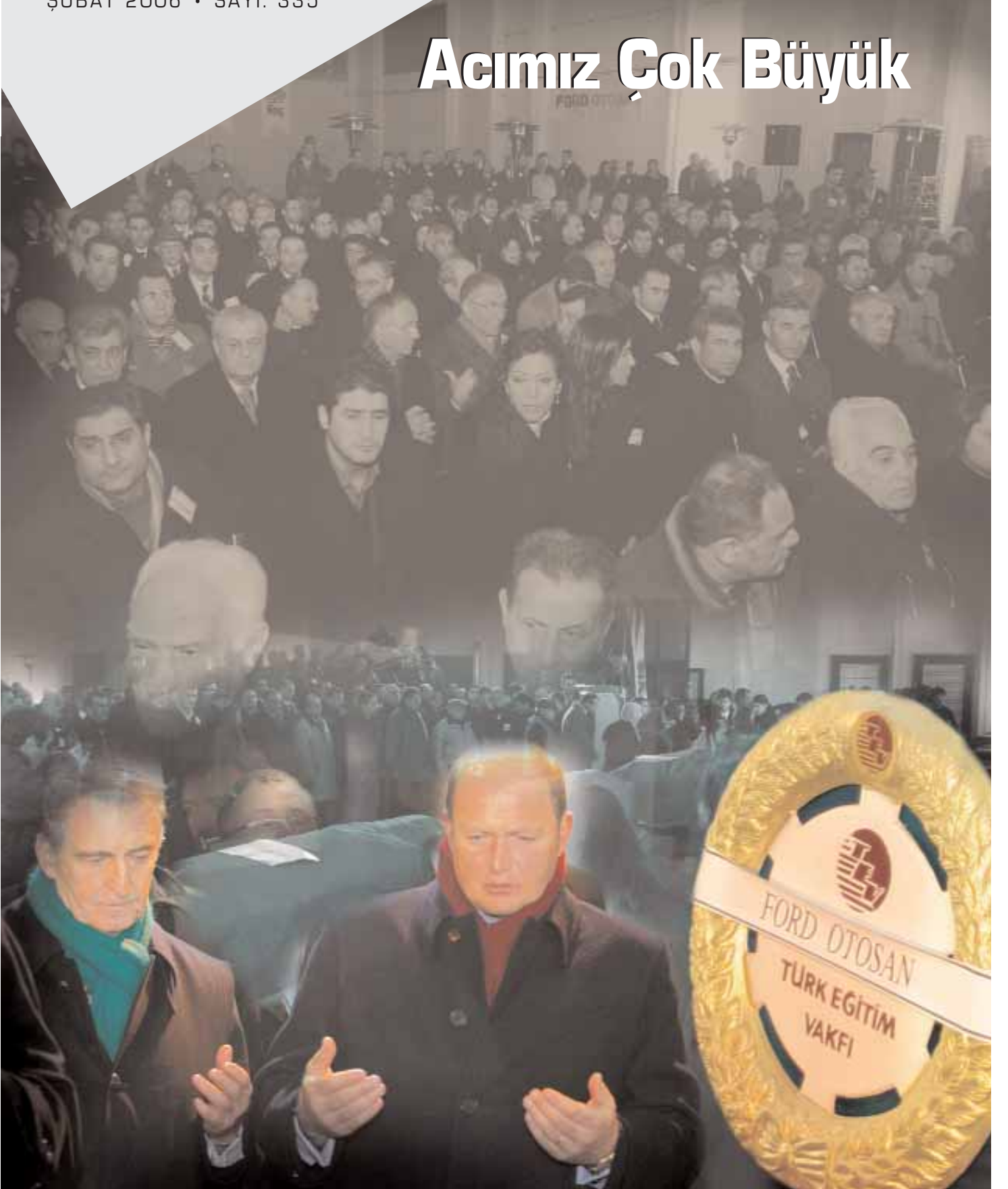


Z EN H ERLER

SEKTÖREL VİZYON

ŞUBAT 2006 • SAYI: 335

Acımız Çok Büyük



KOÇ TOPLULUĞU YASTA

Ford Otosan'ın Roma'da düzenlediği bayi toplantısında meydana gelen müessif kaza sonucunda Koç Topluluğu ve Ford Otosan 12 aile ferdini kaybetti. Topluluğu yasa boğan kaza tüm Türkiye'de büyük acı yarattı

Koç Topluluğu, 6 Şubat 2006 akşamı Roma'da meydana gelen kazayla yasa boğuldu. Ford Otosan'ın başarılı bayilere ödül vermesi amacıyla Roma'da düzenlenen toplantıya katılan Ford bayilerini taşıyan sekiz otobüsten biri, toplantının son akşam yemeğinden otele dönerken şarmpole yuvarlandı. Koç Topluluğu, meydana gelen müessif kazada Ford Otosan ailesinden 12 bayi ve eşini kaybetmenin acısını yaşıyor. Ford Otosan, kazada hayatını kaybeden veya yaralanan tüm bayilere maddi ve manevi her türlü yardımın yapılacağını açıkladı. 10 Şubat Cuma akşamı Türkiye'ye getirilen 12 cenaze Atatürk havalimanı'nda düzenlenen "hüzünlü" tören ardından defnedilmek üzere ailelerine teslim edildi. Cuma günü Türkiye'ye getirilen yedi yaralı Ford Otosan ailesi mensubu da tedavilerinin sürdürülmesi için Vehbi Koç Vakfı Amerikan Hastanesi'ne yatırıldı.

Ford Otosan tarafından Roma'da düzenlenen bayi toplantısının son akşam yemeğinden otele dönen sekiz otobüsten biri, 6 Şubat 2006 Pazartesi akşamı müessif bir kaza geçirdi. Kazada, Ford Otosan ailesinden Ankara Bayii Ali Başer ve annesi Melahat Başer, Edirne Bayii Yılmaz Tuzcu ve eşi Ruziye Tuzcu, İstanbul Bayii Ahmet Keleş ve eşi Canan Keleş, Mehmet Keleş, Kırşehir Bayii eşi Arife Erçetin, Van Bayii Erdal Çiçeksay ve eşi Emine Çiçeksay, Yalova Bayii Tahsin İşildar ve eşi Leyla İşildar hayatını kaybederken 18 bayi de yaralandı.

Koç Holding, kazanın duyulması üzerine hemen harekete geçti. Altı hastanede tedavi gören 18 bayi için yoğun bakım uzman doktorları temin edilerek hastanelere sevk edildi. Yaralıların durumu Topluluk tarafından düzenli olarak takip edildi. Kaybedilen bayi için hemen bürokratik işlemleri başlatan Koç Topluluğu, bayi

kalarının Roma'ya ulaşımı için tüm düzenlemeleri yaptı. Bayi toplantısının organizasyonunu yapan Setur, 12 bayinin ailelerinin Roma'ya gönderilmesi ve cenazelerinin Türkiye'ye getirilmesi, yaralı bayi için gereken tüm düzenlemelerin yapılması için İstanbul'da Genel Müdürlük'te bir kriz masası oluşturdu. 12 bayinin cenazesi kazadan dört gün sonra Türkiye'ye getirildi. Koç Topluluğu, bayielerin defin işlemlerini ailelerin istekleri çerçevesinde kendisi düzenledi. Ford Otosan da müessif kazada hayatını kaybeden bayielerin ailelerinin maddi tüm ihtiyaçlarının karşılanması ve bu bayiliklerin çalışmalarını sürdürmesi için gereken tüm girişimleri yaptı.

İtalya Devlet Başkanı Carlo Azeglio Ciampi, kaza nedeniyle Cumhurbaşkanı Sezer'e başsağlığı mesajı gönderirken, olaydan hemen sonra Türkiye'nin Roma Büyükelçisi Uğur Ziyal ve Roma Belediye Başkanı Walter Veltroni kaza yerinde incelemelerde bulunarak, yaralıları hastanelerde ziyaret etti.

Roma'da bayiyle birlikte olan Koç Holding Şeref Başkanı ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç da, kazanın hemen ardından yaptığı açıklamada, şunları kaydetti: "Çok güzel ve verimli geçmiş olan bir bayi toplantısının beklenmedik bir şekilde sona ermesi, hepimizi derinden üzmüştür. Çalışanlarımız, bayilerimiz ve Büyükelçiliğimiz mensupları, sabaha kadar yaralılarımızla ilgilenmişlerdir. Büyükelçimiz başta olmak üzere bütün elçilik teşkilatı bugün de seferber olarak formaliteleri

tamamlamak için gerekli girişimleri yapmaktadırlar. Roma Belediye Başkanı, şahsen kaza mahalline gelerek kurtarma çalışmalarını bizzat yönetmiştir. Sayın Büyükelçimiz başta olmak üzere elçilik mensuplarına ve acımızı paylaşan Roma Belediye Başkanı'na şükranlarımızı ifade etmek istiyorum.

Kaybettiğimiz mensuplarımıza Tanrı'dan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralılarımıza acil şifalar ve Allah'tan bizlere bir daha böyle keder vermemesini temenni ederiz."

Gözyaşları tutulamadı

Roma'da hayatını kaybeden 12 Ford Otosan mensubu için 10 Şubat Cuma akşamı Atatürk Havalimanı'nda tören düzenlendi. Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Koç

Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding Bilgi Grubu Başkanı Ali Koç ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Koç, Koç Holding CEO'su Bülend Özyaydınlı ve Koç Holding üst düzey yöneticileri ile Ford Otosan üst yönetimi ve bayielerinin, Topluluk şirketlerinin yöneticilerinin katıldığı törende gözyaşları tutulamadı.

Koç Holding Şeref Başkanı ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Rahmi M. Koç törende yaptığı konuşmada, acı duygularını "Olanlara hala inanamıyorum. Şimdiye kadar iş hayatımda böyle bir olaya ne rastladım ne de duydum. Allahın takdiri demekten başka edecek bir söz bulamıyorum" cümlesiyle anlattı. Rahmi M. Koç şöyle konuştu:





Koç Topluluğu hayatını kaybeden 12 bayinin ailelerinin her türlü maddi ve manevi ihtiyacını karşılayacak. Bu bayiliklerin çalışmalarını sürdürmesi için gerekirse yönetici gönderilecek.



“Ford Otosan’ın Roma’da yapılan bayiler toplantısına katılmak üzere özellikle New York’tan gelmişim. Şehir turları yapıldı, alışverişler oldu, fevkalade verimli bir bayi toplantısı yaptık. Ford Otosan’ın elde ettiği birincilik bayilerimiz sayesinde olmuştu ve bunu kutluyorduk. Son akşam yemek dönüşü olan oldu.

Böyle başarılı bir bayi gezisi ve toplantısının bu şekilde burada sona ereceği hiçbirimizin aklından geçmezdi. Olanlara hâlâ inanamıyorum. Şimdiye kadar iş hayatımda böyle bir olaya ne rastladım ne de duydum. Allah’ın takdiri demekten başka edecek bir söz bulamıyorum. Şu anki tek tesellimiz yaralı dostlarımızdan gelen iyileşme haberleri olmaktadır. Bu mües-sif olaydan sonra Büyükelçiliğimiz, Ford Otosan, Setur ve Koç Allianz yetkilileri yaralıların bakımı, bir grup bayimizin Türkiye’ye dönüşü ve de cenazelerin getirilmesi için ellerinden gelen bütün imkânları kullandılar.

Dışişleri Bakanlığı ve Türk Hava Yolları’na burada şükranlarımı bildirmek istiyorum. Bayilerimizin işlerinin aksamaması için gerekli girişimler başlatılmıştır.

Koç Topluluğu olarak gereken her türlü yardım yapılacaktır. Bunu bir defa daha altını çizerek belirtmek istiyorum..

Bazı yaralıları tarifeli uçakla, bazıları da ambulans uçakla gelmiştir ve Amerikan Hastanesi’ne yerleştirilmiştir. Kalan yedi kişi de ambulans uçakla haftaya getirilecektir. Amerikan Hastanesinin tüm imkanları seferber edilmiştir.

Vefat eden dost ve bayilerimize Koç Ailesi, Koç Topluluğu ve şahsım adına Allah’tan rahmet, geriye kalanlara da sabır ve uzun ömürler dilerim. Allah böyle bir acıyı kimseye bir daha göstermesin.”

Törende bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, da “Sevgili dostlar” diye başladığı konuşmasını güçlükle tamamlayabildi. Mustafa V. Koç konuşmasını “Bugün çok zor bir görevi üstlendim. İnanın şu anda üzüntümü ifade edecek kelimeleri bulmakta zorlanıyorum. Pazartesi akşamı Roma’dan gelen haber sadece Ford Otosan ailesini değil, tüm Türkiye’yi derinden sarstı. Büyük Koç Ailesi olarak bugün, bu kez ne yazık ki acımızı paylaşmak için ve birbirimizden bu zor günümüzde güç almak için bir aradayız” diye sürdürdü.

Son derece başarılı bir yıl geçiren Ford Otosan’ın bayileri için Roma’da düzenlediği toplantının beklenmedik bir şekilde, ani ve elim bir trafik kazası ile sonuçlandığını belirten Mustafa

V. Koç, konuşmasını şöyle tamamladı: “Ailemizden 12 kıymetli ferdimizi ne yazık ki kaybettik. Koç Topluluğu olarak, vefat eden bayilerimizin işlerinin aksamaması için Ford Otosan şirketimiz tarafından maddi manevi her türlü destekte bulunulacak, bayilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap verilecektir. Bizler için, bayi teşkilatımız daima iş ortağımız olmaktan öte şeyler ifade etmiştir. Büyüklerimizden böyle gördük, böyle yaşadık. Koç Topluluğu’nun tüm fertleri olarak, vefat eden bayilerimiz ve eşlerinin acısını hepimiz içimizde hissediyoruz. Acımız gerçekten çok büyük. Ankara Bayimiz Ali Başer ve annesi Melahat Başer, Edirne Bayimiz Yılmaz Tuzcu ve eşi Ruziye Tuzcu, İstanbul Bayimiz Ahmet Keleş ve eşi Canan Keleş, Mehmet Keleş, Kırşehir Bayimizin eşi Arife Erçetin, Van Bayimiz Erdal Çiçeksay ve eşi Emine Çiçeksay, Yalova Bayimiz Tahsin Işıldar ve eşi Leyla Işıldar, Sizleri her zaman saygıyla hatırlayacağız. Çok kıymetli dostlarımıza Allah’tan rahmet, Başer, Tuzcu, Keleş, Erçetin, Çiçeksay ve Işıldar Aileleri ve yakınlarına başsağlığı, geride kalanlara sabır ve uzun ömürler diliyorum.”

TÜPRAŞ'A DEV YATIRIM



Tüpraş yönetimi, (soldan sağa) Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Tüpraş Yönetim Kurulu Üyesi Erol Memioğlu, Tüpraş Yönetim Kurulu Üyesi Temel Atay, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Tüpraş Başkan Vekili Ömer M. Koç, Koç Holding ve Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Özelleştirme İdaresi Temsilcisi Tüpraş Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Köktaş, Koç Holding CEO'su ve Tüpraş Yönetim Kurulu Üyesi Bülend Özaydınlı, Tüpraş Yönetim Kurulu Üyesi Cüneyt Ağca ve Tüpraş Denetleme Kurulu Üyesi Ali Tarık Uzun'un katılımıyla yaptığı ilk toplantısında yatırım kararı aldı.

Koç Holding, Aygaz, Opet ve Shell tarafından kurulan Enerji Yatırımları A.Ş., Tüpraş'ın yüzde 51 oranındaki çoğunluk hissesi için ihalede verilen 4 milyar 140 milyon dolarlık bedeli 26 Ocak'ta peşin ödeyerek yönetimi devraldı. Yönetim Kurulu'nun ilk toplantısında Tüpraş'a 400 milyon dolar rehabilitasyon, 25 milyon dolar da çevre yatırımı yapılması kararı alındı

Koç Holding, Aygaz, Opet ve Shell tarafından kurulan Enerji Yatırımları A.Ş., Tüpraş'ın yüzde 51 oranındaki çoğunluk hissesi için ihalede verilen 4 milyar 140 milyon dolarlık bedeli 26 Ocak'ta peşin ödeyerek yönetimi devraldı. Yönetim Kurulu'nun ilk toplantısında Tüpraş'a 425 milyon dolarlık rehabilitasyon ve çevre yatırımı kararı alındı.

Peşin ödeme yapıldı

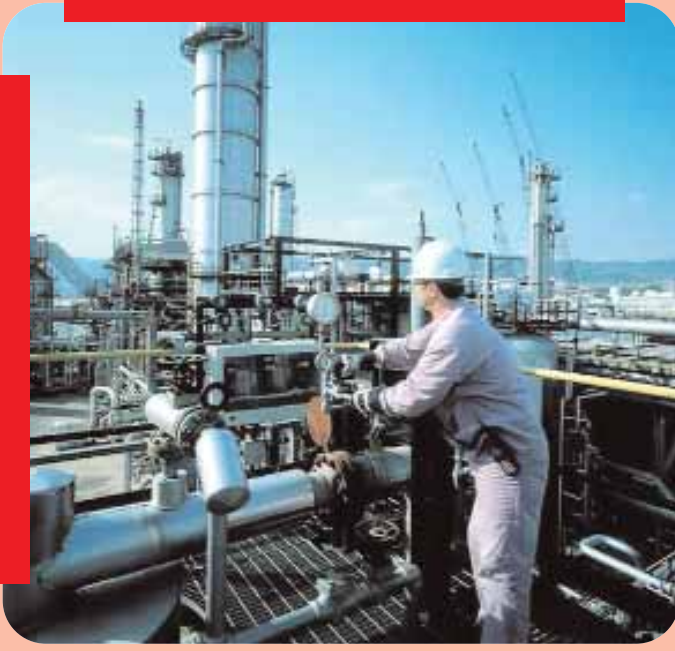
Tüpraş'taki T.C. Başbakanlık Özelleştirme İdaresi'ne ait yüzde 51 oranındaki kamu hissesi, Koç Holding, Aygaz, Opet ve Shell tarafından kurulmuş olan Enerji Yatırımları A.Ş.'ye 26 Ocak'ta im-

zalanan hisse devir anlaşmasıyla devre-dildi.

12 Eylül 2005 tarihinde Tüpraş'ın yüzde 51'inin blok satışı için yapılan ihale-yi en yüksek teklif olan 4 milyar 140 milyon dolar ile Koç-Shell Ortak Girişim Grubu kazanmıştı. İhale Şartname-si gereği, Tüpraş hisselerini devralmak üzere söz konusu Ortak Girişim Grubu tarafından Enerji Yatırımları A.Ş. adında bir anonim şirket kuruldu. Bu şirkette, Koç Holding A.Ş. yüzde 75, Aygaz A.Ş. yüzde 20, OPET Petrolcülük A.Ş. yüzde 3, Shell Overseas Investment B.V. yüzde 1.9 ve The Shell Company of Turkey Ltd. binde 1'lik hisseye sahip.

26 Ocak'ta düzenlenen törenle konsor-siyum 4 milyar 140 milyon dolarlık ihale alım bedeli Özelleştirme İdaresi'ne peşin olarak ödenerek çoğunluk hissesi devralındı. Bu tutar aynı zamanda Türkiye'de bugüne kadar yapılan özelleştirmeler arasında tek kalemde öde-nen en yüksek rakam olma özelliğini taşıyor.

Tüpraş'ı mevcut konumundan çok daha iyi yerlere ve sektöründe Avrupa'da etkili bir oyuncu haline getirmek doğrultusunda strateji belirleyen Koç Topluluğu, bu büyümeyi sağlamak üzere şirketin devam eden yatırımlarının da en kısa sürede tamamlanmasını hedefliyor.



Avrupa'nın yedinci büyük rafinerisi

Türkiye'nin meydana getirdiği en önemli ekonomik varlıklardan biri olan Tüpraş, Türkiye'nin halihazırda tek rafinaj kuruluşu. Tüpraş, dört rafinerisi, petrokimya tesisi, deniz taşımacılığı şirketi, yıllık 27.6 milyon ton ham petrol işleme kapasitesi, 10 milyar doları aşan net satışları ile Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu olma özelliğini taşıyor.

Avrupa normlarında üretim yapmakta olan Tüpraş, kapasitesi itibarıyla da Avrupa'nın en büyük yedinci rafineri şirketi konumunda. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin tek yakıt ikmalcisi olan Tüpraş, yüksek petrol ve petrol ürünleri stoklama kapasitesi ile kriz dönemlerinde Türkiye'nin enerji kaynağı güvencesi olma görevini de yürütüyor. Türkiye'nin 2005 yılında 31 milyon ton düzeyinde olan petrol ürünleri tüketiminin yüzde 60'ından fazlası Tüpraş tarafından karşılandı. Avrupa'da her iki kişiden birinin araç sahibi olduğu ve Türkiye'de her on kişiye bir araç düştüğü göz önüne alındığında, Türkiye'nin petrol ürünleri tüketiminin önümüzdeki yıllarda daha hızlı artacağı ve Tüpraş'ın ülke ekonomisine katkısının giderek yükselmesi bekleniyor.

İhracatını da önemli ölçüde artıran Tüpraş, İtalya ve Amerika başta olmak üzere, çeşitli ülkelere 2005 yılında 3.8 milyon ton ürün ihracatı gerçekleştirdi. Ucuz hammadde temin kaynaklarına yakınlığı ve yatırımları nedeniyle Akdeniz rafinerileri arasında önemli rekabetçi avantajlara sahip olan Tüpraş'ın stratejik önemi de gün geçtikçe artıyor.

Dünyada petrol ürünlerine olan talebin yüksekliği ve rafinaj kapasitesi sıkıntısının bulunması, komşu ülkelerin çoğunluğunun petrol üreticisi olması, Türkiye petrol ürünleri pazarının giderek büyümesi, Tüpraş'ın stratejik ve ekonomik önemini artıran diğer faktörler.

İnsan kaynakları korunacak

Şirketin bünyesinde bulunan ve sektörle özdeşleşmiş deneyimli insan kaynaklarını, Tüpraş'ın en önemli varlıklarından biri olduğunu vurgulayan Koç Topluluğu, mevcut insan kaynağının korunmasını ve geliştirilmesini de öncelikli olarak gündemine aldı.

Koç Topluluğu, enerji sektöründe ulusal ve uluslararası alanda büyüme stratejisi doğrultusunda gerçekleştirdiği bu alım ile Türkiye'deki lider konumunu pekiştireceği gibi, dünyanın 200 büyük şirketi arasında yer alan tek Türk şirketi olma ayrıcalığına da sahip olacak. Çoğunluk hisselerinin devrinin ardından, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** başkanlığında Şirket Genel Müdürlüğü'nde tüm üyelerin katılımıyla toplanan Tüpraş Yönetim Kurulu, Tüpraş'ın 2006 yılında yürüteceği ticari faaliyetler, yatırım planları ve insan kaynakları politikaları konularında kararlar aldı.

Yatırım kararı

Yapılan görüşmeler sonucunda, şirketin 2006 Yılı Bütçe ve Çalışma Progra-





mının gözden geçirilmesine, ihracat ile yurt içi satışlar arasında optimizasyon çalışması yapılmasına karar verildi. Yönetim Kurulu ayrıca, Tüpraş'ın mevcut yatırım planlarını ve şirket yönetiminin ek yatırım önerilerini değerlendirdiği toplantıda, devam etmekte olan yatırımlardan kalan yaklaşık 400 milyon dolar tutarındaki İzmit Rafinerisi yeni reformer ve dizel kükürt giderme, Kırıkkale Rafinerisi yeni reformer ve dizel kükürt giderme üniteleri, İzmit Ra-

Tüpraş Yönetim Kurulu ilk toplantısında, istihdamın artırılması ve üstün başarı gösteren personelin Koç Topluluğu şirketlerindeki mevcut uygulamalar paralelinde ödüllendirilmesini kararlaştırdı. Tüm çalışanlara da yarım maaş tutarında ikramiye ödendi

finerisi benzin kükürt ve benzen giderimi üniteleri ile İzmir Rafinerisi benzin kükürt giderme ünitesi yatırımlarına devam edilmesini onayladı. Ayrıca rafinerilerde 2006 yılında yaklaşık 25 milyon Amerikan Doları tutarında çevre yatırımı yapılmasına karar verildi. Şirketin ileriye yönelik yatırım ihtiyacının belirlenmesi amacıyla, Batman Rafinerisi'nin ürün kalitesinin iyileştirilmesi ve kapasite kullanımının artırılması; Körfez Petrokimya Tesislerinin mevcut çalışma imkânlarının değerlendirilmesi ile Türkiye ve çevre ülkeler akaryakıt ihtiyaç ve tüketimini dikkate alarak yeni bir rafineri yatırımının yanı sıra mevcut kapasitenin artırılması ko-

nularında fizibilite yapmak üzere Şirket yönetimi görevlendirildi. İnsan kaynakları politikasını da değerlendiren Yönetim Kurulu, şirkete 2000'den bu yana kapsamlı personel alımı yapılmadığını belirterek, yapılacak çalışmalardan sonra belirlenecek yapıya göre yeterli sayıda kapsam içi ve kapsam dışı personelin istihdamını kararlaştırdı.

Tüm çalışanlara ikramiye

Yönetim Kurulu ayrıca, üstün başarı gösteren personelin Koç Topluluğu şirketlerindeki mevcut uygulamalar paralelinde ödüllendirilmesini de kararlaştırdı. Tüm çalışanlara da yarım maaş tutarında ikramiye ödendi.

YAPI KREDİ'YE HOŞ GELDİN ZİYARETİ



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı ile üst düzey yöneticiler, Yapı Kredi Bankası Genel Müdürlüğü'ne, "Koç Topluluğu'na hoş geldiniz" ziyareti yaptılar.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mustafa V. Koç** ve Koç Holding CEO'su **Bülend Özaydınlı**, 2 Şubat'ta Yapı Kredi Bankası'nın Levent'teki Genel Müdürlüğü'ne yaptıkları ziyarette Yapı Kredi çalışanlarına "Koç Topluluğu'na hoş geldiniz" mesajı verdiler.

Yönetimi 28 Şubat 2005'te Koç Holding ve İtalyan bankacılık grubu UniCredit'e geçen Yapı Kredi Bankası, Koç Holding'le tanıştı. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç ve Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı ile Koç Holding Finansman Grubu Başkanı **Rüşdü Saraçoğlu**, Koç Holding Stratejik Planlama Grubu Başkanı **Tamer Haşimoğlu**, Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Başkanı **Hasan Bengü** ve Koç Holding Denetim Gurubu Başkanı **Ali Tarık Uzun** 2 Şubat'ta Yapı Kredi Bankası Genel Müdürlüğü'ne bir ziyarette bulundular. Yapı Kredi Bankası'nın üst düzey yöneticilerinin de katıldığı toplantıda, Mustafa V. Koç "Koç Topluluğu adına hepimizi sevgiyle, saygıyla selamlıyor ve Topluluğumuza hoş geldiniz diyorum" sözleriyle başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Yapı Kredi Bankası gibi köklü ve saygın bir bankanın Koç Topluluğu'nun bünyesine katılması bizleri gurur-

landırıyor. Birlikteliğimizin yaratacağı sinerjinin, yalnızca iki kuruma değil, Türk bankacılık sektörüne de çok olumlu etkileri olacağını biliyorum. Çünkü inanıyorum ki, Yapı Kredi ve Koçbank'ın birleşmesi, bir artı birin üç edeceği bir denkleme yaratacaktır." Konuşmasını Koç Topluluğu'nun felsefesini anlatarak sürdüren Mustafa V. Koç şöyle devam etti: "Yapı Kredi'nin hisselerini Eylül ayında devraldık. Bundan sonraki aşama, bu yılın ilk yarısında iki bankayı birleştirmek ve entegrasyonu sene sonuna kadar tamamlamaktır. Yapı Kredi Bankası ile birlikte çok kısa süre içinde Türkiye'de finans sektöründe faaliyet kategorilerinin çoğunda lider olacağımız konusunda hiç kuşkuymuz yok."

Mustafa V. Koç, Yapı Kredi Bankası'nın Koç Topluluğu'na katılmasıyla Finansman Grubu'nda oluşan yeni büyüklükleri de şöyle özetledi: "Bu birleşmenin görünen ilk sonuçlarını şöyle sıralayabiliriz. Birleşme sonucunda 36 milyar toplam aktif büyüklüğe, 15 milyar YTL'lik kredi hacmine ve ülke çapında 575 noktada hizmet veren bir şube ağına ulaşacağız. Türkiye çapında müşteri sayımız ise 7 milyon olacak. Bu da toplam aktif büyüklüğü, kredi hacmi, mevduat ve şube sayısında Türkiye'nin üçüncü büyük özel bankası ola-

cağımız anlamına geliyor. Ürünler bazında bakıldığında ise kredi kartları, aktif yönetimi, aracılık, leasing ve faktöringde birinci, tüketici kredilerinde ikinci, kurumsal kredilerde üçüncü olacağız. Yapı Kredi Bankası ile birlikte Yapı Kredi Sigorta hisselerini de satın almış olduk. Toplam olarak bakıldığında, sigortacılıkta da bir numaraya yükselmiş olacağız."

Mustafa V. Koç konuşmasını şöyle tamamladı: "Topluluk olarak sahip olduğunuz global vizyona güvenerek diyoruz ki, artık 'oyun alanımız dünya'. Bugün bulunduğumuz konuma ve potansiyellerimize bakarak, geniş bir vizyonla ve doğru zamanda hareketle bu hedefi gerçekleştirebileceğimizi biliyoruz... Topluluk olarak en hassas olduğumuz konulardan biri de çalışan memnuniyetidir. Biz, Topluluğumuzu her zaman için büyük bir aile olarak kabul ettik. Şimdi sizler de ailemizin bir parçası oldunuz." Koç Holding CEO'su Bülend Özaydınlı da Yapı Kredi Bankası yöneticilerine Koç Holding'i anlattı. Özaydınlı, Koç Holding'e bağlı tüm şirketler ve holdingin 10 yıllık stratejik büyüme planını aktardığı sunumunda, Vehbi Koç Vakfı'na bağlı hastanelerden okullara, müzelerden sosyal sorumluluk yürüten bağlı vakıflara kadar tüm Topluluk hakkında ayrıntılı bilgi verdi.

DİVAN 50. YAŞINI KUTLUYOR

Türkiye’de turizmin önderi olarak kabul edilen Divan Grubu 50. yaşını kutluyor. Divan Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, 50 yıldır Türkiye’de turizm ve otelcilik sektörünün liderliğini yapan Divan markasının güven ve kalitenin sembolü olduğunun altını çizdi.

Koç Topluluğu’nun otelcilik, yiyecek ve içecek sektöründe faaliyet gösteren Divan Grubu, 50’nci yılını görkemli bir geceyle kutladı. 16 Ocak 1956 yılında Türk özel sermayesi ile kurulan ilk otel olan Divan Otel’inde düzenlenen gecede konuşan Divan Grubu Yönetim Kurulu Başkanı **Semahat Arsel**, Koç Topluluğu’nun kurucusu **Vehbi Koç**’un, bundan 50 yıl önce turizmin önemini kavradığını ve geleceğine inandığını vurgulayarak “Türkiye’nin en büyük gelir kaynaklarından birinin turizm olabileceğini görebilmişti” dedi.

Kültür ve edebiyatın buluşma mekânı

Semahat Arsel konuşmasını şöyle sürdürdü: “Nitekim o görüşle 1954’te Divan Otel’inin temelini atarak, 16 Ocak 1956’da hizmete açmıştı. Tamamiyle Türk sermayesi ve girişimcilik ruhuyla yapılan Divan, o tarihte 98 odalı küçük bir butik-otel olarak devreye girmişti. Otelin ismi ‘Divan’, 1950’lerin önemli edebiyatçılarının oluşturdukları bir kurul tarafından yapılan yarışma sonucunda seçilmişti. Başlangıç döneminde, Divan Otel’ini yönetmek üzere İsviçre’den deneyimli kadrolar görevlendirildi. Yurtdışından gelen bu kilit elemanlar, yanlarında çalışan Türk gençlerini ilerinin hocaları olarak yetiştirdiler. Bilhassa, İsviçreli pastacı Kunderl’in çikolata ve pastalarının ünü oteli aşarak Türkiye’ye yayıldı.” “Divan-Bar”ın dönemlerinin önemli yazarlarının, sanatçıların ve gazete sahiplerinin buluşma yeri haline geldiğinin altını çizen Semahat Arsel “Merhum **Nadir Nadi Bey** her gün uğradığı için, Nadir Bey’e ‘Divan Nadi’ lakabı bile takılmıştı” dedi. İş toplantılarının ilk defa Divan ve Hilton’da başladığını, Türk mutfağını uygulayan Divan Lokantası ve pastanesinin ilgi



Divan Grubu
Yönetim
Kurulu Başkanı
Semahat Arsel

odağı olduğunu anlatan Semahat Arsel, şöyle devam etti: “Peş peşe açılan Hilton ve Divan otelleri, 1950’li yılların ikinci yansında bugünkü Türk turizminin öncülüğünü yapıp, çalışan elemanlara adeta birer okul oldular ve o zamana kadar Türkiye’de var olmayan modern-turizm zihniyetini ve bilgisini devreye soktular. Maalesef Türk aileleri, turizmi ve hizmet sektörünü uzun yıllar küçümsediler, benimseyemediler. Oysa, hizmet sektörü 2000’li yılların en gözde iş kollarından biri oldu.” Türkiye’de turizmin daima ülkenin politik, ekonomik ve yaşadığı doğal afetler çizgisiyle paralel gittiğini belirten Semahat Arsel, “Ne yazık ki 1960’larda, 1970’lerde ülkemizin yaşadığı ideolojik çatışmalar, karışıklıklar, yokluklar ve karaborsalar, uluslararası otel zincirlerinin Türkiye’ye gelme-

sini önlediği gibi, mevcut oteller ayakta kalma savaşı verdiler. Bu kargaşadan biz de nasibimizi aldık. Her sorun, hepimizi biraz daha kamçıladi, biraz daha dikkatli ve azimli olmayı öğretti” dedi.

50 yılın markası

Semahat Arsel konuşmasını şöyle tamamladı: “Divan’da, insan faktörü ve müşteri memnuniyeti daima ön planda tutuldu. 50. yılımızı kutlarken, bize güvenen Divan müşterilerimize, Divan dostlarımıza ve çalıştığımız firmalara özellikle teşekkür ederiz. Yöneticilerimize ve çalışanlarımıza teşekkür ediyoruz. Candan gayret, emek ve sevgileriyle Divan’la özdeşleştiler. Dileğim, Koç kültürü ve kalite anlayışıyla Divan Grubu’nun gelecekte de birçok başarılı yıllarını kutlayabilmesi.”

2010'DA 12 DİVAN HOTEL

D Divan Genel Müdürü **Kamil Berk** de otelcilik alanında işletmecilik modeli ile büyümek istediklerini belirterek, 2010 yılına kadar olan hedeflerini şöyle özetledi:

"Otel zincirini 12'ye çıkarmak. Endüstriyel yemekte günde 120 bin kişiye yemek servisi verir duruma gelmek. Ziyafet, restoran, kafeterya, pastane ve Express sayısını 80 noktaya çıkarmak."

Otelcilik, yiyecek ve içecek sektöründe faaliyet gösteren Divan Grubu, 50. yılını kutladı. 16 Ocak 1956 yılında Türk özel sermayesi ile kurulan ilk otel olan Divan, 6 olan otel sayısını, 2010 yılına kadar 12'ye çıkarmayı hedefliyor.

Divan Grubu, Türkiye çapında 6 otel, 6 pub, 3 brasserie, Express markası altında 27 fırın, 10 kafeterya, 7 endüstriyel yemek markası, ayrıca Rusya'da 8 fırın ve 1 brasserie ve market ürünleri markası DVN'yi bünyesinde barındırıyor.

Divan Genel Müdürü Kamil Berk, Divan'ın 50 yılı, geleceğini ve yeni projeleri hakkında Bizden Haberler'in sorularını yanıtladı.

Divan kısa bir süre önce 50. yılını kutladı. Böylesi tarihi bir döneme tanıklık eden bir yönetici olarak duygularınızı öğrenebilir miyiz?

Açıkçası sadece ben değil, birlikte çalıştığım bütün arkadaşlarım hemen hemen aynı duygular içindeyiz. Öncelikle son derece heyecanlı ve mutluyuz. Divan son iki yıl içinde büyük bir büyüme gösterdi. Bunun da 50. yıla denk düşmesi bize çok büyük bir mutluluk verdi.

50. yılı resmen kutladınız ama bu döneme özel farklı etkinlikler var mı?

16 Ocak'ta 50. yılımızı kutladık. Bu kutlama dışında müşterilerimiz, misafirlerimiz ve çalışanlarımıza yönelik kimi farklı etkinliklerimiz ya da ürünlerimiz olacak. 50. yıla yönelik birkaç tane ürün de olacak. Örneğin çikolata konusunda farklı çalışmalarımız olacak. Kısa bir süre sonra yayınlanmak üzere çikolata ile ilgili bir albüm çalışmamız var.

Divan'ın pastane ve oteller ile başlayıp günümüzde farklı açılımlara ulaşan bir öyküsü var. En başta böyle bir gelişme beklenmiyordu herhalde?

Aslında bundan uzun yıllar önce Vehbi Koç'un kurduğu otel, pastane ve restorandan oluşan daha sonra da bar ve pub'ın eklenmesiyle hayata geçirilen Divan, İstanbul'un sosyal hayatı için çok önemliydi ve İstanbullular için önemli bir buluşma noktası olmuştu. O döneme bakıldığında, Divan'da da Koç Topluluğu'na damgasını vuran ileri görüşlülüğü görüyorsunuz. O dönemde otel yönetiminde İsviçreli yöneticiler görev yapmış ve yanlarında Türk ekipler yetiştirmişler. Daha sonra pastane için Almanya ve İsviçre'den çikolata ve pasta şefleri gelmiş. Onların yanında da çok önemli personel yetişmiş. Divan; cafe'si, pastanesi, lokanta ve pub'ıyla son derece güçlü bir marka haline gelmiş. Biz son beş yıllık dönemde penetrasyonumuzu artırarak, markayı daha geniş kitlelere yaymaya çalıştık. Son iki yıl bunu yaparken, Migros'lar içerisinde "Ekspres" markası altında ürünlerimizin sayısını artırdık. Böylece Divan markasını çok daha geniş kitlelere yayma olanağını bulduk. Son iki buçuk yılda da "Yedi" markasını kurduk ve o markayla endüstriyel yemek alanında 72 bin kişiye aşağı yukarı 100 bin öğün civarında hizmet veriyoruz. Bunun dışında çok önemli iki konumuz daha var. Bunlardan ilki Divan Ziyafet. 2005 yılında 165 bin kişiye ziyafet hizmeti verdik. Geçen yıldan bu yana bu hizmeti Fenerbahçe Faruk Ilgaz Tesisi'nde de sürdürüyoruz. Ziyafet alanında özellikle gerek lojistik gerek altyapı gerekse know-how açısından son derece iddialı bir durumdayız. Hizmetimiz sadece belirli mekânlarla ya da otellerle sınırlı değil. Türkiye'nin her yerinde, her türlü organizasyona hizmet vermeye hazırız. Bunun için bir mobil mutfağımız var. Bu tır mutfakla istediğimiz yerde hizmet verebiliyoruz. Bunun yanı sıra 2005 yılında yeniden konumlandığımız "DVN" market ürünlerimiz var. Burada çok kaliteli market ürünlerini, niş bir pazarı hedefleyerek satışa sunduk.



Divan Genel Müdürü Kamil Berk

Gerçekten de çok iyi bir şekilde kabul gördüğümüzü söyleyebilirim. Gerek yılbaşında, gerekse yılbaşı sonrası ürünlerimiz çok çabuk tükendi. Ancak bu mutlaka bir niş market olarak kalacak. 2005'te ayrıca pastanelerimizi yeniden konumlandırdık. Bunu yaparken özellikle "Ekspres"lerde satılan ürünlerle Divan Pastaneleri'nde satılan ürünleri tamamen ayırdık. Pastanelerin dekorasyonu son üç yıldır yürütülen bir programla zaten yenilenmişti. Hepsi aşağı yukarı aynı görünümü kazandı. Bununla birlikte ürünlerde de değişiklik yaptık. Kimi eski ürünlerimizi devam ettirirken pek çok yeni ürün de ekledik. Sadece pasta ve pastane ürünlerinde değil çikolatada da bunu gerçekleştirdik.

Belirli mekânlar dışında verilen hizmetler için bir sayı kısıtlaması var mı?

Hayır, böyle bir kısıtlama yok. Türkiye'nin her yerinde istenilen sayıya hizmet verebilecek bir kapasitedeyiz. Bir süre önce Sam-sun'da yapılan "Mavi Akım" imza töreninin yemek hizmeti Divan tarafından sağlandı. Türkiye'nin her yerinde bu hizmeti verebiliriz. Bu bir baraj açılışı da olabilir, bir düğün de olabilir. Bu hizmeti zaten uzun yıllardır veriyorduk ama son dönemde altyapımız ve lojistikimiz daha da güçlendi.

www.kocbayi.com portalının üyelerine yönelik kampanyasında, Koç bayiiileri araç alımında indirim şansına sahip oldu. Birmot'un Operasyonel Süreçlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Şahin ve bu uygun kampanyadan indirimli araç satın alan Hasköy Arçelik Bayii Mehmet Akbay, site ve kampanyayla ilgili sorularımızı yanıtladı



“TÜM KOÇ ŞİRKETLERİNİN VE BAYİLERİNİN ORTAK BİR E-PLATFORMDA BULUŞMASI ÇOK YARARLI”

Öncelikle Koç Topluluğu'ndaki geçmişinizi öğrenebilir miyiz? Hangi departmanlarda, ne gibi görevlerde bulundunuz?

Koç Topluluğu'na girişim, 1997 Şubat'ında İstanbul Fruehauf Taşıt Araçları San. ve Tic. A.Ş. ile oldu. İnsan Kaynakları Uzmanı olarak çalışmaya başladığım bu şirkette 2001 başına kadar İnsan Kaynakları Sorumlusu olarak görev yaptım. 2001 yılında Otokoç, Standard Belde, Motor Ticaret, Ege Oto, Toroto, Otomotor ve Kuzey Motorları şirketlerinin yeniden yapılanarak Otokoç çatısı altında birleşmesi sürecinde İnsan Kaynakları Yönetim fonksiyonunu üstlendim. Otokoç'ta sırasıyla İnsan Kaynakları & Kalite Sistemleri Müdürlüğü ve Antalya Şube Müdürlüğü görevlerinde buldum. 2005'in ilk yarısında Birmot ve Otokoç'un "Güç Birliği" sürecinde yine İnsan Kaynakları'nda çalıştım. Yılın ikinci yarısında ise Birmot Zincirlikuyu ve Küçükyaılı temsilciliklerinde Şube Müdürü görevini

yaptım. 1 Ocak'tan bu yana Birmot'un Operasyonel Süreçlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyorum.

kocbayi.com bayi portalının üyelerine yönelik kampanyasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Topluluk sinerjisini ortaya koyması açısından örnek bir uygulama olduğunu düşünüyorum. "Tüketicieye en yakın topluluk olma" ana portföyümüz, Koç Topluluğu içindeki bu ve benzeri çalışmalarla da destekleniyor. Bütünlüğümüzün bir kez daha vurgulanması ve bayilerimizle olan sinerjinin daha da pekiştirilmesi amacı ile ortaya çıkan bu çalışma, Koç bayilerine ciddi katkılar sağladığı kadar, bize de yeni iş olanakları sunuyor.

Koç Topluluğu'ndaki bayilerin önemini nasıl açıklıyorsunuz?

Vehbi Bey'in "Bir malı üretmek kadar satmak da önemlidir" sözü bu durumu tama-

men özetliyor aslında. Özellikle üç açıdan topluluk bayilerinin çok büyük önemi var. Birincisi, bulunmuş oldukları şehir ve bölgelerde ailenin en önemli fertleri olarak Koç Topluluğu'nu temsil ediyorlar. İkincisi, topluluk içinde yer alan şirketlerin ürün ve hizmetlerini nihai tüketiciyle buluşturuyorlar. Üçüncüsü ise çevrelerinde ve faaliyet gösterdikleri bölgelerde örnek gösterilen, birçok konuda takip edilen girişimciler oluyorlar. Diğer taraftan rekabetin her geçen gün tırmandığı pazar ekonomisinde başarılı olabilmek için, müşteri odaklı çalışan güçlü bir bayi teşkilatı son derece önemli.

Siz portaldaki bu kampanyanın etkilerini nasıl buldunuz? Genel olarak Ford ve Fiat'a olan ilgiyi nasıl etkiledi?

Topluluk olarak öncü olduğumuz bir alanda bilgi ve iletişim teknolojileri altyapımız. Fiat tarafında çok kuvvetli bir müşteri takip ve kayıt sistemimiz var. Dönemsel olarak

müşteri datalarımızı segmente ederek çeşitli kampanyalar yapıyoruz. Ancak portaldaki kampanya başladığı andan itibaren bizimle temas kuran yeni tanıştığımız Koç Şirketleri bayileri olduğunu görünce, ne kadar doğru bir iş yaptığımız ortaya çıkmış oldu.

Bu kampanya satış rakamlarına nasıl yansıdı?

Birmot Zincirlikuyu Şubesi olarak, kampanyanın portalda açıklandığı ilk aydan itibaren "Tamamı yeni tanıştığımız Koç şirketleri bayilerine" olmak üzere ilave dört adetlik satışımız oldu. Türkiye genelinde Fiat'ın bu kampanyadaki ilk aya ait toplam performansı 222 adettir. İlk olması ve kısa süre içinde gerçekleştirilmesi bakımından kampanyanın neticesini gayet başarılı buluyorum.

Kampanya, portala ilgiyi nasıl etkiledi?

Bunun en doğru cevabını, kampanyanın yapıldığı dönemdeki ve önceki aylardaki portala giriş sayılarına bakarak vermek daha doğru olur. Aynı zamanda, bir portal üyesi olarak konuşmam gerekirse, bu site de Koç Holding, şirketleri, bayileri, ürünleri, hizmetleri ve kampanyalarıyla birlikte ekonomiden finansa, sağlıktan e-ticaret'e kadar birçok faydalı bilgiye ulaşabiliyorsunuz. Yani herhangi bir konuya bakmak için siteye girdiğinizde hemen işinize yarayacak daha başka bilgiler olduğunu görüyorsunuz. Sanıyorum tüm www.kocbayi.com üyeleri de aynı düşüncededir.

Kampanya, bayilerin iletişimiyle kendi aralarındaki iş dayanışmasına nasıl katkı sağladı?

Fiziki mesafelerin sorun olmaktan çıktığı günümüzde, Koç şirketlerinin ve bayilerinin ortak bir e-platfordmda buluşmasını son derece faydalı buluyorum. Daha önce bahsettiğim gibi, bayilerimiz buldukları yörelerde birçok alanda lider ve öncü konumundadır. Bu tür kampanyalarda da mutlaka birbirlerini yönlendirir ve etkilerler.

www.kocbayi.com portalı bünyesinde yeni kampanyalar olacak mı?

Tofaş'ın her öncü uygulamada mutlaka yerini alacağına, dolayısıyla da iyi bir sinerji yaratacak bu portalı etkin bir şekilde kullanacağına inanıyorum. Diğer Koç şirketlerinin de portalı büyük bir fırsat olarak değerlendireceğini düşünüyorum.

Neslihan Savaş

“Koç grubundaki tüm şirket ve bayilerle iletişim kurabiliyoruz”

1983'ten beri Arçelik yetkili servisi olarak çalışan **Mehmet Akbay**, Arçelik'in Hasköy Bayii. Akbay, kampanya çerçevesinde indirimle Fiat Doblo satın almış. Akbay, portaldan ve kampanyadan son derece memnun olduğunu belirtiyor

Kampanyadan yüzde 12'lik indirimle araç sahibi oldunuz. Kampanyayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bana kalırsa çok iyi bir kampanya. Koç şirketlerinden biri olan Arçelik'in de 2007 tarihi baz alınarak Koç Topluluğu'nda üretilen arabaları kullanması planlandı. Bu, gerçekten çok olumlu bir gelişme. Biz de buna dayanarak bir atılım yapmış olduk. Arçelik yetkili servis ya da yetkili bayilerine, Koç Grubu şirketlerinin araçlarını kullanmasının tavsiye edilmesi çok iyi bir şey. Kendi özel arabamı bile buna çevirmek isterim. Geçenlerde gazetede Ford markasının otopark yaptığını ve buraya sadece Ford'un arabalarının girebileceğini okudum. Bu ciddi bir aidiyet duygusu uyandırdı bende.

Peki bu kampanya sayesinde servis için kaç araç temin ettiniz?

Kampanyadan iki araç aldık. Ama daha önce de Fiat'tan araba almıştık. 2007'ye kadar araçlarımızın hepsini Fiat veya Ford olarak değiştirmeyi düşünüyoruz. Fiat Doblo almayı tercih ettim. Onu tercih etmemin nedeni çok; dizel olması, yakıtının daha tasarruflu olması... Bunlar gerçekten büyük avantaj bizim için. Çünkü devamlı şehir içinde durkalk gidiyoruz. Yakıt bizim için çok önemli. Servis hizmetinde ya da nakliye amaçlı kullanıyoruz; içinin geniş olması da bu anlamda avantaj.

İnternet sitesini yani bayii portalını nasıl değerlendiriyor ve size ne gibi faydalarının olduğunu düşünüyorsunuz?

Çok büyük avantajları var. Örneğin bu kampanyadaki yüzde 12'lik fiyat indirimi. Bundan faydalandık. Bunlar yetkili servisler için çok avantajlı şeyler. Onun dışında, bayilerin birbirinden haberdar olması iletişim açısından çok faydalı.

Koç Grubu'ndaki tüm şirketlerle, tüm bayilerle iletişim kurabiliyorsunuz, tanışabiliyorsunuz, iş yapma olanağınız olabiliyor. Biz yetkili servis olarak Arçelik ve Beko servisleriyle daima bir aradayız, çok iyi bir iletişim içindeyiz. İş yaptığımız diğer bayilerle tanışma fırsatımız oluyor, işte “Bu aracı aldık, şöyle faydaları var” gibi bazı konularda bilgi alışverişinde bulunuyoruz.

Arçelik beyaz eşyada en çok tercih edilen markalardan biri. Arçelik bayii olarak müşterilerinizle ilişkileriniz nasıl?

Bizim servis olarak müşterilerimizle ilişkilerimiz bire bir. Alınan servis en geç 2-3 saat içinde yerine ulaştırılıyor. Ulaştırmak için ciddi çaba sarf ediliyor. Müşterinin memnuniyeti bizim için her şeyden önemli.



Z EN H ERLER SEKTÖREL VİZYON

ŞUBAT 2006 • SAYI: 335

TÜPTE GÜVENLİ KAPAK UYGULAMASI BAŞLADI



Koç Topluluğu'nun LPG sektöründeki lider markası Aygaz, tüplügazda korsan dolun ve sahte kapağa karşı yürüttüğü mücadelede yeni ve çağdaş bir uygulama başlattı. Bu uygulama kapsamında artık tüm Aygaz tüplerinde hologram teknolojisine sahip kapaklar kullanılıyor. Hologram kapaklar, valfin tamamını kaplayan yapısı ve üzerindeki 6 mm'lik gri, parlak hologram şeridi ile önceki kapaklardan ayırt edilebiliyor ve tüplerin Aygaz tesislerinde tüm güvenlik testlerinden geçtiğinin, tam olarak doldurulduğunun ve ilk kez kullanıcılar tarafından açıldığının garantisi oluyor.

Aygaz, tüplügaz sektöründe bir devrim yaratan hologram kapakların tanıtımı için

29 Aralık 2005 tarihinde genel müdürlük binasında bir basın toplantısı düzenledi. Basın toplantısında hem hologram kapak tanıtıldı, hem de yeni reklam filmi ilk kez basın mensuplarıyla paylaşıldı. Reklam filminin yıldızı **Şener Şen**'in de hazır bulunduğu toplantıya, televizyon kanalları, gazeteler ve dergilerin temsilcileri ile medya kuruluşlarının reklam yöneticileri katıldı. Hologram kapak uygulamasıyla sektörde büyük bir çığır açtıklarını belirten Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**, tüplügazın güvenli bir ürün olduğunu ve meydana gelen kazaların büyük çoğunluğunun yanlış kullanım ve kaçak dolumlardan kaynaklandığını belirtti. Neyzi, başlattıkları uygulama ile hem korsan doluma, hem

de yanlış kullanıma karşı önlemler aldıklarını söyledi.

Türkiye tüplügaz sektöründe ilk kez Aygaz tarafından uygulanan hologram kapak, 19 Aralık tarihinden itibaren Aygaz tesislerinde tüplere takılmaya başlandı. Yeni yıldan itibaren satın alınan tüm Aygaz tüplerinde, Aygaz ve Koç logosu bulunan üç derinlik katmanlı, taklit edilemeyen hologram kapak bulunuyor. Dünyada ve Türkiye'de çek karnesi, kredi kartı, teknoloji ürünleri, kitap, CD, ilaç ve su gibi taklit edilmemesi gereken ürünler için bir güvenlik unsuru olan hologramın tüplügazlarda kullanılması, tüketicilerin güvenliğini sağlamada yeni bir aşama olarak değerlendiriliyor.

Şener Şen ve Anadolu Ateşi Aygaz için dans etti

Aygaz'ın hologram kapağını tanıtan reklam filmi, 29 Aralık akşamından başlayarak televizyon kanallarında gösterilmeye başlandı. Ünlü oyuncu Şener Şen'in rol aldığı reklam filminin yönetmenliğini **Umur Turagay** üstlendi. **Mustafa Erdoğan**'ın yönetmenliğini yaptığı ve Anadolu Ateşi ekibinden 160 dansçının rol aldığı filmdeki dansın koreografisi de **Oktay Keresteciler**'e ait. Pek çok kanalda gösterime giren filmde Şener Şen ve Anadolu Ateşi ekibi, çağdaş enstrümanlarla seslendirilen halay melodisi eşliğinde "Hologram" şarkısı söylüyor.

ANTİK KENT SAGALASSOS AYGAZ'LA UYANIYOR

Roma İmparatorluğu tarafından 2000 yıl önce inşa edilen, anıtsal Antoninler Çeşmesi'nin restorasyonunu Aygaz üstlendi. Projenin 2010 yılında tamamlanması planlanıyor. Proje için "Kayıp Şehir Sagalassos Uyanıyor" başlıklı bir gece düzenlendi. Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Aygaz Yönetim Kurulu Başkan Vekili **Ömer M. Koç** ve Aygaz Genel Müdürü **Mehmet Ali Neyzi**'nin

ev sahipliğinde gerçekleştirilen geceye Koç Enerji Grubu Başkanı **Erol Memioğlu** ve Topluluğu yöneticileri de katıldı. Gecede bir konuşma yapan Ömer Koç, "Geleceğe yatırım yaparken geçmişe de sahip çıkma misyonumuz çerçevesinde, bu antik şehrin kalbinin attığı Yukarı Agora'da yer alan Antoninler Çeşmesi'nin restorasyon çalışmalarına destek vermeye başladık" dedi.



MOGAZ ADANA'DA SERVİS ARAÇLARINI YENİLEDİ



40 yılı aşkın süredir Adanalılara “doğrudan satış” yaparak hizmet veren Mogaz, bu alanda ilk olmanın bilinciyle, hizmet kalitesini ve hızını artırmak, görsel imajını kuvvetlendirmek amacıyla, tüp servisinde kullandığı araçlarını yeniledi.

Mogaz, bu alanda örnek bir sinerji yaratarak, Otoyol ile anlaştı ve servis aracı olarak Iveco Daily marka kamyonetleri tercih etti. 18 Aralık'ta Adana'da düzenlenen törenle, 26 araç müteahhitlere teslim edildi. Törende konuşan Mogaz yetkilileri, Adana'da doğrudan satışa verdikleri önemin bir göstergesi olan ve yaklaşık

700 bin dolar kaynak aktarılan bu proje ile hem çalışan hem de müşteri memnuniyetinin artırılmasını hedeflediklerini belirttiler.

Mogaz Doğrudan Satış Geliştirme Müdürü **F. Yıldırım Gürel**, Pazarlama Müdürü **Zeki S. Kiroğlu**, Bölge Satış Müdürü **Mustafa Kurt**, Adana Tevziyat Şefi **Cezmi Güzey**, Mogaz Adana çalışanları ve müteahhitlerin katıldığı araç teslim töreninin ardından konvoy halinde yapılan şehir turu, Adana'nın güvenilen markası olan Mogaz'ın, işine yeni bir heyecanla sarılmasının göstergesi oldu.

OPET MADENİ YAĞ'DA KIDEM ÖDÜLLERİ VERİLDİ

Opet Madeni Yağ A.Ş.'da 2006 yılı Kıdem Ödülleri töreni gerçekleştirildi. Şirkette 10. çalışma yılını doldurarak, plaket almaya hak kazanan yedi personele Opet Madeni Yağ A.Ş. Genel Müdürü **Murat Seyhan** tarafından törenle ödül verildi. Törende ayrıca şirkette uzun yıllar emeği geçen ve 2006 yılında ayrılan Opet Madeni Yağ A.Ş. Satış Müdürü **Sedat Yaltırık** ile İşikent Plastik İşletme Müdürü **Talat Kaluş'a** da plaket verildi. İzmir Crowne Plaza'da düzenlenen törende bir konuşma yapan Genel Müdür Murat Seyhan, Opet Madeni Yağ A.Ş.'nin genç ve dinamik bir şirket olduğunu, ancak kendini sürekli geliştirerek sektörde önemli bir yer edindiğini söyledi. Seyhan, 10 yılını dolduran Opet Madeni Yağ A.Ş. çalışanlarını kutlayarak, başarılarının devamını diledi. 10 yılını dolduran Opet Madeni Yağ A.Ş. personelinin isimleri şöyle açıklandı:

“Gülsüm Pulcu, Özlem Oktay, Dervişe Sasa, Mümtaz Bellurcu, Bülent Fota Selbinaz Aydınalp, Osman Oyan”

İNSAAT

İYEM'DE YENİ EĞİTİM DÖNEMİ BAŞLADI

Yalıtım sektörünün tek eğitim merkezi İzocam Yalıtım Eğitim Merkezi İYEM, yeni eğitim dönemine başladı. Sektörün uzmanları ve akademisyenler tarafından verilen



ücretsiz eğitim seminerleri herkesin katılımına açık. Yalıtım sektörüne hizmet veren kişi, kuruluş, akademisyen ve uzmanlar arasında doğru bilgi paylaşımı, teorik ve pratik eğitimler ile sektörel gelişime katkıda bulunmayı hedefleyen İYEM, her geçen gün artan katılımcı sayısı ve geliştirilen eğitim seminerleri ile yeni eğitim dönemine başladı. Kasım

1998'den bu yana faaliyetlerini aralıksız olarak sürdüren İYEM'de, sektörün uzmanları ve akademisyenler tarafından verilen ücretsiz eğitim seminerleri, herkesin katılımına açık olarak bu yıl da devam

ediyor. İYEM Ocak-Haziran 2006 Eğitim Programı'nda yer alan 20 ayrı eğitim semineri; çatı-cephe, akustik ve tesisat yalıtımı da dahil olmak üzere ısı, ses, yangın ve su yalıtımı konularını kapsıyor. Toplam 41 öğretim görevlisi ve uzman tarafından verilen teorik ve pratik seminerlerde, bugüne kadar 8506 kişi, 21.110 “adam-gün” ücretsiz eğitim aldı.

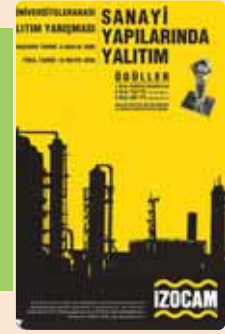
IZOCAM'DAN YENİ ÜRÜN: POLİETİLEN KÖPÜK

Yalıtım sektörünün lideri İzocam, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirdiği yeni yatırım ile **Polietilen Köpük Yalıtım Malzemesi** üretimine başladı. Bugüne kadar ürettiği camyünü, taşyünü, ekstrüde polistiren köpük (XPS), ekspande polistiren köpük (EPS), elastomerik kaçuk köpük, trapez sac ve sandviç panelle yalıtım sektöründe Ortadoğu ve Balkanlar'ın en büyük üreticisi konumunda bulunan İzocam, polietilen köpük üretimi ile de yalıtım alanındaki ürün gamını geliştirdi. Tesiste, boru ve levha polietilen köpük ürünlerin yanı sıra; dolgu malzemesi, parke altı şiltesi ve fitil olmak üzere darbe sesi yalıtımı ve ambalaj malzemesi olarak kullanılan üç ayrı çeşit polietilen köpük ürün üretiliyor. Polietilen esaslı, kapalı gözenekli hücre yapısına sahip, esnek, ısı yalıtım değeri yüksek, suya ve buhara karşı dirençli bir yalıtım malzemesi olan ürün, boru ve levha şeklinde üretiliyor.

İZOCAM YALITIM YARIŞMASI'NIN İLK KİTABI YAYINLANDI

İzocam, makine-inşaat mühendisliği ve mimarlık bölümlerinde okuyan öğrencilere yönelik olarak düzenlediği "Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması"nda bir yeniliğe imza attı ve yapılan son yarışmanın sonuç bildirgesini kitap haline getirdi.

Geçtiğimiz yıl finali gerçekleştirilen 5. Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması'nda, "Eğitim Yapılarında Yalıtım" konusu işlendi ve yakın gelecekte önemli yerlere gelebilecek genç mühendis ve mimarların dikkatlerinin enerji tasarrufu ve yalıtıma çekilmesi amaçlandı. Aynı zamanda sosyal sorumluluk projesi olarak da ele alınan ve Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak yürütülen çalışmada, bakanlık tarafından temin edilen bir ilkokul projesinin ısı ve ses yalıtımı ile yangın güvenliği açılarından proje detayları, yarışmaya katılan üniversiteler tarafından çıkarıldı. Kitapta, proje ile ilgili genel bilgiler ve jüri üyelerinin değerlendirmelerinin yanı sıra, finale kalan altı üniversitenin (İnönü, Karadeniz Teknik, Kocaeli, Sakarya, Uludağ, Yıldız Teknik) projeye ilişkin hazırladıkları makaleler de yer aldı.



Üniversitelerin ilgili bölümlerine, kütüphanelere, inşaat sektöründeki profesyonellere, çeşitli bakanlıklardaki görevlilere ve illerdeki valilik, belediye, bayındırlık il müdürlüğü ve milli eğitim il müdürlüğü gibi çok sayıda kamu birimine dağıtılmaya başlanan kitap, (0 800) 211 43 86 numaralı telefon aranılarak veya izoposta@izocam.com.tr adresine mail gönderilerek ücretsiz temin edilebilir.

İzocam'ın, mimarlık ve mühendislik eğitimi alan üniversite öğrencilerine yalıtım sektörünü yakından tanıtmak ve bu sektörde uzmanlaşmalarını sağlamak amacıyla düzenlediği, geleneksel "İzocam Üniversitelerarası Yalıtım Yarışması"nın altıncısı için başvurular tamamlandı. Bu yıl proje konusu "Sanayi Yapılarında Yalıtım" olarak belirlenen yarışmaya, Türkiye ve KKTC'den toplam 19 üniversite başvurdu. Yarışmaya bu yıl, Atatürk, Balıkesir, Doğu Akdeniz, Fırat, Gazi, Gaziantep, Harran, İnönü, Karadeniz Teknik, Kocaeli, Mersin, Orta Doğu Teknik, Osmangazi, Pamukkale, Sakarya, Selçuk, Trakya, Uludağ ve Yıldız Teknik başvuruda bulundu.

FORD OTOSAN YETKİLİ SATICILARINI GELECEĞE HAZIRLIYOR

2005 yılını otomotiv pazarının lideri olarak tamamlayan Ford Otosan, bu başarıda en önemli güçlerden birini oluşturan yetkili satıcılarını, Koç Grubu'nun e-Dönüşüm Projesi kapsamında ve Anadolu Üniversitesi işbirliğiyle hayata geçirilen projeye geleceğe hazırlıyor.

Anadolu Üniversitesi Rektörü **Fevzi Sürmeli** ve Ford Otosan Genel Müdürü **Turgay Durak**'ın yanı sıra, Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı **Michael Flewitt**, Yedek Parça Servis Genel Müdür Yardımcısı **Ahmet Şatroğlu** ve Anadolu Üniversitesi Senato-Yönetim Kurulu Üyelerinin katıldıkları bir imza töreniyle başlayan uy-

gulama, Ford Otosan "Servis Danışmanı Eğitim Modülü"nü Anadolu Üniversitesi tarafından e-Öğrenme Paketi'ne dönüştürülmesini içeriyor. Geliştirilecek e-Öğrenme Paketi KoçBryce tarafından Ford Otosan'ın bayi ağına aktarılacak.

Proje sürecinde Anadolu Üniversitesi ve



Ford Otosan, eğitim programının içeriğini e-Öğrenme formatında birlikte tasarlayacaklar. Çağdaş uzaktan eğitim teknolojilerinin karma eğitim teknikleri ile uyumlu biçimde kullanılacağı bu çalışma sonucunda üretilen eğitim içeriği, Ford Otosan Yetkili Satıcılarının eğitime ayırmış oldukları giderlerinde önemli ölçüde tasarruf sağlayacak. 10 yılı aşkın bir süredir bayilere yönelik eğitim çalışmalarını, Eğitim Merkezi'nde yüz yüze sınıf-içi eğitimlerle uygulayan Ford Otosan, bu proje ile eğitimde ulaştığı kalite düzeyini çağdaş bilgi teknolojilerinin desteğinde uluslararası standartlara ulaştırmış durumda.

ALO IVECO

Ticari araç pazarının önde gelen kuruluşu Iveco'nun çağrı merkezi numarası (0216) 444 40 04 olarak değişti. Alo Iveco çağrı merkezinde görevli uzmanlar, acil yol yardımları dışında, arayanların bilgi taleplerini bu numaradan karşılamaya devam edecek, şikâyet ve önerilerini dinleyecek. Çağrı Merkezi 7 gün 24 saat hizmet veriyor.

Iveco ticari araç kullanıcıları, araçlar hakkında öğrenmek istediklerine, kampanya bilgilerine, en yakın bayi ya da en yakın servis telefonu gibi bilgilere Alo Iveco'dan ulaşabilecek.

Alo Iveco çağrı merkezi hizmeti bundan böyle KoçSistem ile

(0216) 444 40 04 numaralı telefondan sürdürülecek. Yeni dönemde bu hizmetin kapsamında hiçbir değişiklik olmayacak. Eski numarayı arayanlar da altı ay süre ile yeni numaraya yönlendirilecek.

Çağrı merkezinde yüksek kalitede hizmet veren Iveco, Alo Iveco'da görevli personelini de özel bir eğitimden geçirdi. Proje de yer alan görevliler iletişim becerileri ve stres yönetimi gibi eğitimlerden geçmiş tecrübeli operatörlerden ve takım liderlerinden oluşuyor. Iveco, çağrı merkezinde görevli iki operatörün çalışmalarını düzenli ses kayıtları ile değerlendirerek eğitimlerle sürekli iyileştirmelerde bulunuyor.

TÜRK TRAKTÖR'E İKİ ONUR ÖDÜLÜ

Ankara Sanayi Odası (ASO), yüksek düzeyde kurumlar ve gelir vergisi ödeyen üyeleri ile ihracatçıları 19 Ocak 2006 tarihinde yapılan törenle ödüllendirdi. 2004 yılı faaliyetlerinden dolayı Türk Traktör, birincilik ödülünün sahibi oldu; ayrıca yüksek düzeyde ihracat gerçekleştiren firmalar arasında da üçüncü sırada yer aldı. Türk Traktör Genel Müdürü **Hakkı Akkan**'a şirketini onurlandıran ödüller Başbakan **Recep Tayyip Erdoğan** tarafından takdim edildi. Ankara Sanayi Odası'nın dört alanda düzenlediği törene katılan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Devlet Bakanı **Kürşat Tüzmen**, Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül, İçişleri Bakanı **Abdülkadir Aksu**, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı **Murat Başesgioğlu**, Sanayi ve Ticaret Bakanı **Ali Coşkun**, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı **Hilmi Güler**, TOBB Başkanı **Rifat Hırcaklıoğlu** ve Ankaralı birçok sanayici katıldı. Toplam 3009 üyesi bulunan ASO'nun 43 üyesine ödül verildi.

EN İYİ ARTIK DAHA İYİ:
YENİ FORD TRANSİT

Ford Kocaeli Fabrikası'nda üretilen ve Avrupa'daki en başarılı ticari araç ailesi olan Ford Transit, kendisini rakiplerinden üstün kılan yeni ve kapsamlı geliştirmelerle yeni bir döneme giriyor.

Tamamıyla Türkiye'de üretilen ve yurtdışına ihraç edilecek olan Yeni Ford Transit'teki yenilik ve gelişmelerin tamamı müşteri istekleri doğrultusunda planlanarak uygulamaya alındı.

Yeni şasi ve yeni tavan yüksekliğindeki modellerde; yeni güvenlik özellikleri, sürüş ve yolculuk konforunu artıracak modern ürün aksiyonları, bu istekler doğrultusunda devreye alınacak önemli bazı yenilikler arasında. Dış görünüşte de ayırt edici ve son derece önemli farklılıklarını bulduğunuz Yeni Transit'te ayrıca, yeni tip ön konsol var.

OTOYOL ARAÇLARI RUSYA
YOLLARINDA

Otoyol, M50.14 serisi midibüs ve Türkiye'de ürettiği Eurobus otobüslerden Rusya'ya toplam 170 adet ihraç etti. Araç sayısı itibarı ile bu ihracat, Otoyol için bir ilk olma özelliği taşıyor. Eurobus ve M50.14 serisi midibüsler Rusya'nın tarihi Saint Petersburg kentinde, banliyöler arası ve kent içi taşımacılıkta kullanılacak. Rusya'nın Otoyol'u tercih etmesinde, daha önce ülkeye ihraç edilen Otoyol araçlarının ülkenin zorlu kış koşullarında gösterdiği başarılı performans etkili oldu.

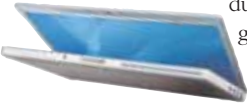
Yedek parçalarının kolay bulunur ve ucuz olması, satış sonrası kaliteli ve hızlı servisi, Otoyol araçlarının tercih edilme nedenleri arasında yer alıyor.



APPLE'DAN BEŞ YENİ ÜRÜN

Yeni iMac 2 kat daha hızlı

Mac OS X işletim sisteminin yeni Intel Core Duo işlemci üzerinde çalışacağı duyuruldu. Böylece Machintosh bilgisayarlar şimdiye kadar PC'lerde görülen işlemciyi desteklemeye başladı, performansları iki katın üstüne çıktı. Geniş beğeni toplayan iMac tasarımı, çift işlemcili Intel, entegre video kamera ve benzersiz medya deneyimi sunan Front Row uzaktan kumanda ve basit bir şekilde odanın bir ucundan içeriğe ulaşımı sağlayan kablo-suz erişim özelliğiyle birlikte sunuluyor.



Apple MacBook Pro

Apple'ın tanıttığı Intel Core Duo işlemcili yeni MacBook Pro dizüstü bilgisayar, Powerbook G4'ün dört kat yüksek performans sunuyor. İlk Intel işlemcili Mac dizüstü bilgisayar olan MacBook Pro, 1 inç inceliğinde kalınlığa ve etkileyici alüminyum bir yüzeye sahip.



yutlu grafikler, iPhoto benzeri gelişmiş görüntü işleme ve maskeleme araçları, elektronik tablo özellikleri gibi önemli gelişmeler getiriyor.

Apple iWork 06

Apple'ın tanıttığı bir diğer ürün yeni özellikleriyle kullanıcıların daha iddialı dokümanlar ve sunumlar yaratmasını sağlayan verimlilik yazılım paketi iWork 06'nın yeni versiyonu. iWork 06 ile Pages ve Keynote 3 bo-



Apple iLife 06

Apple dijital yaşam tarzı uygulamalarını içeren ödüllü paketinde belki de bugüne kadar yapılmış en kapsamlı geliştirmeleri içeren yeni iLife 06 yazılımını da tanıttı.

iPod Radyo Uzaktan Kumanda

iPod Radyo Uzaktan Kumanda, müzikseverlere iPod'ları, ceplerinde ya da çantalarında olduğunda bile parçalar arası geçiş yapma ve iPod'larının sesini ayarlayabilme imkânı sunuyor.

ARÇELİK'LE KİRLER "BUHAR" OLUYOR

Tüketicilerin beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda ürün yelpazesini çeşitlendiren Arçelik, yeni ürünü "Buharika" ile kimyasal madde kullanmadan hijyenik temizlik sağlıyor.

Hiçbir kimyasal madde kullanmadan sadece buharla hijyenik temizlik ve deodorizasyon sağlayan, bebek ve çocuk odalarından otomobile, her türlü zemin ve döşemeden panjur ve jalousilere, cam ve perdeden çiçeğe ve mücevherlere kadar birçok farklı yüzeyde 100 derecenin üzerinde buhar sıcaklığı ile gerçek temizlik sunan Arçelik Buharika, kolay kullanımı ile dikkat çekiyor. Sadece buhar gücü kullanan ürün, omuzda taşınabilme özelliği

ve fırça, sünger, keçe, cam silici, mikrofiber havlu, üçgen fırça gibi aksesuarları ile temizliğe devrim sayılabilecek bir hız kazandırıyor. Arçelik Buharika, 100 derecenin üstünde buhar sıcaklığı ve farklı eşyalar için özel fırçaları ve püskürtücüleri ile bebeklerin mama sandalyesi, mama kabı, biberon ve oyuncaklarını temizlerken kimyasal maddelerin zararlı etkilerinden koruyor. Banyo ve mutfak duvar fayansları, Buharika'nın buhar gücü ile pırl pırl olurken, koku, kir ve mikro organizmalardan da arınıyor.



ÇENGELHAN'A ZİYARETÇİ AKINI

Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi, Ankara'nın en gözde alışveriş merkezi Armada'nın gerçekleştirdiği sömestre etkinlikleri kapsamında öğrenciler tarafından ziyaret edildi. Çocukların yanısıra Kara Havacılık Okul Komutanlığı Lisan Dershanesi yöneticileri ve öğrencile-

ri de Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi'ni ziyaret etti. Okul müdürü ve askeri öğrenciler özellikle makinelerin bulunduğu bölüm ile Karayolları bölümündeki objelere ilgi gösterdi. Çengelhan Rahmi M. Koç Müzesi, Ankara Kalesi bölgesine bedesteniyeye de renk katıyor.

