü hem de öğrenci liderliği nedeniyle rektör ödülü olarak tamamladı.
- ABD'nin önde gelen düşünce ve araştırma kuruluşu RAND Corporation bünyesindeki RAND Graduate School'da strateji ve politika konularında doktora yaptı.
- Çalışma hayatına 1978 yılında Koç Holding Araştırma ve Geliştirme Merkezi'nde başladı. Daha sonra, The RAND Corp.'da stratejik analizler uzmanı (1980-85) ve Dünya Bankası Krediler Bölümü'nde kısım amiri olarak (1985-1988) görev yaparken 20 değişik ülkeyle çalıştı.
- 1997-1999 yılları arasında Erdemir Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlendi.
- 1988'de Adnan Kahveci'nin davetiyle Türkiye'ye dönerek 1990'a kadar özelleştirme programının sorumluluğunu yürüttü.
- Türkiye'nin önde gelen pek çok şirketinde yönetim kurulu üyeliği yaptı.
- 1991'de, ekonomi konusunda Başbakan Başdanışmanı olarak görev yaptı.
- Argüden, 1991'de kurulan ARGE Danışmanlık'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyor.



gittiğimiz zaman Türk malından başka mal göremiyoruz. Güvenlik sağlanıp petrol gelirleri yatırıma dönüştüğünde bundan en fazla çıkar sağlayacak olan ülke yine Türkiye olacaktır. Dolayısıyla hem değerlerimiz, hem de çıkarlarımız tutarlı. Aynı sonuçları elde etmek istiyorsak, bu sonuçları elde etmek için de hangi yöntemin iyi olacağını da görüşerek, anlaşarak ortaya koyabiliriz. Yöntemler konusunda bazen farklılıklarımız olabilir.

Son dönemlerde Türkiye'de Amerikan karşıtlığı havası estir. Bunun için ne söyleyeceksiniz?

"Avrupa'daki en anti-Amerikan toplum Türkiye" haberi Amerika'da da çok yayınlandı. Amerika'nın Irak politikasını benimsemeyen çok insan olur ama nefret duymak gibi bir duygu yok. Elbette düşüncelerle ilgili bir düşünüş olabilir ama bunu nasıl paylaştığımız çok önemli. Çok fazla negatif düşünce or-

taya çıkmış durumda. Bunu aşabilmenin yolu da iletişimi sürekli kılmaktır. Aynı hedefe giden herkes diyalogdan sadece fayda sağlar. Son temaslardan sonra Washington Post ve New York Times'ta Türkiye'nin tezlerine daha yakın makaleler çıktı.

Geçen yıl piyasaya sunduğunuz, "Geleceği Şekillendirmek: Yaşam Kalitesi İçin Stratejik Düşünmek" kitabınızla vermek istediğiniz mesaj neydi?

Yaşam kalitesini geliştirmek için ilk önce düşünce boyutunu ve daha etkili bakabilmeyi sağlamak lazım. Geleceği şekillendirmek için bugünden, birey olarak, şirketler olarak, toplum olarak ve ülke olarak birtakım adımlar atmamız lazım. Geleceği şekillendirmek fikrini çeşitli kurumlara anlatabilmek için de bu kitabı yazmaya karar verdim. Okuyanlardan olumlu tepkiler alıyorum. İkinci baskısının bitmek üzere olması da hoşuma gidiyor.



Arçelik 50'nci yaşını kutladı

Koç Topluluğu'nun ve Türk özel sektörünün "Amiral Gemisi" Arçelik, geride bıraktığı yarım asırlık başarısını Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen bir gece ile kutladı. Siyaset, iş ve medya dünyasının önde gelen isimlerinin katıldığı davette, Koç Holding Şeref Başkanı ve Arçelik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç ile Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Gündüz Özdemir ev sahipliği yaptı

ayın gündemi

Avrupa'nın ilk beş beyaz eşya üreticisinden biri olan Arçelik'in 50 yıllık başarı hikâyesi Arçelik Genel Müdürü **Aka Gündüz Özdemir**, Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç** ve geceye katılan Sanayi ve Ticaret Bakanı **Ali Coşkun**, tarafından davetlilere anlatıldı. Arçelik'in 50 yıllık serüvenini ve bugün geldiği noktayı "Kabımıza sığamadık, dünyaya açıldık" diye özetleyen Aka Gündüz Özdemir'in sözlerini, Rahmi M. Koç, "Türkiye Arçelik'e dar geldi" diyerek sürdürdü. Gecenin son konuşmasını yapan Bakan Ali Coşkun da, Arçelik'in Türkiye'de sanayinin kalkınmasına model olduğunu belirtti. Gecede davetlilerle yakından ilgilenen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** da Türkiye'nin en büyük özel sektör kuruluşunun 50'nci yılını kutlamanın ve bunun bir parçası olmanın kendileri için çok onur ve gurur verici bir olay olduğunu söyledi.

"Kabımıza sığmadık, dünyaya açıldık"

Arçelik'in, sanayileşmenin kanat çırpınırları içinde hep bir model olarak Türk özel sektöre liderlik ettiğini söyleyen Arçelik Genel Müdürü Gündüz Özdemir, Vehbi Koç'un, "Kaliteli ürün, güçlü satış teşkilatı ve etkin satış sonrası servis hizmeti" olarak tanımladığı başarı formülünün kendileri için hiçbir zaman değişmediğini söyledi. Arçelik'in, uluslararası şirket olma yolunda liderlik yaptığına da işaret eden Özdemir, bugün Arçelik'in Avrupa'nın en büyük beş beyaz eşya üreticisinden biri olduğunu belirtti. Arçelik'in, uluslararası pazarlarda iddiasını sürdürmeye devam edeceğini ifade eden Özdemir, "Türkiye'de her evde en az iki ürünümüz var. Koç Holding'in 'Her Avrupalının evinde bir Koç ürünü olacak' hedefinin en önemli taşıyıcısı olmayı amaçlıyoruz. Vizyonumuz, beş yıl içinde sektörümüzde dünyanın en çok tercih edilen ilk on markasından birine sahip olmaktır" dedi.

"Türkiye Arçelik'e dar geldi"

Arçelik'in tarihçesini aktaran Koç Holding Şeref Başkanı ve Arçelik Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç, yerli ve yabancı rakiplerle yoğun rekabete rağmen, Arçelik'in yüzde 50'nin üzerindeki pazar payı ile iç pazarda liderliği sürdürdüğünü vurguladı. Rahmi M. Koç konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye Arçelik'e dar gelmeye başladı. Yabancılar Türk piyasalarından pay almaya çalışırken, Arçelik de onların piyasasına girmeye karar verdi. Arçelik öyle kritik bir boyuta geldi ki, ya o başkalarını satın alacaktı ya da başkaları onu. Biz birinci alternatifini seçerek, Avrupa'da satış teşkilatları kurarak, öte yandan markalar, fabrikalar satın alarak büyümeyi sürdürmeye ve uluslararası bir şirket olmaya karar verdik." Rahmi M. Koç, geçtiğimiz 50 yılda vatandaş bulaşığı elle yıkamaktan bulaşıktan bulaşık makinesine, ocaktan fırına, teldolaptan buzdolabına, tokaçtan çamaşır makinesine taşıyan Arçelik'in Türk halkına yaşam konforu sunduğunu belirtti. Arçelik A.Ş.'nin sektöründe standartları belirlediğini söyleyen Rahmi M. Koç, "Ne mutlu ki, büyükbabamızın bakkal dükkanından doğan bu Topluluk, dördüncü jenerasyona gelmiştir" dedi.

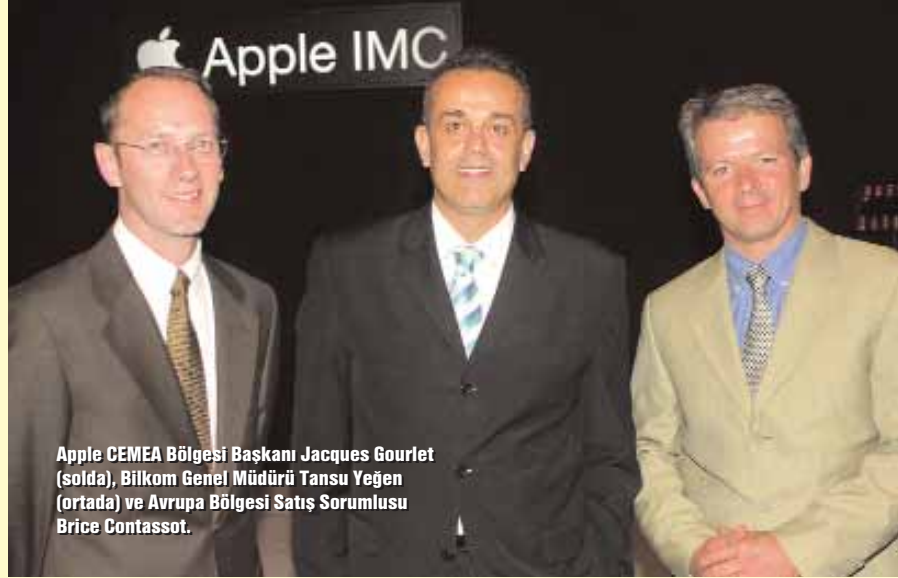
"Sanayiyle kalkınmada model oldu"

Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun da Arçelik'in Türkiye'nin sanayileşmesinde öncü rol üstlendiğini belirterek, "Arçelik, Türkiye'de sanayiyle kalkınmada model oldu" dedi. Kendi mühendislik yıllarında Arçelik'te uygulanan metodların, modellerin ve yönetim biçimlerinin takdire izlendiğini kaydeden Coşkun, Koç Topluluğu'nun kurucusu Vehbi Koç'u rahmetle andığını söyledi. Coşkun, "Vehbi Koç, sanayiye mayalayan bir insan. Özel sektörün gelişmesinde onun atılımı önem taşıyor. Ayrıca Vehbi Koç'un olaylara bakış açısı, değerlendirmesi ve devlet anlayışı onu örnek bir insan kılıyor; yücelik buradadır. Onun adımları sanayinin gelişmesine örnek olmuştur" dedi.



Apple'ın Türkiye atağı

Apple, Türkiye'de son yılların en büyük atağını yaptı. Apple'ın markasını ve stratejilerini temsil etmek üzere bugüne kadar dünyada sadece 16 ülkeye tanıdığı IMC yetkisi dahilinde Türkiye, Apple'ın organizasyonu içinde önemli bir konuma yükseldi



Apple CEMEA Bölgesi Başkanı Jacques Gourlet (solda), Bilkom Genel Müdürü Tansu Yeğen (ortada) ve Avrupa Bölgesi Satış Sorumlusu Brice Contassot.

Apple'in Türkiye'ye verdiği önem ve Bilkom'un belirli alanlara "odaklanma stratejisi" doğrultusunda gerçekleşen bu yeni yapıda, Apple'ın Türkiye'deki bütün operasyonları "Apple IMC (Independent Marketing Company/Bağımsız Pazarlama Şirketi) Türkiye" kimliği altında yürütülecek. Apple, bu yeni oluşumla kanal programları, teknik servis hizmetleri ve pazar geliştirme çalışmaları gibi dünyadaki bütün global uygulamalarını Türkiye'ye taşıyacak.

Türkiye ciddi atılım içinde

"Apple IMC Türkiye" oluşumunun tanıtıldığı toplantıda bir konuşma yapan Apple CEMEA (Merkez Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Başkanı Jacques Gourlet, Türkiye'nin büyüyen ekonomisi ve gelişen bilişim pazarıyla son yıllarda ciddi bir atılım içinde olduğunu söyledi. Apple'ın 2000 yılından bu yana Koç Topluluğu ile Türkiye'de olduğunu belirten Gourlet, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye, performansıyla, Apple'ın CEMEA Bölgesi'nde yönettiğimiz 96 gelişen ülke içinden sıyrılmış ve en yüksek ciro sağlayan iPod satışlarında dördüncü, Mac satışlarında ise yedinci olmayı başarmıştır. Apple, bölgedeki cironun

yüzde 9'unu Türkiye'den sağlamıştır. Büyüme hızı açısından da Türkiye, bölge ülkeleri arasında ilk sırada olma başarısını göstermiştir. Apple ekosistemi içinde çok önemli bir ülke olan Türkiye'nin, IMC olarak Apple merkezinin bir parçası olmasından dolayı mutluyuz."

"Yüzde 50 büyüyeceğiz"

Bilkom Genel Müdürü Tansu Yeğen de konuşmasında, Apple toplantıda yaptığı ürünlerinin dünyada yarattığı sinerjiyle, 2005'te yüzde 50 oranında büyüyerek 30 milyon dolar ciroya ulaşacaklarını ifade etti. Pazar geliştirme aktiviteleriyle birlikte iPod satışlarında bu yıl rekor düzeyde bir artış beklediklerini vurgulayan Tansu Yeğen, şunları söyledi: "2004'te 4 bin adet satılan iPod'da bu yılki satış hedefimiz, yüzde 1250 oranında artışla 50 bin adet ve son 3 aydaki talebe göre de 100 bin adetlere çıkmasını bekliyoruz. Aynı yüksek hedef Mac satışlarımız için de geçerli. 2004'te 5 bin 700 adet olan Mac satışlarında bu yılki hedefimiz 10 bin adettir. Tüm bu rakamlara baktığımızda, doğru yatırım ve iş stratejileriyle 2003'te 8 milyon, 2004'te 17 milyon olarak gerçekleşen satışlarımızı rahatlıkla yukarıya çekeceğimize inanıyorum." Tansu Yeğen, IMC olma

kararını ise şöyle açıkladı: "Koç Topluluğu'nun 'tüketiciye en yakın topluluk olma' vizyonu ve Apple'ın masaüstü yayıncılıkla sınırlı kalmayarak, 'dijital yaşam ürünlerini geniş kitlelere ulaştırma stratejisi' çok doğru zamanda örtüştü. IMC yapısı ile Apple markasının dünyada yükselen dalgasını ülkemizde çok daha güçlü olarak hissedeceğiz."

Apple Center'lar yolda

Türkiye'nin IMC yapısıyla Apple, dünya tüketici pazarında önemli bir yere sahip olan "Apple Center" mağazacılık sistemini Türkiye'de kuracak. Apple Center'lerden biri, örnek olması bakımından şirket tarafından sonbahar aylarında İstanbul'da açılacak. İstanbul, Ankara ve İzmir'de olmak üzere 2005 yılında 5 adet, 2006 yılında ise 10 adet Apple Center açılması planlanıyor. Türk Apple tutkunlarının son teknoloji ürünlerini bir arada görebilecekleri bu mağazalar, Apple tarafından yurtdışında dizayn edilecek. Aynı zamanda eğitim merkezi özelliğindeki Apple Center'larda her türlü teknik sorunun çözümünün yanı sıra kullanıcıların bilgisayarda video montajını ya da bir müzik eserini nasıl yaratacaklarını, eğitim programları eşliğinde öğretilenler.

Koçtaş'ın yeni mağazaları yolda

Çiçekten çimentoya 45 binin üzerinde ürün sunan Koçtaş, yeni mağazalar için gün sayıyor. Koçtaş Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, yapacakları yeni yatırımlarla pazar paylarını ciddi oranda büyüteceklerini söylüyor

Türkiye'de yapı market sektörü hızlı bir büyüme içinde. Sektördeki birçok yerli ve yabancı firma yatırımlarını artırarak pazarı daha da büyütüyorlar. Koç Topluluğu şirketlerinden Koçtaş da yapı market sektöründe önemli bir yere sahip.

İngiliz ortağı Kingfisher'in büyük desteğini alan Koçtaş, özellikle trendleri takip etmek ve uygun fiyat konusunda rakiplerinden önde olmayı başarıyor.

Sektörde artan yatırımların kendilerini rahatsız etmediğini söyleyen Koçtaş Genel Müdürü **Levent Çakıroğlu** ile yapı market sektörünün gelişimi ve Koçtaş'ın hedefleri üzerine konuştuk.

Yaza girilmesinden dolayı yapı market sektöründe bir hareket yaşandığını görüyoruz. Koçtaş'a bu hareketlenme nasıl yansıyor?

Bahar ve yaz aylarında doğal olarak sektörümüzde hareketlenme oluyor. Bu artışta, yenilenme faaliyetlerinin hava şartları sebebiyle artması ve yaz aylarının ev taşınmalarına daha müsait olması etkili oluyor. Fakat biz uzun süredir yaptığımız çalışmalarla mevsimsellik etkisini mümkün olduğu kadar azaltmaya gayret ediyoruz. Biz çalışmalarımızda müşterilerimize, yıl boyunca küçük değişikliklerle evlerinde büyük farklılıklar yaratabileceklerini gösteriyoruz. Bunu hem iletişim yoluyla hem de mağazalarımızdaki uygulamalarla anlatıyoruz. Bu sayede mevsimsellik etkisi son iki yılda Koçtaş'ta önemli oranda azaldı. Ama bazı ürün gruplarında mevsimsel hareketlerin öne çıkması da kaçınılmaz oluyor.

Mevsimselliğin etkisinin en fazla görüldüğü kategori de bahçe ürünleri olsa gerek. Bu kategorideki yeriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Koçtaş olarak, bu kategoride çok kuvvetli bir şekilde tüketicinin karşısına çı-



kıyoruz. Bahçe bizde jenerik bir kategori haline geldi. Müşteri araştırmalarına göre Koçtaş denince bahçe kategorisi akla geliyor. Burada çok geniş bir

ürün önerisine sahibiz; bahçe mobilyaları, balkon mobilyaları, iç ve dış mekan bitkileri, bunlarla ilgili bakım malzemeleri...

Bu farklılığı nasıl yarattınız?

Bildiğiniz gibi Koçtaş'ın İngiltere merkezli Kingfisher firmasıyla ortaklığı var. Kingfisher ev geliştirme perakendeciliği konusunda Avrupa'da lider. Dünya çapında 600'ün üzerinde mağazayla faaliyet gösteriyor ve bulunduğu ülkelerde de işin lideri. Dolayısıyla bu ortaklık sayesinde özellikle Batı Avrupa'daki trendleri çok yakından takip ediyoruz. Gelecek yılın bahçe ile ilgili çalışmalarına başladık. Çok yakında gelecek sezonun ürünlerini netleştirmiş olacağız. İtalya, İngiltere ve Fransa'daki trendlere göre belirlenen ürün gamından kendi pazarımıza uygun olan ürünleri seçme şansına sahibiz. Bütün bu ürünleri de çok uygun maliyetle getirdiğimiz için rekabetçi fiyatlarla pazara sunuyoruz.

Türkiye'deki yapı market sektörüne yabancı yatırımcılar da büyük ilgi gösteriyor. Bu ilgiyi neye bağlıyorsunuz?

Türkiye çok büyük bir pazar. Bizim sektörümüz için de bu büyüklük son derece cazip. Uluslararası firmalar da Türkiye'nin bu büyüyen pazar yapısına ilgi gösteriyorlar. Türkiye, satın alma gücünün artma potansiyeli en yüksek olan ülkelerden biri. Ve ihtiyaçlara baktığımızda gıdadan sonra evle ilgili harcamaların çok büyük bir paya sahip olduğunu görüyoruz. Tüketici alışkanlıkları da organize kanala kayıyor. Bizim gibi geniş ürün gamıyla her bütçeye uygun ürünler sunan mağazaların pazar payının artması son derece doğal.

IKEA'nın Türkiye'ye gelmesi pazarımızı nasıl etkiledi?

IKEA'nın gelmesi pazarın büyümesine yardımcı olacaktır. Bizim IKEA ile doğrudan rekabet ettiğimiz ürünlerin sayısı oldukça az. Buna karşın çok daha geniş bir ürün gamına sahibiz. Biz 45 binin üzerinde ürün sunuyoruz. Çiçekten çimentoya çok geniş bir yelpazede ihtiyaç duyulan her türlü ürünü Koçtaş'ta bulabiliyorsunuz. Bu nedenle evlerini güzelleştirmek isteyen tüketiciler mutlaka Koçtaş'a geleceklidir.

Halen Koçtaş'ın kaç mağazası var?

Şu anda İstanbul Kartal'da bir, İzmir'de iki, Antalya'da bir, Bodrum'da bir olmak üzere toplam beş mağazamız var. Koç Holding ile Kingfisher ortaklığı 2000 yılında gerçekleşti. Biz 2001'de Kartal'daki

mağazayı açtıktan sonraki süreyi pazarımıza adapte olmak için geçirdik. Yeni mağazalar açmadık ama yeni mağazalarla ilgili çalışmalarımız devam etti. Geldiğimiz noktada çok doğru bir modele sahip olduğumuza inanıyoruz. Bundan sonra Koçtaş'ın çok hızlı büyüyeceği bir döneme giriyoruz. Son üç yılda mağaza açmadığımız halde mevcut mağazalarımızda çok önemli büyümeler gerçekleştirdik. Aynı alanda satışlarımız dört kat arttı.

Son dört yıldır yeni mağaza açmadız. Mağaza sayınızı artırmayacak mısınız?

Eylül ayında, dört yıl aradan sonra ilk mağazamızı İstanbul Şişli'deki Cevahir Alışveriş Merkezi'nde açacağız. Önümüzdeki yıl içinde Avrupa yakasında iki yeni mağaza daha açacağız. Ankara'da bir mağazamızın inşaatı devam ediyor. Bu mağazayı önümüzdeki yılın başında açacağız. Ankara'da ikinci bir mağaza daha açmak istiyoruz. Vizyonumuz,

Levent Çakıroğlu kimdir?

■ 1967 Ankara doğumlu olan Levent Çakıroğlu, ilk, orta, lise ve üniversite öğrenimini Ankara'da tamamladı.

■ Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme bölümünü tamamladıktan sonra Amerika'da University of Illinois'de master yaptı.

■ Meslek hayatına Maliye Bakanlığı'nda hesap uzmanı olarak başladı. 10 yıl bu görevi yaptıktan sonra Koç Topluluğu'na geçti.

■ Dört yıl Koç Holding Mali İşler Koordinatörlüğü yaptıktan sonra, 2002 yılında Koçtaş Genel Müdürlüğü'ne getirildi.

■ Çakıroğlu, 14 ve 9 yaşlarında iki kız çocuğu babası.

■ İş yoğunluğundan dolayı çok fazla hobi geliştirmeye fırsat bulamadığını söyleyen Çakıroğlu, bir yıldır golf öğrenmeye çalışıyor. Zihinsel rahatlama açısından bu spordan büyük keyif aldığını söylüyor.

■ İşle bağlantılı olarak renklere ilgi duymaya başlayan Çakıroğlu, renklerle ilgili yayınları takip ediyor.



Aynı alanda bu büyümeyi nasıl sağladınız?

Sürekli yenilenen ve rekabetçi fiyatlarla satışa sunduğumuz ürün gamımızın yanında, biz müşterilerimize toplam çözüm öneriyoruz. Alınan ürünlerin montajı, uygulanması ile ilgili hizmetler sunuyoruz. Dolayısıyla Koçtaş'a geldiğinizde evinizin komple tadilatını yaptırabilirsiniz. Banyosunu değiştirmek isteyen bir tüketici gelip bizde malzemelerini seçiyor; "Kim yapacak?" diye düşünmeden bizim tecrübeli ustalarımızla çok uygun fiyatlarla bu değişikliği yaptırabiliyor. Bu hizmete iki yıl da garanti veriyoruz. Bunu kendi bünyesinde yaptıran ve iki yıl garanti veren tek şirket Koçtaş'tır. Ancak özellikle vurgulamak isterim ki; Koçtaş'ın bu başarısı, çok çalışkan, farklılık yaratan, son derece inatçı ve kaliteli insan gücü sayesinde gerçekleşmiştir.

dünya standartlarında, örnek perakendecilik uygulamaları ile ev geliştirme perakendeciliğinde Türkiye'nin ve bölgenin lider şirketi olmaktadır.

Müşterilerinize sadece mağazalarınızdan değil, telefonla da hizmet veriyorsunuz? Bu uygulamanız hakkında bilgi verir misiniz?

Çok heyecan duyduğumuz bu çalışmaya 2003 yılı Mayıs ayında başladık. 0 216 488 80 00'ı arayarak sipariş veren müşterilerimize Türkiye'nin neresinde olurlarsa olsunlar ürün teslimi yapıyoruz. Bunun karşılığında çok küçük bir nakliye bedeli ödeniyor. Bu kanalımızda Türkiye'de ulaşamadığımız il kalmadı. Bu aslında aynı zamanda Koç Topluluğu'nun "tüketiciye en yakın Topluluk olma" hedefine paralel çalışmalarımızdan biri.

BT Günleri'nde iş güvenliği ve sürekliliği tartışıldı

2002 yılından bu yana Koç Topluluğu'nun Bilgi Teknolojileri (BT) yatırımlarına yön veren BT Kurulu tarafından, yılda iki kez düzenlenen "BT Günleri"nin 2005 yılı ilk toplantısı yapıldı. Toplantının ana teması, felaketi önleme ve iş sürekliliğini sağlama "Disaster Recovery & Business Continuity" oldu.

Haziran ayında İstanbul Ticaret Odası (İTO)'nun Kandilli'deki tesislerinde düzenlenen "BT Günleri" toplantısında, Koç Topluluğu şirketlerinin BT departmanlarında çalışan katılımcılara, felaketi önleme ve iş sürekliliği sağlama sisteminin yapısı, işleyişi ve yararları hakkında bilgi verildi. Tedarikçi firmaların konu ile ilgili çalışmalarını sunumlar halinde katılımcılarla paylaştıkları toplantıda, Ford Otosan'da 2002 yılından beri uygulanan sistem, oluşum aşamaları ve şirkete sağladığı faydalarla bir başan öyküsü olarak anlatıldı. Benzer sistemler Tofaş, Arçelik, Ford Otosan, Migros, Beko gibi bazı Koç Topluluğu şirketlerinde de uygulanıyor. Konu, Koç Topluluğu şirketlerinde BT standartları oluşturmayı amaçlayan BT Kurulu'nun da gündeminde yer almakta. Benzer sistemin, tüm Koç Topluluğu

şirketlerinde oluşturulması hedefleniyor. Şirketlere ait verileri merkezileştirerek koruyabilmek ve herhangi bir doğal afet ya da olası bir terör eylemi gibi durumlarda kısa sürede iş devamlılığını sağlamak anlamına gelen bu kavram, dünya-

da her geçen gün daha da önemli hale geliyor. Klasik yedekleme ve bakım süreçlerinin çok ötesinde birtakım önlemlerin alınmasının kaçınılmaz hale gelmesi de şirketlerin bu konuya olan ilgilerini artırıyor.



BT KURULU ÜYELERİNİN SİSTEMLE İLGİLİ GÖRÜŞLERİ

Sistem iş sürekliliğini sağlıyor

KoçSistem ve Koç.net şirketlerimiz Disaster Recovery ve iş sürekliliği konusunda servis veren sistemlerimiz. Terör, deprem gibi felaketlerden sonra kullanılmak üzere sistemlerimizin kopyaları başka bir mekânda saklanıyor. Şirketlerdeki bütün verilerin toplandığı yer, Ankara'daki Disaster Recovery Merkezi. Şirketinizdeki cihazlarda bir sorun olduğunda yeni cihazları alıp Ankara'daki yedeklerle sistemleri kumak ve çalışmalara

devam etmek mümkün. Birkaç saat içinde hayat devam ediyor. Ankara'daki merkezde Koç Holding'deki cihazlarda duran bilgiler saklanacak. BT Günleri, 195 Koç BT çalışanı ve 10 BT şirketinin katılımıyla yapıldı. 2002 yılından bugüne kadar katılım ve BT çalışanlarımızın ilgisi sürekli artıyor. BT Günleri, çalışanlarımız için son derece yararlı bir bilgi paylaşım platformu haline geldi.

Alper Göğüş / Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü

Zamandan büyük tasarruf sağlıyoruz

Disaster Recovery, Ford Otosan'da 2002 yılında başlamış olan bir proje. Amacımız verileri bir noktada toplayarak yatırım ve yönetim avantajı sağlamak, veriyi merkezleştirmenin yanı sıra her türlü felaket senaryosuna karşı bu verileri koruyabilmektir. Şirketin iş devamlılığı hedeflerinin gerektirdiği altyapıyı elde etmek ve veri tabanına dayalı uygulamalarda tek sunucu kısıtlamasından kurtulup, gerektiği kadar performans sağlamanın önünü açmak da amaçlarımız arasındaydı. Çok önemli tasarruflar sağladık. Daha az sistem yöneticisiyle çalışıyoruz. Zamandan tasarruf ediyoruz. BT Kurulu'nda Disaster Recovery'i yeni yeni konuşuyoruz. Buradaki tecrübelerden diğer şirketler de yararlanıyor.

İsmail Çetintaş

Ford Otosan Bilgi Teknolojileri ve Sistemleri Müdürü





Sistemi bir saatte ayağa kaldırmak mümkün

Biz de Disaster Recovery projesini geçen yıl başlattık. Bir felaket durumunda 10 dakikada ya da en geç bir saatte sistemi ayağa kaldırabiliyoruz. 500 mağazamız var ve bütün mağazalar merkeze bağlı. Bu sistemi kullanmayan şirketlere tavsiye ediyoruz.

Kerim Tatlıcı / Migros Bilgi Teknolojileri Müdürü

Bu yıl ki projelerimizden biri

Disaster Recovery, bizim bu yılki projelerimizden biri. BT Kurulu olarak yaptığımız çalışmalardan biri BT standartlarının denetimi çalışmasıdır. Oradan çıkan sonuçları bu yılki hedeflerimizden içine aldık. Disaster Recovery'nin gerekliliği de bu denetimler sonucunda ortaya çıktı. Tofaş'tan bugünkü etkinliğe katılanlar, çoğunlukla Disaster Recovery projesinde görev alan arkadaşlar. Bugün özel sorularına cevap bulabilecekler ve şirkete döndüğümüzde projemize göz atacağız.

Ünsal Akkaya / Tofaş Bilgi Teknolojileri Müdürü



Şirketleri seviyelere ayırdık

BT Kurulu'nun gelişimi, e-dönüşümle başladı. Proje paslaşma hedefimiz vardı. Bunun için de projelerin ve altyapıların standart olması gerekiyordu. Elimizdekileri görebilmek için denetimler, kurallar, prosedürler ve "Varlık Yönetimi" ile işe başladık. Kullanılanlar ortaya konuldu, kullanışlı olanlar standartları oluşturdu. Denetimlere en büyük katkı, Ford Otosan'ın oldu. Amerika Ford tarafından her yıl ciddi bir şekilde denetimden geçtiği için Ford Otosan'ın bu konudaki tecrübeleri ve yaşadıkları bizim için iyi bir deneyim oluyor.

Ahmet İhsan Ceylan / Arçelik Bilişim Teknolojileri Direktörü

İnsan kaynağı avantajımız oldu

Disaster Recovery yaklaşık iki yıldır gündemde olan bir konu. Özellikle yedi gün 24 saat üretim yapan ve günde 30 bin televizyon üreten bir şirket olan Be-ko Elektronik'in iş sürekliliğini sağlamak gerekiyordu. Bir kopya her hafta Ankara'ya gidiyor. Günlük olarak da Ankara'daki Disaster Merkezi'ne datalarımızı kopyalamaya başlıyoruz. Altyapıyı Koç.net sağlıyor. Bütün bakımlarını, işletmenliği, teknik desteği ise KoçSistem'den alıyoruz. Çok da memnunuz, insan kaynağı



avantajımız oldu. Daha az kişiyle bu işleri yürütebiliyoruz.

Özgür Çetinoğlu / Beko Elektronik Bilgi Sistem Yöneticisi

Finansta bilginin korunması çok önemli

Disaster Recovery, Türkiye'de ilk kez 1996-1997 yılları arasında Koçbank'ta kuruldu. Bankacılık ve finans sektörü, riskli bir sektör. Bilginin kaybolmasına kesinlikle tahammülü yok. Bu riske karşılık mutlaka bir önlem alınması ve 3-5 dakikalık bir kesintiden sonra hizmet verilmeye başlanması lazım. Aksi takdirde finans sektöründe bu sorun milyon dolarlara mal oluyor. Bizim İstanbul'daki merkezin tamamının durması halinde, iletişimin ayağa kalkması için 5-15 dakika arasında zamana ihtiyaç var. Son zamanlarda internetten yapılan saldırıların artması, virüsler, birtakım önlemler alınmasını zorunlu hale getirdi.

Etkin Erbirer / Koçbank Kullanıcı Destek Yöneticisi



Farklı alanlarda uygulayabiliriz



BT Kurulu ve Günleri sayesinde sektörün sahipleriyle, bütün arkadaşlarla bire bir yakın ilişki içindeyiz. Büyük bir paylaşım var. Bizim e-dönüşüm kapsamında projelerimiz var. Bunlardan biri bayi otomasyon sistemi (entegre sipariş sistemi). Bir diğeri ise "call center" (ortak çağrı yönetimi) sistemi. Bunların arkasından banka kredi

kartı uygulamaları geliyor. Bu toplantılar sayesinde projelerin hangi tedarikçilerle yapıldığını öğreniyoruz. Çok yararlı olduğunu düşünüyorum.

Melih Efe / Aygaz Bilgi İşlem Müdürü

Sistem, hem bilgi hem de fiziksel güvenliği içeriyor

Biz KoçSistem olarak Topluluk adına bir data merkezi kurduk. Bu merkezde 100'e yakın müşterimiz, 700'e yakın sistemimiz var. Bunların işletimini, yönetimini yapıyoruz. Bağlantı ve ISP olarak da Koç.net'le birlikte çalışıyoruz. Müşterilerimizin yedi gün 24 saat ayakta kalabilmesini sağlayacak güvenlik önlemleri alıyoruz. Ankara'da bunun için nükleer saldırılara, depreme dayanıklı güvenli bir merkezimiz var. Şirketlerin BT departmanlarının sistem odaları KoçSistem'in İstanbul merkezinde ve Ankara'da barındırılıyor. Bu, BT departmanlarının kendi iş birimleri ile entegre olup kendi süreçlerini yönetmelerini sağlıyor. Disaster Recovery, hem bilgi hem de fiziksel güvenliği içeriyor. Herhangi bir kesinti olduğunda hayatın devam etmesi lazım.

**Gökhan Akça
KoçSistem Genel Müdürü**



17'nci Koç Topluluğu Spor Şenliği sona erdi

Bu yıl 17'ncisi düzenlenen ve 30 Nisan'da başlayan Koç Topluluğu Spor Şenliği 5 Haziran 2005'te Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapılan törenle sona erdi. Şenliğe bu yıl 53 Koç Topluluğu şirketinden yaklaşık 1700 sporcu katıldı

Açılış töreni 30 Nisan'da Koç Üniversitesi Kampüsü'nde yapılan 17'nci Koç Topluluğu Spor Şenliği, başladığı günkü gibi büyük bir coşku ve heyecanla sona erdi. 5 Haziran'da Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapılan kapanış ve madalya töreninde, İstanbul'da mücadele eden sporcular, aileleri ve Koç Topluluğu çalışanları ile yöneticileri bir araya geldi. Bu yıl şenliğe, İstanbul bölgesinden 35, Ankara bölgesinden 10 ve Bursa bölgesinden 8 olmak üzere Koç Topluluğu'na bağlı toplam 53 şirketten yaklaşık 1700 sporcu katıldı.

En güzel eşofman Migros'un

Şenlikte bu yıl sporcular, futbol, basketbol, bay-bayan voleybol, bay-bayan tenis, masa tenisi ve satranç turnuvasında kıyasıya mücadele ettiler. Bir ay boyunca

ca devam eden spor şenliğinde ayrıca Koç Topluluğu'nun tüm çalışanlarının katılabildiği "Kim Bilecek?" ve "En Güzel Eşofman" yarışmaları düzenlendi. Bu yarışmalarda kazanan takımları ve çalışanlar tarafından verilen oylarla "En Güzel Eşofman" seçilen Migroslu sporcuların eşofmanlarını önceden tahmin edenlere, Koç Topluluğu şirketlerine ait ürünlerden oluşan hediyeler verildi.

Koç Holding Endüstri İlişkileri Koordinatörü **Emre Görgün**'ün kürsüye gelerek yaptığı kapanış konuşması ile başlayan madalya töreninde, şenliğe katılan tüm sporcular, İzmit Belediye Bاندosu eşliğinde tören alanına giriş yaptı. Görgün'ün ardından kürsüye gelerek bir konuşma yapan Koç Topluluğu İnsan Kaynakları Direktörü **Neslihan Tözge**, 1989 yılından bu yana düzenlenen şenliğin,



Koç Topluluğu şirketleri arasında yakınlaşma sağlamak, çalışanlara ekip duygusunun, ruh ve beden sağlığının önemini vurgulamak amacını taşıdığını söyledi. Şenlikle ilgili olarak kendisini en çok duygulandıran ve mutlu eden konunun, tüm çalışanların, şenliğe sportif anlamda katılımcı olsun olmasın spor ahlakı ve ruhu içinde birbirlerinin sportif çalışmalarını gönülden alkışlaması olduğunu belirten Tözge, “Bu şenliği, çalışanlarımız benimseyip gerçekten tüm yürekleri ile katılmasalardı bugün artan bir heves ve bağlılık ile sürdürüyor olamazdık” dedi. Tözge ayrıca, insan kaynaklarının güç ve motivasyonunun, Topluluğun, hedeflerine ulaşması için sahip ol-



17. Spor Şenliği'nin kapanışında ilk konuşmayı Koç Holding Endüstri İlişkileri Koordinatörü ve Spor Şenliği Komitesi Başkanı Emre Görgün, kapanış konuşmasını ise İnsan Kaynakları Direktörü Neslihan Tözge yaptı.



duğu en büyük güvence olduğunu sözlerine ekledi.

Şenliğin yıldızı Bilgi Grubu

Neslihan Tözge'nin konuşmasının ardından İstanbul Bölgesi'nde birinci olan takım ve sporculara madalyaları verildi. Bu yıl, aldıkları altı kupa ile şenlikte en çok kupa kazanan şirket olan Bilgi Grubu'nun sevinci ise görülmeye değerdi. Sporcular, yakınları ve Topluluk çalışanları tarafından uzun süren alkışlar ve tezahüratlarla madalyalarını ve kupalarını alırlarken, kapanış töreni, **Funda Arar** konseri ile sona erdi.



Soldan sağa birinciler: Kayhan Gürbüz (Satranç), Cömert Varlık (Tenis-Voleybol), İsmail Çelik (Tenis-Voleybol), Kadir Oral (Voleybol), Aylin Soner (Voleybol), Handan Bahadır Akgün (Voleybol), Işık Aşar (Voleybol), Sibel Yüksel (Voleybol), Berna Çelik-türk (Voleybol), Ebru Balkaner (Tenis), Hülya Varlık (Voleybol)

Sporcular ne dedi?

Yaşam pilimizi şarj ettik

Tek Erkekler Tenis Turnuvası'nda birincilik ve Çift Erkekler Tenis Turnuvası'nda ikincilik kazandım ve üçüncülük kazanan Erkekler Voleybol Takımı'nda oynadım, aynı zamanda takım antrenörüyüm. İki ay gibi kısa bir sürede yaptığımız iki antrenmanla hazırlandığımız spor şenliği çok keyifli geçti. Bu yıl şenliğe katılan bayan ve erkek takımları maçlara iyi hazırlanmışlardı. Geçen yıllara göre daha kaliteli ve zorlu maçlar oynandı. Erkek takımımız maalesef ilk beş takım arasından üçüncü oldu. Tenis maçları da oldukça zorlu geçti. Çift erkeklerde önümüzdeki yıl birinciliği hedefliyoruz. İnsanın şirketi için yarışması ve tek bir hedefe arkadaşlarıyla birlikte yürümesi çok hoş ve gurur verici bir duygu. Koç Bilgi Grubu Başkanımız Sayın **Ali Y. Koç** ve genel müdürlerimize çok teşekkür ediyoruz. 17 yıl önce bu güzel organizasyonun tohumlarını atanları tebrik ediyoruz. Bu spor şenliği “yaşam pilimizi şarjladığımız”, yeni dostluklar oluşturduğumuz, takımdaşlık duygusunu pekiştirdiğimiz bir platform. Spor şenliğinin açılış ve kapanış törenlerinde üst düzey yöneticileri görmek de hepimize güç veriyor. Nice mutlu ve başarılı yıllara.

İsmail Çelik/KoçSistem İdari İşler Yöneticisi

Herkes centilmence yarıştı

KoçSistem'de takımın ilk kurucularıyım. 1991'de şenliğe üç bayan voleybol takımı olarak katılmış ve sonuncu olmuşuk. Aradan geçen süre içinde takımda değişiklikler oldu. Bu yıl sekiz takım yarıştı ve biz ilk kez bu yıl birinciliği tattık. Bunun bizim için anlamı çok büyük. Yaşadığımız duygu anlatılamaz. Maçlar için uzun bir hazırlık dönemi geçiremedik. Zaman zaman erkek voleybol takımımızla antrenmanlar yaptık. Kazanmamızda bu antrenmanların etkisi büyük. Hırslıydık ama hiçbir zaman takımlar arasında gerginlik yaşanmadı. Herkes çok centilmence yarıştı. Takım ruhu kazanmamızda en önemli etken oldu.

Handan Bahadır Akgün/KoçSistem

Rakibe göre hazırlandık

Futboldan sonra grup içinde en çok katılım satrançta oldu. 12 şirketten 120'nin üzerinde kişi katıldı. Bireysel bir spor olduğu için iyi bir hazırlık gerekiyor. Kişilik ve rakipleri tanımak çok önemli. Oyun başladıktan sonra bitene kadar yaşadığınız farklı duygular tahtaya bire bir yansıyor. Rakibe göre hazırlanıp plan kurmak çok önemli. Ben 12 yaşından beri satrancın içindeyim. Turnuvalara sürekli olarak katılıyorum. Türkiye altıncılığım var. Şenlikte çok iyi oyuncular vardı. Heyecanlı ve çekişmeli maçlar oldu. Tofaş'ta da çok iyi oyuncular vardı, onlar da zaten ikinciliği ve üçüncülüğü aldılar.

Kayhan Gürbüz/Koç.net

Üç yıldır birinci oluyorum

Koç.net'te üç yıldır çalışıyorum ve üç yıldır şenliklere katılıyorum ve birinci oluyorum. Tenis turnuvasına bu yıl yaklaşık 110 kişi katıldı. Tenis bireysel bir spor olduğu için altyapı çok önemli. Belli bir tecrübe gerektiriyor. Ben tenisin içine doğdum diyebilirim. Türkiye şampiyonluklarım da var. Spor şenliğindeki maçlar çok keyifli geçiyor. Organizasyonu düzenleyenlere teşekkür ediyorum. Uzun yıllar devam etmesini dilerim.

Ebru Balkaner/Koç.net



Koç Üniversitesi'nde gurur tablosu

Koç Üniversitesi 11'inci Mezuniyet Töreni, Rumelifeneri Kampüsü'nde yapıldı. 25 Haziran'da yapılan ve 546 öğrencinin diploma aldığı törene, ünlü akademisyen ve işadamı Prof. Dr. Kenan Şahin konuk konuşmacı olarak katıldı

Koç Üniversitesi'nin 2005 yılı mezunları, Rumelifeneri Kampüsü'nde yapılan mezuniyet töreni ile diplomalı olmanın sevincini yaşadı. Açık havada yapılan mezuniyet törenine, öğrencilerin yakınlarıyla birlikte 2 binin üzerinde kişi katıldı. Koç Holding Şeref Başkanı **Rahmi M. Koç**'un da bizzat katılarak öğrencilerin mutluluğunu paylaştığı törene, Prof. Dr. **Kenan Şahin** konuşmacı olarak katıldı.

"Hata yapmaktan korkmayın"

Törenin açılış konuşmasını yapan Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. **Atilla Aşkar**'ın ardından kürsüye gelerek bir konuşma yapan Rahmi M. Koç, Koç Üniversitesi'nin kısa sürede kazandığı saygın konuma ve eğitimin önemine değindiği konuşmasının sonunda, yeni mezunlara gelecekle ilgili nasihatlerde

bulundu. Koç: "Hayatta mutlaka bir amacınız, bir hedefiniz, bir vizyonunuz olmalı. Vizyonunuzu sağlam temellere oturtunuz, çok abartılı vizyonların da illüzyon olmaya mahkûm olduğunu akıldan çıkarmayınız. Başkalarının tecrübelerinden faydalanınız, bundan çekinmeyiniz. Bu şekilde hataları asgariye indirebilirsiniz. Karşınızdakinin en az sizin kadar akıllı olabileceğini aklınızdan çıkarmayınız. Karar vermekten çekinmeyiniz. En kötü karar dahi kararsızlıktan daha iyidir. Hatasız kul olmaz. Hata yapmaktan korkmayın. Yaptığınız hatalar moralinizi bozmasın. Tersine bu size kuvvet versin, hırs versin ve sizi teşvik etsin. Ne iş yaparsanız yapın, ama mutlaka severek ve en iyisini yapın. Sabırlı ve temkinli olun, merdivenleri dörder dörder çıkmaya çalışmayın. Çabuk çıkan çabuk da inebilir. İngilizceden başka mutlaka iki lisan daha öğ-

renmeye çalışınız. Çok iş değiştirmeyin. Her defasında ilerlemiş olsanız dahi çok iş değiştirmek iyi bir referans değildir. Vazifenizi nerede olursa olsun yapmaya çalışın. Bulunduğunuz topluma, ülkenize ve insanlığa karşı sorumluluklarınızı unutmayınız. Üniversiteniz ile bağlarınızı canlı tutunuz. Mezunlar derneğine üye olunuz. Siz yükseldikçe, üniversiteniz de sizlerle beraber yükselcektir. Yurtdışına gidenler memleketlerini, ailelerini, örf ve adetlerini unutmasınlar" diye konuştu.

Konuk konuşmacıdan hayat dersleri

Törene konuşmacı olarak katılan Prof. Dr. Kenan Şahin de öğrencilere, tarihteki önemli isimlerden ve kendi hayatından örnekler vererek bireylerin çevrelerindeki olayları ve hatta toplumların akışını nasıl değiştirebileceklerini anlattı. Boğaziçi Üniversitesi (Eski adıyla Robert



Koleji) Fizik ve Makine Mühendisliği bölümünde öğrenciyken Endüstri Mühendisliği'ne merak salan, MIT'ye başvurarak eğitimine orada devam eden, beş yıl sonra MIT'de öğretim görevlisi olan, dünyadaki en eski teknoloji şirketi Arthur D. Little'in Ar-Ge bölümünü satın alan, şirketin adını TIAX olarak değiştirip "Fark yaratmak için para kazanmak için bu işteyiz" sloganı ile yaklaşık 150 bilim adamı ve mühendis ile birlikte çalışan MIT Kurulu'nun daimi üyesi; Boston Bilim Müzesi, Boston Güzel Sanatlar Müzesi ve Boston Senfoni Orkestrası'nın Yönetim Kurulu Üyesi, Rekabet Konseyi Yöneticisi Şahin, "Çevrenizdeki olayları ve hatta toplumların akışını sadece siz, sadece kendi sahip olduklarınızla değiştirebilirsiniz. Bugün burada, bu alanda, yeteri kadar örnek var. Bundan büyük heyecan duyuyorum. **Vehbi Koç**'u ele alalım. En iyimser bakış açısıyla zayıf kaynakları olan sıradan bir vatandaşken geçtiğimiz yüzyılın en dönüştürücü bireylerinden biri haline geldi. Vehbi Koç, sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada kayda değer bir kişidir. İşte bu durum, herhangi bir gücü ve kaynağı olmayan bir insanın, en önemli değer ve fikir üretimi kaynağı olduğunun kanıtıdır. Vehbi Koç, daha sonra büyük bir çoğunluk yarattı çevresinde ve bu çoğunluk da Koç Grubu olarak bilinen bireyler ve çoğunluklar ağına dönüştü. Vehbi Koç'un mirası, hem güçlü hem de büyük kaynaklara sahip olan Rahmi Koç'la yaşıyor. Rahmi Koç ve ailesi ellerindeki kaynakları ve gücü Koç Üniversitesi'ni kurmak için kullandı. Geçen süre içinde üniversite, Türkiye'deki eğitim kalitesini büyük



Prof. Dr. Kenan Şahin

Çevrenize bakın ve dünyanın lokomotiflerini daha iyi şekilde, yeniden tasarlayabileceğinize tamamen inanarak yaklaşın her şeye. İhtiyaç duyduğunuz tek şey, siz kendiniz ve kendinize duyduğunuz güvendir. Bugün hepinizi çevrenize bakmaya ve daha iyi bir şekilde tasarlayacağınız lokomotifi seçmeye davet ediyorum.

ölçüde artırdı ve önde gelen uluslararası bir araştırma merkezi oldu. Siz de buradaki eğitiminiz boyunca mutlaka bazı kulüplere ya da diğer çoğunluklara üye oldunuz ya da bunları kendiniz kurdunuz. Üniversitenin tamamıyla karşılaştığınızda bunlar daha az güç, otorite ve kaynağa sahipmiş gibi görünebilir ancak

şüphesiz üniversitenin gelişimine ve evrimine büyük bir etkiye bulundu. İşin zaman boyutunun da altını çizmeliyiz. Bazı birey ve çoğunluklar ancak yüzyıllar sonucu dönüştürülebilir de, diğerleri aynı değişikliği bir yaşam süresinden daha kısa zamanda gerçekleştirebilir. Koç Topluluğu ve Koç Üniversitesi, yaşam süresince elde edilebilecek başarıların mükemmel örnekleridir" diye konuştu.

Bireylerin gücünü çoğunlukların gücüne taşıyın

Şahin konuşmasını; Türkiye'nin ihtiyacının, tamamen dönüştürücü olan bireylerin yanı sıra bireyleri destekleyebilecek, onların eylemlerini genişletecek çoğunluklar olduğunu belirterek "Bugün buradaki mezunların her biri, büyük ilerleme, yararlı değişim ve değer oluşturmaya giden bir yol olabilir ve umuyorum ki olacaktır. Çevrenize bakın ve dünyanın lokomotiflerini daha iyi şekilde, yeniden tasarlayabileceğinize tamamen inanarak yaklaşın her şeye. İhtiyaç duyduğunuz tek şey, siz kendiniz ve kendinize duyduğunuz güvendir. Bugün hepinizi çevrenize bakmaya ve daha iyi bir şekilde tasarlayacağınız lokomotifi seçmeye davet ediyorum. Bireylerin gücünü çoğunlukların gücüne taşıyın, ağız genişledikçe aldığınız eğitimle başardıklarınızı başanın. Bunu yapabilirsiniz. Büyük düşünürler ve eylemciler yetiştirmiş bir yurdun çocuklarıyız. Yirmi beşinci mezuniyet yıldönümünüzde bulduğunuzda, aranızda umarım Türkiye'de ve dünyada olayların akışını değiştirmiş bireyler olur. O zamana dek iyi eğlenceler" diyerek noktalandı.

DemirDöküm, 2 milyon 500 bin metre/yıl kapasitesi ile Avrupa'nın üçüncü büyük radyatör tesisi olan Panel A.Ş. fabrikasında kapasite artırımını gerçekleştiriyor. 19 milyon euro'luk yatırıma start verildi



DemirDöküm, panel radyatör üretim üssü oluyor

DemirDöküm Panel A.Ş. kapasite artırımını temel atma töreni, 2 Haziran 2005 günü Bozüyük'te yapıldı. Törene, Koç Holding A.Ş. Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. **Bülent Bulgurlu**, DemirDöküm A.Ş. Yönetim Kurulu Görevli Üyesi **Melih Batılı**, DemirDöküm A.Ş. Genel Müdürü **B. Lütfü Kızıltan** katıldı.

Kapasite artırımına yönelik temel atma töreni ile başlayan yatırımların kademeli olarak tamamlanmasıyla birlikte; yıllık 6 milyon 100 bin metre/yıl kapasitesine ulaşacak Panel A.Ş., beş yıl içinde Avrupa'nın en büyük üretim üssü olacak.

Kuruluşundan bugüne Türk sanayiinin gelişmesine katkıda bulunması, birçok yeni yatırımı hayata geçirmesi, ürünlerinde teknolojiyi ve kaliteyi, verdiği hizmette müşteri memnuniyetini sürekli ön planda tutması ile sektöründe Avrupa'nın önde gelen başarılı şirketleri arasında yer alan DemirDöküm, Koç Topluluğu şirketleri vizyonunda yer alan "büyüme" adımlarına bir yenisini daha ekledi.

Koç Holding A.Ş. Dayanıklı Tüketim ve İnşaat Grubu Başkanı Dr. Bülent Bulgurlu törende yaptığı konuşmada; "DemirDöküm'ün vizyonu, Avrupa'da sektöründe sayılı firmalar arasına girmek olduğu için yatırımlarımızı dünya pazarlarını göz önünde tutarak planlıyoruz. Bugün temelini attığımız Panel A.Ş. kapasite artırımını ile hedefimiz, birkaç yıl içinde Avrupa'nın bu alanda en büyük üretim merkezi olmak" dedi. Bulgurlu sözlerini şöyle sürdürdü: "1979 yılında kurulan, 26 senede 10 kat büyüyen ve bugün 2.5 milyon metre kapasiteye sahip olan Panel A.Ş., yapacağımız kademeli yatırımlarla 6 milyon metre kapasitenin üstüne çıkacak ve böylece, halen Avrupa'nın üçüncü büyük üretim merkezi olan tesisimiz, birinciliğe yükselecektir."

2010 yılı vizyonunu, Avrupa pazarında en büyük dört oyuncudan bi-

ri olmak şeklinde belirleyen DemirDöküm, bu vizyona ulaşmada önemli adımlarından birini, Panel A.Ş. bünyesindeki panel radyatör üretim tesisi kapasitesini artırarak atmış oldu.

39 ülkeye ihraç ediliyor

İngiltere'den Çin'e altı farklı ülkedeki üretim merkezleri ve iş birimleri ile DD Group olarak faaliyet gösteren DemirDöküm, başta Batı Avrupa olmak üzere ihracata ağırlık vererek, yoğun rekabet ortamında Avrupa'nın büyük üreticileri arasında liderliğe oynuyor.

Toplam 81 bin 500 metrekare alan üzerinde 25 bin 500 metrekare kapalı alana sahip olan Panel A.Ş., teknoloji, üretim kapasitesi ve

ürün kalitesi ile Avrupa'nın konusunda en önemli tesislerinden biri haline geldi. Üretilen radyatörlerin yüzde 60'ı başta İngiltere ve Almanya olmak üzere, Şili'den Çin'e kadar 39 ülkeye ihraç ediliyor. Fabrikanın kuruluşundan itibaren panel radyatör üretimi 14 bin kilometreyi aşarken, 31 Mayıs itibariyle ulaşılan 2 milyon 500 bin metre/yıl kapasite ile Avrupa'nın üçüncü büyük radyatör fabrikası konumunda bulunuyor. Bu yeni yatırımla üretim kapasitesi kademeli olarak 6 milyon 100 bin metre/yıla ulaşacak ve



Avrupa'nın tek merkezde en büyük panel radyatör üretim üssü Bozüyük'te kurulmuş olacak. Yatırımların tamamlanması ile DemirDöküm'ün kendi bünyesinde 290, alt üretim birimleri ve iş ortaklarını da kapsayacak şekilde bölgesinde 510 kişilik yeni istihdam yaratılacak ve ülkemizde önemli bir katma değer sağlanacak.

DemirDöküm, Bozüyük'te panel radyatör üretiminin yanı sıra, kombi, şofben, termosifon, banyopan ve boyler üretimi de gerçekleştiriyor. 1979 yılında kurulan tesisler, 500 kişilik deneyimli kadrosu ile su ısıtıcıları ve kombide de Avrupa'nın en büyüklerinden biri haline geldi.

CAN KIRAÇ'IN KALEMİNDEN PERA MÜZESİ

İstanbul'a Yeni Bir Armağan: Pera Müzesi

İmparatorluklar şehri İstanbul, Türkiye Cumhuriyeti döneminde de, her alanda gerçekleşen yeni atılımlarla zenginleşmeye devam ediyor. 3 Haziran 2005 Cuma günü, Pera Müzesi, sergi salonlarını dolduran tablolarla ve çini eserleriyle sanat dünyamıza katılmış bulunuyor.

Biliyoruz ki, toplumsal hayatımıza müzeler kazandırmak, memleketimizin sanat varlığına yeni ufuklar açıyor. Bir sanat eserini algılamak ve anlamak için önce onu görmek ve özümsemek gerekir. Müzeler, bu duyguyu geliştiren, eserleri in-

celeyenlere bu keyfi veren en kapsamlı ve etkili kuruluşlar.

İslam kültürünün, asırlar boyu, yanlış tesfirlerle “resmi” günah sayma geleneği, halkımızın sanat eserlerini görme ve zevk alma yeteneklerinin gelişmesini geciktirmiştir. Ne mutlu bize ki, büyük **Atatürk**’ün sanata verdiği önem sayesinde, halkımızın sanata yönelme isteği hız kazanmıştır. Özel sektör öncüsü işadamlarımızın ve onların kurdukları vakıfların sanata dönük girişimleri bu alandaki boşlukları hızla dolduruyor. Unutmayalım ki, sanata ilgi duymak ancak gayret-

le elde edilebilecek bir aşamadır.

Suna ve İnan Kırac Vakfı’nın yeni bir atılımı olan Pera Müzesi’nin açılışında sergilenen “İmparatorluktan Portreler’in” sunuş kataloğunda da belirtildiği gibi; “...Pera Müzesi’nde uzun süreli sergiler biçiminde İstanbullulara sunulacak bu koleksiyondan altmışa yakın geniş anlayışla “oryantalist” yapıt, bizi Osmanlı dünyasının insanlarıyla, onların portre ve boy resimleriyle, kimi zaman çok tanıdık, kimi zaman uzak, neredeyse yabancı fizyonomileriyle yüz yüze getiriyor. Fotoğraf makinesi objektifinin henüz gözün yerine geçmediği, ressamların dünyaya bakma, onu okuma, yorumlama ve aktarma özelliğini henüz ellerinde tuttukları bir zamanda yapılmış bu resimler, uzaklarda kalan çağın yok olmuş yüzlerini, şaşırtıcı bir gerçeklik ve canlılıkla günümüze taşıyor.”

Ayrıca Pera Müzesi’nde sergilenen, Suna ve İnan Kırac Vakfı’na ait Kütahya ürettiği çini seramikler, değişik form ve bezeme çeşitliliği ile insanlarda hayranlık duygusu yaratıyor.

Pera Müzesi’nin açılışı, bu girişimin öncüsü Suna Kırac’ın doğum gününe denk getirilerek, eşi İnan tarafından ona sunulan en değerli armağan oldu. Suna ve İnan Kırac çiftinin duygularını özetleyen aşağıdaki açıklama her türlü takdirin üstünde: “İnsanın yaradılışının belki de en güzel yanlarından biri olan ve ne yazık ki sık sık ortaya çıkmayan paylaşma içgüdüğü, bu değerleri daha çok sayıda insanla, sanat meraklılarıyla, bilim adamlarıyla, gençlerle, çocuklarla paylaşma arzusu, günden güne büyür ve sizi bazı kararlar almaya zorlar. İşte, Pera Müzesi’ni kurma ve aile koleksiyonlarımızı özel bir müzede, geniş kitlelerin kullanımına açma düşüncesi böyle bir gelişmenin sonucunda ortaya çıktı.”

Ne mutlu size sevgili Suna ve İnan Kırac!



TARİHÇİ İLBER ORTAYLI

“Pera Müzesi ile Beyoğlu, değerine değer kattı”



Suna Kırac'ın doğum günü olan 3 Haziran'da kapılarını sanatseverlere açan Pera Müzesi ile İstanbul önemli bir kültür merkezine kavuştu. Suna ve İnan Kırac Vakfı'nın kültür- sanata yaptığı büyük yatırımlardan biri olan Pera Müzesi'ni, Topkapı Sarayı Müzesi Müdürlüğü'nü yürüten Türkiye'nin en önemli tarihçilerinden Prof. Dr. İlber Ortaylı ile birlikte gezdik

kültürel vizyon

■ **İstanbul, Pera Müzesi'yle birlikte önemli bir kültür merkezine daha sahip oldu. Bu konudaki değerlendirmeleriniz neler?**

Beyoğlu tarafı insan yoğunluğunun en fazla olduğu yerlerden biri. Burada doğru düzgün bir müze yoktu. Bu bir ihtiyaçtı. Üstelik bu yoğunluk da Eminönü'ndeki gibi değil. Hem yerli halk hem de turistler burada iş için değil, gezmek ve dolaşmak için bulunuyor. Dolayısıyla müzenin kurulması için seçimin burada yapılması çok yerinde bir karar. **Koç Ailesi** çok eski eserler toplayan bir aile. Eğilim orada çok ilginç; sadece milli eser değil, yurtdışından da eser topluyorlar. Bu eğilim çok değerli. Onun için bu eserlerin müzelere intikal etmesi hem korunmaları hem de daha geniş kitlenin görmesi bakımından çok önemli.

Peki, bir tarihçi olarak müzenin mimari yapısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu bölgede birçok eski apartman var. Bu

apartmanlar belki Kahire'deki İskenderiye kadar can alıcı değil fakat göz alıcı olanları var ve bunlar kullanılmıyor. Çöküntü halindeki bu binaları birtakım şirketler almaya başladı. Bunlar restore edilseler bile gayet sıradan, amaç dışı ve büyük ölçüde tahribatla yapılıyor. Bu, büyük bir kayıp ve israf. Bu sebeple burarlarda enstitü ve müze gibi yapılar olmasını istiyoruz. Çünkü bu tür kurumlar binaları gerek içiyle gerek dışıyla çok iyi koruyor. Bu bakımdan Pera Müzesi'nin yer seçimi mükemmel. **Sinan Genim** de bu işlerde isim yapmış bir mimar. Ve gerçekten burayı çağdaş müzeciliğe uygun bir şekilde teşkilatlandırdı. Şu anda içinde oturduğumuz kafe de buna dahil. Bu kafe bile başka amaçlar için kullanılabilir. Müzenin havalandırması da çok uygun.

Dernekler Kanunu değiştikten sonra müze dernekleri kalmadı. Dolayısıyla müzelerin kendi gelir kaynağı yok. Pera Müzesi'ni bu açıdan na-

sıl değerlendiriyorsunuz?

Evet, bu kanun değişikliğinden sonra biz hiçbir hatıra eşya üretip satamamaya başladık. Pera Müzesi ise halka hatıra eşyanın nasıl üretildiğini göstermesi açısından da çok kıymetli. Bu, müze için üretim dışında gerçek bir kazanç haline gelebilir.

Son dönemde ülkemizde sayıları artmaya başlayan özel müzecilik girişimlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin sanayileşmesi sürecinde aşağı yukarı 70 yıldır gayet şiddetli gümruk duvarlarıyla, koruma tedbirleriyle, sübvansiyonlarla ve devlet destekleriyle bir sanayici sınıf çıktı ortaya. Böylece ortada bir zenginlik oluşmaya başladı. **Otto Von Bismarck**'ın deyimiyle önce şirketleri kuran, sonra yöneten ve nihayet sanat tarihi okuyan nesil ortaya çıktı. Ve bunların çok değerli eserleri toplamaları kaçınılmaz. Mesela rahmetli



Sevgi Gönül, İznik çinilerini topladı. Ve bu işe o derece koleksiyonculuğunu ve korumacılığını yaydı ki, sonunda yurtdışındaki müzeler Sevgi Gönül'e çini katalogları ithaf etmeye başladı. Sevgi Gönül, bu işleri koruması ve bilinçli bir şekilde seçmesiyle öncü oldu. Bu diğer sanayici ailelere de intikal etti tabii. Ama diğer müzelerden farklı olarak Koç Ailesi'nin elinde çok eser var. **Suna ve İnan Kıraç Vakfı**'nın ikinci müzesi bu. Sadberk Hanım Müzesi dışında çok beğendiğimiz Rahmi M. Koç Müzesi var.

Pera Müzesi'nde Türk resim tarihinde çok önemli bir değere sahip olan Osman Hamdi'nin "Kaplumbağa Terbiyecisi" tablosu da sergileniyor. Bu tabloyu müze açısından nasıl değerlendirirsiniz?

Osman Hamdi'nin "Kaplumbağa Terbiyecisi" artık bu müzenin bir amblemi.

Bu sebeple de ısrarla üzerinde duruldu. Resmin alındığı rakam da Türk resim tarihimizde bir dönüşüm bence. Ama burada Osman Hamdi dışında da çok önemli eserler var.

Hem çağdaş ve oryantalist eserleri hem de Batı ve Doğu etkileşimini yansıtmaları açısından bugün müzede yer alan sergileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Müzelerde sadece Türk ve Osmanlı eserleri olmamalı. Mesela Pera Müzesi bunun çok güzel bir örneği. Anadolu Ağırlık ve Ölçüleri Koleksiyonu'nun içinde Osmanlı büyük bir çoğunluğu oluşturuyor. Buna ihtiyacımız var ancak burada aynı zamanda Yunan ve Roma da var. Yani uluslararası bir tarafı var bu sergilerin.

35 yaşın altındaki sanatçıların eserlerini içeren "Genç Açılım Sergisi" ile müzenin gençle-

re de yer vermesi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Öyle olması lazım zaten. Mesela Metropolitan Müzesi'nde sabit objelerin dışındaki hareketliliği düşünün. Yani "Ben Metropolitan'ı gördüm" diyemezsiniz, çünkü sürekli bir değişim vardır orada. Yoksa kimse gelmez. Değişken sergilere yer vermek artık şart. British Müzesi de böyledir. Fransızlar ise bunu azaltmaya başladı ve şu anda zor durumdadır. Mesela "The Turks" sergisi ne kadar hareket getirdi Londra'ya...

Pera Müzesi'nde önümüzdeki dönemde sizce ne tür sergilere yer verilmeli?

Burada iyi bir küratör, iyi bir reklam ve iyi bir katalogla en kısa zamanda geniş bir çini-porselen sergisi açılmasını diliyorum. Artık kendi uygarlığımızın dışına çıkmamız lazım. İnsanlarımızın bazı şeyleri görmesi gerek. Çin'i, Rusya'yı, İran'ı, İtalya'yı tanıması lazım. Burada yapılacak bir çini sergisinin Topkapı Sarayı çini koleksiyonuna da çok faydası olur, dikkati çeker.

■ **Tuğçe Altınsoy**



koçcrm

Tanı Koç Topluluğu şirketleriyle hedefe koşuyor

2002 yılında kurulan Tanı'nın hedefi, Koç Topluluğu'nun en değerli birikim olan müşteriye sahip çıkıp, onların tercihlerini anlamak ve özel uygulamalarla kalplerindeki yerini daha da sağlamlaştırmak

Başarı için müşteri bilgilerini toplamanın yanında, tüm kanalları en iyi şekilde kullanarak müşteriye bıkırtmayacak; aksine memnun edecek şekilde iletişim kurmak ve müşterilerin Koç Topluluğu şirketlerini tercih etmelerini, sürekli sadakat uygulamaları ile ödüllendirmek amaçlanıyor. Ana iş konuları:

1. Koç müşterisi bilgilerini merkezde toplamak,
2. Koç Topluluğu satış noktalarında müşterileri tanıyacak ve yönlendirecek teknik altyapıyı kurmak,
3. Müşterilerin Koç Topluluğu'ndan alışveriş etmelerini teşvik edecek sadakat ve teşvik uygulamaları geliştirmek.

Tanı çalışmalarını Arçelik, Aygaz, Avis, Beldeyama, DemirDöküm, Divan, Ford, İzocam, Koç Allianz, Koçbank, Koçtaş, Migros, Otokoç/Birmot, Opet, Tat, Setur ve Tofaş ile birlikte sürdürüyor.

Bugüne kadar bu üç alanda kat edilen yol şöyle:

1. Koç müşterisi bilgilerini merkezde toplamak.

23 milyonu aşan müşteri bilgisi merkezde toplandı ve tekilleştirildi.

2. Koç Topluluğu satış noktalarında müşterileri tanıyacak ve yönlendirecek teknik altyapıyı kurmak.

Tanı'nın "Paro" sistem altyapısı ile müşterileri alışveriş noktasında tanıyıp onlarla iletişime geçmek üzere 11 şirketimizde 2400 Pod kuruldu. Altyapı ile tüketici davranışları; tanıma, ödeme, kampanya ve ürün tercihleri olmak üzere çok boyutlu olarak takip ediliyor, kişiye özel kampanya ve fırsatlar sunuluyor. Ayrıca şirketlerin bulundukları sektörün dinamiklerine özel, gelişime açık, esnek uygulamalar da tasarlanıyor.

16 şirkette kurulumu devam eden altyapıyı, DemirDöküm ve Migros'ta gerçekleştirilen uygulama örneklerini vermek mümkün.

Demirdöküm Servis Otomasyon Uygulaması:

DemirDöküm servis otomasyon sistemiyle yapılan entegrasyonla, servislere gelen talepler işlenirken tüketici bilgileri Paro'ya aktarılıyor ve bu bilgiler doğrultusunda kişiye özel kampanyalar/fırsatlar sunuluyor. Uygulamada, Paro Pod kurulmadan Paro yazıcısından kişiye özel kuponlar basılıyor.

Migros Entegre Hedef Kitleli Kampanya Altyapısı:

Yapılan sistem entegrasyonu ile tüketicilere, Migros'un tetiklediği uygulamalardan bazıları Paro kuponlarıyla iletiliyor ve Migros, hedef kitlenin satın alma alışkanlıklarına etki edebiliyor. Her ay 50 bin kişiye "Kişiyi Özel Hedef" kampanyası bu yolla sunuluyor. Aylık top-



lam harcama hedefi Paro kuponla müşteriye duyuruluyor ve her alışverişte hedefine ne kadar yaklaştığı dinamik olarak bildiriliyor. Mayıs'ta uygulanan kampanyada müşterilerin yüzde 16,76'sı hedefini geçti ve kontrol grubuna göre 178 bin 785 YTL ek satış gerçekleşti.

Ayrıca, Migros yılda 850 bin müşterisine kişiye özel kuponlar gönderiyor. Müşteri kuponunu kullandığında, Paro ekranları indirim yapıldığına dair müşteriye bilgilendiriyor.

3. Müşterilerin Koç topluluğundan alışveriş yapmalarını teşvik edecek uygulamalar geliştirmek.

"Koç Müşterisiyim" ayrıcalığını yaşatacak pazarlama uygulamalarının tasarımına başlandı. He-

def, tüm Koç şirketlerinin ortak bir sadakat çatısı altında toplanması ve şirketler arası sinerji yaratmak. Tasarımı Tanı, şirketler ve yeni kurulan KoçCRM Kurulu ile gerçekleştirmektedir. Bu zengin yapının öncesinde pilot niteliğinde şirket içi uygulamalara da başlanmıştır. Bunlardan ikisini örnek olarak verebiliriz;

Aygaz Puan uygulaması:

Dört pilot istasyonda çalışan projede, Aygaz Kart sahibi LPG tüketicileri, Paro Pod'lar aracılığıyla LPG alışverişlerinden belirli oranda puan kazanıp, biriktirilen puanları katalog ürünlerine veya LPG alımında YTL olarak kullanıyor. Puan kazanma ve harcamalarında tüketicilere çeşitli sınırlama ve esneklikler de tanımlanabiliyor. Tanı projede iş analizi, program tasarımı, teknik altyapı kurulumu, yazılım geliştirme ve operasyonel süreçlerde destek verdi ve uygulamayı hayata geçirdi.

Opet-Migros karşılıklı puan kullanımı:

2004 yılında Tanı ve Opet yetkilileri Opet Puan Programı'nı tasarlayıp geliştirdi. Ardından Opet-Migros karşılıklı puan kullanımı projesine start verildi. Tüketiciler Migros Club Kart, Opet Kart ve Opet cobranded kartlar (Ford, Fiat, Alfa Romeo YGS kartları) ve Koçbank kartlarıyla yaptıkları alışverişlerde mevcut puan uygulamalarından belirli oranda puan kazanmaya başladılar.

Tanı projede Paro sistem altyapısı ile iki firmanın sadakat programları arasında köprü kurdu ve bu işbirliğinde çözüm ortağı oldu. Proje yönetimi, koordinasyon, iş analizi, program tasarımı ve geliştirilmesinde destek verdi. Firmaların mevcut durumları ve ihtiyaçları değerlendirilerek uygulamanın analiz, geliştirme ve pilot çalışmaları yapıldı. Uygulama halen günlük raporlama sistemiyle detaylı olarak izleniyor. 🔄

Önerileriniz için: Neslihan Aksu / neslihana@paro.com.tr



İlki 30 Mayıs'ta Silivri-Değirmenköy'de sergilenen "Ay Almancı, Vay Almancı" adlı oyun ile 90 binden fazla çiftçiye ve ailelerine ulaşılması hedefleniyor.



Koç Topluluğu şirketleri sosyal sorumluluk projeleri ile göz dolduruyor

Koç Allianz, Aygaz ve New Holland Trakmak'tan **kültüre büyük katkı**

Koç Topluluğu şirketleri hayata geçirdikleri sosyal sorumluluk projeleriyle kültür hayatımıza katkıda bulunmaya devam ediyorlar. Koç Allianz, Kapadokya'daki Sobesos Kazısı'nın sponsorluğunu, Aygaz ise Sagalassos Antik Kenti'ndeki Antoninler Çeşmesi'nin restorasyonunu üstlendi. New Holland Trakmak ise Türk çiftçisini tiyatro ile buluşturmak için yollara çıktı

Koç Allianz ve Sobesos

Koç Allianz bu yıl, "Koç Allianz Türkiye ile kucaklaşıyor" adı altında Kapadokya'da hem acenteleri ile bir araya geldi hem de bölge turizmine katkı sağlayacak Sobesos Kazısı'na sponsor oldu. Yapılan araştırmalar sonucunda Kapadokya tarihine, dolayısıyla da turizmine önemli katkılar sağlaması beklenen ve uzun süredir bütçe yetersizliği nedeniyle yapılamayan Sobesos Kazısı'na, Koç Allianz'ın yanı sıra acenteler de sponsor olma kararı aldı.

Kapadokya bölgesindeki, Geç Roma ile Erken Hristiyanlık dönemlerine ait Sobesos Kenti'nin tarihi M.S. 3. ve 4. yüzyıla dayanıyor. Kazı alanında ortaya çıkarılan ve bölge için o döneme ait ilk mimari buluntu olan Sobesos mozaiklerinin benzerleri, dünyada sadece Suriye-Apameia'da ve Yunanistan-Selanik'te bulu-

nuyor. Koç Allianz'ın desteği ile sürecektek olan kazı çalışmaları, maddi kaynakların yetersizliği sebebi ile 2002 yılında durma noktasına gelmiş ve 2004 yılında tamamen durdurulmuştu. Ürgüp'e yaklaşık 30 kilometre uzaklıktaki antik kentte yapılan kazılar sonucunda şu ana kadar bir hamam, bir toplantı salonu, bir mozaikli oda, bir şapel ve çok sayıda mezar ortaya çıkarıldı.

Aygaz Sagalassos'un sponsoru

Sosyal sorumluluk bilinciyle kültür ve sanat faaliyetlerine destek veren Aygaz, Sagalassos Antik Kenti'nin en çok dikkat çeken yapısı olan Yukarı Agora'nın kuzeyindeki Antoninler Çeşmesi'nin (M.S. 161-180) restorasyonu için sponsor oldu ve bu çalışmaların altı yıl sürmesi planlanıyor. Aygaz bugüne kadar Belçika Üniversitesi ve yabancı kuruluşlar tarafından

finanse edilen çalışmalara destek veren Türkiye'deki tek özel sektör kuruluşu. Antalya'ya 110 kilometre uzaklıktaki Sagalassos Antik Kenti, Burdur'un Ağlasun ilçesinin yedi kilometre kuzeyinde yer alıyor. Batı Toroslar'ın bir parçası olan Ağlasun Dağı'nın güney eteklerinde, 1450-1700 metre yükseklikteki meyilli arazi üzerine kurulmuş olan kentin kalıntıları, doğu-batı yönünde 2,5 kilometre kuzey-güney yönünde de 1,5 kilometreyi kapsayan bir alana yayılmış. Bölgede rastlanılan ilk insan izleri, günümüzden yaklaşık 12 bin yıl öncesine dayanıyor. Sagalassos'taki ilk modern ve bilimsel kazı çalışmaları 1990 yılında **Prof. M. Waelkens** (Leuven Üniversitesi, Belçika) başkanlığında başladı ve halen devam ediyor. Son yıllarda Türkiye'nin en büyük kazılarında biri haline gelen Sagalassos'ta, 10'dan fazla değişik meslekten



Aygaz, Sagalassos Antik Kenti'nin yapılarından Antoninler Çeşmesi'nin altı yıl sürmesi planlanan restorasyonuna sponsor oldu.



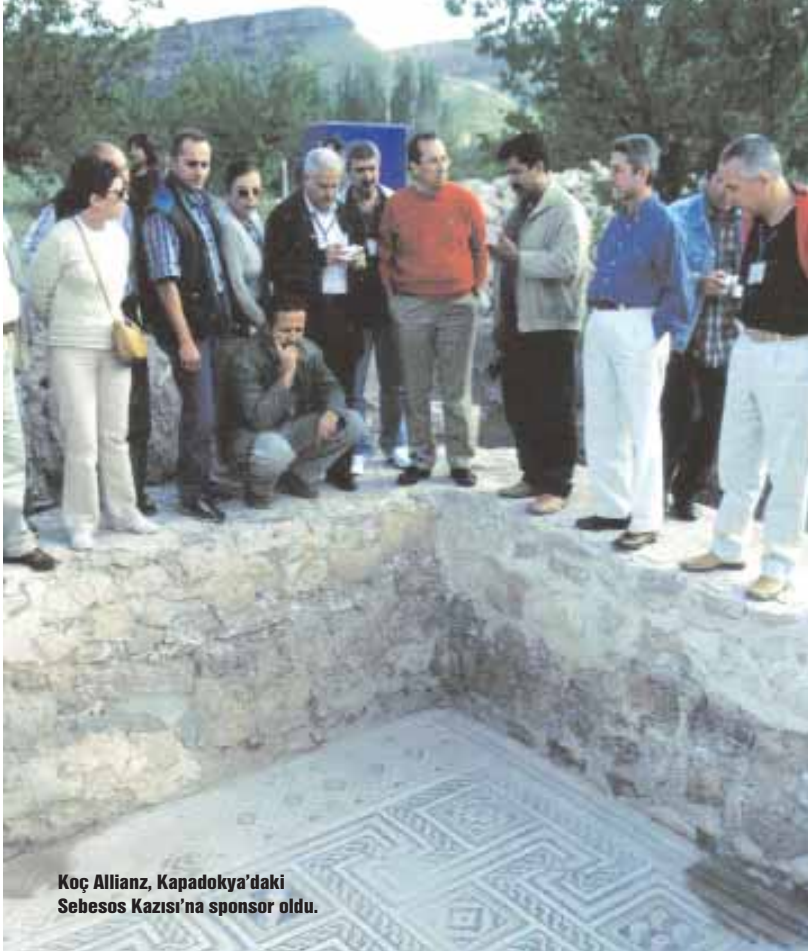
“Tarımı özendiriyoruz”

Ateş Arsan, Ağustos ayı sonuna kadar sergilenen oyunun, çiftçilerden beklenen ilgiyi göreceğine inandığını söyledi. Değirmenköylülerin oyuna olan ilgilerinin kendisini mutlu ettiğini söyleyen Arsan, “Görüyoruz ki amacımıza ulaşacağız. Çoluk çocuk, genç yaşlı herkes burada. Önemli olan istediğimiz mesajları aktarabilmek, varlığını anlatabilmek. New Holland Trakmak olarak bayilerimizle ve çiftçilerle her zaman iletişim halindeyiz. Tiyatroda sergilenen oyun, tarımsal aktivitedeki eksiklikleri ortaya çıkaran bir oyun. Çiftçilere mesajımızı direkt olarak veriyoruz. Tarımı, üretkenliği ve verimliliği özendiriyoruz” diye konuştu.

Özel sahne kuruluyor

Senaryosunu **Renan Bilek**'in yazdığı, **Mustafa Baykan**'ın öykülendirdiği, “2005 Afife Jale En İyi Yönetmen” ödülünü alan **Şakir Gürzumar** tarafından yönetilen ve İstanbul Devlet Tiyatrosu'nun genç oyuncularından sahnelenen “Ay Almancı, Vay Almancı” adlı oyun için New Holland Trakmak tarafından özel bir sahne oluşturuldu. Yaklaşık üç saatte kurulup bir saatte sökülebilen demonte bir sistemden oluşan sahne, 70 metrekare alan üzerine oturan bir metre yükseklikteki podyum üzerine kurulu. Sekiz oyuncu ve sekiz teknik ekip olmak üzere toplam 16 kişinin görev aldığı New Holland Trakmak Tiyatrosu için turne boyunca bir tır ve iki minibüs ulaşım sağlıyor.

sosyal sorumluluk



Koç Allianz, Kapadokya'daki Sebesos Kazısı'na sponsor oldu.

ve ülkeden gelen yaklaşık 130 kişilik bilimsel bir ekiple beraber, yaklaşık 100 kişilik Ağlasunlu işçi ekibi çalışıyor.

New Holland Trakmak çiftçileri tiyatro ile buluşturuyor

Türkiye'de traktör sektörünün lider firması New Holland Trakmak, sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde Türkiye genelindeki 60 farklı noktada çiftçileri tiyatro ile buluşturuyor. İlki 30 Mayıs'ta Silivri-Değirmenköy'de sergilenen “Ay Almancı, Vay Almancı” adlı oyun ile 90 binden fazla çiftçiye ve ailelerine ulaşılması hedefleniyor. Üç ay boyunca köy köy dolaşacak olan

New Holland Trakmak Tiyatrosu, Trakya, Ege, Akdeniz, İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerindeki 60 farklı noktada, yaklaşık 90 bin çiftçiye ve ailelerine açık havada tiyatro keyfi yaşatacak. “Ay Almancı, Vay Almancı” isimli, Almanya'dan gelen üçüncü kuşak Türk gençleri ile Alman eşinin köy halkıyla kurmak istediği iletişimin esprili bir dille anlatıldığı oyunda, kent yaşamından köy yaşamına geçiş aktarılıyor. İlki Silivri-Değirmenköy'de sergilenen oyunu, Koç Holding Diğer Otomotiv Şirketleri Grubu Başkanı **Selçuk Gezdur** ve New Holland Trakmak Genel Müdürü **Ateş Arsan** da izledi.

“Kapalıçarşı’da Divan Pastanesi açılması iyi oldu”

Divan Sohbetleri için bu ay Hürriyet Gazetesi Yayın Danışmanı Doğan Hızlan’ı konuk ettik. Hızlan ile Kapalıçarşı’da açılan ve müşterilerin büyük ilgisini gören Divan’da, eleştirmenliğinin yanı sıra kitaplara olan tutkusunu, müzik sevgisini, dolma kalem ve papyonlarını konuştuk

Konuğumuz Doğan Hızlan’la Kapalıçarşı Cevahir Bedesten’de 23 Nisan’da açılan Divan’da görüştük. Ney sesi eşliğindeki bu tarihi ortamda gerçekleşen sohbet, Türk edebiyatına büyük değer katan Doğan Hızlan sayesinde “bilgi dolu” bir özellik, ayrı bir tat kazandı.

Yayıncı ve yazar Erdal Öz’un, “Edebiyatımızın Cumhurbaşkanı” diye söz ettiği Hızlan, yarım asırdan fazla süren edebiyat eleştirmenliği serüvenini Bizden Haberler okurları için anlattı...

Öncelikle içinde bulunduğumuz ortamla ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz? Burayı nasıl buldunuz? Bilmediğim bir ortama geldiğim için hoşuma gitti. Çünkü ben iyi bir Divan müşteriyim; lokanta ve pastanelerinin hepsini biliyorum. Kurabiye, kuki ve pastaları hep Divan’dan alırım. Divan’ın her çeşidini bilirim. Kestaneli ve limonlu pastasının yanı sıra ayçöreğini de çok seviyorum.

Kapalıçarşı gibi tarihi ve turistik bir mekânda Divan açılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tarihi mekanlarda iyi kurumların böyle yerler açmalarını ben daima tavsiye ederim. Çünkü Kapalıçarşı’da böyle bir yer yok. Buraya gelen insanların, yorulup da biraz mola vermek istediklerinde böyle bir yerde pasta ve kurabiye yemek güzel.

Gelelim sizin işiniz olan edebiyat eleştirmenliğine. Bu yönünüzü nasıl keşfettiniz?

Ben 15 yaşından beri okuyup yazarım. Bir şey okuduğunuz zaman kendi görüşünüzü başkalarına iletme istiyorsunuz. Eleş-

tirlerde kendi beğendiklerinizi, seçtiklerinizi ve kendi dünyanızı iletirsiniz. Eleştiri becerisini kitapları okuyarak ve çok uzun bir yoldan sonra kazandım.

Edebiyat eleştirilerinizle kültür dünyamıza büyük bir değer katıyorsunuz. Bir gazeteci olarak zaman zaman konu kıtlığı çektiğiniz oluyor mu?

Kültür ve sanat çeşitliliği kapsayan ve hayatın içinde olan iki değerdir. Ben de sürekli bunu yaşıyor ve izliyorum. Tabii ki bunun derinliğine incelenmesi gerekir. Türkiye’de konu kıtlığı çekilmez; aksine çok konu vardır, konu seçme zorluğu çekilir. İlk yazım 1954’te çıktı, yani 51 yıldır yazıyorum. Bir iş yaşama biçiminizse bu size olağan geliyor.

“Yalnızlık Kahvesi” kitabınızın önsözünde, “Ben hep çalgın kalabalıklardan uzak yaşadım” diyorsunuz. Kalabalıktan uzak yaşayarak, bu kadar insana seslenmek nasıl mümkün oluyor?

Benim alanım sanat, edebiyat ve kültür. Elbetteki sergi, toplantı ve konserlere gidiyorum. Sanatçılardan oluşan bir topluluk benim için kalabalık değil. Edebiyatçıları meslektaşım; diğerleri de benim dünyamdan insanlar. Kalabalıktan kastım, sosyal hayat; lokantalara gideceksiniz, toplantılara katılacaksınız... Benim öyle bir sosyal hayatım yok. Genellikle açılışlara gitmem; sergileri ise açıldıktan sonra gezerim. Çünkü açılış sırasında kalabalıktan resimleri göremezsiniz. Davetlere ise çok seçerek

giderim. Sanatın seçkin olanları dışında ben hiçbirine katılmam, evime giderim. Evimde gazetede ki odam arasında pek fark yoktur. Evimde bilgisayarlar kitaplar, CD’ler vardır, ofisim de öyledir.

Size her yeni çıkan kitap gelir mi? Bunlar arasından okuyacaklarınızı nasıl belirliyorsunuz?

İyi mi diyeyim, ne yazık mı diyeyim, çok kitap geliyor. E, haklılar ama... Ben Hürriyet Gösteri’nin de başında olduğum için herkes bunu bekliyor. Gelen kitaplar bir elemekten geçiyor. Ama bazılarını da beğendiğim halde bir sıraya koyup zamanla okuyorum. Bu nedenle bir “kütüphane evi” oluşturdum. Haftada bir kere o eve mutlaka uğrarım. Ben gitmesem de asista-





Edebiyat eleştirmeni Doğan Hızlan, Kapalıçarşı'da açılan Divan Pastanesi'nin Kapalıçarşı'ya gelenler için iyi bir mola fırsatı yarattığını söylüyor.

nım gider. Yaklaşık 140 metrekairelik bu evin odaları kitapla dolu. Evde çalışma odası ve bilgisayar var. Onun dışında gazetede ve yaşadığım evde kitaplarım var. Bu kitaplara temizlik, bakım gerekiyor; rutubetten korumak için soba yakılıyor. Bu kitapları ortaokuldan beri biriktiriyorum.

İnsanın kitaplardan kurulmuş bir dünyasının olması nasıl bir duygu?

Çok hoş bir duygu... Kitaba vermiş olduğunuz bir ömür, her kitabın kapağında görürsünüz. Onlara baktığınızda anılarınız tazelenir. Bu dünyadan ayrılan dostlarınızı görürsünüz. Benim gibi bir insanın kitaplardan hayatını okuması mümkün. Hepsini bir simge gibi, benim hayatımın değişik dönemlerini anlatırlar. Kütüphanede bulunmak benim çok hoşuma gidiyor. Onların arkasındaki adları anımsıyorum.

Sizin için Erdal Öz, "Edebiyatımızın Cumhuriyetini" tanımlaması yapmıştı. Bu tanımlama hoşunuza gitti mi?

Bu iltifata kim hayır diyebilir ki? Sağ olsun Erdal Öz'ün bu iltifatı elbette benim için önemli. Bunun üzerine **Ertuğrul Özkök**

şöyle bir yorum yapmıştı: "Ben böyle sivri unvanlardan sonra daima tepki beklerim. Fakat Erdal Öz bu unvanı size verdikten sonra tepki gelmedi. Demek ki bunu onaylayanların sayısı fazla."

Hobilerinizden biri de müzik

Müzik zevki ve alışkanlığı aileden gelir. Tezyelerim, halam, babam enstrüman çalardı. Ben de nota okurum. Benim favorim klasik Batı müziğidir. Cazı çok az bilirim, klasik caz dinlerim bazen. Pop konusunda bir bilgim yok ve hiçbir şey hissetmiyorum. Klasik cazcılar dinliyorum, modern cazla ilgim yok. Opera benim özel bir alanım. Müziği her yerde dinlerim.

Herhangi bir enstrüman çalıyor musunuz?

Bir zamanlar radyoevinde ut çaldım ama o amatörce yapılan bir işti. Ustalarla birlikte olarak nota yazmak istedim. Nota ilgim sürüyor. İyi bir koleksiyonum var.

Yanılmıyorsam iyi bir dolma kalem koleksiyonunuz da var?

Dolmakalemi severim, onları da biriktirim. Dostlarım da bana kalem hediye

eder. Daha ortaokuldayken rahmetli Saadet Teyzem bana altın ve sedefli Pelikan bir kalem hediye etmişti. Çok hoşuma gitti o benim; görenler bayılırdı. Ondan sonra yine teyzelerim kalem aldılar ve o ben de bir tutkuya dönüştü. Kendi yaşadığım evde bir koleksiyon oluşturdum. Camkânlarım var, kitaplarım gibi dolmakalemlerimin de sayısını bilmiyorum.

Daha ziyade el yazısı mı yazarsınız, bilgisayar mı kullanırsınız?

Bilgisayar kullanırım. Yarım sayfalık bir yazıyı bile bilgisayarda yazarım. Bazen çok uzak bir yere gittiğimde yazılarımı el yazımla yazıyorum.

Bir yazınızda İpod kullanımına özendiğinizi söylemişsiniz. İpod alacak mısınız?

iPod için kararsızım. iPod'u inceliyorum, müzik indirmesini öğrendim. Fakat alıp almama konusunda karar veremedim. Birçok arkadaşım kullanıyor. Seyahate çıktığımda uçakta, otelde ve gezerken kullanmak mümkün. Küçük ve teferuatının olmaması güzel. Tabii bu ilerleyiş mutlaka bir gün bizi çekecek ve iPod alacağız. Çünkü daha rahat bir alet...

Efendim sizi her zaman papyonlu görüyoruz. Hiç kravat takmaz mısınız?

Papyon takmak hoşuma gidiyor, daha rahat ve bence daha işlevsel. Hafta sonları bir konser veya toplantı olmazsa spor gömlek, yazın da tişört giyiyorum. Kravat tercih etmiyorum ama bana arkadaşlarımdan hediye ettiği, üzerinde papyon desenleri olan kravatlarım var.

Divan Kapalıçarşı'ya nasıl gidilir?

Kapalıçarşı, Cevahir Bedesten, 143/151'de bulunan Divan Kapalıçarşı'ya Çarşıkapı, Beyazıt ve Nuruosmaniye kapılarından gitmek mümkün. Arabasını otoparka bırakmak isteyenler için en uygun giriş ise Nuruosmaniye Kapısı. Bu kapıdan girdiğinizde karşınıza çıkan Kuyumcular Caddesi'nden sağa dönüp ilerlediğiniz zaman İç Bedesten'e giriyorsunuz. Buradan pastanenin tabelalarını takip ettiğinizde rahatlıkla Divan Kapalıçarşı'ya ulaşıyorsunuz.

Tel: 0 212 520 22 50

Tofaş Kayseri Ana Bayii Özarlar Genel Müdürü Zeki Özar:

“Yerli malı imajı satışlarımızı olumlu etkiliyor”

34 yıldır Kayseri’de Tofaş ana bayiliği yapan Özarlar’ın, çevre illerden de pek çok müşterisi var. Zeki Özar, Koç isminin ve yerli malı imajının satışlara büyük katkı sağladığını söylüyor

Her ay bir bayimize açtığımız “Birlikte Başarmak” sayfalarımıza bu ay “Anadolu Buluşmaları” için gittiğimiz Kayseri’den bir bayimizi konuk ettik. Konuğumuz, 34 yıldır Kayseri’de Tofaş Ana Bayiliği yapan Özarlar Otomobilcilik Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi Genel Müdürü ikinci kuşak bayi **Zeki Özar**. Babasından devraldığı işini daha da büyüten Özar, Kayseri’nin sosyokültürel yapısından dolayı, Tofaş’ın yerli malı imajının satışları olumlu yönde etkilendiğini söylüyor. Ülke genelinde yaygın kullanımı ve servis ağı, yedek parça temin kolaylığı, malzeme ve işçilik ücretlerinin sektördeki emsallerine göre ucuzluğu, Kayseri halkının Tofaş ürünlerini tercih etmesinde önemli bir avantaj oluşturduğunu söyleyen Zeki Özar’la, satışlar, ilgi gören ürünler ve Koç Topluluğu’nun diğer bayileriyle arasındaki dayanışma üzerine konuştuk.

Öncelikle 21 Haziran’da Kayseri’de yapılan Anadolu Buluşmaları ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz? Bu buluşmaların bayilerin kendilerini anlatmaları ve bir araya gelip kaynaşmaları açısından faydalı olduğunu düşünüyor musunuz?

Öncelikle her türlü diyalog ve görüşmenin insan ilişkilerini olumlu yönde etkilediğini düşünüyorum. Bu bağlamda, Kayseri’de yapılan Anadolu Buluşmaları, iş yaşantımızla ilgili olarak görüş ve önerilerimizi, geleceğe ilişkin beklentilerimizi, yaşadığımız sorunları, bu sorunların çözümüne ilişkin görüş ve önerilerimizi anlatabilme olanağı sağladı. Ayrıca, Koç ailesi çatısı altında aynı amaç için çalışan biz bayiler, Koç Topluluğu üst düzey yö-

netimini daha yakından tanıma imkanı bulduk. Bu toplantıların, birlik-beraberlik olgusunun geliştirilerek takım ruhunu oluşturma adına çok olumlu katkısı olduğunu, bu tür etkinliklerin devamlılığı halinde daha da ileri gideceğimiz noktasındaki inancım tamdır.

“Yeni Albea ve yeni Palio yenilenen çehresi ile kısa zamanda müşterilerimizden büyük bir ilgi ve kabul gördü. Bu sayede müşteri portföyümüzü genişlettik. Önümüzdeki dönemde de yakaladığımız bu olumlu rüzgârın daha hızlı eseceğini ümit ediyorum.”

Kaç yıldır Tofaş bayiliği yapıyorsunuz? Bu süreçte hem satış, hem müşteriler tarafında tanık olduğunuz değişim ve gelişimi anlatabilir misiniz?

1971 yılında babam, Tofaş ana bayii olarak faaliyet göstermeye başladı. Özarlar Tofaş Ana Bayisi olarak 34 yıldır Kayseri’de halkımızın binek ve ticari araç ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Bu süreçte içinde ülkemizin sosyoekonomik gelişimine paralel olarak artan müşteri talebi, gelişen teknolojinin de etkisiyle, mevcut araçların tip-model ve konfor olarak değişimini zorunlu kıldı. Özellikle son yıllarda, otomotiv sektöründeki marka ve model çeşitliliği; müşteri memnuniyeti ve sadakatini sağlamak için hem satış, hem de satış sonrası hizmet birimlerimizi ve bayi olarak bizleri, personelimizin eğitimini artırma, donanım ve ekipmanımızı sektörün ihtiyacına cevap verecek şekilde yenileme ihtiyacını ortaya koyarak daha kurumsal bir yapılanma içine itti. Bu elbette Koç Topluluğu’nun katkısı ikinci kuşak Koç Topluluğu



üyesi olarak, babamdan devraldığım sorumlulukla, gerek şirketimizin kapasite ve yatırımlarını artırarak, gerekse satış grafiğini her geçen gün daha olumlu bir noktaya taşıyarak Kayseri’de otomotiv sektöründe Özarlar Tofaş Ana Bayisi olarak etkin bir marka haline geldiğimizi söyleyebilirim.

Tofaş Bayisi olmanızın sizin için önemi nedir? Bulunduğunuz ilde Koç Topluluğu bayisi olmanın size getirdiği avantajlar nelerdir? İnsanların yaklaşımında ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?

Koç Topluluğu gibi ülkemizin öncü ve lider kuruluşlarından birinin bayisi olmak, her şeyden önce Koç adının ağırlığını ve sorumluluğunu omuzlarımızda hissedip, kurucumuz ve ticari yaşantımızdaki önderimiz rahmetli **Vehbi Koç**’un temel düstur olarak bizlere hedef gösterdiği “üstün iş ahlakı ve çalışma ilkelerine uymak” prensibinden hareketle, Koç adı altında Tofaş markasını en iyi şekilde temsil etmektir.

Koç bayisi olmak, mevcut ve potansiyel müşterilerimizde güçlü bir ekonomik yapı, gelecek ile ilgili koşulsuz garanti ve teminat hissi oluşturarak, müşteri memnuniyeti ve sadakati sağlama noktasında bize çok önemli bir avantaj sağlıyor.

Ayrıca Kayseri’nin sosyokültürel yapısından dolayı, Tofaş’ın yerli malı imajı, satışlarımızı olumlu yönde etkileyerek, Kayseri’de Özarlar, Koç Topluluğu bayisi olarak hak ettiği saygınlığa ulaştırdı.

Koç Grubu’nun diğer şirketlerinin bayileriyle aranızda bir dayanışma yaşıyor mu? Bu dayanışma duygusu hakkında bilgi verir misiniz?

Koç Topluluğu’nun diğer şirket bayileri ile, aynı ailenin fertleri olma duygusundan hareketle, ihtiyaçlarımızı birbirimizden ediyor, mevcut müşterilerimize tavsiye ederek, karşılıklı güven ve işbirliği içinde, dayanışma içinde bulunuyoruz.

Kayseri otomotiv sahipliği bakımından nasıl bir potansiyel taşıyor? Ekonomik kalkınmaya bağlı otomobil alımlarında artış yaşıyor mu?

2004 yılı satışlar bakımından çok iyi geçti; 2005 yılına da ümitle bakıyoruz. Kayseri, aldığı göç ve normal nüfus artışı ile birlikte, Anadolu şehirleri içinde sanayi ve ticaret alanındaki gelişmelere paralel artan yatırımlar nedeniyle, otomotiv sektörü için çok ciddi potansiyeli olan bir şehir. Nüfus artışı ve sanayi ile ticari işlet-



Zeki Özar, Kayseri’nin yanı sıra çevre illerden gelen müşterilere de otomobil sattıklarını söylüyor.

melerin çoğalması otomobil alımlarındaki artış için önemli bir faktör.

Kayseri’de de otomotiv piyasasında yoğun bir rekabet yaşıyor? Bu rekabet ortamında sizin Tofaş olarak avantajlarınız nelerdir?

Kayseri’de Özarlar Tofaş ana bayisi olarak otomotiv sektöründe 34 yıldır faaliyet gösteriyor olmamız, birçok müşterimiz ile aramızda babadan oğula geçen geleneksel bir bağ kurulmasına, otomobil alımlarında bizi tercih etmelerine neden oluyor. Ayrıca temel Koç prensiplerinin de katkısı şüphesiz göz ardı edilemez. Her ürün yelpazesinde olduğu gibi, Tofaş ürünlerinin ülke genelinde yaygın kullanımı ve servis ağı, yedek parça temin kolaylığı, malzeme ve işçilik ücretlerinin sektördeki emsallerine göre ucuzluğu, Kayseri halkının Tofaş ürünlerini tercih etmesinde önemli bir avantaj oluşturduğu kanısındayım.

Tofaş ana bayisi olarak Kayseri dışından çevre illerden de müşterileriniz var mı?

Evet, sevinerek ve gurur duyarak söylüyorum, sadece Kayseri halkına değil, çevre illerden gelen müşterilerimize de satış ve satış sonrası olarak hizmet veriyoruz.

Ana bayi olarak toptan yedek parça satışı da yapıyorunuz? Tofaş’ın en güçlü olduğu bu daldaki satışlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim dışımızda çevremizde Tofaş otomobiller için hizmet veren sektördeki diğer

ihtiyaç sahibi firmalara da toptan yedek parça satışı yapıyoruz. Satışlarımız hedeflerimiz doğrultusunda her geçen gün artıyor.

Fiat Doblo’ya Kayseriler ilgi gösteriyor mu? Bu aracı daha çok kimler satın alıyor?

Doblo hafif ticari araç olarak yurt genelinde olduğu gibi, Kayseri halkı tarafından da çok ilgi gören ürünümüz. Doblo, hem ticari, hem de binek araç olarak kullanılabilme özelliğinden dolayı daha çok esnaf ve ticari işletme sahipleri tarafından tercih ediliyor. Bagaj hacim genişliğinin getirdiği avantaj nedeniyle de hedef kitlenin dışındaki diğer müşterilerimizin tercih nedeni olduğunu tesbit edebiliyoruz.

Firmanızda kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

Firmanızda 81 personel çalışıyor. Her akşam evime, çalışanlarıma ve ailelerime maddi katkı sağlamanın huzuru ile gidiyorum. 81 kişiye istihdam sağlamanın ülke ekonomisine katkısından dolayı, Koç ailesinin bir ferdi olarak gurur duyuyorum.

Koç Topluluğu’nun bayilerini bir araya getirdiği www.kocbayi.com sitesine üye misiniz? Bu site ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

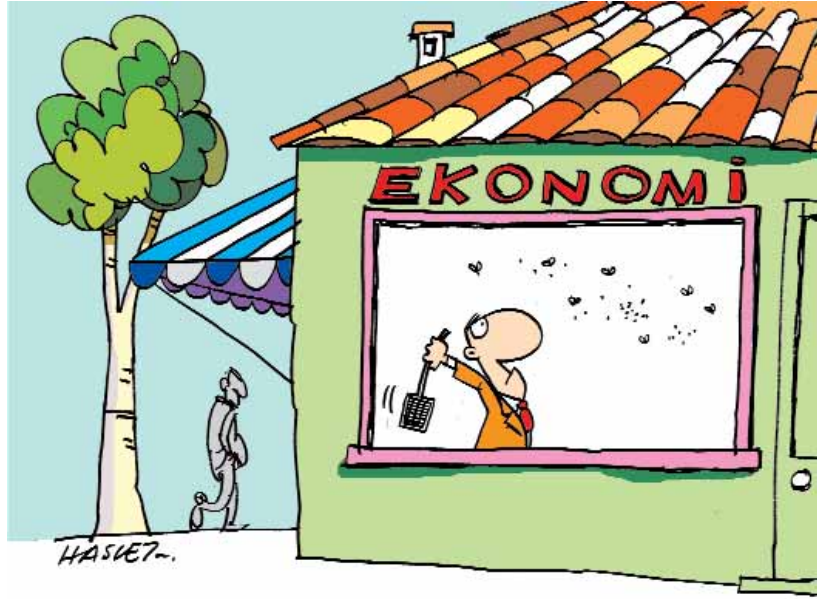
Siteye üyeyim ve takip etmeye çalışıyorum. Bu sitenin Koç Topluluğu’ndaki değişiklik ve yeniliklerden haberdar olmamız, gerektiğinde bazı adreslere ulaşmamız açısından önemli olduğunu düşünüyorum.

Sinekler ve gerçekler

Bizde “sinek” dediğin vızlı canlısı genellikle yaz gelince ortaya çıkar. Sanki o yaz misafirdir! Yaz gelince ortaya çıkanlar özellikle de sivrisineklerdir. Ancak “sinek” dendiğinde benim aklıma ilk önce, televizyon yayınlarının yeni başladığı o 70’li yıllar geliyor. Bizler o yıllarda TRT ekranlarında sadece yepyeni dizilerle, filmlerle, programlarla değil “stüdyo” sinekleriyle de tanışmıştık. TRT stüdyosuna giren bu sinekler genellikle haber bültenlerinde çıkardı karşımıza. Bu yüzden bunlara “Haber sineği” de dendi ve haklarında pek çok karikatür çizildi zamanın mizah dergilerinde. Stüdyo sinekleri özel televizyon kanallarının ardı ardına açılması sonrasında, bu kadar çok kanaldan başları dönmüş olacak ki ortarlardan teker teker kayboldular.

Ve biz kalakaldık ortalıktan asla eksik olmayan bilumum karasinek ve sivrisineklerimizle. Bu arada halk olarak “sinek avlama” deyimini pek sevdik her daim. Bu yıl sinekler yazdan da erken girdi yaşamımıza. Rusya’ya giden taze sebze ve meyvelerin arasına karışıp da Rusya’nın ithalatı yasaklamasına bile yol açan o meşhur “Akdeniz sinekleri”nin derdine düşmüşken, birdenbire Oval Ofis’e kilitlendik, zira “Oval Ofis”e giren bir “Atsineği” bizi, özellikle de medyamızı günlerce meşgul etti. Akdeniz sinekleri Rusya’ya kadar gider de, ben Amerikalara kadar gidemem mi diyen bu inatçı atsineğin buralardan gitme olasılığı bence yüksekti.

Biz gene dönelim hayatımızın en köklü sineklerine, yani sivrisineklere! Yazın bunalıcı, tüy dökücü sıcak günlerinde özellikle geceleri ortaya çıkan, tepemizde vızır vızır vızırdarak, bizi zırt-pırt ısırarak rahatsız eden sivrisinekler acaba kışları neden ortarlarda gözükmüyorlar dersiniz? Çünkü onların ısıma mesaisi yaz aylarındadır! Kışları soğuk yüzünden ortarlarda gözükmeyen sivrisinekler sıcakları severler ve şimdi sıkı



durun; onların işe çıktıkları an günde sadece ve sadece 2 saattir. Yani bir sivrisinek günde sadece iki saat ısırır, geri kalan 22 saat loş köşelerde dinlenip, ense yapar. Bakın sivrisineklerimiz bile bize ne kadar benziyor değil mi? İşte o iki saatlik çalışmayı da çoğunlukla akşamüstü, geceleri ve sabaha karşı yaparlar. Siz de bu arada ısırdığınızla kalırsınız! Bilim dünyası sivrisineklerle ilgili loşta kalmış bu gerçekleri ortaya çıkarmaya devam ediyor. Bakın ortaya çıkan en son gerçekse şu: “Sivrisinekler kanını emeceği insanı seçiyormuş!..” Evet yanlış duymadınız, Florida Üniversitesi’nden Prof. **Jerry Butler**’ın yürüttüğü bir araştırmanın sonuçlarına göre, her 10 kişiden biri sivrisineklere çekici geliyormuş! Sivrisinekler tarafından ısırılmada genetik özelliklerin rolü yüzde 85’miş. Yani babanız sivrisinekler tarafından çok fazla ısırılıyorsa sizin de böyle bir duruma düşme olasılığınız epeyce fazla. Bu arada vücut kimyasındaki bazı elementlerin de sivrisinekleri çektiği belirtilmiş. Sivrisinekler derisinde yüksek oranda kolesterol olanları ısır-

mayı da çok seviyorlarmış. Alın işte kolesterolün bilinmeyen bir zararı daha!

Bu son araştırmaya göre, inanması epeyce zor ama, bir sivrisinek kurbanının kokusunu tam 50 kilometreden alabiliyormuş. Düşünün, tam 50 kilometre öteden sizi fark eden bir sivrisinek yola çıktı, sizin haberi bile yok! Özellikle iriyan insanlarla, hamile kadınlar sivrisineklerin ilgi alanına yani ısıma alanına daha fazla giriyormuş. Bunun nedeni de bu kişilerin normalin üzerinde karbondioksit çıkarmasıymış. Sivrisinek değil mi, karbondioksit dahil zararlı ne varsa her şeyi seviyor meret! Sivrisinekler bize mesaj mı vermek istiyor acaba? Onların bile ısırılma bu kadar seçici olduğu bir dünyada, biz insanlar da artık daha seçici olmalıyız belki de.

Gördüğünüz gibi sinekler hakkındaki gerçekler sinekler kadar küçük değil ve mideden çok kafa bulandırabiliyor! Evet şu sıralar sizin tepemizde vızıldayan bir sinek varsa, demek ki siz de “seçilmiş” birisiniz; az sonra haince ısırılırsanız da, en azından bu da size küçük bir teselli olsun!..

SEKTÖREL
VİZYON

TEMMUZ 2005

SAYI 328



Hayallerinizin mutfak DemirDöküm Alno

DemirDöküm Alno, üç değişik mutfak konseptinde 25 farklı kapak seçeneği, isteğe uygun kapak tasarımları, seçilebilir kulp, baza, tezgâh ve modülleri ile kendinize özgü bir tasarımla hayallerinizin mutfakına ulaşma fırsatı sunuyor.

“Home”, “Country” ve “Lifestyle” konseptlerinden oluşan DemirDöküm Alno Mutfak serileri, bir mutfaktaki tüm beklenti ve ihtiyaçları karşılamaya yönelik yaratıcılığı etkileyecek fikirlerle dolu. Alno Mutfak, mutfakınızın farklı noktalarında istediğiniz tezgâh/baza yükseklikleri rahat bir çalışma imkânı sunuyor. Bilinen raf sistemlerine oranla yüzde 36 daha fazla raf alanı yaratılarak tasarlanan akıllı raf sistemleri ile mutfakınızda dağınıklıkla neden olacak birçok şeyi ko-

laylıkla düzenliyor. DemirDöküm Alno, mutfak dizaynı konusundaki yaklaşımını renk kullanım kombinasyonları, ışıklandırma sistemi ve servosoft çekmece kapanış sistemleri ile de farklılaştırıyor.

Camlı vitrin/kiler dolabı: Kırmızı, beyaz, grafit ve siyah renklerde sipariş edilebilen bu modül, mutfakta modern bir hava yaratıyor. Önden bakıldığında vitrin gibi görünen modül, yanındaki kulp sayesinde açılıyor ve iç kısmı kiler olarak kullanılıyor. Alt ve üst dolap bitişlerinde kullanılan camlı modüller, içerideki led ışıkları sayesinde mavi, yeşil, turuncu ve mor renklere bürünebiliyor. Dolabın içindeki düğme sayesinde de istenilen rengin sabitlenmesi mümkün olabiliyor.



Arstil Ankara'da

Arstil markasıyla mobilya sektörüne iddialı bir giriş yapan Arçelik, en büyük mağazasını Ankara'da açtı. 4 bin metrekarelik Arstil mağazasında, panel mobilyadan oturma gruplarına, züccaciye-den tekstile kadar yaklaşık bin çeşit ürün yer alıyor.

Arçelik Genel Müdürü **Gündüz Özdemir**'in açılışını yaptığı mağaza, bugüne kadar kendi kategorisinde açılan en büyük mağaza olma özelliğini taşıyor. Mağazada mobilya ile birlikte Arçelik marka ürünlerin de satışı gerçekleştirilecek.

Kasparov'lar İzmir'de yetiştiriyor

“Beko 4. Ödüllü Okullararası Takım Satranç Yarışması” İzmir Fuarı'nda gerçekleştirildi. Beko'nun sponsorluğunda düzenlenen yarışmada dereceye girenlere, düzenlenen törenle çeşitli hediyeler verildi.

ENERJİ

Şener Şen Aygaz reklamında

Türkiye’de milyonlarca ailenin tercihi Aygaz’ın “Türkiye enerjisini bizden alıyor” temalı reklam kampanyasında ünlü sinema sanatçısı Şener Şen rol aldı. Geçtiğimiz yıl marka kimliğini yenileyen Aygaz, yeni reklam kampanyasında ailenin bir parçası olarak konumlandırıldı. Reklam filminde ise sevilen sanatçı Şener Şen ile çalışıldı. Filmde Türkiye’de milyonlarca ailenin tercihinin Aygaz olduğu “Türkiye enerjisini bizden alıyor” sloganı ile vurgulandı. Reklam filmi dört farklı mekânda geçiyor. Şener Şen, reklam filminde duvarlardan geçebilen, bir anda ortadan kaybolup başka bir yerde ortaya çıkabilen ve Aygaz’ın enerjisini yansıtan görünmez bir karakter olarak izleyicinin karşısına çıkıyor. Filmde Şener Şen, 44 yıldır milyonlarca aileye ulaşan Aygaz’ın girdiği evlere konuk oluyor.



Opet ve Aygaz IPRA’nın 50. Yıl Kongresi’ne sponsor oldu

Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği (IPRA) 50. Yıl Kongresi, 26-28 Haziran tarihleri arasında İstanbul Hilton Oteli Convention Center’da düzenlendi. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın desteklediği, Opet ve Aygaz’ın sponsor olarak yer aldığı kongrede İstanbul, dünyanın ünlü iletişim uzmanlarını ağırladı.

IPRA’nın, İstanbul Arkeoloji Müzesi’nin bahçesinde verilen “Hoş geldiniz resepsiyonu”na da Opet ve Aygaz birlikte ev sahipliği yaptı. Resepsiyona Opet Yönetim Kurulu Başkanı **Fikret Öztürk**, Opet Yönetim Kurulu Üyesi **Nurten Öztürk**, Opet Genel Müdürü **Yavuz Erkut**, Aygaz Pazarlama Müdürü **Rıdvan Uçar** katıldı. Opet, geçtiğimiz Ekim ayında IPRA’nın Londra’da düzenlediği yarışmada, “Temiz Tuvalet Kampanyası”; Aygaz ise 2003 yılında New York’ta düzenlenen yarışmada “Dikkatli Çocuk Kampanyası” ile sosyal sorumluluk kategorisinde birinci olarak bu uluslararası ödüllere layık görülmüşlerdi.

“İletişim: Güvene giden sürdürülebilir yol” ana temasını taşıyan IPRA Kongresi için, başta IPRA Başkanı **Charles Van Der Straten Waillet** olmak üzere dünyaca ünlü iletişim uzmanları İstanbul’a geldi. Türkiye’de sektörün önde gelen isimlerinin de katıldığı IPRA Kongresi’nde, son elli yılda meslekte yaşanan gelişmeler, iletişim konusunda yaşanan güçlükler, fırsatlar ve iletişim sektörünün geleceği tartışıldı.



Opet ve Fuchs’tan güçbirliği

Merkezi Almanya’da bulunan ve dünyanın en büyük bağımsız madeni yağ üreticisi olan Fuchs Petrolub AG, Opet ile endüstriyel yağların üretimi ve dağıtım konularında ortaklık anlaşması imzaladı.

Anlaşmanın detayları 15 Haziran’da Rahmi M. Koç Müzesi’nde yapılan bir basın toplantısıyla kamuoyuna açıklandı. Toplantıya, Fuchs CEO’su **Stefan Fuchs**’un yanı sıra Opet Yönetim Kurulu Başkanı **Fikret Öztürk**, Opet Genel Müdürü **Yavuz Erkut** ve Opet Fuchs Madeni Yağ Genel Müdürü **Murat Seyhan** katıldı. Yeni kurulan ortaklık, Opet’in üretim ve dolum tesislerini kullanacak. Teknoloji ve uygulama desteğini ise global Fuchs ağından alacak.

1966 yılında Rom Madeni Yağ San. ve Tic. A.Ş. olarak faaliyete başlayan ve 1996 yılında Opet Grubu şirketlerine katılan Opet Madeni Yağ A.Ş., İzmir’de kurulu iki tesisinde madeni yağ ve oto bakım ürünleri üretiyor. 1931 yılında kurulan Fuchs ise 1 milyar euro ciro su ve 4100 çalışanıyla dünyanın en büyük bağımsız madeni yağ üreticisi konumunda olup, dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren 80 şirketi ve 40 üretim tesisi ile portföyünde 10 binden fazla ürün bulunduruyor.

Opet, yeni ortaklıkla otomotiv yağlarında pazar payını artırmayı, endüstriyel yağ pazarında lider olmayı hedefliyor.



VEHBİ KOÇ VAKFI

Koç Özel Lisesi'nde bahar Yalın konseriyle karşılandı

Vehbi Koç Vakfı Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi ailesi, 5 Haziran'da okul kampüsünde yapılan Springfest 2005'te buluştu. Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi bahar şenliği olan Springfest, bu sene de okul kampüsünde gerçekleştirildi. Eğlenceli geçen güne okulun veli, öğrenci ve öğretmenlerinden oluşan yaklaşık 2000 kişilik bir topluluk ilgi gösterdi.

Güne, aralarında Sumo güreşi, tırmanma duvarı, yuvarlanan toplarla ralli, insan langırtı, çocuk eğlence tüneli ve paintball'un da bulunduğu çeşitli oyunlarla başladı. Oyunların yanı sıra şenlik alanında pandonim gösterileri yapıldı. Kurulan standlarda

cam üflemeden, kumaş boyamaya kadar farklı el sanatları sergilendi. Atakan Demiresen Salonu'ndaki tiyatro oyununun ardından yıl boyunca öğrenciler arasında yapılan turnuvaların final maçları oynandı. Springfest 2005, lise binasının ön kısmına kurulan sahnede **Yalın**'ın verdiği keyifli konser ile son buldu.

Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi ailesini bir araya getirmek açısından büyük önem taşıyan bu organizasyonun gerçekleşmesinde Opet, Migros, Maret, Pastavilla, Sek, Tat, Fiat-Aldatmaz Oto, Arçelik, Otokar, D Yapı-Akfırat Evleri, Algida, Divan 7 ve Turkcell katkıda bulundu..



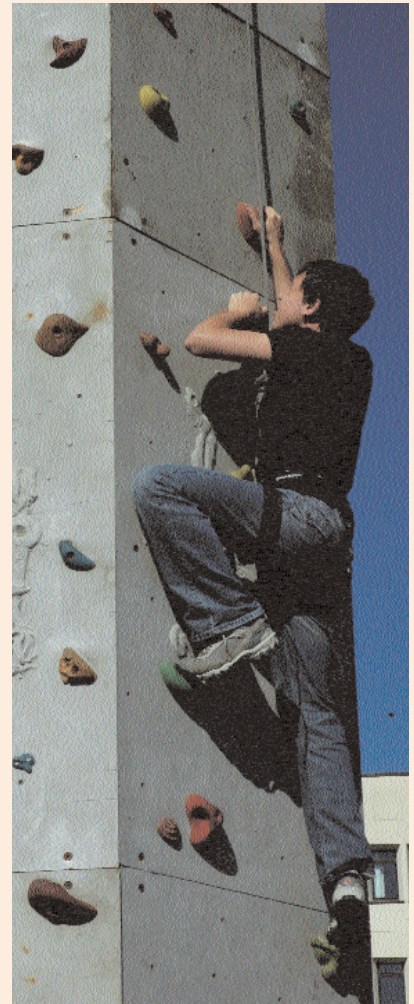
Koç Özel Lisesi, Türkiye Atletizim Şampiyonası'ndan başarılarla döndü

VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencileri, Eskişehir'de yapılan Türkiye Atletizim Şampiyonası'nda başarılarıyla göz doldurdular. Yarışmaya Küçük Kız-Erkek takımları ve liseden **Burcu Kement**'le katılan öğrenciler şu başarılarla imza attı:

- Erman Şener 75 metre, Küçük

Erkekler Türkiye birincisi.

- 4x75 metre, Küçük Erkek Bayrak Takımı Türkiye dördüncüsü.
- Küçük Erkek Atletizm Takımı Türkiye on birincisi.
- Küçük Kız Atletizm Takımı Türkiye on dokuzuncusu.
- Burcu Kement 100 metre Türkiye yedincisi.



TÜKETİM ve TURİZM

Koç Gıda Grubu'nun ilk "Kristal Elmaları" Tat ve Pastavilla'nın!

Koç Gıda Grubu markalarından Tat ve Pastavilla, bu yıl 17'ncisi düzenlenen Kristal Elma Yarışması'nda beş ödül kazandı. DDB&Co Reklam Ajansı tarafından hazırlanan reklamlar, radyo ve basın dalında Kristal Elma ve Başarı Belgesi ile ödüllendirildi.

Tat Ketçap için DDB&Co tarafından "Tatlı Dersler" konseptiyle oluşturulan reklamlar, basın ve radyo dallarında ödül kazandı. Hedef kitlesi gençlerin, okuldaki derslerine "tat" katmak amacıyla hazırlanan radyo kampanyası, iki Kristal Elma ve bir Başarı Belgesi'nin sahibi oldu. Radyo dalında "Türkçe" spotu ile Başarı Belgesi ve "Mantık" spotu ile Kristal Elma alan Tat Ketçap, radyo kampanyası dalında da Kristal Elma almaya hak kazandı. Tat, "Katkısızlık" ilanı ile da basın dalı gıda



kategorisinde Başarı Belgesi aldı.

Yüzde 100 Doğal Katkısız Tat Ketçap ile bir kez daha farkını ortaya koyan Tat, reklam kampanyasıyla da beğeni kazandı. Seslendirmesini ünlü oyuncu Olgun Şimşek'in yaptığı radyo kampanyasında, gençlerin hayatından yola çıkılarak okul hikâyeleri anlatılıyor. Türkçe,

matematik, tarih ve mantık gibi derslerin konusu da tabii ki Katkısız Tat Ketçap. Pastavilla ise yine DDB&Co tarafından hazırlanan "Galata Kulesi" ilanları ile 17'nci Kristal Elma Yarışması'nda Başarı Belgesi kazandı. Hem lezzet, hem de beslenme açısından zengin, dünya standartlarındaki ürünlerini tüketicilerle buluşturan Pastavilla, reklamlarıyla da dikkat çekiyor.

Maret soyulmuş sosis yenilendi

Hijyenik ve kaliteli et deyince akla gelen ilk markalardan biri olan Maret, tüketici taleplerini değerlendirek lezzetini yeniledi. Yeni baharatı ile lezzeti zenginleşen Maret Soyulmuş Sosis, 5'li ve 9'lu

paketleri ile tüketiciye sunuluyor.

Sağlıklı yapısı ile her yaşta tüketici tarafından keyifle yenilecek olan yeni Maret Soyulmuş Sosis, farklı sunuş alternatifleriyle de ideal öğünler yaratıyor. Maret, yenilenen lezzeti ve ambalajları, Maret sosis yiyebilmek için sevdiklerine şiirler okuyan çocukları konu alan TV reklamları ile de tüketicilerine duyuruyor.



Tat'tan yeni lezzetler

Tat, Türk yemek kültürünün birer parçası olan lezzetlerin pratik kullanımlarını, damak tadına düşkün olanlar için sunmaya devam ediyor.

Tat'ın tüketicinin beğenisine sunduğu yeni "Izgara Sebze Ezmesi"nin, kısa zamanda, gourmet Tat'ları sofrasına taşımak isteyen tüketicilerin gözdesi olması bekleniyor. "Izgara Sebze

Ezmesi"nin içinde közlenmiş biber ve patlıcan, havuç, soğan, sarımsak ve acı biber sosu bulunuyor. 180 gramlık cam kavanozlar içinde market raflarında yerini alan yeni Tat'lar, garnitür ve meze olarak sunulabildiği gibi ekmeğin üzerine sürerek de yenilebiliyor.



Altın Örümcek Pastavilla'nın

Türkiye'deki en iyi web sitelerinin belirlendiği, bu sene dördüncüsü gerçekleştirilen Altın Örümcek Web Ödülleri 23 Haziran akşamı sahiplerini buldu. Bu yıl toplam 1899 sitenin 2426 kategorik başvuruda bulunduğu yarışmada, toplam 35 kategorinin en iyi siteleri ödüllendirildi. 2005 senesinde web sitesi tasarımı yenilenen Pastavilla ise, Altın Örümcek'te

Üretim/Sanayi kategorisinde birincilik ödülünü kazandı.



Ramstore Kazakistan altıncı yaşgününü kutladı

Kazakistan'ın ilk hipermarketi ve alışveriş merkezi olarak 1999 yılında hizmet vermeye başlayan ve Türkiye ile Kazakistan arasında önemli bir köprü oluşturan Ramstore, altıncı yılını halkın da katılımıyla büyük bir coşku içinde kutladı.

Yaş günü kutlamalarını, Samal Alışveriş Merkezi ve Atakent olmak üzere ilk defa iki ayrı merkezde gerçekleştiren Ramstore, müşterilerine çekilişle hediyeler dağıttı. Kutlamalar sırasında Atakent'in içinde bulunduğu alışveriş merkezinde canlı konserler ve şovlar düzenlendi. Samal Alışveriş Merkezi'nde noter huzurunda yapılan çekilişle şanslı müşterilere, iki adet otomobil, televizyonlar ve beyaz eşyadan oluşan yüz-



lerce hediye dağıtıldı. Biri alışveriş merkezi olmak üzere beş Ramstore ile Kazakistan'da hizmet veren ve Kazakistan'ı kaliteli ve kusursuz hizmet anlayışıyla tanıştıran Ramstore, bugün binlerce Kazak müşteriye hizmet veriyor.

Setur'dan Koçbank Kart'a fırsat

Setur, 18 Haziran-17 Eylül tarihleri arasında, Koçbank Kredi Kartı sahiplerine kampanya düzenliyor. Kampanyaya dahil otellerde, cumartesi-cumartesiye konaklayan ve Koçbank Kredi Kartı ile ödeme yapanlara, ücretsiz uçak ve transfer veriyor. Kampanya Rixos Hotels, Magic Life, Martı Hotels, Lykia World, Renaissance Resort, Cornelia De Luxe, Club Blue Waters, Gloria Hotels, Barut Lara, Yasmine Resort Bodrum, İber Princess Bodrum, Lambiance Bodrum, Baia Bodrum, Fuga Fine Times Bodrum ve Miracle Resort'da geçerli olacak.

Yelkenler üçüncü kez barışa ve dostluğa

Setur Marinaları'nın düzenlediği Üçüncü Uluslararası Ege Yat Rallisi, 6-18 Temmuz 2005 tarihleri arasında yine Ege'ye dostluk ve barış taşıyacak. Setur Marinaları üç yıldır düzenlediği yat rallisiyle Türkiye'de yat turizmi ve yelken sporunun geliştirilmesi ve sevilmesi konusundaki çalışmalarına öncülük ediyor. Setur Marinaları'nın bu yıl, Koç Grubu şirketleri Arçelik, Opet ve Ford'un katkılarıyla düzenlediği Ege Yat Rallisi'nde,

çeşitli ülkelerden yatçılar, Kuzey Ege'deki Yunan adalarına ve bir ilk olarak Yunanistan anakarasına seyrir yapacak. Setur Marinaları Genel Müdürü **Vedat Midilli**, bu rallinin misyonlarından birinin, Türk toplumu tarafından yeterince tanınmayan denizciliği, deniz turizmini, yelken ve diğer deniz sporlarını tanıtmak ve sevdirmek, bir diğer misyonunun da "Ege, bir dostluk denizidir" sloganını işlemek olduğunu söyledi.



Koç Gıda Grubu markaları IKEA Türkiye'nin tedarikçileri oldu

Pizza Hut, McDonald's, Burger King ve Arby's gibi markaların tedarikçisi olan Tat, Maret, Pastavilla ve Sek, yüksek kalite ve standarttaki ürünleriyle yabancı yiyecek zincirlerinin tedarikçisi olmaya devam ediyor. Son olarak Maret Sosis ve özel üre-

tim İsveç Köftesi; Tat Ketçap, Mayonez, Salça ve Domates ürünleri; Pastavilla Makarna ve Sek Ayran, Yoğurt ve Peynir, IKEA restoran ve kafelerinde sunulmaya başlandı. Dünyada 35 ülkede 213 ayrı satış noktasında faaliyet gösteren ulusla-

rarası perakendeci IKEA yemek alanlarında satılan yiyecekler için Tat, Maret, Pastavilla ve Sek ürünlerini tercih ediyor. IKEA'nın tüm dünyada her zaman aynı standartları sunabilmek için en çok önem verdiği konulardan biri, tedarikçi-

leri ile oluşturduğu uzun dönemli ilişkileri. Bu kapsamda IKEA, Türkiye'de de Pizza Hut, McDonald's, Burger King ve Arby's gibi yabancı ve yerli fast food zincirlerine ve restoranlara ürün tedariki yapan Tat, Sek, Maret ve Pastavilla ile anlaştı.

OTOMOTİV

Otokar Homeland Security 2005 Fuarı'nda



Türkiye'nin lider savunma sanayi üreticisi Otokar, CNR Fuar Merkezi'nde düzenlenen Güvenlik ve Koruma Ekipmanları (Homeland Security 2005) Fuarı'na katıldı. Polis, güvenlik, elektronik güvenlik ve kurtarma alanlarında 200'den fazla firmanın katıldığı fuara Gizli Zırhlı Station-Wagon ve Akrep modelleriyle katılan Otokar, bu alandaki üstünlüğünü bir kez daha gözler önüne serdi. Polis teçhizatları, güvenlik ekipmanları, elektronik güvenlik ve kurtarma alanlarında 200'den fazla firmanın katıldığı fuar, 20 binden fazla uzman ta-

rafından ziyaret edildi. Savunma sanayiindeki liderliklerini bölgesel ölçeğe çıkarmak istediklerini belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Serdar Görgüç, "Otokar, ana savunma sanayiinde üretim yapıyor. Ancak Otokar'ın esas üstünlüğü, müşterilerin isteklerine uygun özel araçlar tasarlayıp imal edebilmesi. Bu da Otokar'ın savunma sanayi alanı içindeki pek çok alt alanla, güvenlik teknolojileriyle, polislerimizin ve diğer güvenlik birimlerinin kullanmakta olduğu teçhizatlarla yakından ilgilenmesini gerektiriyor.

Otokar, Bahreyn İçişleri

Bakan'ını ağırladı

Türk savunma sanayiinin öncüsü Otokar, dünya pazarlarında tanınan zırhlı araç Cobra'yı incelemek üzere Bahreyn İçişleri Bakanı Kor-general Rashed Bin Abdulla Al Khalifa'yı Arifiye'deki fabrikasında ağırladı.

Bakan Al Khalifa, Otokar'ın tasarlayıp ürettiği zırhlı araç Cobra, üretim bandında inceledi. Bakan ve beraberindekiler, Türkiye'nin en büyük savunma sanayi üretim tesislerinden biri olan Otokar'ın üretim tesislerini de gezdi. Bahreynli askeri uz-

manlardan oluşan bir heyet ile Otokar'a gelen konuk bakan, Otokar yöneticilerinden Cobra'nın üretim süreci ve teknik özellikleri hakkında bilgi aldı.

Bakan Al Khalifa ve beraberindeki heyeti fabrikada ağırlayan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Serdar Görgüç, Türkiye'nin en büyük ve Ortadoğu bölgesinin önde gelen savunma sanayi üreticilerinden olan Otokar'ın, 2005 yılını "savunma sanayinde atılım yılı" olarak belirlediğini söyledi.



Yalın üretimde Ford Otosan İnönü damgası

1999 yılında stratejik bir kararla yalınlık yolculuğuna çıkan Ford Otosan İnönü Fabrikası, Ford fabrikalarına örnek olacak ilklere imza attı. Ford Üretim Sistemi Avrupa Ofisi tarafından gerçekleştirilen denetimde, 10 üstünden 9.5 puan alan İnönü Fabrikası, bu sonuçla Ford Avrupa fabrikaları arasında 2005 yılında en yüksek puanı aldı. Operatörler-

den yöneticilere kadar herkesin sahiplendiği yalın üretim sisteminde, müşteriye daha kaliteli, daha ucuz ve daha çabuk ürünler verebilmek üzere sürekli olarak israf azaltılıyor. İmalat hatlarındaki iyileştirmeler sonucunda ortalama yüzde 25 kapasite artışı, işçilik verimliliğinde yüzde 40, fabrika envanterinde yüzde 30 iyileşme sağlandı.

Ford Otosan "GREEN" dedi

Alternatif yakıt çalışmalarında Ford Otosan, Avrupa Birliği Araştırma Geliştirme Konseyi ile birlikte çalışacak ilk Türk otomotiv şirketi oldu.

Ford Otosan, Avrupa Birliği Ar-Ge programında önemli bir projenin ortağı olarak, Türk otomotiv sanayiinde bir ilke imza attı. Avrupa Komisyonu tarafın-

dan fonlanan projeler arasında yer alan IP GREEN (GREen heavy duty ENgine), Avrupa'nın 2010'dan sonraki hedeflerini de kapsayan ilk proje olma özelliğine sahip. Bu projeye birlikte Ford Otosan, Avrupa'nın önde gelen otomotiv endüstrisi kuruluşları ile birlikte proje ortaklığı anlaşmasına vardı.

IVECO'dan Altur filosuna 10 Eurobus



Eurobus'ın üreticisi Otoyol, Altur'a, filosunu güçlendirecek 10 yeni IVECO Eurobus kazandı. Personel taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Altur'un satın aldığı IVECO Eurobus modelleri için 22 Haziran'da bir teslim töreni düzenlendi. Törene, Otoyol Satış ve Satış Sonrasında Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ömer Bursalıoğlu da katıldı. Türkiye'de ürettikleri Eurobus modelinin Avrupa standartlarında olduğuna dikkat çeken Ömer Bursalıoğlu, Türkiye'de ticari araç sektörünün lider kuruluşlarından biri olduklarını, ürettikleri Eurobus'ların teknik özellikleri ve donanımı ile seyahat sırasında üstün konfor, performans ve güven sunan bir model olduğunu belirtti.

Otoyol yeni Eurobus midibüsü tanıttı

Iveco'nun Torino'daki Tector Motor Fabrikası'na basın gezisi düzenleyen Otoyol, 1 Haziran'da da Tector motorun kullandığı yeni Eurobus midibüsü tanıttı.

Otoyol Genel Müdürü Murat Selek'in de katıldığı İtalya gezisinde, Torino'da bulunan Tector Motor Fabrikası ziyaret edildi. Torino'daki Iveco Tector Motor Fabrikası'nda üretilen Tector Motor'un kullandığı yeni Eurobus Tector midibüs ise Park Orman'da düzenlenen bir etkinlikte tanıtıldı. Tanıtım gecesinde, Otoyol Genel Müdürü Murat Selek, Tector motor ve Eurobus Tector'un özellikleri hakkında bilgi verdi.



Türk Traktör devlet işbirliği

Türk Traktör, işbirliği içindeki kuruluşlardan biri olan Tarım Alet ve Makinaları Test Merkezi Müdürlüğü'nün ihtiyacına yönelik bir cihaz geliştirdi ve merkezin hizmetine sundu. Üstünde taşıdığı jeneratörden elektrik enerjisini temin eden ve mazot yakmak suretiyle havayı ısıtan cihaz, test pistini yaklaşık 80 °C sıcak hava üfleyerek kurutabiliyor.



Döktaşspor Üçüncü Lig'de

Orhangazi Döktaşspor futbol takımı, 2004-2005 sezonunda oynadığı 29 maçta mağlup olmayarak şampiyon oldu. Üçüncü Lig terfi maçları için Manisa grubu ile oynayan Döktaşspor, Balıkesirspor'u 1-0, İstanbul-Okmeydanıspor'u 4-1 yendi. Manisa grubunda oynadığı son maçta İstanbul-Halil Rifat Paşa takımını 4-0 yenen Döktaşspor, bir üst grup olan Balıkesir/Burhanıye'de maç yapmaya hak kazandı. Burhanıye'de oynadığı ilk maçta Kocaeli Süadiyespor'u 2-1 yenen Döktaşspor, final maçında ise İstanbul Karadenizspor'u 2-1 yenerek Türkiye'de altı takım arasına girdi ve Üçüncü Lig'e yükseldi.

Ford Otosan, 2005 Brisa İyileştirme Konferansı'nda

Ford Otosan, tedarikçilerinden ve birçok firmanın kalite iyileştirmelerinin sunulduğu "İyi-

leştirme Konferansı'na katıldı. Konferansta Ford Otosan'ın yanı sıra THY, Temsa, Brisa, Ege Kimya ve Kandıra Kaymaklığı da yer aldı. Konferas, firmaların yaptığı kaizen çalışmalarını diğer firmalarla paylaşarak yeni fikirler oluşturmak, sinerji yaratmak ve iyileştirmeyi yapan operatörlerin motivasyonunu artırmak amacıyla düzenleniyor.



OTOMOTİV

İSO'dan Otokar'a Çevre Ödülü

Kurumsal sorumluluğunun bilincinde bir şirket olarak, her faaliyetinde toplumun, çevrenin korunması ve desteklenmesi konularında aktif olarak görev alan **Otokar**, Arifiye'deki üretim tesislerinde ve Adapazarlı hemşehrileri ile birlikte gerçekleştirdiği çevresel ve sosyal projeleri ile İstanbul Sanayi Odası'nın Sektör Çevre Ödülü'ne layık görüldü.

22 Haziran Çarşamba günü İstanbul Odakule'de düzenlenen törenle ödülünü alan Otokar, çevre konusundaki duyarlılığını bir "holding felsefesi" olarak belirleyen Koç Topluluğu'nun bu alandaki en aktif şirketlerinden bir tanesi. Çevre ile dost üretim süreçlerinin ve sistemlerinin oluşturulması konusunda sürekli olarak çalışan Otokar, bu konuda sektöre örnek olacak uygulamalara imza attı.

ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi

Çevre yönetimi konusunda uluslararası alanda kabul edilmiş en üst düzeydeki standartlardan bir tanesi olan ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi çalışmalarına 1997 yılı sonunda başlayan Otokar, 1998 ve 2002 yıllarında iki kez bu standarda sahip olduğunu belgeledi. 2003 yılında Fruehauf markasını bünyesine katarak treyler üretimine başlayan Otokar, treyler fabrikalarını da ISO 14001 belgesi kapsamına 2003 yılında kattı.

4 ayrı atık su arıtma tesisi

Fabrika atıklarının çevreye olumsuz etkilerinin önlenmesi için hayati önem taşı-



yan dört adet atık su arıtma tesisine sahip olan Otokar Arifiye Fabrikası, bu tesislerle evsel atık suları, proses atık sularını, acc ünitesinin atık sularını ve boyalı atık suları çevreye zarar vermeyecek şekilde arıtıyor ve geri kazanarak doğal kaynakların etkin kullanımına katkı sağlıyor.

2003 yılı başında Arifiye fabrikasında LPG kullanımından doğalgaz kullanımına geçiş çalışmalarına start veren Otokar, bu dönüşüm için 250 bin euro harcadı ve dönüşümü Ağustos 2003'te tamamladı. Bu yatırımla Otokar, çevreyi korumaya önemli bir katkıda bulunuyor.

Yeşillendirme çalışmalarına çok büyük bir önem veren Otokar, 1997 yılında taşındığı Arifiye fabrikası ve çevresinde bugüne kadar 1787 adet ağaç dikti ve bu ağaçların bakımı için özel bir bölüm oluşturdu. Dünyanın ve Türkiye'nin de-

ğişik yörelerine özgü tüm bu ağaçların isimleri ve türleri, her bir ağacın altında ki özel bir plakete yazılıyor. Sadece fabrika sınırları içinde değil çevresinde de ağaçlandırma çalışmaları gerçekleştiren Otokar, civar bölgelerde ve Sakarya Üniversitesi Kampüsü'nde binlerce ağaç fidanı dikilmesi faaliyetlerini gerçekleştirdi.

Otokar ödüle doymuyor

Çevre konusunda yaptığı çalışmalarla öteden beri bu alanda faaliyet gösteren pek çok kamu ve sivil toplum kuruluşunun yakından takip ettiği Otokar, 1997 yılından bu yana Çevre Bakanlığı'ndan Sakarya Valiliği'ne, İstanbul Sanayi Odası'ndan Çevre Teknolojileri Uygulayıcıları Derneği'ne kadar pek çok farklı kurumdan değişik ödüller, sertifikalar ve beratlar aldı.



Otoyol Saraybosna'da

Otoyol, araç ihraç ettiği ülkeler arasında olan Bosna Hersek'e yeni parti otobüsler gönderdi. Bosna Hersek Yetkili Bayii LKW City firması tarafından satışı gerçekleştirilen son parti 10 adet M50.14 aracın teslimatı geçtiğimiz günlerde yapıldı. Saraybosna Belediyesi Otobüs İşletmeciliği garajında gerçekleştirilen teslim töreninden sonra otobüsler, şehir meydanında tur attı. Saraybosna Belediyesi'nin araç parkında, 80 adet Otoyol M24/29 ve M50 tipi otobüs bulunuyor.