

AÇILIŞ KONUŞMASI

Ertuğrul ÇİMEN*

Sayın Rektör Yardımcısı, Saygı Değer Meslektaşlarım, Değerli Konuklar,

Kadir Has Üniversitesi'ne hoşgeldiniz, bize şeref verdiniz.

Değerli konuklar ÜNAK'05 toplantısı Kadir Has Üniversitesi Kütüphanesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen ilk ulusal toplantı olması nedeniyle bizim açımızdan büyük önem taşımaktadır. Son derece önem verdiğimiz bu toplantının gerçekleşmesinde emeği geçen ve katkı sağlayan, Kadir Has Üniversitesi Rektörü Sayın Prof. Dr. Yücel YILMAZ'a, ÜNAK Başkanı Sayın Aytaç YILDIZELİ ve ÜNAK Yönetim kuruluna, sunacakları bildirilerle birikimlerini bizimle paylaşacak olan değerli konuşmacılara, sponsorlarımıza, Kadir Has Üniversitesi Kütüphanesi'ndeki değerli çalışma arkadaşlarıma, sağladıkları teknik destek nedeniyle Üniversitemizin Yapı İşleri Teknik Daire Başkanlığı ile Bilgi İşlem Merkezine ve katılımınızdan dolayı siz değerli konuklarımıza teşekkür ederim.

Değerli konuklar, ÜNAK'05 toplantısının ana teması "Bilgi Hizmetlerinin Organizasyonu ve Pazarlanması"dır. Kütüphaneciler uzun süre hizmet verdikleri kesimi "**kullanıcı**" ya da "**okuyucu**" olarak tanımlamışlar, "**müşteri**" kavramını kullanmaktan kaçınmışlardır. Günümüzde kütüphane kullanıcıları talep eden, tercih eden ve bilgi ürünlerinden seçim yapan müşterilerdir. Müşterinin olduğu her faaliyette rekabet vardır ve stratejik olarak iyi planlanmış pazarlama faaliyetleri kurumların rekabet güçlerini artırmaktadır. Pazarlama yakın zamana kadar ağırlıklı olarak ticari faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar tarafından uygulanması gereken bir yöntem olarak değerlendirilmiştir. Ancak topluma hizmet etmek ve varlığını sürekli kılmak ticari firmaların olduğu gibi kâr amacı gütmeyen işletmelerin ve elbette kütüphanelerin de en öncelikli hedefleri arasındadır. Bu nedenle günümüzde ticari olmayan işletmeler de hizmetlerinin etkinliğini artırmak, bu hizmetlerini geniş

**Daire Başkanı; Kadir Has Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı (ecimen@khas.edu.tr).*

kitlelere ulaştırmak ve varlıklarını sürekli kılmak üzere yararlandıkları disiplinler arasında pazarlama faaliyetlerine yer vermektedirler.

Pazarlama alanında en önde gelen düşünürlerden olan Philip Kotler *“yaşanan gelişmeler ışığında pazarlamacıların kesin bir yol ayrımında olduklarını ya tamamen değişeceklerini, ya da tamamen değişeceklerini”* ifade ediyor. Günümüzde artık güç işletmelerde değildir. İşletmeler ürün ve hizmet merkezli yapılarını değiştirmek ve müşteri odaklı yapılar oluşturma gayreti içindeler. Elbette müşteri odaklı yapılanma yalnızca bir kerelik yapısal bir değişiklik olarak değil, çeşitlenen müşteri ihtiyaçlarına bağlı olarak sürekli kendini yenileyen bir yapısal bir süreç olarak değerlendirilmelidir. Bu bağlamda pazarlama faaliyetleri sürekli olarak “Müşteri İlişkileri Yönetimi”, “Birebir Pazarlama” “Ömür Boyu Müşteri Değeri Analizi” vb. yeni kavramların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Aslında yaşanan değişim ve gelişim süreci yalnızca belirli disiplinleri kapsamamakta, topyekün bir gelişim süreci halini almış durumda ve her bir disiplinde yaşanan değişim doğal olarak diğer disiplinleri de etkilemektedir. Birer işletme olduğunu iddia ettiğimiz kütüphanelerin de pazarlama faaliyetlerinde yaşanan hızlı değişimin ışığında yeniden yapılanmaları, müşteri odaklı ve ömür boyu müşteri edinmeye dönük pazarlama süreçleri planlamaları gerekmektedir.

Diğer yandan İnternetin gelişim sürecinde geniş kitleler bilgiye erişimin çok ucuz ve hatta bedava olacağını iddia ediyorlardı ancak bugün en azından biz bilgi bilimciler (kütüphaneciler) bilgiye erişmenin eskiye oranla çok daha hızlı ve kolay ancak en azından eskisi kadar pahalı olduğunu biliyoruz. Burada hızlı ve kolay erişilebilen bilginin düzenlenmiş bilgi olduğunu vurgulamaya gerek olmadığı inancındayım. İnternetin gelişimi ile birlikte yaşanan enformasyon kirliliği ya da oluşan enformasyon çöplüğü, aslında düzenlenmiş bilginin önemini ve değerini daha çok ortaya koymaktadır.

Değerli konuklar, özet olarak “düzenlenmiş, kolay - hızlı erişilebilen bilginin ve bu süreçte üretilecek hizmetlerin” pazarlanmaya değer olduğu ve elde eden için yüksek oranda katma değer yaratabileceği inancındayım. Toplantı programında yer alan sunumlarda kütüphane hizmetlerinin organizasyonu ve pazarlanması tüm yönleriyle ele alınacaktır, bu nedenle değerli vaktinizi daha fazla kullanmak istemiyorum. Verimli ve başarılı bir toplantı olması dileği ile saygılar sunuyorum.