

# Aygaz Dünyası

# 44

Kış 2014



HABER  
Değerleri ve hedefleri  
Aygaz'ı geleceğe taşıyor

RÖPORTAJ  
Gökhan Tezel: "Başarımızın  
merkezi, yarım asırlık şeffaflık"

HABER  
Dört dörtlük iletişim  
kampanyalarına dört ödül

**AYGAZ**

# ENGELLERİ KALDIRMAYA, HAYATI YAŞANIR KILMAYA DEVAM...

Farkındalık eğitimleri ile elde ettiğimiz başarıyı  
“Engelli Dostu Ürün/Hizmet Geliştirme”  
ve  
“Fiziki Şartları İyileştirme”  
hedeflerimizle de yakalamak istiyoruz.

**DURMUYORUZ!**  
**“ÜLKEM İÇİN” ENGELLERİ KALDIRMAYA**  
**DEVAM EDİYORUZ!**



**ÜLKEM İÇİN!**  
ENGEL TANIMIYORUM!

[www.ulkemicin.com.tr](http://www.ulkemicin.com.tr)



Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

Yoğun bir çalışma temposuyla geçen zor bir yılı daha geride bıraktık. Ana faaliyet alanlarımız olan hem otogaz hem de tüpgazda pazar paylarımızı arttırdık. Tüplügazda tarihin en yüksek, otogazda da Enerji Piyasası Denetleme Kurumu (EPDK) raporlarının yayımlanmaya başladığı 2006 yılından bu yana en yüksek neticeleri elde ettik. Otogaz tüketiminin yarısını oluşturan 10 ilde ve tüpgazda 66 ilde liderliğimizi sürdürmeye devam ediyoruz.

Bu sonuçların yanı sıra, bizim için aynı derecede önemli olan bir diğer konu ise paydaşlarımızda yarattığımız memnuniyet. Müşterilerimiz de ürün ve hizmetlerimizden memnun. Her iki segmentte de piyasadaki etkin rekabete rağmen sektörümüzün birincisiyiz. Koç Holding tarafından yaptırılan araştırmaya göre bayilerimiz bizimle çalışmaktan mutlu. Bayi memnuniyetimiz her iki kategoride de arttı. Yine her iki segmentte son 10 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Çalışanlarımızı da Aygaz'ın bir parçası olmaktan, geçen yıla kıyasla çok daha memnun. Çalışan bağlılığı ölçümlenmeye başlandığından bu yana en yüksek orana ulaşmış durumdayız.

2014 de önceki yıllarda olduğu gibi bol ödüllü bir yıl oldu. Toplam 13 adet ödül aldık. Yıl boyunca aldığımız ödüllerle tescillediğimiz başarılarımızı SPK tarafından yapılan değerlendirmede de kanıtladık. 9,27 olan kurumsal yönetim derecelendirme notumuz 9,29'a yükseldi. Bu başarıyla bir kez daha, 150 ülkeyi kapsayan Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi'nde en iyi nota sahip ilk grup arasında yer aldık. Bu sonuç, kurumsal ilkelere verdiğimiz önemin göstergesidir. Performansımızı 2015 yılında da artırarak devam ettirmeyi öngörüyoruz. Elbette bu başarıların ardında büyük bir çaba yer alıyor. Başarılarımızın sürekliliğinin sağlanmasında emek sarf eden Aygaz ailesinin tüm üyelerine özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum.

Sadece yurt içinde değil yurt dışı piyasalarında da başarılı faaliyetler yürütüyoruz. Dört gemi ile faaliyetlerini sürdüren filomuz Türkiye'nin dört bir yanına ve yurt dışına hizmet götürmeye devam ediyor. Ekim ayında, 23 yıldır filomuzda hizmet veren MT/Kandilli gemisini uğurladık. Emektarımızın bundan sonra Yunanistan'da sürdüreceği yolculuklarında yolunun açık olmasını diliyorum.

Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, faaliyetlerimizi adil ve etkin rekabetten yana alınan tutumla gerçekleştiriyoruz. Rekabet kurallarını göz önünde bulundurarak yürüttüğümüz çalışmaları belli bir sistematik içinde sürdürmeye karar verdik. "Aygaz Rekabet Uyum Programı" aracılığıyla tüm çalışanlarımızın rekabet kuralları hakkında bilgilendirilmesini amaçlıyoruz. Aygaz ailesinin tüm üyelerinin bu konuda gereken hassasiyeti ve özeni göstereceğine inanıyorum.

Aygaz Dünyası'nın bu sayısında yer alan röportajları ve yılın son çeyreğinde gerçekleştirdiğimiz faaliyetlere ilişkin tüm haberleri ilgiyle okuyacağınızı umuyorum. Bu vesileyle, hepimize özverili çabalarınız ve emekleriniz için tekrar teşekkür ediyor, 2015'in sağlık, huzur ve başarı getirmesini diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Yağız Eyüboğlu  
Genel Müdür

## Aygaz Dünyası

Aygaz A.ř.'nin üç ayda bir yayınlanan kurumsal yayın organıdır. Parayla satılmaz.

www.aygaz.com.tr

Aygaz A.ř. bir Koç Holding şirketidir.

### Yayın Türü

Yaygın Yayın / G. Siyasi

### Aygaz A.ř. Adına

İmtiyaz Sahibi

Yağız Eyüboğlu

### Sorumlu Müdür

Devrim Çubukçu

### Editörler

Asu Ege  
Leyla Demirbağ Atay

### Görsel Yönetmen

Levent Pakdamar

### Katkıda Bulunanlar

Elif Kutlu  
Fulya Kanbek  
Çağla Güneşler  
Leyla Yazıcı  
Ozan Hakverdi

### Fotoğraflar

Aykut Karadere

### Yönetim

Aygaz A.ř.  
Büyükdere Caddesi No: 145-1  
Zincirlikuyu 34394 İstanbul  
0212 354 15 15

### Yapım

Demirbağ Yayın ve Tasarım  
İBA Blokları 42/6 Barbaros  
Bulvarı, Balmumcu / İstanbul  
0212 347 47 80  
www.demirbag.com.tr

### Baskı

Gezegen Tanıtım  
100. Yıl Mahallesi Matbaacılar  
Sitesi 2. Cadde No: 202/A  
Bağcılar İstanbul  
0212 325 71 25  
Gezegen Basım Sertifika No: 12002

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



# Aygaz Dünyası

## İçindekiler

---



04

Değerleri ve hedefleri Aygaz'ı geleceğe taşıyor



14

Gökhan Tezel: "Başarımızın merkezi, yarım asırlık şeffaflık"



22

İzmir Şahin Ticaret: Kardeşler takımı iş başında



26

Maksimum güvenlik, minimum risk



30

Dört dörtlük iletişim kampanyalarına dört ödül

18 Aygaz'dan Rekabet Uyum Programı

21 Türkiye Enerji Zirvesi'nde Aygaz Grubu'na iki ödül

34 Aygaz müşterisini cep telefonundan da tanıyacak

20 Kandilli'ye veda ettik

24 Doruk Petrol: Mogaz'la yola devam

36 Hedef 360 derece memnuniyet



31 Aygaz'a Otogaz Segmentasyon Kampanyaları Ödülü



32 Aygaz Otogaz tüketicileri geleceğe götürdü



38 Bülent Polat ile Uçuran Performans üzerine



40 Otomotiv sektöründe yeni arayışlar



44 Altına şeklini veren enerji

48 AYDER'in kurucusu Ercan Tural: Yeni dönem hizmet ve üretim dönemi olacak

57 Aygaz Kitaplığı'nın yeni eseri: Kat'ı

60 Biz bir aileyiz

52 Kısa haberler

58 Dünyayı anlamlandıran kitaplar



## Değerleri ve hedefleri Aygaz'ı geleceğe taşıyor

Aygaz'ın 19 yerleşkesinden 350 çalışanının katılımıyla, 3 Eylül'de Fenerbahçe Faruk Ilgaz Tesisleri'nde düzenlenen iş sonuçları paylaşım toplantısında, yılın ilk yedi aylık dönemdeki faaliyetlere ilişkin bilgiler verildi ve çalışanların soruları yanıtladı. Toplantının ardından İstanbul Boğazı'nda keyifli bir tur düzenlendi.

### “Aygaz hedeflerinin ilerisinde”

Dünya LPG piyasası hakkındaki değerlendirmelerle sunumuna başlayan Genel Müdür Yağız Eyüboğlu, büyümeye devam eden küresel pazarda otogazın %9, evsel kullanımın ise %44'lük bir paya sahip olduğunu belirterek, bu durumun Türkiye'deki yansımalarına değindi ve geçmiş beş yıllık süreci ele alarak piyasanın Türkiye'deki farklı seyrine dikkat çekti: “Dünya çapında büyüme trendini sürdüren tüpgaz pazarı Türkiye'de geçtiğimiz beş yılda %6,8 küçüldü. Aygaz'ın satışlarındaki daralma ise %4,8 ile sektör ortalamasından daha iyi bir seyrirde. Otogaz pazarı son beş yıllık dönemde %4 büyürken Aygaz %4,7 büyüdü. Son yılda Türkiye'deki %1,5 büyümeye karşılık Aygaz'da %6,6'lık büyüme gerçekleşti.” diyen Eyüboğlu, Aygaz'ın Türkiye ortalamasının üzerinde olan performansını sürdürdüğünün altını çizdi.

Tüpgazda pazar payı açısından Aygaz'ın liderliğinin çok önemli olduğunu, geçen yıl %43 olan pazar payının %43,1'e çıktığını ve bu oranın dikkate değer olduğunu belirten Eyüboğlu, "Hâlâ satılan her iki tüpten biri Aygaz ve bu rakam Aygaz tarihinin en yüksek seviyesine tekabül ediyor." dedi.

%23,9'dan %24,1'e çıkan otogaz pazar payının ise Aygaz'ın en yakın rakibinin yaklaşık bir buçuk katı büyüklükte olduğunu ve başarılı bir performans sergilediğini söyleyen Eyüboğlu, "Aygaz'ın kendi performansını en yakından izlediği kriter olan perakende satış rakamları açısından tüpgaz, otogaz ve dökmegazda Temmuz ayı sonu itibarıyla programın üzerindeyiz." dedi.

#### **Memnuniyet veren rakamlar**

Yağız Eyüboğlu bayi ve müşteri memnuniyeti kriterlerini ele alarak, "Biliyorsunuz ki, otogazda giderek artan bir rekabet ortamı var. Bayi memnuniyeti kriterinde Aygaz'da 83, Mogaz'da 78 puanla açık ara öndeyiz. Tüpgaza baktığımızda memnuniyet puanımız Aygaz'da 75'ten

76'ya, Mogaz'da 68'den 71'e yükseldi. Daralan tüpgaz pazarında bayi memnuniyetinin artması da memnuniyet verici. Şirketimiz ve bayimiz mutlu, peki müşterimiz mutlu mu? Otogaz açısından baktığımızda Aygaz'da 74 puan, Mogaz'da 70 puan olarak sektör ortalamasının dört puan ve en yakın rakibimizin bir puan üzerindeyiz. Tüpgazda sektör ortalamasının dokuz, en yakın rakibimizin beş puan üzerindeyiz." dedi.

#### **Öngörü ve hedefler**

Aygaz'ın tüm bağlı ortaklıklarıyla birlikte başarılı bir yıl geçirdiğini belirten Yağız Eyüboğlu, "İstanbul Sanayi Odası açıklamalarına göre Türkiye'nin en büyük 10. şirketiz. Ticari açıdan 22. sıradayız. Büyüklüğümüzü aynen koruyoruz. Otogaz tüketiminin yarısını oluşturan ilk 10 ilin tamamında pazar lideriyiz. Tüpgazda 66 ilde birinciyiz." dedi. Eyüboğlu, "Aygaz olarak hedefimiz, daralan piyasa koşullarına rağmen tüpgazdaki konumumuzu aynen devam ettirmek. Otogazda ise büyüyerek pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz." dedi.

*Toplantı Okan Bayülgen'in seslendirmesini yaptığı, Vehbi Koç'un Türkiye'nin en büyük sanayicisi olma yolundaki adımlarını anlatan Koç Holding tanıtım filmiyle başladı.*





#### **Sürdürülebilir iletişime yatırım**

Yağız Eyüboğlu'nun ardından Satış Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut, rekabetin çok yoğun olduğu sektörde Aygaz'ın konumuna ilişkin rakamları paylaştığı sunumunda, piyasadaki yerel oyuncular ve büyük şirketlerin pazar paylarını karşılaştırmalı olarak anlattı. Otogaz ve tüpgaz satışlarına yönelik bilgiler aktaran Mut, Aygaz'ın piyasada yoğun bir rekabet içerisinde faaliyet göstermekte olduğunu altını çizdi.

Mogaz markası hakkındaki değerlendirmelere ağırlık verdiği sunumuyla Aygazlılara seslenen Pazarlama Direktörü Ercüment Polat, marka yatırımları konusunda, "Mogaz önemli bir marka ve Mogaz'a daha fazla yatırım yapmayı planlıyoruz." diyerek Mogaz iletişimine çok önem verdiklerini, kampanyalardaki görseller, radyo spotları ve televizyon reklamlarına ağırlık verildiğini anlattı.





*Tufan Mut: "Piyasada yoğun bir rekabet içerisinde faaliyet göstermekteyiz."*



*Ercüment Polat: "Aygaz olarak markamıza mutlaka yatırım yapıyoruz. Reklam ve iletişimden hiç taviz vermiyoruz. Bunun sürdürülebilir olduğu takdirde değer yarattığına inanıyoruz."*



*Ayşe Abamor Bilgin: "Yurt dışı piyasalarda Aygaz olarak itibarlı ve sözüne güvenilir bir müşteri olarak öne çıkmaktayız."*

"Hentboldeki Mogaz sponsorluğuyla daha fazla görünürlük kazanmayı hedefliyoruz." diyen Polat, takımın artık Beşiktaş-Mogaz ismiyle anılacağını ve spor alanında Mogaz'ın daha görünür olacağını vurguladı. Otogaz sektöründeki reklam kampanyaları, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne yeni bir boyut katan otogazla.com ve LPG ürününün çevreci özelliğini öne çıkaran gelecegeyolal.com platformlarıyla önemli geri dönüşler alındığına da değinen Polat, "Aygaz olarak markamıza mutlaka yatırım yapıyoruz. Reklam yapmaktan ve iletişimden hiç taviz vermiyoruz. Bunun sürdürülebilir olduğu takdirde değerli olduğunu düşünüyoruz." dedi.

#### **Tedarik zincirinin her halkasında verimlilik ve güvenlik**

Geçtiğimiz dönemde lojistik olarak anılan Tedarik Zinciri Süreçleri departmanının faaliyetleri konusunda katılımcılara bilgiler veren Lojistik Direktörü Ayşe Abamor Bilgin, "Her zaman iyi bir alıcı olarak Avrupa piyasalarında varlık gösterme hedefimiz doğrultusunda, tek bir ülke adına en büyük alımı yapan şirket

konumundayız. Koç Grubu'nun verdiği güç sayesinde Aygaz olarak çok itibarlı ve sözüne güvenilir bir müşteri olarak yurt dışı piyasalarda öne çıkmaktayız." dedi. 1967'de Aygaz'ın ilk aldığı geminin büyük bir vizyonerlik örneği olduğunu, bu sayede başlayan ve şu an dört gemiyle devam eden sürecin Aygaz'a büyük bir başarı getirdiğini vurgulayan Bilgin, "Tam tabiriyle Türkiye'nin dört bir yanına ulaşıyoruz. Beylerbeyi gemisi kapasitemizi %45 oranında artırmamızı sağladı. Filo yapılanmasında ilave gemilerle daha büyük verimlilik sağlayacağımızı düşünüyoruz." dedi. Bilgin, sunumunda güvenliğin önemi ve bu konuda yürütülen çalışmalara da değindi.

#### **Kusursuz işleyen sistem yönetimi**

Öncelikli olarak Aygaz'ın tüp ve tank talebini karşılamak amacıyla kurulan Gebze İşletmesi'nin performansını değerlendiren Üretim Direktörü Pulat Oktay, "Bugün geldiğimiz noktada hem Aygaz'ın ihtiyaçlarını karşılıyor, hem de yurt dışı pazarlarda karşı karşıya olduğumuz çetin rekabet koşullarına rağmen başarılı iş sonuçları elde ediyoruz."





*Şeffaf yönetim anlayışıyla kurulan Aygaz geleneğinin bir parçası olarak tüm Aygazlıların akıllarındaki soruları sorma fırsatı bulduğu toplantıda üst yöneticiler genç çalışanlara kendi iş yaşamlarından hareketle tavsiyelerde bulundu.*



*Pulat Oktay: "Bugün geldiğimiz noktada hem Aygaz'ın ihtiyaçlarını karşılıyor hem de yurt dışı pazarlarda karşı karşıya olduğumuz çetin rekabet koşullarına rağmen başarılı iş sonuçları elde ediyoruz."*

diyerek Aygaz'ın ihracat gerçekleştirdiği pazarlarla ilgili bilgiler verdi.

Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya ise sunumunda Ar-Ge projelerinin giderek büyüdüğüne ve geliştiğine dikkat çekti. Kızılkaya, "TÜBİTAK destekli 11 projede bugüne kadar 5 milyon lira teşvik aldık. 2014'te ise sadece üç projemiz 2,3 milyon teşvik aldı. Bu bizim uzmanlık seviyemizi göstermesi açısından önemli bir göstere." dedi. Beş ulusal patent ve iki uluslararası patent başvurusu yapıldığını, 25 patentin korunduğunu belirten Kızılkaya, tedarik zincirinden lojistiğe kadar sistemin çok iyi işlediğini tüm ilgili departmanlarla iyi bir sistemi sağladığını vurguladı.

#### **Kurumsal Yönetim Notu yükselişte**

Mali Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Tezel ise Aygaz'ın satışlarının ve kârının

programın üzerinde gerçekleştiğini, tüm yatırımcıların dikkat ettiği en önemli gösterge olan EBITDA değerinin de hem programın hem de geçen yılın üzerine çıktığını vurgulayarak Sermaye Piyasası Kurulu'na gönderilen gelir tablosunda geçen yıla göre anlamlı ölçüde artış olduğunu belirtti. Tezel Aygaz'ın Kurumsal Yönetim Notu hakkında, "Geldiğimiz nokta çok memnuniyet verici. Aygaz'ın kurumsal yönetim notu, değerlendirmenin yapıldığı tarih itibarıyla 9,29'la Koç Grubu'nun en yüksek değerlerinden biri. Bu sonuç, kurumsal yönetim ilkelerine çok iyi uyum sağladığımızın göstergesi. Gelecek dönemde daha iyi sonuçlar almayı umuyoruz." dedi.

#### **Hedef ek kaynak yaratmak**

Akpa Şirket Müdürü Fikret Coşar, şirket sermayesinde önemli bir yere sahip olan Altus'un devredilmesinin Akpa için olumlu sonuçlar yarattığını söyledik-



**Ali Kızılkaya:** "TÜBİTAK destekli 11 projede bugüne kadar 5 milyon lira teşvik aldık. 2014'te ise sadece üç projemiz 2,3 milyon teşvik aldı. Bu bizim artık uzmanlık seviyemizi göstermesi açısından önemli bir göstere."



**Gökhan Tezel:** "Aygaz'ın kurumsal yönetim notu, değerlendirmenin yapıldığı tarih itibarıyla 9,29'la Koç Grubu'nun en yüksek değerlerinden biri. Gelecek dönemde daha iyi sonuçlar almayı umuyoruz."



**Fikret Coşar:** "Aygaz markalı tüplü gaz satışıımıza Mogaz ve Lipetgaz markalarının da ilave olması sayesinde tüplü gaz satışlarımızda son üç yıldır önemli bir yükseliş görülüyor."

ten sonra şöyle devam etti: "Dayanıklı tüketim ürünlerinin satışına proje bazlı olarak devam ediyoruz. Çünkü buradan elde ettiğimiz gelirle tüplü gazda kaynak yaratma imkânımız var. Aygaz markalı tüplü gaz satışıımıza Mogaz ve Lipetgaz markalarının da ilave olması sayesinde tüplü gaz satışlarımızda son üç yıldır yükseliş görülüyor. 2014'te, Aygaz ve Akpa iş birliğiyle müşteri bazlı analizlere göre yapılan konumlandırmalar sayesinde üç markamız için kullanılacak ek kaynaklar elde ettik. Amacımız bunu devam ettirmek." dedi.



## Aygaz çalışanları Boğaz turunda...

### Şeffaf iletişim

■ **Osman Gökmen** / Karadeniz Bölge Tüpgaz Saha Yöneticisi

Akpa'daki üç yıllık görevimin ardından, dört yıldır Aygaz'da çalışıyorum. İç iletişim toplantılarında sorunlarımızı şeffaflıkla dile getirebiliyoruz. Geçen yıl saha yöneticileri açısından bire bir dile getirilen sorunlar, ilerleyen dönemde çözüldü. Bu gerçekten önemli. Bu toplantılar diğer bölgedeki Aygazlılarla tanışmak ve iletişimi güçlendirmek açısından da çok verimli geçiyor.



### Daha bütüncül bir bakış açısı geliştirebiliyoruz

■ **Cüneyt Ocak** / Karadeniz Bölge Otogaz Saha Yöneticisi

Üç buçuk yıldır Aygaz'da çalışıyorum. Toplantının atmosferi çok güzeldi. Geçmiş dönemle ilgili kendi alanımız dışında pek çok bilgi edindik. Görev yaptığımız departman haricinde bilgiler almak şirkete daha bütüncül bir bakış geliştirmemizi sağlıyor. Burada dile getirilen sorular ve sorunlar eğer yönetim bazında çözülebilecek noktadaysa değerlendiriliyor ve somut bir çözüme ulaşıyor. Burada görüşülen konuların değerlendirildiğini ve yerine ulaştığını görmek sevindirici.



### Gençler daha girişken ve yenilikçi olmalı

■ **Necdet Narat**

Karadeniz Bölge Tüpgaz Saha Yöneticisi

Aygaz'da 28'inci çalışma yılıma giriyorum. Öncelikle bu tarz toplantılar eski ve yeni çalışanları bir araya getirmesi açısından önemli. Bu toplantıda tüm Aygazlılar daha interaktif bir katılım gösterdi. Yağız Bey'in verdiği mesajlar önemliydi. Özellikle ulaşılabilir bir yönetim ve Aygaz kültürünün genç arkadaşlara aktarılması açısından değerliydi. Her ne kadar 28 yıllık bir çalışan

olsam da bilmediğim pek çok şeyi öğrendim. Lojistik ve Aygaz Doğal Gaz'ın faaliyetleri hakkında bilgi edinmek güzel oldu. Aygaz'ın sistemi herkesin kişisel gelişimi adına taleplerde bulunabileceği açık bir yapıda. Genç Aygazlılara bu konularda daha girişken ve yenilikçi olmalarını tavsiye ediyorum. Bu fırsatlar değerlendirilmeli.



### Aygaz çalışanlarının her ihtiyacına samimiyetle yaklaşıyor

■ **Demet Demirbaş Yılmaz**

İştirakler ve Muhasebe Bölümü

2003 yılından bu yana Aygaz'da çalışıyorum. Çalışanların bu toplantılarda sorularını özgürce dile getirebildiklerini ve tatmin edici cevaplar aldıklarını düşünüyorum. Sosyal olanaklar açısından dile getirilen taleplerin de hoşgörülle karşılanarak değerlendirilmesi çok önemli. Bu Aygaz'ın çalışanlarının her ihtiyacına samimiyetle yaklaştığının bir göstergesi.



### Çok güzel bir ekiple çalışıyorum

■ Zeynep Bilici / Satın Alma Sorumlusu

Bu katıldığım ilk iç iletişim toplantısı. Aygaz'ın tüm iştirakleriyle ilgili süreçleri tüm çalışanlarıyla paylaşması ve şirketi daha yakından tanıtması gerçekten önemli. Aygaz sayesinde Koç Topluğu bünyesine katılmanın önemi benim için çok daha büyük. Çok güzel bir ekiple çalışıyorum.

### Toplantının havasına bir farklılık getirildi

■ Zelal Yetik / İnsan Kaynakları Sorumlusu

Aygaz'da altı buçuk yıldır çalışıyorum. Bu tür toplantılar iletişimi ve motivasyonu gerçekten artırıyor. Diğer bölgedeki çalışanlarla, bölgeye gittiğimizde kurduğumuz iletişimin ötesine geçerek onları Genel Müdürlük'te ağırlamak memnuniyet yaratıyor. Bu yıl toplantının havasına bir farklılık getirildi ve tekne gezisi düzenlendi. Bu da gerçekten iyi bir motivasyon aracı oldu. İnsan kaynakları olarak çalışan memnuniyetini ölçtüğümüz anketlerde çalışanlarımızın diğer bölgedeki meslektaşlarıyla tanışmak, iletişim kurmak ve arkadaşlıklarını geliştirmek istediğini birebir gözlemliyoruz. Bu buluşmaların da bu amaca hizmet ettiğini ve herkese mutluluk verdiğini düşünüyorum.



### Şirketimizin bize değer verdiğini her zaman hissediyoruz

■ Ayşe Karakaya / Satış Sonrası Hizmetler Destek Sorumlusu

Üst yönetim kadromuz gerçekten çok cana yakın. Onlarla aklımızdaki pek çok soruyu paylaşabiliyoruz ve Aygaz'da bu kültürün yerleşmesi çok güzel. Bu yılki iç iletişim toplantımız çok renkli ve motive edici oldu. Şirketimizin bize değer verdiğini her zaman hissediyoruz fakat böyle organizasyonlar samimiyeti gerçekten artırıyor. Birbirimizi sık sık göremiyoruz ve yoğun tempoda iletişimimizi geliştirmek mümkün olmuyor. Aslında daha sık bir araya gelebiliriz.

### Enerjimizi yükselten bir toplantı geçirdik

■ Didem Kalkan Erdem

Aygaz Doğal Gaz Satış Müdürü

Koç Holding Enerji Grubu'ndaki 18. yılımı geride bıraktım. Bu yılki toplantı formatımız daha verimliydi. Okan Bayülgen'in anlatımıyla gösterimi yapılan filmin, Koç Grubu'na bağlılığımı zı artırdığını, hepimizi gururlandırdığını düşünüyorum. Üst yönetimin paylaştığı iş sonuçları da oldukça tatmin edici olduğundan enerjimizi yükselten bir toplantı geçirdik. Şeffaflık ve samimiyet Aygaz'ın bir geleneği. Bunun böyle devam etmesini diliyorum. İstanbul Boğazı'nda düzenlenen bu turun da tüm çalışanlara iyi geldiğini düşünüyorum.





### **Koç Grubu'nun bir geleneği**

■ **İbrahim Ergül** / Yatırımlar ve İşletmeler Yöneticisi

Üç yıldır Aygaz'da çalışıyorum. Son derece faydalı bir toplantı oldu. Çalışanların direkt üst yönetimden bilgi alması çok verimli. Şeffaf sorulara şeffaf cevaplar verildi. Ben Koç Grubu'nda 25 yıldır çalışıyorum. Bu Koç Grubu'nun bir geleneği diye düşünüyorum. Kurumsal olmanın önemi burada ortaya çıkıyor.



### **Yöneticilerinizle bir arada olabileceğiniz nadir fırsatlardan biri**

■ **Cenk Bursalı** / Ar-Ge Sorumlusu

Aygaz'da bir aydır çalışıyorum. Her yöneticinin kendi alanında sunum yapması çok verimli oldu. Keyifli ve samimi sunumlar bir çalışan olarak beni çok memnun etti. Aygaz çok büyük ve kurumsal yapının güçlü olduğu bir şirket. Bu toplantılar da yöneticilerinizle bir arada olabileceğiniz ve yakın iletişim kurabileceğiniz nadir fırsatlardan biri. Dolayısıyla toplantının böyle bir havada geçmesi çok güzeldi.

### **Bu ortam başka türlü bir aidiyet duygusu yaratıyor**

■ **Deniz Tezbaşaran**

Trakya Bölgesi Tüpgaz Satış Yöneticisi

Aygaz'da üçüncü çalışma yılımı geride bıraktım. Daha detaylı bilgi almak, şirketin mevzuatı, hareket planı ve gelecek hedefleri hakkında net bilgiler edinmek verimliliği artırıyor. Bize ileriye dönük analiz yapabilme şansı veriyor. Aygaz'da süreçler her zaman bu anlayışla yürütülüyor ve bu tarz bilgilere her zaman ulaşma şansımız var. Fakat böyle bir ortamda bir araya gelmek, ardından yapılan bu organizasyonda hep birlikte bulunmak başka türlü bir aidiyet duygusu yaratıyor.





## ***İş sonuçları Diyarbakır'da da değerlendirildi***

Sanayi ve ticaret alanında Türkiye'nin en önemli kurumlarından biri olan Aygaz, aralıksız çalışmaya devam ediyor. Aygaz'ın 19 yerleşkesinden 350 çalışanıyla İstanbul'da 3 Eylül'de gerçekleştirilen son iç iletişim toplantısını takiben Diyarbakır toplantısı da yapıldı.

Adana, Ankara, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep ve Mersin'den yaklaşık 170 kişinin katıldığı toplantı, Hilton Garden Inn Oteli'nde gerçekleştirildi. 30 Eylül günü düzenlenen iş sonuçları paylaşım toplantısında Koç Holding A.Ş. Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu'nun konuşmasının ardından Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu yılın ilk sekiz aylık dönemini değerlendirdiği sunumunu yaptı. İstanbul toplantısında olduğu gibi

Diyarbakır'da gerçekleştirilen toplantıda da yapılan sunum ve konuşmalarda şeffaf yönetim anlayışıyla ortaya çıkan güven ve bağlılık duygusuna vurgu yapıldı. Katılımcılar tarafından gelen soruların cevaplanmasıyla sona eren toplantının ardından, Mardin'in doğal tarihi ve kültürel varlıklarını görmek amacıyla bir tur düzenlendi. Darülzeferan Manastırı ve Kasımiye Medresesi'ni ziyaret eden katılımcılar, sonrasında Mardin'in tarihî çarşısını da gezdiler.

*Aygaz'ın Diyarbakır'daki iş sonuçları paylaşım toplantısında, Koç Holding A.Ş. Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu'nun konuşmasının ardından Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu yılın ilk sekiz aylık dönemini değerlendirdiği sunumunu yaptı.*

# Başarımızın merkezi: Yarım asırlık şeffaflık



Kurulduğu günden bu yana halka açık bir şirket olan Aygaz, hesap verebilirliği ve etik ilkeleri başarının önemli dayanakları olarak görüyor. Aygaz'ın Mali Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Tezel, bu niteliklerin Aygaz'ın değer zincirinin her halkasında var olduğunu ve şirketin kurumsal yönetim notunun her yıl artmasında rol oynadığını söylüyor.

**Şirketlerle beraber, o şirketteki fonksiyonların işlev ve görev tanımları da hızla değişiyor. Siz, mali gruba liderlik eden bir yönetici olarak, özellikle 2007 mali krizinden bu yana bu değişimi kendi pencerenizden nasıl yorumluyorsunuz?**

2007 yılında yaşanan küresel mali krizin pek çok ülke gibi Türkiye'ye de olumsuz etkileri oldu. 2001 yılındaki krizden sonra finans kurumlarını güçlendirmiş olan ülkemizin, söz konusu krizi diğer ülkelere kıyasla daha iyi göğüslediğini görüyoruz. Aynı durum bizim gibi özel kuruluşlar için de geçerli... Bu tür krizler, şirketlere süreçlerini zenginleştirmek için önemli fırsatlar sunuyor. 2007 yılı sonrasında, yatırımcı ilişkileri çalışmalarımızı ayrı ve ihtisaslaşmış bir birim aracılığı ile yürütmeye başladık. Bağlı or-



*“Aygaz’ı, değer üreten ve kârlı bir kurum olarak geleceğe en etkin şekilde taşımak için piyasadaki değişiklikleri sadece Türkiye’de değil, dünyada da yakından izliyoruz.”*

taklıklarımızın finansal yönetimini daha da merkezileştirdik. Finansal raporlama ve risklerin yönetimi alanlarında önemli iyileştirmeler sağladık. 2009 yılından itibaren kademeli olarak devreye almaya başladığımız SAP bazlı yeni modüller ile finansal sonuçlara daha hızlı ulaşabilen yüksek analiz kapasitesine sahip bir altyapıya kavuştuk. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yetkilendirilmiş bağımsız kuruluşlarca yapılan kurumsal yönetim derecelendirme çalışmalarına dahil olduk. Attığımız bütün bu adımlar sadece kurumumuzu şeffaflaştırmakla kalmadı, aynı zamanda paydaşlarımızla sağladığımız diyalogun derinleşmesine ve zenginleşmesine olanak sağladı.

Gerek teknoloji ve iletişimdeki gelişmeler gerekse paydaşlarının beklentilerinde meydana gelen değişiklikler nedeniyle şirketlerin süreçlerini bir gün önceye kıyasla daha da iyileştirmesini gerektiriyor. Bu durum şirketlerin finansal faaliyetleri için de geçerli. Paydaşlarımız, hele bir de Aygaz gibi halka açık bir şirketseniz, sizden daha şeffaf olmanızı, süreçleriniz hakkında detaylı olarak kamuoyunu bilgilendirmenizi talep ediyor. Bu talep bizce son derece haklı... Aygaz, kuruluşundan bu yana halka açık bir kurum. Şeffaflığa, hesap verebilirliğe ve etik ilkelere de son derece değer veren ve bu konuda çaba gösteren bir anlayışa da sahip. Örneğin, sürdürülebilirlik raporu yayımlayan ilk Türk şirketiyiz. Dahası bugün, sürdürülebilirlik faaliyetlerimizi, dünyaca benimsenmiş GRI kriterlerine göre A seviyesinde ve geniş kapsamlı olarak açıklıyoruz.

**Aygaz’ın, büyük ölçekli yatırım kararları alınırken göz önünde bulunduran temel öncelikleri ve süreçleri hakkında bilgi verebilir misiniz? (Örneğin Totalgaz satın alması, diğer büyük satın alma kararları, tesis/küre/gemi yatırımları vb.)**

Ne iş yaparsanız yapın, müşterileriniz markanıza ne kadar bağlı olursa olsun, zaman içinde, ihtiyaç ve taleplere göre değişmek, yenilik yapmak durumundasınız. Bu yeniliği yapan firmaların yapmayanlara karşı rekabet avantajı elde etmeleri doğaldır. Bu durum, ürün ve hizmetler kadar süreçleriniz için de doğrudur.

Başta Yönetim Kurulumuz olmak üzere, Üst Yönetimimiz ve ilgili birimlerimizin katılımı ile yatırım fırsatlarını sürekli olarak değerlendiriyoruz. Aygaz’ı değer üreten ve kârlı bir kurum olarak geleceğe en etkin şekilde taşımak için, piyasadaki değişiklikleri sadece Türkiye’de değil, dünyada da yakından izliyoruz. Bu çalışmalarımızı ana hissedarımız Koç Holding başta olmak üzere tüm hissedarlarımızla eşgüdüm içinde yürütüyoruz. Her aşamada Koç Holding’in uzmanlık, birikim ve deneyiminden faydalanıyoruz. Kârlılık, büyüklük ve sürdürülebilirlik açısından uygun görülen iş fırsatları, iş geliştirme ve proje ekiplelerimiz tarafından inceleniyor; fizibilite çalışmaları sonucuna göre Üst Yönetimimiz tarafından değerlendirilmek üzere Koç Holding Enerji Grubu Başkanlığı ve Yönetim Kurulumuzla paylaşıyor. Yatırım kararı, stratejik önceliklerimiz göz önünde bulundurularak alınıyor. Son yıllarda proje değerlemesi ve fizibilite

hazırlanması konularında şirketimizde ciddi bir tecrübe birikimi olduğunu memnuniyetle belirtmek isterim.

Diğer taraftan Aygaz ölçeğinde bir şirketin her yıl yapması normal olan rutin yatırımları olur. Bunlar yenileme, bakım, yeni istasyon açılışları, kapasite artırımı gibi yatırımlardır. Son yıllarda uluslararası bazı markaların LPG dağıtım işlerinden çıktığı hepimizin malumu... Aygaz gibi LPG’ye odaklanmış şirketler ise, söz konusu operasyonları satın alarak büyüme sağlıyor. Bu doğrultuda, biz de iki yıl önce Total Türkiye’nin tüpgaz bayilerini başarılı bir operasyonla devralarak pazar payımızı artırmış olduk.

Üst Yönetim olarak aktif şekilde yurt içinde ve yurt dışında birçok satın alma değerlendirdik, değerlendiriyoruz. Özellikle geçtiğimiz aylarda Avrupa’da son aşamaya kadar geldiğimiz ciddi bir projemiz oldu. LPG dışında, doğal gazda da sıçrama yaparak büyümek için çalışmalarımız sürüyor. 2012’de Başkent Doğalgaz ihalesine girdik. Yine dağıtım alanında bir takım başka fırsatlar ile ilgilendik. Bu alandaki potansiyel gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Doğal gaz temini konusu da bir süredir incelediğimiz ve önümüzdeki dönemde koşulların uygun olması durumunda mutlaka yer almak istediğimiz bir alan.

Diğer taraftan çok başarılı bir de gemi şirketimiz var. Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş., yönettiği gemi filosuyla ağırlıklı olarak kendi gazımızı taşıyor. Filoda dört gemimiz vardı. Bu gemilerin moder-

*“Faaliyetlerimizi tüm paydaşlarımız için yarar üretecek şekilde kurguluyor ve şeffaflıkla kendimizi anlatıyoruz. Şeffaflığı, sürdürülebilir iş başarısının önemli bir dayanağı olarak görüyoruz.”*

nizasyonu anlamında yatırımlarımız var. Gemilerimizin yaş ortalamasını düşürmeyi hedefliyor ve bunu görece yaşlı gemilerimizi yenileyerek gerçekleştiriyoruz. Bu nedenle çok yakın zamanda filomuzun en yaşlı üyesi olan “Kandilli” gemimizi yurt dışına satarak uğurladık. Önümüzdeki günlerde filomuza yeni bir gemi katmayı da planlıyoruz.

**Şeffaflık, hesap verebilirlik ve etik ilkeler, Aygaz’ın kuruluşundan bu yana büyük değer ve önem verdiği özellikler... Son yıllarda bu konular daha fazla şirketin gündeminde ve daha fazla önem kazanmış görünüyor. Sizce bunun nedeni ne olabilir?**

Evet, şeffaflık ve sürdürülebilirlik, iş başarımızda önemli bir dayanak. İş sonuçları kadar, süreçlerimiz de önemli. Sorumlu bir kurumsal vatandaş olarak, faaliyetlerimizi tüm paydaşlarımız için yarar üretecek şekilde kurguluyor ve şeffaflıkla kendimizi anlatıyoruz.

Bu hassasiyet aynı şekilde dünyada da kurumsal şirketler için olmazsa olmazlar arasında yer alıyor. Küreselleşen dünyada, uluslararası standartlara uyum son derece önemli hale geldi. Şirketler yönetim kalitelerini yükseltmeyi sürekli kılmanın ve istikrarlı büyümenin peşinde. Sürdürülebilir hissedar değeri yaratabildiğiniz zaman, finansman ve sermaye piyasalarında da güvenilirlik ve saygınlık kazanabilmek mümkün. Yurt dışı piyasalardan fon bulmak için de bir şirketin her açıdan yetkin ve kurumsal olması gerekli. Bir şirkete ortak olurken ya da borç verirken piyasa riski, kredi riski gibi risklerin yanında yönetim riskleri de dikkate alınıyor. Dolayısıyla yatırım kararlarında şirketin iyi yönetilip yönetilmediği, risklerini minimize etmeyi başarmış olması son derece etkili.

**Aygaz’ın kurumsal yönetim notu bu yıl 9,29’a yükseldi. Bu notun Aygaz için anlamı nedir?**

Aygaz, kuruluşundan bu yana halka açık bir şirket... Şeffaflık ve kurumsal yönetim kültürünün yarım asırlık bir geçmişi var. Aygaz, kurumsal yönetim ilkelerine verdiği önemi, bunu sürekli ve dinamik bir süreç olarak yürütme konusundaki kararlılığını, Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu olarak ve Kurumsal Yönetim Endeksine dahil olarak gösteriyor. Son dört yıldır her yıl notumuzu bir derece daha yükseltiyoruz.

Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu belirlenirken, pay sahipleri, kamuoyunu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ile yönetim kurulu olmak üzere dört ana başlıktan oluşan SPK’nın “Kurumsal Yönetim İlkeleri” baz alınıyor. Bu ilkeler çerçevesinde yapılan incelemelerde, 1 Temmuz 2014 tarihi itibarıyla Aygaz’a verilen 9,29’luk kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu, şirketin, SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri’ne büyük ölçüde uyum sağlayarak tüm politika ve önlemleri uygulamaya soktuğunu, yönetim ve iç kontrol mekanizmalarının etkin bir şekilde oluşturulup işletildiğini, tüm kurumsal yönetim risklerinin tespit edilerek aktif bir şekilde yönetildiğini, pay ve menfaat sahiplerinin haklarının en adil şekilde gözetildiğini ifade ediyor. Bu not ayrıca, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık faaliyetlerinin en üst düzeyde olduğunu, yönetim kurulunun yapı ve işleyişinin en iyi uygulama kategorisinde yer aldığına göstergesi olarak kabul ediliyor.

İş kültürümüzü zenginleştirmek ve markalarımızın itibarını artırmak için titizlikle çalışıyoruz. Şeffaflık ve hesap verebilirlik bu çabanın merkezinde yer alıyor. Bu iki alanda sağladığımız ilerlemenin, kurumsal

yönetim derecemize de katkı sağladığına inanıyorum. Sorumlu bir kurumsal vatandaş olarak, faaliyetlerimizi tüm paydaşlarımız için yararlar üretecek şekilde kurguluyor ve şeffaflıkla kendimizi anlatıyoruz. Şeffaflığı, sürdürülebilir iş başarısının önemli bir dayanağı olarak görüyoruz. Aygaz olarak, ekonomik, çevresel ve sosyal tüm faaliyetlerimizde insana, doğaya ve kanunlara saygılı bir kurum olarak hareket etme gayretindeyiz. Merkez yönetimden bayilerimize kadar değer zincirimizin her halkasında, şeffaf ve hesap verebilir bir kurum olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Dolayısıyla, elde edilen bu başarıda her Aygaz personelinin büyük emeği var.

**Pek çok bankanın stres testlerinden geçersiz not aldığı Avrupa’da önümüzdeki dönemde finansal bir dalgalanma bekliyor musunuz?**

Avrupa Merkez Bankası (ECB) Euro Bölgesi’ndeki mali krizde önemli payları bulunan 130 bankaya “Kapsamlı Değerlendirme” adı verilen stres testi uyguladı. Bankaların ana sermayeleri riski kaldırmaya yeterli mi, kredileri bilançolarında doğru değerlendirdiler mi ve bankalar gelecek bir krizin altından kalkabilirler mi gibi sorular bir yıl boyunca araştırıldı. Ne yazık ki 25 banka bu stres testinden geçemedi. Başarısız olan bankaların büyük çoğunluğu İtalyan bankaları. Dokuz banka ile İtalya birinci, Güney Kıbrıs üç bankayla ikinci, Yunanistan, Belçika ve Slovenya ikiye bankayla üçüncü sırada. Almanya, Avusturya, Fransa ve İspanya’dan birer banka sınavı geçemedi.

Buna göre 25 Euro bölgesi bankasında, 25 milyar Euro’luk sermaye açığı tespit edildi. Bu bankalardan 12 tanesi 2014’te bu açığın 15 milyar Euro’sunu kapatırken, geri kalan bankaların sermaye artırım

planlarını açıklamaları gerekiyor. Büyük bankaların bilanço sınavı, şimdiye kadar yapılmamış bir uygulama idi. Avrupa Merkez Bankası, bankaların eski açıklarını bilançolarında gizli tutmasını önlemek amacıyla da bu testi yaptığını belirtiyor.

Ancak yine de öngörülere karşı şüpheli olmakta fayda var diye düşünüyorum. Bir sistem ne kadar kompleks ve zaman ufku ne kadar genişse, geleceği öngörmek de o derece bulanıklaşır. Krizle ilgili sorunuza gelince... Finans piyasaları her gün çeşitli risklerle yüz yüze kalıyor. Bu durum devam edecek gibi görünüyor. Ancak yakın geçmişte yaşadıklarımıza benzer büyük dalgalanmaların kısa vadede yaşanmayacağını düşünüyorum.

#### **Dünya petrol fiyatlarındaki düşüşün nedenleri nelerdir?**

Petrol fiyatları Temmuz ayında 110 dolar civarında iken, o tarihten bu yana yüzde 30 civarında geriledi. Dünyanın en büyük petrol tüketicisi Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) ham petrol üretimi son 45 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. ABD'nin petrol stoklarının artışında en önemli etken olarak da kaya petrolü üretimi görülüyor. Dünyanın en büyük petrol ihracatçısı Suudi Arabistan ile ABD'nin Körfez'deki diğer müttefikleri de petrol üretimini artırdı. Yani arzdaki artış, fiyatların gerilemesine yol açtı. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) üretimi kısarak müdahalede bulunmaması, Avrupa'daki rafinerilerin kapanmasıyla talebin azalması ve dünya ekonomisindeki yavaşlama endişeleri de düşüşün diğer nedenleri... Uluslararası Enerji Ajansı'nın raporuna göre, petrol fiyatlarındaki düşüşün belli bir süre devam etmesi bekleniyor. Ancak benim kişisel görüşüm,



petrol fiyatlarındaki yönün belli bir süre sonunda tekrar yukarı doğru olacağı şeklinde.

#### **Dünya petrol fiyatlarındaki gerilemenin, şirketler, sektör ve tüketiciler üzerinde nasıl etkileri olabilir?**

Petrol fiyatlarında yaşanan düşüş, gelirlerinin önemli kısmını petrol ihracatından elde eden İran ve Rusya gibi ekonomileri çıkmaza sokuyor. Türkiye gibi petrol ithalatına bağımlı ülkelerin ekonomilerinin ise -fiyatların bu seviyelerde uzun süreli kalması şartıyla- olumlu etkileneceği görüşü hâkim.

LPG sektörü özelinde baktığımızda, dünya petrol fiyatlarındaki gerilemenin, LPG fiyatlarının da düşük kalmasında

etkili olduğunu görüyoruz. 2013 Aralık ayında LPG fiyatları 1.000 USD/ton seviyesinde iken, 2014 yılının Aralık ayında 535 USD/ton seviyesinde.

#### **İş dışında kalan zamanlarınızı nasıl değerlendirilmeyi tercih ediyorsunuz?**

Son iki yıldır haftada dört gün düzenli olarak spor yapmaya özen gösteriyorum. Daha önceki yıllarda da spor anlamında hep bir şeyler yapmaya gayret etmişim, ancak şimdi artık daha bilinçli ve profesyonel destek alarak çalışmayı tercih ediyorum.

Resme karşı özel bir ilgim var. Fırsat buldukça müzayedelere gitmeyi çok severim. Son birkaç yıldır caz dinlemekten büyük keyif almaya başladım. Bu konuda kendimi geliştirmeyi arzu ediyorum.

# Aygaz'dan Rekabet Uyum Programı

Kurulduğu ilk günden bu yana adil ve etkin bir rekabetten yana olan Aygaz, Rekabet Uyum Programı'nı uygulamaya aldı. Aygaz ailesinin rekabet kuralları hakkında bilgilendirilmesini sağlamak amacıyla "Rekabet Uyum Süreci Rehberi", "Yerinde İnceleme Rehberi" ve "Teşebbüs Birliği Toplantıları Rehberi" oluşturuldu.

*Rekabet Uyum Süreci Programı kapsamında yayımlanan rehberlerin gündelik hayatta konuyla ilgili karşılaşılabilecek her türlü soruna karşı cevap içermesi mümkün olmadığından oluşabilecek soruların, düşünce ve önerilerin Rekabet Uzmanına iletilmesi gerekiyor.*

Aygaz, Koç Holding Rekabet Uyum Programı kapsamında hazırladığı "Aygaz Rekabet Uyum Programı"nı 18 Kasım 2014 tarihinde yayımlayarak uygulamaya aldı. Daha önce rekabet kuralları dikkate alınarak sürdürülen faaliyetler bu programla birlikte belli bir sistematik içinde yürütülecek. Rekabet hukuku ve ilgili mevzuat göz önünde bulundurularak oluşturulan Rekabet Uyum Programı, Aygaz Hukuk Müşavirliği bünyesinde oluşturulan Rekabet Uzmanı kadrosunda yer alan Av. Banu Gültekin Bilge tarafından yürütülecek ve takip edilecek.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (Rekabet Kanunu), ilgili diğer mevzuat ve Rekabet Kurulu kararlarıyla uyum konusunda özen gösteren Koç Grubu, bu konunun belirli bir sistematik dahilinde yürütülmesinin daha etkili ve verimli olacağı kanaatiyle, Koç Holding Rekabet Uyum Programı'nı uyguluyor. Bu kapsamda Türkiye'de ilk kez, Koç Holding Grup Şirketlerinin birçoğunun bünyesine rekabet uzmanı istihdam edilmeye başlandı. Her bir şirket kendi yapısına uygun olarak rekabet uyum programlarını hazırladı.

Aygaz da Rekabet Uyum Programı'nı uygulamaya başladı. Bu kapsamda Aygaz tarafından "Rekabet Uyum Süreci Rehberi", "Yerinde İnceleme Rehberi" ve "Teşebbüs Birliği Toplantıları Rehberi" oluşturuldu.

## **Rekabet Uyum Süreci Rehberi**

Rekabet Uyum Süreci Rehberi, Rekabet Kanunu ve ilgili diğer mevzuata uyum sürecinin işleyişini düzenlemek ve açıklamak amacıyla hazırlandı. Rehberde, mevzuat açısından önemli kavramlar ve rekabet hukuku kapsamında dikkat edilmesi gereken temel kurallar bulunuyor. Ayrıca bu kuralların ihlali durumunda şirketlerin ve çalışanların karşılaşılabileceği yaptırımlar da yer alıyor. Rekabet Uyum Süreci Rehberi'nin gündelik hayatta konuyla ilgili karşılaşılabilecek her türlü soruna karşı cevap içermesi mümkün değil. Bu nedenle rekabet hukuku ile ilgili konular hakkında oluşabilecek soruların, düşünce ve önerilerin Rekabet Uzmanı'na iletilmesi gereği de bu rehberde yer alıyor.

## **Yerinde İnceleme Rehberi**

Şirketlerin rekabet hukukuna aykırı bir davranış içinde olup olmadığını tespit



## **Burcu Şener Sözer-Aygaz Hukuk Müşaviri**

Rekabet Uyum Programı ile öncelikle rekabet hukukuna uyum sağlanması konusunda mevcut olan farkındalığın artırılması ve yaygınlaştırılması sağlanacak. Böylece rekabet hukukuna aykırılık durumunda şirket ve/veya çalışanlar aleyhine verilebilecek ağır para cezaları, açılacak davalar ve şirketin itibar kaybı gibi olumsuz sonuçlar önlenecek. Ayrıca günlük işler ve yürütülen projeler kapsamında, işlem tarafı diğer şirketlerin ve üçüncü kişilerin sunacakları uygulamaların rekabet kuralları aleyhine olup olmadığı tespit edilebilecek. Böylece bu konuda yapılacak uyarılarla, gerçekleşebilecek olası ihlalleri önlemek mümkün olacak. Program öncelikle tüm şirketin kullandığı intranet aracılığıyla duyuruldu. Daha öncesinde tüm bölgelerde ve merkezde eğitim verildi. Programın uygulanmaya başlanmasıyla birlikte; 2015'te yapılacak inceleme çalışmaları, genel eğitimler ve daha küçük gruplara özel eğitimler ile workshoplar gerçekleştirilecek. Bunların yanı sıra çeşitli afiş çalışmaları ve görsellerle de Rekabet Kanunu ile ilgili farkındalığın artırılması hedefleniyor.

etmek için şirketler nezdinde yerinde incelemeler yapılabilir. Rekabet Kurumu'nun verdiği geniş yetkilerle rekabet uzmanları tarafından kapsamlı olarak yapılan bu incelemeler önceden haber verilmeden ya da randevu alınmadan gerçekleştirilmektedir. Yerinde incelemenin engellenmesi ya da zorlaştırılması halinde şirketlere cirolarının %0,5'i oranında ceza verilebiliyor. Aygaz'ın Rekabet Uyum Programı kapsamında hazırlanan "Yerinde İnceleme Rehberi", şirket nezdinde gerçekleşecek olası bir yerinde inceleme sürecinde çalışanlar

tarafından bilinmesi ve dikkat edilmesi gereken hususları içeriyor.

### **Teşebbüs Birliği Toplantıları Rehberi**

Teşebbüs Birliği Toplantıları Rehberi, aynı piyasada faaliyet gösteren teşebbüs birliklerinin bu konuda niyetleri olmasa dahi yapıları itibarıyla rekabet ihlallerine sebebiyet verebilecekleri göz önünde bulundurularak oluşturuldu. Rehber, özellikle teşebbüs birliklerinin; üyeleri arasında fiyat, üretim miktarı, satış koşulları gibi rekabete ilişkin kararları etkileyebilecek piyasa bilgilerinin paylaşıldığı bir zemin olarak kullanılmasının

rekabet ihlallerine yol açabileceği konusunda uyarılar içeriyor. Aygaz'ın üyesi olduğu teşebbüs birlikleri içerisinde özellikle dikkat edilmesi gereken kurallar da rehberde yer alıyor. Bu kapsamda kesinlikle yasak uygulamalar, değerlendirilmesi gerekli durumlar ve zararsız uygulamalar bulunuyor. Rehberde ayrıca, Aygaz ve iştirakleri tarafından teşebbüs birliği toplantılarında izlenecek prosedürler de mevcut.

## **Av. Banu Gültekin Bilge-Rekabet Uzmanı**

Rekabet Uyum Programı kapsamında yayımlanan ve daha sonra bu konuda yayımlanacak tüm rehberlerin, el kitaplarının, açıklamaların, görüşlerin, bilgilendirme ve duyuruların tüm Aygaz çalışanları tarafından okunup benimsenmesi Aygaz'ın bundan sonraki hedefleri içerisinde çok önemli bir yere sahip. Bu nedenle Rekabet Hukuku ihlali içerebileceğinden şüphe duyulan herhangi bir işlem, uygulama, proje, açıklama, sözleşme, protokol vb. ile karşılaşıldığında vakit geçirmeden Rekabet Uzmanı ve Aygaz Hukuk Müşavirliği ile irtibata geçilmesi büyük önem taşıyor. Bu konuda hepimizin hassasiyet göstermesini önemle rica ediyoruz.



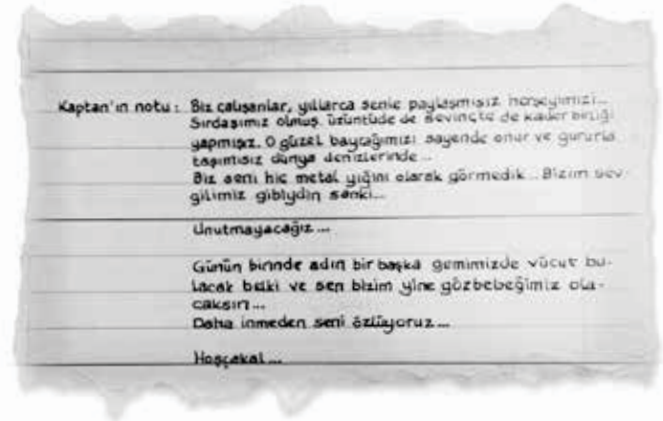


## Kandilli'ye veda ettik

Aygaz'ın tarihinde ayrı bir yeri olan M/T Kandilli Gemisi, 23 yıllık hizmetinin ardından filo yenileme ve gençleştirme çalışmaları kapsamında Yunanistan'ın Elefsis Limanı'nda yeni sahibine teslim edildi.

Aygaz Deniz Filosu'na 1991 yılında katılan M/T Kandilli, Türk bayrağı altında 23 senedir verdiği hizmetini 9 Ekim'de tamamladı. Sefer güzergâhları olan Karadeniz ve Akdeniz hattında çalışan ve Aygaz'ın tarihinde ayrı bir yer edinen M/T Kandilli, Yarımca Limanı'ndan kendisini güçlü bağlarla seven personeli eşliğinde Türk bayrağı altındaki son seferini Yunanistan'a yaptı. Aygaz filosunun yenilenme ve gençleştirme süreci kapsamında Elefsis Limanı'nda yeni sahibine teslim edilen Kandilli'nin son seferine Çanakkale Boğazı'nda Aygaz filosunun diğer bir gemisi olan Kuleli eşlik etti. Bu rastlantısal karşılaşmanın ardından, geminin Elefsis Limanı'nda teslimi sırasında Türk bayrağının törenle indirilişi ve mürettebatın tören sırasındaki saygı duruşu, Yunan yetkililer tarafından hayranlıkla izlendi.

[Kandilli Gemisi'nin güverte jurnalinde kaptanın 9 Ekim 2014 tarihli sayfaya düştüğü son not...](#)



LPG/C KANDILLİ (ex. Aygaz 5)			
Yapım Yılı - Yeri	1991 Japonya	Gros Tonajı (GRT)	3415 ton
Klas Kuruluşu	ABS (American Bureau of Shipping)	Kargo Kapasitesi	3206 m <sup>3</sup>
Tipi	Tam Basıncılı	Taşıyabildiği Yükler	Butane, Propane, Propylene, Butadiene, Butylene, Ammonia, Vinyl Chloride Monomer, LPG Mix
Tam Boy (LOA)	92 m	Maksimum Basınç	18 kg/cm <sup>2</sup>
Genişlik (B)	15,8 m	Minimum Sıcaklık	0° C
Maksimum Draft	6,2 m		

# Türkiye Enerji Zirvesi'nde Aygaz Grubu'na iki ödül

11-12 Eylül tarihlerinde düzenlenen Türkiye Enerji Zirvesi'nde Aygaz Doğal Gaz, Altın Vana Ödülü'nü alırken Aygaz da Altın Varil Ödülü'ne layık görüldü.



*Otomotiv yakıtlarında gelecek öngörülerini, akaryakıt ve LPG sektöründe serbest piyasa ve rekabetin önündeki engeller, Türkiye enerji piyasası ve yenilenebilir enerji kaynakları konuları zirvede gündeme oluşturan başlıca konular arasındaydı.*

Türkiye enerji piyasasının buluşma noktası olan Türkiye Enerji Zirvesi, bu yıl 11-12 Eylül tarihlerinde beşinci kez Gaziantep'te düzenlendi. Zirveye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji ve Tabii Kaynaklar Komisyonu Başkanı Halil Mazıcıoğlu, Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK) Başkanı Mustafa Yılmaz, akademisyenler ve sektör temsilcileri katıldı. Şehitkamil Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen organizasyonda, "Birincil kaynaklar açısından Türkiye enerji stratejileri", "Büyük tüketiciler perspektifi ile enerji piyasası", "Otomotiv yakıtlarında gelecek öngörülerini", "Elektrik ve doğal gaz piyasalarında ticaret", "Elektrik ve doğalgaz dağıtım ve iletiminde beklentiler", "Akaryakıt ve LPG sektöründe serbest piyasa ve rekabetin önündeki engeller", "Yerel girişimcilerin enerji piyasasından beklentileri", "Uluslararası yatırımcıların Türkiye enerji piyasasına bakışı" ve "Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynakları" konuları masaya yatırıldı.

**'Çevreye rağmen' değil 'çevreyle beraber'**  
EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, kalkınmanın itici gücü olan enerji ihtiyacını kar-

şılamanın Türkiye için önemli olduğunu, yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarının üst düzeyde kullanılması gerektiğini ifade ederek "Kurulacak nükleer santrallerle destekleyip enerji çeşitliliğini sağlamalıyız. Bunları 'çevreye rağmen' değil çevreyle beraber yapmalıyız." dedi. TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Halil Mazıcıoğlu ise birincil enerji tüketiminde Türkiye'nin birçok Avrupa Birliği ülkesini geride bıraktığının altını çizerek, 2009'dan itibaren yenilenebilir enerji santrali konusunda önemli çalışmalar yapıldığını vurguladı.

## **Aygaz'a iki ödül**

Zirve kapsamında Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Mustafa Yılmaz tarafından elektrik, doğal gaz, akaryakıt ve LPG sektörlerindeki bazı firmalara "Altın Vana", "Altın Varil" ve "Altın Voltaj" adlı sosyal sorumluluk ödülleri verildi. Aygaz Doğal Gaz, Altın Vana Ödülü'nü alırken Aygaz da Altın Varil Ödülü'ne layık görüldü.

## Kardeşler takımı iş başında

Üç kardeşin canla başla emek verdiği İzmir Şahin Ticaret, özverili ve titiz çalışmalarına 13 yıldır devam ediyor.



*Kendi bölgelerinde önemli bir pazar payına sahip olan Şahin Ticaret'in genç yöneticileri, Aygazlı olmanın bir ayrıcalık olduğunu söylüyorlar.*

Bundan 13 yıl önce İzmir'de kurulan Şahin Ticaret'in genç ortakları Umut, Hüseyin ve Şahin Hardal kardeşler, Aygaz'ın gülümseyen yüzü olarak çalışmalarını sürdürüyor. İşlerini severek yaptıklarını belirten Hardal kardeşlerin fırıncılık yapan babalarının iflası, onlara yeni bir dünyanın kapılarını aralamış: İzmir Tepekule Mahallesi'ndeki şirket merkezinde Umut ve Şahin Hardal ile görüştük.

**Bize kısaca kendinizi tanıttıktan sonra, Aygaz bayisi olma hikayenizi anlatır mısınız?**

**Umut Hardal:** 18 Mayıs 2001'den beri

Aygaz bayisi olarak görev yapıyoruz. Bu işe üç kardeş girdik. En büyükleri benim, 1971 doğumluyum. Ortaanca kardeşim Hüseyin 1976'lı, küçük kardeşim Şahin de 1977'li. Biz bu işe başlamadan önce kardeşim Hüseyin, Aygaz bayisinde çalışıyordu. Ben de askerden önce başka bir markanın bayisinde çalışmışım. Fırıncı olan babamın iflas etmesinin ardından mülkiyeti bize ait olan fırını satarak, bölgemizdeki Aygaz bayisini devraldık.

**Şahin Hardal:** Bölgemizdeki bayilerin birleşimiyiz. Kendi çabalarımızla ve



*Umut Hardal: "Ticari hayata Aygaz ile başladık. Bölgemizde tüp satıldığı sürece burada olacağız."*



Aygaz'ın desteğiyle, buradaki yedi bayiye satın alarak, işe adım attık. Çok çalışarak bugünkü konumumuza ulaştık. Bir merkezimiz ve iki şubemiz var. Merkezimiz Tepekule'de, şubelerimiz ise Fatih ve Mustafakemal'de. Toplam 18 kişiden oluşan ekibimizle yaklaşık 15 bin civarında aboneye hizmet veriyoruz. Doğal gazın bölgemizdeki yayılımı devam ediyor. Bu da işlerimizi etkiliyor ama düzenlediğimiz kampanyalarla abone sayımızı artırmak için çalışmalar yapıyoruz.

**Abone sayınızı ve iş kapasitenizi artırmak için neler yaptığınız hakkında bilgi verir misiniz?**

**U.H.:** Şirketin merkezinde 10 yıldır ben çalışıyorum. Bu civarda oturan çoğu müşterimizi bire bir tanırım. Çalışanlarımızın eğitimine önem veriyoruz ve müşterilerimizle ilişkilerimizi sıcak tutmak için gayret gösteriyoruz. Ticari hayata Aygaz ile başladık. Bölgemizde tüp satıldığı sürece burada olacağız.

**Ş.H.:** Aslen Sivas Kangallıyız ama biz üç kardeş doğma büyüme İzmirliyiz. Bütün hayatımız bu mahallede, bu sokak-

larda geçti. Dolayısıyla mahalledekilerle aramızda geçmişe dayalı köklü ilişkiler var. İzmir'in bizim için yeri çok başkadır. Aygazlı yöneticilerle de ilişkilerimiz güzel. Onlardan her konuda destek alıyoruz, karşılıklı anlayış ve iş birliği içinde çalışıyoruz.

Bölgemizdeki piknik tüp satışları da gayet iyi gidiyor. Tüplerin giydirilmesi bu ürünlerimize olan talebi artırdı. Bütün ürünlerimizin müşterilerimiz tarafından beğenilerek kullanılması bizi çok memnun ediyor. Müşterilerimizin memnuniyetini artırmak için ekip olarak el birliğiyle çalışıyoruz.

**Yaz ve kış satışları arasında fark var mı?**

**U.H.:** Kışın tüp satışlarımız, yüzde 20 civarında artıyor. Bornova semti öğrencilerin yoğun olduğu bir yer olduğu için yaz aylarında epeyce göç veriyor. İzmirililer tatili seviyor, yazın kent dışına gidiyor.

**Aygaz'la olan ilginç bir anınızı okuyucularımızla paylaşır mısınız?**

**Ş.H.:** Aygaz tarafından düzenlenen Milli Piyango çekilişinde büyük ikramiye olan

Ford Focus bizim firmamızdan alışveriş yapan bir müşteriye çıktı. Fakat öğretimi üyesi olan müşterimiz bunun ilan edilmesini istemedi. Aslında kabul etseydi çok güzel etkinlikler yapacaktık.

**Aygaz denildiğinde aklınızda ne canlanıyor?**

**U.H.:** Tüp sektöründe önemli bir yere sahip olan Aygaz'ın bayileriyle diğer bayiler arasında büyük fark olduğu açıkça görülüyor. Koç Topluluğu'nun disiplini bayilere de yansıyor.

**Ş.H.:** Aygaz denildiğinde ilk akla gelen "güven" ve "dürüstlük"tür. Koç Topluluğu'nun bir şirketi olan Aygaz çok önemli bir marka.

# Mogaz'la yola devam

Otogaz pazarının İstanbul'daki ilklerinden Doruk Petrol Mogaz'dan şaşmıyor; şirket ortaklarından Murat Gülaçtı, markanın farkını ve dünden bugüne otogaz pazarının dönüşümünü anlatıyor.



*“Otogazın güvenli olduğu kanıksandı. Bugün otogazın teknolojik olarak geldiği nokta, en üst güvenilir seviyede.”*

Türkiye'de otogaz pazarının oluşmaya başladığı 1997 yılından bu yana sektörün içinde olan Doruk Petrol, İstanbul Bahçelievler'de, üç ortaklı şirket yapıyla faaliyetlerini sürdürüyor. 2009'dan bu yana Mogaz'la devam eden yolculuğun önümüzdeki beş yılda da aynı şekilde süreceğini belirten Doruk Petrol ortaklarından Murat Gülaçtı, markanın farkını, Türkiye'de sektörün gelişimine dair gözlemlerini ve gelecek beklentilerini anlatıyor.

**Otogaz sektöründe uzun zamandır aktif bir oyuncusunuz. Bu süreçte sektörde nasıl bir değişim oldu?**

Pazarın oluşmaya başladığı ilk yıllarda otogaz bir alternatif olarak düşünülmüyordu. İstasyonlar ve dönüşüm atölyeleri açısından hiçbir standart belirlenmiş değildi. Piyasanın uzun ömürlü olacağına dair öngörüsü olanlar bir elin parmaklarını geçmiyordu. Tabii ki, böyle olmadığı bir müddet sonra anlaşıldı. Otogazın ciddi anlamda bir alternatif olduğu görülünce yatırımlar arttı. Devlet de bu anlamda yönetmelikler hazırladı.

Son 10 yılda büyük şirketlerin de bu işe ciddi anlamda eğilmesiyle sektör gelişti. Biz bu işe başladığımızda hiçbir istasyonda otogaz yoktu. Sadece münferit istasyonlar vardı. Doruk Petrol de 2000 yılının başında İstanbul'daki ilk ruhsatlı istasyon olarak faaliyete geçti. Yakında 15 yılımızı dolduracağız.



*“Mogaz bir Aygaz markasıdır şeklindeki tanıtımlar, reklamlar bize çok olumlu yansıdı.”*

### **Bu gelişmeler müşteri profiline nasıl yansıdı?**

Sürece baktığımız zaman yaklaşık son beş yılda taksi sayısında ciddi anlamda bir azalma oldu. Bazen burada bir kilometre boyunca sarı taksi kuyruğu olurdu. Şimdiyse hususi araçlar hızla arttı. Özellikle motor gücü yüksek olan araçlarda ciddi anlamda bir benzin tüketimi olduğu için otogaz dönüşümü çok yaygınlaştı. Şimdi sıfır araçlara bile otogaz dönüşümü yapılıyor. Fabrika çıkışlı olarak tercih edilme oranı giderek artıyor.

### **Yaklaşık beş yıldır Mogaz’la çalışıyorsunuz. Sizce Mogaz’ın piyasadaki diğer markalardan farkı nedir?**

Daha önce çalıştığımız markalarla yaşadığımız sıkıntılar sebebiyle bir arayış içerisindeydik. Bu süreçte pek çok teklif aldık. Teklif verenler arasında bize kendini en iyi tanıtan marka Mogaz’dı. Mogaz ismi bize ne getirir, çok fazla emin değildik. Ama Mogaz’ın Koç Grubu’nun

şirketi olduğunu, Aygaz’la kardeş firma olduğunu biliyorduk. Kısa süre içinde de verdiğimiz kararın doğru olduğunu gördük. Tabii Aygaz’la birleşmesi de bu markayı taçlandırdı. “Mogaz bir Aygaz markasıdır.” şeklindeki tanıtımlar, reklamlar bize çok olumlu yansıdı. Biz İstanbul’daki 12-13 münferit otogaz istasyonundan biriyiz. Bu istasyonlar arasında bize danıştıktan sonra Mogaz’ı tercih edenler de oldu. Biz önümüzdeki beş yıl için tereddütsüz imza attık. Bunda özveriyle çalışan Mogaz yöneticilerinin çok büyük etkisi var. Piyasanın bire bir içinde oldukları için gelişmelerden ve değişikliklerden bizi haberdar etmeleri çok değerli.

### **Markanın satışlarınıza olan yansımaları nasıl oldu?**

Kendi aramızda şöyle değerlendiriyoruz: Eskiden gazcuydık, şimdi otogazcı olduk. Yani bir istasyon hüviyeti kazandık. Görsel olarak yenilendik ve günün şart-

larına uyum sağladık. İstasyonumuzda daha önce market ve kadın tuvaleti yoktu. Kadın müşteriler açısından eksiklerimiz vardı. Mogaz’la bunları tamamladık. Piyasada ciddi bir fiyat rekabeti var ve kazandığımız artılar satışlarımızı artırdı.

### **Otogazın geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

Otogaz bugün Türkiye’de çok önemli bir alternatif. Otomotiv sektörünün de otogazlı araçlara ağırlık vermeye başladığını görüyoruz. Otogazın teknolojik olarak geldiği nokta en üst güvenilir seviyede, fakat Türkiye’de bazı sorunlar hâlâ aşılamadı. Aygaz’ın ve Mogaz’ın bu anlamda ciddi çalışmaları olduğunu da biliyoruz ve olumlu sonuçlar alınacağına inanıyoruz. Ayrıca otogazın çevreci özelliğinin de zamanla öncelikli tercih sebebi olacağını düşünüyoruz. Kısacası, sektörün günden güne gelişeceğini öngörüyoruz.



### **Dönüşümcüler LPG piyasasının gelişmesi için önemli**

**Mehmet Makas (Doruk Petrol ortağı):** Bulduğumuz bölge sanayi sitesi olduğundan, otogaz dönüşüm sektöründe yaşanan gelişmeleri de yakından takip edebiliyoruz. Burası açıldığında henüz montaj yapan işletme yoktu. Daha sonra merdiven altı firmalar piyasaya çıktı. Fakat bu firmalar tek tek yok oldu ki bu da daha iyiye doğru gidişin bir işareti. Şu anda Kocamustafapaşa Sanayi Sitesi’nde değişik markalarda montaj yapan yaklaşık on esnaf var. Hepsini kuralara uyan, güvenlikten ödün vermeyen firmalar. Buradaki iş hacminden dolayı, onlarla sağlam ilişkilerimiz var. Dönüşüm firmaları LPG piyasasının gelişmesi için önemli.

# Maksimum güvenlik, minimum risk



Aygaz, faaliyet gösterdiği tüm alanlardaki ürünlerin taşınmasında yol güvenliğine öncelik vererek oluşturduğu Yol Güvenliği Politikası kapsamında, nakliye filosu sürücülerini Yol Risk Analizi çalışması ile bilinçlendiriyor.

Dünyada her yıl trafik kazalarında yaklaşık 1,3 milyon kişi hayatını kaybediyor, 50 milyon kişi yaralanıyor. Ülkemizde ise her yıl kaza mahallinde yaklaşık dört bin kişi hayatını kaybederken, 250 binden fazla kişi yaralanıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ulaştırma Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü gibi kurumlar tarafından gerçekleştirilen araştırmalar ve istatistikler, Türkiye’de yaşanan kazaların nedenlerinin başında sürücü hataları olduğunu gösteriyor ancak yol şartlarından kaynaklanan kazalar da bu istatistiklerde üst sıralarda listeleniyor. LPG ve LNG ürünlerinin de dahil olduğu tehlikeli madde taşımacılığı, dünya genelinde en riskli karayolu operasyonlarından biri olarak kabul ediliyor.

Tehlikeli madde taşımacılığının barındırdığı risklerin bilincinde olan Aygaz, yol şartlarının sebep olduğu kazaların en yoğun yaşandığı noktalar hakkında



da bilgi veren bu istatistikler ışığında, trafikte güvenliği ve nakliye filosundaki sürücülerin görevlerini minimum riskle sürdürmelerini sağlamak hedefiyle çalışmalar gerçekleştiriyor. Yol Güvenliği Politikası, Yol Risk Analizi, nakliye filosuna verilen eğitimler ve paylaşım toplantıları bu çalışmaların ana çatısını oluşturuyor.

#### **Yol Güvenliği Politikası**

Aygaz, faaliyet gösterdiği tüm alanlardaki ürünlerin taşınmasında yol güvenliğine öncelik vererek sağlıklı ve güvenli taşıma gerçekleştirilmeyi; olası acil durum, risk ve yaralanmalara karşı önleyici yaklaşımlar geliştirmeyi, söz konusu süreçleri sürekli iyileştirmeyi; böylece toplum ve çevreye saygılı olarak çalışmayı ana politikası olarak benimsiyor. Aygaz'ın yol güvenliği alanında yaptığı çalışmalar ve konuya verdiği önem doğrultusunda Yol Güvenliği Politikası oluşturuldu.

Aygaz, Yol Güvenliği Politikası kapsamında yasal mevzuat ve standartlara uygun çalışmayı, yol güvenliğine yönelik süreç ve standartları etkin yönetmeyi ve bunları sürekli iyileştirmeyi, taşımacılığının ve personelinin mesleki gelişimini ve yol güvenliği bilincini artırmayı, lojistik operasyonlarında olası çevresel etkileri ve iş sağlığı güvenliği risklerini dikkate almayı ilke ediniyor. Yol Güvenliği Politikası'nın şirket kültürünün bir parçası haline gelmesi ve tüm süreçlerde "Yol Güvenliği" konusuna gereken ilgi ve hassasiyetin gösterilmesi konusunda çalışmalar devam ediyor.

#### **Yol Risk Analizi**

Filonun en sık kullandığı ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Ulaştırma Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü gibi kurumlar tarafından hazırlanan istatistiklerde en çok kazanın raporlandığı güzergâhları mercek altına alan Aygaz, bu rotaları içerdiği riskler açısından Yol Risk Analizi ile

inceliyor. Bu güzergâhların gidiş ve dönüş istikametlerinde yapılan analizlerin sonuçları, Aygaz nakliye filosu sürücülerine eğitim toplantıları aracılığıyla aktarılıyor; Yol Risk Analizleri raporlanarak, gerekli durumlarda kullanılması için sürücülerle paylaşılıyor.

Yol Risk Analiz çalışması kapsamında 2012 yılında Yarımca-Ankara, Yarımca-Isparta, Yarımca-Bursa gidiş-dönüş güzergâhları incelendi. 2013 yılında ise, Dört Yol-Diyarbakır, Samsun-Ankara, Yarımca-Eskişehir gidiş-dönüş güzergâhlarının Yol Risk Analiz çalışması yapıldı. 2014 yılında çalışma alanı genişletilerek Yarımca-Safranbolu, Yarımca-Aliağa, Aliağa-Işıkent, Aliağa-Isparta, Ankara-Kırıkkale gidiş-dönüş güzergâhlarının analizi gerçekleştirildi ve Yarımca-Isparta güzergâhında bulunan Vezirhan-Bilecik yolunun mevcut analizi güncellendi.



*Aygaz, nakliye filosunun en sık kullandığı ve istatistiklerde en çok kazanın raporlandığı güzergâhları mercek altına alan Yol Risk Analizi çalışması ile filo sürücülerini bu rotaların içerdiği riskler ve alınacak önlemler konusunda bilgilendiriyor.*

#### **Bilgilendirme süreci**

Aygaz filosunda görev alan sürücülerin katılımıyla düzenlenen eğitimler, yol güvenliğinin sağlanması için gerekli önlemlere odaklanıyor. Yol Risk Analizi verilerinin anlatıldığı eğitimlerde sürücüler, hangi güzergâhta ne gibi tehlikelerin bulunduğu, maksimum hız limitleri, yol şartları nedeniyle ortaya çıkan riskler ve alınması gereken önlemler hakkında bilgilendiriliyor. Böylece sürücüler, uzun zamandır kullandıkları güzergâhlarda gözlerinden kaçan önemli riskler hakkında da detaylı bilgi sahibi olabiliyorlar. Eğitim toplantılarında sürücülerle gerçekleştirilen fikir alışverişi sayesinde hayati önem taşıyan riskler kadar küçük riskler de paylaşılıyor. Toplantılarda anlatılan ve paylaşılan Yol Risk Analizi

verileri, resimli ve yazılı olarak raporlanıp sürücülere teslim ediliyor. Sürücüler, bu bilgilerden gerekli durumlarda faydalanabiliyorlar.

#### **Güvenli ve emniyetli seyahat**

Aygaz, nakliye filosunu sürücülerinin gidiş ve dönüş istikametlerinde yer alan riskli yol durumları ile ilgili bilgilendirilmesi bu güzergâhlarda gerçekleşebilecek olası kaza durumlarına karşı önlem alınmasını sağlıyor. Sürücülerin her gün mesailerini geçirdikleri karayolunda ne gibi hayati risklerin bulunduğu Yol Risk Analizi aracılığıyla raporlanıp eğitim toplantıları aracılığıyla kendilerine belirtilmesi, Aygaz'ın çalışanlarına verdiği değer bir göstergesi. Sürücülerin bilmedikleri, ilk kez kullanmak zorunda olacakları



#### **En önemli riskler fark ediliyor**

**Ayşe Abamor Bilgin-Aygaz Tedarik Zinciri Direktörü**

*Hizmet aldığımız nakliyeciler firmaların personeline kullanacakları yolda karşılarına çıkacak tehlikeleri Yol Risk Analizi verileri aracılığıyla sefere çıkmadan önce aktarabilmek bizim için çok önemli bir artı. Bu sayede sürücünün belki ilk kez geçeceği güzergâhtaki tüm tehlikelerin önceden kendisine iletilmesine, dolayısıyla seferin en güvenli ve emniyetli şekilde tamamlanmasına yardımcı olunuyor. Bunun yanı sıra, yıllardır kullandıkları güzergâh üzerinde belki daha önce hiç fark etmedikleri ancak kendileri için hayati önem taşıyan bir riski fark edip aynı noktadan geçerken daha dikkatli olmaları sağlanıyor. Yapılan çalışmalar sürücülere eğitim toplantıları aracılığıyla aktarıyoruz ve çalışmaların birer özetini de kendilerine rapor olarak veriyoruz. Fikir alışverişi içinde güzergâh boyunca önemli geçiş noktalarından emniyetli ve güvenli olarak yol almaları hususunda birlikte hareket ediyoruz. Bu şekilde bilgilerin sürücüler tarafından kalıcı ve sürdürülebilir şekilde özümsemesiyle hedefimize de ulaşabileceğimize inanıyoruz.*



güzergâhlarda bulunan araç ve yaya trafik yoğunluğunun en çok yaşandığı noktaları, yolun yapısını, tünel-viyadük-kavşak gibi geçişlerin yolun kaçınıcı kilometresinde olduğunu, köy geçişlerindeki tali yola katılımları ve akaryakıt alım, araç dinlenme ve park sahaları gibi lokasyonları resimli-yazılı verilerle takip edebilmeleri güvenli ve emniyetli bir seyahat için özgüven desteği sağlıyor.

#### **Dikkat Değerlendirme Testi**

Yol Güvenliği faaliyetleri kapsamında, nakliye filosu sürücülerinin trafikteki tehlikeleri algılaması ve bunlara verdikleri tepki kalitesini ölçmeye yönelik "Dikkat Değerlendirme Testi" gerçekleştiriliyor. İlki geçtiğimiz Kasım ayında yapılan uygulamada trafiğin en yoğun

yaşandığı İstanbul Avrupa yakasında görev yapan sürücüler değerlendirildi. Psikolog nezaretinde yapılan değerlendirme, her sürücü için sürekli dikkat ve problem çözme, muhakeme, görsel algılama performansı, tepki kalitesi ve hızı, görsel süreklilik, hız ve mesafe algılaması testlerini içeriyor. Nakliye ve ikmal hizmeti veren sürücülerin tek bir merkez tarafından aynı yöntemle değerlendirmeye alınması, sonuçlara göre gerekli müdahalelerin yapılması hedefleniyor.

#### **Sürücü eşlerine eğitim**

Aygaz nakliye filosu sürücülerinin eşleri de verilen seminerler aracılığıyla bilinçlendiriliyorlar. İlki 2013 yılında gerçekleştirilen "Tanker Operatörünün Hayatı" isimli seminerde İstanbul

Ambarlı ve Ankara Dolum Tesislerinde nakliye filosunda hizmet veren sürücülerin eşleri, tanker operatörlüğü mesleği ve zorlukları, mesleğin sürücülerin sağlığına etkileri, sürüş esnasında cep telefonu kullanımının tehlikeleri, dengeli beslenmenin ve uykunun önemi, mesleki hastalıklar ve aileye düşen sorumluluklar konularında bilgilendirildiler.

### **Aygaz nakliye filosunda görev yapan sürücüler ne diyor?**

**Osman Kaylan:** 1970 yılında doğan ve 2005 yılından beri tır sürücüsü olan Osman Kaylan, Yol Risk Analizi raporlarının sürücüler için çok önemli olduğunu ve bu raporlar sayesinde her gün araç kullandığı yollarda kendini güvende hissettiğini söylüyor. Bu çalışmaların devam etmesinin ve sürücülerin bilgilendirilmelerinin yararlı olacağını düşündüğünü söyleyen Kaylan, Yol Risk Analizi eğitimlerinden sonra gözünden kaçan tehlikeleri fark ettiğini, risk taşıyan güzergâhlardan artık daha dikkatli geçtiğini ve tehlikelere karşı daha hazırlıklı olduğunu belirtiyor.

**Recep Aydoğdu:** 23 yıldır tır sürücüsü olan 47 yaşındaki Recep Aydoğdu, Yol Risk Analizi raporlarında yazan bilgilere göre önlem aldığını ve tehlikeli güzergâhlardan geçerken aracını daha dikkatli kullandığını belirtiyor. Yol Risk Analizi eğitimlerinden sonra sürücü arkadaşlarına riskli güzergâhlarda daha dikkatli gitmelerini tavsiye ettiğini ifade eden Aydoğdu nerede, hangi problemlerle karşılaşılacağını önceden bilmenin kendini güvende hissetmesini sağladığını söylüyor.

# Dört dörtlük iletişim kampanyalarına dört ödül



Aygaz, “Uçuran Performans” reklam filmi, “Geleceğe Yol Al” ve “Daha Fazla Yol” konulu ilan çalışmalarıyla Kristal Elma’dan dört ödülle döndü.

Reklamcılar Derneği tarafından bu yıl 26. kez düzenlenen Kristal Elma Reklam Ödülleri Yarışması’nda Aygaz Otogaz, TV, basın, açık hava, radyo, kampanyalar, dijital, doğrudan pazarlama, entegre kampanyalar ve medya dalları olmak üzere ödül verilen dokuz dalın üçünde toplam dört ödülün sahibi oldu. Bu yıl 2.715 başvurunun yarıştığı Kristal Elma Türkiye Reklam Ödülleri’ne katılan çalışmalar reklam fikrindeki yaratıcılık/ özgünlük, reklam fikrinin hedef kitleye aktarımındaki başarı ve uygulamadaki başarı ölçütlerine göre değerlendirildi.

Yarışmada Aygaz Otogaz’ın Geleceğe Yol Al ilanı Basın dalının Otomotiv Ürünleri kategorisinde Kristal Elma alırken, aynı kategorideki Daha Fazla Yol konulu ilan Gümüş Elma ödülüne layık görüldü. TV dalının Otomotiv Ürünleri kategorisinde yarışan Paragliding-Uçuran Performans reklamı Bronz Elma ödülünün sahibi oldu. Açık hava dalında Dayanıklı Tüketim kategorisindeki Bronz Elma ödülü de Geleceğe Yol Al ilanına verildi.





# Aygaz'a, Otogaz Segmentasyon Kampanyaları Ödülü



Aygaz; markaların doğru hedef kitleye, doğru mesajla giderek, sonuçları ölçülebilen kampanyalar tasarlaması ve uygulaması açısından değerlendirildiği DPİD Ödülleri'nde Otogaz Paro Segmentasyon Kampanyaları ile ikincilik ödülünün sahibi oldu.

Aygaz, Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği (DPİD) tarafından 7. kez düzenlenen Doğrudan Pazarlama Ödülleri'nde Otogaz Paro Segmentasyon Kampanyaları ile Veri Tabanına Dayalı Pazarlama kategorisinin Sadakat Uygulamaları alt kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi oldu.

Bu yıl 22 kategoriden 353 projenin başvurduğu DPİD Ödülleri'nde markalar, pazarlama hedefleri için doğru hedef kitleye, doğru mesajla giderek, sonuçları ölçülebilen kampanyalar tasarlaması ve uygulaması açısından değerlendiriliyor. Aygaz'ın Otogaz Segmentasyon Projesi de otogaz müşterilerinin alışkanlıkları, ihtiyaçları ve

tercihlerinden yola çıkılarak oluşturuldu. Proje kapsamında öncelikle pasif durumdaki müşterilerin yeniden kazanılması ve bağlılıklarının sağlanmasıyla müşteri kaybının önlenmesi amaçlandı. Ayrıca düşük alım grubuna geçenlerin alımlarını yükseltmeleri ve sadakatlerini sürdürmeleri hedeflendi. Bu amaçlar doğrultusunda, Paro Kartlı müşterilerin alım sıklıkları, son alım tarihi, müşterilik süresi, alım tutarları gibi kriterler analiz edilerek, müşteri segmentleri oluşturuldu. Sadece kartlı alışverişler değil, plaka bazlı data üzerinden kartsız alımlar da analiz edildi. Bu sayede segmentler daha doğru oluşturuldu ve kampanya kurgularında müşterilere gerçekçi hedefler verildi.

Müşterilere düzenli olarak ulaşabilmek için yapılan bu dinamik segmentasyon çalışması, iki ayda bir yeniden değerlendirildi. Sonuçlara göre pasif ve mevcut müşterilere yönelik kampanyalar düzenlendi.



# Aygaz Otogaz tüketicileri geleceğe götürdü



Gelecek kuşaklara daha yaşanılabilir bir dünya bırakma hedefinde LPG'nin sağladığı faydalara dikkat çeken “Geleceğe Yol Al” kampanyası kapsamında yürütülen iletişim faaliyetleri, 11 kente yapılan turun sonunda tamamlandı.

Aygaz iklim değişikliği ve enerji verimliliğine dikkat çekerken, LPG'nin bu konudaki önemini gözler önüne sermeyi amaçladığı Geleceğe Yol Al Projesi'ni tamamladı. [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) sitesi üzerinde başlatılan, iklim değişikliğinin çevre, sağlık ve ekonomi üzerindeki etkilerine karşı tüketicilerin alabileceği bireysel önemler hakkında bilgi verilen kampanya sürecinde geniş kapsamlı bir iletişim çalışması yürütüldü.

### 35 bin tüketici Aygaz'ın kapsülüyle tanıştı

[www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com)'un tüketicilere duyurulması için üretilen uzay kapsülünün dünyamıza düşerek insanlara bilgi getirmesi senaryosuna göre düzenlenen kampanya kapsamında 11 kentte çeşitli etkinlikler düzenlendi. Geleceğe yönelik bir tasarımla ve teknolojik bir altyapıyla donatılan kapsül Temmuz-Ekim 2014 tarihleri

arasında ziyaret ettiği illerdeki etkinlik noktalarında tüketicileri, gelecekte olan felaketler ve iklim değişikliğini engellemek adına yapılması gerekenler konusunda bilgilendirdi. İstanbul'da Caddebostan Sahili Belediye Etkinlik Alanı, Meydan AVM, Marmara Forum AVM, İstinyepark AVM, Kocaeli Outlet AVM, Antalya 5M Migros, Bursa Kent Meydanı AVM, İzmir Forum Borno-va AVM, Aydın Forum AVM, Kayseri Forum AVM, Konya M1 AVM, Adana M1 AVM ve son olarak da Samsun Piazza AVM'de düzenlenen Roadshow etkinliklerinde etkileşimli kapsül simülasyonu ile LPG'nin yaygın, çevreci, güvenli ve ekonomik oluşuna dikkat çekildi. Ayrıca çocukların hayal ettikleri geleceği resmettikleri yarışmalar da düzenlendi. Etkinlikler sırasında 300.000'den fazla kişiyle etkileşime geçildi ve 35.000'e yakın kişi standı ziyaret etti.

### Sosyal medyada yankı uyandıran etkinlikler

Kampanyanın sosyal medya mecralarında yürütülen bölümünde ise kapsülün düşüşünü gösteren ve tüketicileri sebebi öğrenmek üzere [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) adresine yönlendiren kısa video, haber sitelerinde yayına girdi. #Gelecekten-Mesaj başlığıyla Twitter gündemindeki anlık konular listesine (trending topic) dahil olan kampanya kapsamında Aygaz ayrıca Show Radyo'da Nihat Sırdar'ın programına günlük tema sponsoru oldu. Programda [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) ile ilgili bilgiler verilirken, dinleyicileri “Geleceğe Yol Al” sitesine yönlendiren bir yarışma gerçekleştirildi. Yarışma sonrasında bir kişiye LPG dönüşüm kiti, dokuz kişiye de 50 TL'lik otogaz hediye edildi. Projenin tanıtımına katkı sağlaması için projeyi anlatan videolar Aygaz'ın sosyal medya hesaplarında ve Youtube başta olmak üzere çeşitli mecralarda yayımlandı.



HER GAZA BASTIĞINIZDA DÜNYAYA ZARAR VERMEYİN.  
SIFIR SİYAH KARBON SALINIMLI AYGAZ LPG KULLANIN.

[WWW.GELECEGEYOLAL.COM](http://WWW.GELECEGEYOLAL.COM)

**AYGAZ**

# Aygaz müşterisini cep telefonundan da tanıyacak

Aygaz, müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak ve memnuniyetini artırmak için Cepten Tanıma Sistemi'ni hayata geçirdi. Bu yepyeni uygulamanın ayrıntılarını Otogaz Pazarlama ve CRM Yöneticisi Gülem Kaya Özden anlattı.



*“Cepten Tanıma Uygulaması'na dahil olmak için, Parolu kartı olmayan müşterilerimizin cep telefonlarından kısa mesaj yöntemi ile Paro'ya kayıt olmaları yeterli.”*

Cepten Tanıma Sistemi, Aygaz müşterilerinin alışverişlerinde cep telefonlarını Paro Kart gibi kullanabilmelerini sağlayan yepyeni bir uygulama. Müşterilerin cep telefonu numarasından tanındığı sistemin en önemli avantajı, Parolu kartı fiziksel olarak edinme zorunluluğu olmadan veya alışverişlerde fiziksel olarak kullanılmasına gerek kalmadan Paro Puan kazandırması. Cepten tanıma sayesinde müşteriler kazandıkları puanları istedikleri zaman harcayabiliyor; ayrıca dönemsel kampanyalardan ve indirimlerden kolayca faydalanabiliyor. Peki, Cepten Tanıma Sistemi ile sağlanan bu ayrıcalıklardan nasıl yararlanılabiliyor? Otogaz Pazarlama ve CRM Yöneticisi Gülem Kaya Özden, konuya dair sorularımızı yanıtladı.

## **Cepten tanıma müşteriye neler kazandırıyor?**

Artık müşterilerimizin Parolu kartını fiziksel olarak taşıması gerekmiyor ve kartı olmayan müşterilerimiz de Paro'nun avantaj ve kampanyalarından faydalanabiliyor. Bayi çalışanlarımızın, müşterilerin

yalnızca cep telefonu/aktivasyon kodu bilgisini POS cihazına girmesi ile Paro avantajlarından faydalandırması çok daha kolaylaşıyor.

## **Yeni sistemin Aygaz ve bayilerine faydaları neler?**

Müşterilerin Cepten Tanıma Sistemi'ne yönlendirilmesi ile daha çok müşterimizin bilgisini toplayıp, onları yakından tanıyarak kişiye özel farklı kampanyalar yapabilecek ve Paro'nun bayilerimizde daha çok yaygınlaşabilmesi ile daha çok müşterimizi Paro avantaj ve kampanyalarından faydalandırabileceğiz. Yeni müşteri kazanımı sağlayan veya mevcut müşterilerimizde satış ve bağlılık artışı sağlayan Paro kampanyalarımızın daha çok tüketiciye daha kolay şekilde ulaşabilmesi sayesinde müşteri memnuniyeti ve sadakatini arttırmayı hedefliyoruz.

## **Paro Kartı olan müşteriler uygulamaya nasıl dahil oluyor?**

Hali hazırda Paro Kartı olan müşterilerimiz, kartlarını daha önce aktive ettilerse, Cepten Tanıma Uygulaması'na dahil-



*“Cepten Tanıma Sistemi'nin faydalarının hayata geçmesi için bayi ve çalışanlarımızın müşterilerimizi uygulama hakkında bilgilendirmesi ve sisteme yönlendirmesi büyük önem taşıyor.”*

dirler ve cep telefonlarını Paro Kart gibi kullanabilirler. Kartlarını henüz aktive etmemiş müşterilerimiz ise, AYGaz Hizmet Hattı'nı arayarak, Paro web sitesine girerek ya da SMS göndererek Cepten Tanıma Uygulaması'na dahil olabilirler. SMS gönderecek müşterilerimizin, aralarında birer boşlukla PARO, 16 haneli kart numarası, ad, soyad ve doğum tarihini, örneğin “PARO 1234123412341234 MEHMET YILDIZ 01.12.1976” şeklinde 7276 kısa numarasına SMS atmaları yeterli. Aktivasyon gerçekleştirilirken, SMS atılan cep telefonu numarası ile Parolu kart numarası eşleşmektedir. Aktivasyon işleminden sonra Parolu kartı taşımak yerine ilgili cep numarasını söylemek yeterli olacaktır. Cep telefonunu paylaşmak istemeyen müşterilerimiz aktivasyon gerçekleştirdiklerinde cep telefonlarına iletilen dokuz haneli aktivasyon kodunu da alışverişlerinde kullanabilirler.

#### **Parolu kartı olmayan müşteriler uygulamaya nasıl dâhil oluyor?**

Cepten Tanıma Uygulaması'na dahil olmak için, Parolu kartı olmayan müşterilerimizin cep telefonlarından kısa mesaj

yöntemi ile Paro'ya kayıt olmaları yeterli. Bunun için tek yapmaları gereken, aralarında birer boşlukla PARO ad, soyad, doğum tarihi (PARO MEHMET YILDIZ 01.12.1976) yazarak 7276 kısa numarasına SMS atmak.

#### **Parolu kartı yanında olmayan müşteri, puan ve indirimlerden nasıl faydalanıyor?**

Müşterilerimiz, Paro Puan kazanmak veya indirimlerden faydalanabilmek için, sisteme kayıt oldukları cep telefonu numarasını ya da aktivasyon kodunu her alışverişlerinde bayi görevlisine belirtmeliler ve görevli de cep telefonu numarasını ya da aktivasyon kodunu tüplügaz bayilerimizde POS cihazına, otogaz istasyonlarımızda ise Paro Pod'a girmeli. Puan harcamak için ise, müşterinin kart aktivasyonunu yaparken kullandığı cep telefonu numarasının tüplügaz bayilerimizde POS cihazına, otogaz istasyonlarımızda ise Paro Pod'a girilmesinin ardından, ilgili cep telefonu numarasına gelen anlık şifrenin de bayi görevlisi tarafından POS cihazına veya Paro Pod'a girilmesi gerekiyor.

#### **Bayilere bu konuda düşen görevler neler?**

Bu faydaların hayata geçmesi için en önemli görev bayilerimize düşüyor. Bayi ve çalışanlarımızın müşterilerimizi uygulama hakkında bilgilendirmesi ve Cepten Tanıma Sistemi'ne yönlendirmesi büyük önem taşıyor. Bayilerimize müşterilerimizi bilgilendirmeleri için uygulama ile ilgili görseller ve kartonetler de ilettik. Bunların da eksiksiz olarak kullanılması, müşterilerin bilgilendirilmesi açısından oldukça fayda sağlayacaktır.



# Hedef 360 derece memnuniyet

Aygaz'ın müşteriye özel deneyim yaratmanın yanı sıra yeni müşteriler kazanmayı hedeflediği CRM kampanyaları tüm hızıyla sürüyor.



Aygaz, hem mevcut müşterilerin memnuniyetini artırmak hem de yeni müşteri kazanımı sağlamak amacıyla 2014 yılı içerisinde Paro ve GSM operatörleri üzerinden 164 adet ulusal ve bölgesel CRM kampanyası gerçekleştirdi. Ulusal kampanyalar ile yaklaşık 100 bin tüketiciye fayda sağlanırken, bölgesel olarak gerçekleştirilen kampanyalarla, 125 bin müşteriye fayda sağlandı.

Kampanyalar ile müşteri bazlı kişiye özel çok sayıda projenin yanı sıra, firmalarla iş birliği çalışmaları da yapılarak, 360 derece müşteri memnuniyeti ve bağlılık hedeflendi.

### 30 ilde 11 GSM kampanyası

Aygaz; Turkcell, Avea ve Vodafone GSM operatörlerinin izinli müşteri veritabanında bulunan tüketicilere yıl boyunca gerçekleştirilen SMS gönderimleriyle ev tüpü, su ve otogaz ürünlerinde tanıtım ve indirim faydaları sağladı. 2014 yılı başından bu yana 30 ilde, 88 mahalde gerçekleştirilen 11 adet kampanya ile pek çok müşteriye markayı hatırlatmanın yanı sıra, potansiyel ve mevcut müşterilere faydalar sağlandı.

### Segmentasyon kampanyaları

Müşterilerin alışveriş alışkanlıklarının

kart ve otomasyon datası üzerinden her iki ayda bir analiz edildiği ve buna uygun olarak 2014 yılında beş farklı dönemde yapılan segmentasyon kampanyaları ile 467.444 müşteriye ulaşıldı. Düzenlenen kampanyalardan 164.174 kişi faydalandı ve %35 geri dönüş oranı sağlandı.



### Deposunu fulleyen kazandı!

Denizli ve Antalya'da, müşterilerin alım miktarlarını artırmak amacıyla Haziran-Ağustos döneminde Deponu Fulle kam-

## 360 derece müşteri memnuniyeti ve bağlılığın hedeflendiği CRM kampanyalarında yüz binlerce müşteri Aygaz'ın sunduğu fırsatlardan yararlandı.

panyası düzenlendi. Kampanya dönemi boyunca Parolu kart ile yapılan 75 TL ve üzeri otogaz alımlarında %5 Paro Puan kazanımı sağlandı.

### Bursa Carrefour müşterilerine hediye!

Bursa Carrefour AVM ile yapılan iş birliği kapsamında, 11 Temmuz–31 Ağustos tarihleri arasında çapraz kampanya düzenlendi. Çalışma kapsamında, AVM'den 10 TL'lik alışveriş yapanlara 10 TL'ye varan otogaz hediye edildi. Ayrıca, AVM'deki Aygaz standında otogaz ve Aygaz tanıtımı gerçekleştirildi. İletişimi yerel radyo, gazete ve dergilerde, ayrıca AVM panoları, dijital ekranlar ve sosyal medya sayfaları üzerinden yapılan kampanya kapsamında 1.200 kişi 10 TL otogaz hediyesini kazandı.



### Aygaz'dan Babalar Günü sürprizi

Paro Kartlı otogaz müşterilerine yönelik olarak, Babalar Günü'ne özel 50 TL ve üzeri otogaz alımına 10 TL hediye otogaz kampanyası düzenlendi. Kampanya, Paro Kart sahiplerine e-mail, SMS gönderimi ve Otogaz Facebook sayfasından yapılan bilgilendirmeye

duyuruldu. Müşterilerin, SMS göndererek kayıt olduğu ve 5.000 kişi ile sınırlı kampanyanın katılım sınırı yüksek talep sonucu kısa zamanda doldu.



### Fiat-Aygaz iş birliği başlıyor!

Aygaz, Fiat'ın ticari araç sahiplerine özel faydalar sunduğu 10 Numara Fiat adlı sadakat kulübü ile tüplügaz ve Pürsu'da iş birliği gerçekleştiriyor. 10 Numara Fiat Sadakat Kulübü'nde, Fiat marka ticari araç sahiplerine ev, iş, araç ve aile kategorileri özelinde farklı marka iş birlikleriyle faydalar sunuluyor. Koçtaş, Linens, Taç, D-Smart gibi markaların fayda sağladığı "Evim İçin" kategorisinde Aygaz ürünleri de yer alıyor.



### Pürsu'ya yeni müşteriler getiren iş birliği

Arçelik ve Beko markalı tiryaki ve semaver ürünlerinden satın alan tüketiciler 2014 yılında ürün kutularının içinden çıkan şifreyle 15 adet damacana-yı kadar olan Pürsu alımlarını üçer TL'den gerçekleştirdi. Kampanya, ürün kutularından çıkan el ilanı, kutuların üzerinde bulunan sticker, Arçelik ve Beko mağazalarında bulunan ürün insertleriyle duyuruldu.



### Filli Boya iş birliği

Boya sektöründe pazar lideri olan Filli Boya, nalburları arasında marka sadakatini ve satış cirosunu artırma amacıyla Filli Kart Sadakat Programı'na imza attı. Programa üye olan 80.000 nalbur, Filli Boya'dan boya aldıkça kazandığı puanlar ile beyaz eşyadan araç ile ilgili ürünlere kadar geniş bir yelpazede yer alan hediyeler kazandı. Bu kapsamda Aygaz'ın, Filli Boya ile ev tüpü ve Pürsu ürünlerinde yaptığı iş birliği çalışması sayesinde, Eylül 2014 itibarıyla Filli Kart sahibi olan nalburlar, kartlarında biriken puanları Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz marka ev tüpü ve Pürsu alımlarında kullandılar.

# Bülent Polat ile Uçuran Performans üzerine

Aygaz'ın geçtiğimiz yaz sezonuna damga vuran ve 26. Kristal Elma Ödülleri'nde Bronz Elma getiren reklam filminin başrol oyuncusu Bülent Polat, konuğumuz oldu.



*“Aygaz reklamlarının mizahi bir tarafı var. İzlerken de çok keyif aldığım bir film oldu. Hem Aygaz’la hem de bu ekiple tanıştığım için çok mutluyum.”*

İletişim kampanyalarında mizah içerikli temalara ağırlık veren Aygaz'ın geçtiğimiz yaz aylarının başında “LPG uzmanı” söylemiyle öne çıkan ve otogaz kullanıcısının yükselen profiline dikkat çeken Uçuran Performans adlı reklamı 26. Kristal Elma Ödülleri'nde Bronz Elma'nın sahibi oldu. Tüketicilerin de büyük beğenisini kazanan filmde, çizdiği karakterle izleyicilerin sevgisini kazanan Bülent Polat, “çılgın kahraman Ali” olarak karşımıza çıkmıştı. Aygaz Dünyası olarak Bülent Polat ile buluştuk; otogaz, çevre bilinci ve Aygaz'ın sınır tanımayan performansı hakkında konuştuk.

**Reklam filminde LPG’li bir arazi aracıyla zorlu bir parkurda yol alıyordunuz. Öncelikle şunu soralım; daha önce LPG’li araç kullanmış mıydınız?** Dürüstçe söyleyeyim; filmde aracı ben kullanmıyordum. Ama çekim süresince kullandım, çünkü çok merak etmişim. O dar yollarda aracı keyifle sürdüm ve performans açısından hiçbir fark görmedim.

**Türkiye’de her 10 binek araçtan dördü LPG ile çalışıyor. Reklam filminde oynamadan önce LPG’nin bu kadar yaygın kullanım oranı olduğunu biliyor muydunuz?**

Reklam filmi teklifi gelince biraz araştırdım, LPG üzerine bir şeyler okudum.





*“LPG'nin çevre dostu özelliği ve yaygın kullanım ağı, reklam filminden sonra benim de üzerine düşündüğüm bir konu oldu.”*

Aygaz markası ve LPG, reklamı kabul etmemde büyük etkendi. Baktım ki çevre dostu ve ekonomik... Benzinin bu kadar pahalı olduğu bir dönemde LPG'nin çevre dostu özelliği, yaygın kullanım ağı ve insanların bunu tüketiyor olması, reklam filminden sonra benim de üzerine düşündüğüm bir konu oldu.

**Ali, performans beklentisi çok yüksek bir karakterdi. Siz de otomobil kullanırken performans ön planda tutuyor musunuz?**

Ali'nin durumu biraz daha farklı. Tabii ki şehir içinde araç kullanırken Ali kadar olmasa da bir performans beklentim oluyor. Ama o kadar yükseklere çıkamıyorum İstanbul'da.

**Ali'den bahsetmişken şunu da sorabiliriz, genelde hangi tür rollerde oynamayı tercih ediyorsunuz?**

Ben komedi oyuncusuyum ama şu anda bir dramın içindeyim. Oyunculuk meselesinde hikâyeye bakıyorum; benim yaratıcılığımı manipüle edecek bir rol bulduğum zaman çok ayırmıyorum. Kendimi de oyuncu olarak öyle yetiştirmedim. Mesela Ali'yi oynarken çok keyif aldım. Zaten bu da belli oluyor. Belirleyici olan şey benim için yönetmendir. Kendi yönetmenimi bulduğum zaman ortaya çok şık ve yaratıcı şeyler çıkabiliyor.

**Temposu yüksek, hareketli ve eğlenceli bir reklam filmi izledik. İşin kamera arkası da bu kadar eğlenceli miydi?**

Reklam filminin başı, çekim süreci ve bitişi benim için tamamıyla yepyeni bir deneyim oldu. Ajansından yönetmenine, oyuncu kadrosuna kadar çok iyi bir ekiple çalıştım. Kamera arkası çok çok daha eğlenceli oldu. Zaten manzara inanılmazdı. Bir de doğaçlama çektik; bu oyuncuya çok ciddi bir alan bırakıyor. Biz daha ilk gün, oyuncu seçmelerinde eğlenmeye başlamıştık. Sette de yaratıcı bir ekiple çalışınca güzel şeyler üretiyorsunuz. Yani Aygaz temsilcilerinden tutun da reklam ajansına, yönetmenine kadar tüm ekibin inanılmaz emeği var işin içinde. İzlediğimiz bir ya da iki dakikalık bir reklam filmi ama inanın biz üç-dört gün ciddi bir emek harcadık, kafa patlattık, ortak bir akıl oluşturduk. Zaten Aygaz reklamlarının mizahi bir tarafı var. İzlerken de çok keyif aldığım bir film oldu. Hem Aygaz'la hem de bu ekiple tanıştığım için çok mutluyum.

**Filmin çekildiği mekânlar da gerçekten etkileyiciydi...**

Bu benim için çok büyük bir tesadüf oldu. Hayatımın son 10 yılı Adrasan'da geçmişti. Reklamın orada çekileceğini bilmiyordum. Adrasan benim için önemli bir yer; doğası muhteşem. Tatil yaptım

ğim bir yerde çalışmış oldum. Sonra Fethiye'ye geçtik. Hayatımda ilk defa Babadağı'na çıktım.

**Dünya doğal yaşamın yok olması tehdidiyle karşı karşıya. Küresel ısınmanın etkileri zaman geçtikçe dünyayı daha çok etkileyecek. LPG ise tam da bu sorunun çözümüne bir alternatif sunuyor ve geleceğin yakıtı olarak gösteriliyor. Siz bu konuda neler söyleyebilirsiniz?**

Açıkçası LPG çevreye daha faydalıysa neden kullanmayalım? Üstelik ekonomik. Ben bundan daha farklı düşünmeyi anlamıyorum. Bunun kesenize ve en önemlisi çevreye faydası var. Yarın içecek suyumuz kalmadığında benzini mi içeceğiz? Dolayısıyla böyle bir fark varsa herkesin bu konuda duyarlı olması gerekiyor. İnsanlar bazen çevre konusunda çok duyarlı olamayabiliyor. Daha başka öncelikleri oluyor. Ama LPG size başka özellikler de sunuyor. İlk başladığı dönemi hatırlıyorum; öncelikle taksilerde vardı. Şimdiyse giderek yaygınlaştı. En önemlisi de istasyon ağı oluştu. Ben benzin istasyonu kadar LPG istasyonu görüyorum. Aygaz'ın dolum tesislerini görüyorum. Dolayısıyla otogaz bu kadar yaygınken ve çevre dostuyken, tüketici olarak çevreye en azından bu kadar bir faydamız olabilir.

# Otomotiv sektöründe yeni arayışlar



2004'te İstanbul Teknik Üniversitesi Vakfı, Otomotiv Sanayicileri Derneği ve TÜBİTAK ortaklığıyla, üniversite-sanayi iş birliğini güçlendirerek otomotiv sektörünün Ar-Ge, test ve sertifikasyon çalışmalarını gerçekleştirmek için kurulan OTAM'ın Genel Müdürü Volkan Bayraktar; test laboratuvarlarında gerçekleştirdikleri çalışmaları, otomotiv sektöründeki gelişmeleri ve LPG'li araçların geleceğini anlatıyor.

**Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme San. ve Tic. A.Ş.'nin (OTAM) faaliyet alanları nelerdir? Hizmetleriniz ve ürünlerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?**

OTAM, otomotiv sektöründe mühendislik, analiz ve test faaliyetleri gerçekleştiren bir Ar-Ge şirkettir. Gürültü/titreşim, dayanım/ömür, emisyon ve araç dinamiği alanlarında faaliyet göstermektedir. Firmalara Ar-Ge, analiz ve test hizmetlerinin sunulmasının yanı sıra OTAM, kendi bünyesinde tasarımını gerçekleştirerek kurduğu özgün test sistemleriyle sektör ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik tasarım ve mühendislik faaliyetlerini sürdürmektedir. OTAM, 2004'te bir Üniversite-Sanayi Ar-Ge Merkezi statüsünde kurulmasıyla birlikte otomotiv sektörünün tamamı için Ar-Ge, analiz, test ve sertifikasyon destek hizmetleri vermeye başlamıştır. 2007'de gerçekleştirilen şirketleşme sonrası 2010'da yenilenen stratejik gelişme planı çerçevesinde yeniden yapılandırılmış ve modellenmiştir. Bu kapsamda OTAM ekibi, özellikle araç

*“OTAM’da otomotiv değer zincirinin tüm paydaşlarının ihtiyaçlarına uygun olarak planlanıp yürütülen hizmetler verilmekte, bu değer zincirinde yer alan işletmeler için özelleştirilmiş hizmet ve birlikte çalışma modelleri sunulmaktadır.”*



mühendisliğinin temel dallarında hem Ar-Ge hem de test ve analiz unsurları açısından ”Performans”, “Egzoz Emisyonu”, “Ömür Testleri”, “Taşıt Dinamiği”, “Titreşim ve Akustik” ve “Aerodinamik” olacak şekilde birimlere ayrılmıştır. Bu birimlerde otomotiv değer zincirinin tüm paydaşlarının ihtiyaçlarına uygun olarak planlanıp yürütülen hizmetler verilmekte, bu değer zincirinde yer alan KOBİ, tedarikçi firma ve ana sanayi firmalarına özelleştirilmiş hizmet ve birlikte çalışma modelleri sunulmaktadır.

Bir yandan motor/araç emisyon ve performans, gürültü/titreşim ve ömür testi hizmetlerinin daha efektif ve verimli bir şekilde sunulabileceği çalışma modelleri oluşturulurken; öte yandan otomotiv tedarik zinciri paydaşlarının sıklıkla karşılaştığı fakat yurt içinde çözüm bulamadıkları için büyük maliyet ve zaman kaybıyla yurt dışında yaptırmak zorunda kaldıkları kritik test ihtiyaçları tespit edilerek, bu ihtiyaçlarla ilgili yatırım planları da oluşturulmuştur. Ayrıca tespit edilen bazı test sistemlerinin tasarımı ve kontrol yazılımlarının geliştirilmesi konusunda çalışmalar başlatılmıştır. Böylece otomotiv değer zincirinin tüm

paydaşlarına hızlı ve yerinde hizmet vermeyi hedefleyen yenilikçi bir strateji ortaya konulmuştur.

Özellikle ilgili mevzuatı takip ve uygulama esasları konusunda zorluk çeken küçük ve orta ölçekli tedarikçi firmalara yardımcı olmanın yanı sıra ana sanayi firmalarına daha hızlı ve verimli hizmetler sunabilmek amacıyla “Homologasyon Danışmanlık Hizmetleri” birimi hayata geçirilmiştir. Bu birim aracılığıyla, OTAM ile çalışan firmalara süreç, yöntem, test, sertifikasyon, dosya hazırlama gibi tip onayı sürecinin tüm aşamalarında, hızlı ve kaliteli profesyonel destek sağlanmaktadır. Yeni birimlerden “Teknoloji Yönetimi ve Proje Ofisi”nde de ulusal Ar-Ge destekleri olan SAN-TEZ, TEYDEB ve TIGV’den daha verimli yararlanabilmeleri için küçük ve orta ölçekli tedarikçi firmalara gerekli teknik destekler verilmektedir. Küçük ve orta ölçekli tedarikçi firmaların otomotiv sektörünün gelişiminde çok önemli rolü olduğunun farkındalığıyla, onların gelişimine yardımcı olacak destek çalışmaları sürdürülmekte ve teknoloji yönetiminin tüm unsurları sunulmaktadır.

**Ülkemizin otomotiv test laboratuvarlarını yurt dışındakilerle karşılaştırırsak hangi seviyedeyiz, imkânlarımız yeterli mi? Koşulların iyileştirilmesi için neler yapılmalı?**

Dünyada otomotiv test laboratuvarları gibi altyapılar, kurulu buldukları ülkenin otomotiv endüstrisinin gelişimi, gelişmişlik seviyesi, iş model yapısı, teknik ihtiyaçlar ve geçmiş hikâyelerine göre şekillenmektedir. Ülkemizde de benzer bir süreç mevcut. Otomotiv sektör firmalarının global pazarda aldıkları rollere bağlı oluşturdukları sorumluluk alanları ve buna paralel olarak gelişen mühendislik yetkinlikleri söz konusu. Bizim otomotiv test laboratuvar altyapılarımız da bu yetkinlikleri öncelikli olarak gözetecek şekilde kurgulanmıştır. Dolayısıyla bazı konular bugünkü iş modelinin doğası gereği kurulu otomotiv test laboratuvarlarının kapsama alanı dışında kalmıştır. Bu eksik kalan alanlar Türkiye otomotiv endüstrisinin gelişimine paralel olarak azalmaktadır. Mevcut laboratuvarlarda bulunan alet, operasyonu yapan teknik personelin yetkinliği, ekipmanlar ve ekipmanların teknoloji seviyesi yurt dışındaki laboratuvarlarla eş seviyede olduğumuzu gösteriyor.



*“LPG kullanımı, motor veriminde bir kayıp oluşturmadığı için konvansiyonel yakıtlı araçlarla aynı enerji tüketiliyor. Ancak yoğunluk ve litre fiyatı hesaba katılırsa LPG, tüketici için maliyet olarak %30-35 oranında daha kârlı.”*

Sadece yetkinlik alanlarımız hâlen bir miktar sınırlı. Yetkinliğimizi geliştirmek anlamında yapılması gereken en önemli işin, bu altyapılarda çalışan personelin sürdürülebilirliğini sağlamak olduğu inancındayız. İkinci olarak, Türkiye otomotiv endüstrisinin global pazarlardaki gelişimine, yeni aldığı rollere (özgün tasarım, yerli marka, artan ürün çeşidi, yeni modeller vs.) ve belirlenen stratejik gelişme programlarına uygun bir altyapı yatırım planı yapılmalı, bu plan doğrultusunda laboratuvarlarımız geliştirilmelidir.

**Otomobillerdeki motor teknolojisinin gidişatı düşünüldüğünde, yakında bizi neler bekliyor? Elektrik, hibrit, doğal gaz... İbre ve trendler hangi yönü gösteriyor?**

Bugün için motor teknolojisini etkileyen en temel parametrenin karbondioksit emisyon miktarı olduğunu görüyoruz. Esas olarak bugün motor teknolojileriyle ilgili geliştirilen tüm senaryolar (elektrik, hibrit, alternatif gaz yakıtlar, küçültülmüş motorlar vs.), CO<sub>2</sub> salımı performansını optimize etme stratejisi üzerinden gerçekleşmektedir. Uluslararası anlaşmalar çerçevesinde CO<sub>2</sub> emisyon limitleri belli bir seviyenin altına çekilmiştir. Bu nedenle

otomotiv endüstrisi, konvansiyonel motor teknolojisini güç yoğunluğu yüksek fakat 0,9-1,0 litrelik daha küçük motorlar üretme yönünde geliştirmiş ve bu stratejisinde başarılı olmuştur. Elektrik enerjisinin elde edildiği güç santrallerinin CO<sub>2</sub> salımıyla ilgili yapısından kapasitelerine ve dağıtım şebekelerine kadar, mevcut kompozisyonun zaafı nedeniyle içten yanmalı motorların amaca uygun olarak geliştirilmesinin bir süre daha artarak devam edeceği görüşündeyiz.

Bunun yanında alternatif gaz yakıtlı (LPG, CNG, DME vs.) araç pazarları bazı ülkelerde lokal olarak ciddi bir büyüme göstermiştir. Hatta birinci segment büyüklüğüne ulaşan ülkeler söz konusudur. Özellikle toplu taşıma ve ağır vasıta uygulamalarında CNG, binek araçlarda LPG'nin yoğun olarak tercih edildiği görülmektedir. Bugün motor teknolojisinin yol haritasında kısa vade için içten yanmalı motorların dominant olacağı söylenebilir. Batarya kapasitelerinin artmaması ve maliyetlerin düşmemesi durumunda bu vade daha da uzayabilir. Vadeyi uzatacak bir diğer husus da elektrik üretiminde fosil yakıtlardan yenilenebilir kaynak-

lara geçilmesindeki uzama olacaktır. Ancak belirli lokasyonlarda bölgesel olarak, gerek makro ekonomik olgular gerekse ülkelerin kendi enerji tedarik stratejileri açısından farklılaşmalar ve elektrikli/hibrit elektrikli araç gibi çözümler pazarlarda yer almaya başlamıştır. Yakın gelecekte bu uygulamaların kısıtlı olacağı, daha geniş bir coğrafyada yer bulacağı ve uygulama örneklerinin çeşitleneceği görüşündeyiz.

**OTAM laboratuvarlarında LPG'li otomobillerle ilgili testler de yapılıyor mu? Fabrika çıkışlı LPG'li otomobillerin bugünkü teknolojisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

OTAM olarak İstanbul Teknik Üniversitesi'nin laboratuvarlarında LPG yakıtlı araçlar üzerinde de test çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Bunlardan bazıları fabrika çıkışlı LPG'li araçlardır. Bu araçlar, uluslararası emisyon seviyelerini yaka-

lamak anlamında başarılı ve motor performansları açısından son derece rekabetçidir. Özellikle geçmiş dönemdeki uygulamalarda karşımıza çıkan güç/performans konularındaki bazı kısıtlamaların günümüzde çok düşük seviyelerde olduğunu söylemek mümkün.

**Testlerde LPG'li araçlarla ilgili neler gözlemleniyor? Yakıt tüketimi ve motor performansı konusunda neler söylenebilir?**

Alınan performans olarak değerlendirdiğimizde LPG'li araçlar ile konvansiyonel yakıtlı araçlar arasında kullanıcıların deneyimleyerek ölçebilecekleri bir fark olmadığını söyleyebiliriz. LPG kullanımı, motor veriminde bir kayıp oluşturmadığı için konvansiyonel yakıtlı araçlarla aynı enerji tüketiliyor. Ancak yoğunluk ve litre fiyatı hesaba katılırsa LPG, tüketici için maliyet olarak %30-35 oranında daha kârlı.

**Avrupa Birliği'nin (AB) zararlı gaz salımını azaltma çabaları çerçevesinde 2030'a dek LPG'nin enerji portföyü içindeki mevcut payını ikiye katlama hedefi bulunuyor. LPG, emisyon düzeyi açısından en çevreci ürünlerden biri. Laboratuvarlarınızda emisyon değerleri baz alındığında LPG'li araçların daha çevreci olduğu söylenebilir mi?**

Zararlı gaz değil, sera gazı salımı demek daha doğru. Bugün sera gazı emisyon karşılaştırmaları kuyudan tekere yapılmaktadır ve tüm üretim çevriminin CO<sub>2</sub> emisyon salımı miktarları karşılaştırılmaktadır. Bu karşılaştırmalarda, yakıtın kompozisyonuna bağlı olarak LPG'li araçların test çalışmalarında, CO<sub>2</sub> salımlarında ve tüm çalışma şartlarında yaklaşık %10 daha avantajlı olduğu gözlenmektedir. AB'nin LPG oranını artırma isteğinin altında CO<sub>2</sub> salımındaki bu %10'luk fark yatmaktadır. Bu bağlamda LPG, daha çevreci bir yakıttır diyebiliriz.

*“LPG'li araçların test çalışmalarında, CO<sub>2</sub> salımlarında ve tüm çalışma şartlarında yaklaşık %10 daha avantajlı olduğu gözlenmektedir. Bu bağlamda LPG, daha çevreci bir yakıttır diyebiliriz.”*





## Altına şeklini veren enerji

İstanbul Cağaloğlu'ndaki üretim atölyesinden dünyanın dört bir yanına açılan Gülaçtı Kuyumculuk'un Pazarlama Müdürü Musa Yavuz, LPG'nin üretim sürecindeki yerini anlatıyor.

Üretim ve ticaretin, asırlardır dur durak bilmeyen bir koşturmacanın hüküm sürdüğü, eşsiz kültürel mirasıyla İstanbul'un cazibe merkezi tarihi yarımada da Aygaz'ın izini sürdük ve yolumuz Cağaloğlu'ndaki Gülaçtı Kuyumculuk'a düştü. Kapalıçarşı ve çevresiyle birlikte ele alındığında bugün tarihi yarımada da üretim atölyelerine rastlamak pek de kolay değil. Gülaçtı Kuyumculuk ise üretimini burada sürdürmeye devam ediyor ve eşsiz tasarımlarıyla dünyanın dört bir yanına ulaşıyor. Gülaçtı Kuyumculuk atölyesinin 60 emektarı, metali göz alıcı bir güzelliğe, tasarımı ürüne dönüştürme sürecinde önemli bir rol oynayan LPG'nin enerjisi ile birlikte çalışıyor. Aygaz Dünyası olarak şirketin pazarlama Müdürü Musa Yavuz'a, üretimden ihracata altının serüvenini sorduk, ardından atölyedeki üretim sürecinin tanıdığı olduk.

*Gülaçtı Kuyumculuk atölyesinin 60 emektarı, metali göz alıcı bir güzelliğe, tasarımı ürüne dönüştürme sürecinde önemli bir rol oynayan LPG'nin enerjisi ile birlikte çalışıyor.*



#### **Gülaçtı Kuyumculuk hakkında bilgi edinebilir miyiz?**

Sektördeki teknolojik gelişmeleri, yenilikleri ve global trendleri yakından takip ederek; 1990 yılından beri altın takı, ziynet eşyası ve mücevherat alanında klasik, modern, zarif tasarım, üretim, toptan ve perakende satış amaçlı faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Türkiye'de dört perakende mağazamız var. Buralarda hem kendi tasarımlarımızı, hem de diğer firmaların ürünlerini müşterilerimize sunuyoruz. stilalyans.com üzerinden online showroom, gulactistore.com ile de online satış yaparak müşterilerimize hizmet veriyoruz. Ürünlerimizi pek çok ülkeye ihraç ediyoruz.

#### **Gülaçtı Kuyumculuk ürünlerini hangi ülkelere ihraç ediyor? Ülkelere göre nasıl farklılıklar söz konusu?**

Bölgesel özellikler, insanların yaşam tarzı, kıyafet seçimleri... Ülkeleri ele aldığınızda o ülkenin insanların fiziksel özellikleri... Tekstildeki gibi takıda da çizgiyi ve modeli bunlar belirliyor. Örneğin Hollanda'da daha şık, küçük, değerli takılar rağbet görürken, Rusya'da daha gösterişli ürünler tercih edilir. Dubai ve Arap Yarımadası'na gittiğinizde büyük parçalar seçilir. Bu nedenle kreasyonlarımızı bölgelere göre belirliyoruz. Uluslararası fuarlar bu anlamda bizi geliştiri-

yor; çizgimize yön veriyor. İngiltere'de dokuz ayar, Kanada'da 10 ayar, Uzak Doğu'da 18 ayar, Avustralya'da dokuz ayar, Almanya'da 14 ayar, Ortadoğu'da 21 ayar ürünlerin satışını yapıyoruz.

#### **Tercihler açısından Türkiye'de de bu denli farklılıklar oluyor mu?**

Tabii ki. Marmara Bölgesi'nde sattığımız 14 ayar altın Doğu ve Güneydoğu'da değer görmüyor. Orada 22 ayar altın ön plandadır, daha kırmızı renkler tercih edilir. Takının statü göstergesi olduğu yerlerde klasik, çok gösterişli, büyük tasarımlar tercih ediliyor.

#### **Ekonomik açıdan bakıldığında altına olan ilgi günümüzde nasıl?**

Eskiden takı almak ve takmak yatırım amaçlıydı ya da zenginlik göstergesiydi. Son yıllarda ise kullanım değeriyle ön planda. Altının değeri yükseldikçe insanlar alım gücüne göre seçim yapıyor. Bütçesinden lükse ayarabileceği paraya göre beğenilerini değiştiriyor. Örneğin günümüzde daha minimal tasarımların ön plana çıkmasında bu önemli bir etken. Diğer yanda da moda var ve bu nedenle işimizin en önemli parçası tasarım. Son yıllarda üretilen minimal ürünlerle birlikte gençlerin altına olan ilgisi giderek arttı. Reklamlar ve fiyat politikaları da onların sektöre ısınmasını

*“LPG, madenin altınla karıştığı noktada, tasarımın ihtiyaç duyduğu karışımın ortaya çıkma aşamasında kullandığımız ürün ve bu nedenle işletmemiz için çok önemli.”*





*“Bir atölye olduğumuzdan ihtiyacımıza hızla cevap alabildiğimiz markayı seçiyoruz. Aygaz bayileri iyi ve özenli hizmet sunuyor.”*

sağlama çabasında. Türkiye’de bunu başardığımızı söyleyebilirim.

**Türkiye’nin sektördeki konumu hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Modanın devi biliyorsunuz ki İtalya, kuyumculukta da durum aynı. İkinci sırada Hindistan, üçüncü sırada ise Türkiye var. Dünya üzerinde epey söz sahibiyiz.

**Üretim sürecinden söz edebilir misiniz? Mühendisler ve tasarımcılarla bire bir çalışmalar yürütüyor musunuz?**

Kullanılan metallerden bahsedecek olursak, altın genelde gümüş ve bakırla ayarlanır. Son yıllarda ise metal konusunda uzman mühendislerin çalışmaları sonucunda “aloy” denilen karışımı kullanmaya başladık. Aloyun içerisinde paladyum, gümüş ve bakır madenleri bulunuyor. Her renk için farklı aloy kullanılıyor ve her üretim için farklı aloylar geliştiriliyor. Sektörde mühendislik çalışmaları henüz çok yeni. İhtiyaç olduğunda bu desteği dışarıdan alıyoruz. Başka

bir örnek vermek gerekirse Avrupa Birliği standartlarında madenin hangi oranda nikel içereceği bellidir ve biz bu konudaki çalışmalarımızı yürütürken İstanbul Teknik Üniversitesi’nden destek aldık. Tasarımcı desteğini de dışarıdan alıyoruz. Yoğunluklu olarak bir tasarımı çeşitlendirerek ürünlerimizi zenginleştiriyoruz.

**Aygaz’ın işletmeniz için önemi nedir?**

LPG, madenin altınla karıştığı noktada, tasarımın ihtiyaç duyduğu karışımın ortaya çıkma aşamasında yani ilk adımda kullandığımız ürün ve bu nedenle bu işletme için çok önemli. LPG denildiğinde de akla gelen marka Aygaz’dır. Üretim yoğunluğuna göre sipariş adetlerimiz değişiyor ve bir atölye olduğumuzdan ihtiyacımıza hızla cevap alabildiğimiz markayı seçiyoruz. Aygaz bayileri iyi ve özenli hizmet sunuyor. Ürün güvenliği açısından, sağlıklı koşullarda çalışmak için de tercih ettiğimiz tek marka. Isının ve ateşin gerektiği her yerde Aygaz var.



**Aygaz bizim için olmazsa olmaz**

**Ercan Bilgili:** 11 yıldır Gülaçtı Kuyumculuk’ta çalışıyorum. Atölyede üretimden sorumluyum. Aygaz bizim için olmazsa olmaz. Çünkü madeni her işlediğimizde onunla yumuşatıyoruz, tavlıyoruz... Hemen hemen bütün işlemlerde LPG’ye ihtiyaç duyuyoruz.



Gülaçtı Kuyumculuk çalışanlarından Cengiz Şahin ve İsmail Candan, üretimde LPG'nin kullanım aşamalarını anlattı.



**Cengiz Şahin:** Öncelikle madenin eritme aşamasında tüpgaz kullanılıyor. Kotanın üzerinde tüpgazdan gelen ateşle beraber madenin havayla teması kesiliyor. Bu da madenin daha pürüzsüz çıkmasını sağlıyor. Granür halinde olan aloy madeni ve plakalar halindeki has altın, takının ayarına ve rengine göre karıştırılarak LPG ile çalışan kazanda eritiliyor. İndüksiyon eritme ocağı dediğimiz bu sistem tüm atölyelerde var ve ev tüpü ya da sanayi tüpü kullanılıyor. Burada değişik ayarlar ve karışımlar üretiliyor. Tek bir işlem 15 dakika sürüyor. Günde 20-30 kez döküm yapabiliyoruz. Yapımını izlediğiniz levha yaklaşık 650 gram ve bundan hemen hemen 300 adet yüzük üretilebiliyor.



**İsmail Candan:** Diğer bir kullanım aşamasında da tel halinde çekilen madene bulaşmış olan yağ ve diğer maddeler yakarak temizleniyor. Normalde bir ürün çekildiğinde sertleşir ve işlemek için tavlama yapmak gerekir. Maden ne kadar yumuşak olursa işlemesi o kadar kolay olur. Yani madeni yumuşatıp işleme uygun hale getirmek için LPG'ye ihtiyaç duyuyoruz.

# Yeni dönem hizmet ve üretim dönemi olacak

Koç Holding'in Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'nde iş birliği yaptığı AYDER'in kurucusu Ercan Tural, sayısız gönüllüyü yanına katarak çıktığı uzun soluklu yolculuğun duraklarını anlattı.



Koç Holding'in Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'nde iş birliği yaptığı AYDER'in (Alternatif Yaşam Derneği) kurucusu Ercan Tural, engelli bireylerin sosyal yaşama aktif katılımını sağlama hedefinde 2008 yılından bugüne 3.000'i aşkın mezun veren Düşler Akademisi'nin ve Haziran 2014'te hayata geçirilen sürdürülebilir yaşam merkezi Düşler Akademisi Kaş'ın da kurucusu. 1996 yılından bu yana sayısız gönüllünün desteğiyle hayata geçen başarılı projelerini, özel sektör ile sivil toplum iş birliğinin önemini ve engellilik sorununun geleceğini onunla konuştuk...

## **Türkiye'deki engellilik sorununa kalıcı ve etkili çözümler üretmek için adım atmaya ne zaman ve nasıl karar verdiniz?**

Üniversite öğrenimimi sürdürdüğüm Almanya'da yaşadığım sürede, engellilerin sosyal hayata entegrasyonu ile ilgili çok önemli gözlemler yapma şansım oldu. Fiziksel ve zihinsel engelli, farklı kronik hastalığı olan bireylerin hayatın içinde bulunma biçimi bana o kadar etkileyici geldi ki, bu konularla ilgili çözümlerin üretilmediği Türkiye gibi bir ülkeden oraya gitmiş olmak bana sürekli bir karşılaştırma yapma ihtiyacı hissettirdi. Çok basit bir denklem vardı karşımda; ya entelektüel gevezelik yapacaktım ya da elimi taşın altına koyacaktım... Avrupa'da yaşama

*“Koç Holding'in engelli dostu iş yeri politikasını kabul etmesiyle Türkiye'de gerçek değişim ve dönüşüm başlamıştır.”*



planımı bir kenara bırakıp 1996 yılında Türkiye'ye geri dönme kararı aldım. Döndüğüm günden bu yana, toplumsal dışlanmaya maruz bırakılan bireyler veya grupların tıpkı gelişmiş ülkelerde olduğu gibi -hatta bazen onlardan daha iyi koşullarda- hayatın içerisinde bulunsunlar diye alternatif, yenilikçi, sürdürülebilir, yaratıcı projeler üretip uygulamaya çalışıyorum.

### **Tamamen bireysel olarak çıktığınız bu yolda ilk adım AYDER, değil mi?**

Evet, ilk adım bir sivil toplum örgütü kurmak oldu. O dönemde sivil toplum örgütleri Türkiye'de bugünkü gibi anlaşılabilir, yaygın araçlar değildi. Dolayısıyla benim başka bir vizyonla hareketli, dinamik, bağımsız bir sivil toplum yapılıncası oluşturmam gerekiyordu. AYDER böyle bir ihtiyaçtan doğdu.

Spor aracılığıyla toplumsal değişim sağlamak benim ana tamam oldu. Çünkü spor, güçlü olduğumu düşündüğüm bir alandı. Yüzlerce kişiye dalış eğitimi vermiş bir eğitmen olarak ilk önce yurt dışında eğitimler aldım; engelli dalış eğitmeni ve ardından engelli eğitmeni oldum. Gururla söyleyebilirim ki, bugün dünyada en çok engellinin dalış yaptığı ülke Türkiye'dir. Spor öncelikli aracımızdı ve ardından Alternatif Kamp projesini hayata geçirdik. Ama sadece dalış yaparak, yüzerek

ve denizin gücünü kullanarak bir şeyler yapmak yetmeyecekti...

### **Evet, dağ gibi duran bir sorun çünkü...**

Doğru, bu noktada Alternatif Kamp, Antalya ve Bodrum'dan başlayarak Türkiye'nin birçok bölgesinde, ülkenin dört bir yanındaki engellileri ücretsiz olarak ağırladı. Uluslararası gönüllülük hizmeti de verdiğimiz bir uygulamayla yaklaşık 1.000'e yakın uluslararası gönüllüye ev sahipliği yaptık. Japonya'dan gelen bir gönüllüyle Mardin'den gelen bir engelli buluşturduğumuzda, o insanların birbirine sevgiyle ve eşit olarak yaklaştığı anda aradaki uçurum kapandı. Alternatif Kamp'a katılan herkesin hayatı değişmeye başladı. Türkiye'nin engellilik konusunda değişip ve dönüşmesinde çok aktif rol alan ve engelli bireylerin önünü açan bir proje oldu Alternatif Kamp. Ardından da 2008 yılında sanat aracılığıyla toplumsal değişimi öne çıkaran Düşler Akademisi Projesi hayata geçirildi.

### **Türkiye'nin en kapsamlı sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Düşler Akademisi'nin hikâyesini dinlemeden önce bu projelerin, başarısını neye borçlu olduğunuzu sormak isteriz...**

Öncelikle bunlar kendi içinde sürdürülebilir kurumlara dönüşen, temelinde sosyal girişimcilik prensipleri yatan projelerdir. Türkiye, sosyal girişimcilik tema-

sıyla henüz yeni tanışıyor... Projelerin mutlaka toplumsal dönüşüm hamlesine hizmet etmesi, yenilikçi ve sürdürülebilir olması gerekiyor. Klasik anlayıştan farklı olan bu projelerin alanında model olan, taklit edilebilir, başkaları tarafından da rahatlıkla uygulanabilir yapılara dönüşmesi bundan kaynaklanıyor.

Düşler Akademisi bugüne kadar 3.000'in üzerinde mezun verdi. Evden dışarı çıkması bile beklenmeyen engelli bireyler birdenbire piyanoyla, gitarla, sazla, baleyle, Latin danslarıyla, tiyatroyla, pantomimle, fotoğraf makinesiyle buluştu. Stüdyoya girdi, kamera arkasında durdu. Gerçek bir akademi gibi -aslında bir fabrika gibi- çalıştığı için burada eğitim alan engelli öğrenciler diğer bir dönemde üretim stüdyosunun asistanı olmaya başladı. Aralarından bazıları o stüdyonun eğitmeni, sorumlusu oldu. Giderek kendi içinde gelir getirici modelleri kuruldu Düşler Akademisi'nin. Düşler Mutfağı, post prodüksiyon stüdyomuz D Film, Social Inclusion Band bunlara örnek. Müzik, vokal veya ritim derslerinde eğitim alan gençlerin arasından yeteneklerini keşfedenler de bizim logomuzdaki deniz yıldızlarımız oldu. Öğrencilerimiz çok genç yaşlarında yaptıkları eserlerle ailelerinin geçimine katkıda bulunan sanatçılara dönüştü. Bunlar Düşler Akademisi'nin çok somut çıktılarındır ve sponsor ya da kamu



*“Eve hapsettiğimiz, görmezden geldiğimiz, engelli diyerek aslında engellediğimiz bireylerin günlük hayatta hepimiz gibi ihtiyaçları olduğunu ve bunlara uygun seçeneklere ulaşmak isteyen birer tüketici olduklarını da gördük. Bu nedenle Koç Holding şirketlerinin her uygulaması çok yenilikçidir.”*

desteğinden bağımsız projelerin ayakta durabildiğini Türkiye'ye göstermiştir.

Diğer yandan Düşler Akademisi ve Alternatif Kamp'ın Türkiye'deki en önemli değişim rollerinden biri kültür sanat hayatının erişilebilirlik standartlarını yükseltmesidir. Düşler Akademisi sayesinde İstanbul'un en önemli kültür sanat mekânları, engelli izleyiciler ve sanatçılarla tanıştı. Çünkü bizim yetiştirmiş olduğumuz müzisyenler, o sahnelerde konser verdi. O zaman tabii sahne arkasının, sahnenin, salon girişlerinin ve tuvaletlerinin engelli erişimine uygun olup olmadığı sorusuyla karşı karşıya kaldılar. Hem duyarlılıklarıyla orantılı olarak hem de diğerleriyle aralarındaki rekabeti güçlendirmek için erişilebilirlik çözümleri üretmeye başladılar...

**Koç Holding, Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Kampanyası'nda AYDER ile iş birliği yaptı. Bu noktada özel sektör desteğinin önemi üzerine düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Sivil toplum örgütlerinin organizasyon yapılarıyla, seksen milyonluk bir ülkenin sorun yumağını çözebilmek ne yazık ki mümkün değil. Üretim süreçlerine hâkim olan özel sektörün bu konuda rol alması çok önemli. Tam bu noktada şu söylenebilir; Koç Holding'in engelli dostu iş yeri politikasını kabul etmesiyle

Türkiye'de gerçek değişim ve dönüşüm başlamıştır. Koç Grubu çalışanlarının Engellilik Sorununa Doğru Yaklaşım Eğitimi alması ve pek çok Koç Grubu şirketinin yüzde üçlük kotayı doldurmuş hatta aşmış olması bunun bir göstergesidir.

Eve hapsettiğimiz, görmezden geldiğimiz, engelli diyerek aslında engellediğimiz bireylerin günlük hayatta hepimiz gibi ihtiyaçları olduğunu ve bunlara uygun seçeneklere ulaşmak isteyen birer tüketici olduklarını da gördük. Bu nedenle Koç Holding şirketlerinin her uygulaması çok yenilikçidir. AYDER olarak böyle bir projenin partneri olmak bizi çok heyecanlandırıyor. Çünkü sivil toplum örgütü olarak ilelebet hayatın içerisinde duracak değiliz. Bizim bir misyonumuz var. O da Türkiye'de engelsiz yaşam standartlarının yukarıya taşınması. Sosyal dışlanmanın kırılarak insanların sosyal hayata aktif olarak katılması. Bununla ilgili süreçler özel sektör tarafından sahiplenildikçe sivil toplumun rolü azalıyor. Dolayısıyla misyonumuz da azalmaya başlıyor. İşin bundan sonraki kısmı farkındalık yaratmak değil; hizmet ve üretimdir. Her kim doğru hizmeti ve ürünü geliştirirse bir adım öne geçer. O yüzden de Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'nin tarihsel anlamda oynadığı çok önemli bir rol var Türkiye'de.





*“İşin bundan sonraki kısmı farkındalık yaratmak değil; hizmet ve ürettir. Her kim doğru hizmeti ve ürünü geliştirirse bir adım öne geçer.”*

**Engellilik farkındalığının gelişmeye başladığı noktada değişimin aktörlerinden biri olmak isteyenlerin sayısı hâlen yeterli değil aslında...**

Gözlemlediğiniz yaşama dair kaygı duymamak bir tercihtir. Bireysel çıkarlarınızı düşünerek kurguladığınız bir hayat, sizi maddi açıdan yukarıya taşıyabilir. Diğer taraftan gönül dünyalarında inanılmaz zenginlikler yaşayan insanlar da var. Gereken biraz cesaret, biraz da sorumluluk bilinci. Kendi okulunun bahçesindeki havuzda bugüne kadar 10 bin kişiye yüzme öğreten, onların tatil yapmasına olanak sağlayan, yılın 365 günü 1.000-2.000 kişiye üç öğün yemek hizmeti veren ve bunları ücretsiz olarak yapan kurum ya da bireyin zenginliğini görebilmek için resme hangi açıdan baktığınız önemli. Ben ve benim gibi insanlar muhtemelen terazinin öbür tarafındayız ve yaratıcılığımızı, bilgimizi, heyecanımızı, enerjimizi kullanarak sosyal girişimcilik çözümleriyle toplum-

da bir değerler bütünü, bir zenginlik yaratmaya çalışıyoruz. Bunu herkesten bekleyemezsiniz. Yine de biri bu işi yapmak istediği zaman çevresindekilerin ona karşı çıkması, önyargılarla büyümüş olmasından kaynaklanıyor. Yerleşik bir algı, Türkiye’de engellilik diye bir şey yoktu zaten...

**Düşler Akademisi, Vodafone Vakfı’nın sponsorluğunda Haziran 2014’te Kaş’taki sürdürülebilir yaşam merkezini hayata geçirdi. Geleceğe dair hedefleriniz neler?**

Müzik evi, at çiftliği, kendine ait teknesi, ekolojik tarlası, 24 bin eserlik kütüphanesi, ahırdan dönüştürülmüş sanat galerisiyle Kaş kampı, Türkiye’de boş duran yüzlerce tesisin aslında dönüştürülerek toplum yararına kullanılmasının güzel bir örneğidir. Sosyal girişimcilik parkı ve insanların kendi kendine üretip tüketimini karşıladığı ekolojik yaşam, burayı farklı kılıyor. Hayatın içinde üretirken ve

yaşarken öğrenmek, öğrendiğini uygulamak ve yerel kalkınmanın bir uygulama alanı ve modeli olmak Kaş kampının önemli özellikleridir. Öncelikli hedefimiz de o büyük yapıyı sağlam bir zemine oturtmak. 2015 yılında orada verilen hizmetlerin zenginliği, kalitesi ve başarısı gündemi meşgul edecek.

[www.ayder.org.tr](http://www.ayder.org.tr)  
[www.duslerakademisi.org](http://www.duslerakademisi.org)  
[duslerakademisi-kas.org](http://duslerakademisi-kas.org)

Ercan Tural, merkezi California’da bulunan dünyadaki ilk ve tek engelliler dalış organizasyonu Handicapped Scuba Association’ın “Türkiye temsilcisi ve kurs direktörü”dür. Günümüzün acil toplumsal sorunlarına sistematik ve kalıcı çözümler getiren sosyal girişimcileri destekleyerek çözümlerini yaygınlaştırmalarını sağlayan, dünyanın ilk ve en geniş sosyal girişimci ağı Ashoka Vakfı’nın, Türkiye’de sosyal girişimci olarak seçtiği ilk üyelerden biridir.

## Aygaz 2015'e hazır



Aygaz Genel Müdürlük ve yakın bölge çalışanları, yeni yıl gelişini 18 Aralık'ta düzenlenen davetle kutladı. Akşam yemeğinin ardından yapılan çekilişte birçok mavi ve beyaz yakalı çalışan hediyeler kazandı. Genel Müdür Yağız Eyüboğlu, 2014 yılını değerlendirdiği konuşmasında, Aygaz'ın verimli bir yıl geçirdiğini vurguladı ve tüm Aygazlılara teşekkür etti. Direnen Mızıkacılar adlı müzik grubu eşliğinde keyifli bir gece geçiren çalışanlar, 2015'e enerji depolayarak girdiler.

## Aygaz'a Kocaeli Sanayi Odası'ndan ödül



Aygaz, Kocaeli Sanayi Odası tarafından düzenlenen 2014 Yılı Sanayi Kuruluşları Sektörel Performans Değerlendirme Organizasyonu kapsamında, Büyük Ölçekli İşletme Kategorisi'nde "Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Sektörü Ödülü"nü almaya hak kazandı. Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren 110 işletme; verimlilik, yenilikçilik ve markalaşma, topluma katkı, istihdam, çalışanların geliştirilmesi ve bilinçlendirilmesi, dış ticaret ve finansal sonuçlar kategorilerinde değerlendirildi. Ödülü Aygaz adına Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür yardımcısı Ali Kızılkaya aldı.

## Gaziantep TDM'ye ziyaret



Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ile Teknik ve Yatırımlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Gaziantep TDM'yi ziyaret etti. Eyüboğlu ve Kızılkaya, Gaziantep TDM çalışanlarıyla bir araya gelerek Aygaz ve tesis gündemindeki konularla ilgili sohbet etti.

## Kalite Kongresi'nin öncü sponsoru Aygaz

23. Kalite Kongresi, 17-19 Kasım tarihleri arasında "Mükemmelliği Yaşamak" teması çerçevesinde gerçekleştirildi. Kongre kapsamında "Yönetim Modelleri, Yönetim Kalitesi, Kadının Yönetim Hakkı, İş Sağlığı ve Güvenliği, Kurumsal Yetenek, Müşteri Memnuniyeti, Katılımcılık" gibi konuların konuşulduğu dört özel, 16 paralel oturum ile 11 çalıştay düzenlendi. Toplam 63 konuşmacının katkı sağladığı, 3.000'i aşkın kişinin dinleyici olarak katıldığı konferansta Aygaz öncü sponsorlar arasındaydı. Kalitenin öncüsü Aygaz, 23. Kalite Kongresi çerçevesinde düzenlenen fuar da stant açarak yer aldı.



## Dönüşümcüler eğitimde

Aygaz, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne üye firmalara LPG ve Aygaz ile ilgili bilgilerini artırmak amacıyla bir eğitim programı düzenledi. Temmuz-Eylül döneminde eğitim otobüsü ile Dönüşümcü Kulübü üyelerinin ziyaret edildiği eğitimlerde Türkiye'nin 39 ilinde toplam 320 ustaya ulaşıldı. Eğitim içeriğinde, otogazla.com, LPG ve kullanım alanları, otogaz istasyonu ve özellikleri, müşteri memnuniyeti, iş sağlığı ve güvenliği gibi konulara yer verildi.



## Yeni çalışanlar için enerji dolu başlangıç

Aygaz, 3-4 Kasım tarihleri arasında 24 yeni çalışanı için "Enerji Dolu Başlangıç Günleri" başlığıyla oryantasyon programı düzenledi. Yeni çalışanların Aygaz Grubu'nu daha yakından tanımaları ve aidiyet duygularını artırmak için düzenlenen program, Koç Grubu tanıtım filmiyle başladı. Aygaz ailesinin yeni üyeleri, yapılan sunumlarla Aygaz ve Aygaz Grubu'nu daha yakından tanıma fırsatı bularak şirket departmanları hakkında bilgi sahibi oldular. Sunumların ardından gerçekleşen kokteyilde yeni çalışanlar üst yönetimle bir araya geldiler. Ertesi gün Gebze İşletmesinde yapılan sunumun ardından fabrika turu düzenlendi ve Yarımca Dolum Terminali ziyaret edildi.

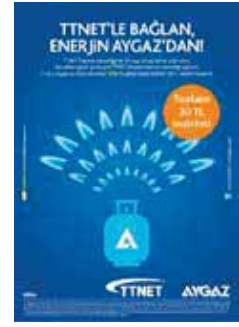


## Servis görevlilerine güvenlik bilgi kartı

Aygaz, müşterilere hizmet sağlanması konusunda önemli rol üstlenen servis görevlileri ve tüm bayi çalışanları için güvenlik bilgi kartları hazırladı. Güvenlik bilgi kartları, bayi çalışanlarının tüp bağlantılarını güvenli bir şekilde yapmaları, acil durumlarda yapılması gerekenleri hatırlamaları için hizmet ve güvenlik kapsamındaki bilgilerini güncel tutmaları ve müşterileri doğru, güvenli bir şekilde yönlendirmeyi sağlamaları açısından bir kılavuz niteliği taşıyor. Servis görevlilerinin sürekli taşıyabileceği ölçülerde ve katlanabilir şekilde hazırlanan bilgi kartlarında bulunan seri numaralarıyla interaktif iletişim ve bilinçlendirme çalışmaları yapılması planlanıyor.

## Aygaz'dan TTNET'lilere 30 TL indirim

Aygaz ve TTNET iş birliğinde gerçekleştirilen kampanyayla, TTNET'e üye olan tüketiciler iki adet tüpgaz satın aldıklarında toplam 30 TL indirim kazandı. 31 Ekim tarihine kadar süren kampanya ilk etapta 12 ilde gerçekleştirildi, bayiler aracılığıyla ve TTNET veri tabanında bulunan müşterilerin bilgilendirilmesiyle duyuruldu.



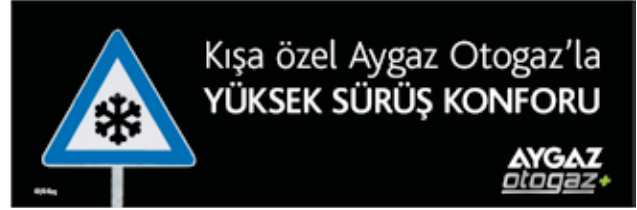
## Aygaz markalarından yerel fırsatlar

Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz'ın yerel kredi kartı kampanyaları, Eylül ayında Türkiye genelinde 41 ilde başladı. Aralık sonuna kadar süren kampanya kapsamında, Yapı Kredi Bankası ve İş Bankası kredi kartlarıyla iki adet tüpgaz alımında toplam 20 TL puan hediye edildi veya ilave taksit fırsatı sunuldu. Mevcut ve potansiyel müşteriler; bayi görselleri, her şehre özel olarak hazırlanan radyo reklamları ve açık hava mecralarıyla kampanya hakkında bilgilendirildi.



## Vodafone esnaf kampanyası

Vodafone Kurumsal Hatlı Esnaf paketine sahip olan Aygaz aboneleri otogaz alımlarında kazandı. Vodafone abonelerine duyurulan ve 20.000 kişiyle sınırlı olan kampanyada AYGAZ yazıp 6666'ya SMS gönderen tüm abonelere 50 TL'lik otogaz alımlarında 5 TL değerinde otogaz hediye edildi. Aynı şifreyi kampanya süresince üç kez kullanan tüketiciler 15 TL hediye otogaz kazandılar. Kampanya ulusal radyo reklamlarının yanı sıra billboard afişleri ve bayi görselleriyle desteklendi.



## “Kışa Özel Otogaz” farkı

Aygaz, tüketicilerin soğuk havalarda araçlarını alıştırdıkları konforda kullanmaları amacıyla piyasaya sunulan Kışa Özel Otogaz ürününe dikkat çekmeyi hedefleyen iletişim kampanyasını sürdürüyor. İstasyonlara asılan bayi görsellerinde, ürünün kış aylarında sağladığı yüksek sürüş konforuna vurgu yapıyor.

## Bursa ve Antalya'ya özel kampanya

Bursa ve Antalya illerinde Şaypa ve 1e1 marketlerinde 1-17 Temmuz tarihleri arasında 50 TL üzeri market alışverişi yapan tüketicilere, Aygaz ve Mogaz istasyonlarından 50 TL'lik otogaz alışverişlerinde geçerli 10 TL otogaz hediye edildi. Kampanyalardan toplamda bine yakın tüketici yararlandı.



## Real müşterilerine hediye otogaz

İstanbul, Ankara, Antalya, Adana, Kocaeli ve Konya illerinde faaliyet gösteren Türkiye'nin önde gelen market firmalarından Real ile Aygaz Otogaz 25 Eylül-8 Ekim tarihleri arasında ulusal market kampanyası gerçekleştirdi. Kampanya kapsamında Real marketlerinden 50 TL üzeri market alışverişi yapan tüketicilere, Aygaz ve Mogaz istasyonlarından 50 TL'lik otogaz alışverişlerinde geçerli 10 TL otogaz hediye edildi. Kampanyadan beş bini aşkın tüketici yararlandı.





## Kurban Bayramı'na özel kampanya

Aygaz, Ramazan Bayramı döneminde uyguladığı “Aygaz Mogaz Her Yerde” kampanyasını, seyahatlerin arttığı Kurban Bayramı döneminde tekrarladı. Tüketicilerin sevdiklerine daha kolay ulaşabilmesini amaçlayan kampanya kapsamında, 1-20 Ekim tarihleri arasında [www.aygaznerede.com](http://www.aygaznerede.com) ve [www.mogaznerede.com](http://www.mogaznerede.com) adresleri üzerinde yer alan formu dolduran tüketicilere gönderilen SMS'teki şifrenin kullanımıyla 50 TL'lik otogaz alımında geçerli olmak üzere 10 TL otogaz hediye edildi. Aygaz ve Mogaz'ın yaygın istasyon ağına dikkat çekilen kampanyadan beş bin üzerinde tüketici faydalandı.

## Mogaz'dan hentbol yarışmalı roadshow

“Git Git Bitmez Mogaz Otogaz” reklam kampanyasının devamı olarak planlanan alışveriş merkezi aktiviteleri kapsamında yedi ilde 14 gün süren bir organizasyon gerçekleştirildi. otogazla.com sitesindeki tasarruf aracının yansıtıldığı ekran ile Mogaz Otogaz'ın tasarrufu tüketicilere gösterildi. Etkinlik alanında Mogaz'ın Beşiktaş Erkek Hentbol takımı sponsorluğunu vurgulayacak 50 TL otogaz ödüllü hentbol atış yarışması düzenlendi. İstanbul'daki aktiviteye Beşiktaş Mogaz Hentbol takımı oyuncuları da katıldı. Standı ziyaret eden tüketicilere otogaz hakkında bilgi verilerek anket çalışması yapıldı. Anketi dolduran tüketicilere 50 TL'lik alımda geçerli 5 TL otogazın yanında kutu mendil ve oto kokusu hediye edildi. Alanya Belediye Meydanı, Adana M1 AVM, Konya M1 AVM, Karabük Karesi AVM, Bolu Highway AVM, İstanbul 212 Power Outlet AVM ve Bursa Kent Meydanı AVM'de gerçekleştirilen etkinliklerdeki hentbol yarışmasına yaklaşık dokuz bin tüketici katıldı.



## Aygaz, patent başvurularını ödüllendirdi

2014 yılı boyunca Aygaz tarafından Türk Patent Enstitüsü'ne yapılan başvurular, 29 Aralık 2014'te gerçekleştirilen Fikri Haklar Kurulu toplantısında değerlendirildi. Geçtiğimiz yıl içinde toplam beş adet patent başvurusu gerçekleştirildi. Kurul tarafından yapılan değerlendirmede “Tüp Dizme Sistemi” başlıklı buluş, süreç verimliliği ile iş sağlığı ve güvenliğinde sağladığı iyileştirmeler göz önünde bulundurularak en yüksek puanla “Yılın Birinci Buluşu” ödülünü almaya hak kazandı. Süreç verimliliğinin artırılması ve patentlenebilirlik kriterlerinin baz alındığı “Yılın İkinci Buluşu” ödülünün ise “Çok Amaçlı Dolum Valfi Bulunan Tankların Akustik Emisyon Testinin Yapılabilmesi İçin Test Ekipmanı” başlıklı buluşa verilmesine karar verildi.

Değerlendirme Kategorisi	Buluş Adı	Buluşçular
Yılın Buluşu	Tüp Dizme Sistemi	Emrah İşbilen Can Tıkıroğlu Emrah Birsen Ali Kemal Eker Caner Çekiç
Yılın İkinci buluşu	Çok Amaçlı Dolum Valfi Bulunan Tankların Akustik Emisyon Testinin Yapılabilmesi İçin Test Ekipmanı	Ümit Bülent Daş
Buluş Başvuru Ödülü	* Tanker Giriş Kontrol Sistemi	Özgür Erdem
	* Tüp Dizme Sistemi	Emrah İşbilen Kerem Kadayıfçıoğlu Can Tıkıroğlu Emrah Birsen Ali Kemal Eker
	* Çok Amaçlı Dolum Valfi Bulunan Tankların Akustik Emisyon Testinin Yapılabilmesi İçin Test Ekipmanı	Semih Karagöz
	* Tüp Yaka Delme Sistemi	Ümit Bülent Daş

## Bayi çalışanlarının çocuklarına kırtasiye seti



Bayi çalışanlarına değer veren Aygaz, bayi çalışanlarıyla duygusal bağları güçlendirmek hedefiyle çeşitli iletişim çalışmalarını gerçekleştiriyor. Bu kapsamda, eğitim dönemi öncesinde temel ihtiyaçları karşılamak için bayi çalışanlarının çocuklarına kırtasiye setleri hazırlandı ve dağıtıldı. Daha önce gerçekleştirilen iletişim çalışmalarında, bayi çalışanlarına kıdem bazında farklılaşan Ferdi Kaza Sigortası, tüm operatörlerde geçerli 250 dakika ve SMS hediye kartı verilmişti.

## Tüpraş'ın dev yatırımı hayata geçti



Tüpraş'ın üç milyar dolarlık yatırımla İzmit'te hayata geçirdiği Fuel Oil Dönüşüm Tesisi hizmete açıldı. Tesisin açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, İspanya Büyükelçisi Rafael Mendivil, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Petrol İş Sendikası Başkanı Mustafa Öztaşkın, Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Koç Holding CEO'su Turgay Durak, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, Koç Holding ve Tüpraş üst düzey yöneticileri ile çalışanlarının ve çok sayıda davetlinin katıldığı bir törenle gerçekleşti. Tören öncesinde Cumhurbaşkanı Erdoğan, Fuel Oil Dönüşüm Tesisi ve tüm ünitelerin yönetiminin son teknoloji ile gerçekleştirildiği kontrol merkezini gezerek, yetkililerden bilgi aldı. Cumhuriyet tarihinde tek seferde gerçekleştirilen en büyük sanayi yatırımı olan tesis, ülkemizin cari açığını yılda bir milyar dolar azaltacak. Ayrıca, Tüpraş'ı dünya rafineri sektöründe çok önemli bir konuma getirecek.

## OPET Temiz Tuvalet Kampanyası'na uluslararası ödül

Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen Gamechangers (Oyunu Değiştirenler) Ödül Töreni, Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda Pazarlama Zirvesi kapsamında gerçekleştirildi. 51 proje, "Oyunu Değiştiren" olabilmek için başvuruda bulundu. Değerlendirmeye alınan 25 başvuru, 10 kategoride yarıştı. OPET, "İlham Ver" (Inspire) kategorisinde hem sektörde hem Türkiye'de temizlik ve hijyen anlayışına yeni bir bakış açısı getirerek diğer akaryakıt markalarına ilham verdiği için ödüle layık görüldü.

OPET Genel Müdür Yardımcısı Timuçin Güler ödülü alırken, "2000 yılından bu yana yürüttüğümüz en uzun soluklu toplumsal projelerden Temiz Tuvalet Kampanyası'nın bu ödüle layık bulunmasından gurur duyuyoruz. Sektörde dokuz yıldır kesintisiz olarak 'Müşteri Memnuniyeti En Yüksek Marka' ve 'Love Mark-Aşkla Bağlanılan Marka' seçilmemizin en önemli faktörlerden biri bu kampanyadır." dedi.

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun bu yıl ilk kez düzenlediği "Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri"nde de "Etkililik Ödülü"ne layık bulunan kampanya, tuvalet temizliği ve hijyen konularını ülke gündemine taşıyabilmeyi ve kalıcı bir toplumsal bilincin oluşabilmesini amaçlıyor. OPET bu doğrultudaki ilk adımını, 2000 yılında istasyonlarındaki tuvaletlerin dönüştürülmesiyle attı. Proje kapsamında, okullarda da eğitim verildi. OPET Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk liderliğindeki OPET Eğitim Ekibi, 14 yılda 72 ili gezerek 5.500 saat eğitimle sekiz milyonu aşkın kişiyi, temiz tuvalet kullanımı konusunda bilgilendirdi.



# Aygaz Kitaplığı'nın yeni eseri: Kat'ı

Aygaz, "Aygaz Kitaplığı" adlı serinin 14. kitabını tarih ve sanat meraklılarıyla buluşturuyor.



Aygaz, sosyal sorumluluk çalışmalarıyla, geçmişe sahip çıkmaya ve geleceğe yatırım yapmaya devam ediyor. Faaliyet gösterdiği coğrafyanın tarih, kültür ve doğal zenginliklerine sahip çıkarak, enerjisiyle yaşama değer katmayı amaçlayan Aygaz, kültürel mirasa ışık tutuyor.

1996 yılından bu yana sürdürdüğü Aygaz Kitaplığı projesiyle bugüne kadar 14 eseri kültür-sanat hayatına kazandıran Aygaz, Osmanlılarda önde gelen el sanatlarından birini oluşturan deri ve kâğıt oyma sanatı "Kat'ı"nın tarihini bir kitapta topladı.

Dr. Filiz Çağman tarafından hazırlanan "Kat'ı: Osmanlı Dünyasında Kâğıt Oyma Sanatı ve Sanatçıları" başlıklı kitap, Kat'ı sanatı üzerine hazırlanan en kapsamlı ve detaylı eser niteliği taşıyor. "Aygaz Kitaplığı" adlı serinin 14. kitabı, Türkiye ve yurt dışındaki müzelerde özel koleksiyonlarda bulunan Kat'ı sanatının en önemli eserlerini bir araya getirerek, uluslararası alanda tüm tarih meraklılarının ilgisine sunuyor. Anadolu'nun tarih ve kültürüne ışık tutan

belgelerin tanıtılmasına yıllardır destek veren Aygaz Kitaplığı bünyesinde yayınlanan kitap, Dr. Filiz Çağman'ın uzun soluklu ve titiz çalışması sonucu ortaya çıktı. İlk olarak Çin-Orta Asya'da doğan ve gelişen, 16. yüzyıldan itibaren Osmanlılarda da önem kazanan Kat'ı sanatını konu alan kitap, toplumu bilgilendirmenin yanı sıra, akademik çevreler ve öğrenciler için de referans niteliği taşıyor.

## Aygaz Kitaplığı'nın 14. kitabı

Tarih ve kültürüyle bulunduğu coğrafyanın zenginliklerini yeniden hatırlatmayı ve gelecek nesillere aktarmayı amaçlayan Aygaz, 1996 yılından bu yana sürdürdüğü "Aygaz Kitaplığı" projesiyle birçok değerli eseri kültür-sanat hayatımıza kazandırdı. 1996 yılında "Türkiye, Baştan Başa Bir Ülke" kitabıyla başlattığı projeyi 1997'de "Kapadokya: Kayalardaki Şiirsellik", 1998'de "Tanrılar Dağı Nemrut", 2000'de "Otağ-ı Hümayun-Osmanlı Çadırları", 2002'de "Hasbahçe-Osmanlı'da Bahçe ve Çiçek", 2003'te "Dersaadet'in Fotoğrafçıları", 2005'te "Hatıra-ı Uhuvet-Portre Fotoğrafların Cazibesi",

2006'da "Osmanlı Sarayı'nın Çocukları: Şehzadeler ve Hanım Sultanların Yaşamları, Giysileri" ve "Troia Hazinesi", 2008'de "II. Meşrutiyet'in İlk Yılı", 2010'da "Hanedan ve Kamera", 2013 yılında ise "Anadolu'da İnsan Görüntüleri" ve "Kadim Çağlardan İzler" kitapları ile sürdürdü. "Kat'ı: Osmanlı Dünyasında Kâğıt Oyma Sanatı ve Sanatçıları", Aygaz kitaplığının 14. kitabı...

Aygaz ayrıca Osmanlı diplomatik arşivlerinin bilgi ve belgelerini araştırmacılar için daha ulaşılabilir kılmak amacıyla Osmanlı arşivlerinden derlenen bilgi ve belgeleri kitap haline getirerek de yayınlıyor.

"Kat'ı Osmanlı Dünyasında Kâğıt Oyma Sanatı ve Sanatçıları" adlı kitabı edinmek isteyenler, Sadberk Hanım Müzesi'yle iletişim kurabilirler.

Büyükdere Piyasa Caddesi No:27- 29 Sarıyer, İstanbul; Telefon: +90(212) 242 38 13 -14, Fax: +90(212) 242 03 65, e-posta: shm@biri.com.tr

### Dr. Filiz Çağman hakkında

*İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sanat Tarihi Bölümü'nü 1964 yılında bitirdi ve aynı yıl Topkapı Sarayı Müzesi Kütüphanesi'nde çalışmaya başladı. Burada çalıştığı süre içerisinde, 1970 yılında, İstanbul Üniversitesi'nde doktora çalışmasını tamamladı. Topkapı Sarayı Müzesi'nde çalıştığı yıllarda özellikle İslam minyatür ve kitap sanatı üzerinde uzmanlaştığı gibi, Osmanlı dönemi taşınabilir kültür varlıkları ve sanat eserleri konusunda da uzmanlık alanını geliştirerek, yurt içinde ve yurt dışında birçok serginin hazırlanmasında görev aldı. 1997 yılında Topkapı Sarayı Müzesi Müdürlüğü'ne atandı ve emekli olduğu 2005 yılının Şubat ayına kadar bu görevi sürdürdü. Aynı yıl, danışman olarak Sabancı Üniversitesi Sakıp Sabancı Müzesi'nde çalışmaya başladı ve bu görevini 2010 yılına kadar sürdürdü. İslam resim sanatı konusunda kitap ve makaleleri bulunan yazar, yaptığı sergi çalışmaları ve yayınlarıyla ilgili olarak T.C. Dışişleri Bakanlığı Üstün Hizmet Ödülü'ne layık görüldü.*

# Dünyayı anlamlandıran kitaplar

Bu sayımızda, yatmadan önce okuyup başucunuzda bırakabileceğiniz ve yaşadığımız dünyayı anlamlandırmak için başvurabileceğiniz kitaplara yer verdik.



## Ungenach

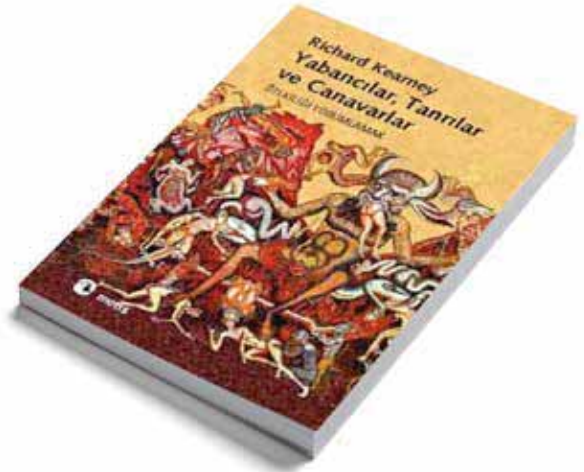
Thomas Bernhard / YKY

Eserlerinde doğup büyüdüğü toplumu muhafazakârlık yönünden her fırsatta eleştiren ve yerle bir eden Thomas Bernhard'ın "Ungenach" adlı kitabı, ölmüş akrabalarını miras yüzünden arkasında bırakamayan ve onlardan bir türlü kurtulamayan akademisyeni anlatıyor. Ülkesini sevmeyen ve her anlamda onunla tüm bağlarını koparmış olan bir adam, memleketine geri dönmek zorunda kalıyor. Hiç istemediği hâlde geçmişiyile yüzleşiyor ve bu onun için bir kâbusa dönüşüyor. Döndüğünde fark ettiği şey ise memleketinin artık daha da yaşanmaz hâle geldiği.

## Yabancılar, Tanrılar ve Canavarlar

Richard Kearney / Metis Yayıncılık

Richard Kearney, insanın kendi karanlık tarafını toplumda öteki olarak tanımlanan kişilere nasıl etiket olarak yapıştığı ve karanlık tarafımızla yüzleşmedikçe günah keçisi arama huyumuzdan kurtulamayacağımızı, "Ötekiliği Yorumlamak" alt başlığıyla anlatıyor. Toplumsal belleğimizde tehdit unsuru olarak yer edinen ötekiler, korku salan tanrılar ya da canavarları dış dünyaya nasıl yansıttığımız ve onlardan beklentilerimiz sonucunda nelerle karşılaştığımız/karşılaşabileceğimiz üzerine güzel bir çalışma.





### Masumiyet Müzesi

Orhan Pamuk / YKY

Sıradışı yazma biçimleriyle karşımıza çıkan, okuru etkilemeyi ve şaşırtmayı başaran Orhan Pamuk, Masumiyet Müzesi adlı romanında bilinen bir kalıp olan zengin erkek-fakir kız muammasını tam derinlikleriyle ele alıyor. Bildiğiniz tüm hislere hitap eden roman, birden fazla temayı değiniyor. Kitabından hareketle iki sene önce bir müze açmış olan Orhan Pamuk'un bu romanını okunmaya değer kılanlardan biri de dünya çapında tanınıyor ve beğeniliyor olması.



### Tek Kanatlı Bir Kuş

Yaşar Kemal / YKY

Türk edebiyatının büyük yazarı Yaşar Kemal'in kaleminden günümüzle çok ilintili bir tema sizleri bekliyor: Korku. Hayatı boyunca "korkudan korktuğunu" söyleyen büyük edebiyatçı Yaşar Kemal, bu romanı bu yüzden yazdığını söylüyor. Romanda korku insandan insana bulaşıyor; tıpkı gerçekte de olduğu gibi. Yarım asır önce, 1960'lı yılların sonlarına doğru yazdığı, fakat şimdilerde yayımlamaya karar verdiği bu romanı, şüphesiz korkunun içimizde hapsediği günlerde geniş bir kalıba oturmayı başarıyor.

### Kedinizle Tanışın

Desmond Morris / YKY

Kedilerin hangi durumlarda ne hissettiğini ve bunların sebeplerini ele alan ünlü zoolog Desmond Morris, kentleşmeyle beraber birbirinden ayrılan doğayla doğal yaşantının hayvanlar ve özellikle de kediler üzerindeki etkilerini sorguluyor. Giderek küçük alanlara hapsolmeye başlayan bu hayvanların davranış biçimlerini psikolojileri doğrultusunda araştıran ve gözlemleyen Morris, sizleri, kedilerin aklıyla empati kurmaya davet ediyor.



### Uzun Bir Ömür İçin Uzun Bir Elbise

İnan Çetin / YKY

Yazdığı romanlarla kendine ait bir alanda karakterler ve hikâyeler yaratan, bunları inceliklerle işleyen İnan Çetin, bu romanında, İstanbul'da 1940'lı yıllarda bir gezintiye çıkıyor. Yaşları genç olan bir Türk ile bir Musevi kızın birbirlerine aşkları, evliliğe doğru yol alırken karşılarına çıkan engeller, yaşadıkları anlaşmazlıklar ve arka plana yayılmış İkinci Dünya Savaşı... Farklı kültürlerden gelen bu iki insanın kendi iç savaşları, yaşadıkları aşkla daha da büyüyor. Birbirlerine karşı kimi zaman susup kimi zaman bağırarak ve belki de gerçek hislerini hiçbir zaman belli edemeyen iki aşığın hikâyesi...

# Aygaz ailesinden haberler

Doğuştan Aygazlılar, evlenerek ailemize katılanlar, aramızdan ayrılanlar, yeni çalışma arkadaşlarımız ve bayilerimiz...

## Aramıza yeni katılanlar

Adı Soyadı	Departmanı
Fatih Dağcı	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Cem Yılmazcan	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Mehmet Emin Aydın	Anadoluhisari Tankercilik A.Ş.
Eriş Aslan	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Mehmet Akyol	Satınalma Müdürlüğü
Serdar Yeşilselvi	Trakya Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Merve Tulum	Kalite Sistem ve Fikri Haklar Yöneticiliği
Taha Mert Özekin	Mali Ve İdari İşler Müdürlüğü
Mehmet Cenk Bursalı	Ar-Ge Yöneticiliği
Büşra Elaşkar	Doğal Gaz Temin Ve Ticaret Yöneticiliği
Ayşe Çelik	Kurumsal ve Otel Satış Yöneticiliği (Marmara)
Hakan Kafadar	Bölge Mali İşler Yöneticiliği (Akdeniz)
Emre Tamer	Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Hüseyin Alpay	Antep Tüplü LPG Satış Yöneticiliği

Adı Soyadı	Departmanı
Recep Karahan	Genel Muhasebe Müdürlüğü
İşıl Özkan	Finansman Yöneticiliği
Sinan Can Kara	Otogaz Pazarlama Yöneticiliği
Bekir Karakoç	Ege Bölge Mali İşler Yöneticiliği
Zeynep Genç	Cihaz-Su Pazarlama ve Fiyatlandırma Müdürlüğü
Yalçın Karagöz	İç Denetim Müdürlüğü
Namık Sedat Ağbulak	Erzurum Satış Müdürlüğü
Hikmet Yarbaşı	Yazılım Geliştirme Yöneticiliği
Mehmet Şirin Akgün	Güney Doğu Anadolu Bölge Otogaz Satış Müdürlüğü
Merve Koçak	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Reyhan Duygu	Trakya Bölge Mali İşler Yöneticiliği
Gürkan Duyar	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği

## Evlenenler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Volkan Akşahin	Yıldız	03/08/2014
Mehmet Serkan Ermanlı	Damla	04/08/2014
Harun Sel	Nazlı	08/08/2014
Tuncel Güngör	Berfin	23/08/2014
Ersin Demirdal	Burcu	06/09/2014
Gökben Özer Kanber	Eyüp	06/09/2014
Hakan Altunordu	Yeşim	19/09/2014
Emre Elagözlü	Pınar	25/10/2014
Mehmet Burak Koç	Gamze	08/11/2014
Erkman İleri	Selda	14/11/2014
Özgür Eren	Pelin	25/11/2014
Onur Duman	Gülçin	12/12/2014

## Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Başı Sarıpolat	Selin	12/07/2014
Burcu Ay Işıkgüner	Ayda	15/07/2014
Gökhan Yenice	Rüzgar	20/07/2014
Anil Öztürk	Zeynep	21/07/2014
Gürkan Üzmez	Mehmet Yağız	21/07/2014
Temel Özserenli	Mehmet Talha	24/07/2014
Murat Tanışman	Elçin Su	31/07/2014
Emrah Tutar	Belis	02/08/2014
Serkan Yazıcıoğlu	Can	08/08/2014
Başı Ergül	Sami Seyit	23/08/2014
Can Doğukan Bayoğlu	Cemre	26/08/2014
Volkan Çevik	Nazlı	02/10/2014
Gürol Aba	Melis	08/10/2014
Ömer Karataş	Öykü	08/10/2014
Tank Zarga	Z.Azra	28/10/2014
Murat Ekenoğlu	Selen	04/11/2014
Tank Vuruşkan	Ada	05/11/2014
Korhan Özduygu	Barbaros	15/11/2014
Serda Karakoyun	Serin	20/11/2014
Lokman Koyuncu	Beren	25/11/2014

## Bayilerden haberler

### Evlenenler

Bayi Bölgesi	Bayi Ünvanı	Bayi Adı	Evlilik tarihi
Trakya Bölge	Genç Ticaret- Kamil Ender Bayrak	Kamil Ender Bayrak	10/10/2014
Trakya Bölge	Emrah Öner	Emrah Öner	09/08/2014
GDAB	Koç Atılım Ltd. Şti.	Hüseyin KOÇ	19/10/2014

### Çocuğu olanlar

Bayi Bölgesi	Bayi Ünvanı	Bayi Adı	Çocuk adı	Doğum tarihi
Bursa/Kestel	Behçet Orhan	İsmail Orhan	Muhammet Emir	29/09/2014
Kastamonu/İnebolu	Murat Tic.	Murat Hıdır	Saim	20/06/2014

### Vefat

Bayi Bölgesi	Bayi Ünvanı	Bayi Adı
İstanbul/Sultanbeyli	Kar-Gül LPG Petrol ve Pet. Ür. İnşaat ve Tekstil Tic. Ltd. Şti.	Mehmet Mertoğlu
Bilecik/Gölpazarı	Atilla Tic.-Abdullah ve İlyaz Atilla Ort.	Abdullah Atilla
Güneydoğu Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü	Faris Çağlar	Faris Çağlar
Güneydoğu Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü	Abdulkadir Satıcı	Abdulkadir Satıcı

Bahçe keyfi.  
hiç bitmesin



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



Bahçem

Stil

Trio

### Aygaz Barbekü ve Aygaz Palmiye Soba, uzun gecelerin ayrılmaz ikilisi.

Gece ne kadar serin olursa olsun, Aygaz Palmiye Soba sizi ısıtsın, gecenize ve sohbetlerinize ayrı bir sıcaklık katsın. Aygaz Barbekü, konforlu mangal lezzetini doya doya yaşatsın. Her ikisi de maksimum güvenlik donanımlarıyla, şık tasarımlarıyla, kolay kullanımlarıyla hayatınızın ve evinizin ayrılmaz birer parçası olsun.



Omega 100



Diner



keyiflibahce.com

Aygaz Palmiye Soba ve Barbeküler  
çok özel fırsatlarla keyiflibahce.com'da.

# AYGAZ



# PABUÇ

Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonundan  
From the Sadberk Hanım Museum Collection

# SHOES

27 Kasım November 2014  
31 Mayıs May 2015



Sadberk Hanım Müzesi | Museum  
Piyasa Caddesi No: 25-29  
34453 Büyükdere, İstanbul - Türkiye | Turkey  
T. +90 212 242 38 13 F. +90 212 242 03 65  
www.sadberkhanimmuzesi.org.tr

Çarşamba hariç hergün  
Open everyday except Wednesday  
10.00-17.00

 Vehbi Koç Vakfı

