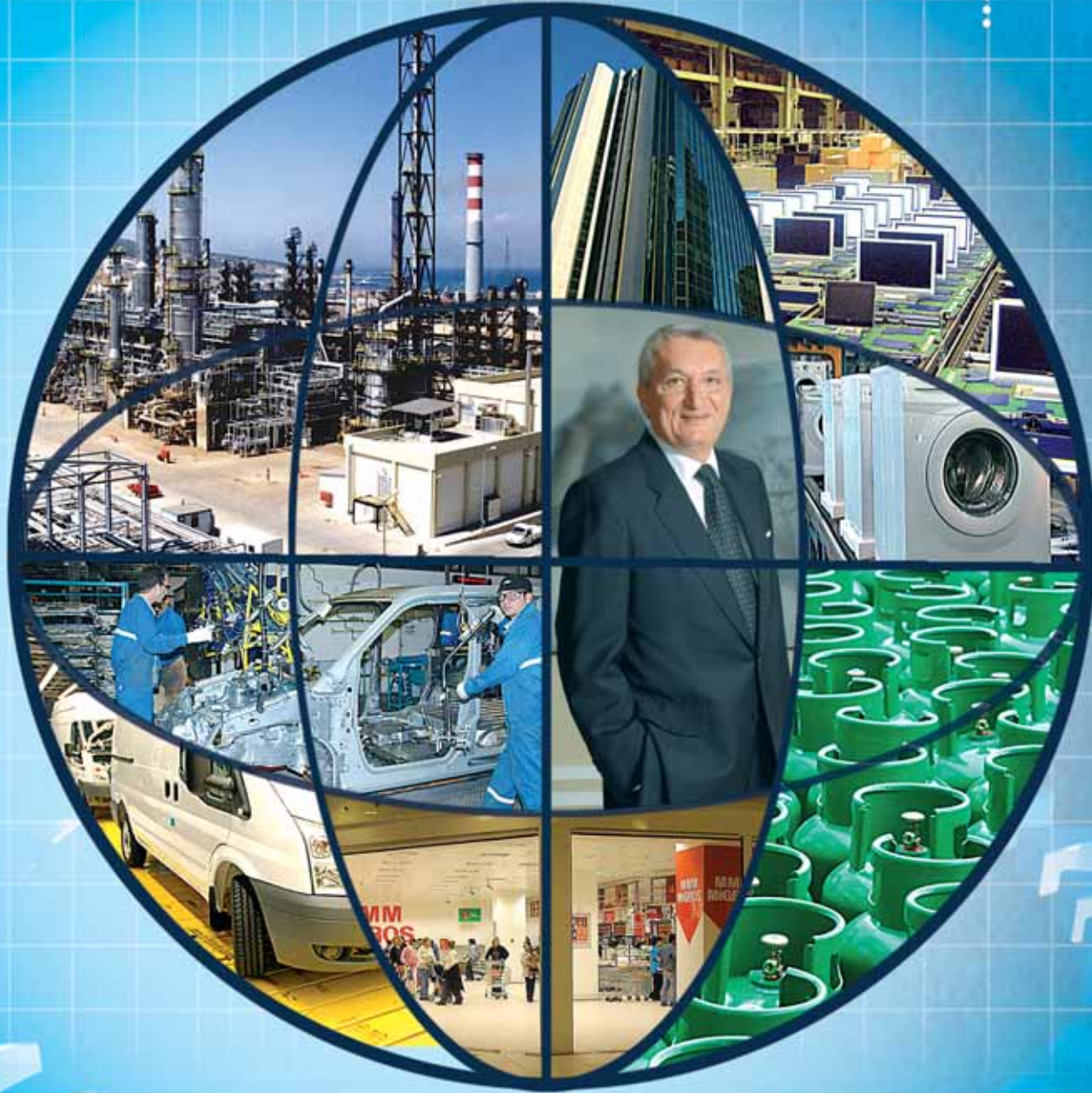


BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Ocak 2007 - Sayı 345

Koç Topluluğu CEO'su Bülend Özaydınlı
“Koç farkıyla dünya
çapında liderliğe yürüyoruz”





AYGAZ TÜPÜNÜZÜ
WORLDCARD'INIZLA ALIN,
TEK ÖDEMEDE
2 KAT WORLDPUAN
YA DA WORLD'E ÖZEL

2 WORLDTAKSİT

FIRSATINDAN YARARLANIN.

AYGAZ



7/24 AYGAZ HİZMET HATTI 444 4 999 / www.aygaz.com.tr



İÇİNDEKİLER

4 Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı ile "Koç Topluluğu'nun 2007 stratejik hedefleri" üzerine

8 Tofaş CEO'su Ali Pandır otomotiv sektörünü anlattı ve Tofaş'ın hedeflerini açıkladı

12 Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşımoğlu Ar-Ge çalışmalarını anlattı

14 RMK Marine, Türk savunma sanayiinde bir ilki gerçekleştirdi

16 Koç Topluluğu'nun 11. BT Toplantısı gerçekleştirildi

20 Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Cemal Kırkit Aygaz fabrikasında yaşamı anlattı

24 Birmot Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Şahin, Birmot'un hedeflerini paylaştı

30 Yaratıcı ve Girişimci Yıldızlar Ford Otosan'da



4



8



14



20



24



30

Gelişmişlik kriterlerinden biri: Ar-Ge harcamaları



Günümüzde artık, Ar-Ge harcamalarının büyüklüğü ülkelerin temel gelişmişlik kriterlerinden biri olarak kabul ediliyor. Nitekim, kişi başına Ar-Ge harcaması ABD, Japonya, İsveç, Fransa, Almanya gibi ülkelerde 800-1200 dolar aralarında iken, bu rakamın Türkiye'de 22 dolar, Romanya ve Bulgaristan gibi ülkelerde ise 10 dolarlar seviyesinde bulunması, adı geçen ülkelerin gelişmişlik düzeyi konusunda ciddi bir veriye kaynaklık etmektedir.

2005 yılında 63.2 milyon euro tutarındaki Ar-Ge yatırımı ile dünya listelerine giren tek Türk şirketi olmanın haklı gururunu yaşayan Topluluğumuz, dünya ölçeklerinde bakıldığında bu alanda daha çok yol almamız gerektiğinin de bilincinde. Koç Topluluğu, üretimde kendi teknolojilerini kullanarak, beyaz eşya ve otomotiv başta olmak üzere faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde fark yaratmaya devam etmektedir. Öyle ki, dünya kalitesinin üzerinde üretim düzeyine erişen fabrikalarımız, Tofaş CEO'su Sayın Ali Pandır'ın da ifade ettiği gibi, sadece nihai ürün ve yedek parça değil, aynı zamanda yetişmiş insan kaynağı da ihraç eder duruma gelmiştir.

Tüm kademelerdeki çalışanlarımızın "fark yaratma" bilincine sahip olmalarının önemi üzerinde ciddiyetle duruyoruz. CEO'muz Bülend Özaydınlı, dergimizin sorularını yanıtlarken "Fark Yaratma" bilincini bir kurum kültürü haline getirmenin ve tabana yaymanın önemine inanıyoruz. Bu yüzden de, "Küçük bir fark, büyük bir adım" felsefesini benimsiyoruz" diyor. Gerçekten de küçük bir farklılıkla nasıl büyük adımlar atıp başarılar elde ettiğimize pek çok kez tanık olmuşuzdur.

Topluluk olarak yaşadığımız bir diğer gurur vesilesi ise, savunma sanayiinde gerçekleştirdiğimiz bir ilk... Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın açtığı ihaleyi kazanan RMK Marine Tersanesi, 4 adet arama kurtarma gemisi inşa edecek. Böylelikle, savunma sanayiimiz için Türk özel sektörü tarafından üretilecek olan en büyük askeri geminin üzerinde RMK Tersanesi'nin imzası bulunacak.

Tüm bu olumlu gelişmelerin yanı sıra İzmit'ten aldığımız bir haber hepimizi üzdü. TÜPRAŞ İzmit Rafinerisi'ndeki patlama, Innospec firması personeli olan üç Güney Afrikalı çalışanın hayatını kaybetmesine, ikisi yabancı beş çalışanımızın da yaralanmasına neden oldu. Ölenlerin yakınlarına sabır, yaralılarımıza da acil şifalar diliyoruz.

Ali Y. Koç

BİZDEN HABERLER

KOÇ HOLDİNG A.Ş.
AYLIK YAYIN ORGANI
Yönetim Yeri: Bizden Haberler
Nakkastepe, Azizbey Sok. No: 1
81207 Kuzguncuk-İstanbul
Tel: (0 216) 531 03 86
Faks: (0 216) 343 15 37
İnternet: http://www.koc.com.tr
e-mail: bizdenhaberler@koc.com.tr
Yayın Türü: Yerel Süreli
Ocak 2007 Sayı: 345

Sahibi: Koç Holding A.Ş. adına Bülend Özaydınlı
Genel Yayın Yönetmeni: Ali Y. Koç
Yayın Direktörü: Oya Ünlü Kızıl
Sorumlu Yönetmen: Fatma Nur Halil
Editör: Füsün Güvenç
Sanat Yönetmeni: Lalehan Uysal
Görsel Yönetmen: Metin Özkan
Yayın Kurulu: Şeniz Akan, Ülkü S. Osmanoglu, Arın Saydam, Kadriye Çalışkan
Yapımcı: Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.
Tel: (0 212) 337 51 99
Renk Ayrımı ve Baskı: Elma Bilgisayar Basın Ambalaj San. Tic. Pazarlama Ltd. Şti.
Tel: (0 212) 670 05 25
Faks: (0 212) 670 05 24

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek suretiyle kullanılabilir.



Koç Topluluğu CEO'su Bülend Özaydınlı:

“Koç farkıyla dünya çapında liderliğe yürüyoruz”



“Önümüzdeki dönem için hedefimiz, geçtiğimiz yıllarda sağladığımız avantaj ile Koç Topluluğu’nu, rakamsal boyutlar paralelinde fark yaratarak dünyanın ciddi oyuncularına arasına sokmaktır”

Koç Topluluğu, 2006’yı başarı çitasının yükseldiği bir değişim yılı olarak kapattı. Faaliyet gösterdiği sektörlerde, yerel liderlikten dünya çapında liderliğe doğru “fark yaratma” vizyonu ile ilerleyen Koç Topluluğu, kârlılığını ve şirket değerlerini ulaşılması güç düzeylere çıkararak, “hissedar değeri”ni yükseltmeyi hedefliyor. Koç Topluluğu CEO’su Bülend Özaydınlı, bu amaca yönelik olarak “Yalnız üst düzeydeki yöneticilerimizin değil, işe yeni başlamış çalışanımızın bile göstereceği en küçük bir ‘fark yaratma

çabasının' hedeflerimize ulaşmada büyük katkısı olacaktır" diyor. Bülend Özaydınlı, Topluluğun 2006 yılının değerlendirilmesi ve 2007 stratejik hedeflerine ilişkin sorularımızı yanıtladı.

2006 Topluluk açısından nasıl bir yıl oldu? Özellikle satın almalar, satışlar ve birleşmeler açısından bakıldığında 2006'yı portföydeki bu değişiklikler itibarıyla bir değişim yılı olarak nitelenmek mümkün mü? Şirket satışlarından biraz bahsedebilir misiniz?

2006 Topluluğumuz için birçok açıdan verimli geçen ve işlerimizde başarı çitasını yükselttiğimiz bir yıl oldu. Bir anlamda da, belirttiğiniz gibi bir değişim yılı oldu. Gündemimizdeki en önemli konu, hiç şüphesiz satın aldığımız üç büyük şirketin, Tüpraş, Yapı Kredi ve Tansaş'ın Topluluğumuza entegrasyonu idi. Bu şirketlerin, 2005 rakamlarıyla, toplam çalışan sayısı 23 bin, toplam ciroları 22 milyar YTL, aktif büyüklükleri ise 32 milyar YTL'dir. Bu rakamlar, ne büyüklükte bir entegrasyonun söz konusu olduğunu ortaya koymaktadır.

Tek tek ele alır isek, Tansaş ve Migros tüzel kişiliklerini birleştirirken, Tansaş ve Macrocenter markalarını koruduk. Birleşme ile önemli sinerjiler elde edildi, faaliyet kârı ciddi oranda arttı. Migros, sektöründe açık ara lider konumuna geldi.

Bankacılıkta Koçbank ile Yapı Kredi'nin tam entegrasyonu, yılın son aylarında, Yapı Kredi'nin yenilenen kimliği altında gerçekleştirildi. Yeni Yapı Kredi, 46 milyar YTL toplam varlığıyla Türkiye'nin en büyük dördüncü özel bankası konumuna yükseldi.

Tüpraş'ta ise bir birleşme değil, dev bir kamu şirketinin yönetiminin devralınması ve Topluluğa entegrasyonu söz konusu idi. Tüpraş, Türkiye'nin petrol ürünleri tüketiminin yüzde 70'ini karşılamaktadır. Bu açıdan büyük önem taşıyan geçiş süreci sorunsuz gerçekleştirilmiş, şirket 2006 yılını başarılı sonuçlarla tamamlamıştır.

Son beş yılda stratejik planımızı anlatırken, bu planın bir unsurunun da, bazı sektörlerden çekilerek daha odaklı bir yapı oluşturmak olduğunu söylüyorduk. 2006 yılı bu stratejinin uygulanmasına da hız verdiğimiz yıl oldu. Bildiğiniz gibi İzocam, Dökaş ve Biletix şirketlerimizi yeni sahiplerine devrettik. Topluluğumuzun bu köklü şirketleri ile

yollarımızı ayırmak duygusal açıdan zor oldu şüphesiz. Fakat bir değerlendirme yaptığımızda gerek Koç Topluluğu gerekse söz konusu şirketlerimizin gelecekleri için doğru olanın yapıldığını gönül rahatlığı ile söyleyebiliyorum. Bu alışverişlerden sadece Topluluğumuzun değil, yollarımızı ayırdığımız şirketlerimizin ve onların çalışanlarının da kazançlı çıkmasını önemsedik. Şirketlerimizin yeni sahiplerinin şirket başarısı-



“ ‘Fark yaratma’ bilincini bir kurum kültürü haline getirmenin ve tabana yaymanın önemine inanıyoruz. Bu yüzden de ‘Küçük bir fark, büyük bir adım’ felsefesini benimsiyoruz ”

nı artırarak sürdürme potansiyeli ve motivasyonuna sahip olmaları bizim için önemli bir kriter oluşturdu. Sonuç olarak, 2006 yılında entegrasyonunu sağladığımız şirketlerle bir yıl öncesine göre yüzde 88 büyüdük. Son beş yılda sağladığımız büyüme, satın aldığımız şirketler dahil yılda yüzde 40, satın aldığımız şirketler hariç yüzde 23'tür.

Koç Topluluğu'nun bu seneki Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda

“fark yaratma” konusu işlendi. 2007'de fark yaratmanın unsurları neler olacak ve bu çerçevede ne gibi konular öne çıkarılacak?

Hatırlarsanız, geçen sene işlediğimiz konu başlığı “Oyun alanımız dünya” idi. Bu slogan, Koç Topluluğu olarak bulunduğumuz sektörlerde çitayı yükselterek devamlı olarak daha iyiye ulaşma hedefimizi temsil ediyordu. Sadece rakamsal büyüklüğü değil, sahaya çıkıp oyunu kurallarına göre oynamanın ötesinde oyunun gidişatını etkilemek, belirlemek hedefimizi temsil ediyordu. Bu hedeflere ulaşmak ancak bulunduğumuz alanda fark yaratarak etkin olmakla mümkün.

En üst kademedен en alt kademedekilere kadar tüm çalışanlarımızın yaptıkları günlük işlerde bu bilince sahip olduklarını düşünüyorum. Çünkü hiç kuşkusuz biliyoruz ki Koç Topluluğu bugünkü yerine fark yaratmayı başarabildiği için geldi. Faaliyet gösterdiğimiz bütün sektörlerde Koç farkını oluşturmaya, sürdürmeye devam edeceğiz. Bu yapıyla yerel liderlikten “dünya çapında liderliğe” dönüştürdüğümüz hedeflerimize hızla yaklaşacağımıza inanıyorum. Yalnız üst düzeydeki yöneticilerimizin değil, işe yeni başlamış çalışanımızın bile göstereceği en küçük bir “fark yaratma çabasının” hedeflerimize ulaşmada büyük katkısı olacaktır. “Fark yaratma” bilincini bir kurum kültürü haline getir-



KÜRESEL VİZYON

dünya şirketi” demek için erken bir aşamadayız. Koç Topluluğu, rakamsal boyutları paralelinde fark yaratarak odaklandığı sektörlerde uluslararası yayılımına önem vererek global bir şirket haline gelmelidir. Hedefimiz, kârlılığımızı şirket değerlerini ulaşılması güç düzeylere çıkararak “hissedar değerini” yükseltmektir.

Koç Topluluğu 2007 yılında yurtdışında nasıl bir yatırım stratejisi izleyecek? Bu konuda öncelikli yatırım alanları ve bölgeler hangileri olacak? Arçelik geçtiğimiz yıl Rusya’da buzdo-

labı, çamaşır makinesi ve televizyon üretim tesislerini devreye aldı. Burada yapılacak üretimle Arçelik, Rusya ve çevre pazarlarda Beko markası altında satışlarını artıracaktır. Bu amaçla CIS ve Balkanlar’da Beko özel mağaza ağının genişletilmesi de sürecektir.

İlk etapta Beko markalı bulaşık ve çamaşır makinesi ihracatı ile girilen Çin beyaz eşya pazarında, 2007 için 10 milyon euro düzeyinde ciro hedeflenmektedir. Ayrıca bu ülkede üretim yatırımı için imkanlar araştırılmaya devam ediliyor.

2006 yılında Rusya’da önemli adımlar

nen politikalara ilişkin neler söyleyebilirsiniz?

Özel sektörün ilk araştırma ve geliştirme bölümü, Koç Topluluğu bünyesinde 1975 yılında, Koç Otomotiv araştırma bölümünün yeniden yapılandırılarak Ar-Ge adını almasıyla kuruldu. Günümüzde ise şirketlerimiz Ar-Ge faaliyetlerini kendi bünyelerinde sürdürmekte, çalışmalarını stratejik planları ve iş programları doğrultusunda kendileri yönetmektedirler. Yaptığımız tüm işlerde teknolojiye hakim olmanın, hedeflerimize ulaşmanın en önemli gereklerinden bir tanesi olduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle şirketlerimizdeki teknoloji geliştirme çalışmalarını teşvik ediyor ve destekliyoruz. Şirketlerimizin hedef kartlarında bu konudaki hedeflere yer veriyoruz. Dört yıldan beri faaliyet gösteren Koç Teknoloji Kurulu yönlendirmesi ile gerçekleştirilen çalışmalar, şirketler arasında işbirliği, bilgi ve deneyim paylaşımı, verimlilik artışı sağlıyor. Bu çabaların sonucunu çeşitli şekillerde somut olarak görebiliyoruz. Geçtiğimiz günlerde açıklanan bir araştırmaya göre, teknoloji geliştirmeye ayırdığımız kaynak miktarı bakımından, dünyada ilk bin şirket arasına giren ilk Türk şirketi olduk. Diğer bir araştırmaya göre, en çok patent başvurusu yapan 10 yerli şirketten dört tanesi Topluluğumuzdan. En önemli gösterge ise şirketlerimizi uluslararası rekabette başarıya götüren üstün nitelikli ürünler ve 2006 yılında güç beğenen Avrupa müşterilerine ağırlıklı olarak yaptığımız satışlarla 12.5 milyar dolara dış satış hacmimiz.

Yapı Kredi-Koçbank birleşmesiyle sektörde yeni bir dev doğdu. Koç Topluluğu’nun finans sektöründe bundan sonraki hedefi ne olacak?

Bu birleşmeyle amacımızı, Yapı Kredi’yi bankacılığın her alanında müşterilerin ilk tercihi haline getirmek olarak belirledik. Bu hamle bankacılık sektörüne yabancı sermaye girişini de hızlandırarak Türk ekonomisi için de olumlu bir dönemin başlangıcını oluşturdu. Bundan sonraki hedefimiz, Türkiye’de hızla gelişen finans sektöründe, Yapı Kredi’nin de 2007’de pazar büyümesinin üzerinde bir büyüme gerçekleştirmesi, 16 bin çalışanıyla daha iyi ve modern bir hizmet anlayışıyla yeniliklere imza atıp sektöre öncülük edecek konuma gelmesi. Her alanda liderlik olarak tanımladığımız vizyonumuz ile orta vade-

“ En çok patent başvurusu yapan 10 yerli şirketten dört tanesi topluluğumuzdan. En önemli gösterge ise şirketlerimizi uluslararası rekabette başarıya götüren üstün nitelikli ürünler ”



atan bir diğer şirketimiz de Tofaş oldu. Şirketimiz; Fiat Doblò’nun Rusya’da üretimi projesinde hem montaj hattının kurulmasında hem de üretilecek araçların CKD ihracatında önemli görev üstleniyor. Tofaş ayrıca üretimine ve ihracatına büyük ivme kazandıracak olan Linea ve Minicargo modellerinin üretimini bu yıl içerisinde devreye alacak ve dünya pazarlarında etkinliğini artıracak.

Ford Otosan’ın Transit ve Transit Connect modellerinin yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki başarısı artarak sürüyor. Buna bağlı olarak ihracattaki büyümenin 2007’de de devam etmesi planlanıyor.

Perakende de ise Migros yurtdışında 2005 yılında 61 olan mağaza sayısını 2006’da 80’e, cirosunu ise 561 milyon dolardan 744 milyon dolara çıkararak başarısını kanıtlamıştır. Migros yurtdışı operasyonlarında 2007 yılında altı ülkede 86 mağaza ile 962 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedeflemektedir.

Topluluk Ar-Ge çalışmalarına büyük önem veriyor ve Türkiye’de en fazla Ar-Ge harcaması yapan şirketler arasında Koç Topluluğu şirketleri ilk sıralarda yer alıyor. Bu konudaki çalışmalar ve benimse-

de Yapı Kredi'yi Türkiye'nin birinci bankası haline getirmeyi hedefliyoruz.

Topluluk sosyal sorumluluk projeleriyle de adından sıkça söz ettiriyor. Projeleri seçerken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz? Bu yıl özellikle ele alınacak sosyal konular nelerdir?

Kurucumuz Vehbi Koç'un bize miras bıraktığı sosyal sorumluluk bilinciyle, biz de Topluluk olarak başarılı işadamlığının yanı sıra toplumsal sorunların çözümünde her bireye sorumluluk düştüğüne inanıyoruz. Türk insanının yaşam kalitesinin geliştirilmesinde üzerimize düşeni yerine getirmeye çalışıyoruz. Sosyal sorumluluk projelerimizle eğitim, sağlık, kültür gibi Türkiye'nin öncelikli konularında projelerimize her yıl yenilerini de ekleyerek devam ediyoruz.

Çalışanlarımızın da mümkün olduğu ölçüde bu çalışmalara katılmaları bizi mutlu ediyor. Örneğin Koç Holding'in kuruluş yıldönümü olan Mayıs ayının son pazar gününü "Ülkem için" günü ilan ederek, daha anlamlı bir kutlamaya dönüştürdük. Tüm Koç Topluluğu çalışanları ve bayileri, bulundukları illerde çeşitli sosyal sorumluluk projeleri uyguladı. Tüm Koç Topluluğu çalışanları ve bayileri gönüllülük esasına dayanarak bulundukları illerde, topluma karşı sorumluluklarını yerine getirmek amacıyla çeşitli sosyal sorumluluk projeleri geliştirdi ve uygulamaya başladı. "Ülkem için" projesi ile kurumsal sosyal sorumluluk bilincinin ülke genelinde dalga dalga yayılarak, bu duygunun herkes tarafından paylaşılması hedefliyoruz. Engelliler için çocuk parkı yapmaktan, okul tadilatına, laboratuvar kurulumundan bilgisayar bağışına ve kütüphane yapmaya kadar birçok sosyal sorumluluk projesi, Koç Topluluğu bayilerinin gönüllü katkılarıyla gerçekleştiriliyor.

Ülkemiz için eğitim sorunu farklı sorunlarla iç içe geçmiş bir alan. 'Meslek Lisesi, Memleket Meselesi' sloganıyla yola çıktığımız proje de önümüzdeki yıl da 2 bin öğrenciye ulaşacağız. Sadece burs programıyla sınırlı kalmayacak olan bu proje ile öğrencilere aynı zamanda Koç şirketlerinde staj ve iş önceliği olanağı sağlayacağız. 2007'de bu projenin daha geniş bir kesime ulaşması için çalışacağız. Bu çalışmaların özel sektör içinde de dalga dalga yayılacağını umuyoruz.



İş yapma kültürümüzün teyidi niteliğindeki Birleşmiş Milletler Küresel İşbirliği Sözleşmesi'ni (Global Compact) imzalayarak ilke edindiğimiz şeffaflık, iş etiği ve sorumluluğu gibi konularda kararlılığımızı bir kez daha gösterdik. Bizden sonra 50 şirketin bu sözleşmeyi imzaladığını öğrenmiş bulunuyoruz. 2007'de etki edebileceğimiz bölgelerde bu ilkelerin uygulanması için öncülük edeceğimizi taahhüt ediyoruz. Üniversitelerdeki etkinliklerimiz ise geçtiğimiz yıl, Koçfest Üniversite Festivali dizisiyle 11 ilde gerçekleşti. Farklı sanatçıların yer aldığı festivallere Topluluk şirketleri de düzenledikleri aktivitelerle katıldılar. "Sizinkiler" adlı çocuk oyunu onbirlerce çocuğumuza ulaştı. Sosyal sorumluluk alanında ba-

şardıklarımız farklı projeler için zemin oluşturuyor. Önümüzdeki sene de çalışmalarımız sürecektir.

Topluluk çalışanlarına ve bayilerimize vermek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Sektörün lideri olma sorumluluğuyla, bugüne kadar gösterdiğiniz azim ve kararlılıkla 2007'de zorlukların üstesinden geleceğimize, yeni başarılar elde edeceğimize eminim. Dünyayla bütünleşmeye başladığımız dönemde sektörlerimizin genişlemesine paralel olarak bizi yeni atılımlar, gelişmeler bekliyor. Yönetimden en alt birime kadar bütün kadroların kendi işinde fark yaratmayı ilke edinmesi bizi global bir oyuncu olma hedefimize yaklaştıracaktır. 



KÜRESEL VİZYON



Tofaş CEO'su ALİ PANDIR:

“Tüketicinin **özelliklerini**
ve **beklentisini**
en iyi biz biliyoruz”



Koç Topluluğu'yla 18 yıl aradan sonra yeniden buluşan Tofaş CEO'su Ali Pandır sorularımızı yanıtlayarak Tofaş'ın yurtiçi ve yurtdışı yatırımları ile 2007'nin yeni ürünlerini açıkladı

Çalışma hayatına Koç Holding'de başlayan ve 18 yıl aradan sonra yeniden Koç Topluluğu şirketlerinden birinde görev alan Tofaş CEO'su Ali Pandır, Tofaş'ın, beklentilerinden çok daha büyük bir yapıya sahip olduğunu belirterek yönetiminde olmaktan duyduğu gururu dile getirdi. "Yurtdışında edindiğim tecrübeleri ülkeme taşımak, Türk otomotiv sanayiinin öncü kuruluşu olan bu kurumda ülke sanayi ve ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunma fırsatını yakalamak beni çok heyecanlandırıyor" diyen Ali Pandır, 5 bini aşkın Tofaş çalışanı, bayi ve iş ortağı desteğinin de önemli motivasyon kaynağı olduğunu ve bu ekiple kurum ve marka olarak son zamanlarda yakalanan ivmeyi daha da yukarı çekeceklerini belirtti. Ali Pandır dergimizin sorularımızı şöyle yanıtladı:

Uzun yıllar Uzakdoğu'da görev yaptınız? Türkiye ile kıyaslar mısınız? Hangi ülkeyle benzerlikler gösteriyoruz ve neden?

26 yıldır aralıksız otomotiv sektörünün içindeyim. Bir Türk yönetici olarak, fiziksel açıdan uzakta olsa da ülkesinin ana sektörlerinden biri olan otomotiv sektörünü anbean takip ettim. Türkiye pazarını daha önceden de takip ediyordum. Daha önce hem Avrupa'da hem de Uzakdoğu'da görev yaptım. Bu ülkelerin bir kısmı Türkiye gibi gelişmekte olan pazarlar. Kıyaslama yapabilmek için aynı konseptteki ülkelerdeki operasyonları da takip etmek zorundasınız.

Rekabet gücünü artırıyor

Türkiye çok dinamik bir ekonomiye sahip. Ekonomik göstergeler dalgalanabiliyor. Ancak hızla da dengeleniyor. Anlık olarak düşünülüp karar verilmeli. Zaten otomotiv sektöründe stratejik planlamalar 10-12 yıllık süreler göz önüne alınarak yapıldığı için dalgalanmalara karşı ayakta kalabiliyorsunuz. Türk otomotiv sektörü rekabet gücünü artırıyor.

Türk otomotiv sektörü Avrupa'ya kıyasla çok daha genç ve yeni gelişmekte. Önünde aşılması gereken yüksek vergi gibi sorunlar var. İç pazar satışları hâlâ zayıf. İhracatıyla iç pazar satışları arasında henüz denge sağlanmış değil. Ancak buna karşı son derece katılcı, çalışkan ve Avrupa'ya oranla ucuz işgücü avantajı var. Avrupa'da

otomotiv macerası oldukça eskiye dayanıyor. Tasarım, sürüş güvenliği ve çevre konularında Amerika ile yarışıyor. Yüksek volümlerde üretim yapıldığı için uluslararası rekabet gücü bakımından bazı avantajlara sahip. Buna rağmen Türk otomotiv sanayii kalite ve maliyet olarak Avrupa'dan farklı değil hatta daha üstün tarafları var.

Otomotiv mühendislerinin okulu

Ayağınızın tozuyla Liena'nın Auto Show'daki dünya tanıtımı, yeni Ducato'nun da Türkiye lansmanını gerçekleştirdiniz. Tofaş'ın geleceğini ve otomotiv sektörünün orta vadeli perspektifini değerlendir misiniz?

Kendi teknolojisini üretebilen Tofaş, nihai ürün ve yedek parçanın yanı sıra

“ Lancia, Fiat Grubu'nun seçkin markalarından bir tanesi. Niş bir pazara hitap ediyor. Satışlara 2007 Mart ayında başlayacağız **”**

yetiştirilmiş insan kaynağı ihraç eder durumda. Tofaş adeta otomotiv mühendislerinin okulu olmuş, sektöre kalifiye eleman yetiştiriyor. Fiat dünyası içindeki önemi her geçen gün artan Tofaş, beklediğimden çok daha büyük bir yapıya sahip.

Genel olarak sektörde rakamsal daralma yaşanıyor olsa da hem binek otomobil pazarında hem de toplamda pazar payımızı 2005'e göre artırmış durumdayız. 2006'yı 1.2 milyar doları aşan ihracat ile kapayacağımızı düşünüyorum. Özellikle 2004'ten bu yana Fiat stratejik olarak üretimde Brezilya, Çin ve Türkiye'ye fokuslanmaya karar verdi. Fiat bu ülkelerde yeni modeller üreterek tesislerinin üretim kapasitelerinin tamamını kullanmayı planlıyor. 550 milyon euro tutarındaki Linea ve Mini Cargo yatırımları ile birlikte araç



KÜRESEL VİZYON



“ Bursa’daki Tofaş fabrikası, 360 bine ulaşacak kapasitesiyle Fiat’ın en büyük üç üretim merkezinden biri olacak ”

üretim kapasitemiz 360 bine ulaşacak. Ayrıca bu modeller başta Batı Avrupa olmak üzere tüm dünyaya ihraç edilecek.

Fiat’ın dünyadaki yapılanmasının en önemli üç ayaklarından biri

Türk otomotivinde devrim sayılabilecek Mini Cargo projesi kapsamında ise Bursa’da Fiat ve PSA için yeni bir hafif ticari aracın üretimi yapılıyor. Fikri mülkiyet hakları Tofaş’a ait olan bu proje ile yılda 135 bin adet üretim hedefleniyor. Türkiye otomotiv sektöründe gerçekleştirilen en büyük yatırımlardan biri olan bu gelişmelerle Bursa’daki Tofaş fabrikası, yıllık 360 bin adete ulaşacak kapasitesiyle Fiat’ın en büyük üç üretim merkezinden biri olacak. Fiat, Türkiye’nin konumu itibarıyla gelecek 10 yıla damgasını vurması beklenen pazarlara Tofaş ile işbirliği yaparak ulaşmayı planlıyor. Tofaş, Fiat’ın dünyadaki yeni yapılanmasında en önemli üç ayaktan biri. Brezilya; G. Amerika, Latin Amerika ve Güney Afrika’dan, Çin Uzakdoğu’dan, Tofaş da Rusya, Doğu Avrupa,

2006’da Rus Severstal Auto firması ile gerçekleştirilen anlaşma sonucunda Bursa’daki Tofaş fabrikasında üretilen Fiat Palio, Doblò ve Albea modelleri, tüm parçaları Türk Tofaş Fabrikası’ndan ihraç edilmek üzere Rusya’da da üretilecek. Fiat Albea’nın Rusya’da yollara çıkmasının Tofaş açısından önemli bir dönüm

En eski İtalyan yatırımı

1968’de temelleri atılan Tofaş fabrikası Koç Holding ve İtalyan Fiat firması ortaklığı ile 1971 yılında üretime başladı. Kuruluşta 61 bin 848 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 735 bin 170 metrekare olan Tofaş fabrikasının toplam alanı 1 milyon metrekareye ulaştı. Yılda 20 bin otomobil üretmek üzere kurulan Tofaş, bugün yılda 250 bin adet araç üretebilecek bir işletme haline geldi. 2.5 milyonuncu aracı üretme başarısı gösteren ilk yerli üretici oldu.

Ortadoğu ve Afrika’nın kuzeyinden sorumlu olacak.

Türkiye’de üretilen markalar için 2007 yılı öngörüleriniz nelerdir?

Türk otomotiv pazarı önemli bir pazar olmaya devam ediyor. Pazar önemli bir büyüme potansiyeli arz ederken bu potansiyelle doğru orantılı bir büyüme göstermemektedir. Özellikle araç alım vergileri diğer Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında oldukça yüksek. Vergilerin düşmesi otomobil pazarının genişlemesini sağlayacak, bu sayede vergi gelirlerinde şimdikine oranla yükselme de meydana gelecektir.

Fiat Doblo’nun Rusya’da montajı yapılacak. Neden Rusya seçildi? Bu durum ihracat büyüklüklerine nasıl yansıtacak?

2006’da Rus Severstal Auto firması ile gerçekleştirilen anlaşma sonucunda Bursa’daki Tofaş fabrikasında üretilen Fiat Palio, Doblò ve Albea modelleri, tüm parçaları Türk Tofaş Fabrikası’ndan ihraç edilmek üzere Rusya’da da üretilecek. Fiat Albea’nın Rusya’da yollara çıkmasının Tofaş açısından önemli bir dönüm

noktası ve Türk mühendislerinin başarısının bir göstergesidir. Kasım sonunda üretimine başlanan Fiat Albea'nın üretimi için gerekli parçalarının tamamı Tofaş tarafından ihraç edildi. Fiat Auto ile Se-verstal Auto arasındaki işbirliğinin ilk adımı olan bu üretim anlaşması çerçevesinde 2007 sonuna kadar 20 bin Fiat markalı araç üretilecek. Fiat Albea ve diğer Fiat modellerinin Rusya pazarında önemli bir açığı giderecektir. Yeni Albea'nın üretiminde fabrikasında uzmanlık eğitimine tabi tutuldu. Aynı fabrikada 2007 yılından itibaren Fiat Doblo da üretilecek ve Tofaş yıllık 250 milyon euro gibi bir gelir elde edecek.

Otomobil pazarı bir durgunluk yaşıyor. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Fiat her zaman için uzun dönemli planlar gerçekleştirir; dalgalanmalar uzun dönemli planlarımızı etkilemeyecektir. Türkiye'nin çok rekabetçi bir tedarikçi tabanı var; o yüzden bizim gelecek planlarımızı değiştirmek için hiçbir neden bulunmuyor. Türkiye ekonomisi içinde de önemli bir yer edinen otomotiv sektörünün bu yıl olduğu gibi önümüzdeki yıl da üretim, istihdam ve ihracatıyla ekonominin lokomotif olmaya devam edeceğine inanıyorum. Tofaş olarak şanslıyız çünkü biz yerli bir üreticiyiz. Ürün gamımız da her geçen gün genişliyor. 2006'da piyasaya sunduğumuz Grande Punto, Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de tüketiciler tarafından çok beğenildi, satışlarıyla hem Türkiye'de hem de Avrupa'da rekor kırdı.

Tofaş hedeflediği büyüme ve pazar payını artırma konularında önümüzdeki dönemde nasıl bir strateji izleyecek?

Tofaş; Koç Holding ve Fiat ortaklığında kurulan ve her iki firmanın da eşit hissedar olduğu bir kurum. Bu ortaklık 39 yıldır sorunsuz olarak devam ediyor. Lancia gibi bir markayı üstelik 100'üncü kuruluş yılında bünyemize katmak önemli bir gelişme. Ferrari ve Maserati ile 2005'te başlayan bu süreç sonunda beş markalı bir dev olduk. Böylece "toplumun her kesimine hitap" hedefimize de ulaşmış oluyoruz.

2007'de yollar yeni araçlarla dolacak

Tofaş'ta Linea, Sedici ve Yeni Ducato yılın son dönemine damga vuran gelişmeler oldu. 2008'de devreye alınacak olan Mini Cargo projesiyle hafif ticari araç sınıfındaki tüm ürün gamı da tamamlanmış olacak. Bir yandan da Koç Fiat Kredi'nin iki yeni ürünü Fiat Kredi ve Alfa Romeo Kredi ile otomotiv faaliyetleri destekleniyor.

LINEA

Dünya prömiyeri Kasım 2006'daki İstanbul Auto Show'da yapılan sedan modeli Linea, Mayıs 2007'de yollara çıkacak. Türkiye bu otomobilin Batı Avrupa'ya tek ihraççısı olacak.

FIAT BRAVO

Dünya lansmanı 2007 yılı başında yapılan Fiat Bravo önümüzdeki yıl Türkiye yollarında olacak.

SCUDO

Fiat'ın hafif ticari araç segmentindeki kozu Scudo da 2007'de Türkiye'de olacak.

ALFA ROMEO

Mart 2006'da dünya prömiyeri yapılan ve Cenevre Otomobil Fuarı'nda "Cabrio of the Year 2006" ödülünü alan Alfa Spider 2007'de Türk tüketicisinin beğenisine sunulacak.

LANCIA YPSILON

Toplam dört farklı motor seçeneği ile satışa sunulacak olan Ypsilon modelinde, 1.4 77 hp ve 1.4 16V 95 hp benzinli motor seçeneklerinin yanı sıra 1.3 75 hp ve 1.3 90hp'lik Multijet dizel güç üniteleri de yer alacak. Hem güç hem de tüketim değerleri açısından haklı bir hp ve Multijet motorlarda düz vitesin yanı sıra Avrupa'da DFN "Dolce Far Niente" (tatlı bir şey yapmaz) adıyla otomatik vitesli versiyon da bulunacak.

LANCIA MUSA

Kompakt sınıfta 1.4 16V 95 hp, 1.3 Multijet 70 hp ve 1.3 Multijet 90hp'lik motorlarla Türkiye'de satışa sunulacak Lancia Musa'nın tüm motor seçeneklerinde otomatik vites "Dolce Far Niente" yer alacak.

LANCIA THESIS

Lancia markasının Türkiye'de satışa sunulacak üçüncü modeli de Thesis olacak. Tüm üst sınıf otomobil markalarının modern teknoloji şov alanı olan E segmentinde yer alacak olan lüks salon modeli Lancia Thesis'in, 2.4 Multijet 20V 185 hp ve 330 Nm tork motora ve Comfortronic şanzımana sahip "bicolore" Sport versiyonu bulunuyor.



Türkiye, İtalya'dan sonra Fiat Auto'nun beş markasının tamamının aynı şemsiye altında satıldığı tek pazar. Bu markalarla Fiat şemsiyesi altında bir sinerji yaratmış oluyoruz. Lancia'yı bünyemize kattık. Lancia, Fiat Grubu'nun seçkin markalarından bir tanesi. Satışına Mart ayında başlayacağız.

Otomotiv sektöründe Türkiye ne-reye doğru ilerliyor?

Türkiye kelimenin tam anlamıyla bir Avrupa ülkesi olduğu gibi sosyal ve iş yaşamı da Batı Avrupa'dan farklı değil. Otomotiv şirketlerinin Türkiye'ye ilgisinin artmasının en büyük nedeni Türkiye'nin sahip olduğu kaliteli üretim ve kalifiye işgücüdür. Fiat gibi dev firma-

ların Türkiye pazarında hem de üretici olarak uzun süre bulunması, yatırım yapmayı düşünen firmalara iyi örnek oluyor. Fiat'ın Türkiye'deki potansiyeli görüp yatırım yapan ilk İtalyan firma olması, Koç Holding ile işbirliğine gitmesi Türkiye'nin sahip olduğu potansiyeli kanıtlar. Rahatlıkla ifade edebiliriz ki Türk tüketicilerinin beklentilerini, hedef kitlenin özelliklerini en iyi biz biliyoruz. Bu pozisyonumuzu uzun vade de devam ettirme niyetindeyiz. Mini Cargo'nun mühendisliği burada geliştiriliyor. Bunun için özel bir şirket kurduk. Sırf bu projede 300 mühendis çalışıyor. Türkiye, Avrupa'daki en iyi mühendislik okullarından birine, dola-yısıyla mühendislerine sahip.

Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu:

“Hedefimiz teknolojiye hakim olmak”

Koç Topluluğu Ar-Ge alanında yaptığı yatırımlarıyla, dünyanın ilk bin şirketi arasına giren tek Türk şirketi oldu ve Avrupa Birliği dışı ülkeler sıralamasında 540. sırada yer aldı



Küreselleşme sürecinin dayattığı rekabette üstünlük sağlama mücadelesinde, yeni ürün ve üretim sistemleri ile yeni teknoloji kullanımı öne çıkıyor. Yeni ve yeniliği yaratmanın ve buna bağlı olarak rekabetçi bir yapıya sahip olabilmenin yolu ise araştırma-geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerinden geçiyor. Öyle ki, günümüzde artık Ar-Ge harcamaları ülkelerin gelişmişlik kriterlerinden biri kabul ediliyor. Dünya genelinde Ar-Ge çalışmalarını için yapılan harcamaların yüzde 80’inden fazlasının 10 ülke tarafından gerçekleştirilmesi ve örneğin ABD’den kişi başına düşen yıllık Ar-Ge harcaması bin dolar düzeyinde iken, bu rakamın Türkiye’de ancak 20 dolarlar seviyesinde kalması, konunun boyutlarını gözler önüne seren örnekler.

Bunlara karşın, Türkiye’de de son yıllarda Ar-Ge çalışmalarına giderek daha fazla önem verildiği ve özel sektörün bu alanda yatırımlarını artırdığı dikkati çekiyor. Bu alanda Koç Topluluğu şirketleri ise öncü bir rol oynuyor. Koç Topluluğu’nun bu alandaki başarısı, Avrupa Birliği tarafından hazırlatılan bir raporla da teyit edildi. Bizden Haberler’in bu sayısına konuk olan Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı Tamer Haşimoğlu konuyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

Koç Holding dünyada en fazla Ar-Ge yatırımı yapan ilk bin şirket arasına giren ilk Türk şirketi oldu. Türkiye’deki bir kuruluşun dünya devleri arasında böyle bir yer edinmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Koç Topluluğu’nun dünyanın en fazla Ar-Ge yatırımı yapan endüstri şirketleri arasına girmesi doğrusu bizi çok şaşırtmadı. Elimizdeki bilgilere dayanarak, son yıllarda Topluluk şirketlerimizde hızla artan Ar-Ge faaliyetlerinin rakamlarına bakarak bunu tahmin edebiliyorduk.

Bizi mutlu eden, bu olgunun bizim dışımızdaki objektif ve 5 bini aşkın şirketi kapsayan bir çalışma sayesinde sayılarla kanıtlanmış olmasıdır. Bir bakıma bizim bildiğimiz bir gerçek, tarafsız bir kuruluşça tüm dünyaya duyurulmuştur.

Söz konusu rapor, Avrupa Komisyonu’nun “The Institute for Prospective Technological Studies” kurumunun yürüttüğü çalışmanın sonuçlarını içeriyor. Bu çalışmada şirketler, 2005 yılında yaptıkları Ar-Ge yatırımlarına göre, iki ayrı kategoride sıralanmışlar: Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin ve Avrupa Birliği dışındaki ülkelerin endüstri kurumları.

Koç Topluluğu, 2005 yılında yaptığı 63.2 milyon euroluk konsolide Ar-Ge yatırımı ile Avrupa Birliği dışı şirketler sıralamasında 540'ıncı sırada. Listeye girebilen tek Türk kuruluşu. Eğer Türkiye AB üyesi olsaydı, Koç Topluluğu aynı Ar-Ge yatırımı ile Avrupa'da 184'üncü sıraya yerleşecekti. "Fortune 500" listesinde 2005'te 358'inci sırada bulunan Koç Topluluğu'nun Ar-Ge faaliyetlerinde ilk bin şirket içine girmemesi zaten şaşırtıcı olurdu. Listede Türkiye'den yalnızca Koç Topluluğu'nun bulunması, Topluluğumuzun diğer alanlarda olduğu gibi teknoloji, inovasyon ve Ar-Ge alanında da Türkiye'de önder olduğunu göstermektedir.

Koç Topluluğu'nun Ar-Ge'ye bakış açısı nedir? Toplulukta Ar-Ge çalışmaları nasıl yürütülüyor?

Topluluğumuzun stratejik planının ana hedefi, Avrupa'nın önde gelen şirketleri arasında yer almaktır. Bunu gerçekleştirmenin yolu da hızlı ve kârlı büyümeden geçiyor. Stratejik planımızı oluştururken, bizi hedefimize taşıyacak faktörleri belirlediğimizde, yaptığımız tüm işlerde teknolojiye hakim olmak ön plana çıktı. Çünkü büyüme ve kârlılığ, yani rekabet üstünlüğünü kalıcı kılmamanın yolu, teknolojiye hakim olmaktan geçiyor. Bu nedenle biz Holding olarak şirketlerimizin teknolojiye yatırım yapmalarını her platformda destekliyor ve teşvik ediyoruz. Şirketlerimiz de, ilerideki pozitif iş sonuçlarının sürekliliği için Ar-Ge faaliyetlerinin ve yenilikçiliğin ne kadar önemli olduğunu bilincine büyük ölçüde varmışlardır. Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili kararlarını ve uygulamalarını, stratejik planları ve iş programları doğrultusunda kendi bünyelerinde sürdürmektedirler.

Bizim bu çalışmaları desteklemek için kullandığımız araçlardan bir tanesi, şirketlerimizin yıllık hedef kartlarında teknoloji geliştirme hedeflerine yer vermektedir.

Diğer bir mekanizma Koç Teknoloji Kurulu ve bu kurulun yönlendirmesi ile gerçekleştirilen işbirliği çalışmalarıdır. dört yıldan beri çalışmalarını sürdüren bu kurulda 27 şirketimizin teknoloji ve Ar-Ge'den sorumlu 57 üst ve orta düzey yöneticisi bulunmakta. Kurul yılda üç kez toplanıyor, gerçekleşen ortak çalışmaları değerlendiriyor, yapılacakları belirliyor.

Topluluk şirketlerinin katılımıyla ger-

çekleştirilen ortak çalışmaları iki başlık altında toplayabiliriz. Bunlardan birincisi, birden fazla Topluluk şirketini ilgilendiren konularda ortak teknoloji izleme ve geliştirme projeleri oluşturmak ve bunları yürütmektir.

Bir diğeri de teknoloji yönetimi konusunda dünyada kullanılan güncel yöntemler hakkındaki deneyimlerin paylaşılmasıdır. Şirketlerden görevlendirilen elemanlarla oluşturulan çalışma grupları, dünyadaki güncel teknoloji yönetim metotlarını incelemekte, şirketlerdeki uygulamaları ve deneyimleri derleyerek

“Koç Topluluğu'nun Ar-Ge çalışmaları ile dünyadaki ilk bin şirket arasına girmemesi şaşırtıcı olurdu”



bu bilgileri tüm Topluluk şirketlerine yaygınlaştırmaktadır.

Türkiye'de şirketlerin Ar-Ge çalışmalarına yönelik olarak sağlanan devlet destekleri konusundaki değerlendirmeniz nedir?

Türkiye'de Ar-Ge konusu ancak son dönemlerde, sanayinin belirli bir büyüklüğe erişmesi, dünyadaki ve Türkiye'deki gelişmelerle rekabetin giderek sertleşmesi sonucu ağırlık kazanmaya başlamıştır. Devlet'in de verdiği destekler ile bu konuya sahip çıkması ancak son yıllarda olmuştur. Önemli zaman kaybedilmiştir, ancak önümüzde hala önemli fırsatlar vardır.

Ar-Ge yatırımları, yüksek katma değerli, sürdürülebilir rekabetçi avantaja sahip bir sanayi, istihdam ve refah için

vazgeçilmez bir unsur haline gelmiştir. Bu nedenle ülkeler arasında da bir rekabet konusudur ve hemen her ülke Ar-Ge faaliyetlerini önemli oranlarda desteklemektedir.

Türkiye, sanayideki bilgi birikimi, yetişmiş insan gücü ve maliyet avantajlarıyla Ar-Ge konusunda da iddialı konuma gelmeye adaydır. Ancak uluslararası rekabetin çetin şartları göz önüne alındığında, ülkemizde son yıllarda Ar-Ge destekleri konusunda atılan adımların rekabetçi olmayı sürdürmek için şart olduğunu düşünüyorum.

Koç Topluluğundaki Ar-Ge faaliyetlerini yeterli görüyor musunuz? Geleceğe yönelik beklentileriniz neler?

Şirketlerimizin bu alanda Türkiye'de rakiplerinin çok önünde olduğunu görüyoruz. Bunu sadece Avrupa Komisyonu'nun yaptığı araştırma sonucunda görmüyoruz. Teknolojiye yaptığımız yatırımların sonuçları birçok alanda kendisini gösteriyor.

En çok patent başvurusu yapan 10 yerli şirket arasında dört şirketimiz yer alıyor. Bu konuda günlük hayatımıza giren birkaç somut örnek vermek gerekirse; Arçelik dünyanın en az enerji harcayan buzdolabı, en hızlı yıkayan çamaşır makinesi ve bulaşık makinesi modellerini geliştiriyor. Ford Otosan Türkiye'nin ilk kamyon motorunu tamamen kendi imkânları ile geliştiriyor. Tofaş, Minicargo projesinde ürün geliştirme sorumluluğunun ve aracın fikri mülkiyet haklarının sahibi oluyor. Bu örnekler birçok şirketimizin uluslararası boyutta da rekabet gücüne sahip olduğunu gösteriyor.

Ancak her alanda olduğu gibi, bu alanda da gelişmenin sonu yok. Daha fazla yeni teknoloji, daha fazla özgün ve yenilikçi ürünler, hizmetler geliştirmeyi hedeflememiz lazım. Bu konuya yapılan yatırımların iş sonuçlarımıza somut etkilerini görmeye başladıkça yapılan çalışmaların da kapsamının ve derinliğinin artacağını tahmin ediyorum.

Savunma sanayiinde bir ilk **RMK Marine** askeri gemi üretecek



Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın arama kurtarma gemisi ihalesini alan RMK Tersanesi, 90 metre uzunluğunda 4 adet gemi yapacak ve ilk gemiyi 2010, tümünü 2011 yılında teslim edecek

Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın arama-kurtarma faaliyetleri için Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nca gerçekleştirilen sahil güvenlik arama kurtarma gemisi ihalesini RMK Marine Tersanesi aldı. İhale sözleşmesi 16 Ocak 2007 tarihinde Ankara'da Çengelhan'da Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül, Savunma Sanayi Müsteşarı Murad Bayar, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Sahil Güvenlik Komutanı Tümamiral A. Can Erenoğlu ve RMK

Marine Murahhas Azası Kudret Önen'in katıldığı bir tören ile imzalandı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç imza törenindeki konuşmasında böyle bir projeyi üstlenmekten ve tersanelerinin ilk defa bu çapta bir işi yapmak üzere yola çıkmaktan duyduğu mutluluğu dile getirerek, "Koç Topluluğu olarak ülkemizde denizciliğin gelişmesi konusundaki çalışmalarımızla örnek projeler üretebilmeyi ve ilklere imza atabilmeyi hedefliyoruz" dedi. Askeri projelere uy-

gun bir yapıya kavuşturdıkları RMK Marine'nin, bu proje ile ticari gemi tasarımı ve imalat faaliyetlerine, askeri gemi üretimini de eklediğini kaydeden Mustafa V. Koç, "Koç Topluluğu olarak bu heyecan verici başlangıcın parçası olmak bizi gururlandırıyor" şeklinde konuştu.

Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül ise yaklaşık 90 metre uzunluğundaki askeri geminin Türk tersanelerinde inşa edilmesinin önemine işaret ederek "Bu, Türk gemi sektörüne hükümetimizin verdiği



2010'da teslim

“ Koç Topluluğu olarak ülkemizde denizciliğin gelişmesi konusundaki çalışmalarımızla ilklere imza atmayı hedefliyoruz. Bu heyecan verici başlangıcın bir parçası olmak ise bizi gururlandırıyor ”



Sahil güvenlik arama kurtarma gemisi projesi, ihale dosyası 20 Temmuz 2004'te yayımlandı. Teklifler 2 Mayıs 2005 tarihinde teslim edildi. 30 Haziran 2006 Savunma Sanayi İcra Komitesi kararı ile RMK Marine Tersanesi ihaleye teklif veren firmalar arasına birinci firma seçildi. Geminin ana görevleri arama kurtarma, karakol görevi, kaçakçılığı önleme, yangın söndürme, denizde kirlenmeyi önleme gibi birçok önemli ihtiyaca cevap verecek.

- Gemi sayısı: 4 adet
- Uzunluk: 90 metre
- Genişlik: 12 metre
- Tam yüklü deplasman: 1900 ton
- Hız: 22 knot

Projede ilk gemi teslimatı 2010 yılında gerçekleştirilecek, 4 geminin tümünün teslimatı 2011 yılında tamamlanacak.

öneminde bir göstergesidir" dedi. Gönül, hükümetin son yıllarda almış olduğu kararlar çerçevesinde bugün gemi inşa alanında faaliyet gösteren özel sektörün, tekrar Avrupa'da ve dünyada söz sahibi olma konumuna geldiğini belirterek şunları söyledi: "Milli menfaatlerimizi tam koruyabilmemiz için denizlerde kuvvetli olmaya mecburuz. Yerli üretimde önemli olan tasarımdır. Artık, taklitten ve parça üretiminden çıkıp, yaratıcılığa ulaşabilmekteyiz. İmzalanan sözleşme ile bu alanda bir ilke imza atılmıştır. Projede 140 milyon euro yurtiçi, 128 milyon euro offset imkanı sağlanması nedeniyle toplamda yerli sanayiimize proje bedelinin yüzde 76'sı bir iş imkanı sağlanmaktadır."

Özel sektöre örnek oldu

Proje, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı için Türk özel tersanelerinde üretilecek en büyük askeri gemi olması nedeni ile büyük önem taşıyor. Gemilerin başarı ile tamamlanması, diğer tip muharebe gemilerinin özel sektör tersanelerinde üretilmesi fikrine yönelik olumlu bir adım olarak değerlendiriliyor. Koç Topluluğu şirketlerinden, RMK Marine tarafından üretilecek olan, sahil güvenlik arama kurtarma gemilerinde komuta kontrol sistemi ve sistem entegrasyonu geliştirilecek.

Proje kapsamında, teknoloji transferi İtalyan Fincantieri firması tarafından, lisans altında gerçekleştirilecek. Geminin üretim aşamalarında, komuta kontrol ve elektronik sistemlerin geliştirilmesi ve gemiye entegrasyonu ise Aselsan tarafından yapılacak.

Savunma Sanayi için önemli bir proje

RMK Marine Murahhas Azası Kudret Önen açılıştaki konuşmasında şunları söyledi:

"RMK Marine şirketi için olduğu kadar ülkemizin savunma ve gemi inşa sanayisi için önemli bir gün olduğuna inanıyorum. RMK Marine ve proje ekibimiz için çok önemli çünkü iki yıl önce gene bir grup şirketi olan



Otokar'ın 4x4 askeri ve zırhlı araçların dizayn ve üretiminde gösterdiği başarıyı RMK Marine'de de yapabiliriz diye yola çıkmıştık, bugün bunu başlatmak üzereyiz, bu nedenle bizler için gerçekten çok önemli bir gün. Bu tür platformlarda kendimizin diye bileceğimiz fikri mülkiyet hakları bize ait olan ürünlerimiz olmasını hedeflememiz gerektiğine

inaniyoruz. Yıllarca önce Otokar'da lisans altında başlayan askeri araç üretimimiz bugün kendi markamız ile istediğimiz yere satabileceğimiz ürünlere sahip olduğumuz noktaya geldi. Bu yaklaşımı ülkemiz savunması için imal edeceğimiz gemilerde uygulamayı hedefliyoruz. Orta vadede RMK Marine'de askeri

gemi imalatında da hedefimiz budur. Gene bu proje için bir ilk olarak milli komuta kontrol sisteminin ülkemizde geliştirildiği ve gene tüm elektronik ve silah sistemlerinin yine milli bir kuruluş tarafından milli kaynak ve imkanlar kullanılarak entegre edildiği her şeyi ile anahtar teslim bir proje olması yönü ile ilk olması gurur vericidir.

İlklere öncülük etti

Tersane, 1974 yılında çelik, alüminyum ve GRP tekne inşası üzerine Haliç'te kurulmuş ve firma uzun süre, lüks mega yatların yapımı ile uluslararası piyasada adından söz ettirmişti. 1984 yılına Haliç'teki diğer tersaneler gibi şehir merkezine 45 km mesafede Tuzla koyuna taşınan RMK Marine Tersanesi, 1997 Haziran'ında Koç Topluluğu bünyesine katıldı. Firma, sürekli gelişim vizyonu ile modernizasyon projelerini hayata geçiriyor. RMK Marine Tersanesi 2000 yılında da Alb. Hakkı Burak (A571) & Yzb. I.

Tolunay (A572) adlı 2 adet askeri lojistik destek gemisini Milli Savunma Bakanlığı'na teslim etti. Tersane, 30 bin dwt büyüklüğüne kadar ticari gemi yapma kapasitesine sahip olduğu gibi ayrıca 80 metre uzunluğa kadar mega yat yapım kabiliyetine de sahip bulunuyor. Tersanenin yıllık çelik işleme kapasitesi ise 15 bin ton olarak açıklanıyor.

Ayrıca RMK Marine paslanmaz gemi, süper buz klastı gemi, alüminyum yat gibi birçok komplike projeye imza atarak sektörde ilklere öncülük eden bir firma olarak da biliniyor.



Koç Topluluğu, BT ile dünya yolculuğunda

Koç Topluluğu'nun bilgi teknolojileri (BT) yöneticileri ve çalışanlarının katılımıyla düzenlenen "Yazılım" ana temalı 11. "BT Günü" toplantısı, 20 Aralık'ta Faruk Ilgaz Divan Tesisleri'nde gerçekleşti

Koç Topluluğu'nun, bilgi teknolojilerinin paylaşılması, aktarımı ve geliştirilmesi amacıyla ve Topluluk'taki tüm şirket yöneticileri ile çalışanların katılımıyla 2002'den bu yana düzenlediği "BT Günleri"nin 11.si 20 Aralık tarihinde Fenerbahçe Faruk Ilgaz Divan Tesisleri'nde yapıldı. 2006'nın da ikinci BT Günü olan toplantı, "Yazılım" ana temasıyla gerçekleşti. Gün boyu süren organizasyonu

237'si Topluluk personeli olmak üzere 382 kişi izledi.

Toplantıya, yaptığı açılış konuşmasıyla, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç da katıldı. Ali Y. Koç, dünya şirketi olma hedefiyle yoluna devam eden Topluluğun, bu amaçla 2006'da çeşitli sektörlerde önemli yatırımlar yaptığını belirterek "Uzun vadeli hedeflerimiz ve beklentilerimiz yüksek. Dünyada teknolojinin önemi her geçen gün artıyor.

Koç Topluluğu olarak biz de de teknolojiye olan inancımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Ali Y. Koç, müşteri beklentilerinin artık çok daha yüksek ve sofistike olmaya başladığını, bu beklentileri karşılamak yönünde BT çalışanlarına da büyük görevler düştüğünü bildirerek "BT kuruluşa büyük önem veriyorum. İyi çalıştığında bu yapının çok daha rekabetçi olacağına inanıyorum. Burada büyük bir sinerji görüyorum. O nedenle ben de destek istiyorsanız vermeye hazırım. Kendinizi şirketinizin bir çalışanı olarak değil, Topluluğumuzun bir BT çalışanı olarak görün" diye konuştu.

BT güvenliği önemli

Ali Y. Koç, BT Güvenliği ve BT Denetimlerine verdiği önemi de vurgulayarak çalışanlardan özellikle bu konularda titizlik beklediğini önemle belirtti.



“ Ali Y. Koç:
Dünyada teknolojinin
önemi giderek
artıyor.
Koç Topluluğu
olarak biz de
teknolojiye olan
inancımızla
çalışmalarımızı
sürdürüyoruz ”

BT Günleri'ne gösterilen ilgi artıyor

2002 yılında başlatılan ve geleneksel hale gelen BT Günleri'ne duyulan ilgi her geçen gün artıyor. 2002 yılında 168 kişinin katılımıyla gerçekleşen BT Günleri'nin sonuncusuna 382 kişi katıldı.

Koç Holding Bilişim Hizmetleri Koordinatörü Alper Göğüş, 2002 yılından beri yapılmakta olan Koç Topluluğu BT Günleri'nin amaç ve gelişimini dergimize anlattı: “BT Günleri'nde; e-dönüşüm çalışmaları, Koç Topluluğu BT Kurulu faaliyetleri, Topluluk'taki BT projeleri, Bilgi Teknolojileri konusunda Türkiye'de ve dünyada yaşanan gelişmeler ve trendler ile tedarikçi firmaların ürün, hizmet ve çözümleri gibi konular ele alınıyor. BT Günleri'ne katılan kişi sayısı 2002 yılında 168 olarak gerçekleşirken, bu sayı son olarak yapılan BT Günü'nde 382'ye ulaştı. Bu rakamlar, BT Günleri'ne olan ilginin giderek arttığını gösteriyor.

BT Günleri, Koç Topluluğu yöneticilerinin konuşmasıyla açılıyor, diğer sunumların ardından yapılan ve bilgi teknolojileri dışında farklı konuların da ele alınabildiği bir kapanış sunumu ile son buluyor. Koç Topluluğu BT Günleri ile Topluluk'taki BT çalışanlarının; topluluk içindeki çalışmalar ve bilgi teknolojileri dünyasında yaşanan gelişmeler hakkında bilgilendirilmesi ve bu kapsamda topluluk şirketlerinin hem birbirleriyle hem de tedarikçi firmalar ile olan iletişiminin ve sinerji-

nin artırılması hedefleniyor.

BT Günleri, Koç Topluluğu BT çalışanlarına, Topluluk şirketlerinde uygulanan farklı projeler ve Topluluk gündemindeki önemli konular hakkında fikir sahibi olacakları, üretici firmalar ve ürünleri hakkında detaylı bilgi edinebilecekleri ve Bilgi Teknolojileri konusundaki vizyonlarını geliştirebilecekleri bir ortam sağlıyor.

2002 ve 2003 yıllarında yapılan BT Günleri'nde yoğun olarak, e-dönüşüm çalışmaları ve yine e-dönüşüm kapsamında gerçekleştirilen Koç BT standartları ve Koç BT Denetimleri projeleri üzerinde duruldu. 2004 yılının BT Günleri'nin sıcak konuları ise Kocweb-Koç Topluluğu Intranet Portalı ve Koç Akademisi projesiydi. 2005 yılında da veri depolama, VOIP ve bilgi güvenliği gibi konular işlendi.

2006 yılından itibaren yapılan BT Günleri, daha önceki BT Günleri'ne katılan çalışanların doldurdukları anketlerde vurguladıkları konular ile BT Kurulu'nun gündemindeki konular dikkate alınarak belirlenmiş tema üzerinden yapılmaya başlandı. 2006 1.BT Günü'nün teması 'Güvenlik' idi. 2006 1. BT Günü'nde konuşmacılar kurumsal risk yönetimi, doküman güvenliği, kimlik yönetimi, güvenlikte güncel konular ve göz ardı edilen konular, kablosuz ağ güvenliği ve mobil güvenlik gibi gündemde olan BT güvenliği konularında sunumlar yaptılar. 2006 II. BT Günü'nün teması ise 'Yazılım'dı.”



Alper Göğüş, BT Günleri'nin gelişimini anlattı ve portalın açılışını müjdeledi

BT Günleri'ni ise ilgiyle takip ettiğini belirten Ali. Y. Koç, bu toplantılarda ele alınan konuların isabetli olduğunu ve bu konudaki çalışmalarını desteklediğini açıkladı.

“Yüzümüzü yurtdışına çevirdik”

KoçSistem Bilgi Grubu Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu toplantıya, 2007'de KoçSistem'in hedeflerini anlattığı konuşmasıyla katıldı. Bugüne kadar uluslararası arenada sektör olarak başarı sağlanamadığını belirten Mehmet Nalbantoğlu, yurtdışına açılmaya kararlı olduklarını söyleyerek BT çalışanlarına çağrıda bulundu: “Bu sektörü uluslararası arenaya taşımamız, bu bayrağı uluslararası arenada dalgalandırmamız lazım. Yüzümüzü yurtdışına çevirdik. Avrupa'nın önemli merkezlerinden biri olabiliriz. Ken-

dimize dünden daha çok güveniyoruz ve ülkemizi yarınlar taşımak için siz BT çalışanlarından yararlanmak istiyoruz.”

Mehmet Nalbantoğlu'nun ardından toplantıda, sekiz ayrı şirket yöneticisi daha, farklı yazılım konuları ve kavramları konusunda katılımcıları bilgilendirdi. KoçSistem Kalite ve Bilgi Yöneticisi İzzettin Bayır “Bütünleşik Yetenek ve Olgunluk Modeli-CMMI” konusunda bilgi verdi. İzzettin Bayır, dünyadaki şirketlerin süreç odaklı çalışma yaptıklarını ve yurtdışına açılabilmek için CMM Seviye 3'ün (CMM Level 3) yakalanması gerektiğini belirterek “Olgun bir organizasyon”un nasıl olmas gerektiğini anlattı.

Yazılımda yeni uygulamalar

Adobe belge ve internet yazılımlarının temsilciliğini de yapan Bilkom'un İş Geliştirme Müdürü Fulya Arman ise 5 bin çalışanı ve 3 milyar dolar cirosu olan Adobe yazılımlarının avantajlarını ve yeniliklerini anlattı. Uzaktan eğitim ve canlı toplantılar konusunda çok sayıda avantaj sağlayan Flash uygulamalarından da bahseden Fulya Arman'ın ardından konuşan Oracle İş Geliştirme Müdürü Kemal Ülkü ise Java teknolojisi hakkında bilgi verdi. Kemal Ülkü, Java'nın kendini sürekli yenilediğini ve dil olarak da geliştiğini belirterek çok daha karmaşık problemlerin çözümünde kullanıldığını söyledi.

“Yazılımların servis mimarisine dönü-

şümü” üzerine açıklama yapan Microsoft Yazılım Geliştirme Platformu Yöneticisi Gürkan Salk, Microsoft'un 2003'ten beri web servisleri konusunda lider olduğunu, dünyadaki web kullanıcılarının yüzde 46.5'inin Microsoft'u tercih ettiğini belirtti.

Sun Microsystems Türkiye ve Asya Grup Lideri Orhan Alkan'ın “Kimlik denetimi” ile ilgili bilgi verdiği ve artık tüm dünyada firmaların kendi kontrol mekanizmalarını oluşturduklarını anlattığı konuşmasından önce Sun Microsystems Türkiye ve Orta Asya'dan Sorumlu Ülke Yöneticisi Özhan Toktaş da bir konuşma yaptı. Özhan Toktaş 10 yıldır Koç Topluluğu ile işbirliği yaptıklarını ve pazardaki gelişmeler sonucu sektördeki hizmetlerini çeşitlendirdiklerini ve sürekli olarak büyüdüklerini söyledi.

Lider teknolojiler tercih ediliyor

IBM Yazılım Bölümü Satış Müdürü Server Tanfer'in açıklamaları ise “Servis Odaklı Mimari”nin (SOA) IBM tarafından nasıl algılandığı üzerine oldu. CEO'ların bugünkü gündeminin “yenilikçilik” olduğunu söyleyen Server Tanfer, “Yenilikleri uygulayarak rekabet avantajı elde etmeyi hedefliyorlar. Bunu destekleyen şey de bilgi teknolojileri, servis odaklı mimari” dedi.

Novell Genel Müdürü Gamze Aydın da “Kimlik yönetimi ve Linux” üzerine yaptığı konuşmada, günümüzde BT yöneticilerinin aşması gereken sorunlar olduğunu belirterek “Maliyet odaklı projeler yapılsın isteniyor, ancak gerçekleştirilen bu tür projeler stratejik görülüyor” diye konuştu.

11.BT Günü'nde, şirketler adına yapılan son konuşmayı SAP Satış ve Destek Müdürü Uğur Candan gerçekleştirdi. Uğur Candan, DUET-SOA uygulamalarından örnekler vererek bu teknolojiye nasıl faydalanılması gerektiğini anlattı.

Şirket yöneticilerinden sonra kürsüye gelen konuk konuşmacı Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Nanoteknoloji Araştırma Merkezi Yöneticisi Prof. Dr. Ekmel Özbay, nanoteknolojiler konusunda bilgi verdi.

Bu konuşmanın ardından ise çekiliş yapılarak günün 50 talihlisine kazandıkları hediyeler verildi. Bisikletten DVD'ye 50 farklı türde ürünün hediye edildiği çekilişin ardından düzenlenen kokteyl ile “BT Günleri” toplantısı sona erdi.

Prof. Dr. Ekmel Özbay:

15 yıl içinde yeni bir sanayi devrimi bekleniyor

Bilkent Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma Merkezi Yöneticisi Prof. Dr. Ekmel Özbay, gelişmiş ülkelerin nanoteknolojiye büyük bütçeler ayırdığını anlatarak “2015'te nanoteknolojinin dünya ekonomisine 1 trilyon dolar katkı sağlaması bekleniyor” dedi.

“Dünyada her yıl, ‘10 milyar kere milyar’ bit bilgi yaratılmakta. Bu bilgiyi depolamak için gerekli DVD'ler üst üste konulsa 1000 kilometrelik bir sütun elde edilir. Oysa aynı bilgiyi ‘nanoteknoloji’ sayesinde bir kesme şeker küpü içinde depolamak mümkün. Bu teknoloji sayesinde gelecek 15 yıl içinde yeni bir sanayi devrimi bekleniyor. Sanayi devrimlerini, buhar makinesi, mikroelektronik sanayi ve nanoteknoloji olarak sıralarsak, metrenin milyarda biri olan bu teknoloji ile neler yapılabileceğini düşünmek bile insanı heyecanlandırmaya yeter. USA National Science Foundation, 2015'te nanoteknolojinin dünya ekonomisine 1 trilyon dolar, 2025'te 3 trilyon dolar katkı sağlamasını bekliyor. ABD Başkanı Bush dört yıl için nanoteknoloji konusunda araştırmaları desteklemek üzere bütçeden 3.7 milyar dolar kaynak ayrılmasını onayladı. AB, nanoteknolojide ABD ve Japonya'ya ye-



tişebilmek için FP6 içinde nanoteknoloji alanında araştırmalar için 1.6 milyar Euro sağladı. Çin, 1 milyon kişi yetiştirmek için nanoteknolojiyle ilgili program başlattı.

Nedeni açık. Nanoteknoloji ek değer yaratıyor, maliyetleri düşürüyor. Nanoteknoloji ile üretilmiş ürünler, biz farkında olmasak da hayatımızın önemli parçası haline geliyor. Telefondaki küçük ekranlar nanoteknoloji ürünü, leke tutmayan, buruşmayan, koku gideren kumaşlar nanoteknoloji ürünü. Kıvrık kremleri, güneş kremleri ya da kendi kendini temizleyen yüzeyler, nanoteknoloji ürünü. Nanoteknoloji tıp ve genetiğe de çok katkı yaptı ve yapacak. Gen tabancası ile bugün hedef tedaviler yapmak mümkün hale geldi. Biz de 2007'de merkezimizde bu konuda çalışmalara başlayacağız.

Kısaca ülkelerin gelişmişlik seviyelerini belirleyecek olan nanoteknoloji, bugün ülkeler arasında teknolojik yarışa dönüştü.

Bu teknoloji, insan yaşamını, buhar makinesinden ve buhardan çok daha fazla etkileyecektir.”



Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, “2006 Türkiye Başarı Ödülleri” kapsamında İstanbul’da düzenlenen törenle verilen “Eğitime Katkı” ödülünü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan’ın elinden aldı

Semahat Arsel’e “Eğitime Katkı” ödülü

Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Türkiye’de eğitime sağladığı destek dolayısıyla ödüle layık görüldü. Arsel’e “Eğitime Katkı” ödülü, Türkiye İş Kadınları Derneği (TİKAD), Avrupa Gazeteciler Cemiyeti (SEJ) ile True dergisinin düzenlediği “2006 Türkiye Başarı Ödülleri” kapsamında verildi.

“Türkiye Başarı Ödülleri”, AB üyelik sürecine katkı sağlayan ve Türk insanının yaşam kalitesinin artırılmasına hizmet eden kişi ya da kurumları desteklemek amacıyla veriliyor.

İstanbul’da 24 Ocak’ta düzenlenen ödül töreninde, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan “Yılın Devlet Adamı”, Polonya Cumhurbaşkanı Lech Kaczynski “Yılın

Yabancı Devlet Adamı”, AB’nin Genişlemeden Sorumlu Komiseri Olli Rehn “Yılın AB Bürokratı” ve Doğan Gazetecilik İcra Kurulu Başkanı Hanzade Doğan “Yılın İş Kadını” ödülüne layık görüldü.

Törende ayrıca, yılın kurumu, bürokratı, belediye başkanı, sivil toplum örgütü, işadamı, diplomatı ödülleri de verildi.

Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel ile birlikte Sabah Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Fatih Altaylı da “Eğitime Katkı” ödülü alırken, Sabancı Müzesi Müdürü Nazan Ölçer ise “Kültür-Sanata Katkı” ödülünün sahibi oldu. Arsel’in Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı yürüttüğü Vehbi Koç Vakfı, çağdaş ve gelişen bir Türkiye için, yaşamın en temel gereksinimleri olan eğitim, sağlık ve kültür alanlarında çalışmalar yürü-

tüyor. Vakıf, bağış ve katkılarıyla çok sayıda okul, yurt, kütüphane ve klinik gibi tesisler kurarak bunları ilgili kamu kuruluşlarına devrediyor ve eğitimde fırsat eşitliği yaratmak amacıyla maddi ihtiyacı olan binlerce yetenekli gence burs veriyor.

Türkiye Cumhuriyeti’nin 75. yılı kutlamaları çerçevesinde giriştiği İlköğretim Okulları Projesi, Vehbi Koç Vakfı tarihinde yeni bir dönüm noktası oluşturdu. Vehbi Koç Vakfı, sekiz yıllık eğitime destek vermek amacıyla Türkiye’nin dört bir yanında 13 ilköğretim okulu inşa etti. Hayırseverlerce okul yaptırılarak Milli Eğitim Bakanlığı’na devredilmesi geleneğine yeni bir boyut getiren Vakıf, bu çalışmada “yap, devret, sahip çık” anlayışını benimsedi.



FABRİKADA YAŞAM

Aygaz'da yaşam dünyaya odaklı



İlk tüpümüzü ve tüple çalışan ilk sobamızı ondan aldık. Bahçelerimizdeki “Palmiye” adlı ısıtıcının isim babası da o. Koç Topluluğu’nun enerji şirketi Aygaz; tüp, tank, valf ve soba üretimini bir arada gerçekleştiren dev yapısıyla dünyada tek

Koç Topluluğu’nun enerji sektöründe faaliyet gösteren ilk ve en büyük şirketi Aygaz’ın Gebze Organize Sanayi Bölgesi’ndeki 27 dönüm kapalı alanına yayılmış fabrikasındayız. Amacımız tüp, valf, tank ve soba tesislerini bir arada barındırması özelliği ile sadece Türkiye’de değil dünyada da tek olan bu fabrikadaki “yaşam”ı sizlere aktarmak. Günler öncesinden hazırlanarak yola çıktığımız fabrikaya saat 11.00 sularında ulaştık. Aygaz’ın üretimden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cemal Kirkit, bizi Üretim Müdürü Emin Fındık ve Gaz Aletleri Satış Müdürü Zafer Dikmen ile birlikte odasında karşıladı. Önce fabrikayı dolaşıp genel bir fikir edinecektik ama uzun yoldan gelmenin ayrıcalığıyla çay ve kahvelerimiz söylendi. Üç yönetici bir arada olunca da kâh biri kâh diğeri fabrikada üretimi ve yaşamı anlatmanın, fotoğrafçı arkadaşım Batuhan Kıran ile ben de dinlemenin heyecanına kaptırırverdik kendimizi. Cemal Kirkit, fabrikalarda LPG ile ilgili olarak yakma cihazları ve taşıma cihazları şeklinde iki ana grupta üretim yapıldığını anlattı. Taşıma cihazları yani basınçlı kapları biz sanayi, ev ve piknik tüpleri olarak daha çok tanıyoruz. Bir de bunlara ilave olarak şehir dışındaki villa tipi evlerde karşımıza çıkan depolama tankları üretiliyor. Yıllık 10 bin adet tank kapasitesine sahip tesiste tank büyüklüğü 500-5000 litre arasında değişiyor.

Tüpün mutfağında da kadın var

Tüp denince hep basit bir üretim diye düşünmüştüzdür. Oysa daha sonra gezdiğimiz tesisler tam bir teknoloji harikasıydı. Bu yanılmı düzeltmek kadar, tüpe takılan valflerin üretildiği tesiste 40’a yakın kadının çalıştığını görmek de beni mutlu etmeye yetti. Bu üretimin kalbinde yani mutfağında da kadın vardı. Yine valf tesisinde, biri Haziran 2006’da diğ-

ri Ocak 2007 başında olmak üzere iki robotun işbaşı yapması ve bu Mart-Nisan aylarında da bu sayının dörde çıkacak olması bir başka gurur verici unsurdur bu fabrikada.

Cemal Kirkit'in odasında yaptığımız görüşmeye ve fabrikanın üretim çalışmalarına dönersek... Basınçlı kaplarla (taşıma cihazları) ilgili üretimin diğer ayağı olan tüplerin ise sadece Türkiye için değil dünya için de ne kadar önemli olduğunu öğreniyoruz. Aygaz tüp üretiminde Avrupa'daki en büyük ikinci kuruluş. Dünyada ise ilk beşte yer alıyor. Bu tesislerde tıpkı bir ısmarlama terzi titizliğinde her ülkenin siparişine, istediği normlara uygun tüp ve tüpün ocakla bağlantısını sağlayan dedantör ya da diğer adıyla valfler üretiliyor. Geçtiğimiz yıl 2 milyon 800 bin tüp üretimi gerçekleştiren fabrika, bu yıl da 3 milyon adetlik kapasitesini tümüyle kullanmak hedefinde.

1992 yılında Yarımcı'dan buraya taşınan tesisler için ilk aşamada 25 milyon dolarlık bir yatırım yapılmış, tank tesisi ve diğerleriyle yatırım 40 milyon dolara ulaşmış. Ama yatırım bu kadarla da sınırlı kalmıyor, sürekli yenileniyor. Rekabetin şartı da bu zaten.

Palmiye'nin isim babası

LPG'li yakma cihazları, Aygaz'ın iddialı olduğu bir diğer alan. Aygaz'ın 1999 yılında Türkiye ile tanıştırdığı ve isim babası olduğu Palmiye markasıyla bilinen şemsiye şeklindeki ısıtıcılar, LPG'li sobalar, barbeküler, dedantör, valf, kartuşlu cihazlar, piknik tüpü cihazları, hortum ve yedek parçaları, bu grubun uzmanlık alanı. Soba üretimi ağırlıklı olarak artık Çin'de gerçekleştiriliyor. Piknik cihazları ise Türkiye'deki yan sanayilerden karşılanıyor. Türkiye'deki kullanıma olduğu kadar ihracata da yönelik üretim ve pazarlama yapılan bu konuda söz, babası da eski bir Aygaz'lı olan Zafer Dikmen'e düşüyor.

Geçen yıl Çin'de başlatılan üretimle ilgili detaylı bilginin yanı sıra yaklaşık 40 ülkeye ihracat yapan Aygaz'ın ihracatla ilgili çalışmalarını da anlatıyor Dikmen. Fransa'dan İspanya'ya, Amerika'dan Brezilya'ya kadar uzanan ihracatta ağırlık tüpte. Ancak tüp üretimi oldukça hassas bir konu. ihracat yapılan ülke, kendi standartlarının ve şartlarının uygulandığını görmek ve denetlemek üzere, fabrikada üretim süresince ya kendi ülkesinden ya da Türkiye ve başka ülkelerden denetçiler bulunduruyor. Türkiye'nin bu en büyük firması, dünyaya gerçekleştirdiği satışlarla da iddialı kısacası. Beş yıl önce sadece 5 milyon dolar olan ihracatının 25 milyon dolara ulaşması da bunu açıkça kanıtıyor.



Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Cemal Kirkit, 24 saat kesintisiz üretim yaptıklarını belirterek bu yıl yeni cihazların da üretime sokulacağını müjdeledi

“ 40 ülkeye satılan tüpler, ülkenin norm ve standartlarına göre birbirinden farklı şekil, renk ve teknikte üretiliyor ”

ye'nin bu en büyük firması, dünyaya gerçekleştirdiği satışlarla da iddialı kısacası. Beş yıl önce sadece 5 milyon dolar olan ihracatının 25 milyon dolara ulaşması da bunu açıkça kanıtıyor.

Biteceğini haber veren tüp geliyor

Aygaz'ın, 2007'ye yepyeni projelerle girmesi ise iddialı olduğu bir başka yönünü, müşteriye verdiği değeri ortaya koyuyor. Bu kez de Cemal Kirkit ile Emin Fındık, fabrikalarında forklift kullananlara ilk müjdeyi veriyor. Bu yıl forkliftlerde kullanılmak üzere güvenli ve göstergeli tüplerin üretimine başlanacak. Ev hanımlarına da müjdeli haberleri var. Mart ayından itibaren göstergeli dedantör üretimine geçilecek. Böylece hanımlar banyo veya mutfaklarda kullanılan tüplerin dedantörlerinden, tüpün ne zaman biteceğini öğrenecekler. Tıpkı araçlardaki benzin rezervinin göstergesi gibi artık tüplerin de göstergesi olacak. Bir başka yeni üretim ise Tayvan'da yapılacak. Kahve makinesi kadar küçük

Rakamlarla üretim

- 1963'ten bu yana üretilen tüp miktarı: 48.5 milyon adet
- 1963'teki yıllık üretilen tüp miktarı: 32 bin adet
- 2007'deki günlük üretilen tüp miktarı: 12-13 bin adet
- Çalışan sayısı: 400 kişi (33 kişi beyaz yakalı)
- Elektrik tüketimi: 11 milyon kilowatt saat/yıl
- Su tüketimi 30-40 bin ton/yıl
- Kullanılan çelik malzeme: 30-35 bin ton/yıl
- Pirinç tüketimi: 1000 ton/yıl
- Çinko alaşım (zamak) tüketimi: 400 ton/yıl
- Çinko tel tüketimi: 400-450 ton/yıl
- Boya tüketimi: 400 ton/yıl



FABRİKADA YAŞAM

Çin’de üretim

2007 yılına, Çin’de farklı ve yeni üretim hedefiyle giren Aygaz’ın çalışmalarını Zafer Dikmen şöyle anlattı:

“İşçilik ucuz olduğu için Çin ile rekabet zor. O nedenle biz de düşük fiyatlı ve basit ürün isteyen müşterilerimize ürün sunabilmek için Çin’deki yerel bir firmanın, yatırımının bir kısmına da destek olarak tesis kurmasını sağladık. 2004 yılında çalışmalara başladık ve Mart 2006’da üretime geçildi. Şimdi, Türkiye’de üretim adedi düşük olduğu için ekonomik olmayan ve maliyeti düşük ürünleri Çin’de üretiyoruz. Çin, üç yıl önce Palmiye, iki yıl önce de soba konusunda zaten ye-

rel firmalarıyla çalışmaya başladığımız için bizim artık yabancı olmadığımız bir ülke. Üç mühendis arkadaşımız giderek Çin’deki fabrikada üretimin başında bulunuyor. Çin’den 13 ülkeye transit ihracat gerçekleştirdik. 1984 yılında Türkiye’de ilk LPG’li sobayı biz üretmiştik. 2005 yılında Türkiye’de 250 bin adet kadar soba üretmiş ve sadece Türkiye ihtiyacını değil dünya pazarının da yüzde 20’sini Aygaz olarak karşılamıştık.

Ancak rekabet koşulları gereği artık; soba, Palmiye, barbekü başta olmak üzere bazı ürünler Çin’de üretilecek. 2007 yılında farklı ürünlere de gireceğiz. Örneğin kartuşlu cihazlar var. Çünkü dünyada artık gazın kullanım şekli değişiyor.”

LPG’li ocaklar kâh kahve pişirecek, kâh da masadaki yemeğinizin sıcak kalmasını sağlayacak, üstelik tıpkı bir çakmak gibi yanınızda taşıyabileceksiniz. Son olarak da istanbul, izmir, Adana ve Ankara’da 2006’da satışına başlanan Mavi Aygaz’ların bu yıl artık her yerde satılacağını öğreniyoruz. Üretim, geçen yıla göre iki kat artacak ve tanıtım çalışmaları yapılacak. Altı polimer malzemeden olduğu için paslanma yapmayan, daha hafif ve görüntüsü de diğer tüplere göre daha estetik olan Mavi Aygaz’lar bu yıl pek çok tüp çeşidinin pabucunu dama atacağı benziyor.

Sporcu fabrika

Bu fabrikadaki sosyal yaşam spor ağırlıklı. Her yıl çeşitli branşlarda Koç Spor şenlikleri’ne katılan Aygaz’ın futbol takımı da şampiyon unvanına sahip. Cemal Kirkit, ikinciliği de bulunan futbol takımının her zaman ilk dört arasında bulunmasından duyduğu gururu dile getirmekten geri kalmıyor. Bu fabrikadan ayrıca Aygaz’ın basketbol takımına da eleman veriliyor. Yılda bir kez yapılan aile gününde ise 400 çalışan, aileleriyle birlikte piknikte buluşuyor. Konuşmamızın tam da burasında saatine bakıyor Cemal Kirkit, artık yavaş ya-

avaş işçilerin işlerinin başına dönme saati. Biz de önce yemek yemeğe ardından fabrikaları dolaşarak, işçilerle görüşme yapmaya karar veriyoruz. Burası 24 saat yaşayan bir fabrika. Bazı bölümlerinde iki, bazılarında ise üç vardiya halinde çalışılıyor. Bu tempo nedeniyle de yemekhanesi, bir oturuşta 200 kişiyi ağırlıyor. Mönümüzde yayla çorbası, karışık ızgara, kuskus pilavı ile salata var.

Yüzde 99’u meslek liseli

İşte artık valf üretim tesisindeki kadınlarla sohbet etme imkânı buluyor, koca koca fırınlarda mukavemeti artırılmak üzere 1000 derecede pişirilen tüpleri hayretler içinde seyrediyoruz. Gezimiz sırasında sabah sekizde işbaşı yapmış olan vardiyadaki işçilerle görüşüyoruz. Yemek molaları 12.45’te bitti, saat 16.00’da ise paydos edecekler. İkinci vardiya ise 16.00’da güne başlayıp 24.00’da bitirecek. Sabah sekizde gelenleri karşılayan ekip ise saat 24.00’da işbaşı yapacak. Fabrikada çalışanların yüzde 99’u endüstri meslek lisesi mezunu, birçoğu ise babadan Aygaz’lı. Dört ayrı tesisi gezmek, fotoğraflamak ve çalışanlarla sohbet etmek derken, biz de sabah sekizde işbaşı yapanlarla birlikte saat 16.00’da çalışmamızı tamamladık.



Füsun Güvenç

Aygaz’da mavi yakalı olmak

Her makineyi tanıyor



1993 yılından bu yana Aygaz’da valf (dedantör) fabrikasında montaj işçisi olarak çalışan Sevim Elbirgiç evli ve iki çocuk annesi. Gebze’de oturan Sevim Hanım fabrikada o gün hangi bölümde ihtiyaç varsa o bantta çalışacak kadar her makineyi tanıyor. 18 yaşında başladığı bu fabrikada çalışmaktan memnun olduğunu söylüyor.

Yarımca’dan transfer



Nurettin Kızıltan, 1988 yılında Yarımca tesislerinde çalışmaya başlamış. Fabrika taşınırken

de vazgeçilemeyerek yeni fabrikada işbaşı yapan 25 civarındaki çalışan arasında yer almış biri. Tüp fabrikasında makine bakımcısı olarak işe başlayan Kızıltan, iki yıldır pres bakım teknisyenliği yapıyor. Beş yıl önce de evini Gebze’ye taşıyan iki çocuk babası Kızıltan’ın çalıştığı bölümde rulo halinde gelen saclar kesilip preslerde işleniyor ve tüpler bir çeşit tas haline getirilerek bundan sonraki aşama olan kaynağa hazırlanıyor.

X-ray filmi çekiyor

1993 yılında kaynakçı olarak girdiği tüp fabrikasında 1997’de eğitim ve sınavlarını verdikten sonra kalite kontrol bölümüne geçen Özcan Ağır, radyo-



yografi teknisyenliği yapıyor. Kaynak işlemlerinden sonra gelen tüplerin tahribatsız muayenesini yapıyor, yani radyografisini (x-ray filmi) çekiyor. Daha sonra bu film banyo edilerek tüpte bir hata olup olmadığı kontrol ediliyor. Kaynak prosesi onaylanıyor. Buradan çıkan tüp hidroksit teste ve ardından da boyaya gidiyor.

Babası da Aygazlı

Ev tüpü kaynak bölümünde 1995 yılından bu yana çalışan mavi yakalılarından Çetin Genç’in birçok



arkadaşı gibi ilk işyeri burası. Genç’in babası ve amcası bu fabrikadan emekli olmuş.

81 ilden gönüllü projeler

Koç Topluluğu'nun 80. yılında başlattığı kurumsal sosyal sorumluluk projesi "Ülkem İçin" kapsamında gerçekleştirilen çalışmalarını paylaşmayı sürdüreceğiz

Katılımın gönüllü olduğu "Ülkem İçin" projesi ile Koç Topluluğu bayileri, çalışanları ve şirketleri, kurumsal sosyal sorumluluk bilincini tüm Türkiye'ye yayıyor. Bu duygu ülkenizin her köşesinde paylaşıyor ve kâh bir bilgisayar laboratuvarı, kâh bir çeşme ya da kütüphaneye bürünüyor. Bu kez örnek projelerle Edirne, Antalya, Şanlıurfa, Kırıkkale, Aksaray ve Balıkesir'deyiz.

Edirne'ye bilgisayar odası

Arçelik-Beko Bayii Bekir Balkan koordinatörlüğünde Edirne Erkek Yetiştirme Yurdu'na bilgisayar odası yapıldı. Yurda yazıcı, fotokopi makinesi, 13 bilgisayar ve masası alındı. Bilgisayar odası Edirne Valisi Nusret Miroğlu'nun da katıldığı törenle açıldı.

Antalya'da yetiştirme yurdu

Antalya'da, Ford Bayii İsmail Bilal koordinatörlüğünde Zübeyde Hanım Çocuk Yetiştirme Yurdu yenilendi. Yurdun tuvaletleri onarıldı; dayalı döşeli altı yeni oda yapıldı. Yurdun çamaşır makinesi, iki derin dondurucu ihtiyacı karşılandı.

Şanlıurfa "eğitim" dedi

Şanlıurfa'da "taşınabilir" eğitim veren ve 3500 öğrencisi olan Yenice İlköğretim Okulu, Arçelik Bayii İsmail Demirkol önderliğinde Koç Topluluğu'nun Şanlıurfa bayileri tarafından yenilendi; okulun içi boyandı, kütüphanesine kitaplık yapıldı ve çalışma masaları alındı.

Kırıkkale'ye laboratuvarlar

Kırıkkale'de Arçelik Bayii Rasim Tekdemir koordinatörlüğünde, bayilerin desteğiyle Kırıkkale Yatılı İlköğretim Bölge Okulu'na fen, sosyal bilgiler laboratuvarı yapıldı.



EDİRNE



ANTALYA



ŞANLIURFA

Dil ve fizik laboratuvarı

Aksaray, Arçelik-Beko Bayii Bekir Kulak koordinatörlüğünde Koç Topluluğu bayileri tarafından Osman Gazi Anadolu Lisesi'ne dil ve fizik laboratuvarları yapılarak biyoloji ve kimya laboratuvarları düzenlendi. Bayiler ayrıca 15 adet sıra ve 30 sandalye ihtiyacını da karşıladılar.

Balıkesir'de engellilere yardım

Balıkesir'de Arçelik-Beko Bayii İbrahim Kantarcı koordinatörlüğündeki Koç bayileri Alibey Çocuk Yuvası'na oyun parkı ve televizyon odası yaptı. İstiklal İlköğretim Okulu'nun kalorifer tesisatı yenilendi ve engelliler lokaline televizyon yardımı yapıldı.



AKSARAY



BALIKESİR



KIRIKKALE

Engellilere ve ailelerine teknolojik yardım

Artvin'de, Arçelik Bayii Mehmet Ersöz koordinatörlüğünde ildeki Zihinsel Engelliler Derneği'ne, engellilere ve ailelerine verilen eğitimlerde kullanılmak üzere malzeme yardımı yapıldı. Derneğin bilgisayar, projeksiyon cihazı ve perdesi, dijital fotoğraf makinesi ve dijital kamera ihtiyacı karşılandı. 

"Ülkem İçin Günü" kapsamında gerçekleştirilen projeler ayrıntılı olarak her sayımızda yer almaya devam edecek.

Birmot Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Şahin: Birmot'ta amaç **koşulsuz** **müşteri memnuniyeti**



Birmot Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Şahin başarılı olabilmenin beş önkoşulunu açıkladı: “Güven”, “kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyeti”, “aynı çatı altında çözüm”, “deneyimli insan” ve “hedef-sonuç odaklı yapı”

otomotiv şirketlerinin evliliklere gittiğini görüyoruz. Özellikle, Amerika ve Avrupa’da otomotivin perakende kanadında konsolidasyona gidildiğini, farklı markaların satış ve satış sonrası hizmetlerini sunan “Mega Bayiler” oluştuğunu görüyoruz. Benzer durum ülkemiz için de söz konusu. Birmot ve Otokoç’un yönetim birleşmesi ile birlikte, etkinlik ve yönetimde verimlilik sağlandı.

Otomotiv perakendecilik sektörünün önemli kuruluşlarından Birmot ve Otokoç yaklaşık iki yıl önce aynı yönetim altında güç birliği yapmış, daha sonra aralarına araç kiralama şirketi Avis de katılmıştı. 2006 yılı satış adetleri ile Türkiye otomotiv pazarından yüzde 4.7 pay alan Otokoç ile yüzde 3.2 pay alan Birmot’un toplamdaki payı yüzde 7.9’a çıktı. Yeni yapılanma sonrasında Ford, Fiat, Iveco ve Alfa Romeo markalarından oluşan 53 bin adetlik satış gerçekleştirildi.

Birmot Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Şahin, yönetim birleşmesi sonrasında Birmot’u anlattı...

Otomotiv perakendeciliğindeki bu birleşmenin nedenleri neydi?

Öncelikle konuya global olarak bakmamız gerekir; sektörde rekabet her geçen gün artıyor ve kâr marjları kıyasıya rekabet karşısında sürekli olarak daralıyor. Yan sanayiden üretime, üretimden satışa ve satıştan satış sonrasına kadar sektörün tüm halkaları için işin “maliyet boyutu” daha önemli hale geliyor. Sadece perakende tarafında değil, ana imalat tarafında da dünya genelinde büyük

Birleşme sayesinde, maliyet avantajından müşteri ve çalışan memnuniyetine uzanan geniş bir yelpazede fayda elde ettiniz. Bu avantajlar satışlara nasıl yansdı?

2006’da Birmot olarak toplamda 20 bin 180 adet Fiat marka binek ve ticari araç ile Alfa Romeo satışı gerçekleştirerek, Fiat satışlarından yüzde 28’lik pay aldık. Alfa Romeo iş birimize baktığımızda 373 adet satış ile yüzde 50’lik pay aldık. Iveco tarafında ise 1058 adet satış ve yüzde 21’lik pay elde ettik. Tüm marka-

lar toplamında ise 21 bin 238 adet araç satışı ile Türkiye otomotiv pazarından yüzde 3.2'lik pay aldık.

Bu yılki satış hedefiniz nedir?

Fiat satışlarından yüzde 27 pay almayı hedefliyoruz. Mayıs ayında satışa başlanacak Linea modelinin bize ciddi katkısı olacağına inanıyoruz. Iveco'da ise toplam marka satışında hedefimiz yüzde 22 oranına ulaşmak.

Geçtiğimiz sene, Alfa Romeo'nun Türkiye bayi yapılanmasında bazı değişiklikler oldu. İstanbul, Antalya ve Bursa'da Alfa Romeo'nun satış ve satış sonrası faaliyetleri ile Adana, Eskişehir ve Samsun'da servis hizmetleri sadece Birmot tarafından sunulacak.

Birmot, servis hizmetiyle de bilinen bir kuruluş. Bu konuda 2007 planlarınız neler?

Satış sonrası verilen hizmet, müşteri sadakati için en kritik başarı faktörüdür. Müşterilerimize daha iyi ve hızlı hizmet verebilmek amacıyla, bu sene birçok yeni projeyi devreye almayı planladık. Bu çerçevede, yenilenme ihtiyacı olan tesislerimizin servis bölümlerine yatırım yapacağız.

Diğer taraftan, yeni yılda özellikle servis pazarlama faaliyetlerine de ağırlık vereceğiz.

İkinci el araç satışı da faaliyetleriniz arasında yer alıyor, bu konudaki çalışmalarınız ne yönde gelişecek?

Geçen yıl 2700 adet ikinci el araç satışı gerçekleştirdik. Şubelerimizde sadece ikinci el araç alış ve satışını yapan ayrı bir uzman kadromuz var. 2007'deki hedefimiz 3 bin adedin üzerine çıkmak.

Bugüne kadar elde ettiğiniz başarıyı ve bundan sonraki büyük hedeflerinizi yakalamanın püf noktaları neler?

Otomotiv perakendeciliğinde başarılı olabilmenin bana göre beş önemli önkoşulu var: Birincisi, güven. Müşterilerin hem araç almalarında hem de serviste güven duyduğu ve tüm araç sahipliği süresince her zaman yanında olacağını hissettiği firmalar ilk tercihleri oluyor. Tabii müşterilerin yanı sıra çalışanlar, toplum ve işbirlikleri başta olmak üzere tüm paydaşlar nezdinde güven sağlamak başarının sürekliliğini getiriyor. İkincisi, kaliteli hizmet ve koşulsuz



“ Birmot, Fiat markalı otomobil satışlarından yüzde 27 pay almayı hedeflerken Iveco markalı araçların ise yüzde 22 oranında satışını gerçekleştirmeyi planlıyor ”

müşteri memnuniyeti. Gerek satış gerekse satış sonrası tüm aşamalarda, müşteri ihtiyaçlarına beklentilerin üzerinde bir kalitede ve zamanında cevap vermek önemli. Her bir müşterinin, harcamış olduğu paranın karşılığını fazlasıyla almış olduğuna inanması gerekir. Burada, yapılan işin kalitesi kadar temas noktalarındaki çalışanların davranış ve iletişim kalitesi de son derece önemli. Üçüncüsü, tüm çözümleri aynı çatı altında sunabilmek. Perakende satış, filo satışı, servis, aksesuar satışı, finansman ve sigorta, ikinci el araç satışı ve araç koruma hizmetleriyle, gerek kurumsal gerekse bireysel müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını aynı tesis içerisinde cevaplıyoruz. Dördüncüsü, deneyimli ve uzman insan kaynağı. Her işte ve sektörde başarının en temel anahtarı olmakla birlikte, bizim işimizde çalışanlarımızın hızı ve dinamizmi de kritik başarı faktörlerinden biridir. Sonuncusu da, hedef ve sonuç odaklı bir yapı.

Müşteri memnuniyeti konusundaki iddianız nereye kadar?

Müşteri memnuniyeti, şirketimizin ana iş hedeflerindendir. Dolayısıyla, tüm altyapı ve iş akışlarımız bu yönde planlanmıştır. Kısaca fikir vermesi açısından, müşterilerimizden telefon, e-mail, web ve diğer kanallarla gelen tüm talep, öneri ve şikâyetleri günlük olarak de-

ğerlendirip ortak bir veri tabanında tuttuğumuzu söyleyebilirim. Yani, çözüm sürecine her seviyede yakından dahil olup, sonucunu takip ediyoruz. Otomotiv perakendeciliğinde ilk olan Çağrı Merkezi hizmetimizle de müşterilerimizle sürekli iletişim içindeyiz.

Geçen yıl hem satış hem de serviste müşteri memnuniyetiyle ilgili elde etmiş olduğumuz başarılı neticelerden bahsetmek istiyorum.

200 yılında Türkiye genelinde yapılan müşteri memnuniyeti araştırmasında, 79.1 puanla Türkiye ortalamasının 3.6 puan üzerindeydik. Bunun yanında, Küçükyaş servisi 88.3 puanla Türkiye birincisi oldu. 2004 yılında tüm noktalarımızda Türkiye ortalamasının altında iken, iki sene sonra böyle bir başarı elde etmemiz mutluluğumuzu daha da artırıyor.

Ulusal Kalite Ödülü konusunda da çalışmalarınız bulunuyor. Biraz bahseder misiniz?

Ocak ayı içerisinde yapmış olduğumuz başvuru ile 2007 Ulusal Kalite Ödülü'ne aday olduk. 2001 yılından beri şirketimizde EFQM kalite yönetim modelini uyguluyoruz.

2004 yılında da bu ödüle başvurmuş ve finalist olmuştuk, bu seneki hedefimiz ise 2004'teki başarının ötesine geçip Büyük Ödül'ü almak.

Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Yavuz Sarıyıldız

“Sarkaç”la rock müziğin sesi



Bir yerde başkaldırıyla simgeleşen bir müzik tutkusu, bir yerde bankacılık. Müzik ve para... Birbirinden uzak gibi görünen yaşamın bu iki olmazsa olmazı, Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Yavuz Sarıyıldız'ın işi ve hobisi sayesinde aynı kimlikte...

Bir anarşizm, bir isyan değil elbet ama bir başkaldırı müziği rock. Özgürlüğünü koruma, insanın insan olma hakkını savunma müziği. Kısaca rock insanın insan olma hakkını engelleyen her şeye karşı bir müzik. Pazartesi akşamları TRT 3'te saat 17.15'te “Sarkaç” programında caz ve

rock müziğin en iyi örneklerini dinleme alışkanlığınız varsa, bu programı hazırlayan Yavuz Sarıyıldız'ı en azından bir yönüyle tanıyorsunuz demektir. Gerçi bu zevkli 45 dakika için Mayıs ayına kadar bekleyeceksiniz ama buna değeceğine eminiz. Beklemenin nedeni ise büyük kesimin sadece bu şapkayla tanıdıkları Yavuz Sarıyıldız'ın asıl işi. Hacettepe Üniversitesi İşletme Yönetimi'ni

1985 yılında bitirdikten sonra Yapı Kredi Bankası'nın sınavlarına girerek bankacılığa adım atan Sarıyıldız, o günden bu yana hem Yapı Kredi 'de hem de Koçbank'ta üst düzey yönetici olarak çalıştı; bugünkü görevi ise bir süre önce Koç Topluluğu'na katılan Yapı Kredi Leasing'in Genel Müdürlüğü. Bankacılık Yavuz Sarıyıldız'ın hayatının mesleği. Hatta özel hayatını bile bu banka şekillendirmiş. Sarıyıldız, bankacı eşi ile Yapı Kredi'de tanışmış; Ankara'dan İstanbul'a gelirken de bankanın bölümleri arasında geçiş yapmış. Gerçi mesleğe başladığı ilk günlerde birkaç saatlik istifa girişimi var ama bu olayın mesleğiyle değil, bir numaralı hobisiyle ilgisi var. İşte biz de “Hayatın İçinden” sayfalarımızın bu ayki konuğu Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Yavuz Sarıyıldız ile radyo programcılığına uzanan müzik sevgisi ve hobileri üzerine görüştük:

**İşinizden istifa etmeyi bile göze al-
dıran bu müzik sevgisi hayatınızın
ayrılmaz parçası. Bu olayı anlatır
mısınız? Bugün de yapar mıydınız?**

Çok gençtim tabii o zaman, şimdi aynı şeyi yapmazdım herhalde ve müdür yardımcımın bana davrandığı gibi olumlu davranırdım ben de. Rock tutkum, o günlerde de yüksek boyutlardaydı ve ünlü müzisyen Chic Corea İstanbul'a ilk kez konser vermeye geliyordu. Benim mutlaka dinlemek istediğim biriydi. Ankara'da olduğum için İstanbul'a bir günlüğüne gitmek üzere izin istedim, verilmeyince de istifa mektubumu yazdım. Bunun üzerine şube müdür yardımcımız beni yanına çağırdı ve istifamın nedenini sordu. Ben de anlattım. "Corea'ya bayılırım, git tabii" deyip istifamı da yirtince sorun kalmadı.

Ne zaman rock tutkunu oldunuz?

Daha 14 yaşındayken. O zamanlar Ankara'da oturuyoruz; evde pikap, teyp yok, bir radyomuz var. Yavuz Baydar, Stüdyo FM diye bir program yapıyor. Bir akşamüstü Baydar, Yes diye bir grubu anans etti. Dinlemesi oldukça zor, sofistike bir müzik. O müziğin ifade ettiği şeyi anlayacak yaşta değildim ama müzik çok hoşuma gitti. Dört beş yıl boyunca bu programı sürekli dinlediğim gibi başka müzik programlarını da kaçırmaz oldum. Dolayısıyla bir müzik kulağı geliyor ve bir yöne doğru kayıyorsunuz. Bende de rock kimliği oluşmaya başladı.

Caz da size yakın...

1979 yılına kadar caz dinlemedim. Bu tarihte Hülya Tunçag'ın programını dinlemeye başladım. Caz rock diye bir şey çıktı. "Bal gibi rock, caz nerede?" dedim. Ama John McLaughlin'in müziğiyle tanışınca caz rock'la birleşti. Ardından Chicago'yu dinledim, her şey değişti. Nefesliler, trompet... Nefesli çalgıları duyduğum anda, bu müziği öğrenmeye karar verdim. Bunlar radyo seyesinde oldu.

İlk pikap ve plak...

1980'de Hacettepe Üniversitesi'ne girdim. Burada arkadaş kitlem değişti. Evlerinde pikap ve plak olanlar da vardı. Böylece ben de evimde pikabım yokken Yes'in "Yes shows" LP'ini aldım. Yaklaşık üç ay sonra da pikap aldım. Üniversitede bazı arkadaşlarla da aynı müzik zevkini paylaşınca sık sık bir araya gelip müzik dinlemeye başladık, harçlıklarımızı plaklara yatırdık.

Müzik aleti çalıyor musunuz?

Gerçek anlamda bir ders almadım. Bugün evimde davuldan gitara her türlü aletim var. Amatör olarak çalıyorum. Oysa Jimi Hendrix veya Jimmy Page gibi gitar ya da Phil Collins gibi davul çalmayı elbette isterdim.

Komşularınız rahatsız olmuyor mu?

Şimdiye kadar kimse "Rahatsız oluyoruz" demedi. Zaten kulaklıkla çalıyorum, yüksek ses çıkmıyor. Saksofon eğitimi alan komşularım var. Zaman zaman onların da katıldığı ev içi blues konserlerimiz oluyor. Oğlum amatörce gitar çalıyor.

Radyo programına gelirsek, nasıl gerçekleştirdiğini anlatır mısınız?

Ben Açık Radyo'nun iyi bir dinleyicisiyimdir. Burada müzik programı yapmak için Ömer Madra ile de görüşmek istiyordum. Ama bir türlü tanışamamıştım. Bir gün Madra'yla Galatasaray maçında konuştum, "Gelin görüşelim" dedi. Sonra da 1997'de hemen "Müzik Değirmeni" adıyla programa başladım.

“Amatörce davul çalıyorum. Saksofon çalan komşum var. Oğlum da amatörce gitar çalıyor. Zaman zaman hep birlikte kendimize blues konseri veriyoruz”

dum. Ama bir türlü tanışamamıştım. Bir gün Madra'yla Galatasaray maçında konuştum, "Gelin görüşelim" dedi. Sonra da 1997'de hemen "Müzik Değirmeni" adıyla programa başladım.

Radyo Cosmos deneyiminiz de var.

2000'e kadar Açık Radyo devam etti. Sonra bu radyodan ayrılan bir grup Radyo Cosmos'u kurdu. Ben de yeni radyoda "Sarkaç" adıyla program yaptım. 2004'te kanal satıldı, klasik müzik radyosu oldu. Ben de 1.5 yıl ara verdim.

"Sarkaç" 2006'da TRT 3'te başladı.

"Sarkaç"ta ağırlık müzikte. Rock ve cazla ilgili bilgiler aktarıyor ve değerlendirmeleri gene yapıyoruz ama anahtar bilgiler oluyor genellikle. Çaldığım her parçayı bugün 5 bin CD'ye ulaşmış olan kendi arşivimden çalıyorum. Dinlediğiniz bir müziği iki ay sonra tekrar dinlemezsiniz, sıra gelmez. Programa ara verdim. Mayısta tekrar başlayacağım.

Türk rock ile ilgili görüşleriniz...

Ben rock müziği Alman, İngiliz diye ayırmıyorum. Evrensel bir potada değerlendirilmek lazım. Bizim müzisyenlerimize ait bir yaklaşım geliştirilirse ve yaygınlaşırsa Türk rock müziği olur. Burada kastettiğim Anadolu Rock tarzı bir şey değil elbette. Bizim yarattığımız pek bir şey yok. Mor ve Ötesi'ni beğeniyorum, güzel bir grup ama daha iyisini yapmalılar. Şu anda Türkiye'de iyi müzisyenler var ama Türk rock müziği yapmaya güçleri yetmiyor.

Sizin severek dinlediğiniz ve bu gerçek bir rock müzik yapıyor dediğiniz müzisyenler kimler?

Rock deyince kafamda bir üçgen oluşturuyorum. Bu üçgenin bir köşesinde King Crimson, birinde Yes ve diğerinde de Genesis var. Bu üçgen çok değerli. Bu köşelerin içine giren onlarca grup var.



Bir grup daha var ki bu üçgenin içine giremeyecek kadar değerli ve bir yıldız gibi parlıyor; o da Pink Floyd.

Müzik gibi severek yaptığınız başka hobileriniz var mı?

41 yaşına kadar yoktu. Ama üç yıldır kayaya karşı bir sevgim var. Yapı Kredi Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hamit Aydoğan'ın bunda büyük etkisi oldu. O sıralar UCI'nın yarışları var. Bana "Niye kayak yapmıyorsun?" diye sordu. Ben de denemediğimi söyledim. "Sen bu işi yaparsın" deyip benim de oraya gitmemi özendirdi. Ben ayağıma ilk kez orada kayak geçirdim. Dağda olmayı çok sevdim ve döner dönmez Kartalkaya'da ders aldım. Ertesi yıl bu yarışlara yeniden girerek bu kez 10-15 yıldır kayak yapanlarla aynı dereceleri yapmayı başardım. Şimdi kayaksız geçen 40 yılıma üzülüyorum. 🏂

Arçelik bayiliği “çocuklara miras”

Tuzla’da Arçelik bayii olarak faaliyet gösteren Cem-Al Ltd. firması 1993 yılında başladığı Arçelik bayiliğini her yıl geliştiriyor. Rüstem Toksöz, 2 bin metrekarelik yeni mağazasında bizleri heyecanla karşıladı.

Turizm alanında 20 yıl görev yapan Rüstem Toksöz’ün hizmet sektöründeki deneyiminin, aile şirketi olarak başladıkları bayilik yolculuğunda hep ileriye gitmelerine önemli bir katkısı olmuş. Bayiinin açılışından bir kaç yıl sonra turizm sektöründeki görevinden ayrılarak tüm vaktini mağazaya ayırmaya başlamış. Bir süre sonra da yaklaşık 40 metrekare olan dükkanlarında bir iş yapmak fik-

ri üzerinde kafa yorarlarken Rüstem Bey’in zihninde bir şimşek çakmış ve evlenirken tüm eşyalarını Arçelik’ten aldığını hatırlamış. 1993 yılında, askerden yeni döndüğü sırada başlayan bu koşuda şimdi önemli bir yol kat etmiş durumdalar. Rüstem Bey o günleri şöyle anlatıyor:

“Takım elbiselerimi giydim, Sütluçe’deki Arçelik Genel Merkezi’ne gittim ve bayi olmak istediğimizi söyledim. Kısacası medeni cesaretimizi toplayarak ‘Kıza ta-

libiz’ dedik. Çok olumlu yaklaşılar ve bayimiz faaliyete başladı. Bu arada ben özel bir kuruluştaki görevime devam ettim. Çünkü ticaret deneyimimiz hiç yoktu. Hala sakladığım ilk imzaladığımız senet 222 bin liraydı. Bu ciddi bir rakamdı ve binadan çıkarken ayaklarım titredi. Doğrusu, o günlerde, bu miktarı ödeyip ödeyemeyeceğimizi bilemiyorduk”. Satışların her ay biraz daha arttığı, her satılan malın yerine bir yenisinin konduğu 40 metrekarelik küçük mağaza, yan-



daki dükkanları da bünyesine katarak genişlemiş ve 1996 yılına gelindiğinde Rüstem Bey, pazarın geliştiğini ve eğer üzerinde dururlarsa işlerinde gelişebileceğini fark etmiş. “1996’da işimden ayrıldım. Bölgemizin nüfusu da artıyor, muhitimiz geliyordu. Mağazamızı büyüttük ve örnek mağaza yaptık. Bu bölgenin en güzel mağazasını oluşturduk.” diyor. Rüstem Bey, hep temkinli olduklarını, yavaş yavaş ilerlediklerini ve hep işlerine yatırım yaparak büyüttüklerini ifade ediyor. Onların bayi olarak girişimciliğini Arçelik ruhunun da desteklediğini belirten Toksöz, “Arçelik, iddiası olan ve sürekli büyümek isteyen bir firma. Hiç durmayacak, hep koşacaksın. Ayrıca kendilerini sürekli yeniliyorlar. Dolayısıyla bizi de kendileriyle birlikte yenilenmeye zorluyorlar. Biz de onlarla beraber hep koştuk, hiç durmadık” diyor. Arçelik’i “Perakendecilik okulu” olarak niteleyen Toksöz “Eğer iyi okunursa çok iyi bir dereceyle mezun olunabilir” diyor.

Çocuklarımıza miras bırakacağız

Tuzla’ya yerleşmiş en eski ailelerden biri olan Toksöz ailesi, arsa yatırımlarını ticaretle birleştirerek çocuklarına, çalışıldığı sürece her zaman ısıldayacak bir miras bırakmayı amaçlamış. Bir aile şirketi olan Cem-Al bayiinde, ailenin yeni kuşakları da görev yapıyor ve bu mirası nasıl işleteceklerini şimdiden öğreniyorlar. 2 milyon dolarlık yatırımla dört katlı bir mağaza yaptıklarını anlatan Rüstem Toksöz, binanın şimdilik sadece 2 bin metrekarelik kısmını mağaza için kullandıklarını da ifade ediyor. Yeni mağazayla satışların yüzde 30 oranında arttığını belirten Toksöz, 2006’da şirketlerini ön sıralara taşıyan bir ciro yaptıklarını söylüyor.

Arçelik’in marka olarak “sihrini” her zaman hissettiklerini belirten Toksöz “İçinde 450 adet farklı mamül olan bir mağaza var. Bu mamüllerin hepsi hareket ediyor. Bayi bunları iyi hareket ettirebilirse herkes kazanır. Arçelik piyasayı çok iyi takip ediyor, ihtiyaç duyulan ürünü saptayıp çabuk imal edip piyasaya sürebiliyor. Burada da yöneticilerin yeteneği ortaya çıkıyor.” diyor. Arçelik’in sorunların paylaşılabilceği bir yönetime de sahip olduğunu belirten Toksöz “Arçelik’te sizi dinlerler ve gereğini yaparlar” şeklinde konuşuyor. Ayrıca, kurumsallaşmak yönünde attıkları büyük adımda Arçelik’in kendilerine verdiği desteğin ve özgüvenin de altını çiziyor.



Arçelik bayi Cem-Al’in sahibi Rüstem Toksöz (ortada) 16 kişilik mağaza personeli ile bir aile gibi olduklarını belirtiyor.

“ Biz üreticinin piyasadaki yüzüüz. Bu mağaza Arçelik’in vitrinidir. Arçelik markasının piyasadaki yansıması olarak işimizi doğru yapmalıyız ”

yor. Haftanın yedi günü, sabah 9’dan akşam 9’a kadar hizmet veren Cem-Al bayiinin 16 personeli var. Rüstem Bey’in satış konusunda temel bir düşüncesi var: “Bu dükkana giren kişi yüzde 99 alıcıdır, satamazsak sorumluluk bizdedir.”

Arçelik bayiliği ciddi bir iştir

Perakendecilikte satış sonrası hizmetlerin önemli bir rekabet unsuru haline geldiğini ifade eden Toksöz, 650 metrekarelik deposuyla müşterisinin sipariş ettiği malı hızlıca kendisine teslim edebilme avantajını yaşıyor. “Yok diyenin kendisi yok olur” diyen Toksöz, “bir daha müşteriye mağazanıza sokamazsınız” diye devam ediyor.

Servisteki diğer konulara ilişkin olarak ise şunları söylüyor Toksöz: “Küçük bir farklılık, önemli bir mesafe almanızı sağlar. Elemanlarımızın bir eve gittiklerinde galos giymelerini, her gün tıraş olmalarını isteriz. İşimize gereken önemi veririz. Mağazada bir zerre bir toz bulamazsınız. 5 yıldızlı bir otel gibi her gün silinip temizlenir. Biz üreticinin piyasadaki yüzüüz. Bu mağaza Arçelik’in vitrinidir. Arçelik’in piyasadaki yansıması olarak işimizi doğru yapmalıyız. İşimize yatırım yapmalıyız. Ben kazandığımı hep işime yatırarak bu noktaya geldim ve şunu özellikle belirtmek isterim ki Arçelik bayiliği son derece ciddi ve prestijli bir iştir.”

Doğal sosyal sorumlu

Tuzla’nın Koç Holding yatırımlarından fazlasıyla yararlanan bir ilçe olduğunu belirten Toksöz, Koç Holding’in özellikle eğitime yönelik sosyal sorumluluk çalışmalarına eğilmesinden duyduğu memnuniyeti belirtirken, tüm ülkedeki Arçelik bayilerinin bölgelerindeki insanlar için aynı zamanda sosyal bir merkez olduğunu hatırlatıyor: “Koç Holding sorumluluk alırken biz de bayi olarak sorumluluk alıyoruz. Proje bazlı olmasa bile semtin sorunlarının çözümüne aktif olarak katılıyoruz. Çünkü ‘Arçelik her şeyi çözer’ diye düşünülüyor” diyor.

Rüstem Bey, bayi.com’u da sürekli takip ettiğini belirterek bu portal aracılığıyla hem üst düzey yöneticilerin hem de diğer bayilerin neler yaptığını öğrenme imkanı bulduklarını belirtiyor. Toksöz, “Biz büyük bir aileyiz, ama kendi aramızda da rekabet olmalı ve kimin neyi nasıl başardığını bu portal aracılığıyla ve dergimiz aracılığıyla takip ediyoruz” şeklinde konuşuyor.

Arçelik bayiliğiyle hiç bir zaman yalnızca gelirlerini artırmayı düşünmediklerini, değer yaratan bir iş yapmayı amaçladıklarını belirten Toksöz “Yatırımlara devam edeceğiz. Benim işim Arçelik bayiliği ve bu benim çocuklarıma miras bırakacağım en güzel şey.” diyor. 🌱



EN BAŞARILI KOÇLULAR



Yaratıcı ve girişimci yıldızlar Ford Otosan'da

Koç Topluluğu'nun "En Başarılı Koçlular" ödülleri geçtiğimiz ay açıklanmıştı. Bu aydan itibaren kazananları ve yaptıkları çalışmalarını tanıtacağız. İlk proje "Yaratıcı Yıldızlar" kategorisinde ödül kazanan Ford Otosan Elektrotıraş Projesi

Koç Topluluğu'nun ilke ve değerlerinden yola çıkılarak geliştirilen "En Başarılı Koçlular" ödül sisteminde başarılı olanlara ödülleri 15 Aralık 2006 tarihinde gerçekleştirilen 20. Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda verildi. Üç ayrı dalda Mavi ve Beyaz Yakalılar, başarılı projeleri nedeniyle ödüllendirildi. Ford Otosan'ın Elektrotıraş Proje Ekibi Mavi Yakalılarda "Yaratıcı ve Girişimci Yıldızlar" kategorisinde ödül aldı. Ford Otosan Kocaeli Fabrikası

Transit Kaynak Bakım Atölyesi ekibi, yaratıcı fikirleriyle hem iş süreçlerini kolaylaştıran hem de yaptıkları işe katma değer katan "Elektrotıraş projesi"ni anlattı: "Elektrotıraş" projesi kaynak atölyesinde kullanılan manuel punta tabancalarının elektrod uçlarının otomatik olarak ihtiyaç kadar açılmasını sağlayan bir buluş olması nedeniyle Milli Prodüktive Merkezi (MPM) tarafından da ödüllendirildi. Hatta MPM Projenin fikir babası olan Transit VBK Atölyesi Bakım Bölümü Mekanik Bakım Teknisyeni Harun Bektaş'ı yılın işçisi ve



projenin hayat bulmasını sağlayan Transit Kaynak Atölyesi Müdür Yardımcısı Koray Özerk'i de yılın iş adamı seçti. Öyle ki kontrolü tamamen operatöre bağlı olan sistemden, kontrolü elektronik olarak yapılan sisteme geçilerek standardizasyon, kalite gelişim ve sarfiyatta azalması da sağlanmış oluyor. iki dakikada yapılan uç değiştirme ve tıraşlama, 50 saniyeye kadar indirildiği gibi Elektrotraş sayesinde, iş kazaları sıfır noktasına iniyor. En önemlisi ise Ford Otosan Kocaeli Fabrikası Transit Kaynak Bakım Atölyesi'nin 15 kişilik ekibinin bu icadı, Ford Otosan'a 2 milyon 250 bin 700 euro net kâr sağlayacak olması.

Elektrotraş'ın hayat bulmasını sağlayan Koray Özerk, Koç Topluluğu'nda her gruptaki çalışandan iyileştirme önerileri aldıklarını uygulanabilir olanları desteklediklerini belirterek şöyle devam edi-



En üstte soldan sağa Ömer Aykut, Koray Özerk ile Harun Bektaş fabrikada birlikte ve üstte Tahsin Fırıncı ise odasında görüşüyor.

Başarı 15 beyine ait

Elektrotraş projesinin fikir babası Harun Bektaş Ford Otosan Kocaeli Fabrikasında 4 yıldır Mekanik Bakım Teknisyeni olarak çalışıyor. Elektrotraş fikrinin fabrikadaki bir eğitim çalışması sırasında aklına geldiğini kaydederek, “İcat ile iş kazalarını engellemek, uç ve adaptör sarfiyatını azaltmak, zamandan tasarruf ve kalite problemlerinin giderilmesi hedeflenmiştir. Bu projede bir beyin olmak var, bir de 15 beyin olmak var. Bir yıl boyunca her bir arkadaşın çok farklı katkısı oldu. Elektrotraş belki fikir olarak bana ait, ama gelişimi arkadaşlarıma ait. İlk adımı ben attım, geri kalan adımları arkadaşlarım attı. Ortak kararlar

verdik ortak çözümler ürettik.” diyor. Kaynak Atölyesi Bakım ve İşletme Ekip Lideri Tahsin Fırıncı da, ekibin asıl başarısını gelen bütün fikirlerin titizlikle değerlendirilmesine bağlıyor. Fırıncı şöyle devam ediyor: “Bazen çok uçuk fikirler geliyor ama biz hepsininkini değerlendiriyoruz. Tüm arkadaşların fikirleri mühendisler tarafından dinleniyor. 2 yıldır asıl elde ettiğimiz başarının nedeni bu. Mesela geçen yılki Elektromak fikri çok uçuk gelmişti bize. Yaklaşık 170 bin euro harcadık. Ama bu fikri aldık ve uyguladık bize geri dönüşü çok iyi oldu. Çok büyük bir kazançla geri dönmekte.”

Elektrotraş'ın kazandırdıkları

- İş kazası riski ortadan kaldırıldı.
- Uç kullanımı yüzde 100 artırıldı.
- Adaptörde yüzde 100 tasarruf sağlandı.
- Vardiyalı tabanca başına 17.5 dakika zaman kazancı oldu.
- Uç kaynaklı kalite problemleri giderildi.
- Adaptör tüketiminden 125 bin euro
- Elektrot sarfiyatından 372 bin euro
- İşçilik kazancı 1 milyon 680 bin euro
- Vana arızalarından kazanç 44 bin euro
- Bakır çelik tasarrufundan 1700 euro
- Kalem traş sarfiyatından 28 euro.

Ödül Alan Ford Otosan Elektrotıraş Proje Ekibi

Ercan Baylan, Gökhan Sunar, Cavit Sakarya, Rasim Temel, Ertan Ata, Ömer Zekai Aykut, Hayati Adıyaman, Murat Atay, Hakan Topçu, Oray Küçükköse, Fatih Az, Engin Bayı, Erkan Köse, Harun Bektaş, Hakan Kahya.

yor: “100 yıldır dünyanın üzerinde yapılan otomotiv iyileştirmelerinin tamamını farklı farklı firmalar yapmış. Biz Elektrotraşla bunları bir arada sistemli hepsini birbiri ile konuşur ve anlaşılır hale getiren bir iyileştirme yaptık. Arkadaşlar ortaya fikri koydu, biz de onları destekledik onlara zaman tanıdık, teknik destek verdik, mühendislik desteği sunduk. Elektrotraş, kombine bir çalışma. Fisktürlerin, tabancaların ve makinenin birbiriyle haberleşip uç değiştirme ve tıraşlama yapacağı sisteme dayanıyor.”

Ekip Ödüle Doymuyor

Elektrotraş'ın şu anda Ford Otosan Kocaeli Fabrikası'nın iki fisktüründe uygulandığını bildiren ekibin lideri Mekanik Bakım Mühendisi Ömer Z. Aykut, devamda şunları söylüyor: “Elektrotraş makinesinin numune çalışmalarına bir firmada başladık. Makineyi tedarik ettik. Önümüzdeki 2-3 ay içinde Elektrotraşı tüm hatlarımıza uygulamış olacağız.”

Aykut, geçen yılda robotların ucunu otomatik değiştiren Elektromak projesi ile ekip olarak yine ödül aldıklarını belirterek, 2007 için de üzerinde çalıştıkları projelerin olduğunu ödül için yine iddialı olduklarını ifade ediyor.

Bir sonraki sayımızda ise “TÜPRAS Sınayi ve Çevre Dostluğunun Geliştirilmesi Projesi”ni tanıtacağız. 

Bir milyon kişi şeker hastası olduğunu bilmiyor



Şeker hastalığı, günümüz hastalıkları arasında en yaygın olanlardan... Kiloya, yaşa ve genetiğe bağlı olarak bu hastalığa yakalananların sayısının Türkiye’de 4.5 milyona ulaştığı tahmin ediliyor. Yakalanma yaşı ise giderek düşüyor

Gününüz, işyerinde masa başında, evde de bilgisayar veya televizyon karşısında geçiyorsa, yürümek yerine sürekli araçla seyahat ediyorsanız ve üstüne üstlük fast food tarzı beslenmeye de alışmışsanız, yaşıңыз kaç olursa olsun siz de potansiyel bir şeker hastası yani diyabetiksiniz. Hatta Türkiye’de sayıları 1-1.5 milyona ulaşmış olan ve hastalığının farkında olmayan “şeker”lerden biri olabilirsiniz. Türkiye’de 20 yaş üstü nüfusun yüzde 7-9’unun yani 4.5 milyon kişinin diyabetik olduğunu biliyor musunuz? Kimi ağızdan alınan ilaçlarla, kimisi ise enstülin iğnesi ile şekerin üstesinden gelmeye çalışıyor. Bu sayfalarımızda, aramızda sinsice gezinen ve giderek kilolu bir toplum haline dönüşmemiz nedeniyle

daha da genç yaştaki nesli etkisi altına alan diyabeti yenmenin yollarını aktarmaya çalışacağız. Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi Endokrinoloji, Diyabet ve Metabolizma Hastalıkları Bölümü şefi Dr. Tahir Haytoğlu’nun önerilerini sizinle paylaşacağız. Kısaca “Sağlıklı beslenin, sağlık kontrollerinizi aksatmayın ve sağlıklı yaşayın” şeklinde özetlenebilecek bu tavsiyeler, unutmayın hayatınızı kurtarabilir.

Diyabet nedir?

Diyabet, kan şekerinin yüksek çıkması durumu. Glikoz yani kan şekeri, vücudumuzda hücrelerimiz için bir enerji birimi. Diyabet ise vücudun enerji sistemlerini düzenleyen mekanizmada bir problem olması sonucunda glikozun hücre tarafından kullanılmayarak kan damarları içerisinde birikmesi durumu.

Tip 1 ve Tip 2 diye tanımlanan iki ayrı şeker durumu var. Farkları nedir?

Tip 1 diyabette problem insülin üretilmemesidir. Tip 2’de ise (diyabetiklerin yüzde 90-95’ini oluşturuyor) altta yatan problem daha karmaşık. Asıl mesele insüline karşı vücutta bir direnç olması, hücrelerin insülini yeterli miktarda algılayamamasıdır. Şeker hastalığı, teşhisi yapılmadan çok önce vardır. Pankreas, vücuttaki insülin direncini kırmak için daha fazla insülin salgılayarak glikozu kontrol altında tutmaya çalışır. Zaman içinde pankreas yorulur, yeterli miktarda insülini salgılayamadığı zaman glikoz yükselmeye başlar ve şeker hastalığı gelir.

Diyabet olduğumuzu sorun yaşama-dan anlamamanın yolu nedir?

Açlık kan şekeri 70-100 arasında seyreder. 126’yı geçtiği zaman buna diyabet diyoruz. 100-126 arası bozulmuş açlık glikozu diye adlandırılır. Gün içinde gelişigüzel ölçülmüş kan şekerinin 200’ün üzerinde çıkması gerekir.

Hastalığın belirtileri neler?

Kan şekeri çok yükseldiğinde halsizlik, yorgunluk, bitkinlik, ağız kuruluğu, sık idrara çıkma, baş ağrısı, bulanık görme gibi belirtiler verir. Doktorların ilk aşamada hedefi de bu belirtileri gidermek, kişinin kendisini daha iyi hissetmesini sağlamaktır. Tedavinin asıl sebebi ise şekerin 100’ün üzerinde seyrediyor olması nedeniyle vücudumuzdaki bütün damarlarda içten içe gelişen hasar ve harabiyeti önlemektir.

Şeker hastalığı, insanları diyalize kadar götürebiliyor...

Kalbi besleyen damar yavaş yavaş hasar görür; kendisini kalp krizi veya yetmezliği ile gösterebilir. Beyne giden damarlarımız hasar görür; kendisini felç ile gösterebilir. Böbrekleri besleyen damarlar hasar görür; böbrek yetmezliği ve diyalize kadar giden son dönem böbrek yetmezliği ile gösterir. Göz dibindeki damarlar hasar görür; ışık çakmaları, perde inmesi diye tabir ettiğimiz retinanın kopması ve körlüğe kadar gidebilir. His kaybı nedeniyle ve ayaktaki kan dolaşımının da bozulması sonucu yaralar olur, iyileşmez, kangren olur, ayağın kesilmesine kadar gidebilir.

Diyabet hastası olmamak elimizde mi? Kimler daha çok risk altında?

Kimlerin diyabet riski altında olduğunu

tespit etmek mümkün. Ailesinde şeker hastalığı olan kişilerin diyabetle karşılaşma ihtimali daha fazla. Kilo fazlalığı risk teşkil eder. Kilo arttıkça, pankreasın üzerindeki yükü artırıyoruz çünkü. Bu şekilde pankreas zaman içinde yoruluyor ve yeterli insülini salgılayamıyor. Yaş çok önemli. Yaşlandıktıkça Tip 2’nin gelişme riski artıyor. 35-40 yaşını geçtikten sonra hiçbir şikâyet olmasa da açlık kan şekeri değerinin ölçtürülmesi gerekiyor.

Tedavi sırasında uygulanan yöntem nedir?

Tedaviyi sadece şekeri kontrol altında tutmak şeklinde düşünmemek lazım. Glikoz kontrolü tedavinin en önemli ayaklarından biri. Ancak kolesterol ve tansiyon gibi değerlerin de kontrol altında tutulması gerekir.

Bunun için belli parametreler, düzenli aralıklarla kontrol edilerek sınırları aşması önlenir. Glikoz kontrolünü sağlayabilmek için ağızdan ilaçlar kullanılabiliyor veya insülin tedavisi verilebiliyor.

Stres şeker hastalığı yapar mı?

Stres şeker yapmaz. Ama genetik yatkınlık varsa dengede durabilen glikoz değerlerini stres yükseltebilir ve şeker hastası olmayı hızlandırabilir.

Amerikan Hastanesi pek çok tedavi konusunda yeni yöntemleri uyguluyor

“Genler şeker hastalığının en önemli nedeni. Ama kilo ve yaş da bu hastalığı davet eden en önemli etkenler”

yan bir kurum. Diyabet konusunda farklı yöntemleriniz var mı?

Diyabette hastanın eğitimi çok önemlidir. Bizim en önemli farkımız burada. Diyabet eğitmeni olarak hemşirelerimiz, hastalara diyabetle yaşam konusunda detaylı bir eğitim verirler. Ayak bakımından insülin kullanımına, şeker ölçümlerinden beslenmenin düzenlenmesine (diyetisyenlerle çalışarak) kadar hastayı her konuda eğitiriz, Hasta takibinde kullandığımız bazı yenilikler de var. “Şeker Holteri” dediğimiz bir cihaz kullanıyoruz. Beş dakikada bir kan şekeri ölçen, hastanın gün boyunca



Sağlıklı beslenmenin yol haritası

Yağlar, karbonhidratlar ve proteinleri tüketirken sağlıklı olanlarının tercih edilmesi gerekiyor. Katı yağlar yerine sıvı yağlar tüketilmeli. Proteinlerde ise kırmızı etlerde yağlı olanlardan kaçınılması ve beyaz etlerin tercih edilmesi öneriliyor. Karbonhidratlarda da basit karbonhidratları değil (pirinç pilavı, beyaz unla yapılmış hamur işleri) kompleks karbonhidratlarla yapılmış yiyeceklerin (bakliyat ve sebze yemekleri) tercih edilmesi gerekiyor. Yiyeceklerin gün içine dengeli dağılımı da önemli. Sabah, öğle ve akşam yemeği haricinde iki öğün arası beş saati geçiyorsa ara öğünler (yoğurt, süt, meyve) şeklinde beslenme öneriliyor.

ca üzerinde taşıdığı küçük bir cihaz. Karın bölgesinde cilt altına yerleştirilen bir sensör vasıtasıyla beş dakika aralıklarla kan şekeri ölçüyor ve hastanın üç gün boyunca profilini çıkarıyor; yürürken, yemek yerken, çalışırken...

Hasta bu cihazı taşıdığı dönemde aynı zamanda yaptığı aktivitelerin, yediği yiyeceklerin de günlükünü tutuyor. Üç gün sonunda şeker dökümünü aldığı-mızda kişinin tedavisinde nerede problem var, nasıl daha iyi kontrol sağlanabilir, onu görme imkânımız oluyor ve buna göre tedavide düzenlemeler yapıyoruz.



Tofaş kültürü ve Fiat teknolojisiyle yetişiyorlar

Şişli Endüstri Meslek Lisesi'nde 20 Aralık'ta açılan Fiat Laboratuvarı'nda öğrenim gören 36 öğrenci kendilerini çok şanslı sayıyor. Onlar son teknolojiyle donatılmış bir atölyede eğitim alıyorlar

Türkiye'de özel sektörün en önemli sorunlarından biri üretimde yetişmiş işgücü açığı. Nedeni belli; mesleki ve teknik eğitim veren okullar gerek eğitmen gerekse donanım bakımından yeterli seviyede değil. Öğrenciler de doğal olarak istenen bilgi ve beceri düzeyine ulaşmadan mezun oluyorlar. Şirketler bu durumda işe aldıkları mezunları ikinci bir eğitmeden geçirerek zaman ve emek harcıyorlar. Bunun yarattığı iş kaybını düşünürseniz ciddi maliyetler ortaya çıkıyor. İşte bunun önüne geçmek için ve eğitim konusunda devletin de olanaklarının sınırlı olması sebebiyle devlet-sanayi işbirliği gündeme getiriliyor. Koç Topluluğu da

“Meslek lisesi, memleket meselesi” sloganıyla bu önemli sorunun çözümüne yönelik çalışmalarda üzerine düşen sorumluluğu yerine getiriyor. Topluluk şirketlerinden Tofaş, otomotiv sektörüne katkı sağlamak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı'nın belirlediği pilot okullara Fiat Laboratuvarı kurulması yönünde kapsamlı bir projeyi başlattı. İlk Fiat Laboratuvarı Şişli Endüstri Meslek Lisesi'nde (EML) 20 Aralık'ta açıldı. Fiat Laboratuvarı'nın açılmasında en çok yorulanların başında laboratuvar şefi Orhan Devecioğlu geliyor. 20 yılı aşan eğitimciliğine nokta koyacağı sırada okul müdürü Fatih Kamil Bilgin'in de yüreklendirmesiyle motorlu araç teknolojileri laboratuvarının yenilenmesi projesini başlatıyor. “Emekli olmadan önce

geride gurur duyacağım bir şey bırakmak istedim” diyen Devocioğlu, Şişli EML mezunu Tofaşlılar ve Tofaş İnsan Kaynakları yetkilileriyle görüşerek onları da projeye ikna ediyor. Geçen yıl çalışmalar sırasında öyle anlar geliyor ki Devocioğlu öğretmen arkadaşlarıyla birlikte atölyede nöbet bile tutuyor: “Kapımız yetişmediği ve içerde de bir sürü cihaz olduğu için riske girmedik ve iki gece burada nöbet tuttuk.”

Son teknoloji ürünü

Şişli EML’de kurulan Fiat Laboratuvarı okulun motor teknolojileri alanında kurulan beşinci ve en son teknolojiyle donatılmış laboratuvarı. Diğerlerine göre üstünlükleri var; örneğin dokunmatik perde sistemleri, seksiyonel kapı, parke yer döşemesi, bilgisayar ağı ve sınıf düzeni, öğrenci ve öğretmenlerin dinlenme odaları gibi.

Orhan Devocioğlu laboratuvarın kurulmasında imece yöntemiyle herkesin katkısı olduğuna işaret ederek, “Tofaş’ın yanı sıra Fiat bayi teşkilatı ve velilerimizin katkıları oldu” dedi. Fiat Laboratuvar Şefi Orhan Devocioğlu, “Burada sadece Fiat teknolojisini bilen öğrenciler değil, aynı zamanda ülkemizdeki Tofaş kültürünü damarlarına kadar hissetmiş öğrenciler yetiştirmeyi amaçlıyorum” diyerek bu amaçla birtakım kıstaslar ve kısıtlamalar getirdiklerini söylüyor. Öğrenciler okulda Fiat logolu önlüklerini hiç çıkarmıyor.

Şişli EML’deki motorlu araç teknolojileri bölümüne girmek aslında pek de öyle kolay sayılmaz. 9. sınıftan 10. sınıfa geçerken başvurulacak bölüm için disiplin cezası almamış olmak, fazla devamsızlık yapmamak ve not ortalamasında da 3’ün altında kalmamak aranılan temel şartlar. Bunun ardından 50 soruluk genel kültür, zekâ testi ve 9. sınıf konularından oluşan bir sınav yapılıyor.

Staj ve iş olanakları sunuluyor

Fiat Laboratuvarı’nda her biri 18 öğrenciden oluşan iki ayrı sınıfa, üç teknik öğretmen, haftanın iki günü, toplam 10 saat ders veriyor. Orhan Devocioğlu önümüzdeki yıl alınacak yeni öğrencilerle birlikte üç sınıfa göre bir zaman planlaması yaptıklarını ve cumartesi günleri de ders yapacaklarını söylüyor. Küçük bir hatırlatma; önümüzdeki yıl kız öğrenciler de bu bölüme başvurabilecek. Fiat Laboratuvarı’na önümüzdeki yıl tüm Türkiye’den başvurular alın-



Şanslıyız, bunun da farkındayız

Sedat Kırış :

Düz liseden meslek lisesine geçiş yaptım, Fiat Laboratuvarı’nın açılacağını duyunca da bu bölüme girmek istedim. Fiat otomotiv sektörünün lider kuruluşlarından biri. Mesleğe böyle önemli bir firmada adım atma fırsatı cazip geldi. İlerde teknik uzman olmak istiyorum.

Atakan Çakır:

Motora ilğim olduğu için bu bölümü seçtim. Ayrıca ilerde iyi bir işte çalışmak ve o işte kalıcı olmak istiyorum. Bunun için iyi bir eğitim almanın gerektiğinin farkındayım. Fiat Laboratuvarı’nda bize sunulan şartlar son derece modern. Bu alanda eğitim gören diğer

arkadaşlarımıza göre kendimi çok şanslı hissediyorum.

Fatih Bozkurt:

Kaliteli bir eğitim almak için buradayım. Teknik koşulları bu okuldaki diğer laboratuvarlara göre çok daha iyi olan bir ortamda, ezbere dayanmayan bir anlayışla eğitim alıyoruz. İlerde garantili iş seçeneğinin olması da bu eğitimin bir hediyesi bence. Bu yüzden çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Yemekhaneye girdiğimizde herkes imrenerek bize bakıyor. Atölyenin eski haline bakıp gelmeyen arkadaşlarım şimdi “keşke” diyorlar. Ben de bu avantajı iyi kullanmak ve üniversiteye gitmek istiyorum.

“Şişli Endüstri Meslek Lisesi’nde eğitim alan öğrencilerin hedefi aynı: Üniversiteye girmek ve sonrasında da Fiat firmasında çalışmak”

cak. Orhan Devocioğlu, “Böyle bir laboratuvar Türkiye’nin hiçbir yerinde yok, eğitim alanlar çok şanslı” diyor. Buradaki eğitim sadece mesleki alanlarla sınırlı değil. Kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla öğrencilere satranç da öğretiliyor. Teknik İngilizce ve teknik İtalyanca derslerinin de müfredata dahil edilmesi planlanıyor. Buraya gösterilen ilgi Tofaş bu konuda yeni adımlar atmak üzere motive etmiş. Halihazırda destek verilen altı meslek li-

sesi başta olmak üzere Türkiye’deki tüm meslek liselerinde Fiat laboratuvarları kurulması hedefleniyor. Böylece bir yanda sanayinin ve kendi organizasyonunun ihtiyaç duyduğu uzman yeni nesillerin yetiştirilmesine önayak olunurken diğer yandan Koç Topluluğu tarafından projelendirilip uygulamaya geçilen “Meslek lisesi, memleket meselesi” yaklaşımına bir tuğla daha konulmuş oluyor. 🌐

Türkşan Zeytinoğlu



Düş mü, gerçek mi?

Migros Çocuk Tiyatrosu bu sezon “Düş mü Gerçek mi?” adlı oyun ile çocuklara tiyatro sevgisini aşılamaya devam ediyor. Sanat yönetmenliğini Enis Fosforoğlu’nun yaptığı oyun Şubat ayında Hadi Çaman Tiyatrosu’nda devam edecek

Bir gece düşünde görüyor Dogi; Alaaddin’in lambası gibi onun da lambası var elinde ve tıpkı masal-daki gibi bir de dev çıkı-veriyor karşısına. “Dile benden ne dilersen!” diyor dev ve Dogi önce bisiklet ve çikolata ile başlıyor isteklerini dillendirmeye. Ama o kadar yürekten söylüyor ki düşünde, yanı başındaki babacığı ve anneciği de bu isteklerini yerine getirmeye karar veriyorlar. Ama Dogi’nin ne istekleri bitiyor ne de deve olan inancı. Sonunda ailesi ve arkadaşları el ele vererek, ona oyuncakların değil de sevginin

önemini anlatınca sona eriyor Dogi’nin Alaaddin olma sevdası.

20 bin izleyici

Migros Çocuk Tiyatrosu’ndayız. Migros tarafından üç yıldır ücretsiz olarak dağıtılan davetiyeler hafta sonlarında Enis Fosforoğlu’nun sanat yönetmenliğini yaptığı tiyatrodaki çocukları sanatla buluşturuyor.

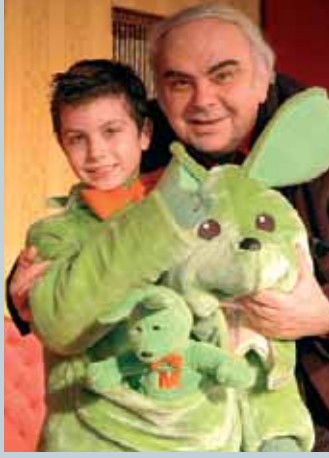
2005 yılında “Sevgili Arkadaşım” adlı oyun, İstanbul’da 17 kez sergilendikten sonra yaz aylarında da Ankara, İzmir, Antalya, Adana, Gaziantep ve Erzurum illerini kapsayan bir turneye çıkarak sezonu 55 oyunla kapatmış. 2006’da ise

yine Enis Fosforoğlu ile çalışma kararı almış Migros ve bu kez de “Toprağımın Hazinesi” adlı oyun sahnelenmiş. İstanbul’da 34 kez sahne alan bu oyun, Aydın, Antalya, Mersin, Kahramanmaraş, Adıyaman, Elazığ, Sivas ve Ordu illerini içeren turne ile sahneye çıkma sayısını 50’ye çıkarmış. Bu yıl da “Düş mü gerçek mi?” adlı oyunun İstanbul’da 66 kez sergilenerek 20 bine yakın izleyici ile buluşması hedefleniyor. Yaz aylarında ise turneye çıkılacak.

Migros’un 10 yıl önce 23 Nisan haftasında tüm devlet tiyatrolarında çocuklara ücretsiz oyun sunarak başlattığı tiyatro-lara desteği, Migros Çocuk Tiyatro-

37 yıllık tiyatro sanatçısı

Enis Fosforoğlu, Ankara Devlet Konservatuarı'ndan 1970 yılında mezun oldu. Yedi yıl Devlet Tiyatroları'nda çalıştı. 1980 yılında kendi özel tiyatrosunu kurdu. 27 yıldır İstanbul Kadıköy'deki tiyatrosunda oyun sahneliyor ve zaman zaman da bu oyunlarda rol alıyor. Onu tiyatroculuğu yanında televizyonun ilk kurulduğu zamanlarda sosyal mizah programlarını ilk yapanlardan biri olarak tanıdık. "Siz Olsaydınız Ne Yapardınız?" ve "Stüdyo I" gibi televizyon program-



ları, o yıllarda Enis Fosforoğlu sayesinde çok sevilmişti. Tiyatroya "hayatın içinden bir yaşam" olarak bakan Fosforoğlu hafta içi kendi tiyatrosu, hafta sonları ise Migros Çocuk Tiyatrosu ile ilgili çalışmalarını sürdürüyor. Ayrıca romantik tarafına hitap eden radyo programını devam ettiriyor. TRT FM'de her cumartesi saat 22.00'da başlayan ve üç saat süren program sırasında Enis Fosforoğlu, dinleyicileriyle sohbet ediyor, fıkra anlatıyor ve müzik çalıyor.

Sevgiyi öğrendiler

Oyunun küçük izleyicileri, aile ve arkadaş sevgisini öğrenerek ayrıldılar.

Barış Erköse: Anaokulu öğrencisi altı yaşındaki Barış, bir yıldır haftasonları tiyatro izlemeye gidiyor.

Berna Aras: Altı yaşındaki Berna da anaokulu öğrencisi. Berna tiyatroyu o kadar seviyor ki büyüyünce tiyatrocu olmak istiyor.

Buse Uzun: Tiyatroya gitmeyi çok sevdiğini söyleyen Buse'nin yaşı ise beş.

Serhat-Berat Dursun: Sekiz yaşındaki Serhat ile üç yaşındaki Berat birlikte gelmişler tiyatroya. İkisi de oyunu çok sevdiğini ve tekrar gelmek istediğini belirtiyor.

Rabia Aydemir-Erkan-Furkan Yurtkuran: Beş yaşındaki Rabia Aydemir ile Yedi yaşındaki Erkan ve dört yaşındaki Furkan kardeşler tiyatroyla, annelerinin sayesinde tanışmış ve birlikte izlemişler oyunu.

Merve Ceren: 10 yaşındaki Merve Ceren büyüyünce öğretmen olmak istiyor. İlk yapacağı şey de öğrencilerini tiyatroya götürmek olacak.



Oturanlar soldan sağa: Pınar Salman, Seren Fosforoğlu, Enis Fosforoğlu, Uğur Başkut. Ayaktakiler soldan sağa: İlkey Çelebi, Can Ergen, Soner Engür, Doğan Dilaveroğlu, Birtan Turan, Güngör Deniz

su'yla sürdürüyor. Amaç, çocukların gelişimine katkıda bulunmak, dünyaya bakışlarının genişlemesine katkı sağlamak ve tiyatro sevgisi aşılayarak geleceğin tiyatro seyircisini oluşturmak.

Şubat'ta Hadi Çaman Tiyatrosu'nda

İşte Enis Fosforoğlu ve ekibi tarafından sahnelenen ve çocuğun hayal dünyası ile gerçek dünya arasındaki imgesel gidiş gelişleri ve çevre ile ilişkisini anlatan "Düş mü Gerçek mi?" adlı oyun, Ocak ayı boyunca hafta sonları Şirinevler Necip Fazıl Kısakürek Kültür Merkezi Tiyatrosu'nda çocuklarla buluştu. Sezonu Ekim ayında Müjdat Gezen Tiyatro Salonu'nda açan oyunun bundan sonraki

adresi de Hadi Çaman Tiyatrosu olacak. Biz Şirinevler'deki son oyuna yetiştik. Çocukların anne ve babalarıyla birlikte doldurduğu tiyatro salonunda yer bulmakta hayli zorlandık doğrusu. Fotoğrafçı arkadaşımız ayakta izlemekte buldu çareyi. Ama tıpkı çocuklar gibiydik biz büyükler de bu gencecik tiyatrocuların içtenlikle, sevgiyle ve sanatlarına duydukları saygıyla karışık sahneledikleri oyunu izlerken. Önce şarkılarla tiyatronun ne olduğunu anlattılar ve ardından oyunun sonundaki "sevgi" mesajının altını çizdiler.

Ekte Fosforoğlu'nun kızı Seren Fosforoğlu da oyuncular arasındaydı. 29 yaşındaki Seren, çocukluğundan beri tiyatronun içinde. Turizm okumasına

rağmen tiyatrocu olma kararı vermiş. Bu durumda da Enis Fosforoğlu desteğiyle kızının yanında olmuş. Oyunda bir de dokuz yaşında konuk sanatçı vardı. Migros'un kangurusu Uğur, geçtiğimiz yıl oyunlara katılmaya başlamış. Migros'un tiyatroya bakışı ve çabaları Uğur'un tiyatro sevgisiyle birleşince, oyuncular arasına girivermiş.

Tiyatro öncesinde Enis Fosforoğlu'nun bizi davet etmiş olduğu kafede hem bazı oyuncularla tanışma fırsatı bulduk, hem de Enis Fosforoğlu'nun 30 yıldır devam eden bu "çocuk tiyatrosu" aşkıyla ilgili serüvenini dinledik. Türk tiyatrosunun seyirciye ihtiyacı olduğunu belirten Fosforoğlu, çocuk tiyatroları sayesinde gelecekteki seyircilerin oluşturulduğuna inanıyor ve "Türk toplumunun kültürlü, sanata yakın duran insanlara ihtiyacı var" diyor. Fosforoğlu için diğer önemli konu ise tiyatronun sürdürülebilir olması. Firmaların iki aylık, üç aylık dönemler içinde yaptıkları çalışmaları yeterli bulmuyor. Fosforoğlu Migros Genel Müdürü Aziz Bulgu'yu da bu anlamda kutluyor ve Türkiye'deki büyük firmaları benzer çalışmalara katılmaya davet ediyor.





Paro yıldızı büyümeye devam ediyor

Türkiye’de bir ilk olan ve kredi kartlarına ek olarak parolu kart sahiplerine alışverişlerinde paropuan kazandıran paro; bünyesine kattığı Koç Allianz ve Demirdöküm ile genişlemeye ve daha çok tüketiciye ulaşmaya devam ediyor.

Paro’nun her geçen gün genişleyen ağı, Koç Topluluğu’nun dokuz güçlü üyesiyle beraber 19 Haziran 2006’da başlayan başarılı bir ön hazırlık dönemi ile hayata geçti. Ön hazırlık döneminde yer alan firmalar Arçelik, Aygaz, Beko, Fiat, Ford, Koçtaş, Migros, Opet, Setur’du. 9 Ekim’de başlayan ana lansman kampanyasında ise Avis, Divan ve Yamaha, Paro ağına katılan firmalar oldu. Aralık 2006’da Demirdöküm’ün sisteme 143 bayii, KoçAllianz’ın ise 1157 acentesi ile girdiği paro, 2007 yılında daha da genişlemeyi ve daha çok tüketiciye ulaşmayı hedefliyor. Tüketiciler Demirdöküm ve KoçAllianz’ın da paro dünyasına katılmasıyla beraber

daha fazla işyerinden paropuan kazanabilecekler.

Genişleyen üye işyerleri yelpazesi ile paronun ekstra avantajları şimdilik, kapısında mavi yıldız gördüğünüz Arçelik, Avis, Aygaz, Beko, Demirdöküm, Divan, Fiat, Ford, KoçAllianz, Koçtaş, Migros, Opet, Setur ve Yamaha’larda. Çok yakında her biri kendi sektöründe lider Koç markaları bu genişleyen aileye katılmaya devam edecek. Tüketiciler, paro üyesi işyerlerine özel, güncel kazanç fırsatlarını, kampanyaları, ne kadar paropuanları biriktirdiğini ve paro hak-

kında her türlü bilgiye www.paro.com.tr adresinden, paro üyesi işyerlerinden ya da Migros kiosklarından öğrenebilirler.

Paro, artık Demirdöküm ve KoçAllianz’ta da ekstra kazandırıyor.

Demirdöküm



Ekstra kazandırıyor.



Paro yıldızı perakende günlerinde parladı

Paro yaptığı aktivitelerle ve ilgi çekici standıyla bu yıl Lütüfi Kırdar Kongre Sarayı’nda gerçekleştirilen Perakende Günleri kapsamında düzenlenen fuara damgasını vurdu.

Gün boyunca birbirinden farklı aktivitelerin düzenlendiği 50 metrekarelik özel tasarım standında fuar ziyaretçileriyle buluşan Paro fuar süresince toplam 200 yeni üyeye daha ulaştı, 374 kişinin ise fuar için özel tasarlanan “yaşam tarzı kampanyalarından”

faydalanmaları sağlandı.

Paro, fuar boyunca “yaşam tarzı kartları” ile katılımcılara hoş bir sürpriz hazırladı. Standı ziyaret eden parolu kart sahipleri paro’nun kendileri için hazırladığı sekiz farklı yaşam tarzından kendilerine uygun olanı seçerek hem eğlendiler hem de kazandılar. Hepsaplılar, ev düşkünleri, dietçiler, gurme, tatilciler, bahçe, hayvanseverler ve bebekliler olarak sıralanan kartların önce ön yüzünü inceleyerek bilgi alan katılımcılar daha sonra arka yüzünü

çevirdikleri kart sayesinde kendilerine sunulan paro avantajlarını yakaladılar. Perakende Günleri boyunca paro standında geçerli olan ikinci kampanyada ise parolu kart sahipleri ister nakit isterse kredi kartıyla yaptıkları ödemeler karşılığında hem harcama tutarları kadar paropuan kazandılar hem de ödedikleri miktara karşılık gelen “İşte Paro’nun ilk kampanyası”ndaki harcama tutarına denk gelen baremdeki sunulan avantajlardan birini seçmeye hak kazandılar.

Asıl macera şehirde!



Fiat Sedici 4x4



Şehir yaşantısının tüm zorluklarına cevap: Fiat Sedici 4x4

Giugiaro imzası taşıyan tasarımıyla estetik, otomatik veya manuel vites seçenekleriyle çok dinamik. ESP, EBD + ABS, altı hava yastığı, otomatik klima, radyo-CD MP3 çalar ve aracınızı anahtar kullanmadan binip çalıştırmanızı sağlayan Easy Go sistemi Fiat Sedici'de. Şimdi şehir hayatı çok daha kolay.

FIAT



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



40



Otomobil onun hayatı: **Okan Altan**

“Otomobil dergiciliği” denince akla ilk gelen isimlerden biri olan Okan Altan şu sıralar Kanal 1’de yayınlanan “0 Kilometre”nin editörlüğünü yapıyor

Otomobilde 150 beygirgücü, sportif bir performans değeri değil. Elbette, daha büyük otomobiller için... Peki bu gücü alıp küçücük Fiesta’ya koyarsak? Bu sözler, bir otomobili üretici firma dışında ilk kez kullanma ayrıcalığı taşıyan bir “motoring journalist”e ait; “Ford ile Yollarda” sayfalarımızın konuğu ve Kanal 1’de yayınlanmakta olan “0 Kilometre” programını gazeteci Fatih Altaylı ve Ufuk Sandık ile birlikte hazırlayan Okan Altan’a... Altan gelişmekte olan pazarların “Uluslararası Halkın Otomobili” jürisinin (AutoBest among emerging markets) de Türkiye üyesi. Konuğumuz “uzman otomobilci” olunca biz de otomobil konusunda söylenecek ne varsa onun görüşlerine bıraktık. Hiç de fena yapmadık galiba. Sa-

nyer’e 11 kilometre uzaklıktaki Demirciköy’den geçerek deniz kıyısındaki cennetten köşe Uzunya’ya varan yolculuğumuz sırasında, zaman zaman Fiesta’nın o muhteşem hızını gösterme imkanı da bulan Altan’dan otomobille, sektörle ve dergicilikle ilgili ilginç bilgiler edindik.

Hem doğanın hem de kullandığımız aracın çekim gücü yüksek olunca fotoğraf karelerine muhteşem görüntüler yansıdı. Altan’ın önerisiyle, Uzunya’ya komşu ikinci bir koya, Dalya’ya uzandık. Alkan’la bu güzellikler diyarına yaptığımız yolculuk sırasında gerçekleştirdiğimiz söyleşimiz, onun hareketli yayıncılık hayatı nedeniyle aynı zamanda Türkiye’deki otomobil yayıncılığının gelişimini ve sorunlarını da anlatıyordu.



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA

Otomobil merakı nasıl başladı?

Ben İstanbul Erkek Liseliyim. Her çocuğun bir hobisi vardı. Benimki de uçaklardı. Ben model uçak yapardım, serbest uçuş yapabilen F1B model uçaklarımı. Hatta bu konuda iki kez Türkiye üçüncüsü oldum. Gönümde asıl yatan aslan ise otomobildi. Ama o yaşta kullanma iznim yoktu. Yabancı dergilerden otomobillerin yeni modellerini, teknik özelliklerini okuyordum.

İlk deneyiminiz...

18 yaşına basar basmaz... Tek başıma bir Volkswagen'in direksiyonundaydım. Ama kullandığım ilk gün arabayı çarptım ve ilk tamir deneyimimi yaşadım. Bu ilginç bir deneyim oldu. Çünkü tamirci motora bakarken, onunla aynı konuları bildiğimi fark ettim.

Ya yayıncılığa geçiş?

Üç yıl Erzurum Tıp Fakültesi'ne gittim. Burada yapılacak fazla bir şey yoktu. Bol bol dergi okuyordum. O zamanlar M. Ali Yılmaz, "Adam" adıyla bir dergi yayınlıyordu. Bu dergide Oruç Aruoba otomobil konusunda yazıyordu. Bu dergiye otomobille ilgili önerilerimi yazdım. Oruç Bey bu önerileri beğenmiş ve bana "İstanbul'a gelince uğra konuşalım" dedi. İşte bu uğrayış yayıncılığımın başlangıcı oldu; yıl 1989. Bana dağcılık, Hi-end müzik sistemleri üzerine yazmamı teklif etti. Daha sonra otomobil üzerine yazmaya başladım. Bu dergi, M. Ali Yılmaz politikaya girince kapandı.

Ama siz işi bırakmadınız.

Evet; Erzurum Tıp Fakültesi'ni 1991'de bıraktım. Siyasal Bilgiler Fakültesi uluslararası ilişkilere geçtim. Ama otomobil ve yayıncılık meslek olarak devam etti. 1992 yılında Oruç Bey'le Boyut Yayın Grubu'nda "km-Otomobilli Yaşam"ı çıkardık..

İlk otomobil derginiz. Ne yaptınız?

Türkiye'de ilk gerçek test sürüşlerini bu dergide yaptık. Bir yıl boyunca yayınlandı. Gerçek bir başvuru kaynağıydı. İstanbul trafiğiyle ilgili çözüm önerilerinde bile bulunuyorduk. Ama ne yazık ki satışlar düşüktü. Dolayısıyla yayın hayatına ara verdi.

Test sürüşünü ne zaman yaptınız?

Hürriyet Grubu'nda "Auto Show" dergisindeyken 1992 sonunda Ford'un

Genç yaşta genel yayın yönetmeni oldunuz...

Boyut Yayınları'nın "Car&Men" dergisindeyken -1994'te kriz döneminde- derginin genel yayın yönetmeni işten ayrıldı. O zaman ben 26 yaşındaydım. Genel yayın yönetmeni oldum ve ondan sonra da çalıştığım dergilerde hep genel yayın yönetmenliği yaptım. Bu derginin yarısı otomobildi ve ben dergiyi tümüyle otomobile çevirdim. Piyasada otomobil yorumlarıyla çok tutuldu ve satışlar 15 bin 16 binlere çıktı. Çok iyi ralli fotoğrafları çektik. Havada 5 metreye kadar uçan otomobillerden tutun, en iyi viraj alan otomobillere kadar ilginç fotoğraflar yayınladık.

Şimdi de otomobili televizyonda anlatıyorsunuz.

İstanbul Oto Show Fuarı'nda şekillendi. Fatih Altaylı, Ufuk Sandık ile "O Kilometre" programına başladık. Tüketicinin merakına hitap eden haberler hazırlıyoruz.

Otomobil dergiciliğini anlatır mısınız?

Türkiye'nin hassas ekonomisi, Türk otomotiv sektörünü çok yakından etkiliyor. Hani derler ya Ankara'da biri hapsirsä otomobil satışları duruyor. Ufukta sektörün daralması görüldüğü anda ilanlar bıçak gibi kesiliyor; bu yüzden çok büyük gruplar bile otomobil dergilerinde radikal kararlar alıp, dergilerini kapatıyor.

Sektör ve Ford ile ilgili görüşleriniz...

Ben sektörü sancılı görmüyorum ve geleceğine de olumlu bakıyorum. Üstelik yüksek vergilere ve 2006'da kriz olmasına rağmen 670 bin satış yapıldı.

Bana göre Ford dünyanın en büyük otomobil markası. En küçük modelden en lüks otomobile kadar aynı kaliteyi korumak durumunda. Bu da tüketiciye olumlu yansıyor. Bilinçli tüketici Ford tercih ediyor.

Füsun Güvenç**Okan Altan'ın kaleminden...**

"150 beygircüündeki 2.0 litrelik motoruyla ralli otomobillerinin heyecanını caddelere taşıyan Fiesta ST, Ford'un ralli takımı tarafından hazırlanmış ST damgalı gerçek bir eğlence aracı. 150 beygircü, sportif bir performans değeri değil... Elbette, daha büyük otomobiller için. Peki bu gücü alıp küçük Fiesta'ya koyarsak? Geçmişte, Peugeot 205 GTI efsanesi, gençlerin en çok konuştuğu konuydu... Fakat, günümüzde artık Ford Fiesta ST, bu efsanenin yeni kahramanı oluyor. Ford'un yarışçı tarihine ait bir gelenek olan iki kalın beyaz şerit ile ilk bakışta tanınan bu 2.0 litre motorlu afacan Ford'un normal Fiesta'larla aslında hiçbir ilgisi yok. Sadece ismi ve tipi aynı desek, yanlış olmaz. Alçaltılmış ve sertleştirilmiş süspansiyon, güçlendirilmiş frenler ile bambaşka bir yol tutuş ve ön alt spoilerden arkadaki tavan katçığına kadar bambaşka bir aerodinamizme sahip olan bu süper Fiesta, sürüş keyfini maksimize edecek hale getirilmiş."

Belçika'daki tesislerinde Mondeo'nun ilk test sürüşü organizasyonuna gittik. Burada test nasıl yapılır, virajlarda araç nasıl kullanılır gibi konularda üç günlük yoğun bir eğitim aldık. Hiçbir yerde hatta İngiltere'de bile o güne kadar hiç kimsenin kullanmadığı bir aracı ilk kez ben denedim ve haberini ilk kez ben yazdım. Araç Ford Escort RS Cosworth'tu. Yıllarca dünya şampiyonu oldu.



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



İLE YOLLARDA



2007'de neler olacak?

İşte karşımızda 2007 model bir yıl! Bu yıl ülkemizde söylenecek yalan sayısının günde bir buçuk milyarı aşması bekleniyor. Magazin dünyasının tamamen reklam aşkıyla dolması üzerine, reklamcılar artık, ürün reklamlarını bizzat reklam aşklarının üzerinden yapacak

Dam üstünden sizlere ve yepyeni bir yıla daha merhaba sevgili okurlar... İşte karşımızda 2007 model bir yıl! Kendisi henüz sıfırda. Havaşından yanına varılmıyor. Kasım kasım kasılıyor. Eh, ne de olsa yeni yıl! Ama bizim elimizde, ikinci aya kalmadan ikinci ele düşer kanımca. Zavallı, geldiği ülkeyi bilmiyor ki, hava içinde ama bu coğrafya onu da çok kısa sürede eskitecektir. Ne de olsa burası özel bir ülke! Efendim, âdettendir; yeni bir yılın ilk ayında, o yıl neler olacak tarzında yazılar yazmak. Her yazar böyle bir yazı yazmakla yükümlü görür kendini. Yazmazsan olmaz yani. Bu âdetin yazıyı bulan Sümerler'e kadar gittiği ve oradan bir daha gelemediği söylenir. O halde, biz de "Damdaki Mizahçı" olarak, elimizi alnımıza götürüp, hayata zumlanalım ve 2007'de neler olacağına şöyle dam üstünden bir bakalım:

➤ Yapılan hesaplara göre bu yıl ülkemizde söylenecek yalan sayısının günde bir buçuk milyarı aşması bekleniyor. Bu müt-hiş rakam, AB standartlarının da çok üzerinde. Nüfusun hesapsızca arttığı ülkemizde artık hayata gelinmediği, adeta hayata düşüldüğü için, n'oluyor? N'olucak; hayata düşen de yalana sarlıyor tabii ki.

➤ Trafiğin daha da kilitleneceği 2007'de, yetkililer, bir gün tek sayılı, bir gün çift sayılı plaka gibi önlemlerin de yetersiz kalması üzerine şu tür önlemler düşünecekler: Bugün adında "Z" harfi olanlar arabasıyla trafiğe çıkacak. Bir başka gün; kereviz sevenler, bir başka gün de elindeki hayat çizgisi uzun olanlar trafiğe çıkacak. Derken bir başka günde de, o gün yaş günü olanlar trafiğe çıkabilecek. (Halbuki yaş gününde insan hediye ile ödüllendirilir, oysa trafiğe çıkarak işkence yaşamış olacak, oldu mu şimdi beyler?)

➤ Günde 5, haftada 25 yeni televizyon dizisinin yayına girdiği ülkemiz, 2007'de de onlarca yeni diziyle tanışacak. Kimisi ikinci bölümü bile göremeyecek olan bu diziler sonunda ülkede yoğun bir dizi kirliliğine yol açacak. Dizi kirliliği yüzünden, dizileri gerçek zanneden pek çok vatandaşın hayatla ilişkisi tamamen kesilecek, bu vatandaşlara her gece prime-time sırasında serumla reyting verilecek.

➤ Geçen yıl havalimanı pistinde "dev" kesilmesinin ardından, 2007'de atletizm pistinde, daha hızlı koşulması için bir düzine "tavşan kesilecek! Bununla da yetinilmeyecek, kızlarının "oryantal dans yarışması"nda birinci olmasını isteyen bir aile bu kez, televizyon stüdyosunun dans pistinde adak olarak boğa kesmeye kalkacak! (Stüdyoda epeyce yaralı bekleniyor!)

➤ Bir üniversitemizin değerli profesörü ekrandaki bir tartışma programında, karşısındaki üniversiteli gençlere şöyle diyecek; "Gençler, günümüzde sadece okumak yetmiyor, okuyup üflemek de gerekiyor, o yüzden hem okuyun, hem üfleyin!.."

➤ Kendilerinden 20 yaş küçük biriyle birlikte olan magazin ünlülerinin, bu yıl daha yüksek bir performansla bu rakamı 25'e çıkarmaları bekleniyor.

➤ Magazin dünyasının tamamen reklam aşkıyla dolması üzerine 2007'de harekete geçen reklamcılar artık ürünlerinin reklamını bizzat reklam aşklarının üzerinde yapacaklar.

➤ Futbolcularımız 2007 yılında da her kötü maçtan sonra, önlerindeki mikrofona "Artık önümüzdeki maça bakıcaz" demeye devam edecekler!..

Karikatür: Haslet Soyöz



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



Koç
ailem

Koç çalışanları için çok özel bir fırsat... Şubat ayında tüm Ford binek araçlar ve Transit Connect Kombi %15 indirimle* sizi bekliyor. %15 indiriminizi şubat ayı perakende kampanyaları olan 12.000 YTL için 12 ay vade, %0 faiz imkânı veya peşin alım indirimleri ile birlikte kullanın, fırsatı ikiye katlayın. Ayrıntılı bilgi için, Ford Direkt Hattı 444 3673 ya da www.ford.com.tr

* Kampanyaya Fiesta, Fusion, Focus, Focus C-MAX, Mondeo, S-MAX ve Transit Connect Kombi dahildir. İndirim oranı yeni Ford Focus için %10'dur.



Feel the difference



Koç

Marks™!

Yeni uluslararası düzenin temelini oluşturan globalleşme, bütün ulusal pazarları uluslararası açık pazar alanlarına dönüştürüyor.

Global pazarda her ülke, sahip olduğu markalar kadar değer taşıyor. Marka imajları ülke imajlarını, ülke imajları da marka imajlarını güçlendiriyor.

Bu nedenle; yalnızca ulusal pazardaki varlıklarını güçlendirmeleri için değil, uluslararası pazarlara

paydaş olma şansını yakalamaları için de, Türk Markaları'nı yüksek rekabet gücüyle donatacak stratejik yaklaşımlar üretmek gerekiyor.

Türkiye ekonomisinin uluslararası güce sahip Türk Markaları'na ve bu markalara her alanda destek sağlayan reklamcılara, her zamankinden daha fazla ihtiyacı var.



Yerli malı yurdun malı, dünya onu kullanmalı!