

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Nisan - Mayıs 2009 - Sayı 369



VERGİDE KOÇ GELENEĞİ

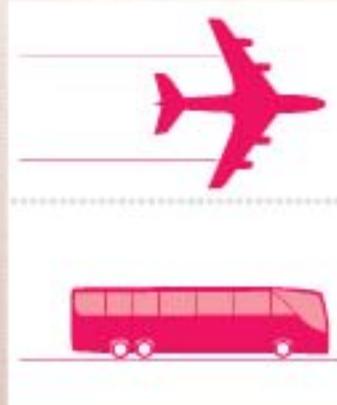
1965 : İlk vergi rekortmeni Vehbi Koç

2009 : Türkiye vergi rekortmeni Rahmi M. Koç

Parolular havada karada kazanır.

Parolu kartı olanlar kazanmayı,
paro ekstra kazandırmayı çok seviyor.

Uçak ve şehirlerarası otobüs biletlerini
parolu kartıyla Paro Seyahat Hattı'ndan alanlar
ekstra paropuan, ekstra taksit kazanıyor!



Uçak biletlerinde

3 kat paropuan! Ekstra taksit!

Otobüs biletlerinde

3 kat paropuan! Ekstra taksit!



Paro Seyahat Hattı hizmetleri Setur tarafından verilmektedir. Kampanyadan, 31 Aralık 2009 tarihine kadar Paro Seyahat Hattı'ni arayarak bilet satın alan parolu kart sahipleri yararlanabilir. Uçak ve otobüs biletlerinde %1,5 paropuan kazanılmaktadır. Taksit avantajları kredi kartıyla yapılan ödemelerde geçerlidir. Setur, taksit ve paropuan uygulamalarını değiştirmeye hakkı saklı tutar. Güncel taksit ve paropuan imkânları, kampanyaya dahil otobüs firmaları ve havayolları ile aynı bilgi için (0216) 554 37 70 veya www.paro.com.tr.



NİSAN-MAYIS | 2009**Gündem**

- 4 Fund Keyman: "Obama dönemi ikinci bir iş ve iş politikası gereklidir"
- 7 Tofes; Güneyi tamamla sızdırıldı
- 10 Koç Holding 45. Olağan Genel Kurul'u toplantıda
- 11 Rahmi M. Koç Türkiye gelir vergisi rekortmeni

Marka Vizyon

- 12 Koç Fest üniversitelerde olimpiyat rehberi atıldı

Vehbi Koç Vakfı

- 16 Vehbi Koç Vakfı hemşerlik mesajını geleceğe taşıyor
- 18 Yeni bir müzecilik eriyosuna deňir

Kültürel Vizyon

- 20 Sevgi Gözü'le adanan sanat şöleni

Stratejik Satınalma

- 22 İletişim dünyası www.kocmedya.com Portali'nda
- 23 Promosyonda teknoloji desteği: www.kocpromosyon.com

İletişim

- 24 Jones Grunig: Halkla İdeal İlişki nasıl kurulur?

Spor Vizyon

- 26 "UEFA Finalı, bizim işim paha biçilemez bir değer"

Hayata Dair

- 28 Şanslı mı doğdum şanslı mı

İçimizden Biri

- 30 "Bir son kurtardım, bu kurtuluş bir duygusal"

Divan Sohbetleri

- 32 Tiyo tro sevdesine odunun bir ünür

Ford ile Yollarda

- 34 Güleyüzdü kültür elçimiz

Sektörel Vizyon

- 36 Koç dünyasından

BİZDEN HABERLER

KOÇ TOPLULUĞU'NUN AYLIK DERGİSİ

Gururluyuz...

Bir gemicinin gücü, sakin bir limanda değil şiddeteli bir fırtınada beli olur. Koç Holding de ekonomik krizin dünya devlerini sarstığı bir konjuncture, dünyadaki ve ülkemizdeki değişimini algılayan, gerekli tedbirleri devreye sokan stratejik yaklaşımından kaynaklanan gücünü göstermiştir. Koç Holding, 45. Olağan Genel Kurulu toplantılarında ortaklaşa paylaştığımız gibi, 2008 yılında da başarılı rotasına devam etmiştir. Faaliyet kırmızı böyle bir ortamda yüzde 40 artmıştır. Küresel bir güç olma hedefindeki Topluluğumuz, öncümüzdeki yıllarda da ekonomimizin lokomotifi olarak geleceği şekillendirmeye devam edecektir.

Prof. Dr. Fuat Keyman:

“Obama dönemi ilkeli bir iç ve dış politika gerektiriyor”

“Genişletilmiş Ortaklık önerisi, Stratejik Ortaklık modelinden farklı, çünkü asimetrik bir güç ilişkisine dayanmıyor. Türkiye'den öğrenmeye, Türkiye'yi dinlemeye ve ortak hareket etmeye dayalı bir model bu. Konuşması güzel ancak hayatı geçirilmesi zor bir ilişki; çünkü Türkiye'nin hem iç, hem dış politikasının iyi yönetilmesini gerekliliyor”

Dünyanın seçim galibiyetini sevinç ve umutla karşıladığı Obama, İslam'la barış mesajlarını vermek için ilk Türkiye'yi tercih etti. Obama yeni bir dönemden, yeni bir dünyadan bahsediyordu. Empatinin ve karşılıklı anlayışın önemini kazandığı, iletişimlerin silahla değil diyalog yoluyla çözülebileceği bir dünya olacağının Peki acaba yeni dönemin köşe taşları nelerdi? Türkiye'nin Obama'nın vizyonundaki yeni jeostratejik önemi ne olacaktı? Obama'nın mesajlarını, Türkiye'nin bu yeni dönemdeki rolü ve önemini konuştugumuz Koç Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Fuat Keyman, dünyada yeni bir "Amerikan hegemonyası"nın kuruluşuna dikkat çekiyor. Keyman, Obama'nın sözlerinin bir romantizme yol açtığını ama "Obama realizmi"nin aslında aktif bir dış politika ve iç istikrarı gerekliliğini belirtiyor. Türkiye'nin bu kıresel stüdyo tarafından olmasının ekonomik performansını düzeltmesi gerektiğini, hızlı bir biçimde çözmesi gereken içi sorunun da işsizlik ve yokstulluk olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Keyman, sorularımıza yanıtladı.

Size Obama ile birlikte dünya, nasıl bir ABD ile tanışacak?

Obama ile birlikte bugünkü dünyanın karşı olduğu iki önemli problemin çözümüne dönmek bir girişim ve ABD yönetimini

göreceğiz diye düşünüyorum. İlkinci olarak da daha önce de yazılarında belirttiğim ifadeyle "yeni bir Amerikan hegemonyası" geleceğimizi tahmin ediyorum. Bu ikisi, birbirleriyle sıkı bir biçimde bağlantılı zaten. İlk maddeye bakarsak, bugünkü dünya hepimizin çok iyi bildiği gibi önemli bir kıresel ekonomik krizden geçiyor. Ve bu kriz Amerika'da başladı ve oradan tüm dünyaya yayıldı. Gene herkesin kabul ettiği gibi, Amerika'nın krizden çıkışması, dünyanın da krizden kurtulmasının öndeği.

Yani sorunun kaynağı aynı zamanda çözümün de kaynağı olacak...

Evet böyle bir beklenisi var. Bu yüzden Obama yönetiminin, ülke için ekonomik krizin göstergeleri olan durgunluk, işsizlik ve mali sorunları çözüm bulmasıyla, kıresel dünyede mali sorunlara çözüm bulma eşzamanlı ve paralel bir şekilde ilerleyecek. Bu sürecin giderek emin adımlarla geliştiğini, kısa bir süre önce gerçekleşen G20 zirvesinde açıkça gördük. İkincisi bu ekonomik krizin yanı sıra, Obama'nın başdanışmanlarından Zbigniew Brzezinski'nin de belirttiği gibi çok ciddi kıresel risk alanları mevcut. Dünya bu kıresel risk alanlarından kurtulmadığı sürece bütünlük kıresel çalkantılar yaşamaya devam edecektir. Ve bu kıresel çalkantı içinde yaşamak da esasında ana sorun olan ekonomik kriz çözüm getirmeyi engelleyecek. Bu yüzden ekonomik krize

cözüm hulmayla, kıresel risk alanlarında istikrar sağlamak muhakkak eşzamanlı ve paralel gitmek zorunda.

Bu kıresel risk alanları nelerdir?

Bağda Afganistan ve Pakistanı eleşti olmak üzere, Irak bu kıresel risk alanlarının başında geliyor. Üçüncü olarak Filistin-İsrail sorunu geliyor. Dördüncü olarak ölüksüz bir müzakere sürecini öntüne koymuyor ABD. Beşinci olarak da Rusya, Gürcistan enerji açısından hem Rusya ile ilişkileri hem de enerji alanında istikrarı sağlaması gerekiyor. Bu beş alandaki istikrar bir anlamda ekonomik krizden daha hızlı çıkışının ve ekonomik temelde bir istikrar düzeni kurmanın rabahlığını da sağlayacak. Bu yüzden Obama'nın siyasetinin bu iki alan üzerinde yoğunlaşacağını söyleyebiliriz. Ancak şunu da görüyoruz ki, bu iki alan üzerinde yoğunlaşırken, bu siyaset, Bush yönetiminden çok daha farklı bir zihniyet ve eyleme sahip olacak. Buna da kısaca "yumuşak güç", "diplomasi", "birlikte hareket etme" diyoruz. İşte Obama'nın bu politika anlayışı, Türkiye gibi farklı aktörlerden ve farklı deneyimlerden yeni şeyler öğrenmek anlayışına geliyor. Bu politika anlayışında çözümü örtmek için farklı sesleri dinlemek gerekiyor. Bu ortak çalarlar yönünde rızayı sağlamak, rızayı dokunmak anlamına geliyor. Birkin bu süreçlere genel olarak baktığımızda da, sadece dünyanın ekonomi ve güvenilik anlayışında



istikran saglama çabasının değil, aynı zamanda bu süreçin lideri olan Amerika'nın daha farklı bir zihniyet ve eylem içerisinde olduğunu da görüyoruz. Bu da Amerikan hegemonyasının yeniden inşası gündeşme getiriyor. Obama'nın siyaset anlayışındaki değişimler, "çok tarafsızlık", "yumuşak güç" ve "izra" gibi kavramları alırını çiıyor. Ancak siyaset değişimlerinin, dünyadan bir numaralı liderinden geldiğini de unutmamamız gerekiyor. Bu niteliklert içeren bir siyaset anlayışına daha yakından bakınca, esasında bu politikanın bir güç ilişkileri içinde olduğunu göreceğiz. O yüzden bu noktalara tüm aktörlerin çok dikkatli ve ciddi bir şekilde yaklaşması, neler yapacağımızı veya yapma-yacağımızı çok iyi bir şekilde netleştirmeniz gerekecek.

G20 zirvesine, NATO zirvesine ve Türkiye'ye ziyareti sırasında Obama'nın performansına bakığınız zaman, ekonomi ve güvenlik alanında bir siyaset değişikliği için ciddi çalışma yürünecek ve bu süreçleri açık bir şekilde ortaya koyacak bir lideri görüyoruz ama aynı zamanda da her üç zirvede de liderliğini kabul etten bir siyaset adamı ile karşılaşacağız. Kuşkusuz bu çalışmaların amacı Amerikan hegemonyasını, dünya üzerinde ciddi bir şekilde yeniden inşa etmek. Bu nedenle Obama'nın söyleşiklerini, romantizmini kavramak önemli ancak bir yanдан da bir "Obama realisti" var. O da bu söyleşenlerin bir hegemonun liderliğini temsil ettiğini unutmamak...

Sizce Türkiye'nin kurulmakta olan yeni dünya düzenindeki rolü nedir? "Model ortaklık" ya da "örnek ortaklık" ifadesiyle kastedilen nedir?

Bu "model ülke" veya "genişletilmiş ortaklık" önerisi, biraž evvel söylediğim güvenlik alanlarında ancak aynı zamanda ekonomik krize karşı mücadelede yapılmış gerekkenlerle, Türkiye ile ortak hareket etmemi içeriyor. Bu öneri "stratejik ortaklık" modelinden farklı, çünkü asimetrik bir güç ilişkisine dayanıyor. Türkiye'den öğrenmeye, Türkiye'yi dinlemeye ve ortak hareket etmeye dayalı bir model bu. Konuşması güzel ancak hayatı geçirtmesi zor bir ilişki,想起了 bu, Türkiye'nin hem iç, hem dış politikasının iyi yönetilmesini gerektirdiği kahyorum. Türkiye gerçekten Afganistan-Pakistan alanına açılacak ise; hakikaten Kuzey Irak'la iyi ilişkiler kurulacak ve Amerika'nın buradan çekilmesi sonrasında buralarda aktif rol oynaması gerekecek. Bölgede bağımsız bir Kürt devleti kurulmayacak ama Kürtler'in oradaki otomominisini Türkiye'nin gövencesi altına girecek. Bunun getirişi PKK teröristlerin ortadan kalk-

İslam ile bons mesajlarını vermek için Türkiye'yi ziyaret eden Obama, empatiye ve korsaklı en友善度 özen gösterdiği, düşünmenikâne silahlı değil diyalogla ouchlebilereceği yenî bir dünya tarif ediyor.



ması veya marjinalleşmesi olacak ama bir yandan da Kuzey Irak'ın güvenliğini sağlama görevini üstlenecek. İç savaş durumunda Kuzey Irak'ı kollaması ve İran ve Suriye ile ilişkilerde buna uygun hareket etmesi ve kısaca aktif bir politika izlemesini gereklerecek. Diğer yandan polis, askerler ve halkın eğitimi ve okullar açılması da Türkiye'nin sorumluluğunda olacak.

Öte yandan Afganistan'da da ciddi bir asker artışı ve aktif siyasete ihtiyaç duyulacak. Tabii bu nedenle, o bölgedeki İslami hareketlerle sorunlar çökme ihtiyatlı de artacak. Yine İran'la ilişkilerde de önemli adımlar atılması gerekiyor. Şu anda Obama dış politikasında ciddi bir değişiklik göçüküyor. Basit ama içeriği açısından gerçekten çok önemli bir dönüm bu. ABD yine etti, hiçbir önlüğün ve şart öne süremeksizin görlüşme yapmayı kabul ediyor. Bu konuma içinde bir gelişme gerçekleşirse reward (ödüllendirme) dedigimiz hareketler de başlayabilir. Bu anlaında Türkiye için Obama ile hareket etmek, bu stürecek evet dernek anlamına gelir.

Bir de tabii Türkiye'nin içsel sorunları var. Ekonomiyi ve farklı kimliklerin sorunları ile ilişkilerde Türkiye'yi çok iyi yönetme iddiasında bir hikmet lazımlı. İç sorunlarını çözmeden dış politikada aktif rol oynamaya sözumursanız, başarılı olmak çok zor olur.

Bu durum dış dünyaya karşı bir inandırıcılık sorunu yaratır diyebilir miyiz?

Evet. Böyle bir yaklaşım bu politikaların stratejilmesini imkansız kılar. O yüzden aslında ben bir aynı yapıyorum: "Obama tornantizmi" ve "Obama realizmi". Obama

realizmi Türkiye'ye kritik aktör olmayı teklif ediyor ancak bunun önlüğünün da istikrarlı bir ekonomi ve özgürlük alanında da ciddi bir açılım. Sadece dindarların sorunlarının değil, Kürtler'in, Aleviler'in ve gayri-moslimlerin sorunlarının çözülmesi anlamlı geliyor bu açılım. Bu tutum, Türkiye'de demokrasının güçlendirilmesi ve ekonomiye işsizliğe ve yoksullağa karşı daha sorduraklı bir kalkınmaya dörtlük şekilde yönetilmesi anlamlı taşıyor. Obama'nın Türkiye için tıpkı İslam referansından demokrasi ve laiklik odaklı referansa kaymasının nedeni de bu. Kisacası Obama'nın açılımı, çok istikrarlı bir Türkiye'yi gerekliliyor. 2002-2007 gibi güçlü bir iktidarın var olduğu dönemde bile şimdiden kadar bunu tam anlayıla gerçekleştiremedik. 2006'ya kadarlığı göçük reform inancı ve rafahlık, ülke içinde ciddi bir istikrarsızlıkla sonuçlandı. Türkiye bir yandan kendi iç istikrarını tam olarak yaşılamayarak, dış politikada ise proaktif bir rol üstlendi. Ancak bunun sonucunda dünyada "Türkiye'yi kaybediyoruz" tartışması yaşandı çünkü ilginç bir şekilde dışında çok proaktif, içeride ise çok istikrarsız ve kurtulmuş bir Türkiye ortaya çıktı. Şimdi Obama Türkiye'ye yeniden kazanma sürecine gidiyor ve bu yüzden de ekonomisi ve demokrasisi güçlendirmiş bir Türkiye'yi arzu ediyor. Kisacası Obama realizmi, çok çahşan ve vizyoner bir Türkiye'yi gerekliliyor.

Pek, İktisadi olarak Türkiye bu istikrarın neresinde?

Bu mülakatı yaptığımız 16 Nisan tarihli gazetelerin manşetlerine bakarsak, nasıl ilerlememiz gerektiğine dair önemli ipuçları bulabiliyoruz. Bugün resmi rakamlara göre, Türkiye'de tüm veriler beraber ele alındığında yüzde 15,5, tamadı alanda yüzde 19 ve genç nüfusa yüzde 26'lara kadar çıkan bir işsizlik senediyoruz. Son dönemde Türkiye ekonomisi yüzde 6 koçıldı ve iktidar partisi bir

önceki yerel seçimlere göre yüzde 2,5, genel seçimlere göre ise yüzde 8-9 civarında oy kaybetti. Buna karşılık Saadet Partisi ve MHP gibi siyasi aktörlerde bir oy artışı yaşandı. Bu oy oranları, Türkiye ekonomisinin ciddi rakamlarda kitapçılığının sonucu; aynı zamanda 2001 krizinden farklı olarak bu kriz, durgunluk ve işsizlikle tezahür ediyor ve işsizlik Türkiye'de rekor seviyelere ulaşmış durumda. Bu yüzden eğer Türkiye gerçekten kritik bir aktör olacağa; eğer gerçekten proaktif bir dış politika izleyeceğse ve bunun gereği de tilki içi bir istikrar ise, böyle bir ekonomik performansla bunun gerçekleştirilemesi mümkün görünmüyordu. İşsizlik ve yoksulluk belki aynı sorun değil ama eş zamanlı yaşıyor. Bu yüzden yoğunlaşma alanımızın bundan sonra işsizliğe ve yoksullağa karşı daha kalıcı ve vizyoner çözümler olmak zorunda. Bu, ekonominin temel noktası olmalı.

Peki, sizce yönetim hangi tarafa doğru?

Dış politikaya, iç politikanın aynşırılamadığı, dışarı ve içersinin çok iç içe geçtiği bir kritikleşme döneminden geçiyoruz. Bu konu hakkında uzun süreliğine konuşuyoruz ama bu dönemin hörün risklerini de, bütün olumluklarını da eşzamanlı ve çok net olarak görebiliyoruz. Bu kritik dönemde çok önemli bir yere gelebilecek, aktif rol oynayabilecek bir Türkiye de var ancak aynı zamanda çok ciddi riskler altında olan bir Türkiye de var. O yüzden bu dönemin temel kavramı, garanti olmayan bir dünyada yaşamak ve belirsizlik. Böyle bir belirsizliğin artık ansal değil, yapısal anlamda karşımızda olduğumu ve bu belirsizlik çözüldüğü stürecek olabileceği net olarak ortaya çıkıyor. O yüzden hem iktidarın, hem muhalefat partilerinin, hem ekonomik ve sivil toplum aktörlerinin muhakkak Türkiye'nin güçlendirilmesi ve sorunlarına çözüm bulunması temelinde gelişmesi gerekiyor. Bu kısıt şartlarının bir an önce bırakıp hem devlet eliinin hem de siyaset ve sivil aktörlerin demokrasi ve ekonomik kalkınmaya dönük bir harekete yönelmesi gerekiyor. 2009 yerel seçimleri bence bunun halk tarafından dile getirilmesini ifade ediyor. Seçimler 10-15 gün daha geç olsaydı AKP'nin oylarında daha büyük değişimler de gerçekleşebilirdi. Bu son seçimler, insanların ideoloji değil ekonomi temelinde oy kullandığını gösterdi. Bu yüzden demokrasi-ekonomi ilişkisi, Türkiye'nin geleceğini bize gösterecek. Buradaki eksiklikler daha istikrarsız bir Türkiye; artılar ise daha istikrarlı ve bu anlamda küresel dönemin kendisinden beklediklerini kendi çıkarları temelinde daha iyi oynayabilen bir Türkiye ortaya çıkarabilir. ■

"Obama Türkiye'yi yeniden kazanma sürecine gidiyor ve bu yüzden de ekonomisi ve demokrasisi güçlendirmiş bir Türkiye'yi arzu ediyor. Kisacası Obama realizmi, çok çahşan ve vizyoner bir Türkiye'yi gerekliliyor"



Gümüş tamam sıra altında

CEO Ali Pandır, Tofaş'ın gümüş seviyeye yükselişip üretim ve kalite anlamındaki yetkinliğini ortaya koyarak global anlamda bir oyuncu olduğunu ispat ettiğini belirtiyor, "Bu da Fiat dünyasında pozisyonumuzu daha da güçlendirirken, tüm yeni yatırım ve projelerde söz sahibi olmamızı sağlayacak" diyor

Fiat Grubu'nun dünyada 170'ı aşkın fabrikası var. Ama sadece biri, World Class Manufacturing Dünya Klasında Üretim (WCM) kriterlerinde "gümüş" seviyeye ulaştı: Tofaş Şirketin yeni hefi, yine hentz hiçbir Fiat fabrikasının ulaşamadı

ığı altın seviyesine çıkmak. Bu başarıda en büyük katkısının ve Tofaş'ı diğer fabrikalardan ayıran en büyük özelliğin çalışları, yanı Türk insanlığı olduğunu belirten CEO Ali Pandır ile Tofaş'ı bu başarıya götüren şireci, başarının etkilerini ve altın seviye için hazırlıklarını konuştu.

Söyleşimizle, size gümüş payeyi getiren WCM (World Class Manufacturing-Dünya Klasında Üretim) projesiyile başlamak istiyoruz. Bu projeyi kısaca tanıtır masınız? Projenin hedefi neydi, kaç yıldır sürüyor?

Serbest pazar ekonomisinde çok yüksek olan rekabet ortamında varlığını güçlendirerek sürdürmeliyiz için müşterileri beklenenlerini tamamıyla karşılayan, hatta ötesine geçen, en iyi kalitede, en ekonomik türün üretme mecburiyeti ortaya çıkmaktadır. Bu konuda rakiplerinden sizlilik yapmak, fark yaratmak için belirlenebilecek, dünyada kabul görmüş en sistematiğin yollardan biri WCM'dir. WCM, iş güvenliği, kalite, verimlilik, çevre ve teslimat alanlarına odaklanarak üretim yetkinliğini sürekli iyileştirmeyi hedefleyen sistematiğin bir yoldur. Göçün çalışma insanların katılım ile "sıfır kaza", "sıfır arızası", "sıfır hata", "sıfır stolc", "sıfır israf" hedefleri doğrultusunda yaratığı kollektif değişimden almaktadır. Bu da çalışma ortamında kalite, maliyet, verimlilik ve müşteri memnuniyeti konularına odaklanarak iyileştirmeler, mütkemmeliyet çalışmaları yapmayı gerektirir.

Tofaş olarak bu farklı ortaya koymabilmek için 2006'da başladığımız WCM yolculuğunda önce bronze (bronz), sonra silver (gümüş) ve en sonunda da gold (altın) hedefiyle azimle ve tek yürek olarak geceki bütün kriterleri yerine getirme şablonla çalışmalarımızı sürdürdük ve sürdürüyoruz.



Tofaş 2007 yılında Fiat Grubu'nun en başarılı üretim merkezlerinden biri olduğunu WCM projesinde ulaştığı bronz ile ispatlamıştı. Bronz seviyesinden sonra gümüşe doğru nasıl bir yol izlediniz?

Bu çalışmaların ilk sonucunu 2007 yılının Kasım ayında ulaştığımız 'bronz' seviyeyle aldıktı ve Fiat Grubu'nun en başarılı üretim merkezlerinden biri olduğumuzu ispatladı. "Bronz" seviyeden sonra belli bir disiplin içinde yaptığımız yetkinlik iyileştirici çalışmalar sonrasında, altı ayda bir denetlenerek en son Mart 2009'da "gümüş" seviyeye ulaştık. Bu elbette çok

"Başarımızdaki en büyük katkı ve Tofaş'ı diğer fabrikalardan ayıran en büyük özellik

çalışanlarımız, yani Türk insanıdır. Çalışanlarımızın Tofaş'a olan sevgisi, bağlılığı ve dayanışması sonucu bu başarılarla imza attık"

zorlu ve hassas bir süreçtir. Matematiksel olarak bronz seviye için 50 puan üstü ve gümüş seviye için 60 puan ve üstündü başarmak gerekiyor. Detay anlamda, safety (güvenlik), people development (insan-çalışan gelişimi) ve environment (çevre) kriterlerinde üç ve üstü, logistics (lojistik) ve quality (kalite) kriterlerinde ise en az iki puan almak gerekiyor. Bunun yanımda, önemli miktarda mali anlamda iyileşme sağlanması, elde edilen knowhow'in fabrikanın tümüne yayılmıştırılması, yeni kayip ve israfların bulunarak tanımlanması ve bunları iyileştirmek için aynı zamanda ilave knowhow üretmek gerekmektedir. Tofaş, Kasım 2007'de 53 puan ile ulaşmış "bronz" seviyeden sonra belli bir disiplin içinde yaptığı yetkinlik iyileştirici çalışmalar sonrasında, altı ayda bir



denetlenerek Mart 2009'da 62 puan ile "gümüş" seviyesine ulaştı. Bu süreçte 2008 yılında çalışanlarımızın yüzde 100 katılımı ile 96 bin 174 öneri ve 7 bin 998 iyileştirme çalışması ile 14 milyon 121 bin euro transformasyon maliyetinde iyileşme ve 3 milyon euro direkt malzeme de kazanç sağlanması.

Proje çalışanlarca nasıl sahiplenildi? Çalışanların bu başarındaki katkısını nasıl değerlendirdiğiniz? Ve "gümüş" seviyeyi Tofaş için anlamı, getirileri neler olacaktır?

Bu başlangıçtan en büyük katkı ve Tofaş'ı diğer fabrikalarдан ayıran en büyük özellik çalışanlarımız, yani Türk insanıdır. Bizim çalışanlarımızın Tofaş'a olan sevgisi, bağlılığı ve dayanışması sonucu bu başarılara imza atık. Tüm fabrika çalışanlarımız gönüllü olarak bu süreçte destek verdi, yeterini ortaya koydu ve yüzde 100 katılım sağladık. Bir ilke imza atarak, Fiat dünyasındaki 170'ı aşkın fabrika içinde ve Türkiye'deki diğer otomobil fabrikaları arasında gümüş seviyeye ulaşan ilk ve tek fabrika olmaktan gurur duyuyoruz. Bu sonucuyla üretim ve kalite anlamındaki yetkinliğini ortaya koymak global anlamda bir oyuncu olduğumuzu ispat etti. Bu da Fiat dünyasında pozisyonumuzu daha da güçlendirirken tüm yeni yatırım ve projelerde söz sahibi olmamızı sağlayacaktır.

Hedefinizde altın seviye var. Bu hedefe ulaşmak için nasıl bir sistem değişikliği öngörüyoruz? Zirve olan altın sevi-

yeden sonra hedefiniz ne olacak?

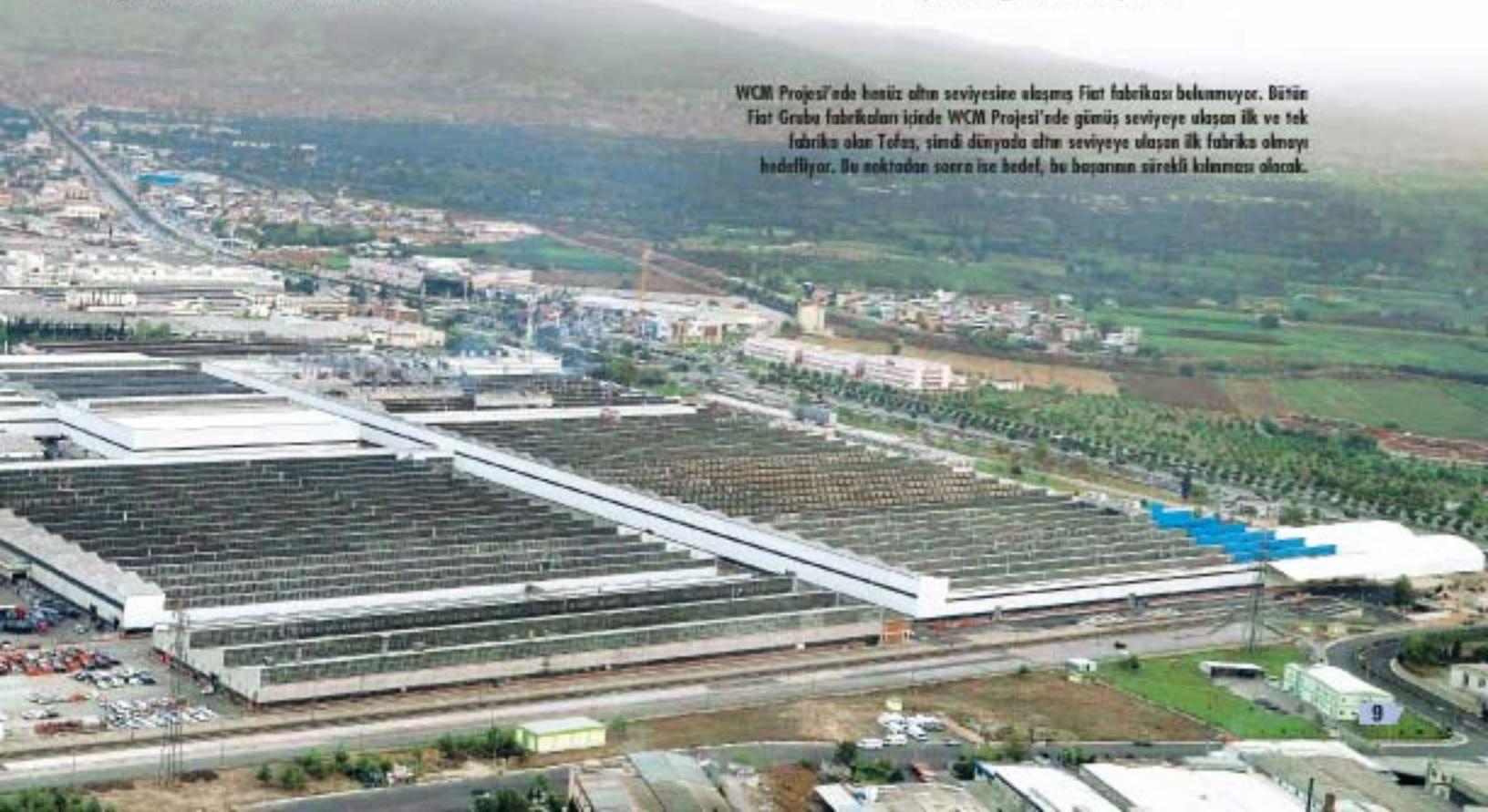
Altın seviyesine ulaşmak için ciddi çalışmalarımız devam ediyor. Hentiz altın seviyesine ulaşmış Fiat fabrikası yoktur ve buna ulaşan dünyada ilk fabrika olmak istiyoruz. Bu hedefe ulaşmak için çok önemli ölçüde maliyet azaltmasına gitmemiz, proaktif yaklaşımı gereklilik kayıp ve risklerin oluşmadan önlenmesini sağlamamız, iş güvenliği, kalite, verimlilik, çevre ve teslimat alanlarında benchmark seviyesine ulaşmamız gerekmektedir. Bu seviye dünya klasında üretim sürecinde gelenebilecek en üst noktadır, bu noktadan sonra hedefimiz bu başarımızı sürekli lisip bu seviyemizi korumak olacaktır. Tofaş'ın bu başarıyı bir adım daha ileriye taşıyarak, en son seviye olan "Altın" ile taçlandıracığından şüphem yoktur.

"Altın seviye için maliyet azaltmak, proaktif yaklaşımı gereklilik kayıp ve risklerin oluşmadan önlenmesini sağlamak, iş güvenliği, kalite, verimlilik, çevre ve teslimat alanlarında benchmark seviyesine ulaşmak gereklidir"

Otomotiv sektörünün son dönemine ilişkin bir değerlendirme yapar musunuz?

2008 senesinin ikinci altı ayında küresel ve ulusal arenada tüm sektörleri etkileyen ekonomik dalgalandırma nedeniyle otomotiv sektörü zor bir süreç girdi. Yurt dışı ve yurt içi talepteki azalmanın etkisiyle otomotiv pazarı yıl genelinde yüzde 17 küçüldü. Sektörün içinde bulunduğu bu zor durum 2009'un ilk üç aylık süreçte de devam ederken, hükümetten beklenen destek Mart ayının ikinci haftası geldi. ÖTV'nin 0,6 ay süreyle indirilmesi, bayii trafisinin ve satışların artmasını, duran ya da üretmeye ara vermiş olan fabrikaların tekrar üretmeye geçmesini, iç pazaryan canlanmasını sağlayarak sektörde büyük bir rahatlama getirdi. Biz Tofaş olarak stoklarımızi iyi yönettiğimiz için krize döşük araç stoguya girdik. Tofaş olarak bu fırsatı, mamul stogunu değil, ham madde ve yarı mamul stogumuzu eritmek için kullanıyoruz ve duran hatları çalıştırıyoruz. Elimizdeki stok sacları otomobile çevirip satmak özere çalışmalarımıza hız verdik. ÖTV indiriminin ardından evde oturan işçilerimizi tekrar geri çağırıldık ve kısa çalışma ödeneği için 12 Mart'ta hükümlete yaptığımız başvurumuzu da bu dönen için geri çektil. Ancak indirimini bittiği 15 Haziran sonrası otomotiv sektörünün tekrar aynı zorlukları yaşamaması için hem üretimi canlandıracak hem de ani çöküşü önlleyecek yumuşak iniş sağlayacak bir destek paketine ihtiyaç olduğu kansındayız. ■

WCM Projesi'nde hizmet altın seviyesine ulaşan Fiat fabrikası bekleniyor. Büttün Fiat Grubu fabrikalarında WCM Projesi'nde gümüş seviyeye ulaşan ilk ve tek fabrika olan Tofaş, şimdi dünyada altın seviyeye ulaşan ilk fabrika olmayı hedefliyor. Bu naktadan sonra ise bedel, bu boyannın sürekli kılınması olacak.

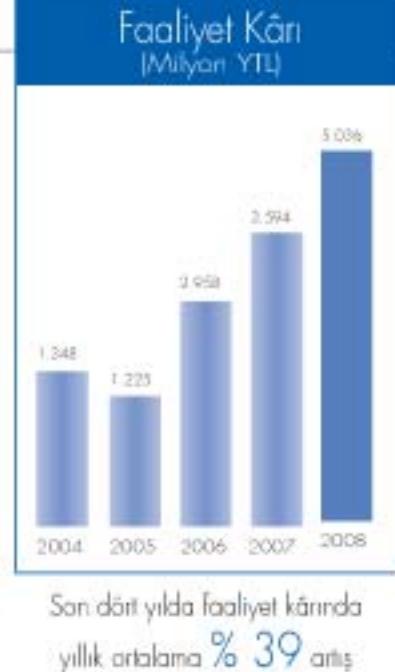
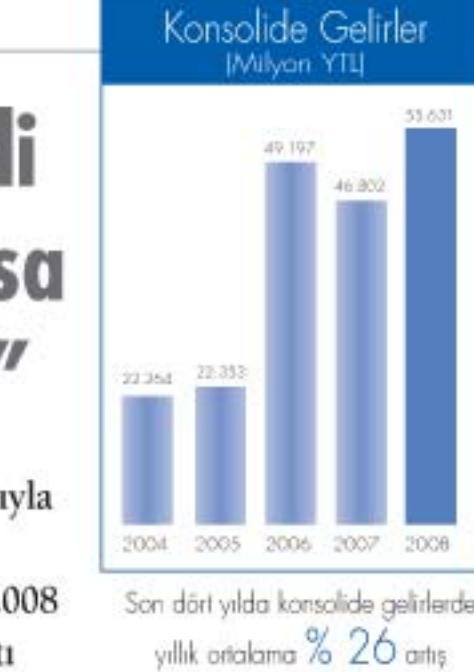


"Uzun vadeli başarıının kısa yolu yoktur"

Stratejik ve vizyonel yaklaşımıyla değişimi öngören ve gerekli önlemleri alan Koç Holding, 2008 yılını 2 milyar TL kârla kapattı

Koç Holding 2008'de konsolide satış gelirlerini bir önceki yıla göre yüzde 19 artırmak 55,6 milyar TL'ye; faaliyet karını ise yüzde 40 artırmak 5 milyar TL'ye yükseltti. Holding'in 2008 yılı net kârı 2 milyar TL oldu. Peki dünya bir ekonomik kriz yaşarken bu başarı nasıl yakalandı? Şeref Başkanı Rahmi Koç, Koç Holding'in 2008 yılı finansal sonuçlarının değerlendirildiği 45. Olağan Genel Kurul toplantılarında mesajında bu soruya şu cevabı verdi: "Muvaffakiyetin sim mevcut değişimle ayak uydurmaktır ki biz de kendimizi ve stratejilerimizi buna göre uyarlıyoruz. Topluluğumuzca zamanında yapılanma ve alınan ciddi tedbirler neticesinde dünya pazarındaki durumumuzu korumaya devam ettiğimiz. Uzun vadeli başarıının kısa yolu yoktur."

Rahmi M. Koç 2009'un ise krizle mücadele, ayakta kalabilme, güçlü ve lider oyuncular



ıçın krizi fırsatı çevirebilmek yılı olacağını vurgulayarak şöyle devam etti: "Topluluğumuz olarak bu zorlu bir konjonktürde kısa vadeli gerekli tüm önlemleri almakla beraber, Türkiye'nin stratejik komumunu, genç ve dinamik nüfusu ve yüksek büyütme potansiyeli ile dünyadaki değişim eğilimlerinden güçlenerek çıkışağrı inancımızı koruyor ve stratejilerimizi belirlerken, ülkemizin uzun vadeli potansiyeline odaklanıyoruz. Krize güçlü giriyoruz... Gücümüzü korumak için ömürümze çırçır fırsatları da gözden geçiriyoruz... Hükümet bir an evvel kapsamlı ekonomik paketleri işlev'e koymalı."

"Güven kaybı telsafi edilmeli"

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç da iç talepte bir carianıma yaratılabilmesinin, ekonomideki güven kaybının telafisine bağlı bulunduğu vurguladı ve yapılması gerekenleri şöyle sıraladı: "Bek-

lentilerin iyi yönetilmesi ve kapsamlı bir aksiyon planı çerçevesinde kaynak sorumluluğu olacak, yurt içi talebi uyaracak ve rekabet güçlerinin tahrif olmasını engelleyecek ekonomik, siyaset, sosyal ve diplomatik çözümleri oluşturmak son derece önemlidir ve sonuçları itibarıyle belirleyici olacaktır. AB ve IMF gibi güçlü çaplardan destek alınmak son derece önemlidir. Türkiye, yapısal reformlarını sürdürerek yatırımcılar için güvenli bir liman olduğunu göstermelidir. Türkiye, jeopolitik komumunu ve bölgedeki etkisiyle 21. yüzyılı şekillendirecek mimarlardan olacaktır. Bu potansiyeli gerçekleştirmesi, demokratik reform çapısındaki yürüttüğüne devam etmesine bağlıdır... Koç Topluluğu stratejik ve vizyonel yaklaşımı sayesinde küresel, mali ve operasyonel güçyle bu dönemi başarıyla aşacaktır."

"Uluslararası başarılarımız sürecek"

CEO Dr. Bülent Bulgurlu da değerlendirmesinde, Eylül 2008'de alınan tedbirlerle Topluluğumuz şirketlerinin krizin etkilerini en az hasarla atlattığını söyledi. Şirketlerde etkili risk yönetiminin yanı sıra uygulanan odaklı bir stratejisi kapsamında sekiz şirketi varlık fiyatları zirvedeyken satıklarını hatırlatan Dr. Bulgurlu şöyle devam etti: "2003 sonunda konsolide 15 milyar YTL olan ciromuz, 2008 sonunda 56 milyar YTL'ye yükseldi... 2008 yılında faaliyet kârimiz, yüzde 40 artışla, 5 milyar YTL oldu. Net kârimiz ise 2 milyar YTL'ye ulaştı... Dünya şirketleri arasında yer almaya, yüksek itibar ve bilinirliğimizi korumaya, geleceği şekillendiren çalışanlarımızla birlikte dünya çapında başarılarla imza atmaya ve ekonomimizin lokomotifi olmaya devam edeceğiz." ■



Son dört yılda net kârda yıllık ortalama % 41 artış



Son dört yılda özsermaye verimliliğinde toplam 12 puan artış



Vergi rekortmenliği Rahmi Koç'ta

Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, bu yıl Ankara gelir vergisi rekortmenleri listesinde birinci sırada yer alırken, aynı zamanda Türkiye'nin de gelir vergisi rekortmeni oldu

Tarih, 19 Ağustos 1965... Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikle Türkiye'de ödenen vergilerin ilk kez açıklandığı gün. İlk gelir vergisi listesindeki ilk isim, aynı zamanda Türkiye'deki vergilerin layılarıyla ödermediğini düşünün, ödenen vergilerin kamuyuna duyurulmasını talep etmek için Maliye Bakanlığı'nın kapısını çalan bir isim; Vehbi Koç. Şirketlerin Kurum Vergisi'nde ilk sırada da yine Vehbi Koç'un kurduğu bir şirket var; Arçelik.

O günden bugüne Koç markası ve Koç adı, devletin hıznetlerinin, sosyal adaletin kaynağı olan vergi listesinin en önemli kalemi oldu. "Ülkem varsa ben de varım" anlayışının hem iş hayatında hem özel hayatında ilke edinen Vehbi Koç'un kurucusu olduğu ve bu kültürü aktardığı Koç Topluluğu'nun 2008 yılı faaliyetlerinden doğrak Devlet Hazinesi'ne intikal eden vergi (sosyal mülkeliyetler hariç), devlet toplam vergi gelirlerinin yüzde 12.7'sini oluşturdu. Koç Ailesi de Koç Topluluğu şirketleri de her yıl en çok vergi ödeyenler listesinde gururla yer aldı. Ancak bu yıl bu gurur katmerlendi.

Koç Ailesi, 2007'de adını, Türkiye'nin siyasi başkenti Ankara ve ekonomik başkenti İstanbul ile ülke genelini esas alan vergi rekortmenleri listesine yazdırmıştı. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç Ankara'da 2007'de en çok gelir vergisi ödeyenler listesinin ikinci sırasında, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel de İstanbul'da 2007 vergilendirme dönemi gelir vergi listesinin üçüncü sırasında yer almıştı.

Koç Ailesi "Türkiye Gelir Vergisi Rekort-

menleri" listesinin ilk 20 sırasında da dört bireyiyle temsil edilmişti. Semahat Arsel listeden dördüncü, Rahmi M. Koç beşinci, Mustafa V. Koç dokuzuncu, Ömer M. Koç ise 19. sırasındaydı. Koç Ailesi bu yıl ise, gelir vergisi rekortmenleri listesinin ilk 11 sırasında altı kişiyle temsil edildi.

Rahmi M. Koç, bu yıl Ankara gelir vergisi rekortmenleri listesinde birinci sırada yer alırken, aynı zamanda Türkiye'nin de gelir vergisi rekortmeni oldu. Rahmi M. Koç'un Türkiye vergi rekortmenliği ile birlikte bu bayrak İstanbul'dan Ankara'ya geçti. ■

Koç Ailesi'nin Türkiye gelir vergisindeki gurur tablosu

Türkiye geneli (TL)

1. Rahmi M. Koç	18.014.087
4. Semahat Arsel	9.660.697
8. Suna Kiroç	6.510.281
9. Mustafa V. Koç	5.908.861
10. Ali Y. Koç	5.143.612
11. Ömer M. Koç	5.133.031

Ankara geneli (TL)

1. Rahmi M. Koç 18.014.087

İstanbul geneli (TL)

3. Semahat Arsel	9.660.697
7. Suna Kiroç	6.510.281
8. Mustafa V. Koç	5.908.861
9. Ali Y. Koç	5.143.612
10. Ömer M. Koç	5.133.031

KOÇ FEST Üniversitelerde olimpiyat ruhunu ateşledi

Üç yıldır Koç Fest'in gündüz programıyla eğlenen, akşam konserle coşan gençler, Üniversite Spor Oyunları ile Kocaeli'de hentbol, Samsun'da basketbol, Adana'da futsal, Eskişehir'de voleybol, Şanlıurfa'da yüzme, Erzurum'da atletizm, İzmir'de final heyecanı yaşıyor



Koç Fest Üniversite Spor Oyunları, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Y. Koç'un de katıldığı bir basın toplantısında, Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kral ile Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu Başkanı Dr. Kemal Tamer tarafından devrildi. Milli Atlet Halli Akşes ile festivalin bu yıldı grubu Mar ve Önes'i'nin solisti Harun Tekin de toplantıya katıldı.

K

oç Fest denilince aklınıza ne geliyor? "Eğlence", "Aktivite", "Şenlik", "İyi ki varsunuz", "Sizi aramızda görmekten mutluuyuz". Peki festivale daha başka ne olsun isterisiniz? "Spora ağırlık verilsin. Koç sporcumun yanında olsun", "Şöyle biraz daha sportif aktivite olsa şahane olur". Ve 2009 şahane oldu. 2006 yılında üniversite gençliğine Koç Fest'i armağan eden Koç Holding, onlara üzüttüğü mikrofona gelen isteklere kulak verdi ve hatta onların beklenilerini aşan bir organizasyona imza attı. Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu'na her yıl ditzendenen Üniversite Şampiyonalarının ana sponsoru olan Koç Holding, bu misabakaları Koç Fest'te, "biraz daha sportif etkinlik" isteyen gençlere taşdı.

İlk olarak 2006'da yola çıkan, üç yılda 30 bin kilometre yol kat eden, 19 ilde, 20 üniversitede 1 milyon 250 bin gence ulaşan Koç Fest'in 2009 programı, 20 Nisan'da başladı. Programın ilk ayağı İstanbul'daydı. Koç Fest'in 2009 sürprizi, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı, Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç'un da katıldığı bir basın toplantısıyla duyuruldu. Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kral, Koç Fest'in arkasındaki ruhu ve bu yıldan itibaren Koçfest'in alacağı yeni şekli söyle açtıkları:

"Onlar istedi, biz yaptık"

Koç Fest projenizi ilk olarak 2006 yılında, Topluluğumuzun 80. kuruluş yılında düzenlemeye karar verdik. Amacımız, gençlerimizle da-



"Festival bütün bekłentimizi karşılıyor"

İlk durak olan Kocaeli'den öğrenci izlenimleri

Emre Çelik: "Koç Fes'te hem eğlence ve müzik, hem sporun bir araya gelmesi bizi çok memnun etti. Çünkü spor, kültürel etkinliklerde kendine yer bulmaz, aynı şekilde kiihürel etkinlikler de spor müsabakalarının içinde kendine yer bulmaz. Düşünün, edebiyat öğretmenliğimde okuyan bir öğrencinin oklusa hentbol turnuvası izlemek gelir mi? İşte Koç Fest bizlere bu ortamı yaratı. Hem aktiviteler hem müsabakalar çok eğlenceli geçiyor. Buraya gelen herkes çok keyif alacak. Sporla ilgilenmemeye rağmen, hentbolun bu kadar mücadeleci bir spor olduğunu ben bile biliyordum. Koç Fest her ilgi alanındaki öğrencileri buluşturup, kaynaştıracak."



Elif Soyaltın, Canan Kara: "Mor ve Ötesi'nin konserini kaçırmamıza imkan yok. Bu tür etkinliklere senelerdir özlem duyuyorduk. Geçen yıldan itibaren okulumuzda düzenlenmeye başlayan Koç Fest sayesinde tüm öğrenciler bir araya geliyoruz. Her saat çok eğlenceli geçiyor. Gündüz aktiviteleri, konser... Bu yıl da spor müsabakaları festival bütçesine dahil edildi. Bu bizler için bir avantaj oldu. Bizi de motive ediyor. Branş olarak voleybolu tercih ediyoruz ama hentbol müsabakaları da çok keyifli."

Elif Yalnz, Tuba Yılmaz, Özleyis Rıza Çelik, Şehmuz Kara: "Karamürsel'de okuduğumuz için geçen yıl Koç Fes'i takip edememişiz. Ama ne kadar keyifli olduğunu duymuştık. Koç Fes'te özlemizde üzülmüşük. Şimdi koca koca geldik. Gündüz program ve konserin yanı sıra spor müsabakalarının tamomunu da izleyeceğiz. Konser için Mor ve Ötesi'nin gelmesi nedeniyle çok sevinçliyiz. Ama önlümüzdeki yıl da Koç Fes'in Teoman ya da Şebnem Ferah'ı istiyoruz."



Haluk Ata: "Geçen yıl Umuttepe Kampüsü'nde olmadığım için Koç Fes'i takip edememi, üzülmüştüm. Bu yıl izleyeceğim. Üstelik festivalde sporun eklenmesine özellikle çok sevindim. Üniversiteler arası şampiyonaların Koç Fest bütçesinde düzenlenmesi çok iyi oldu. Spor branşları kültür-sanat etkinlikleriyle birleşti. Arkadaşlarımız ne yazık ki bilincsiz, spor okuyanlar bile sporla ilgilenmiyor. Belki Koç Fes ve düzenlenen turnuva, bu ilginin ortasına imkan verir."

ha da yakınılaşmak, onlarla kendi mekanlarında, onların seçtiği ve tercih ettiği etkinlik ve sanatçılara bir araya gelerek Türkiye'nin en köklü ve aynı zamanda en yenilikçi şirketi olan Koç'u gençlere tanıtmaktı. Bunu yaparken de tabi bizler de onları daha yakından tanıma ve daha iyi anlama fırsatı bulduk. Geçen üç yılda, gençlerle olmaktan çok büyük mutluluk duyduk. Üç yılda ulaştığımız bu nokta, Koç Fes'i geliştirerek daha uzun yıllar boyunca gençlerimizin buluşma noktası haline getirmeyi arzumuzu daha da pekiştirdi. Gençlerimizin talepleri ve bekłentileri doğrultusunda Koç Fes'i yenilemeye, geliştirmeyi amaçladık. İle bu nedenle, bu yıldan itibaren Koç Fes'te eğlenceyi üniversite sporları ile birleştirerek farklı bir açılım getiriyoruz. Müzik ve eğlencenin alanını daraltmadan, üniversite ve sporu bir araya getirerek Koç Fes'in kapsamını zenginleştiriyoruz."

Koç Holding'in bu yıldan itibaren Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu tarafından her yıl düzenlenen Üniversite Şampiyonaları'nın ana sponsoru olduğunu bildiren Kızıl, "İsmi bu yıldan başlayarak Koç Fes Üniversite Spor Oyunları olacak bu müsabakaların şampiyonluğunu ülkemizi yurt dışındaki üniversi-

te spor oyunlarında temsil etme şansına sahip olabilecek. Türkiye'de 37 branşta düzenlenen Üniversite Şampiyonaları'nın tümünü desteklerken, bu yıl, bu branşlardan öncelikle altısının, yani hentbol, basketbol, futsal, voleybol, yüzme ve atletizmin Türkiye şampiyonalarının gerçekleşeceği üniversitelerde de Koç Fes'i düzenleyeceğiz. Bu altı branşın en iyileri, İzmir'deki büyük finalde mücadele edecek" dedi.

"Neden bu önemli misyonu üstlendik?"

Oya Ünlü Kızıl bu işbirliğindeki amacı da şöyle özetledi:

"Burada önemli bir misyonu üstlendigimizi düşünmektedir. İlk olarak gençlerin sporculuk ruhunu ve bu ruhum özü olan kardeşliği, birlik beraberliği, fair play ruhunu üniversite yıllarda yaşayarak öğrenmelerini çok önemsiyor ve destekliyoruz. İkinci, ülkemizin uluslararası spor organizasyonlarında daha güçlü ve daha lâyloyla tenis edilebilmesini önemsiyor ve bu projenin bu yolda önemli bir adım olacağına inanıyoruz. Üçüncüsü ise Türkiye'deki üniversiteler liglerinin takip edilen, ilgi gösterilen müsabakalar haline gelmesi ve zaman içinde müsabakalarındaki seviyenin de bu ilgiye paralel olarak yük-



Gerdan, Koç markalarının festival atmosferi doldurmuş birbirinden eğlenceli ve eğlenceli gündüz etkinliklerine büyük ilgi gösterdi, önderinde kuyruklar oluşturdu.



selmesi gerekligine inanmıyoruz. Bildığınız gibi dünyada pek çok gelişmiş ülkeye özelleştirme de Amerika'da bunun çok güzel örnekleri var. Pek çok sporcu, üniversite döneminde yetişiyor ve ülkelerini uluslararası platformlarda temsil etme başarısını gösteriyorlar. Bildığınız üzere bir ülkenin Olimpiyatlaraya gönderdiği sporcu sayısı o ülkenin gelişmişlik seviyesi hakkında da fikir verir... Ülkemizde ise ne yazık ki spor dendigidinde aklı ilk olarak futbol gelir. Bu anlayışın değişeceğini ve farklı branşlarda yetişecek sporcularla uluslararası platformlarda Türk sporunun varlığının çok daha büyük başarıyla ortaya koynacağına inanıyoruz. Bu nedenle genç sporcularımızın desteklenmesini çok önemsiyor, Koç Fest ile sporda olimpiyatların taşıdığı değerleri ve misyonu, Türkiye'de üniversite sporları için taşıyacak bir organizasyon yaratmayı hedefliyoruz. Koç Holding bu yıldan itibaren 'üniversite sporlarının en büyük destekçisi' olacaktır."

"Arzumuz üniversiteler arası spor ligi"

Bu önemli iş birliğinin diğer tarafı olan Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu Başkanı Dr. Kemal Tamer de sözlerine, şunları

zorlayan kurumlar olarak üniversitelerin, yenilikler ortaya koymak açısından Koç Topluluğu ile benzerlik gösterdiğini belirterek bağladı ve şöyle devam etti:

"Eğitimi zihinsel, sosyal, ruhsal ve fiziksel bir bütçe olarak gördüğümüzde, spor da bu bütçenin çok önemli bir parçasıdır. Dolayısıyla Federasyon olarak amacımız, öğrencilerimizin, bu bütçenin içinde eğitimlerine katkıda bulunmak. Ülke kalkınmasında Koç Topluluğu'nun katkısı hepimizin bilgisi dahilinde. Koç Grubu Türkiye'de eğitime spor ve kültürde oldukça fazla katkıda bulunmakta ve bunu da sosyal sorumluluk çerçevesinde görmektedir. Federasyonuzla yaptıkları işbirliğine de teşekkür ediyoruz. Umarım bu işbirliği Türkiye'de özellikle üniversitelerde sporun gelişiminin başlangıcı olacaktır. Bu organizasyonların üniversiteleri kampüs dışına taşıması, halkla te-

mas konusunda büyük katkıları olacağına inanmaktadır.

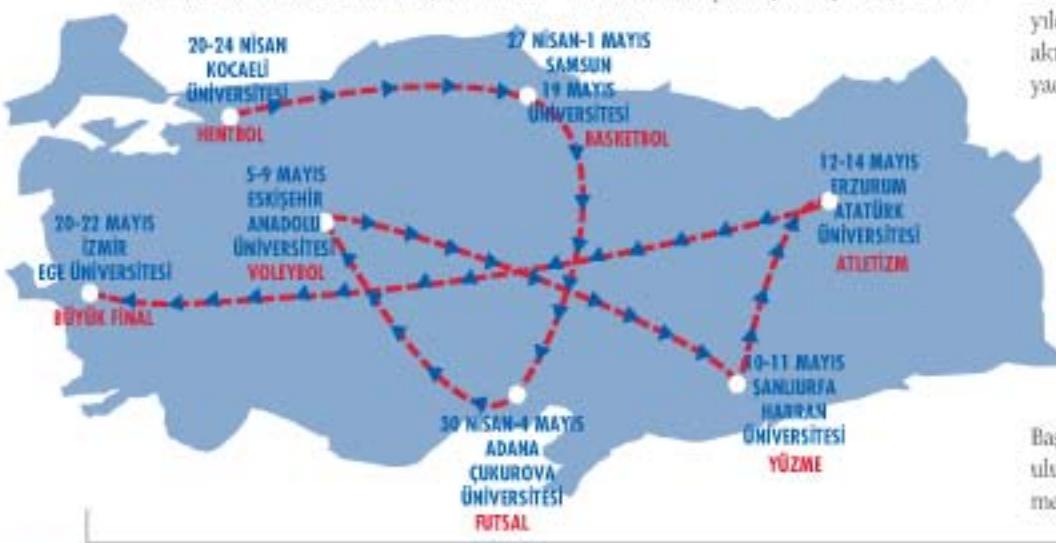
"Biz bu başlangıçtan, üniversiteler arası spor ligi kurulmasını arzuluyoruz. O nedenle buna, federasyonumuz, üniversite gençliği ve sporcular adına güzel bir başlangıç olarak değerlendirdiyorum ve bugündü çok önemsiyoruz. Koç Tophisligi'na teşekkür ediyorum." Adeta Koç Holding'in bu organizasyonda hedeflediği başarının sembolü olan, üniversite spor oyunlarından çıkan üç altın madalya milli atlet Halil Akkaş da basın toplantısında yer aldı. "Keşke şu anda birinci sınıfı olsaydım ve bu desteği daha uzun süre alsaydım" diyen dördüncü sınıf öğrencisi Akkaş, Bütün Haberler'e de sevincini şöyle anlattı:

"Biz sporcular üniversiteye başladığımızda, bir çögümüz gelecekle ilgili planlar kırıp sporu bırakmak zorunda kahyorduk. Koç Fest desteğiyle üniversite gençliği daha büyük başarılarla imza atar. Zaten olimpiyat yolunun üniversiteden geçiyor. Hem sporcu sayısı artacak hem final sayısı hem madalya sayısı artacak."

Hentbol kupası Gazi Üniversitesi'nin

Bu açıklamalar, üniversite gençliğinin üç yıldır yolumu beklediği Koç Fest'te gündüz aktiviteleri ve konser dışında spora da doyacagini gösteriyordu. Nitekim İstanbul'da

basın toplantısı biterken, Kocaeli Üniversitesi'nde Koç Fest coşkusunu başlıyordu. Kocaeli Üniversitesi, Koç Fest Spor Oyunları'nın açılışını hentbol ile yaptı. Bu karşılaşmaları Samsun'da basketbol, Adana'da futsal, Eskisehir'de voleybol, Şanlıurfa'da yüzme ve Erzurum'da atletizm izleyecek, şampiyonlar şampiyonlu ise 22 Mayıs'taki kapamışa İzmir'den çıkıyor olacak. Başarılı takım ve sporcular da, Türkiye'yi uluslararası organizasyonlarında temsil etme şansına sahip olabilecekler.





Peki acaba üniversite gençliği yeni açılımıdan memnun muydu? Bizden Haberler okuyucular için Koç Fest'e dahil edilen Spor Oyunları'nın nabzını, ilk günden, Kocaeli Üniversitesi'nde tuttuk ve Hentbol Şampiyonası'nın Koç Fest'e katıldığı olimpik heyecanı gördük. Hentbol Şampiyonası Finali'nin yapıldı Gazi Üniversitesi'nin hem erkekler hem bayanlar takımının kupayı aldığı maçlarda salonu, bu sporun inanılmaz rekabetçi havası sarmıştı. Sporcular da mutlulukla salona ve organizasyona yönelik beğenilerini sıtlarken, Kocaeli Üniversitesi Spor Şube Müdürü Bülent Sevinci organizasyonun önemini şöyle açıklıyor: "Koç Fest öğrencilere, spor ve kültürün birbirinden ayrılmaz öğeler olduğunu gösterecek. Şampiyonaların tasarımı değişiyor, yansımama ruhu şenlik havasıyla birleşiyor. Koç Fest, futolla sınırlı izlenen spor dallarını da artıracak. Gençlerimizi de kaynaştıracak. Koç Holding'e teşekkür ediyoruz."

Solusuz bir eğlence

Salonlarda hentbol heyecanı sörerken, festival alanı Koç markalarının birbirinden ilginç, birbirinden eğlenceli etkinlikleriyle dolmuştu. Kendilerini bahar sıcaklığını ve tazeliğini taşıyan havaya bıkan coşkuyla kalabalık, bu etkinliklerin önlerinde uzum kuynuklar oluşturdu. Arçelik teknoloji tır, bir standdan diğerine koşan gençleri farklı bir atmosfere taşıdı. Perkütson grubıyla eğlenen süper jumper uçtu. Bilkom'un hediyeli oyunlarına kendilerini kapturan üniversiteler, Beko'nun çevre dostu Beko Segway'ı kullanma keyfini yaşadı, streetball turnuvasında çekişti. Ford çadırında simülatör başına geçenler rally'nin keyfine vardi. Ford ile canlı langsır, Koç.net'in BİRLERİ ile minyatür kale futbol, paro ile bowling heyecanı yaşayan gençleri, Fiat standında otomobil simülatörü ve bungee run bekliyordu. Yapı Kredi'nin uçan bisikleti ile yerçekimine meydan okuyan, Töpras, Aygaz ve Oper'in tırmalma duvarında ter döken gençler, Koçtaş'ın kanoke ve dans etkinliğinde de müzik dolu geceye hazırlandı. Sıra üniversitelerin isarla istediği ve heyecanla beklediği Mor ve Ötesi'ne gelmişti. Koç Fest'in 2006'daki başlangıcında ilk konser grubu olarak yer alan Mor ve Ötesi, festivalin bir dönüşüm geçirdiği 2009'un da topluluğu oldu. "2006'da birlikte güzel bir turmeye imza attığımız Koç Fest'te yeniden yer almaktan mutluluk duyuyoruz" diyen Mor ve Ötesi solisti Harun Tekin, Bizden Haberler'e üniversiteler ile müziğin iyi bir mils olduğunu, bu etkinlıkların onbinlerce öğrenciyi buluşturarak, onlara pozitif bir ruh verdigini söyledi. Üniversiteler de onun gibi düşündüklerini, Mor ve Ötesi sahne aldığından sergiledikleri coşkuyla gösterdiler. Hep bir ağızdan söylenen şarkılar, hafifçe serinleyen havayı ısıtmıştı. Defalarca bis yapan Mor ve Ötesi gecenin mutluluğuyla sahneden çekilişken ve Kocaeli Üniversitesi gençler tüm günlerini alan festivalin keyifli yorgunluğuyla dağlırken, Koç Fest, 2009 rota üzerindeki diğer kentlende sabırsızlıkla yol gözleyen gençlere doğru yola çıktı.

Melek Göçmen: "Koç Fest'in bizlere sunduğu hiçbir etkinliği kaçırmayacağım. Bu yıl festivalde spor müsabakalarının olması da çok güzel. Tüm program ilgimi çekiyor ama ben de hentbol oynadığım için müsabakaları özellikle takip ediyorum."

Derya Gürkan, Sertac Yaman: "Geçtiğimiz yıl sadece Hayko Çepkin'i izlemiştik. Ama sadece konseri izleyebildiğimize de üzülmüşük. Bu yıl bütün festivali izlemek istiyoruz. Geçen yıl gündüz etkinliklerini kaçırmıştık, bu yıl mutlaka katılacağız. Mor ve Ötesi kesinlikle çok iyi bir seçim. Önümüzdeki yıl çok daha iyi olacağını da eminim. Emeği geçen herkese teşekkürler."

Yunus Emre Aygün: "Geçen yıl Koç Fest inanılmaz yoğun geçti. Özellikle Selbrem Ferch konserinde ilgi üst düzeye çıktı. Gündüz etkinlikleri de oldukça eğlenceli ve keyifli geçti. Çok kalabalık ve eğlenceli diye özetleyebilirim Koç Fest'i... Bu yıl da çok renkli geçeceğini düşünüyorum. Spor müsabakalarının eklenmesine ayrıca sevindim. Koç Holding gibi bir kurumun ülkemize gençliğe yönelik böyle bir etkinliğe schip çıkması ve desteklemesi beni çok sevindiriyor."

Akın Asıl: "Koç Fest'i geçen yıl takip etmiş ve çok keyif almışım. Koç Fest biz öğrenciler için neşe, eğlence demek. Bu yıl tekrar düzenlendiği için herkese teşekkür ederim. Üstelik bu yıl çok güzel bir sürprizle birlikte geldi festival; şampiyonalarla birlikte..."



Akın Asıl

Ayhan Türkcan

Ayhan Türkcan: "Koç Fest bütün bekłentimizi karşıyor. Her üniversitede farklı bir spor branşında şampiyona düzenlenmesi Koç Fest'in en güzel özelliklerinden biri olsak. Bir nevi gezi film festivali gibi... Ben seneye basketbolu burada görmek isterim. Turnuva maçları çok sıkı... Hentbol çok bilmiyordum, inanılmaz bir çekisme varmış."

Seray Kargı: "Koç Fest bizi aynıçıklı kılmış. Gündüz programının zenginliği ve konserlerin coğuşunu zaten biliyoruz. Ama Koç Fest Şampiyonaları, benim gibi çok fazla sporla ilişkisi olmayan insanların bile ilgisini çekicek. Hayatında hiç hentbol müsabakası izlememiş biri bile sahada bu heyecanı görünce düşüncesini değiştirecek. Bu nedenlerle kühr ve spon bir arada sunan bu festivalin düzenlendiği üniversiteler, aynıçaklı bir konuma yükseliyor. Umarım uzun yıllar süre."



Vehbi Koç Vakfı hemşirelik

Hemşirelik mesleği dünyada hâlâ hak ettiği değeri görmüyor. Ülkemizde ise Vehbi Koç Vakfı'nın desteklediği üç kuruluşun çalışmaları, bu kutsal meslegenin itibarını yükseltti



1 949, Türk hemşireliği için bir dönüm noktası oldu. Ülkemizde hemşireliğin hanımı olan Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, 1949 yılında yakalandığı hastalık Türkiye'de teşhis edilememeyince, sorularının cevabını yurt dışında aradı. O günler boyunca da iyi eğitim görmüş, mesleğinin gerektirdiği şefkatı edinmiş bir hemşirenin bir hasta için ne kadar önemli olduğunu yavaşarak öğrenen Semahat Arsel, Türkiye'ye dönerken, kendini bu kutsal meslegenin ülkemizdeki gelişimine adama karar almıştı. İlk adım olarak 1974'te Hemşirelik Fonu'nu kurdu. Semahat Arsel'in bizzat kurduğu ve yönettiği Fon, ülkemizde hemşireliğin sorunlarının saptanması ve buna uygun uygulanabilir, kalıcı çözümler üretimiyesi yolunda bir çok projeye ve çalışmaya imza attı. Zamanla bir merkeze duyulan ihtiyacın artmasıyla birlikte de yine Semahat Arsel'in önderliğinde Vehbi Koç Vakfı ve Amerikan Has-

tanesi işbirliğiyle 1992'de SANERC (Semahat Arsel Nursing Education and Research Center) kuruldu. Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu'nun da kurulmasıyla birlikte bu üç kurum, Türkiye'de hemşirelik eğitim ve hizmet anlayışını dünya standartlarına taşımayı başardı.

SANERC, daha iyi sağlık hizmeti sunmak ve sağlık bakım kalitesini yükseltmek amacıyla hızla gelişen bilgi ve teknoloji karşısında, Türkiye'de hizmet veren sağlık personelinin bilgi ve becerilerini artırmak için çeşitli mezuniyeti sonrası eğitim faaliyetleri yürütüyor. SANERC, sağlık personeline yönelik olarak iki kursla başladığı eğitim çalışmalarını bugün 23 alanda sürdürüyor. Bu güne kadar yedi bin dolayında öğrenciyeye eğitim veren SANERC, 2004'te Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu'na bağlananak daha da güçlendi. Hemşirelik Yüksek Okulu ise 1999'da Amerikan Johns Hopkins Üniversitesi'nin danışmanlığında kuruldu. Okulun temel amacı, uluslararası

standartlarda hemşire yetiştirmek.

12-18 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Hemşirelik Haftası dolayısıyla, Bizden Haberler Dergisi olarak, SANERC Müdürü Emine Türkmen ve Koç Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu Müdürü Prof. Dr. Elizabeth Anne Herdman ile konuşduk.

Emine Türkmen'e göre hemşirelik,igne yapmak ya da tansiyon ölçmenin ötesinde, hayatı bir önemseme sahip. Türkmen hemşireliği şu sözlerle tanımlıyor: "Bu klinik bilgi becerinin yanı sıra hastanın ruhunu da anlamak, hayatı iyileştirme sürecini olumlu yönde etkileyip, Klinik bilgisi çok iyi olabilir ama ileriyi görebilmesi, kritik edebilmesi, hastayı çok iyi gözlemlemesi, değerlendirme yapması lazım. Bir yarım saat sonra neler olabileceğini algılaması lazım. Bu yönüyle de beceri gereklidir."

Semahat Arsel'in hemşireliğin insan sağlığına, hastanın iyileşme sürecine katkılarını,



SANERC Müdürü Emine Türkmen

"Mezunların bireysel ve mesleki anlamda fark yaratmasını istiyoruz. Kurslarımıza katılan hemşireler, döndüklerinde kendi ünitelerinde birtakım değişikliklere imza atıyorlar."

mesleğini geleceğe taşıyor

toplumdan çok daha önce kavradığını söyleyen Türkmen, Vehbi Koç Vakfı'nın katkılarının işe saymakla bitmeyeceğini belirtiyor. Türkmen, SANERC'in temel amacını şöyle açıklıyor: "Mezunların, mesleki ve bilimsel gelişimleriyle fark yaratmasını istiyoruz. Buraya gelip bazı kurslar alıyorlar, dönüklerinde kendi tünitlerinde bir takım değişimlere imza atıyorlar."

Türkmen'in sözlerini açıklamak için verdiği önek ise oldukça çarpıcı. Ege Üniversitesi yeni doğan ünitesinden bir doktor, bir eğitim sonrası arayıp teşekkür etmiş ve SANERC'in eğitimi'ne katılan iki hemşirenin önerdiği yöntem sayesinde artık yenidogan ünitesinde bebek ağlaması duymadıklarını söylemiş. Türkmen, teşekkürde neden olan aynını ise şöyle anlatıyor: "Bebek, nasıl anne karnında, anne duvarına temas ediyorsa, kuvvə içerisinde de onu yapıyoruz. Basit bir aparat, bir bezi kuvvəzin çevresine koymuyorsunuz, bebeğin stresi azalıyor."

Türkmen, SANERC'in faaliyet alanlarını ise şöyle sıralıyor: "Mezuniyet sonrası süteklı eğitim programları yapıyoruz. Örneğin, yoğun bakım hemşireliği kursu, acil bakım hemşireliği kursu, yenidogan hemşireliği kursu, ameliyathane hemşireliği kursu. Bu gibi programlar o alanda derinleşmeyi sağlıyor. Sadece teorik bir program değil bu. En iyi hastanelerde veya akredite olmuş kurumlarda örnek olabilecek alanlarda uygulamasını yapıyoruz. İlkinci önemli faaliyetimiz, buna üç yıl önce başladık; yetişçileri hastaneler ya da var olan mevcut hastanelerin yapısını değiştirmek üzere danışmanlık hizmeti veriyoruz. Bir dileri dokümantasyonla alaklı; kaynak kitaplar oluşturmak. Bir de 2003 yılında VKV Hemşirelik Fonu tarafından başlatılan proje fonu var. Her yıl Türkiye'de on projeye destek verilmesi planlandı. Bugüne kadar 26 proje destek aldı. Hemşireliğin fona ihtiyacı var, bu tarafta fon var ama yeterince iyi proje tıretilmiyor."

"Ziyaretçilerimiz çok etkileniyor"

Türkmen, SANERC'in, Koç Üniversitesi Hemşirelik Meslek Yüksek Okulu bütçesine katılmastyyla daha da güçlendigini belirtiyor. Türkmen'in bu sözleriyle birlikte söyleşimiz son bulurken, Koç Üniversitesi Hemşirelik Meslek Yüksek Okulu Müdürü Prof.



Dr. Elizabeth Anne Herdman'la randevumuz için izin istiyoruz. Aynı binadaki randevuya yetişmek için asansörergusu çağrımak yeterli oluyor. Aslında ilk kez o zaman etrafımıza göz atma fırsatı buluyorum. Tozlu sular görmeye alışık olduğumuz okullardan çok farklı, modern bir araştırma merkezini andırdığımı fark ediyorum. Asansörde göze çarpan film afişleri, goller yüzü personel, pırıl pırıl koridorlar, burada iyi bir ekibin iş başında olduğu izlenimi uyandırıyor. Nitekim okul müdürü Prof. Dr. Elizabeth Anne Herdman da bizi yaniltmadır. Herdman, okuldaki eğitimin çok sıkı olduğunu ve mesleki eğitimini yanı sıra tarih, sosyoloji, felsefe, antropoloji, psikoloji gibi alanlarda da eğitim verdiklerini belirtiyor.

Mezunlar uluslararası arenada çalışma olağlığı buluyorlar mı?

İngilizceleri iyi olan öğrenciler içi özellikle Amerika'dan mezcuplar alıyorum. Alıcıkları eğitimini mükemmelliğinden dolayı bu öğrencileri havada kapmak istiyorlar.

Okulunuzda burs alan öğrenciler var mı?
Evet, öğrencilerimizin yüzde 80'i vakıf tarafından sağlanan bursla öğrenim görüyorlar.

Yurdusundan gelen ziyaretçileriniz okul hakkında ne düşünüyor?

Uluslararası ziyaretçilerimiz burada sahip olduğumuz imkânları görünce çok şanlıyorlar. Her üç yılda bir Johns Hopkins Üniversitesi'nden ölçme ve değerlendirme yap-

"Özellikle Amerika'dan mektuplar alıyorum. Mezunlarımıza mükemmel eğitimleri nedeniyle havada kapıyorlar"

mak için bir ekip geliyor. Ve her seferinde muthiş etkilenmiş olarak dönüyorlar.

Ne gibi etkinlikler düzenliyorsunuz?

Seminerleri yoğunlukla SANERC ile birlikte düzenliyoruz. Kendi yaptığımız ihtiyaç atılımları, hükümetten gelen raporlar ve Avrupa Komisyonu'nun yayınladığı bildirilerden çatıştığımız sonuçlara göre sektördeki ihtiyaçları belirliyoruz. SANERC, kaynaklarını elinden geldiğince eksikliklerin bulunduğu alanlara yönlendiriyor. Bu alanlardan biri de Türkiye'nin geliştirilmesi gereken bölgelerindeki çocuk ölümü. Bu bölgelerdeki hemşirelere ücretsiz SANERC kursları ile katkı sağlamayı planlıyoruz.

Eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Öğretim görevlilerinin yetkinliği çok önemli. Dolayısıyla her yıl iki-üç öğretim görevlisi, tüm masraflarını karşılayarak birkaç aylığa yurt dışına gönderiyoruz. Üniversitelere veya hastanelere giderek oradaki gelişmeleri takip ediyorlar. Ayrıca öğrenci değişim programı da başlatmak istiyoruz. ■



Yeni bir müzecilik anlayışına doğru

Artık mekânına sığmayan Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu, yeni bir kültür kompleksinde sergilenmeyi beklerken, Vehbi Koç Vakfı'nın sunduğu destekle giderek büyüyor. Müzeler Haftası vesilesiyle ziyaret ettiğimiz ilk özelümüz, eşsiz "Ateşin Oyunu" sergisiyle ziyaretçilerini bekliyor

S anyer'e yaklaşırken, Boğaz'ın eşsiz güzelliğiyle yanşan sarı binâ gözlemlenir alır. Tarihi mirasımızdan zanatla stützulen bu binanın diğer yahıldan ayıran tek özellik, dış yüzündeki ahşap süslemeler degildir. Tarihimizin ilk özel müzesi, 29 yıldır bu binada hizmet veriyor. Vehbi Koç Vakfı'nın Türkiye'ye armağan ettiği Sadberk Hanım Müzesi, koleksiyonunu daha iyi imkânlarla sergileyebilmek, daha çok meraklıya ulaşabilmek, tarihe ve sanata olan ilgiyi artırmak için bir sahne kompleksinin çekirdeğini oluşturmak üzere, 29 yıldır hizmet verdiği bu binadan ayrılmaya hazırlanıyor. Bizzat Haberler de 18-24 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Müzeler Haftası'nı fırsat bilerek, ülkemizin ilk özel müzesini, ilk evinde ziyaret etti ve bu vesileyle okurlarını 11 Ekim'e kadar ziyarete açık eşsiz Iznik çini ve seramik sergisi hakkında bilgilendirmek istedî.

Vakfn kurucusu Vehbi Koç'un eşi Sadberk Koç'un amcası, omun kişisel koleksiyonunu sergilemek üzere açılan müzeyi, Müze Müdürü Hülya Bilgî'den dinledik.

Müze'nin, tarihin genç kuşaklara aktarımı ve müzeciliğe katkısı nedir?
Sadberk Hanım Müzesi, Türkiye'nin ilk



Muze Müdürü Hülya Bilgî: "Sadberk Koç'un gizli, işlemeli, tıpkı gümüş koleksiyonunu sergileme hedefi, vefatının ardından 14 Ekim 1980'de açılan bu müze ile gerçekleşti"

madan bir özel müzenin nasıl ilerleyeceğini gösterdi. En önemli özelliği, koleksiyonu geliştirme yönünde çok yoğun çalışması... 18 bine yakın eserimiz var. Sergilerle akademisyenlere, öğrencilere bilgi kaynağı sunuyor, koleksiyon ve kütüphanemizi açıyoruz. Sergilerin kalıcı olabilmesi için yayımlarımıza bütün özen gösteriyoruz.

Tanrı bunları yapıarken en büyük avantajımız Vehbi Koç Vakfı. Vakfn desteğiyle istediğimiz her çalışmayı yapıyor, her eseri alabiliyoruz. Yani müze koleksiyonu ölü bir koleksiyon değil, devamlı artıyor. Tabii Ömer (M. Koç) Bey'in İcra Komitesi Başkanı Başkanlığı'nın, Sevgi (Gönül) Hanım gibi sevgile sürdürmesi bizim için şans.

Koleksiyonumuz için mekân yeterli mi? Maalesef mekân kısıtlı ve binamız eski eser olduğundan değişiklik yapılmıyor.





Her geçici sergiye, kalıcı eserlerimizi de poya kaldırıyoruz. Yeni eser alırken de çok seçici olmak zorunda kalmıyoruz. Vakıf, ulaşımı kolay bir yerde, Sadberk Hanım Müzesi'nin çekildek oluşturacağı bir kültür kompleksi düşünülmüyor. Böylece koleksiyonumuzun gelişiminin de ömür açılacak.

Yeni yerleşiminizde vizyonunuz ne olacak?

Daha çağdaş bir müzecilik anlayışıyla koleksiyonumuzu daha büyük bir kitleye, özellikle geleceğimiz olan çocukların ulaştırmak istiyoruz. Çocuklara yönelik, yer sakıntısı nedeniyle hayatı geçiremediğimiz atölye çalışmalarını lehiltir kompleksinde yapabiliriz. Yeni eserler edinirken mevkii engelini aşmış olacağız. Geçici sergi mevkiamız olacağı için kalıcı sergilerimizdeki eserleri sürekli yerlerinden etmeyeceğiz. Ziyaretleri engelleyen park sorunumuz çözülecek. Yeni kompleksin ulaşımı kolay olduğunda, daha fazla ziyaretçi gelecek. İnsanlar burada bir şeyler atıtabilecek. Konferanslar için de bir anıtlıyatı istiyoruz. Çünkü insanları bu mekâna, konferanslar ve sergilerle çekeceğiz.



Boğaz'da İznik ateşi

Ne yazık, diyorsunuz Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenen İznik çini ve seramiklerini hayranlıkla seyrederken, bu yaratıcılığın yüzyıllar evvel sona ermesi... Kütahya, halka yönelik üretim yapıldığı için çini ve seramik geleneğini günümüze kadar sürdürürken, saraya bağlı olarak çalışan İznik'te çini ve seramik firmalarında işler, Osmanlı Devleti'nin zayıflamasıyla birlikte 17. yüzyılda kesintiye uğramış ve sona ermiş. Bizler de Bahçe Küllielerinin 16. yüzyıldan büyük beğeniyle taklitlerini yapmaya başladığı İznik çini ve seramiklerine, şimdi ancak birer sanat eser olarak, vitrinler arkasından bakabiliyoruz.

Sadberk Hanım Müzesi, meraklıları için ilk kez iki koleksiyon bir araya getiriyor ve İznikli ustaların 15. ve 17. yüzyıl arasında yaratığı çini ve seramikleri 11 Ekim'e kadar sergiliyor. Sadberk Hanım Müzesi ve ilk kez gün ışığına çıkan Ömer M. Koç koleksiyonunda yer alan, Erken Osmanlı dönemi İznik çini ve seramik örnekleri ile başlayan 17. yüzyıl eserleri ile tamamlanan sergiye 330 parça eser bulunuyor.

İhtiyaçların estetikle buluşması

Eserlerin çoğunu İznik atölyesi üretimi olan duvar çinileri ile seramik sanat örnekleri olan tabak ve farklı formlarda kaplar oluşturuyor. Eserler, İznik atölyelerinde çalışan çini ustalarının yaratma gücünün sansızluğu, kompozisyon repertuarlarının zenginliği, renk paletini nasıl bir usulükle kullandıklarını ve her zaman yeni teknik arayışlar içinde olduklarını gösteriyor. Gürültük hayatındaki ihtiyaçları estetikle birleştiren bu çini ve seramikler, döneminde de dünya pazarında, dokuma ve halılar gibi talep görerek, ekonomide önemli bir rol üstlenmiş. Müze



Müdüri Hülya Bilgi, Ömer M. Koç'un koleksiyonun ilk kez gün ışığına çıkacağı sergiyi gezenlerin İznik sanatçılannın yaratıcı gücüne şaşracagini söylüyor:

"Ziyareçiler, 16. yüzyılda desenlerin tek bir koldan, Nakkaşane'da sarayın beğenisi doğrultusunda hazırlanıp, sonra bütün sanat kollarına dağıtıldığını görebilecekler. Aynı desenin içinde de halden da görürsünüz.

Önemli bir diğer nokta da, çinilerin anıtalı mimari yapılarının süsleme programına göre üretilmesi. Ve bu da tamamen mimarbaşının denetiminde... Bahçe her zaman İznik çini ve seramiklerine hayranlık duymuş. Daha döneminde, siparişlerini verip koleksiyonlarına katmışlar. Taklitlerini yapmaya başlamışlar, bir kısmı başarılı olmuş, bir kısmı olamamış. Ekonomik nedenlerle sarayın siparişleri azalınca İznik atölyeleri de kapanmaya başlamış." ■

Muze'de İznikli ustaların 15 ve 17. yüzyılda yaratığı çini ve seramik koleksiyonuyla Ömer M. Koç'un koleksiyonu birlikte sergileniyor.





Sevgi Gönül'e adanan sanat şöleni

Geleneksel "Sevgi Gönül Sanat Gecesi" nin altıncısı, bu yıl "büyümek" temasıyla doyumsuz bir sanat şölenine dönüştü. Sevgi Gönül'ün varisi olan minikler ve gençler geniş biryelpazede hazırladıkları seçkiyle "gönülleri ve zihinleri" uyandırdılar

Sevgi Gönül, aramızdan ayrılmışının altıncı yılında, Vehbi Koç Vakfı (VKV) Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencilerinin düzenlediği geleneksel etkinlikle anıldı. Arpin boyutlu sesiyle açılan gecenin bu yılı teması "büyümek" olarak belirlendi.

VKV Koç Özel İlköğretim Okulu ve Lisesi Genel Müdürü Robert Lennox, günlerce hazırladıkları, Sevgi Gönül dostlarının ve velilerin heyecanla beklediği gecenin açılışını şu sözlerle yaptı: "Daha önceleri dinledim ama duymazdım, bakardım ama anlamazdım. İşte, Sevgi Gönül'ün ve tüm ressam, müzisyen ve sanatla uğraşan insanların bizlere verdikleri armağan bu: Gönüllerimizi ve zihinlerimizi uyandırmak. Geçmiş, hizlere örnek olan ve yaşamalarımıza et-

kiyen Sevgi Hanım'a bir armağan." Ardından kürsüye gelen VKV Genel Müdürü Erdal Yıldırım ise Sevgi Gönül'e, "omun gözbebeği" dediği Sadberk Hanım Mützesi'nin yeni bir anlayışla yeni mekana taşınma sürecine ilişkin bilgi vererek andı. Gecenin konuşmacılarından Candan Erçetin ise büyümeye dair yaptığı konuşmasıyla büyük alkış aldı. Sözlerini Can Yücel'in dizeleriyle tamamlayan Erçetin şunları söyledi:

Yetişkinler de büyümeyi sürdürür

"Çocuklarınızdan kendi olamadıklarımızı olmalarını beklemek yerine, kendi yapamadıklarımızı onları yapmalarına izin verecek, bizden daha muşlu büyümelerini sağlayabiliriz. Onlara duyguları ve düşünceleriyle var olarak büyümeyenin kıymetini anla-

tabılırız. İşte ancak o zaman büyümeyenin yetki hafifler sevdiklerimizin ormuzlarında. Ancak o zaman kendileri gibi olmanın, kendileri gibi büyümeyenin kapak açılış öncelerinde ve ancak o zaman biz yetişkinler de büyümeye devam edebiliriz". Gecede birbirinden yetenekli gençlerin performansları bütünlük begeniyle izlendi. Zeynep Öykü Yılmaz'ın solo olarak verdiği mini Arp konserine Burcu Vitrinel de dansıyla eşlik etti. Gecede, Necmi Can Öztopekk ve Ayberk Yenal jonklörüğünde klasik bale gösterisi; Caz Orkestrası Tab Dans Grubu; Astor Piazzola Yahsi Orkestrası eşliğinde Berna Özlem ve Kerem Karagülle çiftinin tango gösterisi; Burcu Vitrinel'in solistliğinde çağdaş bale gösterisi; Yesim Taşkın'ın piyanosuyla eşlik etiği, Cansu Sayıcı ve Celi Menda'nın seslendirdiği The Phantom Of The Opera; modern dans gösterisi ve koro seslendirdiği birbirinden güzel şarkılarla sahne aldılar. Her yıl bir mezunun eserlerinden oluşan sergi bölümünden ise bu yıl Özel Koç Lisesi güzel sanatlar öğretmeni Can Ayan'ın 'Otoporüler' başlıklı resimleri yer aldı. Gecenin ilerleyen bölümünden koenuldular, 11. ve 12. sınıf seramik öğrencilerinin hazırladığı seramikler hediye edildi. ■





Özenle kurutur

Arçelik'ten çamaşırlarınızı
özenle kurutan A sınıfı
Çamaşır Kurutma Makinesi.



Reklam dünyasındaki tüm gelişimler, değişimler, haberler, Koç Topluluğu şirketlerine "bir tık" uzaklıkta

Kim & Nerede? Medya'da neler oluyor?



Reklam dünyası www.kocmedya.com Portali'nda

Koç Topluluğu markaları adına altı yıldır satınalma faaliyetlerini yürütüren Zer A.Ş., reklamveren Topluluk markalarının rekabette farklılaşması ve pro-aktif olmasa için markalarla birlikte oluşturduğu bir proje sunuyor: "KoçMedya Portali".

Bu portal, Zer'in Pazarlama Hizmetleri Medya Departmanı ekibi ile Koç şirketlerinin medya ve reklam yetkililerinin katılımcılardan oluşan "alt çalışma grubu"nun en kapsamlı projesi.

Medya Portali, yillardır her ayın son cuma'sında toplanan, reklamveren tüm Koç Topluluğu şirketlerinin medya ve reklam temsilcilerinden oluşan KoçMedya Konseyinin iç ihtiyaçlara paralel geliştirdiği bir portal. Medya Portali, KoçMedya Konseyi katılımcılarından oluşan bir alt çalışma grubunda tüm işleyiş ve alt yapıyla dizayn edilmiş. Direk kullanıcıların aktif olarak proje içinde yer alması, Medya Portali'nin hayatı geçirildiği andan itibaren ihtiyaçlara cevap vermesini sağlıyor.

www.kocmedya.com adresinden ulaşılan medya portalı, kademeli olarak iki ayrı alandan oluşuyor ve kocweb üzerinden hizmet veriyor.

İlk bölüm Türkiye'de medya ve reklam dünyası ile ilgili tüm sektörde açık data ve bilgilerin yer aldığı ve Koç Topluluğunda

çalışan tüm bilgisayar kullanıcılarının erişim imkani olan alan.

Bu alanda "Medya'dan haberler" başlığı altında, reklam ve medya dünyasındaki son gelişmeler yer alıyor.

"Göncel medya araştırmaları" konu başlığı altında şu erişimler bulunuyor: Medya planlama ajanslarının kendi araştırma departmanlarında oluşturduğu sektör analizler; sektörün takip ettiği gazetelerle ilgili analizlerin yer aldığı BLAK (Basın İzleme Araştırma Kurulu) sunumları; tüketicilerin medya izleme alışkanlıklarını takip ettiği TGI (Target Group Index) analizleri; Ipsos KMG'nin radyo dinleme ölçümü. "Medya Top 10" başlığında ise hem marka hem Topluluklar bazında aylık mecrası yanıtı analizleri var.

"Göncel reklam filmlerimiz" başlığı altında da Topluluğun eş zamanlı olarak televizyon mecrasında on-air olan tüm reklam filmleri izlenebiliyor.

"Mecra Raporları" başlığı altında tüm mecrası ölçümüne (gazete-dergi-televizyon-radyo-internet-acıklık-hava-sinema) erişim sağlanıyor.

Kim, nerede?

"Erişim" başlığı altında, hem medyada görev yapan ve kontak halinde olunan yetkililerin hem Koç Topluluğu markalarında görevli reklam ve medya yetkililerinin -

KoçMedya Konseyi katılımcılarının iletişim bilgileri bulunuyor.

Ana sayfadaki "anket" bölümünde, reklam ve marka temsilcileri diledikleri konuda anket formu oluşuyor, sonuçlar da on-line izlenebiliyor».

Gizli ve özel

İkinci bölüm ise hem ilk bölümdeki tüm bilgi vedatalara erişilebilen, hem de her bir Koç markası için kendi belirlediği kullanıcıların şifre ile yetkilendirildiği ve yine sadece kendi markalarının özelindeki tüm "gizli ve özel" bilgilere erişebildikleri alanlardan oluşuyor. Marka özelinde girilen ve şifreli olan bu ek alanda, markanın tüm medya planları, bütçeleri, mecrası fiyatları ve anlaşımları var. Günde iki kez data update yapısı aktive edilen portal üzerinden Koç markaları "on-line" olarak hem aktive edilen medya planlarına hem de güncel medya yatırımlarına anlık olarak erişebiliyor. Markalar, yine bu alandaki "brief" bölümü ile medya planlama ajanslarından iş talep ediyor ve tüm revizyon ve onay prosedürünü buradan yürütüyor. Böylece medya ajanslarıyla "performans bazlı" çalışma kriterlerine bağlanan hizmet alma alt yapısı, tarafların portalı aktif kullanmasına paralel, ölçümlenen ve raporlanan bir yapıya sahip oluyor. ■

Promosyonda teknoloji desteği: www.kocpromosyon.com

Koç Topluluğu şirketleri için promosyon, 2009 yılı başında devreye giren teknoloji desteğiyle birlikte sorun olmaktan çıktı, "eglence" oldu



şte yine bir promosyon dönemi yaklaştı... Arma sizin bütçeniz kısıtlı, zamanınız dar mı? Çözüm Zer'den geliyor.

Tüm Koç Topluluğu şirketlerinin promosyon ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluşturulan Elektronik Promosyon Portalı www.kocpromosyon.com 2009 başında hizmete açıldı.

Mevcut ekonomik ortam nedeniyle bugün için çok ilgi göremeyecek olsa da, Topluluk şirketlerinin geçmiş pazarlama faaliyetlerinde promosyon türlerinde yaşadıkları zorluklar göz önünde bulundurulunca promosyon portalı, tüm kullanıcılarına güven vaat ediyor.

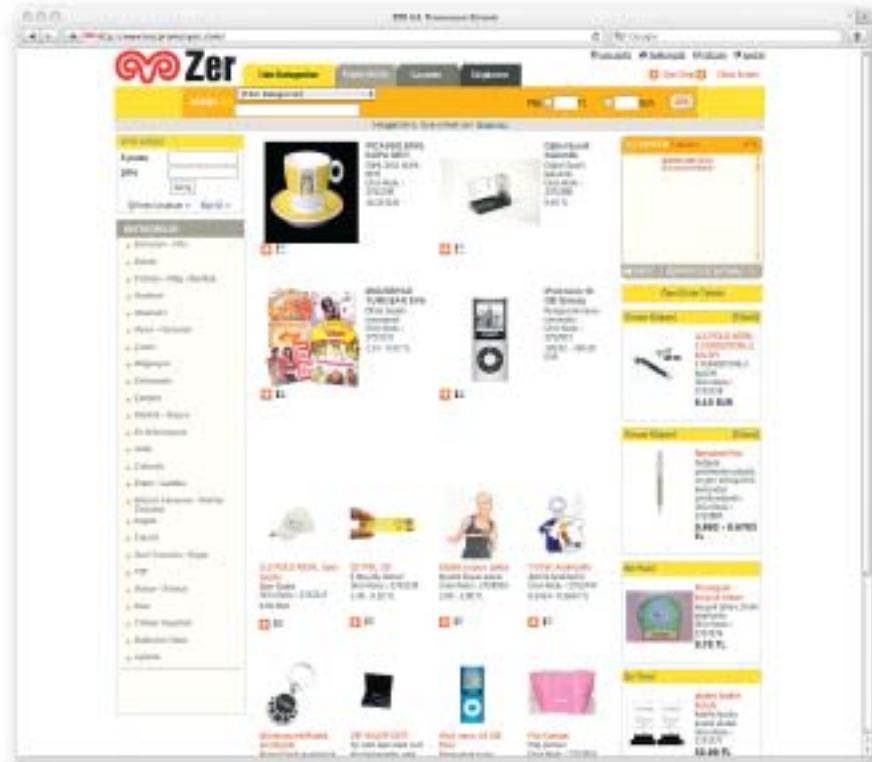
Portala özel bir güvenlik duvarı üzerinden erişim sağlandı以便 için, Topluluk şirketlerinin haricinde farklı bir lokasyondan ulaşım mümkün olmuyor. Güvenlik ve bilgilerin gizliliği için ölmüş onlarca önleme donanımlı portal, ayılarca süren bir altyapı çalışmasıyla tamamlandı.

İlk baktığa standart bir elektronik alışveriş sitesini andıran portal, kullanıcı dostu arayüzü sayesinde istenen ürün veya hizmete çok kısa adımlarla ulaşmasını sağlayan, ürünün seçilmesi, tedarik ve sonrası süreçlerle ilgili profesyonel destek sağlıyor.

Promosyon çatısı altında eşantiyon, VIP ürünler, hediyelik eşyalar, kampanya ürünlerinin yanı sıra, anneler günü, yılbaşı gibi özel günlerle ilgili de her türlü ürünne ulaşabilen portalda, outdoor'dan maftıga, kırtasiyeden tekstile, toplam 25 farklı ana kategori, bu ana kategoriler altında ise 100'e yakın alt kategori bulunuyor.

Tedarikçiler uzman olmalı

Her ana kategori altına ürünlerini sergilemek isteyen firmalar, uzun araştırmalar



somucu tek tek seçiliyor. Bu seçim sürecinde tedarikçilerin ürün uzmanlıkları, mali yapıları, referansları, yurtdışı bağlantıları, varsa üretim tesisleri, incelenip, oluşturulan kriterlere göre puanlanarak, geçer not alanlar sisteme davet ediliyor ve eğitim veriliyor. Eğitimin ardından tedarikçiler ürünlerini sergilemeye başlıyorlar. Değerlendirme sürecinde en fazla dikkat edilen husus ise tedarikçilerin ürün uzmanlıkları. Belli bir ürünün doğrudan üreticisi veya ithalatçı olmayan tedarikçiler sisteme alınmıyor.

7/24 devam eden ihale

Her ana kategori için en az üç yetkin tedarikçi seçiliyor ve bu tedarikçiler birbirlerinin fiyatlarını kontrol ederek kullanıcılarla en iyi fiyatları sunuyor. 7/24 devam eden bir ihale gibi fiyatlar her geçen gün düşme eğilimi gösteriyor.

Ayrılan bütçe dahilinde, sınırlı sürede temin edilebilecek doğru promosyon ürününe ulaşma sıkıntısını gideren portal, sadece bu durumda özel olarak geliştirilmiş bir ekleni sunuyor. Anasayfada, arama kutu-

sunun hemen yanına eklenmiş olan kutucuklara, ayrılan maksimum birim fiyat ve teslim süresi yazılırak, portalda genel bir arama yapılabiliyor ve ekrana gelen seçenekler arasından kolayca sonuca varılıp, ürünlerle ilgili numune talep edilebiliyor. Siparişler takip edilebiliyor ve ayrıntılı rapor alınabiliyor.

Benzer ürünlerin birim fiyatlarının, teslim sürelerinin ve diğer ürün özelliklerinin kıyaslanabileceği bir karşılaşırma ekranı ise portalın en çok kullanılan aracı.

Hedef bayiler

Promosyon adına geçmiş dönemlerde yaşanan sıkıntıların, sektörün dinamiklerinin, dünyadaki diğer uygulamalarının modelle rin, onlarca promosyon firmasının uzun süreler boyunca araştırılmasının ardından oluşturulmuş olan bu portal, promosyon ürünlerini, tüm markalar için normalde olması gereği tıze "eglenceli" hale getiriyor. Çok yakın bir tarihte ise portalın bütün Topluluk bayilerine hizmet vermeye başlaması hedefleniyor. (Detaylı bilgi için: Günsel Gürsoy, guntacg@koczer.com)

Halkla ideal ilişki nasıl kurulur?

Halkla ilişkiler ve iletişim guru James Grunig bu payeyi, sektörün saygınlığını artıran çift yönlü simetrik iletişim modeliyle kazandı. Grunig'e göre çeşitli kişi, görüş, değerlerin bir araya geldiği bir tartışma forumunu esas alan bu model, halkla ilişkilerde etik kararlar alınmasında en iyi yol

Iletişim guru Prof. Dr. James Grunig'in halkla ilişkilere yön veren modelleri, halkla ilişkilerin, hizmet verdiği şirketler kadar topluma karşı da sorumlu olduğunu vurguluyor. Grunig'e göre halkla ilişkiler, kurumlar ve toplum arasında uzun süreli ilişkiler yaratmayı bedelleyen bir iletişim yönetimi. İletişim dünyasında ses getiren çift yönlü simetrik iletişim modelinin temelinde de, karşılıklı anlayış, açıkhı ve güveni esas alarak kurulacak iyi ve uzun soluklu ilişkiler var. Grunig, daha çok dinlemeye dayanan, Barack Obama'nın da uyguladığı bu modelle krizlerin nasıl önlenileceği konusunda da ipuçları veriyor: "Krizler halka damşmadan alınan kararlar dan dolayı ortaya çıkar. ABD'de bu zamana kadar uygulanın, 'karar ver, ilet ve uygula' sistemi yanlışır. Çünkü halk sadece kararların iletilmiş bir grup olarak kullanılır. Ancak asıl önemli olan halkın ne istediyidir. Halka damşmadan ya da onları dikkate almadan alınan kararlar sonucunda krizler oluşur. Bu finansal kriz de böyle oldu. Sonuçlar düşünülmeden kararlar alındı."

Halkla ilişkilerin, şirketlerin karar süreçlerinin bir parçası olmasının önemini vurgulayan Grunig, Bersay İletişim Enstitüsü'nün davetisi olarak geldiği İstanbul'da Bizden Haberler'in sorularını yanıtladı.

İletişim ve halkla ilişkiler stratejileri açısından kültürlerarası farklılıklar var mı? Genel halkla ilişkiler prensipleri kurallardan, normalardan söz eder. Uygulamada ise ülkelerin mevcut ekonomik durumu, siyaset, din, medya düzeni gibi sistemler göz-

önüne alımlı. Hem "evet, farklılıklar var" hem de "hayır, yok" diyebilirim. Örneğin İspanyolca konuşulan ülkelerdeki halkla ilişkiler kitaplarında protokole ayrılan bir bölüm mutlaka var. Hiyerarşinin önemli yer tuttuğu kültürlerde akşam yemeğlerinde kimin yanına kimin oturması gerektiğini bilmek gereklidir. ABD'de ise hiçbir halkla ilişkiler yetkili burularla uğraşmaz. Çin'de örneğin, Miss PR kavramı var. Fabrika açılışı veya misafir işadamları için şehir turlarında binlerce genç, gizel hanım bulunur. Birleşik Arap Emirlikleri'nde gelen kişileri mutlaka havuvalarında karşılamak gereklidir. Çokuluslu firmalarda halkla ilişkiler stratejisi ana merkezde belirlense bile, bunları örneğin Türkiye'de uygulayacak kişi mutlaka Türkçe konuşmalıdır, ülkeyi çok iyi tanımmalıdır.

Farklı sektörde şirketlere ve markalara sahip büyük bir grup, sizin hedef kitleyeine kullandığınız ifadeyle "şirket için önemli olan stratejik toplum grupları"na hitap ederken, genel holding imajını nasıl konumlandırmalı?

İmaj yaratmak diye bir şey olamayacağına inanıyorum. Hitap ettiğiniz grupların önünde nasıl görünmek istiyorsanız, öyle davranışmalısınız. Eğer sizi dürtüt, güvenilir ve aynı zamanda enerjik ve dinamik bir grup olarak tanımlanmış istiyorsanız, o şekilde davranışmanız gereklidir. Örneğin ABD'deki Profesyonel Golf Birliği yöneticileri bana soruyorlar; golf oyuncularına yapışan, uzun çoraplar ve baklava desenli süveterler giyen yaşlı insan imajını yıkmak istiyoruz, ne yapmamız gereklidir, diye. Ben de onlara, o zaman bunları giymekten vazgeç-



çin, diyorum. Büyük grupların genel bir algılaması olmasını olabileceği pek sahipyorum. Şirket başında yaklaşmak çok daha önemli. Birçok insan satırı aldığı ürününü hangi şirketçe üretildiğini bilir, ancak o şirketin hangi grubu ait olduğunu bilmez. Önemli olan stratejik toplum gruplarıyla dürüst ve açık ilişkiler kurabilmektir.

Kriz dönemlerinde bu gruplarla olan ilişkileri nasıl yönetmek gereklidir?

Kriz dönemindeki iletişim'in en önemli dayanaklı medya ve stratejik toplum gruplarıyla daha önce kurdugumuz ilişkilerdir. Eğer öncesinde dürtüt, açık ve net ilişkiler kurabilmışseniz, medya, durumunuza öğretmek için önce size gelecektir. Böylece gereksiz dedikoduları önlemiş olursunuz. Bu ilişki, çalışmanızla da böyle olmalıdır. Kararlar alırken çalışanların mümkün olduğunda katılımları sağlanmalı ve güncel



İstanbul Üniversitesi'nden fahri doktora aldı

Halkla ilişkiler ve iletişim yönetiminde önemli eserler veren James Grunig, profesörüğünü 1968'de Wisconsin Üniversitesi'nden aldı. 1984'te Halkla İlişkiler Araştırma ve Eğitim Enstitüsü'nün Pathfinder Ödülü'nün ilk sahibiydi. 2005'te de aynı enstitü tarafından halkla ilişkile re ömür boyu yaptığı katkı dolayısıyla en iyi döze yolda ödül alan Alexander Hamilton Madalyası'yla ödüllendirildi. Hohen Maryland Üniversitesi'nde "Professor Emeritus" özel unvanıyla öğretim üyeliği yapan Grunig, İstanbul'dan da İstanbul Üniversitesi'nin "Fahri Doktora" unvanıyla döndü.

bilmek oldukça önemlidir. Çok kolay bir şekilde sizden kimlerin, ne şekilde söz ettirdiğini öğrenebilirsiniz. Örneğin benim bir blog tarayıcım var. Yani sizin yazdığınız bir blog'da benim istem geciyorsa bunu hemen öğrenebiliyorum. Yazılan şeylere nasıl tepkiler vereceğiniz size kalır bir şey, ama bunlardan hiç haberdar olmamak son derece zararlı. Yeni mecralar sayesinde iletişim çok daha hızlı şekilde sağlanabiliyor. Obama'nın kampanyasındaki en büyük başlangıçlarından biri, yeni mecraların çok iyi yararlanmasıydı. Web sitesinde her kesimden sorular alıp, bunları ditzensi şeklinde yanıtladı. Toplumla sürekli diyalog içindeydi. Genelde politikada karşısındaki manipül etmeye dayalı, tek yüzlü asimetrik bir iletişim tarzı görür. Obama'nın yaptığı, buna çift yönlü simetrik şekilde dönüşürmekti.

Modelinizin pratikte iş hayatında uygulanmasına şahit oluyor musunuz?

Kesinlikle! Birçok başarılı şirkette iletişimden sorumlu kişilerin, yönetim kurullarında görev aldıklarını görüyorum. Halkla ilişkiler uzmanlarının yalnızca başarılı basın bülteni yazarları olarak görülmeliydi şirketlerde, toplum gruplarından elde edilen bilgilerin stratejik kararlar alınırken üst yönetimde tartışılabilmesi sağlanıyor. Bu da hitap ettiğiniz kişilerin beklenileriyle uyumlu kararlar alabilmenize yol açıyor. Kurumsal bloglar açarak ya da web sayfalarında interaktif bölümler yaratarak bilgi toplayan ve iletişim stratejilerini bunlar üzerine şekillendiren şirketler, belirledikleri形象 ajanslar ve medya aracılığıyla halka dikté eden kurumlardan çok daha başarılı oluyorlar.

"Kurumsal bloglar açarak ya da web sayfalarında interaktif bölümler yaratarak bilgi toplayan ve iletişim stratejilerini bunlar üzerine şekillendiren şirketler çok daha başarılı oluyor"

şekilde bilgilendirilmelidir. Çünkü doğru ve net bilgi vermezseniz, istemeden de olsa çevreye yanlış bilgi yayabilirler.

Kriz yönetimi, aslında ilişki yönetimidir. Öncesinde toplumla ve gazetecilerle iyi ilişkiler kurabilmisiniz işiniz kolaylaşır.

İşinizin kanşığı sorunlarda hata tamamen sizde olmasa dahi, sorumluluk almayı bilmeli, gerekli açıklamaları yapmaktan kaçınmamalısınız. Asla ama asla sorunun üzerinde kapatmaya çalışmamalısınız. İyi ilişkilerin temelinde dört ana ilke yatar; güven, kontrolün her iki tarafta da olması, bağlılık ve tatmin. Bunlar üzerine kurulu uzun vadeli ilişkilerde kriz dönemlerini atlatabil-

mek kolaylaşır. İlişkilerin gelişmesinde karşılıklı anlaşım olmalı. Sürekli bilgi toplamak, insanların dinlemeyi öğrenmek önemli mezeytlerdir.

Lider, başkan ya da CEO'nun işinin başında olduğunu görmek de insanlara güven verir.

Şirketler, toplumun kendileri hakkındaki fikirlerini hangi yöntemlerle öğrenebilir?
Bu yöntemler değişikliğe uğrayıyor mu?

İletişim stratejilerinizi düzenlerken sürekli bilgi toplamanız gereklidir. Düzenli olarak pazar araştırması yaparak toplum gruplarının düşüncelerini öğrenmelisiniz. Günümüzün yeni mecraların etkin bir şekilde kullanma-

"UEFA Finali, bizim için"

20 Mayıs'ta İstanbul, Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadyumu'nda gerçekleştirilecek 2009 UEFA Kupası Finali Organizasyonu Proje Sorumlusu Orhan Gorbon, "Bu etkinliğin ülkemize olan katkıları onlarca yıl sonra bile sürecek" diyor

istanbul ve Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadyumu, 20 Mayıs 2009 tarihinde dev bir organizasyona hazırlanıyor; 2009 UEFA Kupası Finali. 1955'ten bu yana dünanın sayılı, Avrupa'nın ikinci bütütik turuvası olan UEFA Kupası, İstanbul'daki finale birlikte spor sahnesinden çekiliyor. 2010'dan itibaren UEFA Avrupa Ligi adıyla yeni bir organizasyona gidiliyor. Peki, futbol tarihindeki yeri İstanbul Finaliyle sona eren bu dev organizasyon geride Türkiye'ye ne gibi artılar bırakacak? Bu soruyu BZden Haberler için 2009 UEFA Kupası Finali Organizasyonu Proje Sorumlusu Orhan Gorbon yanıtladı. Toplamda üç tür katkıdan söz edilebileceğini söyleyen Gorbon, "UEFA'nın verdiği, doğrudan cebimize giren para; ziyaretçilerin harcamalarından kaynaklı ekonomiye endirektir katkı; ülkemizin ve İstanbul'un imajına katkı" sıralaması yaparken, imaj konusunun önemini vurguladı.

UEFA Kupası Finali, Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadı'na nasıl alındı?

Bu bir sitedi. 2005'te İstanbul Şampiyonlar Ligi Finali'ne evsahipliği yapmıştı. Şimdi bir büyük organizasyona daha evsahipliği yapacağız. Tabii Şenoc Erzik ve ekibi bu organizasyonun alınmasında büyük



karakter oldu. 7-8 aylık bir süreç sonunda da bu hedef başarılı.

Bu büyük organizasyon için nasıl hazırlıklar yaptınız?

Bu organizasyon aslında tek başına bir maç değil. Çok yönlü bir organizasyon söz konusu. Bir, stadin içindeki aktiviteler var; bir de dışında yapılarılar. Mesela ulaşımla ilgili, havaalanlarından başlayan ve stada kadar uzanan bir çalışma var. Burada çok büyük bir ticari operasyondan bahsediyoruz. Bu süreçler bizim sorumluluğumuzda ama organizasyonun asıl sahibi UEFA ve bir de bu kurumun tüm ticari işlerini yürüten ortağı Team Marketing. Sponsoru, yapıcısı, kısaca parının geldiği her şeyleden Team Marketing sorumludur.

UEFA, kendi kurumsal kimliğinin ya-

nunda böyle ticari bir firma kurup, mali ilişkileri ona devretmiş...

İyi bir noktaya degindiniz. Şöyle diyelim: Bir X firması yılda 15 milyon Euro veriyor UEFA'ya, Kupa Finali'nin ana sponsoru olmak için. Sonra da misafirlerini, çalışanlarını, yöneticilerini bu organizasyona gönderiyor. Peki, bütün bu hengâmede bu insanlarla kim ilgilenecek? Hediyelelerden, ağrularından, parkından ayaklarına serilecek kırmızı halıya kadar bir dizi önemli iş var. UEFA sportif organizasyonla ilgilenirken, bu firma da ticari çarkın mükemmel şekilde işlemesi için uğraş veriyor.

Şükrü Saracoğlu Stadı'na bu organizasyon için ek bir donanım gerektirdi mi?

Bir bina, mimarı olarak modern olabilir ama yaptığı iş için yeterli olmazabilir. Stad teknoloji ve mimarisinin dünyada sürekli

paha biçilmez bir değer"



"Provası yapılamayacak bir organizasyon hazırlığı yapıyoruz. Mükemmel bir organizasyon için çok dikkatli olmalıyız."

li değişiyor. Burun Ünderliğini de Avrupa'da UEFA yapıyor. Bizim de bu değişikliği yakalamamız lazım. Saracoglu, bizim için gerçekten gurur duyulacak bir bina ama yapılacak şeyler de var. Herhangi bir maçta 150 binin mensubu geliyor, bu maçta 600 kişi gelecek. Dolayısıyla bunun için farklı bir şeyle yapmanız gereklidir. Hızla süren bu çalışmalar, ülkemizdeki bütün spor kompleksleri için de önem taşıyor.

Nasıl düzenlemeler yapıldı?

165 kişilik basın tribünü 600 kişiye çıkarılıyor. Basın mensupları için iki ayrı çadır, Kenan Evren Lisesi'nde canlı yayın araçları için tır parkı, beş adet canlı yayın stüdyosu kuruluyor. Engelli tribünü büyütülmeye ve fiziki şartları yenileniyor. Tel örgüler tamamen kaldırılıyor. Tribün isimleri Doğu, Batı, Kuzey ve Doğu olarak değiştiriliyor. Kapı düzeni, yönlendirme ve tabela sistemi yenileniyor. Canlı yayınlar için bir kablo platformu kuruluyor. Stadın dış cephesindeki 100. Yıl süslemeleri kaldırılıyor ve cephe 'Final 2009' logolu afişlerle donatılıyor. Son teknoloji ürünlere, internete bağlanabilen iki yeni skorboard monte ediliyor.

Ekonominin aksından bakarsak bu organizasyon ülkemize, İstanbul'a ne kazandıracak?

Bu konuda bir yanlışlıkla düşmek lazımdır. Ekonomimize milyonlarca dolar katkısı var demeden önce biraz düşünmeliyiz. Zaten bu işin asıl sahibi UEFA; dolayısıyla da asıl parayı onlar kazanacak. UEFA, dünyanın en büyük spor organizasyonlarından biri ve ne kadar büyük bir kurumla iş yapıyorsanız, yerel olarak bu işi örgütleyen organizasyon o kadar az pay alır. Ama UEFA da çok acımasız davranışları var ve "ev sahibi ülkenin hakları sunlar sunlar" diyor. Bu noktada da iki tür gelir var: Bir elle tutulan, bir de hesaplanması mümkün olan gelirler. Elle tutulan gelirler, bilet gelirlerinden gelen pay; Federasyon'a ödenen bir ücret ve bir de her şey iyi giderse UEFA'nın ödeyeceği bonus gibi bir para. Biz bu paraların çoğunu stada harcıyoruz, dolayısıyla Fenerbahçe ve Türk futbolunun da bu işten önemli bir kazancı oluyor. Organizasyonun kazancının bir de ölçümü zor, ama katkısı belki çok daha büyük olan kısmı var. Avrupa'nın en çok satan dergisinde, bu maça ilgili kocaman bir haber yer alıyor; orada "Fenerbahçe Şpleri Saracoglu Stadyumu" yazıyor. Burun büyük bir getirişi var. Bu imajın, Kulübe, Kadıköy'e, İstanbul'a mitiliş bir getirişi var. Bir de şöyle bir hesap yapılabilir: 100'er uçak iniyor havalarlarına bu organizasyon dolayısıyla. Uçak kirasından ayak basımı parasına, kılacak yerden vergi gelirlerine, yeme içmeden ulaşma kadar inanılmaz bir bütçesi var bu işin. GSM operatörleri bile bu geliri hesaplıyor. Toplam miktarın 100 milyon TL olması bekleniyor.

Aşında üç tip katkıdan söz edebiliriz: Birincisi, UEFA'nın verdiği ve doğrudan cebimize giren para. Ikincisi, gelen ziyaretçilerin harcamalarından kaynaklı ekonomiye endirekt katkı. Üçüncüsü ise ülkemizin ve İstanbul'un imajına katkı...

Ancak en önemli herhalde bu imaj meselesi. Biz bir ayna tutuyoruz ve buradan Türk insanı, ülkemiz, gençlerimiz, İstanbul, tüm dünyaya çok iyi bir şekilde yansıyor ve bu da paha biçilmez bir değer...

Finali, stadın sahibi olan Fenerbahçe Kulübü açısından değerlendirir misiniz?

Final afişinin üzerinde, logonun yanında kocaman Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Stadyumu yazıyor. Şu anda herhangi bir Avrupa takımıının taraftarı UEFA internet sitesine girdiğinde, sağda kocaman bu yazısı görüyor. Ve bu siteye günde on-on beş milyon kişinin girdigini düşünün. Bu paha biçilmez bir şeyle Fenerbahçe Kulübü için... Bunun yanı sıra bildiğiniz gibi bu en son UEFA Kupası Finali. Bundan sonra Avrupa Ligi Finali olacak. Dolayısıyla 100 sene sonra bile son UEFA Kupası Finali'nin Fenerbahçe'nin stadında yapıldığı hatırlanacak. Stadda yapılan işleri, yenilemeleri, teknolojik gelişimleri saymıyorum bile...

Mükemmeli yakalamak için çalışınız. Hedefler gerçekleşti mi?

Bu stadda daha önce hiç bu çapta bir organizasyon yaşamadı. Ayrıca iki takımın eşit sayıda taraftarının izlediği bir maç da olmadı. Stad buna göre organize edilmiş değil ama final böyle olacak. Bizim her şeyi buna göre yeniden düzenlememiz gerekiyor. Bütün bunların provasını yapmadan da mümkün değil. Bu yüzden oldukça büyük bir efor sırfetmek zorunda kalıyoruz. Mükemmeli bir organizasyon için çok dikkatli olmak zorundayız. ■



Şanslı mı doğarız, şanssız mı?



- ✓ Başaranlar neden 'şanslıym' demez?
- ✓ Şanslı olan insanlar aslında şansları kendileri mi yaratırlar?
- ✓ Hayatlarında hep kötü sonuçlarla karşılaşanların bu sonuca varmalarına aslında kendi davranışları mı yol açar?
- ✓ Şanslı ve şanssız insanların arasında ne gibi davranışsal farklılıklar var?

Bizden Haberler dergisi olarak, insanlık tarihi kadar eski, ama hiç eskimeyecek bu soruları Amerikan Hastanesi Psikiyatri servisinden Dr. Gülçin Arı Sarılgan'a yönelttiğimizde:

Aynı sosyo-ekonomik, kültürel iklimlerdeki insanlardan bazıları şanslı, bazıları şanssızdır sanki... Kimi elini neye attısa başarır da kimin ne kadar çabalasa da hüsrان yaşar. "Şanslı" insanların, "şanssızlar" arasında ne gibi davranışsal farklılıklar var?

Öncelikle şansın ne olduğu, neye göre, kâme göre tanumlandığının üzerinde durmak lazımdır. Şans dediğiniz şey, kolaylık mı, bir tâcüm tesadüfler mi, insanların elinde olmayan, kader diyeIFESTİGİMİZ bir kavram mı, buru açmak isterim. Bunca yıllık deneyimle benim gördüğüm, insanların "Bende şans yok, ben ne yaparsam yapayım olmuyor doktor hanım" diye bahsettiler, sanki tamamen kendi kontrollerinin dışında olumsuzluklara atfedilen bir şey gibi. Bu belki de insanların kendi başarısızlıklarını, hayal kırıklıklarını hafifletici bir şey. "Benim şansım yok" cümlesi oradaki acısı hafifletmek için kullanıyor. Genellikle başarılı in-

şanlar "Ben şanslıyım" demez. Dikkat edin, başarısız olanlar, "Bende şans yok" derler.

Kendimizi kodlama biçimlerimiz de başarıyı zeminini hazırlıyor? Temel güveninde yetersizlik yaşayan, ilişkilerinde, iş performansında ya da ders başarılarında sorunlar yaşayan insanların temel güvensizliği pekişebiliyor. Genel olarak psikolojide zorlanmaya bağlı tepkiler kabaca ikiye ayrılabilir. Bir taneşi çabaya yönelik tepkiler. Diğerı savunmaya yönelik tepkilerdir. Bazı insanlar bir zorlanmaya karşılaştığında, durumla baş edemeye gücünü kendisinde bulursa eğer, o zaman çabaya yönüyor, motivasyonunu yitirmiyor, duruma uyum sağlamaya çalışıyor. Burada ne yapılabilir, yeni bir atılım yapılabılır, ya da "Ben bununla baş edemiyorum" deyip çekilebilir. Ya da bir ulaşma biçimine gidebilir. Bazen ağlatmak, sürekli aynı olayları anlatmak ise ego savunmasına yönelik tepkilerdir. Bu da kişinin kendisini dağı-

maya karşı koruma çahası. Ama bu davranışın gelişime ve başarıya kapاتıcı bir rolü var. Bir de tabii şu çok önemli: Herkesin ihtiyacı bir değil. Sizin ihtiyaçınızla, sokağa barınacak yer sorunu olan birinin ihtiyacı aynı değil. En tepede kendini gerçekleştirmek gereksintimi var herkesin, ama oraya gelenek kadar çok temel ihtiyaçlar var: Barınma, beslenme, cinsel ihtiyaçlar, korunma, sevgi, kendine değer verme, en üstte kendini gerçekleştirmeye...

Ailemizi seçmemiyoruz, doğduğumuz evi seçmemiyoruz, ama bilinçlendikçe, kendi farkındalığımız olusturka seçimlerimizi aslında kendimiz belirliyoruz. İnsanın gelişimi de aslında bitmiyor. Ama "Ben şansızım yapamam, başarısızım, beceriksizim" dediğinizde kendinizi gelişime kapatmış oluyorsunuz. Yani değişimdeğiniz, dönüşümdeğinizde bir araya gelmenizi, birlikte olmanızda yardımcı oluyorum. Ama hayatın en büyük zorlukları, kontrol edemediği trajimizden zengin-



leşerek çıkan, bunlarla motive olan bir sürü örnük var...

Şans kavramına böylesi anımlar yüklemek daha çok Doğu kültürlerine özgü bir durum galiba...

Evet bilimselligin, akılalığın, birey olmanın, akıl gücünün daha ön planda olduğu toplumlarda aslında 'şans, kader' kavramları Doğu kültürleri kadar ön planda değil yaşamın gelişiminde. Çünkü o kodlara yetişiyorlar, sen bireysin yaparsın, becerirsin, her şey elinde gibi... Bu da insanı olumluğa, başarıya güdüleyen bir yapı. Ama az gelişmiş toplumlarda, eğitimin düşük, dini etkilerin gücü olduğu toplumlarda insanlar kader (mukadderat) daha fazla inanırlar. Geleceklerini ne yaparsa yapasınlar değiştiremeyeceklerini bilirler. Doğu kültürlerinde fallara, büyülere inanma daha fazladır.

Erişkinlikte kendine güvenin yeniden sağlanması mümkün mü?

Çocukluk çağrı elbette çok önemli, ama gelişim orada biten bir şey değil. Ünlü düşünür Ericson, insan hayatının sekiz evresi olduğunu söyler ve her evrenin kendi krizleriyle birlikte hem olumlu, hem olumsuz yönde gelişebileceğini, o krizlerle baş etme biçimine göre olumluğa da olumsaza da hayatını döndürebileceğini söyler. Ama bu dörtşörün, gelişimin olabilmesi için, bu olasılığın artırlabilmesi için kişinin kendisiyle yitleşmesi gereklidir. Burada "Ben başarısız oldum ama şunları da göz ardi ettim, bunda benim de payım var" diyebilmeli. Terapiye gelen insanlar zaten buna mitsait insanlardır. O farklılıklar üzerinden çalıştırınca, seçimleri de değişimdir, daha olumluğa da söylebilir hayatları. Ama "Çok şanssızım" diyen insan dönüşme, değişimle açık olmuyor zaten.

Başaranın başarıya giden yolu nasıl dolşuyorlar?

Hayatta ne istedığını küçük yaşılda kendilerine hedef koyan insanlar var. Kim olduğunu, ne istedğini, sınırlarını, güçlünü

"Hayatta kontrol edemeyeceğimiz çok şey var. Yine de şansımızı, bütün dış koşullara rağmen kendimiz yaratma gücüne sahibiz"

ilden, gelişime açık, yaşamla ilgili meraklısı sürdürden insanlar, aslında küçük yaşılda itibaren o hedefe doğru adım adım ilerliyorlar. Tabii çalışmak çok önemli; istediğiniz hedefe ulaşırken en önemli becerilerden bir tanesi, çalışabilmek. Kendine inanmak, vazgeçmemek, küçük engellerden yalmamak, yardım isteyebilmek, engellerden de dersler çıkarabilmek, yanışabilmek. Rekabeti yükselişte yaşayan insanlar çabuk pes ediyorlar hayatı. Rekabeti motivasyona dönüştürmek ve bir süre sonra kendinle yarışabilmek, kendi başarı çonasını yükseltmek...

Aynı soruyu bu kez tersinden soracak olursak, başarısız olanlar hayatı ne işleri yapmıyor?

Hedefler net değil, dağıtık. Bu tür kararsızlıklar, enerjilerini, daha kolay öğrenebileceği çağlardaki zamanı kaçırımıza yol açıyor. Tabii ki kişinin dışında gelişen çocukların, ergenlikteki travmalar, okul ve eğitim de bunlarla baş etmesine destek olmuyorsa, özdeşim yapabileceğim düzgün bir model de yoksa, çocuklar hayatı daha çok yalpalıyor.

"Bu bir kısır döngü, ben şanssızım" diye başlayan öyle giidiyor galiba...

Evet bu bir kısır döngü. Oysa hedeflerini biraz daha aşağıya çekebilse, öyle başlasa, çabaşamaktan vazgeçmese, daha gerçekçi hedefler belirleyebilse, belki de kendini o kadar da umutsuz lahmayaçak. Oscar ödülü "Slumdog Millionaire" bir Hint filmi ama dünyanın her yerinde yaşanabilecek bir öyküsü var. Orada şansın, kaderin insanın hayatında ne kadar belirleyici olabileceğini, ama aynı toplumda, aynı ailedede yetişmiş, aynı kaderi paylaşan çocukların ne kadar farklı yerlere gelebileceğini anlatan çok güzel bir öykü. Aynı dramı yaşayan iki kardeşten bir tanesinin meraklı, motivasyonu, umudu, diğerinin öfkesi, kötütüllüğün başka başka noktalara götürüyor onları... Tabii hayatı kontrol edemeyeceğimiz çok şey var, doğduğunuz aile, ilke, bir deprem kuşağındaınız mesela, bunu biz seçemezdik. Bunlar hayatındaki kaçamayacağımız şeyler... Yine de şansımızı, bütün dış koşullara rağmen kendimiz yaratma gücüne sahibiz. Çünkü ölmüşte seçimler geliyor hayatı. Ya görmek istemiyoruz, ya görmüyoruz, ama hayatını değiştirebilmek yetisine sahip olduğumuza inanıyoruz. Etrafi, kendimizden başka herkesi suçlamazsak, farkındalıkımız varsa, "Bunda benim payım nedir?" diye sorabiliyorsak, kendimizi de değiştirebiliriz... ■

Gönüllülük,
karşılıksız yardım,
yardım edilen
kadar yardım
edenin de hayatını
etkiler mi?

Doğan Korkmaz 35
yaşında, 1996'dan
bu yana Arçelik'te
çalışıyor. Altı yıldır
da gönüllü olarak
denizde acil yardım
ve kurtarma
yapıyor. Bu
çalışma hayatını
etkiledi mi,
sorumuz üzerine
“Evet” diyor, “Daha
sakin, olgun,
anlayış,
merhametliyim,
takım çalışmasının
önemini daha iyi
biliyorum”

Beş can kurtardım bu tarifsiz bir duygù

Arçelik'te Hazine ve Sermaye Piyasaları yöneticisiyken Finans Direktörü olarak Beko P.L.C.'ye atanan Korkmaz ile gönüllü bir örgüt olan Denizde Arama Kurtarma/Search and Rescue'yu (DAK/SAR) ve bu çalışmanın hayatına etkilerini konuşuyor.

DAK/SAR ile yoluz nasil losisti?

Kalp cerrahi uzmanı bir lise arkadaşım DAK/SAR'da ilk yardım eğitimi veriyordu. O da hatta çıkış yapıyordu. Çok cazip geldi, ben de 2002'nin ilk aylarında DAK/SAR'a katıldım.

Hangi yönünü cazip buldunuz derseğin?

Denizde olmak ve yardım edebilmek... İşim, beklentim gibi finans. Finans tamamen sayılar, piyasalar, telefonlar üzerinden yürütülen, soyut bir iş. Bu bakımdan insanların hayatı sıkıntılarda yardım edebilmek buna çok cazip geldi.

Tanıt hemen aklından, acaba denizlerimizde gerçekten bu kadar büyük tehlike var mı, sorusu geçiyor. Ama burada anlıyorsunuz ki, hâlikatın var; hatta keşke daha çok kişi gelse...

Nasıl bir eğitim aldınız?

Çok iyi bir eğitim aldık, iki ay kadar. Burada eğitimleri genel olarak Deniz Kuvvetleri'nde hâli kommunal yapan SAS komandoları veriyor.

Aksamları teorik eğitim alıyor, hafıza sonu denize çıkyorduk. Eğitim bit-tikten sonra da hafı-

zı gündüz saatlerinde derneğin maaşlı çalışanları, hafta içi akşamları ve hafta sonu tüm gün de gönüllüler nöbette. Nöbete üç kişi geliyoruz; vardiyeye personeli, serdümən yanı kaptan ve telsiz navigasyon sorumlusu. Ben altıncı dönemim, hala 25. dönen eğitim görtür. Her dönemde de en az 15-20 kişi var.

Derneğin görev alanı nedir?

Demeği deniz subayları kurdugundan ve ciddi bir eğitim aldığımız bilindiğinden, DAK/SAR için Tuzla'dan Ataköy Marina'ya, ikinci köprüden Sivriada'ya kadar bir bölgede yetkiliyiz. Esas sorumlu olan ise Kıyı Emniyet Genel Müdürlüğü ve Deniz Kuvvetleri.

Çağrı geldiğinde nasıl bir prosedür izleniyor? Çağrılar, Hızır Acil, Polis, Deniz Kuvvetleri'nden gelebiliyor. Numaramızı bilen doğrudan arayabiliyor veya telsizden çağrı yapılıyor. Çağrı olduğunda, genel koordinatörümüzde bilgi veriyor, izin alıyoruz. Ardından Ulaştırma Bakanlığı Arama Kurtarma Bölümü'ne çıkış yapacağımızı bildiriyoruz. Tekne



ve içindekilerle ilgili bütün detayları alıyoruz. Eğer büyük bir olaysa, ikinci botu çökmek için tıç kıştı dağa görevde çağrıyoruz. Deniz Kuvvetleri ise çok büyük bir olay olduğunda devreye giriyor. DAK/SAR'ın avantajı var; görevli diğer tesisatların bölgede anı müdahale süreleri bize göre daha uzayabilir. Biz tıç dakikada çıkış yapabiliyoruz.

En çok etkilendinizin kurtarma hangisi?
Çok fazla olay meydana geliyor. Tehlike altında kalanlar çoğunlukla kayık kimleyanlar, tecrübesiz denizciler ve alkollü alıp teknesini idare edemeyenlerden oluşuyor. Genellikle sürüklenen tekneler oluyor. Mesela tek başına yeni alıhdakları 12 metre yelkenliyle açılıp, Ada açıklarından dönemiyorurn sinyali veriyorlar. Gidip alıyoysunuz.

Ben en çok etkilenen olay da bir kayak kiralama sonucunda gelişmiştir. Beş tane çocuk, Ada'da kamp yapmak için Karaburun'dan kayak kiraladı. Kürekle Ada'ya gidiyorlar. Birinin ailesi kayıp olduğunu haber verdi. Onları bulduğumuzda alabora olmuş üzereydi. Alabora olsalar zamanında bulamayahırdı. Saat gecenin 2'si olmuş. Dalga yemiş, sürekli suya, soğuya maruz kalmışlardı; içisi şoktu. Hipotermi'de yaz kuş fark etmez, aksıta çok kahrsanız, vücut sıcaklığınız 32 derecenin altına inerse, bu domdadır. Şokta olanları buraya bile getiremedik, doğrudan Ada'daki hastaneyeye ulaştırdık.

Cocukları bulduğunuzda ne hissettiniz?
Ön, çok farklı. Normal hayatı biri size öyle bakmıyor. Öyle bir ifadeyi hatırlıyorum hiç görmemiştim. O anı teslimiyetler, inanılmazdı. Çünkü siz gidece kadar öyle zorluşlar yaşıyorlar ki...

DAK/SAR'ya katkılarınızı değiştirdi mi?
Elbette. Hiçbir zaman büyük konuşmuyorum artık. Daha sakinim, tecrübeliyim, olgunum, anlayışım... Yardım ettiğe sun-



bakışımız da kalmıyor, insanların eşteniyor sizin için. Böyle işlere girenler hakkında, gördükleri vakalar sonucunda çok soğukkanlı olduğu ve mekanikleştiği yönünde bir kanı vardır. Tam tersine, giderek daha merhametli oluyorsunuz. Bir okyanus nereye gitmişini gördüğünüz için, ufak bir olay da ciddiye alıyoysunuz.

Göntüllülük, iş hayatınızı nasıl etkiledi?
Ben tek çocuğum. Hep ilgilenen tarafdaydım. İlgilenen, yardım eden taraf olma yönüm çok gelişti. İş hayatındaki iletişimin de çok arındı. Yani denizin insana verdiği bir dinginlik, hayatı doğru hâkî, gönükkiliklerin gerçek hayat olsadığını biliş var. Onun için iş ilişkilerinde de "gerçek" sorunlarla uğraşıyorsunuz. Size güvenmeletini sağlıyorsunuz. Doğru mesajları veriyorsunuz. Doğru yerde duruyorsunuz. O bir şey

Bağışlarla yaşıyor

Denizciler Dayanışma Derneği (D.D.D.) 1993'te denizci bir millet, denizci bir ülke hayaliyle emekli deniz subayları tarafından kurulmuş. Dernek 2001 yılında da, denizde tehlike altında kalanlara destek, can ve mal kurtarma hizmeti vermek, deniz sporları organizasyonlarında güvenlik sağlanması amacıyla DAK/SAR'ı hayatı geçirmiştir. DAK/SAR, biri Bodrum'da olmak üzere Türkiye'nin iki gönüllü deniz örgütünden biri. DAK/SAR, yelken eğitimleri ve bağışlarla finanse ediliyor.

demeden bir şeyle dikkat etmeye çalışıyoysunuz. Aynı denizdeki arkadaş gibi. Takım olmak çok önemlidir. Mithim olan hakikaten yanındaki adamdan emin olmak. O, denizde oluyor işte.

DAK/SAR'ı, göntüllülüğü öneriyor musunuz?

Bizim gibi insanlar denizi ve yardım sevinçini istiyorum. Ne kadar doğru insan kazandırırsınız, bu iş o kadar gelir. Mısratın olduğu kadar çok arkadaşımıza tanıtıyorum. Çünkü, biliyorum ki, yardımsever insanların kanal arıyor. SMS atıp maddi yardımda bulunmak onları rahatsızlatmıyor. Yardım etmek hakikaten hiz veriyor insana. O kadar dağıtık çocukların da geliyorlar ki buraya... Onceleri heyecan için... Botlar cazip geliyor mesela. Burada tamamen disipline giriyorlar. Bir iki vaka ile birlikte bütükkilik değişim yaşıyorlar. Gelen kahiyor. İnsanların hayatı değişse de buradaki bağlantı kopmuyor. Evlenenler oluyor mesela, yine nöbete geliyor, eşiyle gelip nöbet tutuyor.

Yardım edecek kanalı bulmak çok büyük bir imkan. DAK/SAR da işte o kanaldır. ■

Üç dakikada çıkış yapıyorlar

DAK/SAR, 1800'lerden bu yana İngiltere'de örgütü, halen 300'ü aşkın kurtarma istasyonu bulunan RNLI'nin geliştirdiği ve 2001'de doğuşladığı iki bot ve destek tekneleriyle çağrırlara cevap veriyor. Açık deniz için tasarlanan 1.5 tonluk botlar, deniz otobüslerinden daha hızlı; 35 deniz mili sular yapıyor ve saatte 60 litre benzin yakıyor. Alabora olmayan, also da kendiliğinden düşen botlar, Türkiye'de sadece DAK/SAR'da var.





70

yl önce tiyatro sevdasına
döşen 13'inde bir çocuk
vardı. Öyle ki 40'lı yılların
başında tesadüfen yutruğu
sahneden tozu, ruhunu ele
geçirecek; babasının mülkiye hayallerini
yıkma paşasına konservatuvaya kaydola-
cak; üç kuşak onun biccivleriyle yetişe-
cek; dünyada da hıfzı pek az olan
şekilde 70'inci senat yılını sahnede kutla-
yacak. Tiyatromun bu 85 yaşındaki çi-
narı, ilk kez 40 yıl önce Devlet Tiyatroları-
nda oynadığı ünlü tiyatro yazarı Fried-
rich Dürrenmatt'ın 'Göktaşı' isimli oyunu
ilk günkü performansıyla oynaya-
caktı. Türkiye'nin Nuri Kantar'ı Tekin
Akmançoy'dan söz ediyoruz. Tekin Ak-
mançoy'la Bizden Haberler dergisi ola-
rak, bol kahkahalı, ille de şiveli, sıcak ve
doyumsuz bir söyleşi yaptık...

Dile kolay, sanatta dolu dolu geçen 70 yıl... Bu 70 yılda, Türk tiyatrosunun gelişimine de tanık oldunuz. Bu gelişimi ana hatlarıyla nasıl tarif edersiniz? Yılları soruna kadar kullanarak yaşadım, günleri mümkün olduğuk kadar boş geçirmeye çalıştım. Bir de baktım ki zaman rüzgar gibi geldi geçti. Sıkı bir muhasebe yaptıktan sonra şu kanya vardım ki; yapacak daha çok şey var. Bugün yeniden doğsam, yine aynı seyleri yapardım. Yaşadığum hiçbir seyden pişmanlık duymadım."

Hangi oyundu o? Kimler vardı?

Feridun Çölgeçen ile Necip Fazıl Kısakürek ortaklaşa tiyatro yapıyorlardı. İlk Necip Fazıl'ın 'Para' piyesinde başladım. Feridun vardı, Serap Sapaz vardı... Daha sonra Küçük operetler oynadık gene Halk Evi

Tiyatro sevdasına adanan bir ömür

**"Geriye bir de baktım ki zaman, rüzgâr gibi geldi
geçti. Sıkı bir muhasebe yaptıktan sonra şu kanya
vardım ki; yapacak daha çok şey var. Bugün yeniden
doğsam, yine aynı seyleri yapardım. Yaşadığum
hiçbir seyden pişmanlık duymadım."**

sahnelerinde, Yıldız Kenter, ben... Sonra evi terk ettim, babama "Ben tiyatrocu olacağım" dedim. Ama beni yakaladılar, liseyi bitireceksin dediler. Bitirdim liseyi. Babam mülkiye ya da hukuk okurnamı istiyordu, imtihanlara gireceğim deyip imzaşımı aldım ve konservatuvar imtihanlarına girdim. Konservatuvara girdim ama eve gitremedim. Tabii bunlar iradenin zaferi; ben meslegimi seçtim.

O yıllarda neredeyse çocuk yaştasınız, Sizi tiyatro sevdasına düşüren şey neydi? Çocukluğum Denizli'de geçti. Denizli'deyken tiyatrolar geliyordu. Eyyüp Sabri Bey, son derece zarif, monocle (tek)

gözüğü, papyonyla temsiller oynardı, dram oynardı. O devrin oyuncularını izledikçe ben de çocukların toplayıp perde yapıyordum, yazıyordum, hep beraber oynuyorduk.

Türkiye'de tiyatro nereden nereye geldi? Şimdiki Küçük Tiyatro'yu 27 Aralık 1947'de merasimle açtık. Dönemin büyük oyuncuları kimimiz tuvalet temizledik, kimimiz kapıdağı demirleri taktık. Biz sahnede 12 kişilik oyunu oynamıyorsak seyirci yedi kişi. Ama o seyirciye öyle bir yetiştirdik ki, geoden gisenin önünde nöbet tutarları. Bunları da gördüm tiyatro sahneleri...



Eserleri

Oyunculuğu tiyatro sahnesinde boykayan Tekin Akmançay, radyo, televizyon ve sinemada da oyuncu, senarist, yapımcı olarak bir çok eser verdi. Bu eserlerden bazıları şunlar:

Kanlı Feryat (1951), Mezarım Taşitan Oyun (1951), Kaderin Mahkumları (1953), Şimşek Yıldızı (1954), 501 Numaralı Hicre (1967), Kaynarca-IV dizisi (1974), Kanlı Deniz (1974), Köyden İndim Şehire (1974), Nöri Kantar Ailesi (1975), Kaynarca-sinema filmi (1975), Kaynarca-IV dizisi (1988), Beybaba (1989), Emel Muhtarım (1992), Emel Bakanım (1992), Sonradan Görümler (1994), Beybaba/Koltuk (2003), Yalancı Karan (2005), İki Ade (2006)

Daha yapacak çok şey var dediniz...
Hangi projeler var sırada?

Müzikal var; birinde sahnedede olacağım, My Fair Lady'de oynadığım role benzer bir rolde. Bir de kendime göre tiyatro yapacağım; bu tiyatroyla mitmekte olursa varoşları dolgınmak istiyorum...

Ustaları olarak günümüzün stand-upçularını nasıl buluyorsunuz?

Bunlardan birisi de Cem (Yılmaz). Cem stünnet doğrultusunda, askerliğini anlatır gülürdürüyorsa ben bunu alkışlamım. Öbürü İvedik yapıyorsa, alan memnun veren memnuniysa, sana ne bana ne. Ama bana sakin sanattan söz etmeye! Ben televizyonda 12-20 dakikalık meddalalar yaptım. Yüz yıldık bir karaathaneye, hayatın içinden karakterler koydum. Gönülük olayları hicevdiyorlar hepsi ben oynamıyorum. Ben hasarınu bu tiplerle yakaladım...

Yine de günümüze kadar uzanan tiplemeniz Nuri Kantar oldu. Kaynarcalar, 32 yıl ekranda kalarak kurulması güç bir rekorla imza attı. Bu başarının sırrı neydi?

Eğer Nuri Kantar, Nuriye civanımızdaysa

kamıyla canıyla, bu memleketin sorunlarıyla yaşıyorsa bu dizi tutar. Bu Kantar, bizim Vehbi Bey'le dostluğunuzu da vesiledir. Ben Nuri Kantar olunca Vehbi Bey'le de dost olduk. Rahmi Bey'le de arkadaşız ama asıl dostluk Vehbi Bey'le başlar...

Nasıl tanıstınız?

Ben Nuri Kantar okuldan sonra bir düğünde rastladım, tanıstırdılar, "memnun oldum" dedi ama yemeğini yemeğe devam etti. Masadan bir tanesi, "Sayın Kantar, Kaynarclara yeniden ne zaman başlıyorsunuz?" dedi. Vehbi Bey hastı kaldırdı, "Kim Kantar?" dedi. "Sen nasıl oldu da gönülümüz böyle kethettin? Seni şu tarihte yemeğe bekliyorum" dedi. Pelki dedim, o tarihte uçağa bindim Ankara'dan, eve girdiğim zaman 45 dakika geç kalınmışım, misafirler başlamış, benim yerim boş "Misafirler bekleyemedi" dedi. Aşfedersiniz dedim, Ankara'dan uçağa bin, Atatürk Hava Meydanında in, bir araba bul, arabaya adresi ver, adam adresi bulsun; bekçiden, köpektien, kültürden geçiyorum, gene de 45 dakika geç kaldım. "O zaman yerden göğe halksan" dedi. Hemen hemen 15 günde bir buluşurduk. Sohbet eder, yü-

rtilmiş yapardık, konuşduğumuz politikadır, sansatır. Mesela bir gün yine çağrıdım, Sadberk Hanım Müzesi'nde yemek. Masada Müzeyyen Senar, Vasfi Rıza Zobu, Necmi Rıza... Anladım şimdi neden müzede olduğumu, dedim. "Seni de çağırdım, sen de mi müzeliksin" dedi. Ben de müzeligim ama ben milattan sonrayım, onlar milattan önce dedim. Günlüşük. Çok yaman bir adamdı Vehbi Bey, çok zarif; olağantılı bir beyin...

Tiyatroya başladığınız güne geri dönebilseydiniz, tercihleriniz değişir miydi? Bugün yeniden doğsam aynı şeyleri yapardım. Yapığım hiçbir şeyden pişmanlık duymadım. ■

Güler yüzlü kültür elçimiz



Diplomat
babasıyla dünyanın
dört bir yanını gezen,
ABD'de büyüyen
Türkiye'ye ancak yazıları
gelen Defne Halman, 17
yaşında hem Türkiye'yle
hem de tiyatroyla tanıtı.
Bu tanışıklık onu doğal
bir elçiye dönüştürdü

Kendisini gelecekte baleerin olarak gören küçük kız, tutkusuna, uzun ve acılı eğitime rağmen 17 yaşında geçirdiği sakatlık sonucunda baleyle vedalaştı. Ancak bu kez tiyatro oyunculuğu yolunda yeni bir kapıyı araladı. Bu kapı, onu diplomat babasının işleri nedeniyle ancak yaz tatili için geldikleri ülkeyle, Türkiye'yle bir anlamba yeniden tanıttı. Büyük ustalarından ders aldı, onlarla aynı sahneyi paylaştı. 17 yaşına kadar pek de tanımadığı bu tükede eksik yanım buldu. Ancak o tam bir dünya vatandaşı. Türkiye'ye de vatandaş olduğu ABD kadar kolay uyum sağladı. Defne Halman,

şimdilerde, Kenten Tiyatrosu'nda sahnenelenen "Victoria'da bir Alzheimer hastasının özgürlük arayışı canlandırıyor. Oyunda canlandırdığı karakter gibi o da mutluluğun amı yaşamaktan geçtiğine inanıyor.

Siz aslında sanat yolculuguna balerin adımlarıyla başlamışınız...

Evet. Zor bir sınav ve çok büyük bir rekabetle çok az öğrencinin aldığı George Balanchine'nin School of American Ballet-Amerikan Bale Okulu'na girme şansı yakaladım ve uzun yıllar bale eğitimi aldım. Hayatımı hep, balerin olacağım fikriyle devam ettirdim. Bu tutkuyla Professional Children Schoo'a girdim. Lise eğ-

Defne Halman kimdir?

New York doğumlu. İlk ve orta eğitimini BM Uluşlararası Okulu'nda tamamladı. Alasının sanata olan duşkönüllüğünü nedanıyla küçük yaşından itibaren müzik, tiyatro, dans ve resimle tanıştı. George Balanchine'nin School of American Ballet'ı Amerikan Bale Okulu'nda uzun yıllar bale eğitimi aldı. Ardından Professional Children's School'a girdi. Geçirdiği sekülerlikten sonra bale kariyeri 17 yaşında sona erdi. Yıldız Kenter'in teşvikiyle Türkiye'de kalıp konservatuoya girdi ve tiyatro eğitimi aldı. Kenter, Dömen, Dostlar ve Şehir Tiyatroları'nda oynadı. 1991'de bir kişi olduktan sonra ABD'ye döndü ve Broadway'de çeşitli tiyatro oyuncularında rol aldı.



timini burada aldım. Yazları hep Türkiye'ye geliyorduk. 1982 yazında ayağım saklananınca baleye devam edemeyeceğim çıktı ortaya. O dönemde yine Türkiye'ye geldik. Daha 17 yaşında birdenbire boşluğa düştüm. Hayatımın sonuna gelmiş gibi ya da emekli olmuş gibi boşluğa düşüncem. O sıralar Yıldız Kenter bana tiyatroya geçme önerisinde bulundu. Bale eğitimimden dolayı vücsundumu iyi kullandığımı söyledi. Beraber çalıştık. Amerika'ya dönmüş orada bir okula gitmekten biraz da Türkiye'de kalağım dedim. Türkiye'deki dolu dolu tiyatro yaşamından sonra 1991'de çocuğum oldu ve New York'a dönmem gereki. Orada Türkiye'deki yoğunlukta çalışmamı. Ne kadar Amerikan vatandaşı da olsam, anadilim İngilizce de olsa, ülkeyeden ya da şehirden uzun süre uzak olunca oradaki relabetin içinde yer bulmam kolay olmadı.

Bir anlamda mesleğe yeni bir başlangıç yaptınız...

Evet, aynı zamende. Mesleğe baştan bir giriş yapmak gereki. Çünkü orada önceden tiyatro faaliyetim olmamıştı. Orada rehabet çok yükseli. Sahne sanatçıları sendikalına kayıtlı 50 bin kişi var. Ekran sanatçılarında da 120 bin kişi. O sendikalıya ben de iheyim ama orada iş bulmak başlı başına bir iş.

Amerika'da yeniden bir kariyere başladığınızda iki ayrı kültüre mensup olmak size avantaj sağladı mı?

Elbette. Önceden hep kendimi yarımla-

nak düşünmüyordum. Ne tam olarak oraya alt, ne de buraya alt. Sonra anladım ki, aslında iki kültürden beslenmiş olmak benim için bir avantajdı. İki değişik yerde yaşamış olmak bana kültürel bir zenginlik kattı.

Çift kültürlük sanatını nasıl yansadı? Amerika'da oynadığım en güzel rollerden biri Pera Palas diye bir oyundaydı. Oradaki yazarın babası Türk, annesi Amerikalıydı. Broadway'deki Second Stage Tiyatrosu'nda oynadığımız oyunda Pera Palas Oteli'nde geçiyordu. Orada bir Türk kızını oynuyordum. Türk olmanın ayrıcalığı, beni orada hâlâ başkaları kılıyordu. Tam biçilmiş kaftandı benim için. Tiyatro dışında da babamın yazıp hazırlamış olduğu pek çok kültür programı sundum orada. Ben buralara, canlı müzik unsuruyla katıldım, bölgeyi havasını yansıtacak için müziklerle bezenmiş programlardı. Bir "Mevlana"ydı, "Yunus Emre" vardı, "Çağdaş Boyu Türk Sanatı", "Türk Aşk Şiirleri" vardı. Türkiye'yi o şekilde temsil etmek ve tanıtmaktan çok gurur duyarım.

Çift kültürlüğün artı değerleri nedir? Amerika'da, sunduğumuz programlar çok beğenildi. Hem şürimizin gülcü, hem tarihimizin görkemi bir aradaydı. Nereden nereye geldiğimizi, mirariden edebiyata sanatın çeşitli dallarını isiliyorduk. Bir yandan da Amerikalı olduğum için bu programı fazladan bir katkı olarak yansıyordu. Dünyaya bakış açımı beni farklı kılmıştır. Tipik Türk algısına çok fazla uyumuyorum gibi görünüyor. Ama bu da Türk kadını, Türkiye'yi başka

bir şekilde temsil etme fırsatı veriyor bana. Türkiye'nin kafalarındaki farklı bir yer olduğunu anlayabiliyorsam ne mutlu bana.

Son dönemdeki en dikkat çeken oyunu Victoria'ya nasıl başladınız? Yıldız Kenter'in Kanadalı sanatçı Dulcinea Langfelder'den bir uyarlaması bu oyundır. Oyunu Zubal Olcay bir dünya festivalinde izlemiş ve heyecanla Yıldız Kenter'e anlatmış. Yıldız Hanım da çok ilgilenmiş ve Langfelder ile temas kurmuş. Metni istemiş, Langfelder, tekst olmadığını ama DVD yollayabileceğini söylemiş. Yıldız Hoca, oyumu bana daha uygun olacağını düşünmüştür. Ne mutlu ki, böyle bir izlenim utoyanmış Yıldız Hoca'da.

Oyunda dans partneriniz tekerlekli iskele...

Evet, tekerlekli iskele de oyundan çok önemli bir karakterti. Oyundaki dans partnerim. Çok çok ilginç bir çalışma oldu. Dekorumuz da çarpık çarpık bir takım kapılardan oluşuyor. Her kapıdan geçince başka bir eşik atlamiş gibi oluyor. Özgürlok ortamı içinde Victoria'da kendimizi bulmaya çalıştık. Victoria bir yerde diyor ki "Anı yakalayamıyorum, anı hissedemiyorum". Ve onun acısını çekiyor. Mutlu olmak o andır gerçekte de. Sonradan bakıp keşke demektense o anı doya doya yaşamak gerekiyor. ■

Izmir ulaşımında 'engeller' kalkıyor

Tasımacılıkta 'engellerin' silinmesi konusunda çözüm üreten Otokar Danuk 190LE otobüsü, İzmirliler'in hizmetinde. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin satın aldığı Danuk 190LE model otobüsün katıldığı İzmir'in ulaşım filosu daha da güçlendi, yenilendi. Otokar'ın çağdaş ve modern yolcu taşımacılığı için lasarladığı Türkiye'nin ilk açıkk taban girişli, 9 metreklik belediye otobüsü modeli olan Danuk 190LE modeliyle İzmir yoluna çıktı. İlk dört aracın teslimatı, İzmir Ulaşım

Hizmetleri ve Makine Sanayi A.Ş. İZULAŞ'ın Buca'daki İşletme

Merkezinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi. Törenin İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Ersin Hızır, İZULAŞ Genel Müdürü Zeynel Canal, Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Narlı, Otokar Kanun Satışları Birim Yöneticisi İhsan Karş ve Otokar İç Pazar Satış Birim Yöneticisi Murat Torun katıldı.

Güven ve ekonomi bir arada:

Fiat Doblo Safeline yollarda

TOFAŞ'ın Bursa'daki fabrikasında üretilen Fiat Doblo'nun hem standart zengin güvenlik ekipmanlarıyla, hem de ekonomik satış fiyatıyla dikkat çeken versiyonu Safeline satışa sunuldu. Cazio fiyatlarında tüketicilerin ilgisine sunulan Fiat Doblo Safeline, düşük yakıt tüketimi ve yüksek performansı bir arada sunabilen 1.4 litre 77 HP benzini, 1.3 litre 75 HP ve 1.9 litre 105 HP'lik Multijet motorlarla kombine ediliyor. Fiat Doblo ailesinin zengin ekipmanlarının üstine eklenen güvenlik özellikleriyle dikkat çeken Safeline'da ABS, havayastıkları, klima, MP3 çalarlı müzik sistemi, 2. sürümlü kapı, çift parça kapatılabilir arka koltuklar ve elektrikli yan aynalar standart özellikler.



Tofaş'ın ürettiği 3 milyonuncu araç

Fiat Fiorino

Tofaş, Bursa'daki fabrikasında üretilen 3 milyonuncu aracı bananın indirdi. Türk Otomotiv Sektörünün öncü gücü Tofaş'ın fabrikasında üretilen 3 milyonuncu araç ise "2009 Yılının Ticari Aracı" seçilen Fiat Fiorino oldu. 2007 Aralık ayında üretimine başlayan ve üç farklı markaya yönelik olarak banlardan inen Minicargo projesinin Fiat markası yüzünü temsil eden Fiat Fiorino, Tofaş'ın Türkiye pazarında ve ihracatta performansını artıran en önemli etkenlerden. Tofaş'ın CEO'su Ali Pandır, "Tofaş, bir başarılarının arkasında kurucusu Koç Holding ve Fiat'ın destekini sürekli olarak hissediyor ve Fiat oğlu içerisinde elde etmiş olduğu yeri hızla ve istikrarlı bir şekilde güçlendiriyor" dedi.



2008 BERAT VE ÖDÜLLERİ, DÜZENLENEN BİR TÖRENLE DİVAN ÇALIŞANLARINA SUNULDU

Divan Berat ve Ödülleri sahiplerini buldu



Divan, başonlu performanslarından ötürü çalışanlarını ödüllendirdi. 2009 yılına yeniikle başlayan Divan, çalışanlarını 2008 Berat ve Ödül töreninde buluşturdu. Genel Müdür Jeep Bakk ve ordordan söz olan Otelерden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Gür, inşası süren Divan Elmadağ Otel'in tasomu; kısa bir süre sonrasında hizmete açılacak olan Divan İstanbul Asia Otel; Divan Çorlu Otel ve Divan Çukurhan Ankara Otelleriley ilgili gelişmeleri okardılar. Törende Divan çalışanlarına yeni şirket logosunun yanı sıra Divan Pastanesi'nin yeni

konseptinin ve yeni ürünlerinin tanıtımı yapıldı. Divan Inbakery markası ve Divan Restoranları hakkında bilgiler verildi. Çalışan memnuniyeti ve müşteri memnuniyeti onquel sonucan paylaşarak başında Divan ile ilgili çıkan haberler paylaşıldı. Törende, Divan İnsan Kaynakları Müdürü İlyay Okay ile birlikte Jeep Bakk tarafından 'Genel Müdür Özel Ödüller' ve 'Yılın Çalışanı Ödülleri'; Ali Koç tarafından 'Meslek Lisesi Koçları Teşekkür Yazları'; Hasan Berigil tarafından Onuncu, Yirminci, Yirmibeşinci ve Obezitci yıl Hizmet Ödülleri takdim edildi.

ALTAY Projesi başlangıç toplantısı yapıldı

Otokar'ın ana yükleniciliğinde yürütülen ALTAY Milli İmkânlarla Modern Tank Üretimi Projesi'nin Başlangıç Toplantısı Otokar fabrikasında yapıldı. Toplantıya Savunma Sanayi Müdürlüğü ve Kara Kuvvetleri Komutanlığı heyetleri, Altay Projesinde Otokar'ın alt yüklenicileri olan ASELSAN, Roketsan, MKE ve Hyundai Rotem firmalarının üst düzey temsilcileri katıldı. 2007 yılında Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın Modern Araç Muharebe Tankı ihtiyacının karşılanması amacıyla başlatılan Milli İmkânlarla Modern Tank Üretimi Projesi'nde Araç Yüklenici adayı Otokar, Savunma Sanayii Müdürlüğü tarafından İlk Türk Araç Muharebe Tankı'nın tasomu, geliştirilmesi, entegrasyonu, prototip üretilimi, testi, kalibrasyonu ve proje koordinatörleri tüm faaliyetlerden tek sorumlu olarak seçilmiş, 29 Temmuz 2008'de tank sözleşmesi Başbakanın da katılımı ile Otokar fabrikasında imzalanmıştır.



Opel'ten ikinci Anadolu Lisesi

OPET'in, Tekirdağ'ın Marmaraereğlisi İlçesinde yaptığı 480 öğrenci kapasiteli Anadolu Lisesi'nin açılış törenine Devlet Bakani ve Başmüzakereci Egemen Bağış, Tekirdağ Valisi Aydemir Nazih Doğan, Opel Yönetim Kurulu Başkanı Fikret ÖzTÜRK ve Opel Genel Müdürü Cüneyt Ağca ile çok sayıda davetli katıldı. 8 bin 600 metre karelik bir alanda kurulan Opel Anadolu Lisesi'nde, 480 öğrenci eğitim görecektir. Okulda 16 dersliğin yanı sıra fizik, biyoloji ve kimya laboratuvarları; çeşitli spor aktivitelerine olanak sağlayan çok amaçlı kapalı spor salonunu da bulunuyor.

New Holland krizde vites büyütecek

Tanıtma yenilikçi ve ileri teknoloji ürünü New Holland traktörlerini Türk çiftçisinin hizmetine sunan Türk Traktör, bayileriyle bir araya geldi. 130'u aşkın New Holland satış ve yedek parça bayisi ile yerel servislerin katıldığı bu büyük buluşmada, 2008 yılını küçülen pazarda büyümeye ile kapatan New Holland'ın pazar liderliği de kırıldı. Bayilerin görüş ve önerilerini dile getirdikleri toplantıda, geçen yılın değerlendirmesi yapıldıken, 2009 yılına ilişkin hedefler de gözden geçirildi. Toplantıda konuşan Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş. Genel Müdürü Hakkı Akkan, bugün Türkiye'de satılan her iki traktörden birinin Türk Traktör üretimi olduğunu belitti ve "New Holland markası krize rağmen vites büyütücek ve yenilikçi tarım makinelarıyla sizinizi desteklemeye devam edecektir" dedi. Toplantıda 10 yıldan fazla hizmet veren bayilere ödülleri verildi.

New Holland'dan atık üremeyen traktör



New Holland, hidrojenle çalışan ve su buharından başka herhangi bir atık üremeyen ilk çevreci traktörü üretti. NH2 adlı traktör, Fransa'daki tarım fuarında bir çok teknoloji ödülüne değer bulundu.

Henüz prototip aşamasında olan hidrojen yakıtlı traktör NH2'nin 2013-2016 yılları arasında piyasada olması bekleniyor. New Holland, bu yenilikçi model ile tarımda önemli bir değişim başlatmaya hazırlanıyor. Fransa'da düzenlenen Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı SIMA'da 3 ödül ile dönen döşyanın ilk hidrojenli traktörü NH2, Yenilikçi Ödülü'nün yanı sıra, gelişmiş vites ve rahat sürüş teknolojisi EasyDrive ile gümüş madalya, "Akıllı Kullanıcı Paneli" ile de manşiyon ödülüünün sahibi oldu.

Beko yeni ankastre serisine uluslararası tanıtım

Özgün tasarımları, akıllı çözümlerle tüketimciye kullanım kolaylığı, estetik ve teknolojiyi birarada sunan Beko'nun yeni ankastre serisi, yurtdışından gelen müsteri ve distribütörlere tanıtıldı. Bu yıl ilk kez Türkiye'de, İstanbul'da düzenlenen uluslararası lansman toplantılarına 50 ülkeden 230'un üzerinde müsteri, distribütör ve satış ekibi katıldı.

Toplantıda yeni ankastre gamındaki fırın, davulzbaz, ocak, bulaşık makinesi, mikrodalga fırın, soğutucu,

buzdolabı gibi farklı ürün kategorilerinden yaklaşık 180 modelin tanıtıldı. Kullanıcılar "Akıllı çözümler" sunmayı hedefleyen Beko markasının, yeni ankastre serisinin tasarım, İngiltere, Belçika, Rusya, Fransa ve Türkiye'de yapılan tüketici araştırmalarıyla belirlendi. Yeni ürünler, araştırmalarda öne çıkan tüketimciların tasarım, fonksiyonallık, performans ve verimlilik ihtiyaçlarına göre geliştirildi. Lansmanı yapılan ürünler, Türkiye ile beraber döşyanın tüm pazarlarında aynı anda tüketimciye beğenisine sunuluyor.



Yine "İlk Akla Gelen"

Nielsen'in "Markalar Araştırması"nın 2008 sonuçları, Arçelik'in "İlk Akla Gelen" ve "Tüketicinin Kendisini En Yakın Hissettiği" marka ve "İlk Hatırlanan" firma olduğunu, 11. kez onayladı. 15 incisi gerçekleştirilen araştırmaya bu yıl dört yeni kategorinin eklenmesiyle sorulanın kategori sayısı 120'ye yükseldi. Araştırma sonuçlarına göre, kategori belirtilmeksız kişilerin ilk akla gelen marka sorulamasında Arçelik, bu yılda listenin ikinci sırasında yer aldı.



ve 11. kez liderliğini devam etti. Yine hiçbir ürün, marka ya da kategori hatırlatmasının ardından tüketiciye "ik hatırladığınız firma hangisidir?" sorusu yöneltildiğinde Arçelik, ikinci yer oldu. Tüketicilere kategori belirtmeden "Kendinize en yakın hissettiğiniz marka hangisidir?" sorusuna yöneltildiğinde yakın hissedilen markalar sıralamasında Arçelik ikinci sırada yerini korudu. Arçelik, tüm sektörlerde Türkiye'de en çok hatırlanan ikinci markadan ikisi oldu.

Arçelik'in kaderi: Sürekli Mükemmellik



Dünya çapında güven ve saygınlığın adı VDE, Arçelik ile tokalaştı

Kar amacı gütmeyen uluslararası tartsız test ve sertifikalama enstitüsü VDE (Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V.), dünyanın üst sınıf beyaz esya ve elektronik üreticilerini kapsayan yeni çalışma sistemine Türkiye'den ikinci Arçelik'i katıldı. 1990'ların başından bu yana devam eden Arçelik-VDE işbirliği, uluslararası standartlara uyumlu, müşterilerin ve pazanın güvenlik ve kalite beklenişlerini en üst düzeyde karşılayacak şekilde imzalanan anlaşma ile bir listeye kaçırdı. Anlaşmanın kapsamı içinde, ürün güvenliğinin yanı sıra kimyasal analizler, performans, hizyen ve geri dönüşüm konularında ortak çalışmaları yapılması yer alıyor.

Yürüttüğü TPM (Toplam Verimlilik Yönetimi) faaliyetleri kapsamında 2005 yılında JIPM'den (Japon Fabrika Bakım Enstitüsü) TPM Mükemmellik ödülü alan Arçelik, 'sürekli iyileşme ve gelişme' anlayışını sistematik olarak sürdürdü ve 2008 ödüllerinde bir üst kategorideki TPM 'Sürekli Mükemmellik Ödülü'ne de hak kazandı. Ödül töreni, Kyoto'da düzenlendi. Bu ödülü birlikte Arçelik, bugüne kadar JIPM tarafından verilen TPM Ödülü'nü dokuzuncu kez kazanma başarısı gösterdi. 1971'den bu yana her yıl verilen JIPM / TPM ödüllerinin ana kriterleri; TPM tekniklerini kullanarak tüm çalışanların iyileşime çalışmaya katılımını sağlamak, kayıpları azaltarak verimliliği artırmak, maliyetleri azaltmak, hedeflenen alanlarda "sıfır hatalı ürün", "sıfır duruş", "sıfır kaza" gibi çarpıcı iş sonuçlarına ulaşmak olarak sıralanıyor.

Sektörde öncü bir adım daha: Arçelik Klima Akademisi

Arçelik, enerjinin verimli kullanılmasına yönelik günümüzde giderek artan ihtiyaca cevap verebilmek için sektördeki öncülük misyonuya bir yeniliğe daha imza attı. Arçelik, müşterilerine en üst düzeyde kalitede pazarlama, montaj ve servis hizmeti sunabilmek için nitelikli personel yetiştirmek amacıyla Arçelik Klima Akademisi'ni hizmete açtı. Klima sektörümüzünde gelen temsilcilerinin katkıladığı ve Arçelik Çayırova Tesisi'nde yer alan Klima Akademisi'nin açılışında konuşan Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakiroğlu şunları söyledi: "İlimlendirme sektöründe yetişmiş nitelikli işgücü ihtiyaci bulunmaktadır ve sektörün büyümeye paralel olarak her geçen gün artmaktadır. Arçelik Klima Akademisi'nin bu doğa konusunda önemli bir boşluğu dolduracağımı inanıyoruz. Ayrıca Akademi, sahada uygulama yapan iş arkadaşlarınızla iletişim kanalımız olacaktır."



Dünya Su Forumu'na 2 bin "Yeşil Bilgi Tohumu" ekildi

Kehanet değil, talaat hiç değil; 2030 yılında Türkiye susuzlıklar arasında yerini alacak. Ancak bu, elbette kader değil. Bugünden yapacağınızla geleceği değişimde gücümüz olduğuna inanan Yeşil Bilgi Platformu, su kaynaklarının korunması ve bilinçli su tüketimini yaygınlaştmak için 2 bin çocuğun önerilerinden oluşan bir deklarasyon hazırlayarak, 5'inci Dünya Su Forumu'nun yekülleri iletti. Deklarasyon, 3'üncü Dünya Çocuk Su Forumu'na da lasındı. Koç Bilgi Grubu'nun sosyal sorumluluk platformu Yeşil Bilgi Platformu, 16-

22 Mart 2009 tarihleri arasında başıncı İstanbul'da gerçekleştirilen Dünya Su Forumu'na, 2 bin çocuğun su kaynaklarının ve suyun bilinçli kullanımının önemini kavramalarına ve önerileryle aktif olarak yer almalarına yönelik bir dizi etkinlikle hazırlandı. Türkiye genelinde çocuklara yönelik anket çalışmasıyla açığa çıkarılan öneriler, 5'inci Dünya Su Forumu'un yanı sıra 12-17 Mart tarihleri arasında düzenlenen ve 21 ülkeden 138 çocuğun katıldığı 3. Dünya Çocuk Su Forumu kapsamında da çocukların paylaştırıldı.

Entek kalitesini "belgeledi"

Entek Elektrik Üretimi A.Ş. ISO9001 Kalite Sistem Belgesi, ISO14001 Çevre Sistem Belgesi, OHSAS 18001 İş Güvenliği ve Çalışan Sağlığı Sistem Belgelerini tesillerine kazandırdı. Entek, kalite politikasını tüm tesillerine yazma hedefiyle, Nisan 2008'de belgelendirme için gerekli çalışmalarla başladı. Yapılan işe, doğaya, doğal kaynaklara ve çalışan sağlığına verdiği önemi lesillemek amacıyla Bursa ve Kocaeli tesillerinde ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 belge hazırlıkları tamamlandı. Şubat 2009'da Bureau Veritas tarafından yapılan belgelendirme denetiminden başarıyla geçti.



Beldesan emektarlarının geleneksel buluşması

Beldesan'ın ilk kuruluşuna tanıklık eden, ter döken, yıllar içinde ortak mutluluklar ve hüzünler biriktiren 26 Beldesan emekları, dokusunu kez dözenlenen yemekle bir araya geldi. Belediye亚ma Genel Müdürü Orhan Yüksel'in davetiyle emekli İl.K.Müdüri Bayazıt Makinacı'nı organizasyon ettiğinde buluşma, daha önce Beldesan Fabrikası olan Belediye亚ma'nın İstinye fabrikasında gerçekleşti. Belediye亚ma yöneticilerinin misafirperverliği, Beldesan emekçilerini oldukça duygulandırdı.

Meslek Liseliler'den Tüpraş'ta büyümeye doğru değerli adım



Izmir Tüpraş Rafinerisi yönetimi, Meslek Usesi Memleket Meslesi kapsamında sorumlu oldukları dört okulun 9'ncu ve 10'ncu sınıflarında okuyan 113 öğrenci ve öğretmenlerini ağırladı. Geziye, Rafineri Müdürü Mesut İler, İK Müdürü Serdar Konuk ile Meslek Lisesi Koçları ev sahipliği yaptı.

Toplantı salonunda söyleyişiyle başlayan program, sohbet toplantılarıyla sürdürdü. Sosyal tesislerde hep birlikte yenilen yemeğin ardından öğrenciler servis otobüsleriyle Rafineri'yi gezdiler. MİMM Tüpraş Izmir Şirket Sorumlusu Tayyar Akçalı'nın "Mülteciler gündüz, içimizdeki çocuğu dışarı okardık" dediği gezi, öğrenciler açısından ise büyümeye doğru attılmış bir adım gibiydi. İşte öğrencilerden bazılarının Tüpraş geziinin ardından kaleme aldığı duyguları:

Servet Aksakal (Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi, 9. Sınıf): İleride okulumu başarıyla bitirip Koç atesine katılmak istiyorum.

Ercan Tutar (Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi, 9. Sınıf): İnşallah ileride ben de böyle bir yerin müdürü olurum ve yardıma muhtaç öğrencilerin okumasına katkıda bulunurum.

Sinan Serkendiz (Çınarlı Endüstri Meslek Lisesi, 10. Sınıf): Bu gezide kazandıklarım, gayrete ve yılmaksızın, pes emeden çalışmaktır.

Sergen Öner (Menemen Anadolu Teknik Lisesi, 10. Sınıf): Bu geziler ve kültürümüz bize yaptığı ziyaretlerle bizi ne kadar değer verildiğini anlıyorum.

Murat Bayram (Menemen Anadolu Teknik Lisesi, 10. Sınıf):

Bu gezi ieriye dönük planlarımı biraz daha netleştirdi. Rafineri müdürinin yaptığı konuşmadan gerçekten etkilendim. Bizlere bilgileriyle yol verdiği için kendisine çok teşekkür ederim. Meslek liselerinde okladığum için kendimi çok şanslı hissediyorum.

Semih Serez (Menemen Anadolu Teknik Lisesi, 10. Sınıf):

Disiplin başının sınırı. Koç Topluluğundan da bu mevcut olduğundan, tam hayal ettiğim iş ortamı. Burs bizim için büyük avantaj. Üniversitedeki işsizlik görünce içim kararlıyordu ama biz daha şanslıyız. Burs süresinin üniversitede de olmasını istiyorum.

Semra Deringöl (Menemen Anadolu Teknik Lisesi, 10. Sınıf):

Hayatta her şey göründüğü kadar kolay değildir. Çok etkileyici bir ortamdı. Yapılan konuşmalar hayatın gerçekleriydi, bizim de 'keşke'ler demememiz içindi.

Şermin Çoban (METEM 9. Sınıf): Ben çok etkilendim. Orada

görev yapmayı çok istermi. Gittiğimiz yemekte bize verdikleri değerli daha çok anladım.

Dilara Kara (METEM 10. Sınıf): Başka okullardan da borsiyerler olduğu için toplantıyı bilyik bir salonda yaptık. Yemeği de daha önce hiç gitmediğimiz bir yerde yedik. Çok güzel bir yerdidir.

Gönül Kiraz (METEM 10. Sınıf): İnsanın o yemekte kendini özel hissediyor. Bütün bunları iyi ki kazanmışım.



Limon Sıkma Makinesi

Sevgili dostlar, zaman zaman damlardan aşağılara indigimde İstanbul'un şehir hatları vapurlarında alıyorum solugu. Severim bu vapurlarda yolculuk yapenayı. Bilirsiniz, bu vapurlardan seyyar satıcılar asla eksik olmaz. Son dönemlerde Şehir Hatları vapurunda uzun zamandır hep aynı seyyar satıcıya rastlıyorum. İşte gene o. Vapurun ikinci katındaki salondayız. Seyyar satıcıımız salondan içeri girer gitmez elinde tuttuğu aletle birlikte konuşmaya başlıyor.

"Değerli yolcular şu elinde görmüş olduğunuz asın harikası, bu mucize limon sıkma makinesiyle limonda bir damla bile su bırakmayacaktır. Bu alet limonun damarına girer... Onun

adeta damarını kurutur... Pekili, bu mutfaklı alet nasıl kullanıyoruz şimdi ona gelelim..."

Sayız kez bu seyyar satıcıyla karşılaşmış olan vapur yolcuları sanki limon sıkma aletini ilk kez görürmüştür gibi seyyar satıcıyı meraklı izlemeye başlıyorlar. Ben seyyar satıcıdan çok onu meraklı göze izleyen yolcuları izliyor ve onlar adına bir kez daha üzülmüyorum. Onların sanki bu satıcıyı ilk kez görürmüştür gibi davranışını komşigime gösteriyorum... Gülmemek için kendimi zor tutuyorum... Seyyar satıcıımız büyük bir ciddiyetle limon sıkma aletinin nasıl çalıştığını anlatmaya girişiyor: "Elinizdeki limon alete oturtun. Limonu iki yanından okşayın!"

O an gülmemek için kendimi zor tutuyorum. Zira seyyar satıcı her defasında aynen böyle dediği için arkak ezberde biliyorum: "Limonun yanagını okşamak..." İnsanların kendi dilini konuşmayı bilmemesi ne acı. Kendi dilimize öylesine yabancı bir hale geldik ki artık kendimizi ifade edemez olduk. Kendi dilimizdeki ifadeleri bilmeyeniz işte böyle limonun yanagını bile okşar kalırsınız. Yolcuların bazlarında bu "okşama" sözcüğüne karşı müzip bir gülmüşsemse olsa da çoğu bu sözcükleri fark etmiyor bile... Seyyar satıcıımız, büyük bir operasyon edasıyla, heyecan içinde sözlerine devam ediyor: "Limonu iki yanından iyi okşadığınız anda görecesiniz ki limonda su kalmayıacak. Bu alet limonda su bırakmaz. Limonun bütün suyunu alır. Yeter ki limonu iki yanından iyi okşayın..."

Uzun zamandır birbirlerini okşamadığı belli olan yaşıca bir çift yan gözlerle birbirlerini süzüyor tam karşısında... Genç bir delikanlı ise gülmüşseyerek yanında sıkça şartlığı sevgilisinin yanagını okşuyor... Derken seyyar satıcıımız gelişir sözlerinin sonuna: "Evet değerli yolcular, elimde görmüş olduğunuz şu alet üç lira, beş lira değil... Sadece ve sadece bir lira... Evet sadece bir liraaaa..."

Seyyar satıcı elindeki limon sıkma aletini koltuklar arasında dolatıyor... Yolcuların bir kısmı elindeki bir lirayı çöktün hazırlamış bile...

Dünya "Evrenin oluşmasındaki sırların peşinde" koşar, bu yolda deney tizerine deney yapar, parasını bastırın zengin artık uzay yolculuğu bile çabalarla Eminönü'ne yanan Şehir Hatları vapurundaki yolcular asın harikası limon sıkma makinesini binaltıtızelinci kez tamamış ve onu bir kez daha satın almış ya da almamış olmanın huzuruyla vapurlarından iniyorlar... Biliyorum ki onların bir cebinde "Limon sıkma makinesi" diğer ceplerinde ise tırta donanıma sahip son model cep telefonları var. Son sistem uzay teknolojisiyle bile donatıslar, limonun iki yanından makas alıp onu okşamaya devam edecekler. Bana gelince, böyle anlardan sonra aşağılarda fazla takılmamakta yarar görüyorum. Zaten damları da bu yüzden seviyorum, o halde gelecek sayıda dek, dam üstünden gulekalmın... ■



Topluluğumuzun
Kurucusu ve Şeref
Başkanı Vehbi Koç'un
isteğiyle başlatılan ve
1977 yılından bu yana
Bizden Haberler dergisi
tarafından düzenlenen
"Eğitim Başarı
Armağanı"na başvurular
başladı. Bu yıl 28'inci
düzenlenen Eğitim
Başarı Armağanı'na,
Koç Topluluğu personeli
ile bayi, yan sanayi,
yetkili satıcı ve
servislerinde
görev alan
çalışanlarımızın
ilköğretim okulu ve
liseyi birincilikle bitiren
çocukları katılabilecek.

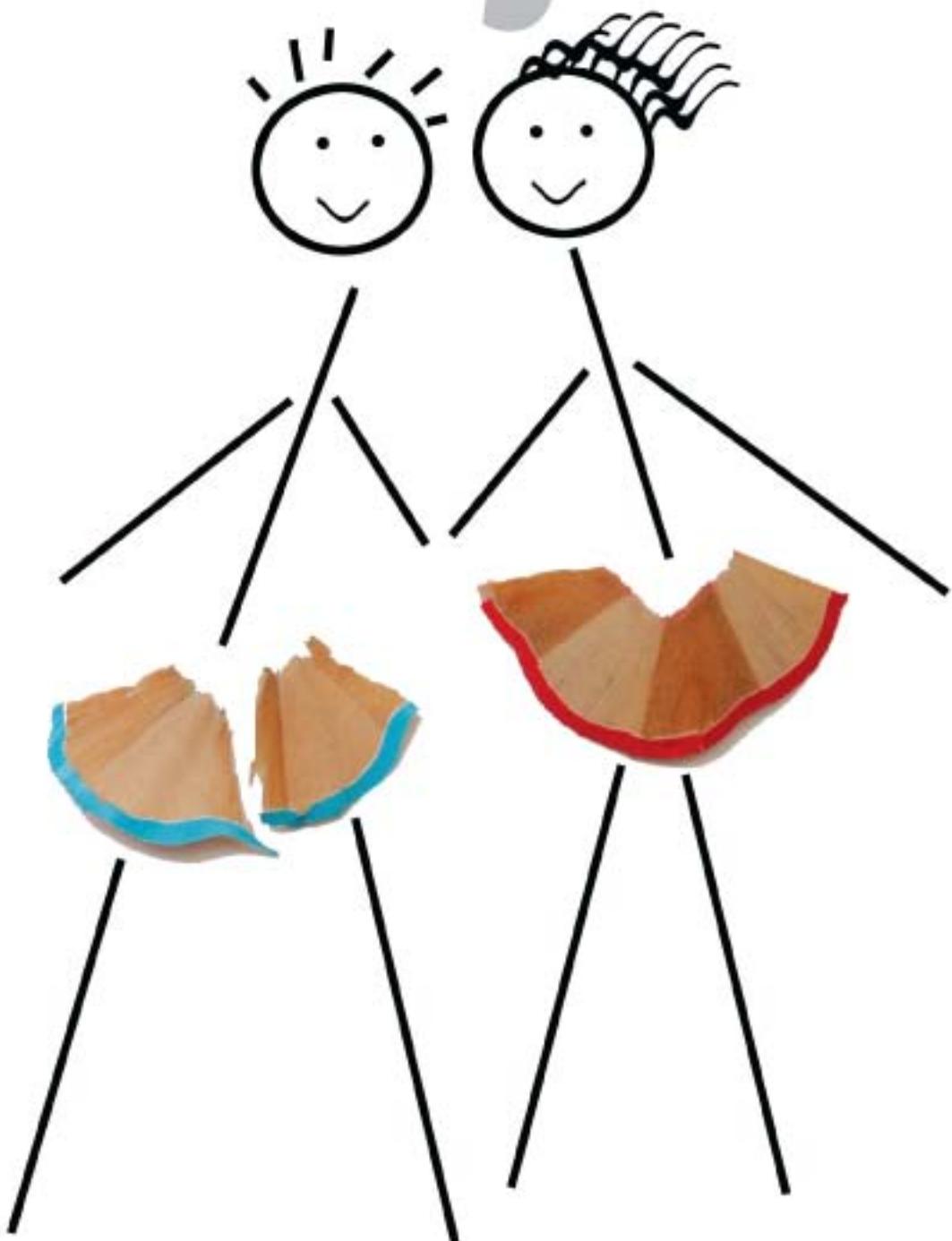
Başvuruda bulunabilmek için gerekli koşullar:

- Öğrencinin, 2007-2008 öğretim
döneminde ilköğretim okulunu veya
liseyi birincilikle bitirdiğine dair belge;
- Öğrenci ve/veya Koç Topluluğu
personeli olduğunu veya bayi çalışanı,
yan sanayi, yetkili satıcı veya
servislerinde çalıştığına dair, bağlı
bulunduğu şirketten alacağlı belge;
- Öğrencinin kimlik fotokopisi ve yeni
çekilmiş bir adet fotoğrafı.

BİZDEN HABERLER

EĞİTİM BAŞARI

Armağanı



Öğrenci velilerinin gerekli olan belgeleri çalışıkları kurumlara ya da işbirliği içinde bulunduğu şirketlerin İnsan Kaynakları Yöneticiliği'ne iletmesi gerekiyor.

İnsan Kaynakları Yöneticiliği tarafından toplanan belgeler en geç 29 Mayıs 2009 Cuma gününe kadar, Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörlüğü'ne
gönderilecek ve ödüle hak kazanan öğrencilerin isimleri Koç Holding Kurumsal İletişim Direktörlüğü tarafından duyurulacaklar.

Be..Da..Va!

Uçuyos, geziyos, yiyoş, içiyos,
yatıyos, kalkıyos,
para vermiyos...
adios!



Kullandıkça size bedava uçak, gemi, otobüs biletini kazandırın,
dilerseniz Avanspuan veren, alan vergisi bile ödetmeyecek,
hatta bedavaya yediren içeren, konaklatan;
yani kısacası bedavaya çok acayıp seyahet ettiren kart: adios.
Yapı Kredi'den.

444 0 444 | adioscard.com



 Yapı Kredi

adios, aynı zamanda WORLD özelliklerine sahiptir.