

Aygaz Dünyası

42

Kış 2014



HABER

Beşiktaş Hentbol Takımı'nın sponsoru Aygaz

RÖPORTAJ

Orhan Pamuk: "Aygaz gelince her şey değişti"

HABER

Yeni yıla yeni web sitesi

AYGAZ

GELECEĞE EN SAĞLAM KÖPRÜYÜ KURDUK.

Koç Topluluğu Spor Kulübü olarak,
Türkiye'nin en iddialı ritmik jimnastik
ekibini kurduk. En büyük amacımız,
standartlara uygun salonumuzda farklı
yaş gruplarından bir araya getirerek
yetiştirdiğimiz sporcularımızla uluslararası
başarılarla imza atmak.

Birçok alanda olduğu gibi, jimnastik
sporuna verdiğimiz önemle de her zaman
Türk sporunun yanındayız.

Olmaya da devam edeceğiz!



KOÇ
TOPLULUĞU
SPOR
KULÜBÜ



Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

Aygaz'ın, gelecekte tüpgaza adını vereceği uzun yola ilk adımını attığı günün üzerinden 53 yıl geçti. Aygaz Grubu altındaki markalarımızla her geçen yıl biraz daha büyüdük, hedeflerimizi hep yüksek tuttuk. Tüketicilerimiz ve hayatlarının bir parçası olduğumuz ailelerin Aygaz'a duydukları güvene layık olmak için bugün de heyecanla çalışmaya devam ediyoruz.

Dünya ve Türkiye ekonomisindeki hızlı değişime ve belirsizliklere karşın, paydaşlarımız için değer yaratarak başarılı bir yılı daha geride bıraktık. Sektörümüzde yaşanan konsolide daralmaya rağmen, 2013 yılında ciro, faaliyet kârı ve ihracat kalemlerinde bütçemizde öngördüğümüz hedefleri aşarak, geçtiğimiz yıl seviyesinde bir kârlılık sağladık.

2013 yılı başında tamamladığımız, bağlı ortaklığımız Mogaz'la birleşme sürecinin olumlu neticelerini görmeye devam ediyoruz. Birleşme, verimlilik artışının yanı sıra süreçlerimizde de esneklik sağladı. Marka bazında yönettiğimiz satış operasyonumuzu, ürün bazında yönetmeye başlayarak, rakiplerimize karşı önemli bir avantaj elde ettik. Rakiplerimizin attığı her adıma hızlı yanıt verme olanağı veren bu yeni yapılanma ile süreçlerimizi geliştirerek bayilerimize ve nihai tüketicilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini daha da artırdık. Bu birleşmenin iş sonuçlarına yansımalarının artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

Ürün ve hizmetlerimizi geliştirerek müşterilerimize daha iyisini sunmamızı sağlayan inovasyon süreçlerimize büyük değer veriyoruz. Ar-Ge yöneticiliğimiz geçtiğimiz yıl Endonezya'da düzenlenen WLPGA konferansında sunumunu yaptığı proje ile bu yıl Londra'da düzenlenen 26. World LP Gas Forum'da İnovasyon dalında ikincilik ödülüne layık görüldü. Bu vesileyle, emeği geçen tüm arkadaşlarımızı tebrik ediyorum.

Hizmet verdiğimiz tüketicilerimiz ve hayatlarına dokunduğumuz tüm sosyal paydaşlarımızın Aygaz'dan beklentisi her geçen yıl biraz daha artıyor. Aygaz olarak, bu beklentilerin gereğini yapmak ve markamıza duyulan güvene layık olmak için pek çok alanda sosyal yatırımlarımıza da devam ediyoruz. Koç Topluluğu şirketleriyle beraber "Ülkem için engel tanımıyorum" sloganıyla yürüttüğümüz kampanya kapsamında, engellilik konusunda bilinci yükseltiyor ve engelli vatandaşlarımızı toplumsal hayata kazandıracak adımlar atıyoruz.

Sosyal yatırımlarımızı çevre, kültür ve sanatla da sınırlı tutmuyoruz. Aygaz A.Ş. olarak Türkiye'de ilk defa bir spor kulübünün hentbol takımına sponsor olarak, bu branşın önemine dikkat çekmeyi hedefledik. Beşiktaş Spor Kulübü Hentbol Takımı'na önümüzdeki maçlarda başarılar diliyorum.

Aygaz Dünyası'nın bu sayısında ilginizi çekeceğini umduğumuz pek çok haber ve röportaj var. Bunlar arasında, Eski Aygaz Genel Müdürlerinden Gündüz Pamuk'un oğlu, Nobel Ödüllü yazarımız Orhan Pamuk ile gerçekleştirdiğimiz sohbeti keyifle okuyacağınızı umuyorum.

Çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Sevgi ve saygılarımla,

Yağız Eyüboğlu
Genel Müdür

Aygaz Dünyası

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

www.aygaz.com.tr

Aygaz A.Ş. bir Koç Holding şirkettir.

Yayın Türü
Yaygın Yayın / G. Siyasi

Aygaz A.Ş. Adına İmtiyaz Sahibi
Yağız Eyüboğlu

Sorumlu Müdür
Devrim Çubukçu

Editörler
Asu Ege
Leyla Demirbağ Atay

Görsel Yönetmen
Levent Pakdamar

Katkıda Bulunanlar
Çağla Güneşler
Neziha Mühürçü
Fulya Kanbek

Fotoğraflar
Aykut Karadere

Yönetim
Aygaz A.Ş.
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

Türkiye LPG pazarı Latin Amerika ülkelerine örnek olacak



06

Orhan Pamuk:
Aygaz gelince her şey değişti



12

Beşiktaş Hentbol Takımı'nın sponsoru Aygaz



14

Mardin Midyat Aygaz bayisi Tevfik İleri:
Geleceğimiz parlak



16

Kaykıcıoğlu Petrol Sinop'a değer katmayı amaçlıyor

22 Pazarlama kampanyalarına
dört yeni ödül

28 Aygaz'la kazanmaya devam

23 Aygaz'dan yarıştıran dijital kampanya:
Gazla Parola

29 Yılın buluşçuları ödüllendirildi

26 Mehmetçikler için el ele

30 MLMM'de son buluşma: "Bizim Hikayemiz"



18

Bobiler.org'da eğlenceli yarışma



20

Yeni yıla yeni web sitesi



21

WLPGA'dan Aygaz'a inovasyon ödülü



24

Mogaz Otogaz'dan ihtiyaç molası



31

LPG'li arazi araçları Karadeniz Off-Road Kupası'nda yarıştı

32 Rize, Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimi

42 Sağlık

48 Biz bir aileyiz

34 Kısa haberler

44 Arter'den "Aklın Uykusu"

40 Hukuk

46 Kitaplığınızda bu eserlere de yer açın



Türkiye LPG pazarı Latin Amerika ülkelerine örnek olacak

Aygaz Genel Müdürü ve Dünya LPG Birliği 1. Başkan Yardımcısı Yağız Eyüboğlu, WLPGA Cartagena Zirvesi'nde Türkiye otogaz pazarının gelişimini ve başarı öyküsünü anlattı.



Cartagena

Merkezi Paris'te bulunan Dünya LPG Birliği'nin (World LPG Association) Kolombiya'nın Cartagena kentinde düzenlediği "Latin Amerika Bölgesel Zirvesi" 31 Ocak'ta gerçekleştirildi. Zirve kapsamında LPG sektöründe küresel ve yerel trendler, regülasyonlar ve inovasyonun da bulunduğu birçok konu ele alındı. Bolivya, Ekvator, Peru ve Kolombiya'yı içine alan Andean bölgesinden katılımcıların yanı sıra Amerika ve Avrupa'dan da pek çok delegenin katıldığı zirvede, Türkiye otogaz pazarının tartışıldığı özel bir oturum gerçekleştirildi.

Aygaz Genel Müdürü ve Dünya LPG Birliği 1. Başkan Yardımcısı Yağız Eyü-

boğlu, zirvede Türkiye otogaz pazarının gelişimini ve başarı öyküsünü anlattı. Zirve kapsamında, Kolombiya Enerji ve Madencilik Bakanı Amilkar Acosta Medina'nın daveti üzerine ikili bir görüşme de yapan Eyüboğlu, araç yakıtı olarak otogaz kullanımını teşvik etmeye hazırlanan Kolombiya'nın, Avrupa'nın en büyük otogaz pazarı olan Türkiye'yi örnek almak istediğini söyledi.

"Otogaz kullanımı tüm dünyada hızla artıyor"

Yağız Eyüboğlu, 30 ülkeden, 300'den fazla uzmanın katıldığı otogaz oturumunun açılış konuşmasında Dünya LPG pazarının dinamikleri hakkında bilgi verdi. Yıllık bazda bakıldığında ortalama

Yağız Eyüboğlu: “Sektörümüz dünya çapında 2 milyondan fazla kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. Dünyada en çok tercih edilen alternatif yakıt olan LPG’nin tüketimi diğer enerji türlerine kıyasla daha hızlı büyüyor”



300 milyar dolarlık bir büyüklüğe sahip olan LPG sektörünün 3 milyar kişiye enerji götürdüğünü, bu sayının her geçen gün arttığını belirtti. Eyüboğlu, “Sektörümüz dünya çapında 2 milyondan fazla kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. Dünya’da en çok tercih edilen alternatif yakıt olan LPG’nin tüketimi diğer enerji türlerine kıyasla daha hızlı büyüyor” dedi. Eyüboğlu, Türkiye LPG sektörünün mevcut altyapısı, düzenleyici kurumları, olgunlaşmış pazar dinamikleri, rekabetçi markaları, inovasyona verdiği önem ve müşteri odaklı yaklaşımlarıyla birçok ülkeye örnek olduğunu belirterek, “Bugün Türkiye’de tüketiciler tarafından en çok tercih edilen araç yakıtı haline gelen otogaz, her 100 araçtan 42’sinde kullanılıyor. Çevreci olmasının yanında önemli bir yakıt ekonomisi sağlıyor. Bu nedenle, sadece Türkiye’de değil, dünyanın pek çok ülkesinde teşvik ediliyor.” dedi. Eyüboğlu ayrıca, dünyadaki birçok ülkede otogazlı araçların kullanımını özendirecek ek şerit tahsisi, taşıt vergisinde indirim, kit fiyatında destek gibi özendirici uygulamaların yapıldığını, yakın gelecekte bu alandaki uygulamaların tüm dünyaya yaygınlaşacağını ve Latin Amerika ülkelerinde de devreye gireceğini umduğunu ifade etti.

Türkiye, örnek ülke

Dünya LPG Birliği “Latin Amerika Bölgesel Zirvesi” kapsamında Kolombiya Enerji ve Madencilik Bakanı Amilkar Acosta Medina ile ikili bir görüşme de gerçekleştiren Eyüboğlu Türkiye pazarında elde edilen deneyimin hem kamu hem de iş dünyası seviyesinde Kolombiya’da paylaşıldığını belirtti.

Ürün erişilebilirliğinin önemini vurgulayan ve Türkiye’deki 10 bini aşkın otogaz istasyonu sayesinde ülkenin her yerinde tüketicilerin ürüne kolaylıkla ulaşabildiğini kaydeden Eyüboğlu konuşmasını şöyle sürdürdü: “İstasyon yaygınlığının yanı sıra dönüşüm merkezleriyle de Türkiye dikkat çekiyor. Bir kamu kuruluşu olan TSE tarafından belgelendirilmiş, son derece uzman ve deneyimli bir dönüşüm ağına sahibiz. Birçok araç üreticisi otogazlı sıfır kilometre araç seçeneğini galerilerinde sunuyor. Dağıtıcılar tarafında, özellikle Aygaz olarak otogazın algısının yükseltilmesi için bilinçlendirme ve reklam kampanyaları düzenliyor, bu alana büyük yatırım yapıyoruz. Memnuniyetle ifade etmeliyim ki, bugün lüks araç sınıfları da dâhil olmak üzere pek çok tüketici güvenle otogaz kullanıyor.”

İkili görüşmede, Türkiye otogaz pazarının işleyişi konusunda bilgi alan Kolombiya Enerji ve Madencilik Bakanı Amilkar Acosta Medina, Türkiye’nin otogaz alanında yarattığı ivmenin dikkat çekici olduğunu belirtti. “Tekereleği yeniden icat etmeye gerek yok. Başarılı ülkelerin ortaya koydukları örneği takip etmek gerekiyor” şeklinde konuşan Medina, “Türkiye’nin otogaz alanında yarattığı başarı öyküsü, Latin Amerika ülkeleri için önemli bir model oluşturuyor” dedi.

Kolombiya Enerji ve Madencilik Bakanı Amilkar Acosta Medina: “Türkiye’nin otogaz alanında yarattığı başarı öyküsü, Latin Amerika ülkeleri için önemli bir model oluşturuyor.”



Orhan Pamuk: Aygaz gelince her şey değişti

Pek çoğumuz onu, ünü Türkiye'nin sınırlarını açan bir Türk romancısı olarak biliyor. Pek bilinmeyen ise, yazarlık yolculuğunda Orhan Pamuk'un dnyası ile Aygaz'ın dnyasının da kesişmiş olduğu...

"Yeni Hayat"tan "Masumiyet Müzesi"ne, yaşadığımız coğrafyanın renk ve sesleriyle kurgulanmış hikâyelerinin anlatıldığı romanların içinde Aygaz'ın dnyasından da parçalar olabilir mi? Bayi teşkilatı neden çok önemli? Bir dünya yazarı olma tutkusunu kimden kazandı? Aygaz eski Genel Müdürü Gündüz Pamuk'un oğlu, Nobel edebiyat ödüllü Orhan Pamuk Aygaz'ın yaşam kültürünü nasıl değiştirdiğini anlatıyor...

*Röportaj: Devrim Çubukçu
Fotoğraflar: Hakan Ezilmez*

Babanız Gündüz Pamuk 60'lı yıllarda Aygaz'ın ilk üst düzey yöneticilerinden biriydi. Siz o dönemde 10-11 yaşlarındaydınız... Şimdi Türkiye'nin en büyük 10. sanayi şirketine dönüşen Aygaz, o çocuk için ne ifade ediyordu?

Gözünüzde canlansın diye babam işe başladığı zaman Aygaz Genel Müdürlüğü'nün nerede olduğunu söyleyeyim: Taksim Elmadağ'daki Divan Oteli'ni geçelim, bir blok daha gidelim. Orada genellikle seyahat acentelerinin olduğu binalar vardır. Binaların girişleri biraz daha içeride... Bugün bir küçük seyahat acentesinin işgal ettiği bir yer büyüklüğündeydi Aygaz Genel Müdürlüğü. Babamın odası da asma katta, küçük bir yerd. Önce genel müdür yardımcısı olarak başladı, sonra "Sen şimdi genel müdür olacaksın" dediler.

Hem babamın evdeki konuşmalarından hem de günlük hayatta gözlemlerimizden, Aygaz kullanımının hızla yayıldığı ve Aygaz'ın geleceği olan bir şirket olduğunu gözümüzle görüyorduk. Ocakların küçüklüğü, o zaman o kadar önemli değildi. Sanki hayatınızda kullandığınız ilk elektronik daktilo, ilk bilgisayar gibi bir şeydi bizim için... Ve herkesin de Aygaz kullanmaya mecbur olacağını görüyorduk. Alternatif neydi? Ondan evvel eğer evinizde belediyenin döşediği havagazı sistemi yoksa ispirto ocağı vardı. Nitekim 1960 yılında Ankara'daki evimizde bir hava gazı ocağı vardı, bir de ispirto ocağı... O da çok pis kokan, uğraştırıcı bir şeydi. Aygaz hem günlük hayatı değiştiren, değiştirdiği bir çocuğun gözünde de çok net gözükken bir şeydi.

O küçük birinci yazıhaneden, ikinci yazıhaneye taşınıldı. Nitekim hayali olarak bu yazıhaneyi daha sonra Masumiyet Müzesi'nde kahramanım Kemal'in ofisi olarak kullandım. İkincisi şimdiki Harbiye Askeri Müzesi'nin karşısındaki bir binanın ikinci katındaydı. Alt kat ise gene Arçelik buzdolapları ve Aygaz ocakları satılan bir dükkân görünümündeydi; üst katta genel müdürlük vardı.

Ama Elmadağ'daki yerden, Harbiye'deki binaya geçerken bile şirket iki sene içinde, gözle görülür bir hızla büyümüştü. Babamdan sürekli büyüme hikâyeleri dinlerdik. Yaptığı tahmini bütçelere, Koç Holding yöneticilerinin fazla iddialı, fazla hızlı, fazla inanılmaz buldukları yolundaki eleştirileri, hafif alaycı, "sen çocuksun" gibi eleştirilerini dinler sonra onu yılsonunda geçmekle övünür, sonra da bize masada anlatırdı bunları. Bana ise babamın bakış açısından baktığım için ve günlük hayatta gördüğüm için, Aygaz'ın hızla büyümesi çok makul gelirdi.

Aygaz'ın bir gemisi vardı, bütan gaz taşırdı. Bunlar da tesislerde büyük kürelerde depolanırdı. Bir dönem Ambarlı'da büyük kürelerin yapılışı sırasında babam bir, bir buçuk yıl her pazar bana "Ne yapıyoruz bu pazar?" derdi ve arabasına biner gezmeye, kürelerin inşasını teftişe giderdik. Bu, babamın işini ne kadar çok sevdiğini gösteriyordu: Hem oğluyla gezmeye gidiyor hem de Ambarlı istasyonundaki inşaatı denetliyordu.

Gündüz Bey, Aygaz'daki görevinden önce IBM Türk'ün ilk genel müdürü-

dü. Kendisi Türkiye'de kamu ve özel sektörü bilgisayarla tanıştıran kişi olarak anımsanıyor. Zira o dönemde bilgisayar pek bilinmiyor. Aynı şey aslında tüpgaz için de geçerli... Bugün kanıksanmış olsa da, insanların günlük hayatlarında daha önce olmayan bu iki şey hem konfor hem de kolaylık getirerek yaşam kültürümüz içinde hızla yer edindi. Bu süreçte Gündüz Bey'in büyük emeği var.

O zaman burada küçük bir hikâye anlatmak isterim. Hayat ritüellerinin değişmesi bakımından Aygaz büyük değişim yapmıştı. Eskiden yazlık evleri sonbaharda ısıtmak sorundu. Dahası buralarda şehir konforunda bir mutfak oluşturmak güçtü. Gaz ocağı, ispirto ocağı ve bunun gibi şeylerle uğraşılıyordu. Aygaz gelince her şey değişti.

Bir başka önemli şey de şehrin hava gazının dağılmadığı köşelerinde sandviç büfeleri ve lokantaların yayılması ve buna koşut olarak yiyecek kültürünün, alışkanlıklarının değişmesidir. 60'larda ortaokuldayken peynirli sandviçten sonra en çok tüketilen gıda sosisli sandviçti.



Gündüz Pamuk Aygaz Birinci Bayiler Toplantısı'nda. (Oturular arasında sağdan ikinci)

Hem babamın evdeki konuşmalarından hem de günlük hayatta gözlemlerimizden, Aygaz kullanımının hızla yayıldığını ve Aygaz'ın geleceği olan bir şirket olduğunu gözümüzle görüyorduk.

Şimdi pek yok etrafta çünkü döner onu ezdi geçti. Döner bizim geleneğimize ve damak tadımıza daha uygun bir şey. Ama Aygaz'dan evvel ya da 60'lardan evvel çok istisnai bir şeydi. Sen alacaksın da kömürlerden mangal yapacaksın da, onu biri çevire çevire döner yapacak... Bu hem vakit olarak hem enerji olarak hem de maddi olarak çok masraflı bir şeydi. Ama Aygaz'la birlikte döner her yerde yapılabilir hale geldi. Daha sonra Aygaz'ın geliştirdiği döner ocağıyla, bence daha çok yukarı sınıfa ait bir alışkanlığı tamamen değiştirdi. Tabii gelenek de değişti. Döner ucuz kıymayla, ucuz etle, her küçük büfenin kendi üretip yapabildiği, yukarı sınıf yiyeceğinden halk yiyeceğine dönüştü.

Bugün Almanya'ya giderseniz Türk deyince biraz da gülümseyerek döner derler, nasıl İtalyan deyince pizza diyorsak. Türklerin Almanya'ya göçü de 60'ların ortasında, Türkiye'deki bu ilk döner patlamasından sonra başlamıştır. Aygaz olmasaydı belki de döner bu kadar popüler olmayacaktı. Aygaz döneri çok popülerleştirdi ve ucuzlaştırdı. Öyle olduğu için Almanya'ya gitti. Oradan bütün Avrupa'ya yayıldı. Kültürel gelenek ile modernliğin birleşmesi sonucunda böyle bir sonuç oldu.

Aygaz tarihinde önemli bir ilk olan Birinci Bayiler Toplantısı 6-7 Ekim

1967 tarihlerinde düzenlenmişti ve 113 bayi bir araya gelmişti. Vehbi Koç başta olmak üzere, Aygaz'ın o zamanki genel müdürü babanız Gündüz Pamuk'la birlikte diğer üst düzey yöneticiler de oradaydılar. Gündüz Bey'in bu buluşmayla ilgili ya da bayiler, bayi teşkilatıyla ilgili sizlerle evde paylaştığı bir anı anımsıyor musunuz?

1967'deki bayi toplantısı... Evde çok bahsedilirdi bundan. Bütün Türkiye'ye yayılmış bir örgüt gibi... Öyle ki, Yeni Hayat adlı romanımda bayiler toplantısından etki vardır. Ne der Ziya Gökalp: Bir milletin oluşması için din birliği, tarih birliği, dil birliği... (babamdan gördüğüm için, ben de hep söylerim) bayiler birliği gerekir. Çünkü bu ülkede nereye gitsen Arçelik bayisi ya da Aygaz bayisi var. Bir millet olduğunu anlıyorsun. Aidiyet duygusu yaratıyor. Hepsi Aygaz bayisi olmaktan çok mutluydu, çok gururluydular. Bunu da şöyle yaşadık: Hoop İzmit'teki bayiden pişmaniye gelir, Malatya'daki bayiden bir sepet dolusu kayısı gelir, bilmem neredeki bayiden çilek gelir, Çanakkale'dekinden konserve gelir. Babam her seferinde bunları eve getirir. Biz de büyümekte olan, bütün Türkiye'yi temsil eden çok faydalı, sürekli büyüyen bir şirkette çalıştığımızı hissederdik. Severdim, bayileri... Babam onlardan evde bahsedirdi. Bazısını ben yazıhaneye gittiğimde ya da Aygaz toplantılarında görürdüm. Sevilen müdürün oğlu olarak yanağımdan bir makas alırlardı.

8 yıl kadar önce, Nobel Ödül Töreni'nde yaptığınız konuşmanızda yazarlığınızı babanızla olan ilişkiniz üzerinden anlattınız. Bu konuşmada "Yazar olmamda paşalardan ve din büyüklerinden çok, evde dünya yazarlarından söz eden bir babamın olmasının payını elbette hiç aklımdan çıkarmazdım" diyorsunuz. Sizde bir dünya yazarı olma tutkusunu yaratan bu sohbetlerden bahseder misiniz?

Babam dünyaya açık bir adamdı. Kozmopolitliği kötü bir kelime olarak değil, iyi bir kelime olarak kullanırdı. Fransızca ve İngilizce bilirdi. Nişantaşı'nda oturduğumuz eve yakın, Galatasaray'daki kitapçılardan sürekli Fransızca ve İngilizce kitaplar alır eve getirirdi. Her hafta mutlaka Express, Figaro, Times, Newsweek gibi yayınları alır okurdu. Kendine has bir dünyaya bakışı vardı, "işim yalnızca bu" deyip hayatını sınırlamazdı. Kendini biraz dünyadan sorumlu hissederdi. Dünyadaki olaylara duygusal tepkiler verirdi. Yıllarca Fransa'da, yurtdışında yaşamıştı. Yazar arkadaşları da vardı. Gençliğinde şair olmak istemiş, Valery'nin şiirlerinin Türkçeye çevirmiş. İsteği içinde kalmıştı bana kalırsa. Ta benim çocukluğumda, ulusal başarının değerli bir şey ama her şey olmadığını söyleyen, bunu ima eden konuşmalar yapardı. Ondan öğrendim zaten, "yazarlık ulusal başarıyla sınırlı olmaması gereken" bir şeydi. Her zaman bir yazarın okuyucusunun yalnızca



Orhan Pamuk'un Yapı Kredi Yayınları tarafından yayımlanan kitapları.



ulusal okur değil, dünya okuru olduğunu, bütün dünyaya seslenmek gerektiğini, görmediği yüzlere, görmediği dillere seslenmesi gerektiğini, bunu da mesele etmeden, kendiliğinden, böyle rahat rahat söylerdi.

Türkiye’de kitaplarınızın bundan sonra Koç Topluluğu bünyesindeki Yapı Kredi Yayınları’ndan çıkmasını tercih ettiniz. Bu kararınızda, bir dönem babanızın da aynı toplulukta bulunmuş olmasının payı nedir?

Tabii Koç Topluluğu bana tanıdık bir yer gelir. Rasyonel bir yer, mantığını bilirim, düzgün bir yer. Babamdan aklımda kalanlar bunlardır. Babam Vehbi Koç’tan bir çeşit hayranlıkla bahsederdi. Onun mütevazı hayatından, rasyonel olmasından, çalışkanlığından ya da babama çok ilginç gelen bazı alışkanlıklarından, bütün bunlardan sevgiyle bahsederdi. Vehbi Koç’un başarısının arkasında çalışkanlık, olaylara odaklanma gücü, meşgul olma enerjisi olarak görürdüm. Vehbi Koç da severdi babamı, onun yabancı dil bilmesini, “doğrudanlığını” (babam her şeyi çat diye söylerdi), aslında hayata basit bakmasını ve yaratıcılığını... Orijinal bir kafası da vardı babamın ve (Vehbi Koç) da bunun farkındaydı.

Yapı Kredi’ye geçme nedenlerim yalnızca bu değil. Teyzemin kocası Şevket Rado... Yapı Kredi Kazım Taşkent’in kontrolündeyken onun çıkardığı neşriyatlarda, Doğan Kardeş dergisinde, Hayat dergisinde yöneticiydi. Ben Kazım Taşkent’i de çocukluğumda tanıyordum. Eniştem Şevket Rado bir anlamda Yapı Kredi’de Raşit Çavaş Bey’in, Enis Batur’un, şimdi Genel Müdür Tülay Güngen Hanım’ın görevine benzer bir görevdeydi. Bir çeşit kültür danışmanlığı ya da yayınevi yöneticisi gibi...

Daha o zamandan bir büyük bankanın kültür konularına, bankanın parasal rahatlığıyla girmesinin yalnızca kültüre değil, o bankaya da, hem genel imge olarak hem de parasal olarak kazanç sağlayacağı görüşüdür bu. Enis Batur zamanındaki Yapı Kredi’nin aldığı şekli de, Enis Batur’un katkılarını da takdir ederim. Sonra arkadaşım Raşit Çavaş’ın daha çok Türk geleneğine yönelik, Osmanlıca-Türkçe unutulmuş ya da yazıya geçmemiş kitapları çıkartarak Yapı Kredi’nin aldığı şekli de hep uzaktan beğenerek izledim. Ama Yapı Kredi’ye geçmemin temel sebeplerinden biri Raşit Çavaş’tır. Arkadaşımdı çünkü... Yalnızca babamın çalıştığı bir şirket

Çünkü bu ülkede nereye gitsen Arçelik bayisi ya da Aygaz bayisi var. Bir millet olduğunu anlıyorsun. Aidiyet duygusu yaratıyor.

Babam Vehbi Koç'tan bir çeşit hayranlıkla bahsederdi. Onun mütevazı hayatından, rasyonel olmasından, çalışkanlığından ya da babama çok ilginç gelen bazı alışkanlıklarından, bütün bunlardan sevgiyle bahsederdi.

değil benim için... Enis Batur zamanında ben orada İstanbul adlı kitabımı da çıkardım.

Şimdi yeni bir şeyler yapıyorsunuz. Kara Kitap'ın sırlarında olduğu gibi kitaplarınızın çıkma öykülerini anlatıyorsunuz...

Çünkü benim için kitaplarımın yazılması, isterseniz yaratılması diyelim, düşünerek bestelenmesi diyelim, gizlerle dolu esrarengiz olaylar değildir. Bunlar anlaşılabilir, o kitapları seven okurların ilgisini çekebilecek, okurken kitabın anlatmakla yükümlü olduğu konuları yeniden düşünmek, yeniden irdelemek için yeni birer fırsattır. Onun için kitaplarım hakkında, Yapı Kredi ile bir kontratımız var, içinde neredeyse 34 tane kitap var. Benim yalnızca 15 kitabım var. Küçük tanıtma kitapları, kitaplarımın yazılışıyla ilgili kitaplar ya da Benim Adım Kırmızı içindeki resimler gibi pek çok konuda kitap yapacağız.

Okuyucuların herhalde bu yönde bir talebi var değil mi? Hızla değişen bir teknolojik kültür var. Buna paralel siz de edebiyat kültüründe bir değişiklik yapıyor gibisiniz.

Her okurun bir kitabı sevmeye nedeni kendine göre... Ben kitaplarımı yavaş yavaş yazıyorum, iğneyle kuyu kazarak ayrıntı biriktiririm. Hele tarihi bir romansa ya da benim doğrudan tecrübe alanımın dışında yerler ve bölgeler, coğrafyalar söz konusuysa sürekli çalışırım. Bir romanı yalnızca bir hikâye olarak düşünmem. Daha derin, evrensel, insani, ülkenin dertleriyle ilgili esas sorunları araştırarak, irdelenecek, o soruları daha da "sorulaştırarak" bir metin olmasını isterim romanımın... Kaplumbağa gibi

yavaş yavaş ilerleyerek, kendime güvenerek sabırla giderim. Bu kaplumbağa hızıyla ilerlerken aldığım notları, okuduğum kitapları, kararsızlıklarımı ya da bir kitabın yapılması için gerekli kuramsal hayatla ilgili metinleri paylaşmak istiyorum. Onların kendimce önemli olduğunu, en azından o kitap 200 bin satmışsa 10 bin kişinin de bu ayrıntılara ilgi duyacağını, yayınevi için de bu kitapları düzenleyip yayınlanmanın karlı olacağını düşünüyorum. Bir çeşit, bütün hayatım boyunca gösterdiğim çabanın kitaplara yerleştirilerek, bir çerçeve içine alınarak sonraki kuşaklara taşıma çabasıdır da bu.

Roman yazarken, bir odaya kapanıyor, odanın dışındaki dünyadan koparak, yepyeni bir dünya kuruyorsunuz. Odanın dışında hayat devam ediyor. Dışarı çıktığınızda bulacağınız dünya olasıdır, ne bıraktığınız ne de bulmayacağınız bir yere dönüşmüş olacak... Dünyaya geldiğiniz İstanbul'un nüfusu henüz 2 milyona bile ulaşmamıştı. Bugün neredeyse 20 milyon... Siz hala bir İstanbul aşığısınız. Bu kadar çok şey değişirken, İstanbul'a olan tutkunuz ve sevginiz hiç değişmiyor. Bu nasıl oluyor?

İstanbul aşığı abartılı bir sıfat... Ben bu şehri seviyorum, burada yaşıyorum ama kendi vücudumu, kolumu, bacağımı sever gibi ilişkimiz... Biraz da kendinizi o kadar da çok sevmezsiniz. Kendinizi beğenmezsiniz, bazı yerlerinizi dert edersiniz, bazı yerlerine kızarsınız, bazı değişimlere öfkelenirsiniz... Biz bundan 40 yıl evvel burada yaşarken "ah ah New York gibi olsa Londra gibi olsa, gökdelenler olsa" dedik, "ne fakiriz, hiçbir şey olmuyor burada" diye şikâyet ettik.

Şimdi onlar olurken "de ah ah tarih var" diyoruz. İki isteğimizde de haklıyız belki. Değişim olmalı ama kontrollü, düzenli, halka açık, halka sorarak ve kültür korunarak yapılmalı. Kör gözün parmağıyla gökdelen yaparak, alışveriş merkezi yaparak, her yeri, her araziye buraya bina yapsam ne biçim para gelir diye bakmadan olmalı. Değişim olmalı ama çok gelişkin demokratik bir kontrol mekanizması (olmalı), binaların yüksekliği, nereye bina yapılacağı bütün bunlar halka sorulmalı. Bazen mevcut iktidar bunu yapıyor, vapurların şekli için halka sordular ama başka yerlerde sormuyorlar, kendi bildikleri gibi yapıyorlar ve kötü siyasi sonuçlar alınıyor. 60 yaşındayım ben... Türkiye'nin son 20 yıldaki gelişimi, ondan önceki 40 yıldaki gelişiminden daha büyük. İstanbul'un son 20 yıllık gelişimi benim hayatımın daha renkli olan ilk 40 yılından daha büyük. Bunları algılamak, kabul etmek, hayatın bir parçası gibi benimsemek benim için önemli. Nostaljik olmak, eskiden her şeyin daha iyi olduğunu söylemek kolay... Hatta bunun siyasi bir yanı da oluyor ama burada ahlaki olarak şu soruları hep sorarım ben: Ben gençliğimde bu ülkede iyi bir hayat yaşadım. Başkaları da iyi bir hayat yaşamak istiyor. Başkaları da modernliğin, ekonomik büyümenin artılarını tatmak, yaşamak istiyor. Burada ahlaki bir çizgi var: Geçmiş de korumalıyız, modernliği de kabul etmeliyiz. Kabul edilebilir siyasi ahlaki çizgi nedir? Bu soruları hep soruyorum kendime. Ama İstanbul'a ilişkin böyle bakıyorum, aşk delisi gibi sürekli sevmek değil; sorgulamak, anlamak, öğrenmek... Adım atmadığım ne mahalleler var bu şehirde...

Ben her şeyden önce 2 milyonluk şehrin 18-20 milyona çıkmasını, o şehrin içinde yaşayarak gören talihli insanlardanım. Bu çok az insanın başına gelmiştir. Fransa'da modernleşmeyi 250 yılda yaşadılarsa ben 50 yılda yaşadım. Bir de içeriden gördüm, kitaplardan öğrenilmiş bir teori olarak değil, günlük hayatta gördüm. Bu semtlerde otururken Türkiye çeyrek modern bir köylü toplumdandan tam modern, güçlü ekonomik bir ülkeye evirildi. Bunu içeriden, İstanbul'un içinden sokak sokak, dükkân dükkân, gün be gün gördüm. Büyük bir talih... Romanlarımın dünyadaki başarısının arkasında bunun olduğunu düşünüyorum. Kitaplarımın Asya ülkelerinde Çin'den Hindistan'a, Kore'den Vietnam'a bu kadar sevilmesinin, pek çok şeyin benzer olduğunu benim kitaplarımdan gördükleri için olduğunu düşünüyorum.

“Alemdaki yerim konusunda, hayatta olduğu gibi edebiyatta da (o zamanlar) taşıdığım temel duygu, bu ‘merkezde olmama’ duygusuydu. Dünyanın merkezinde, bizim yaşadığımızdan daha zengin ve çekici bir hayat vardı ve ben bütün İstanbullular ve bütün Türkiye ile birlikte bunun dışındaydım. Bu duyguyu dünyanın büyük çoğunluğu ile paylaştığımı bugün düşünüyorum. Aynı şekilde, bir dünya edebiyatı vardı ve onun benden çok uzak bir merkezi vardı.” Bu sözler size ait. 30 yılı aşkın çabalarınızın dünya edebiyatının merkezini İstanbul'a ne kadar yaklaştırdığına inanıyorsunuz?

Evet! Artık o duygu geçti. Bir defa gençler... O taşralılık duygusu onlarda yok. Ben bunu anlatsam “bırak Orhan Bey geçti bugünler” (deyip), ne bileyim hükümete kızmak daha önemli gelir onlara, haklıdırlar. Ama ben 20 yaşındayken temel duygu (farklıydı), hükümete kızmaktan çok Türkiye'nin dünyadan uzak olmasına öfke duyardık. Taşralılıktan bıkmıştık. Kitaplar satmıyor, eleştiri yok. Ben yazarlığa başladığımda bir gazetenin sanat sayfası vardı.

Kitap ilavesi diye bir şey yoktu. Sanat filmleri yalnızca konsolosluklara gelirdi. Tabii ki bu ortamda ben yazar olacağım diyen birine de herkes “ah ah vah vah” diye bakardı. Bu taşralılık duygusunun bittiğini düşünüyorum. Kültür olarak tam bitmedi. Kültürde yapılacak çok şey var. Ama artık katiyen dünyanın dışındayım gibi düşünmüyorum. Bilakis artık biraz da sorumluluk taşıyorum, yalnızca Türk okuruna değil, dünya okuruna da seslendiğimi biliyorum. Türkiye'nin ekonomik başarısında Doğu ile Batının, global dünyanın tam ortasında olmasından, kitaplarımın yaygınlığından, 60 dile çevrilmesinden bir sorumluluk da duyuyorum. Diyelim hükümeti eleştirirken, ya da Türkiye'de yapılmış bir müzeye bakarken, Türk edebiyatındaki bir yeniliğe ya da kültürel gelişmemize, ekonomik gelişmemize bakarken söyleyeceğim sözlerin dünyada da okunacağını biliyo-

rum. Ünümden dolayı değil, meselelerin benzer olmasından, Türkiye'nin bir anlamda örnek olmasından etkilenileceğini düşünüyorum. Bundan tabii ki şikâyetçi değilim. Eskiden olduğu gibi bir köşede oturalım, hiç kimse kitap okumasın, bizden hiçbir şey olmaz diye şikâyet edelim demiyorum. Ama o zaman da demiyordum. Babamın etkisiyle, babam IBM'de çalıştığı için, Koç Holding Türkiye'nin en büyük kuruluşu olduğu için... Babam orada çalışırken hiçbir zaman kötümser olmadım. Koç Holding'in de geleceği vardı, belli ki Türkiye de zenginleşecek, insanlar daha çok buzdolabı, daha çok Aygaz, daha çok ürün alacak onu hissederdim. Koç Holding'in geleceği, Türkiye'nin büyümesi, babamın gözünden bakınca daha o zamandan bana kaçınılmaz şeyler olarak gelirdi.





Beşiktaş Hentbol Takımı'nın sponsoru Aygaz

Aygaz, Arçelik ve RMK Marine Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün futbol, hentbol ve tekerlekli sandalye basketbol takımlarıyla sponsorluk anlaşması imzaladı. Aygaz, Mogaz markasıyla 2013-2014 ve 2014-2015 olmak üzere iki sezon için Beşiktaş Jimnastik Kulübü Hentbol Takımı'na sponsor oldu.

Aygaz, Arçelik ve RMK Marine Türkiye'nin en büyük ve en köklü spor kulüplerinden biri olan Beşiktaş Jimnastik Kulübü ile bir sponsorluk anlaşmasına imza attı. Üç şirket 26 Aralık 2013'te Beşiktaş Nevzat Demir Tesislerinde gerçekleştirilen törenle kulübe üç branşta destek vermeye başladı.

Anlaşmaya göre Aygaz Mogaz markasıyla 2013-2014 ve 2014-2015 olmak üzere iki sezon için Beşiktaş Jimnastik Kulübü Hentbol Takımı'na sponsor oldu. Sponsorluk kapsamında, Mogaz logosu

bütün takım oyuncularının ve teknik ekibin maç formaları ile forma satış replikasında yer alacak. Arçelik ise Beko markasıyla, Beşiktaş Profesyonel Futbol A Takımı'nın 'Forma Sirt Sponsoru' oldu. Beko'nun logosu, Beşiktaş Profesyonel Futbol A Takımı'nın bütün takım oyuncularının ve teknik ekibinin maç formalarının sırtı, forma satış replikasının sırtı, antrenman kitinin ve kamp kitinin sırtı ve şeytan yeleklerinin sırtında yer alacak. RMK Marine A.Ş. de anlaşma kapsamında BJK Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı ile 2012-2013 sezonu için imzalanan isim sponsorluk

anlaşmasını bir yıl uzattı. Böylece, BJK RMK Marine Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı bir yıl daha RMK Marine A.Ş. desteğiyle sahaya çıkacak.

Koç Topluluğu şirketleri ve Beşiktaş el ele Sponsorluk anlaşmasının imzalandığı törene Beşiktaş Jimnastik Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, Aygaz A.Ş. Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ve RMK Marine A.Ş. Genel Müdürü Can Öztürk katıldı.

Aygaz, Türkiye'de ilk defa bir spor kulübünün hentbol takımına sponsor olarak, bu branşın önemine dikkat çekiyor.



Aygazlı sporseverler de takıma her maçında izleyici olarak destek veriyor.

Toplantıda konuşma yapan Beşiktaş Jimnastik Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Koç Topluluğu şirketleriyle gerçekleştirdiği anlaşmanın Türkiye'nin en büyük ve en köklü spor kulüplerinden biri olan Beşiktaş için çok değerli olduğunu belirterek, "Beşiktaş Spor Kulübü 10 yıllık bir aradan sonra bizler için gönül bağı çok kuvvetli olan Beko markası ile tekrar bir araya geliyor. Aygaz A.Ş. Türkiye'de ilk defa bir spor kulübünün hentbol takımına sponsor olarak, bu branşın Türkiye'de önemine dikkat çekiyor. RMK Marine A.Ş. ise geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Beşiktaş Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'na destek vermeye devam ediyor." dedi.

Zihinlerde yer eden marka birlikteliği

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakıroğlu yaptığı konuşmada, Beko'nun gerçekleştirdiği yatırımlarla Türkiye'de ve dünyada sporu destekleyen en önemli markalardan biri haline geldiğini ve Beşiktaş Jimnastik Kulübü'yle yeniden işbirliği yapmaktan son derece memnun olduklarını ifade etti. Çakıroğlu, "Beko markasının spor alanındaki sponsorlukları, Beşiktaş

Futbol Takımı ile başlamıştı. Dolayısıyla, Beşiktaş ile Beko marka birlikteliğinin, zihinlerde hala çok önemli bir yeri vardır. Bu işbirliğini yeniden hayata geçirmek bizi son derece heyecanlandırdı" dedi.

Amaç toplumu zenginleştirmek

Aygaz A.Ş. Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ise Aygaz'ın eğitimden kültüre, çevreden sağlığa kadar pek çok alanda sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştirdiğine dikkat çekerek hedefin toplumsal hayatı sosyal yatırımlarla zenginleştirmek olduğunu vurguladı. Eyüboğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Aygaz ve Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Mogaz markamız için bu anlaşmanın ayrı bir önemi var. Sporun toplumsal gelişime katkısının öneminin bilincinde bir şirket olarak bugüne kadar çeşitli spor organizasyonlarına destek verdik. Şimdi uzun bir aradan sonra ilk defa bu kadar büyük çaplı bir projenin içinde yer alacağız.

Bu sponsorluğun şöyle önemli bir özelliği daha var: Türkiye'de özel sektörde ilk defa bir şirket bir spor kulübünün hentbol takımına sponsor oluyor. Böylece bir ilke imza atmanın mutluluğunu da yaşıyoruz.

Beşiktaş Erkek Hentbol Takımı, beş yıldır arka arkaya şampiyonluk kazanmış çok başarılı bir takım. Bir Aygaz markası olan Mogaz'ın desteğiyle Beşiktaş Erkek Hentbol Takımı'nın Türkiye Hentbol Ligi'ndeki başarılarını ülkemiz dışına da taşıyacağına, ülkemizde hentbola olan ilgiyi daha da artıracığına gönülden inanıyorum."

Odak noktası bireysel ve kurumsal duyarlılık

Gemi ve yat inşasında öncülüğünü sürdüren RMK Marine A.Ş. Genel Müdürü Can Öztürk ise, geçen yıl üstlendikleri sponsorluk ile takımın adının BJK RMK Marine Tekerlekli Sandalye Basketbol takımı olarak değiştiğini belirterek bu sponsorluğu Koç Holding'in 'Ülkem İçin Engel Tanımıyorum' projesi kapsamında üstlendiklerini hatırlattı. Öztürk, "Engelli sporunun gelişmesi adına hem bireysel hem de kurumsal olarak bilinçli bir duyarlılık geliştirmeye odaklanmak bizler için çok önemli. Sponsorluklarımızın yaratacağı sinerjiyle engelli sporcularımızın başarılarının daha da artmasını diliyoruz." dedi.

Geleceğimiz parlak

2004 yılından bu yana Mardin Midyat'ta Aygaz bayisi olarak hizmet veren Tevfik İleri, güven ve memnuniyetin Aygaz'ı geleceğe taşıyan en önemli unsurlar olduğunu düşünüyor.



Tevfik İleri 1979 yılında ticarete başladı. 2004 yılından bu yana kültür ve tarih şehri Mardin'in Midyat ilçesinde Aygaz bayisi olarak hizmet veriyor. İşini çocuklarına devretmeyi dileyen İleri, bu hedefte Aygaz'ın geleceğine olan güveninin ve duyduğu memnuniyetin büyük bir payı olduğunu belirtiyor.

Bize bayinizden ve bölgedeki konumundan bahsedebilir misiniz?

İleri Gıda Dayanıklı Tüketim Malzemeleri İnşaat Ticaret Limited Şirketi olarak bayimizin iki abone servis görevlisi ve iki aracı mevcut. 4.000 civarında aktif abonemiz bulunuyor. Bu sayının yıldan yıla arttığını gözlemliyoruz. Midyat'ın merkezinde pazar lideriyiz. Yeni belde ve köylerde de etkinlik göstermeye başladık.

Aygaz'la olan ilişkileriniz konusunda neler söyleyebilirsiniz?

2004'ten bugüne Aygaz'la olan iletişimiz çok iyi. Bölgede çalışan arkadaşlarımızdan çok memnunuz. Tüm taleplerimizi makul ölçülerde cevaplıyorlar.

Müşterilerinizin Aygaz ürünleri hakkındaki düşünceleri neler?

Müşterilerimiz Aygaz'a güveniyor. Bayi olarak hizmetimiz takdir ediliyor. Aygaz ürünlerinin daha güvenli ve verimli oldu-



ğunu bildiriyorlar. Markanın ismiyle hem de bizim hizmetlerimizle geleceğimizin parlak olduğunu düşünüyorum.

Geçtiğimiz dönemde bölgemizde korsan dolum dolayısıyla bir patlama yaşanmıştı. Diyarbakır bölgesinin koordinasyonu biz de bayi olarak bilinçlendirme çalışmalarına katıldık. Öncelikli amacımız halkı bilinçlendirmek ve güvenliğe dikkat çekmekti. Diğer yandan çalışmanın neticesinde yeni müşteriler de kazandık. Hatta rakip firmalara bile katkı sağladık. Ne var ki, sıkıntıları atlattığımız değiliz. Korsan dolum meselesiyle mücadele etmeye devam ediyoruz.

Küçük tüplerdeki kuşak çalışması konusunda ne düşünüyorsunuz?

Hem bayi olarak biz hem de müşterileri-

miz estetik açıdan yaratılan bu farklılıktan memnunuz. Mardin'in kültürel ve tarihi değerlerini yansıtan çalışmaların olmasını da temenni ederim.

Bölgemizde çeşitli organizasyonlarda bayi olarak aktif rol alıyorsunuz. Bize bu organizasyonlarla ilgili bilgi verebilir misiniz?

Son olarak Midyat'ta da düzenlenen Aygaz Yaz Şenliği kapsamında, öncelikle alan çalışması konusunda bölge ekiplerine yardımcı olduk. Esnafı ziyaret ederek el ilanlarımızı bizzat dağıttık ve şenlik hakkında halkımızı bilgilendirmeye çalıştık. Midyat bölgesinde ilk defa böyle bir organizasyon yapıldı ve büyük etki yarattı. Umarım önümüzdeki yıllarda da bu tarz etkinlikler devam eder.

Müşterilerimiz Aygaz'a güveniyor. Bayi olarak hizmetimiz takdir ediliyor. Aygaz ürünlerinin daha güvenli ve verimli olduğunu bildiriyorlar.



Kampanyalar çok etkili

Heni Yüce: İki yıldır müşteri koordinasyonundan sorumlu olarak bayide çalışıyorum. Çalışmaya başladığım süreçten bu yana beldelere daha çok ağırlık vermeye başladık. Aygaz'ın çeşitli kurumlarla yaptığı işbirlikleriyle uyguladığımız kampanyalar satışlarımıza çok olumlu yansıyor. Müşteri sadakati yaratma hususunda kampanyalar gerçekten etkili.

Kayıkçioğlu Petrol Sinop'a değer katmayı amaçlıyor

Sinop Kayıkçioğlu Petrol'ün üçüncü kuşak temsilcileriyle Aygaz Otogaz üzerine sohbet ettik.

Kayıkçioğlu Petrol'ün geçmişinden ve ticarete hayatına nasıl başladığınızdan bahsedebilir misiniz?

Hasena Gülşah Kayıkçioğlu:

Kayıkçioğlu'nun üçüncü kuşak temsilcileriyiz. Dedem 1960'ta ticarete atılmış. Babamla birlikte 1964 yılında tüpgaz bayiliği almışlar. 2001 yılında babam Aygaz Otogaz ve Opet bayiliğini aldı. Dört yıl önce babamın rahatsızlığı nedeniyle Sinop'a dönerek işleri biz üstlendik.

Ticaret hayatında kadın olarak var olmanın bir dezavantajı oldu mu sizin için?

Gamze Kayıkçioğlu: Bizim hedefimiz iş sistemimizi kurumsallaştırmak ve sisteme işlerlik kazandırmaktı. Biz olsak da olmasak da, işlerin bir düzen dahilinde gitmesi için belli adımlar attık. Eğer daha agresif bir tutum izleseydik, önyargılarla karşılaşabilirdik. Ama izlediğimiz yol farklıydı ve kadın olmanın herhangi bir dezavantajını yaşamadık.

İstasyonunuzun Sinop'taki konumu ve müşteri kitlenizden bahsedebilir misiniz?

HK: Sinop ticaretin çok gelişmediği bir bölge. Nüfus yazın artış gösteriyor. Yerel halk emekli ve memur kesimden oluşuyor. Sinop genelinde toplam yedi istasyon hizmet veriyor. Bu yedi bayi içinde pazar liderliğimizi koruyoruz.

Müşterilerinizin istasyonunuz ve Aygaz Otogaz hakkındaki geri bildirimleri nasıl?

HK: Müşterilerimiz hizmet kalitemizden, personelimizin güler yüzlü oluşundan ve en çok da Aygaz Otogaz'ın kalitesinden memnun.



Gamze Kayıkçioğlu: Sinop'a da bir değer katmak istiyoruz. Bunu pazarlamanın bir parçası olduğu kadar, insani açıdan da önemli bir sorumluluk olarak görüyoruz.

Hasena Gülşah Kayıkçoğlu: Aygaz en rahat çalıştığımız ve bize en çok destek olan firma.

GK: Şehirden uzak olmamıza rağmen otogaz almaya gelen sadık bir müşteri kitlemiz var. Bu, bizim hizmet anlayışımızın yanında Aygaz'ın kalitesinin öne çıktığını gösteriyor. Araç çekisten düşmediği için, istasyonumuza geldiğinde "Aracım benzinde mi LPG'de mi çalışıyor anlamıyorum, hiçbir fark yok" diyerek memnuniyetini belirten çok müşterimiz oluyor.

Bize gelecek hedeflerinizden ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

GK: Kayıkçoğlu'nun ticari olarak iyi bir geçmişi var. Çok iyi anılıyor. Bu değeri yeni imkanlar ve teknolojilerle birleştirerek büyümeyi amaçlıyoruz. Biz Sinop'a da bir değer katmak istiyoruz. Bunu pazarlamanın bir parçası olduğu kadar insani açıdan da önemli bir sorumluluk olarak görüyoruz. Bu anlamda sosyal sorumluluk projelerine elimizden geldiği kadar ağırlık veriyoruz.

HK: Sinop'ta bir ajansla çalışan ilk ve sanıyorum ki hala tek firmayız. Kurumsal kimliğimizi sağlamlaştırmak ve daha bütünsel çalışmalar yapmak açısından bunun önemli olduğuna inanıyoruz.

GK: Evet, markamızın daha akılda kalıcı olması için bir maskot oluşturmaya çalışıyoruz. Bir çizgimiz olmasını hedefliyoruz.

Bize yürüttüğünüz sosyal sorumluluk projelerinden ve gerçekleştirdiğiniz etkinliklerden örnekler verebilir misiniz?

GK: Eğitim alanında okullara katkı



sağlayabilmek için ilk adım olarak bir ortaokulda fen laboratuvarı yaptırıldı. Sporculara destek olmaya çalışıyoruz, son dönemde sponsoru olduğumuz bir bilardocu Avrupa şampiyonu olarak Sinop'u temsil etti. Kadınlarımıza destek olmaya çalışıyoruz. Sokak çocuklarının topluma kazandırılması için destek veriyoruz. Kültürel anlamda bir değer yaratabilmek amacıyla Sinop'a özgü olan Helesa geleneği ve etkinliklerinde belediyeye destek verdik.

Sahada yerel istekleri daha net görebiliyoruz. Ama yapabildiklerimiz sınırlı; bu açıdan büyük firmalarca desteklenmek, yerel kalkınmayı da hızlandırarak daha etkili sonuçlar yaratacaktır.

HK: Amacımız bu topraklardan aldığımızı bu topraklara geri vermek. Önemli olan büyük firmaların liderliğinde bir bilinç oluşturulması. Ancak yerel bazda da bu girişimlerin olması gerekiyor.

Aygaz'la olan ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

HK: Dört yıl önce işleri devralırken sert bir geçiş dönemi yaşadık. Aygaz o dönemden bu yana en rahat çalıştığımız ve bize en çok destek olan firma. İletişimimiz çok güçlü. Karşılıklı yardımlaşma açısından çok memnunuz.

GK: İşleyiş açısından ulaşılabilirlik çok önemli. Aygaz'da geri dönüşlerin en kısa sürede yapılması bizi çok memnun ediyor.

LPG sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

HK: Aslında LPG'nin potansiyel olarak daha büyük bir pazara sahip olması gerekiyor. Sektör liderlerinin baskısı da bu anlamda çok önemli. Aygaz Dönüşümcü Kulübü ve benzeri faaliyetlerle gelişimin önü çok açık.

Otogazın daha uygun fiyatlı ve çevreci olması pazanın büyümesindeki en önemli etkenler. Müşterilerin güvenlik riskleri konusundaki çekincelerinin giderilmesi de piyasaya katkı sağlayacak.

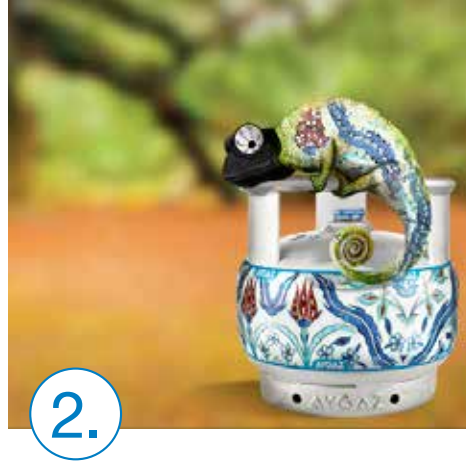
Yüz yıllık gelenek: Helesa

Ramazana rastlayan Sinop seyahatimizde kente özgü çok eski bir geleneğin bugün de yaşatıldığını öğrenme fırsatı bulduk: Helesa. Karadeniz'de Temmuz ve Ağustos ayları dışında sığınacak tek liman olan Sinop'a çetin bir kış mevsiminde bir gemi sığınır. Gemi limanda haftalarca mahsur kalır ve sonunda tüm kumanya tükenir. Dilenmek istemeyen gemi tayfası da bir filikayı süsleyerek ellerinde fenerlerle mani söyleyerek evleri dolaşır yardım istemeye karar verir. Ev ev dolaşan tayfa, böylece açlıktan kurtulur. O tarihten sonra da Sinop'ta Ramazan ayının 15'inden itibaren helesaya çıkmak bir geleneğe dönüşür. Bugün de Helesaya çıkan halk, topladıkları bahşişleri yardım amacıyla çeşitli kurumlara bağışlıyor ve bir geleneği sürdürmenin mutluluğunu yaşıyor.



Bobiler.org'da eğlenceli yarışma

Aygaz, Bobiler.org internet sitesi üzerinde düzenlediği ve beş milyona yakın tekil kullanıcıya eriştiği “Aygaz Gövde Kuşaklı Küçük Tüp Şampiyonşip” yarışmasında ödüller dağıttı.



Aygaz küçük tüplerindeki gövde kuşağı uygulamasını mevcut ve potansiyel müşterilerine tanıtmak, başta gençler olmak üzere internet kullanan tüketici kitlesiyle iletişimini artırmak amacıyla Bobiler.org internet sitesi üzerinde “Aygaz Gövde Kuşaklı Küçük Tüp Şampiyonşip” isimli bir yarışma düzenledi. Katılımcılar yarışma konsepti dahilinde Aygaz gövde kuşaklı küçük tüp görsellerini kullanarak oluşturdukları yaratıcı çalışmalarını dijital mecrada paylaştılar.

Yarışmacıların 400’ü aşkın çalışmayla katıldığı proje sayesinde Aygaz sosyal medya üzerinde beş milyona yakın tekil kullanıcıya erişti ve çalışmalarını paylaştığı facebook albümü 96 bin kişi tarafından görüntülendi. Bobiler.org sitesi verilerine göre 2 -11 Ekim tarihleri arasında düzenlenen “Aygaz Gövde Kuşaklı Küçük Tüp Şampiyonşip” yarışmasına katılım, benzer konseptteki diğer yarışmaların oldukça üzerinde bir oranla gerçekleşti.

Çalışmaya katkıda bulunan ajanslar ve Aygaz ekibinden oluşan yarışma jürisinin seçtiği ilk üç çalışmaya iPad Mini, 20 çalışmaya ise Aygaz gövde kuşaklı küçük tüp ve kamp ocağı ödül olarak verildi.

“Küçük Tüpün Neşesi Yerinde” sergisi Şeylerin, olayların, cisimlerin, kavramların, insanların, yerlerin, yeniden tasarlandığı bobiler.org’da gerçekleştirilen “Aygaz Gövde Kuşaklı Tüp Şampiyonşip” yarışmasına katılan çalışmalar, 2-10 Ocak tarihleri arasında Aygaz Genel Müdürlük binasında sergilendi. Yarışmanın da ruhuna uygun olarak asansör aynaları, tuvalet aynaları ve kabinleri, çiçek saksıları, fotokopi makineleri, yemekhane masaları ve tepsileri, su sebilleri gibi alanlar sergileme amaçlı olarak kullanıldı.

Küçük Tüpün Neşesi Yerinde Sergisi “Beğen Kazan” anketi sonuçlarına göre

“Yaşamın renklerini kuşandık” en çok beğenilen çalışma seçildi. Bu çalışmaya oy verenler arasında yapılan çekilişte Esra Karakoç Işık, Günay Güler, Haldun Ecevit, Meral Korkmaz Arıcan ve Ömer Kamış 23 Ocak’ta sahnelenen Tolga Çevik’in “Arkadaşım Hoş Geldin” oyununa çift kişilik davetiye kazandı.

Projeye katılan 400’ü aşkın çalışmanın paylaşıldığı facebook albümü 96 bin kişi tarafından görüntülendi.

AYGAZ'DAN ÜST
ÜSTE KAZANÇ

TOPLAM
30 TL
WORLDPUAN

Şimdi Worldcard ile
Aygaz alanlar,
birinci ev tüpünde 10,
ikincide 10,
üçüncüde 10
toplamda 30 TL
Worldpuan kazanıyor
ya da tüpünü
5 taksitle alıyor.

17 Mart-15 Haziran 2014 tarihleri arasında World üyesi Aygaz Tüplügaz Bayileri'nden farklı günlerde yapılacak tek ödemeli satışlar için birinci ev tüpü alışverişine 10 TL , ikinci ev tüpü alışverişine 10 TL , üçüncü ev tüpü alışverişine de 10 TL değerinde toplam 30 TL değerinde Worldpuan kazanılacaktır. Kampanya kart bazında değil, müşteri bazında olacaktır. Kampanya kapsamında kazanılabilecek maksimum Worldpuan tutarı 30 TL olacaktır. Kampanya içeriğinde minimum alışveriş tutarı 50 TL'dir. Hak edilen Worldpuanlar kampanya bitiminden itibaren 23 Haziran 2014 tarihine kadar kartlara yansıtılacaktır. Worldpuan'ların son kullanım tarihi 4 Temmuz 2014 olup, kullanılmayan puanlar 5 Temmuz 2014 günü geri alınacaktır. 50 TL ve üzerinde yapılacak taksitli işlemlerde 5 taksit imkanı POS üzerinde Joker Vadaa menüsü üzerinden yapılmalıdır. Kampanya süresi boyunca Joker Vadaa menüsünden +3 ek taksit seçeneği ile toplamda 5 taksite ulaşılabilecektir. Bir tüketici için kampanyaya katılım 3 tüple sınırlıdır; ancak taksit fırsatından kampanya süresi boyunca istenildiği kadar yararlanılabilecektir. Kampanyaya lisans bankalarından AlbarakaTürk, TEB ve Vakıfbank dahil olup, World Business kart, Yapı Kredi banka kartları, Worldpuan ile yapılan alışverişler, iade ve puan kullanımı dahil değildir. Kampanyaya peşin ve taksitli alışverişler dahildir. Ayrıntılı bilgi için: www.worldcard.com.tr, www.aygaz.com.tr ve Aygaz Hizmet Hattı 444 4 999.

Yeni yıla yeni web sitesi



Aygaz'ın kullanıcı dostu olma özelliğiyle öne çıkan, teknik ve görsel anlamda fark yaratan yeni web sitesi yayına girdi.

Aygaz'ın tüm ürünlerini farklı konseptlerle bir araya getirdiği yenilikçi web sitesi 31 Aralık 2013'te www.aygaz.com.tr adresinde yayına girdi. Yeni site, tasarlandığı teknoloji sayesinde mobil cihazlar için özel yazılım gereksinimini ortadan kaldırıyor, tüm cihazlarda boyutu otomatik olarak algılayıp sayfanın ekran sınırları içinde olabilecek en iyi şekilde görüntülenmesini sağlıyor ve siteyi kullanıcı dostu kılıyor. Aygaz'ın tüpgaz, otogaz, dökme gaz, doğal gaz ürünleri ve cihazlarıyla ilgili detaylı bilgilerin bulunduğu yeni web sitesinde, tüketicilere online sipariş imkanı da sunuluyor.

Çekici ve güncel

Yeni tasarımıyla Aygaz web sitesi, hem tüm içerik bilgilerine en kolay şekilde

ulaşılmasına imkân tanıyor hem de görsel diliyle ilgi çekiyor. "Parallax" konseptine bağlı olarak, görüntülediği cihaza göre kendini ayarlayabilecek şekilde Pure New Media tarafından tasarlanan site, yüksek kalitede görselleriyle her ürün gurubunu yeni birer dünya içinde kullanıcılara sunuyor. Web sitesinde, Aygaz'ın çatısı altında bulunan beş ayrı ürün segmentinin, her birinin kendine özel menü sistemi bulunuyor. Görsellik ve içerik açısından ziyaretçilere zengin seçenekler sağlayan site, içeriklerin kolayca güncellenebilmesine, her zaman ilgi çekici ve güncel kalmasına olanak tanıyor.



WLPGA'dan Aygaz'a inovasyon ödülü

WLPGA üyeleri, Aygaz çalışanlarının gerçekleştirdiği “Kamp Tüpü Model Belirleme Sistemi” başlıklı sunum ve projeyi 2013 WLPGA Innovation Award-Runner Up ödülüne layık gördü.

Geçtiğimiz yıl Eylül ayında Endonezya’da düzenlenen WLPGA konferansında Aygaz Ar-Ge Yöneticiliği’nden Onur Azak’ın gerçekleştirdiği “Kamp Tüpü Model Belirleme Sistemi” başlıklı sunum ve proje, WLPGA üyeleri tarafından yapılan oylama sonucunda İnovasyon dalında ikincilik (2013 WLPGA Innovation Award - Runner Up) ödülüne layık görüldü.

Ambarlı Terminali’nden Caner Çekiç, Semih Karagözün ve Volkan Akşahin’in, Yarımcı Terminali’nden Halit Üstüner ve Ali Kemal Eker’in ve Ar-Ge Yöneticiliği’nden Onur Azak’ın yer aldığı projenin ödülü Ekim ayında Londra’da düzenlenen 26. World LP Gas Forum’da takdim edildi. Proje, insana bağlı olmadan yeni nesil kamp tüplerinin dolumunda oluşabilecek hatalarının önüne geçilmesini sağlıyor.



Pazarlama kampanyalarına dört yeni ödül

Pazarlama faaliyetleriyle aldığı ulusal ve uluslararası ödüllere yenilerini ekleyen Aygaz, MediaCat Felis Ödüllerinde iki başarı ödülü, Doğrudan Pazarlama Ödüllerinde ikincilik ve üçüncülük ödülü aldı.



Aygaz, 2013 yılında hayata geçirdiği pazarlama kampanyalarıyla aldığı ulusal ve uluslararası ödüllere dört ödül daha ekleyerek ödül sayısını 12'ye yükseltti.

Aygaz tüketici odaklı yaklaşımı ve yaratıcılığıyla hayata geçirdiği pazarlama kampanyalarıyla aldığı ödüllere yenilerini ekledi; 2013 yılında aldığı ödül sayısını 12'ye yükseltti. 2013 yılının sonuna yaklaşırken Aygaz Otogaz Dönüşüm ve Bakım Kampanyası'yla pazarlama iletişiminde en yaratıcı ve etkili medya fikirlerinin yarıştığı MediaCat Felis Ödüllerinin 'En iyi Doğrudan Pazarlama Medya Kullanımı' ve 'En Yaratıcı Dijital Mecra Uygulaması' kategorilerinde iki başarı ödülüne layık görüldü. Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği (DPİD) tarafından bu yıl altıncısı düzenlenen ve toplam 21 kategoride 320 projenin yarıştığı 'Doğrudan Pazarlama Ödüllerinde ise Entegre Online Medya kampanyası kategorisinde 'Otogaz Dönüşüm ve Bakım' kampanyası ikincilik ödülü kazandı. Ödüllerin Sadakat Uygulamaları kategorisinde Parolu Aygaz Kart üzerinden gerçekleştirilen 'Mehmetçik Vakfı Bağış Kampanyası' da üçüncülük ödülü

aldı. Mehmetçik Vakfı Bağış Kampanyası ile gerçekleştirdiği katkılardan dolayı, Aygaz'a Mehmetçik Vakfı Genel Müdürlüğü tarafından da plaket takdim edildi.

Daha iyiye ulaşma çabasının göstergesi Ödüllerle ilgili olarak bir değerlendirilmede bulunan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, LPG sektöründe yenilikçi ve öncü olan Aygaz'ın, 2013 yılı boyunca aldığı ödüllerin ayrı bir anlam taşıdığına değinerek, "Yarım asrı aşkın bir süredir, yalnızca ürün ve hizmetlerimiz için değil, aynı zamanda tüketicilerin bilinçlendirilmesi için de kampanyalar düzenliyoruz, sektörümüzün gelişimine katkı sağlamaya çabalıyoruz. Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış 3.800 tüpgaz ve otogaz bayimizle her yıl, daha iyi ürünleri, daha iyi hizmetle müşterilerimize ulaştırmaya çalışıyoruz. Aygaz'a layık görülen ödüller, ürün ve hizmetlerimizde daha iyisini sunma çabalarımızda bize güç veriyor." dedi.

Aygaz'dan yarıştıran dijital kampanya: Gazla Parola



Aygaz, Passaparola yarışmasının sunucusu Metin Uca'nın rol aldığı "Gazla Parola" isimli yeni bir dijital kampanya düzenledi.

Aygaz, tüketicisine avantajlar sunduğu yeni bir dijital kampanyaya imza attı. Passaparola yarışmasının sunucusu Metin Uca'nın rol aldığı "Gazla Parola" isimli kampanyada bir yandan en çok tercih edilen ve en yaygın otogaz istasyon ağına sahip otogaz markası olma unvanı vurgulanırken bir yandan da tüketicilerin keyifli dakikalar geçirmesi amaçlandı.

Aygaz Otogaz Facebook sayfası üzerinde yürütülen, Facebook üzerinden duyurulan Gazla Parola" kapsamında, Aygaz Otogaz Facebook sayfasındaki "Gazla Parola" uygulamasını beğenen tüketiciler, www.aygaznerede.com sayfasına yönlendirildiler. Siteden aldıkları

parolayla yarışmaya katılan ve Metin Uca'nın yönettiği dördü genel kültür, biri Aygaz Otogaz'la ilgili olan beş soruyu doğru yanıtlayan her 25. kişi, 50 TL'lik otogaz alımında geçerli olmak üzere 25 TL hediye otogaz kazandı.

Kampanya kapsamında toplam 1.000 tüketiciye hediye otogaz verildi. Toplamda 19.000 kişinin katıldığı yarışmada, soruları doğru cevaplayan fakat 25. kişi olamayan yaklaşık 10.500 kişiye de 5 TL otogaz hediye edildi.



Mogaz Otogaz'dan ihtiyaç molası



Mogaz Otogaz, 2014 yılını, daha az yakıtla daha fazla kilometre yapma özelliğini “Git Git Bitmez” sloganıyla anlattığı yeni reklam filmi “İhtiyaç Molası” ile karşıladı.

Aygaz Otogaz'la beraber ülke çapındaki 1.500'ün üzerinde istasyonuyla Türkiye'nin en yaygın otogaz dağıtım ağına sahip olan Mogaz Otogaz 2011 yılında çekilen “Git Git Bitmez” temalı reklam filminin ardından, 2014 yılını eğlenceli bir reklam filmiyle karşıladı. Avrupa Birliği tarafından “geleceğin yakıtı” olarak gösterilen otogazın, yüksek performansının yanı sıra ekonomik kullanımına da dikkat çeken reklam filminde “Uzun Kilometre Yapma” özelliği ana mesaj olarak seçilirken, bu özellik “Git Git Bitmez” söylemiyle vurgulandı. Espriyi bir dile sahip olan reklam filminde bir önceki reklam filminin müziği kullanılarak iki reklam arasında ortak bir dil yaratıldı.

Reklam filminin yanında radyo, gazete, dergi, internet gibi pek çok mecrada desteklenen kampanya, başladığı günden itibaren büyük beğeni topladı. TBWA/İstanbul ekibinin senaryosunu oluşturduğu reklam filmi bir önceki Mogaz Otogaz reklam filmini de çeken Mehmet Kurtuluş'un yönetmenliğinde Anima tarafından Antalya'da çekildi.

Ürünün özelliği olan “Uzun Kilometre Yapma” üzerine tasarlanan, bunu aktarmaya çalışarak insanların kendileriyle bir bağ kurmalarını sağlayan senaryo, yolculuk sırasında herkesin başına gelen “ihtiyaç molası” üzerine kurgulandı. Senaryoya göre, Mogaz Otogaz aldıktan sonra tatile gitmek

üzere yola çıkan gençler arasında tuvaleti gelen birinin bir sonraki otogaz alımına kadar dayanması istenmekte, ancak Mogaz Otogaz'ın yolculuk boyunca bitmemesi sonucu ihtiyaç molası vermek isteyen genç yolda zor anlar yaşamaktadır.

MOGAZ GİT GİT BİTMEZ

Mogaz
otogaz+

BİR AYGAZ A.Ş. MARKASIDIR

Mehmetçikler için el ele

Aygaz'ın Sadakat Programı Paro üzerinden gerçekleştirdiği Mehmetçik Vakfı Bağış Kampanyası, Doğrudan Pazarlama Ödüllerinin Sadakat Uygulamaları kategorisinde üçüncü olurken, Mehmetçik Vakfı Genel Müdürlüğü tarafından da teşekkür plaketi ile ödüllendirildi.

Aygaz'ın 18 Mart'ta Çanakkale, 19 Mayıs'ta Samsun, 26 Ağustos'ta Afyon ve 30 Ağustos'ta Kütahya'da başlattığı Mehmetçik Vakfı Bağış Kampanyası 2013 yılında altıncı kez düzenlenen ve 320 projenin katıldığı, "Doğrudan Pazarlama Ödülleri"nin Sadakat Uygulamaları kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görüldü. Aygaz ayrıca, Mehmetçik Vakfı Genel Müdürlüğü tarafından da teşekkür plaketiyle ödüllendirildi.

Toplumsal duygu ve birlikten yola çıkarak düzenlenen kampanya, her ilde ortalama 1.5 ay sürdü. Kampanya, 27'si otogaz istasyonu ve 16'sı tüpgaz bayisi olmak üzere 43 bayide gerçekleştirildi. Çalışmaya, 30.000'e yakın Aygaz müşterisi katıldı ve Aygaz'dan yaptıkları birden fazla alışveriş sonucunda Mehmetçik Vakfı'na yaklaşık 105.000 TL tutarında bağış yapıldı.

Basın haberleri, Aygaz web siteleri, yerel gazeteler, internet ve billboard reklamları, bayi görselleri ve SMS, e-mail gibi kişiye özel iletişim kanallarıyla duyurulan kampanyada tüketicilerin parolu kartıyla yaptığı her otogaz, tüpgaz ve Pürsu alışverişi için, Mehmetçik Vakfı'na ortalama 2.5 TL bağış gerçekleştirildi.





“Ortak değer yaratmayı hedefledik”
Gülem Kaya Özden - Müşteri İlişkileri Yöneticisi: Tüketiciler ve Aygaz markası arasındaki duygusal bağı güçlendirirken, paro kullanımını da teşvik etme stratejimiz doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz bu sosyal sorumluluk projemize, müşterilerimizi de dahil ederek, ortak bir değer yaratmayı hedefledik.

Satış ekibimiz, bayilerimiz ve müşterilerimiz tarafından oldukça sahiplenilen ve çok olumlu tepkiler alan kampanyada, 30.000 müşterimizin katılımı ile Mehmetçik Vakfı'na Aygaz olarak yaklaşık 105.000 TL bağışta bulunduk. Şehit ailelerine ve gazilerimize destek olmak, müşterilerimiz ve bayilerimiz gibi, bizleri de çok mutlu etti. Aygaz'ın toplumsal duruşunu ve sosyal sorumluluk nezdindeki çok sayıda çalışmasını destekler nitelikteki bu projemiz sayesinde, sadakat uygulamamız olan Parolu kartın müşterilerimiz tarafından kullanımını, dört ilin ortalamasında %30 oranında artırmak da çalışmanın diğer bir faydası oldu.

“Aygaz'ın desteği mutluluk verici”
Süleyman Tezel - Mehmetçik Vakfı Limited Şirket Müdürü: Aygaz A.Ş.'nin Çanakkale, Samsun, Afyon ve Kütahya illerinde gerçekleştirdiği proje ile bağışladığı 104.845 TL vakıf hesaplarına yatırıldı. Bu projeye, Mehmetçik ve Mehmetçik yakınlarına oneli bir katkıda bulunulduğunu düşünüyorum. Bağışlanan bu tutar, Türk Silahlı Kuvvetlerinde yaptığı Bağışlanan bu tutar, Türk Silahlı Kuvvetlerinde yaptığı vatan hizmeti

esnasında; şehit olan veya herhangi bir nedenle hayatını kaybeden Mehmetçiklerin bakmakla yükümlü oldukları yakınları ile malul gazi ve engelli Mehmetçiklere yardımda bulunma amacıyla vakfın yardım planına dahil edildi. Aygaz'ın böyle bir proje ile vakfımıza destek olması mutluluk verici.



“Kampanya döneminde %20 artış sağlandı”
Ahmet Baç - Karadeniz Bölge Tüplügaz Satış Müdürü: 19 Mayıs-30 Haziran arasında Samsun'da düzenlenen kampanya yerel medyada, bayilerimizin istasyon, mağaza ve servis araçlarında kampanyaya özel tasarlanan görsellerle tanıtıldı. Proje, bayilerimiz ve çalışanları tarafından da sahiplenildi ve mümkün olan en üst seviyede bağışa ulaşabilmek için çaba harlandı.

Kampanya sayesinde, müşterilerimizin yapacağı alışverişlerde kendileri adına şirketimiz tarafından Mehmetçik Vakfı'na bağış yapılması onlarda önemli bir farkındalık yarattı ve başarılı sonuçlar elde edildi. Bağış kampanyası dönemi ile kampanya öncesi aynı dönem karşılaştırıldığında bayilerimizde gerçekleşen Parolu alışveriş sayısının %20 oranında artmış olması bu farkındalığın en belirgin göstergesi. Bu kampanyada, Samsun Merkez'de Mehmetçik Vakfı'na yaklaşık 50.000 TL bağış yapılmış olması ise oldukça memnuniyet verici ve anlamlı.

“Müşteriler gönül rahatlığıyla destek verdi”
Onur Aytekin - Marmara Bölge Saha Yöneticisi: Kütahya'nın merkezinde çok güzel geri dönüşler aldık. Kampanya paro kart kullanımına bağlı olduğundan, daha bilinçli bir kesimden daha aktif bir katılım sağlandığını gözlemledik. Bayimiz müşterilerin kampanyadan çok memnun kaldığını ve gönül rahatlığıyla destek verdiklerini belirtti. Dolayısıyla bu tarz kampanyaların devamına ilişkin taleplerini iletti.

“Bu organizasyonu ancak Aygaz yapabilir”
Sevgi Sakman - Gelibolu Şehitlik Rüya Petrol: Mehmetçik Vakfı Bağış Kampanyası'nın gerçekten çok kıymetli ve güzel bir proje olduğunu düşünüyorum. İnsanlar projeye çok ilgilendi. İstasyona gelen müşterilerimiz daha önce isteseler de Mehmetçik Vakfı'na bağışta bulunamadıklarını belirtiyor ve bunun güzel bir fırsat olduğunu düşünüyorlar.

Aygaz'la kazanmaya devam

Aygaz, 2013 yılı paro kampanyalarının ardından, 2014'te de müşterilerine avantajlar sunmayı sürdürüyor.



Aygaz, CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) çalışmalarıyla tüm yıl boyunca müşterilerini takip ederek tanımaya, alışveriş alışkanlıklarını analiz ederek onlara özel faydalar sağlamaya devam ediyor. Sunduğu ekstra faydalarla daha memnun, sadakati yüksek, ayrıcalıklı müşteriler yaratma hedefinin yanı sıra yeni tüketicilere ulaşabilmek, markanın görünürlüğünü artırmak amacıyla farklı firmalarla işbirlikleri gerçekleştiriyor.

Kişiyeye özel Paro kampanyaları

Aygaz, paro verileri üzerinden yaptığı analizlerle, artık Aygaz'dan otogaz veya tüplügaz kullanmadığını tespit ettiği kayıp müşterilerini geri kazanmak ve paro kartlı mevcut otogaz müşterilerinin aylık harcamasını yükseltmek için 2013 yılında 22 ulusal ve 10 yerel kampanya gerçekleştirdi. Ayrıca, en değerli müşterilerine de özel kampanyalar düzenledi. Bu kampanyalarına 2014'te de müşteri bazlı yeni çalışmalarla devam ediyor.

Pürsu'yla demlenen çayın tadı bir başka

Aygaz, Arçelik işbirliğiyle Pürsu'yu yeni müşterilerle buluşturuyor. Arçelik ve Beko markalı tiryaki ve semaver ürünlerinden alan tüketiciler, ürün kutularından çıkan şifreyle toplamda 15 adet

damaçanaya kadar her Pürsu alımını 3'er TL'den gerçekleştiriyor. Kampanya, Arçelik ve Beko mağazalarında bulunan LCD'ler, ürün broşürleri, el ilanları ve kutuların üzerinde bulunan kampanya tanıtım sticker'ı ile duyuruluyor.

AVM'lerde tanıtım ve kampanya çalışmaları

Aygaz, yıl boyunca Türkiye genelinde tüpgaz, otogaz ve Pürsu ürünleriyle ilgili kampanya çalışmalarını 19 farklı ildeki 23 AVM'de gerçekleştirdi. Stant etkinlikleri, tadım ve tanıtım kampanyaları ve bilinçlendirme çalışmaları sonucunda, 1.2 milyon kişiye başta Pürsu olmak üzere marka gösterimi sağlandı. 200.000'in üzerinde kişiyle birebir temas kuruldu. 35.000 kişinin iletişim ve marka bilgileri toplandı. Paro üzerinden düzenlenen saha kampanyalarından 18.000 kişi faydalandı. 2014 yılındaki çalışmalara ise üç farklı ilde bulunan AVM'ler ile başlandı.

Malatypark AVM'de yılbaşı kampanyası

Aygaz, 19 Aralık 2013-31 Ocak 2014 döneminde, Malatypark AVM'nin düzenlediği yılbaşı çekiliş kampanyasında katılımcıları Aygaz Otogaz'ın avantajlarıyla tanıştırdı. Kampanyaya katılan tüketicilere, Aygaz Otogaz istasyonla-

rında 10 TL değerinde otogaz hediye edildi. Çalışma, yerel basında, Malatypark AVM'de bulunan dijital ekranlar ve billboard'lar ile yerel gazete ilanlarında, ayrıca facebook ve twitter sayfalarında duyuruldu. Kampanya hem Aygaz hem de AVM müşterileri tarafından benimsenerek ileride yapılacak benzeri kampanyalar için örnek oluşturdu.

Yılın buluşçuları ödüllendirildi

Aygaz 2013 yılında yapılan patent başvurularının ardından seçtiği yılın buluşçularını Ayda Bir etkinliğinde ödüllendirdi.



Aygaz, Türk Patent Enstitüsü'ne 2013 yılında yapılan patent başvurularının ödüllendirilmesine ilişkin olarak Fikri Haklar Kurulu'nda yapılan değerlendirme ile "Bir Güvenlik Kontrollü LPG Katkı Enjeksiyon Sistemi" başlıklı buluşu "Yılın Buluşu" seçti.

Proje sisteme sağladığı fayda ve patentlenebilirlik kriterleri baz alındığında en yüksek puanı aldı. "Kükürt İçermeyen Gaz Kokulandırıcı" isimli buluş ise ikincilik ödülünü almaya hak kazandı.

2013 yılında patent başvurusu yapan tüm buluşçulara ve diğer kategorilerde ödül alanlara 24 Ocak'ta gerçekleştirilen Ayda Bir etkinliğinde, Aygaz A.Ş. Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu tarafından ödülleri takdim edildi.

Yılın Buluşu ödülünü alan buluşçular

Bir Güvenlik Kontrollü LPG Katkı Enjeksiyon Sistemi

- Emrah Birsen
- Burak Yaman
- Emrah İşbilen

Yılın Buluşu ikincilik ödülünü alan buluşçular

Kükürt İçermeyen Gaz Kokulandırıcısı

- Emrah İşbilen
- Kerem Kadayıfçıoğlu

Başvuru ödülü alan buluşçular

- Özgür Erdem
- Emrah İşbilen
- Kerem Kadayıfçıoğlu
- Erdal Gümüştaş
- Hikmet Kaya
- Cengiz Ataman
- Salih Ural
- Emrah Birsen
- Burak Yaman

MLMM'de son buluşma: “Bizim Hikayemiz”

Aygaz'ın Meslek Lisesi Koçları 3-4 Kasım 2013'te düzenlenen Bizim Hikayemiz- Meslek Eğitiminde Bir Kuşağın Öyküsü isimli buluşmada son kez bir araya geldi.



MLMM projesinin finali 3-4 Kasım tarihlerinde projede yer alan meslek lisesi koçlarının ve üst düzey yöneticilerin katılımıyla Koç Holding'de gerçekleştirildi.

Koç Topluluğu tarafından Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle başlatılan, olanakları kısıtlı başarılı ilköğretim mezunu gençlerin sanayi, bilişim ve hizmet sektörüne eleman yetiştiren meslek liselerine girmelerinin desteklenmesini, staj olanağı sağlayarak, bilgi, beceri ve yeterliliklerinin artırılmasını ve ekonominin ihtiyaç duyduğu nitelikli teknik elemanların yetiştirilmesini amaçlayan Meslek Lisesi Memleket Meselesi Projesi sona erdi.

2006 yılından bu yana yürütülen projenin yedi yıllık serüveni 'Bizim Hikayemiz' adlı kitapta toplandı. 'Bizim Hikayemiz- Meslek Eğitiminde Bir Kuşağın Öyküsü' isimli kitap projeye emek veren paydaşların da katkılarıyla hazırlandı.

Ayrıca aynı isimle hazırlanan belgeselde projenin hayata geçtiği günden bu yana kat ettiği yol detaylı bir şekilde işlendi. Kitabın tanıtımının ve belgesel film gösteriminin yapıldığı buluşma 3-4 Kasım tarihlerinde proje katılımcılarını bir araya getirdi. Koç Holding'de gerçekleştirilen buluşmaya 110 meslek lisesi koçu ve şirket sorumlusu katıldı. Organizasyonda proje süreci ve projenin geleceğini gösteren sunumlar sergilendi. 4 Kasım'da gerçekleştirilen kokteyl ile yapılan final gecesine Mustafa Koç, Turgay Durak, Erol Memioğlu ve Yağız Eyüboğlu'nun yanı sıra pek çok üst düzey yönetici ve toplamda 200'ü aşkın konuk katıldı.

LPG'li arazi araçları Karadeniz Off-Road Kupası'nda yarıştı



4. Karadeniz Off-Road Kupası Yarışı, Samsun'un Vezirköprü ilçesi Kunduz Dağı'nda Aygaz'ın sponsorluğunda gerçekleştirildi. Yarışlarda 18'i LPG'li toplam 28 arazi aracı mücadele etti.

Aygaz'ın sponsorluğunu üstlendiği "4. Karadeniz Off-Road Yarışları" 28-29 Eylül tarihlerinde Samsun'un Vezirköprü ilçesi Kunduz Dağı'nda gerçekleştirildi. Vezirköprü ilçesi Off-Road Kulübü tarafından düzenlenen; Vezirköprü Kaymakamlığı, belediyesi ve belde belediyeleri tarafından desteklenen Karadeniz Off-Road Kupası'na 18'i LPG'li olmak üzere 28 araç katıldı. Motor gücüne göre altı farklı kategoride düzenlenen yarışlarda sporcular 2,5 kilometrelik parkurda zorlu doğa şartlarıyla mücadele etti.

Aygaz'ın üç yıldır sponsor olduğu yarışmaya bu yıl da Türkiye'nin her bölgesinden çok sayıda arazi aracı tutkunu katıldı. 15 kapıdan oluşan parkurda yarışlar iki etap halinde düzenlendi. Yarışmacılar birinci etapta üç tur attı. Zorlu parkurlardan oluşan ilk etabı 19 araç tamamlayabildi. Yarışın birinciliğini 37'şer puan toplayan Erol Moral ile Ahmet Karaca paylaştı.



Rize, Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimlerinde 2.000 kişiye ulaştı

Rize’de, Ülkem İçin Elçisi olan Aygaz bayisinin katkılarıyla gerçekleştirilen 2013 Farkındalık Eğitimlerine 2.000 kişi katıldı.



Koç Holding tarafından gerçekleştirilen “Ülkem İçin” projesinin 2012-2013 yılındaki uygulaması “Ülkem İçin Engel Tanımlıyorum” kampanyası kapsamında Alternatif Yaşam Derneği’nin katkılarıyla gerçekleştirilen 2013 yılı Farkındalık Eğitimlerinde ülke genelinde binlerce kişiye ulaşıldı.

Çalışmalar kapsamında ülke genelinde nüfus, sosyal yapı ve eğitim verilecek

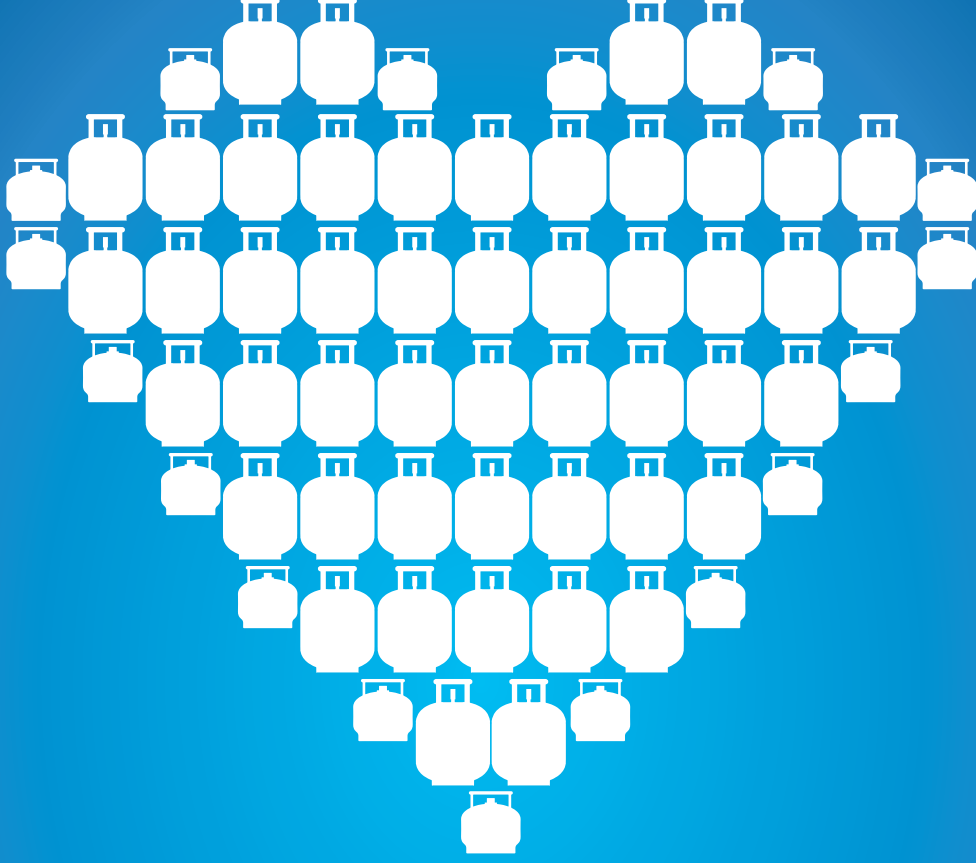
bölgelerdeki olanaklar açısından diğer birçok büyük şehri geride bırakan Rize, ulaştığı katılımcı sayısı ile en yüksek ikinci sırayı aldı. Rize’de, Ülkem İçin Elçisi olan Aygaz bayisi Artan Ticaret’in sahibi Mustafa Artan’ın katkılarıyla gerçekleştirilen Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimleri 9-10 ve 17 Aralık 2013 tarihlerinde Rize/Merkez, Ardeşen ve Çayeli ilçelerinde sekiz farklı okulda düzenlendi. Yoğun çalışma-

ların sonucunda Rize’de gerçekleştirilen Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimlerine yaklaşık 2.000 kişi katıldı. Projenin kısa zamanda geniş bir kitleye ulaşmasında büyük rol üstlenen Ülkem İçin Elçisi Mustafa Artan yürüttükleri çalışma hakkında Aygaz Dünyası’na bilgi verdi.

Sorumluluğu yürekte hissetmek

Ülkem İçin Elçisi Mustafa Artan: Samsun Bölge’den aldığımız teklifle bu sosyal sorumluluk projesinde yer almayı memnuniyetle kabul ettik. Daha önce de kan bağı kampanyasında ciddi rakamlara ulaşmıştık. Çok kısa bir zamanda Rize çapında yüksek katılımlı bir kampanya yürütmüştük. Bu projelerde başarıya ulaşmamızda Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü’ne çok şey borçluyuz. Ülkem İçin Engel Tanımlıyorum projesinin kampanya hazırlıkları öncesinde valilik, emniyet ve milli eğitim müdürlüğüyle olan görüşmelerimizde bölge müdürlüğünden arkadaşlarımız hep yanımızda oldular. Eğer onların desteği olmasaydı bu denli geniş bir kitleye ulaşamazdık.

Koç Holding bünyesinde başlatılan bu projenin amacını anlatırken çok olumlu karşılandık. Alternatif Yaşam Derneği eğitmenleriyle birlikte gittiğimiz tüm okullarda Rize Milli Eğitim Müdürü Yardımcısı da bizimle birlikteydi. Kış şartlarında gerçekleştirdiğimiz organizasyon sürecinde bir eğitimi de ilimizin kültür merkezinde gerçekleştirdik. Buradaki eğitimlere, emniyetten, garnizon komutanlığından yetkililer de katıldı. Özellikle orada aldığımız tepkiler son derece gurur vericiydi. Ülkemizde bu kadar fazla engelli olduğunu, bu kampanya başlatılana kadar biz de bilmiyorduk... Bu bir gönül işi, böyle etkinlikleri daha geniş kitlelere ulaştırabilmek için sorumluluğu yürekte hissetmek gerekiyor.



DOSTLUĞUMUZ EN BÜYÜK ENERJİMİZ

Aygaz TSE-Türk Standartları Enstitüsü tarafından "Müşteri Dostu Kuruluş" ve "Müşteri Dostu Marka" olarak belgelendirilen ilk ve tek kuruluş oldu.

Dolum tesislerimizden çağrı merkezimize kadar üretim ve pazarlamanın her alanında müşteri odaklı çalışmamız bize bu onuru kazandırdı.

50 yılı aşkın süredir Aygaz'ı Türkiye'nin hep yükselen markası haline getiren, sektör lideri yapan tüm müşterilerimize teşekkür borçluyuz. Çünkü dostluklar karşılıklıdır.

LPG sektörünün temel sorunları TOBB Ekonomi Şurası'nın gündeminde

Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu 4 Mart'ta düzenlenen TOBB 7. Türkiye Sektörel Ekonomi Şurası'nda TOBB LPG Meclisi başkanı sıfatıyla LPG sektörünün gündemindeki sorunlarla ilgili değerlendirmelerde bulundu.

Eyüboğlu, LPG'nin enerji politikaları içerisinde hak ettiği yere ilişkin olarak Türkiye'nin dünyada en önemli alternatif yakıt kabul edilen LPG'den daha fazla yararlanması gerektiğine dikkat çekti. Doğal gaz altyapı yatırımlarının götürülmesinin fizibil olmadığı bölgelerde LPG'nin doğalgaza kıyasla önemli bir alternatif olduğunu vurguladı. Eyüboğlu, Avrupa Birliği'nin 2020 yılına kadar karayolundaki LPG kullanımını üç katına çıkarmayı hedeflediğini ve Japonya'da elektrik santrallerinde doğalgaz yerine LPG kullanımının öne çıktığını; Türkiye'de benzer politikaların uygulanmasının önemli olduğunu belirtti. Türkiye'de %41 seviyesine ulaşan LPG'li araç kullanımına paralel olarak kamu araç parkında da LPG'li araçların olması gerektiğine dikkat çekti. Akaryakıt Piyasası Kanunu Tasarısı'nda LPG'nin yalnız otomotiv yakıtı olarak düzenlenmek



istenmesine karşın Türkiye'nin Avrupa tüpgaz pazarında halen beşinci sırada olduğuna değinen Eyüboğlu, 20 günlük stok tutma yükümlülüğüyle ilgili de değerlendirmelerde bulundu ve "Bu konudaki temel beklentimiz, stok yükümlülüğünün ülkemiz gerçeklerine uygun olarak 10 günle sınırlandırılması ve ayrıca ikame ürün kavramının LPG için de tanımlanması şeklindedir" diye konuştu.

Kaçak tüp dolumu ile aerosol üretiminde kullanılan LPG'nin piyasaya güvenlik ve vergi kaybı boyutunda olumsuz etkilerine

değinen Eyüboğlu, "Bu yasadışı uygulamaları engellemek üzere saha denetimleri artırılmalı ve illegal faaliyetler cezalandırılmalıdır. Aerosol üretiminde kullanılan LPG için vergi indirimi sadece üretimden sonra yapılmalı ve vergi iadesi sistemine geçilmelidir" dedi.

Tüpgazda, otogazda, petrokimya alanında, elektrik üretiminde ve LPG'nin kullanılabileceği her alanda daha iyisini sunmak için çabaladıklarına değinen Eyüboğlu, "LPG'nin ülkemizin enerji havuzunda, stratejik bir ürün olarak konumlandırılmasını diliyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.



Aygaz'a birincilik ödülü

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), bünyesinde bulunan ihracatçı firmaları ödüllendirdi. Aygaz, İMMİB tarafından gerçekleştirilen '2013 İhracat Yıldızları Ödüllerinde "Mineral Yakıtlar" kategorisinde birincilik ödülünün sahibi oldu. İMMİB tarafından 19 Şubat'ta gerçekleştirilen törene Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükeşçi ve İMMİB Koordinatör Başkanı Tahsin Öztiryaki katıldı. 2013 yılında en çok ihracat yapan firmalara 56 kategoride toplam 168 ödülün verildiği törende, Aygaz adına ödülü Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'den aldı.

En Başarılı Koçular ödülleri aldı

Koç Grubu şirketlerinin 81 projeye başvurduğu “En Başarılı Koçular” sürecinin ödül töreni 20 Aralık 2013 tarihinde gerçekleşti. Kazanan ekipler Four Seasons Otel’de yapılan Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda ödülleri ve plakelerini Koç Holding CEO’su Turgay Durak’tan aldı.

Aygaz, En Başarılı Koçular sürecinin İşbirliği Geliştiriciler-Beyaz Yaka kategorisinde “Aygaz - Aytemiz Temin ve Depolama İşbirliği” ve Fark Yaratıcılar-Beyaz Yaka kategorisinde “Dönüşümcülerle Tüketicileri Dijital Dünyada Buluşturuyoruz” adlı projeleriyle iki ödüle layık görülmüştü.



Çim Oto Türkiye turunu tamamladı

“Geleceğin Yakıtı LPG” sloganıyla yola çıkan Çim Oto Edirne’de başlayan ve 16 lokasyonda tüketicilerle buluşan Türkiye turunu tamamladı. İlk olarak 652. Edirne Kırkpınar şenliklerinde sergilenen Çim Oto sırasıyla Antalya, Adana, Trabzon, Erzurum, Erzincan, Diyarbakır, Malatya, Kahramanmaraş, Kayseri, Ankara, Konya, İzmir ve Balıkesir’de tüketicilerle buluştu. Çim Oto’nun uğradığı duraklarda Aygaz; otogaz, tüpgaz ve Pürsu ürünleri için düzenlediği Paro kampanyaları ve stant çalışmalarlarıyla geniş bir kitleye ulaştı.

Fiat tutkunları kazandı

Aygaz, otogaz tüketicilerinin en çok tercih ettiği binek araç markası olan Fiat ile Fiat Facebook sayfasını beğenen tüketicilere yönelik bir kampanya düzenledi. Fiat-Aygaz işbirliğinin vurgulandığı kampanyada, tüketicilere kullandıkları yakıt tipinin sorulduğu küçük bir anket doldurmaları karşılığında ilk 50TL’lik otogaz alımlarında 10TL hediye otogaz ve sonrasındaki 1.000TL’ye kadar olan otogaz alımları boyunca %5 Paropuan hediye edildi.



Otomobiller Aygaz'a emanet

Aygaz Otogaz her yıl uyguladığı Gaz Ayar ve Bakım Günleri etkinliklerine devam ediyor. 2013 yılında 275 Aygaz Otogaz bayisinde, yaklaşık 25.000 tüketicinin bu hizmetten faydalanmasını sağlayan Aygaz Otogaz, çalışmalarına hız kazandırmak amacıyla yeni adımlar atıyor. Hem yerel olarak istasyonların taleplerini daha hızlı karşılayan hem de enjeksiyonlu araçlar dahil tüm araçlara hizmet veren etkinlikler, seçilen Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri aracılığıyla sağlanıyor. Antalya'da 22 Ağustos itibarıyla başlayan etkinlikler Afyonkarahisar'da 64 gün boyunca devam etti. 28 Kasım itibarıyla Marmara Bölgesi'nde başlayan etkinlikler İstanbul'da Avrupa ve Anadolu yakasında hizmet veren iki ayrı kulüp üyesiyle sürdürülüyor.

Bu sene Gaz Ayar ve Bakım Günlerinden faydalanan tüketicilerin kayıtları tabletler aracılığıyla toplanarak bakım yaptıran tüketicilere 50 TL'lik otogaz alımlarında geçerli 5 TL otogaz hediye ediliyor. Aygaz Otogaz Gaz Ayar ve Bakım Günlerinden faydalanan ve araçlarında arıza tespit edilen tüketicilere verilen hizmetlerden biri de mümkün olan durumlarda araçlarındaki arızaların giderilmesi. Arızanın giderilemediği durumlarda tüketiciler, en yakın Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesine yönlendiriliyor ve problemlerinin çözülmesi sağlanıyor.



Dökmegaz kullanıcılarına altı taksit fırsatı

Aygaz konutlarında dökmegaz kullanan müşterilerine ekonomik fayda sağlayarak dökmegaz alımlarını teşvik etmek ve mevcut müşterilerinin memnuniyetini sağlamak amacıyla yeni bir kampanya başlattı. 4 Ekim – 30 Kasım tarihleri arasında konutlarına dökmegaz alan tüketiciler, Worldcard ile yaptıkları alışverişlerde altı taksit imkanından yararlandılar.



Aygaz, Ukrayna'da Türkiye otogaz pazarını anlattı

Aygaz, Ukrayna LPG Birliği tarafından yapılan davetle LPG Ukraine 2013 Konferansı'na katıldı. Türkiye otogaz pazarının büyümesinde etkili olan faktörleri ve bu konularda Aygaz'ın faaliyetleri konferans katılımcılarıyla paylaşıldı. 1 milyon ton ile Avrupa'nın en büyük 11. pazarı konumunda bulunan Ukrayna'daki konferansa 19 ülkeden 170 kişi katıldı. Bu yıl en yüksek katılım seviyesine ulaşılan ve ülkenin en önemli LPG organizasyonu konumundaki konferansta AEGPL Genel Müdürü Samuel Maubanc, AEGPL Otogaz Müdürü Alexander Stöhr ve Aygaz'a ait sunumlar dışında Ukrayna LPG pazarına dair sunumlar yapıldı.

Yol güvenliği eğitimleri hız kesmiyor

Aygaz Yol Güvenliği iyileştirme faaliyetleri kapsamında nakliye filosunda görev alan sürücülere ve nakliyeciler firmalara yönelik Gece Sürüş Teknikleri Eğitimi 26 Aralık'ta gerçekleştirildi. Eğitim kapsamında havanın karardığı ve görüş kabiliyetinin azaldığı, insan fizyolojisine göre uykunun ağırlığıyla algının zayıfladığı saatlerde araç kullanmak zorunda kalınan durumlarda neler yapılması gerektiği anlatıldı. Sürücülerin trafikteki tehlikeleri ve riskleri önceden fark ederek kazalardan korunmasını sağlamak amacıyla düzenlenen eğitim, Yarımca Terminali'nde Alman Yol Güvenliği (DVR) standartlarında hizmet veren eğitim kurumunun uzmanı tarafından gerçekleştirildi.

Nakliye filosunda hizmet sağlayan nakliyeciler firmaları ve yöneticilerine yönelik düzenlenen Filo Risk Yönetimi Eğitimi Yarımca, Gebze İşletmesi, Eskişehir ve Ambarlı'da uzman eğitimciler tarafından gerçekleştirildi. Firma yetkililerine sürücü işe alımından günlük araç kontrollerine varıncaya kadar iş süreçleri hakkında dikkat etmeleri gereken hususlar aktarıldı.



Aygaz Arama Kurtarma Ekibi'nin 2014 programı yoğun

Aygaz Arama Kurtarma Ekibi'nin sekiz gönüllü çalışanı 6-7-8 Aralık tarihlerinde Koç Topluluğu Spor Kulübü eğitimcilerinin verdiği Hafif Arama Kurtarma Eğitimi (SAR-1)'ne katıldı. Eğitimleri başarıyla tamamlayan gönüllü katılımcılarla birlikte ekibin üye sayısı 22'ye çıktı. Ekibin lideri Cem Sipahioğlu, yoğun geçen 2013 yılında toplamda dokuz gün süren dört ayrı arama kurtarma eğitimi ve bireysel alınan ilk yardım eğitimlerinin tamamlandığını, 2014 yılında ağır arama kurtarma eğitimleri, ilk yardım ve amatör telsizcilik eğitimleri gerçekleştireceklerini belirtti.



Versiyon geçişi tamamlandı

Aygaz sahip olduğu yönetim sistemi standartlarının gerektirdiği kriterlerin otomasyonu amacıyla geliştirilmiş olan ve 2003 yılından bu yana kullanılan QDMS Doküman Yönetim Sistemi'nde



2011 yılı itibarıyla 'Düzeltilici Önleyici Faaliyet Modülü'nü devreye almış; iyileştirmeler ve yeni modüllerin eklenmesi kapsamında Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü ile birlikte yürütülen çalışmalar sonucu versiyon 4.5.0'dan 5.0.0'a geçiş çalışmalarını tamamlamıştı. 2014 yılında ise programın yeni versiyonu kullanıma alındı. Program artık mobil cihazlardan kullanılabilme, web tarayıcıdan bağımsız çalışma, faaliyetlerin iş akışı mantığında otomasyonu, rutin işleri üstlenebilme, esnek ve parametrik alt yapı, esnek raporlama, çoklu dil desteği özelliklerini barındırıyor.



Çevre eğitimleri tamamlandı

Aygaz'ın 2012 yılında çevre bilincinin yaygınlaştırılması amacıyla başlattığı sosyal sorumluluk projesi, 20 Aralık'ta Küçük Prens Anaokulu ve Doğan Koleji Anaokulu'nda gerçekleştirilen eğitimlerle tamamlandı. Her iki okulda yaklaşık 125 öğrenciye eğitim verildi. İki yıl boyunca devam eden proje sonunda altı okulda 375 öğrenciye ulaşıldı ve çevre bilincinin artırılmasında önemli bir adım atıldı. Aygaz Doğalgaz'ın iki yıldır gerçekleştirdiği Çevre ve Enerji Tasarrufu Konulu eğitimlerle 2012 yılında Anafartalar İlköğretim Okulu ve Aslan Çimento Endüstri Meslek Lisesi, 2013 yılında da Emir Sencer İlköğretim Okulu ve Sabri Taşkın İlkokulu'nda yaklaşık olarak 460 öğrenciye ulaşıldı.

Aygaz Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Semineri'nde

TÜSİAD, şirketlerin yarattıkları değerleri stratejik olarak daha iyi konumlandırmalarını sağlamak ve onlara yol göstermek amacıyla DO-KASİFED, TÜRKONFED ve Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile 9 Aralık'ta Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nda "Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları" başlıklı bir seminer gerçekleştirdi. Seminere sanayi, üniversite ve sivil toplum kuruluşlarından çok sayıda kişi katıldı. Aygaz Kalite Sistem ve Fikri Haklar Yöneticisi Esin Çınar Akkol da seminerin ikinci oturumunda marka yaratma süreçleri, engeller ve kritik başarı faktörlerine ilişkin Aygaz'dan örnekler verdiği bir sunum gerçekleştirdi.





M/T Kuzguncuk'a gurur madalyası

Aygaz'ın M/T Kuzguncuk gemisi Aralık ayı gurur madalyasına layık görüldü. Aralık 2013'te Paris MOU kontrollerinden sıfır eksikle çıkan 16 gemi arasında Ocak 2014'te yapılan oylamada kullanılan 1.645 oydan 465'ini alan M/T Kuzguncuk, oylamada birinci olmasına rağmen İngiltere'nin Ipswich Limanı'nda 17 Şubat'ta yapılan PSC kontrolünde tutulan Rıza Sonay gemisinin elenmesiyle gurur madalyası almaya hak kazandı.

Aygaz Dünya Kadınlar Günü'nü kutladı



Aygaz 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü Aygaz Genel Müdürlük binasının girişine dikilen üç zeytin ağacı ile kutladı. Aygazlıların desteğiyle isimlendirilen ağaçlara, Dilem, Dila ve Kübra adları verildi. Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğulu'nun zeytin ağaçlarının da Aygaz ile büyüyüp gelişmesini temenni ettiği kadınlar günü mesajında, "Aygaz olarak, elde ettiğimiz başarılarda kadın çalışanlarımızın payının büyük olduğunu hepimiz biliyor ve bununla gurur duyuyoruz. Sektörümüzün yıllardır süregelen dinamikleri gereği erkek çalışan sayısının ağırlığına rağmen, bu dengeyi kadınlardan yana değiştirmek üzere gayret gösteriyoruz. Zira, kadın çalışanların bakış açısının, diğer iş kollarında olduğu gibi, sektörümüz açısından da çok büyük değer taşıdığına inanıyoruz." ifadelerine yer verildi.

Küçük tüpte krep pişirdi

Aygaz'ın tüplü gaz mağazasıyla da yer aldığı Yalan Dünya dizisinin 29 Kasım'daki bölümünde çini giydirmeli Aygaz küçük tüp senaryoya dahil edilerek ürün entegrasyonu yapıldı. Dizideki Gülistan karakterinin Aygaz küçük tüp üzerinde krep yaptığı sahnede küçük tüp yaklaşık 2.5 dakika boyunca ekrana geldi.



AYLIK

100 TL / 250 DK

KENDİ OPERATÖRÜNDEN ZILE

KONUŞMA PAKETİ

HEDİYE!

DOSTLUĞUMUZ EN BÜYÜK ENERJİMİZ

ŞİFREYİ 1316'YE GÖNDER, KAZAN!

AYGAZ | İlgaz | İpebeyce | İZMİR

ASG'lere hediye konuşma paketi

Eğitim tırı ile bayi çalışanlarına yönelik olarak yapılan hizmet eğitimleri Aralık ayında gerçekleştirilen Ege bölge eğitimiyle tamamlandı. 2013 yılında Türkiye genelinde yapılan 82 eğitimde 1.320 bayi çalışanına eğitim verildi. Ayrıca, tüketici bilinçlendirme eğitimleri kapsamında 36 eğitimde 600'e yakın tüketiciye güvenlik ve tüpün doğru kullanımı hakkında bilgiler aktarıldı. 2013 yılında bayi çalışanlarının motivasyon seviyesinin artırılması amacıyla eğitime katılan kişilere içinde 250 dakika hediye konuşma süresi yüklü kartlar hediye edildi. İlk defa yapılan, üç operatörde de geçerli olan ve bayi çalışanları tarafından memnuniyetle karşılanan uygulama kapsamında bayi çalışanlarının hediye kartlarındaki şifreyi SMS ile göndermeleri durumunda bir ay boyunca geçerli hediye 250 dakika, cep telefonu hatlarına yüklendi.

Batman Rafinerisi SENVER'in birincisi



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut ve Tüpraşlılar Tüpraş standında.



Batman Rafinerisi'nin ödülünü Rafineri Müdürü Serdar Kemaloğlu Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'tan aldı.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından bu yıl 14. kez düzenlenen "Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması" (SENER) de Batman Rafinerisi birincisi oldu. Ulusal enerji politikaları çerçevesinde enerji verimliliğinin artırılmasını hedefleyen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın, endüstriyel işletmelerde uygulama projeleri ile ürünlerin kamuoyuna duyurulması ve teşvik edilmesi amacıyla düzenlediği yarışmanın ödül töreni 8-11 Ocak 2014 tarihleri arasında düzenlenen Ulusal Enerji Verimliliği Forumu çerçevesinde gerçekleştirildi. Tüpraş, Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması'na dört rafinerisinde geliştirilen dokuz projeye katılırken, "Enerji Verimli Endüstriyel Tesis (EVET)" kategorisinde Batman Rafinerisi birincilik ödülüne layık görüldü. Batman Rafinerisi'ne Enerji Verimli Endüstriyel Tesis (EVET) kategorisindeki birincilik ödülü, 2005 yılından 2013 yılına kadar enerji yoğunluğunu 0,9009 (1000 TEP/MTL)'dan 0,2636 (1000 TEP/MTL)'ya düşüren çalışmalarını karşılığında verildi.

Sektörün en beğenilen şirketi: Opet

Capital Dergisi tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" 2013 araştırma sonuçlarına göre Opet Petrolcülük, iş dünyasının da ilk tercihi oldu. Opet aynı zamanda "Türkiye'nin En Beğenilen İlk 20 Şirketi" arasında yer aldı. Bu yıl 14'üncü kez düzenlenen "Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında 500'ün üzerinde şirketten 1.502 yönetici ile anket yapıldı. TMME endeksine göre sekiz yıldır sektörün müşteri memnuniyeti en yüksek markası unvanını elinde tutan Opet, bu kez "güvenilir şirket olma", "yenilikçi yaklaşım", "yüksek ürün ve hizmet kalitesi", "üstün sosyal sorumluluk bilinci", "bilgi ve teknoloji yatırımları" ve "kurumsal yönetim ilkelerine göre yönetilme" gibi kriterlerle birinciliği yakaladı.



Damga Vergisi uygulamaları

Amacı açısından bakıldığında hukuki işlemlerin dayanağı olan belge ve kağıtların üzerinden vergi alınmasını öngören Damga Vergisi uygulamalarının ayrıntıları...



> Av. Burcu Şener Sözer - Aygaz Hukuk Müşaviri

Ticari hayatta çeşitli iş ve işlemlerle ilgili olarak uygulanan damga vergisi, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu ("kanun") ve bu kanun kapsamında yayımlanmış bulunan mevzuat çerçevesinde düzenlenmiştir. Aygaz Dünyası'nın bu sayısında hukuki işlemlerin dayanağı olan belge ve kağıtların üzerinden vergi alınmasını öngören Damga Vergisi uygulamalarını ayrıntılarıyla ele alıyoruz...

Damga Vergisi yükümlülüğünün kapsamı

Kanunun 1. maddesinde, kanuna ekli (1) sayılı tabloda yazılı kağıtların damga vergisine tabi olacağı, bu kanunda yer alan "kağıtlar" teriminin de, "yazılıp imzalanmak veya imza yerine geçen bir işaret konmak suretiyle düzenlenen ve herhangi bir hususu ispat veya belli etmek için ibraz edilebilecek olan belgeler ile elektronik imza kullanılmak suretiyle manyetik ortamda ve elektronik veri şeklinde oluşturulan belgeleri" ifade edeceği hükmüne yer verilmiştir. Dolayısıyla, düzenlenen kağıdın (1) sayılı tabloda belirtilen nitelikte olması ve imza ile veya imza yerine geçen işaret suretiyle veya elektronik imza suretiyle düzenlenmesi gereklidir. Buna ek olarak, vergiye tabi kağıtlar mahiyetinde bulunan veya onların yerini alan mektup ve şerhlerle, bu kağıtların hükümlerinin yenilenmesine, uzatılmasına, değiştirilmesine, devrine veya bozulmasına ilişkin mektup

ve şerhler de damga vergisine tabidir.

Kanunun 4. maddesi uyarınca, bir kağıdın tabi olacağı damga vergisini belirlemek için o kağıdın niteliğine bakılması ve buna göre tabloda yazılı verginin belirlenmesi esastır. Bu manada, damga vergisinin uygulanması açısından imzalanan veya düzenlenen belgelere tarafların verdiği isim yerine söz konusu belgenin niteliği belirleyici olmaktadır.

Kanunun 6. maddesinde ise, bir kağıtta birbirinden tamamen ayrı birden fazla akit ve işlem bulunduğu takdirde bunların her birinden ayrı ayrı vergi alınacağı ve bir kağıtta toplanan akit ve işlemlerin birbirine bağlı ve bir asıldan doğma oldukları takdirde damga vergisinin, en yüksek vergi alınmasını gerektiren akit veya işlem üzerinden alınacağı hüküm altına alınmıştır. Bu kapsamda, bir sözleşmede birden çok yükümlülük ve hukuki işlem aynı anda düzenlendiğinde, bunların her biri ayrı ayrı vergiye tabi olacak iken, işlemler tek bir asıl hukuki işlemde kaynaklanıyor ise, damga vergisinin en yüksek vergi alınmasını gerektiren işlem üzerinden alınması esastır. Ayrıca, poliçe ve emre yazılı ticari senetler hariç olmak üzere, bir nüshadan fazla olarak düzenlenen kağıtların her nüshası ayrı ayrı aynı miktar veya nispette damga vergisine tabidir. Bu konuda Maliye Bakanlığı Gelir İdare-

si Başkanlığı tarafından yayımlanmış bulunan Damga Vergisi Sirküleri/No.19 uyarınca "... Damga Vergisi Kanunu uygulamasında aynı hüküm ve kuvveti haiz olmak üzere birden fazla düzenlenmiş ve taraf/ taraflarınca ayrıca imzalanmış olan kâğıtların her biri nüshadır. Bu kapsamda nüshalar, belli bir hususu ispat ve belli etmek üzere müstakilen ve aynı zamanda farklı mekanlarda ibraz edilebilir mahiyette olan kâğıtlardır. Suret ise aslında bulunan ibarelerin aynısını taşıyan, fakat aslında bulunan imzaları taşımayıp aslına uygun olduğuna ilişkin onaylayanın imzasını veya kaşesini ihtiva eden kâğıtları ifade etmektedir. Taraf/ taraflarınca düzenlenerek imzalanmış, diğer bir ifadeyle hukuken tekemmül etmiş bir kâğıdın usulüne uygun olarak çıkarılmış, ancak taraflarınca ayrıca imzalanmamış örnekleri surettir."

Yukarıdaki hususlara ek olarak, düzenlenen bir kâğıdın, birden çok imza içermesi, verginin artması sonucunu doğurmaz ve bir resmi daire veya bir gerçek veya tüzel kişi adına düzenlenen kâğıda konulan birden fazla imza tek bir imza olarak kabul edilmektedir; ancak, maktu vergiye tabi olan ve birden çok kişinin imzasını taşıyan makbuz ve ibra senetlerinde damga vergisi imza adedine göre alınır.

Damga vergisini ödemekle kimin yükümlü olduğu hususu ise kanunun 3. maddesinde hüküm altına alınmıştır. Bu madde uyarınca, damga vergisinin mükellefi (ödemekle yükümlü olan kişi) kâğıtları imza edenler yani işlemi imza eden taraflardır. Resmi daireler ile kişiler arasında imzalanan kâğıtlar açısından ise, yükümlülük her iki tarafa değil sadece imzalayan kişi tarafına atfedilmiştir. Yurtdışında veya Türkiye'deki yabancı elçilik ve konsolosluklarda düzenlenen ve damga vergisine tabi olan belgelerin damga vergisi ise, Türkiye'de

herhangi bir şekilde resmi dairelere bu belgeleri sunan, bunlar üzerinde devir veya ciro işlemi gerçekleştiren veya herhangi bir suretle bunların hükümlerinden faydalanan kişiler tarafından ödenmelidir.

Vergilendirme ölçütleri ve ödenmesi
Kanunun 10. maddesi uyarınca, damga vergisi "nispi" veya "maktu" olarak alınır. Kanuna ekli (1) sayılı tabloda karşılıklarında belirli bir bedel gösterilen mahiyetteki kâğıtlar maktu damga vergisine tabi olup, karşılıklarında oran gösterilen kâğıtlar için bu oranda nispi damga vergisi ödenmesi gereklidir. Nispi vergi, kâğıtların nevi ve mahiyetlerine göre, bu kâğıtlarda yazılı belli para üzerinden tahakkuk ettirilecektir. Belli para terimi ise, doğrudan kâğıdın üzerinde belirlenen tutarı veya kâğıtta yer alan çeşitli rakamlardan elde edilecek tutarı ifade etmektedir. Damga vergisine tabi kâğıtlarda yazılı yabancı para birimleri ise, Maliye Bakanlığınca tâyin ve ilân edilecek fiyat (bedel) üzerinden Türk Lirasına çevrilerek bu Türk Lirası tutar üzerinden damga vergisi hesaplanmalıdır. Kanun, damga vergisine tabi işlemlerde hesaplanacak damga vergisi tutarı için bir üst sınır da tanımlamıştır. Bu kapsamda, 2014 yılı için her bir kâğıttan alınacak damga vergisine ilişkin üst sınır da 1.545.852,40 Türk Lirası olarak belirlenmiştir.

Kanunun 11. Maddesi çerçevesinde de, cari hesap şeklinde çıkan kredilerle her türlü ikrazata ait taahhütname ve mukavelenameler (İskonto ve iştirah senetleri taahhütname - Dispans dahil) ve bunların temlik, yenileme, devir ve değiştirilmesine ilişkin bütün kâğıtlarda ve keza matlupların devir ve temlikine ilişkin mukavelenameler ve temliknamelerde ikraz veya temlik edilen para miktarının veya azami haddinin gösterilmesi zorunludur. Ancak bu düzenleme

cari hesap, her türlü ikrazat sözleşmesi ve benzeri sözleşmelerle sınırlı olduğundan bu zorunluluğu tüm sözleşmelere uygulamak mümkün değildir.

Maliye Bakanlığı tarafından verilen görüşlerde ve yargı kararlarında da bir kâğıdın nispi olarak damga vergisine tabi olabilmesi için sözleşmenin imzalandığı tarihte, kâğıtta parasal bir büyüklüğün açıkça yer alması veya matematiksel olarak bir meblağın hesaplanmasına olanak sağlayan rakamların bulunması gerektiği ifade edilmektedir. Bu çerçevede, sözleşme üzerinde, "belli para"nın açıkça belirtilmemiş olması ile birlikte hesaplanabilir bir tutara ulaşılabilmesi durumunda; bu tutar üzerinden damga vergisi hesaplanması gerekecektir. Örneğin, 2014 yılı için geçerli oranlara bakıldığında, sözleşmeler açısından, belirli parayı içeren sözleşme, taahhütname ve temliknameler ile kefalet, teminat ve rehin senetleri üzerinden binde 9,48 oranında, fesihnameler üzerinden binde 1,89 ve yine kira sözleşmeleri üzerinden ise sözleşme süresine göre sözleşme bedeli üzerinden binde 1,89 oranında damga vergisi tahakkuk ettirilmesi öngörülmüştür.

Damga Vergisi makbuz karşılığında, istihkaktan kesinti yapılması veya basılı damga konulması şekillerinden biriyle ödenmelidir. Vergiye tabi kâğıtların damga vergisinin ödenmemesinden veya noksan ödenmesinden dolayı alınması gereken vergi ve cezadan, mükelleflere rücu hakkı olmak üzere, kâğıtları ibraz edenler sorumludur. Ayrıca, birden fazla kişi tarafından imza edilen kâğıtlara ait vergi ve cezanın tamamından imza edenler müteselsilen sorumludurlar.

Sorularınız için:
aygazhukukmusavirligi@aygaz.com.tr

Yeryüzünde en sık görülen sağlık problemlerinden biri: Bel ağrısı

Toplumda sıklıkla yaşlıların hastalığı olarak algılansa da 45 yaşın altındaki çalışanlarda bedensel eylemleri en sık kısıtlayan ya da kişiyi sakat bırakan sebep belde oluşan rahatsızlıklardır.



Dr. Metin Akgün

Neredeyse her insanın hayatında en az bir kez bel ağrısı yaşadığından yakınması nedeniyle, bu konuyu mümkün olduğu kadar sık dile getirmek ve hatırlatmada bulunmak koruyucu hekimlik mantığına uyan bir tutumdur.

Bel ağrısının, grip ve soğuk algınlığından sonra yeryüzünde en sık görülen sağlık problemi olduğu gerçeğinin artık herkes farkında. Kuşkusuz bunda insan vücudunda bel bölgesinin yaralanmaya en yatkın bölge olmasının, giderek artan hareketsiz yaşantının ve masa başı işlerinin çoğalmasının payı çok fazla. Toplumda sıklıkla yaşlıların hastalığı olarak algılansa da, 45 yaşın altındaki çalışanlarda bedensel eylemleri en sık kısıtlayan ya da kişiyi sakat bırakan sebep belde oluşan rahatsızlıklardır. Hastalıkta ortaya çıkan ağrılı ani atakların tedavisi daha kolay ancak yerleşmiş ağrının tedavisi oldukça zordur. Yine de kişilerin %75'inin eğitim programıyla korunabilir olması oldukça olumlu bir etken olarak kabul edilebilir.

Beli en fazla zorlayan hareketler nelerdir?

Bel ağrısının en sık nedeni belin ve vücudun yanlış kullanımına ve kötü

duruşa bağlı aşağıdaki zorlanmalardır:

- Dizleri bükmeden öne doğru eğilmek ya da uzanmak,
- Ağır ya da dengesiz yük kaldırmak,
- Kalçalar sabit iken gövdeyi döndürmek,
- Uzun süre aynı pozisyonda kalmak (örneğin sürekli oturmak ya da ayakta durmak)

Bel ağrısının diğer sebepleri nelerdir?

A) Selim olanlar

- Duruş bozuklukları ve kemik dışı vücut bölgelerinde zorlanma
- Bel fitikleri
- Kireçlenmeler
- Bel kaymaları
- Diğer

B) Habis olanlar

- Tümörler, kanserler
- İltihabi ve mikrobik hastalıklar
- Kemik hastalıkları
- Kırıklar

Nasıl tedavi edilir?

- Koruma ve eğitim
- İstirahat
- İlaçlar
- Fizik tedavi
- Korse
- Egzersizler
- Cerrahi gibi başka seçenekler

Ne zaman cerrahi tedavi yani ameliyat gereklidir?

Bel ağrılı hastaların sadece %2-5'inde ameliyat gereklidir. Eğer;

- Bacakta ilerleyici güçsüzlük, dermansızlık ya da sürekli uyuşma varsa,
- İdrar kaçırma meydana geliyor ise,
- Uygun olan tedaviye yanıt alınamamışsa, cerrahi tedavi uygulanır.

Ağır kaldırma ve zorlanmaya bağlı basit bir bel ağrısında kendimiz neler yapabiliriz?

- En fazla 1-2 gün yatarak istirahat edin,
- Basit ağrı kesici ilaçlar kullanın,
- Bel bölgenize yüzeysel (ani ve ilk kez olan için soğuk, müzmin hale gelen ağrı için sıcak) uygulamalar yapın.

Ne zaman doktorunuza başvurmalısınız?

- Evde yapılabilecek yukarıda yazılan tedaviye rağmen birkaç günde iyileşme yoksa,
- Bacağa yayılan ağrı ve uyuşmada ani artış varsa,
- Küçük ya da büyük tuvalet ile ilgili bir kaçırma olayı varsa,
- Ayak ya da bacakta güçsüzlük başlamışsa, kesinlikle hekiminize başvurmalısınız.

Günlük yaşamımızda ve iş ortamımızda nasıl korunabiliriz ve özellikle nelere dikkat etmeliyiz?

- Ayakta ve otururken duruşunuza dikkat edin yani dengeyi muhafaza edin,
- Diz seviyenizden daha alçak olan (tabure, alaturka tuvalet vb.) gibi yerlere mümkün olduğunca oturmayın
- Oturduğunuzda ayağınızın yere dokunamayacağı kadar yüksek kalan sandalye ya da taburelere oturmayın,
- Yukarıdan bir şey almak gerektiğinde mutlaka merdiven ya da tabure kullanın, uzanmaya çalışmayın,
- Her türlü yükü, iki elinize eşit dağıtarak ya da gövdenize yakın bir şekilde iki elinizi kullanarak taşıyın,
- Ağır eşya taşımak gerekiyorsa öncelikle bundan kaçının, eğer şart ise çekmeyin, iterek taşıyın,



- Belinizin aşağısında kalan bir seviyeden bir şey almak ya da kaldırmak için mutlaka dizlerinizi kırarak eğilin,
- Otururken ufak bir yastıkla belinizdeki kavisi destekleyin,
- Yere yatmayın, yatağınızı iyi seçin, doğru uyuma pozisyonunda uyuyun. Yatağa, doğru şekilde girip çıkın,
- Mümkün olduğu kadar yüksek topuklu ayakkabı kullanmayın,
- Düzenli egzersiz yapın, kondisyonunuzun iyi seviyede bulunmasına ve kalmasına dikkat edin,
- Özellikle aşağıdaki sınıflanmış belli başlı bazı risk faktörlerinden mümkün olduğunca uzak durmaya çalışın ya da mümkün olduğunca sizin üzerinizdeki etkisini ve maruziyetinizi azaltın:

Kişiyeye bağlı: Aşırı kilo, karın ve sırt kaslarının güçsüzlüğü, bel bölgesi hareketsizliği

Mesleki: Yük taşıma, ağırlık kaldırma, titreşime maruz kalma, özellikle masa

başında ya da sürekli olarak bilgisayar ekranı başında çalışma, monoton çalışma

Psikolojik - Sosyal: Depresyon (bunalım, çöküntü) ve anksiyete (aşırı endişe, kaygı)

Diğer: Sigara, alkolizm, kontrolsüz sportif eylem ya da egzersiz

Kaynak

İ.Ü. İstanbul Tıp Fakültesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Anabilim Dalı Hasta Okulu

Arter'den “Aklın Uykusu”

Çağdaş sanat alanında sürdürülebilir bir üretim ve sergileme altyapısı sunma amacıyla kurulan Arter, çağdaş sanatın öncülerinden Marc Quinn'in “Aklın Uykusu” isimli sergisine ev sahipliği yapıyor.



Düzenlediği kişisel ve karma sergilerle çağdaş sanatın görünürlüğüne katkıda bulunan Arter, açıldığı günden bu yana bir Beyoğlu klasiği olan binasındaki geniş vitriniyle gelip geçenleri kendine çağırıyor. Birbirinden ilginç sergilere ev sahipliği yaparak sanatseverlerin vazgeçilmez adresi olan mekanın vitrininde bugünlerde “Dünyanın Kökeni” isimli dev bir deniz kabuğu görenleri büyülüyor. Çağdaş sanatın öncülerinden biri olan İngiliz sanatçı Marc Quinn'in bu eseri, mekandan içeri girenlere hayal gücünün sınırlarını zorlayan esrarengiz bir yolculuğa çıkacakları müjdesini veriyor. Sanatçının 1990'lı yıllardan bu yana üretiminde ele almayı sürdürdüğü beden ve kimlik etrafındaki konulara odaklanan Aklın Uykusu, bir yandan da sanatla bilim arasındaki ilişkiyi ve sanatın teknolojiye bağımlılığını tartışmaya açıyor.

İsmi Goya'nın gravüründen

Küratörlüğünü Selen Ansen üstlendiği Aklın Uykusu, Marc Quinn'in Türkiye'deki ilk kişisel sergisi. Serginin başlığı, Goya'nın “The Sleep of Reason Produces Monsters” (Aklın Uykusu Canavarlar Üretir) başlıklı gravüründen esinleniyor. Goya'nın “Los Caprichos” (1799) başlıklı serisinin parçası olan bu gravürde, sanatçı kendisini uyurken ve etrafı hayal ürünü canavarlar ve kabuslarla kuşatılmış olarak resmet-



miş. Gravürün başlığından esinlenerek isimlendirilen sergi, “aklin uykusu”nu bir yandan var oluşun ve yok oluşun, öte yandan hayat ve sanatın temas halinde birbirlerini beslediği bir geçiş ve etkileşim alanı olarak kurguluyor. Marc Quinn, sergide yer alan eserleriyle hayal gücümüzün perdesini aralamayı, algımızı görünmez olana ve aklın susturmak istediğine doğru genişletmeyi öneriyor.

Cambridge’den Young British Artists’e...

1964 yılında Londra’da doğan Marc Quinn, Cambridge Robinson College’da tarih ve sanat tarihi okudu. Ünlü heykeltıraş Barry Flanagan’a asistanlık yaparak başlayan sanat hayatı, 1990’larda üretken bir şekilde devam etti. O yıllarda İngiltere’de çağdaş sanatın genç temsilcileri olarak konumlanan Young British Artists (YBA) yani Genç Britanyalı Sanatçılar’dan biri olarak Quinn’in yapıtları, insanlık tarihine, yaratılış sürecine, evren ve zaman kavramlarına göndermeler içeriyor. Bir örneğini Arter’deki sergide de görebileceğiniz 1990’lı yıllardan itibaren her beş yılda bir kendi kanını kullanarak ürettiği dondurulmuş büstleri varoluşun kırılğanlığını, zamanın yol açtığı değişimi ve bozulmayı temsil ediyorlar. YBA’lerin yakın takipçisi ve çağdaş sanatın sadık destekçisi

reklamcı ve Saatchi Gallery’nin sahibi Charles Saatchi’nin 1991’de o zaman için büyük bir miktar olarak addedilen 13.000 pound’a satın aldığı “Self”in bir örneği de Londra’da National Portrait Gallery’nin daimi koleksiyonlarında sergileniyor.

Aklın Uykusu, sanatçının kullandığı yöntem ve malzemelerin çeşitliliğini de yansıtan bir sergi. Arter’in İstiklal Caddesi’ne açılan giriş bölümüne yerleştirilen anıtsal ölçekteki deniz kabuğu heykeli (“The Origin of the World - Cassis madagascariensis”) evrensel, somut ve sembolik katmanlarda insanın ve evrenin yaratılışını anımsatırken, yarı kapalı yarı açık haliyle sergide devam eden “eşik” kavramına bir giriş de sağlıyor.

Tersine çevrilmiş estetik normlar

Quinn’in insan bedeni için standartlaştırılmış estetik normları tersine çeviren heykelleri, kendi-öteki, beden/zihin, doğa-kültür gibi ikiliklerin yapaylığına ve tarihselliğine işaret ediyor. Pek çok yapıtı yaşam-ölüm, doğum-yok oluş gibi karşıtlıkların bir arada var olma hallerini araştırıyor. Marc Quinn “iç” ve “dış” arasındaki ilişkiyi beden üzerinden okumaya açan yapıtlarında “iç”e etkileyici ve kafa karıştırıcı bir görünürlük kazandırırken, “dış”ı “iç”i çevreleyen ve tanımlayan bir alan olarak ele alıyor.

Quinn’in antik Grek ve Roman heykellerine gönderme yaptığı ampüte heykelleri, hiperrealist pişmemiş et tabloları ve üzerinde yürüme şansına sahip olacağınız dünyadan çeşitli ayaklanmalardan görüntüleri resmeden halıları ile Aklın Uykusu, aklınızı başınızdan alacak...

Aklın Uykusu’nu Arter’de 27 Nisan’a kadar gezebilirsiniz.



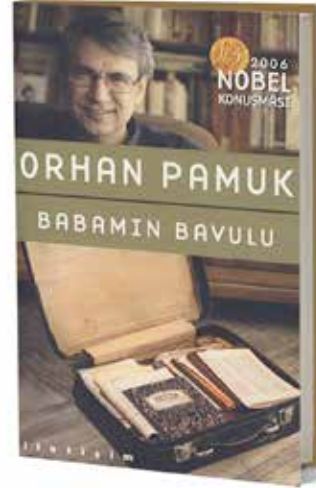
Kitaplığınızda bu eserlere de yer açın

Bu sayımızda şiirden bilim tarihine farklı türlerde pek çok eseri beğeninize sunuyoruz.

Babamın Bavulu

Orhan Pamuk / İletişim Yayınları

“Yazarlık nedir, niye yazar olunur, hayat ve yazmak, yazarlık sabrı ve roman sanatının sırları üzerine mücevher değerinde kişisel bir kitap.” Orhan Pamuk Aralık 2006’da, Nobel Edebiyat Ödülü’nü alırken 32 yıllık yazarlık çabasının ruhunu yansıtan "Babamın Bavulu" adlı bir konuşma yaptı. Dünyada derin yankılar uyandıran yazmak ve yaşamak konusuna odaklanan bu konuşma ve Pamuk’un aynı konuları farklı açılardan ele aldığı diğer iki ödül kabul konuşması İletişim Yayınları tarafından kitap olarak yayımlandı. Pamuk’un Nisan 2006’da Amerika’da çıkan World Literature (Dünya Edebiyatı) dergisinde verilen Puterbaugh Ödülü’nü alırken yaptığı konuşma "İma Edilen Yazar" ve Ekim 2005’te Alman Kitapçılar Birliği’nce verilen Barış Ödülü’nü alırken yaptığı "Kars’ta ve Frankfurt’ta" adlı konuşmasını da içeren kitap yayımcısı tarafından büyük yazarın küçük bir başyapıtı olarak değerlendiriliyor.



Üvercinka

Cemal Süreya / Yapı Kredi Yayınları

İlk şiiri “Şarkısı Beyaz”, Mülkiye dergisinin 8 Ocak 1953 tarihli sayısında yayımlanan, İkinci Yeni Hareketi’nin önde gelen şair ve kuramcılarından Cemal Süreya’nın ilk kitabı Üvercinka, Yapı Kredi Yayınlarından çıkan Ocak 2014 basımıyla bir kez daha okurla buluşuyor. İlk kez 1958 yılında yayımlanan Üvercinka, lirik, erotik, ideolojik... Sıcak, tılsımlı ve ölümsüz; Türk şiirinin kavşak noktasında, tek başına ayakta duran bir kitap.

Yeryüzüne Dayanabilmek İçin

Tezer Özlü / Yapı Kredi Yayınları

Tezer Özlü'nün yurtdışındayken Türkiye'deki dergilere yazdığı, dünya edebiyatıyla, sinema ve tiyatroyla kurduğu ilişkiyi kendi edebiyatı içinden yorumladığı yazılardan oluşan Yeryüzüne Dayanabilmek İçin, yazarın iç dünyasını takip eden tutkun okurlara yeni bir ışık sağlıyor. Çocukluğun Soğuk Geceleri ve Yaşamın Ucuna Yolculuk'un yazarından yine yaşamla ve ölümlle hesaplaşan yazılar...



Musa'nın Uykusu

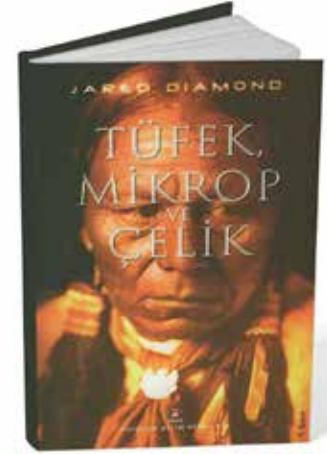
Tuğba Doğan / Yapı Kredi Yayınları

Tuğba Doğan'ın ilk romanı Musa'nın Uykusu, güncel bir hikâyeyi masalsi bir dil ile sinematografik anlatımı harmanlayarak aktaran, kurgusu sağlam yapısıyla okuruna dinlemeye değer bir sonat sunuyor. Hakikatin dile gelmesi meselesini yazının açmazında usulca kurcalayan Musa'nın Uykusu hem naif hem ağırbaşlı hem tekil hem çift ruhlu bir hipnoz seansı.

Tüfek Mikrop ve Çelik

Jared Diamond / Tübitak Yayınları

Tübitak Yayınlarının Popüler Bilim Kitapları serisinden çıkan Tüfek, Mikrop ve Çelik aslında yeni bir kitap değil, fakat bilim tarihini merak edenler için doğru bir başlangıç noktası ve fizyoloji profesörü Diamond'ın insanlığın tarihine bilimsel ilerlemenin penceresinden yaptığı ufuk açıcı bir yolculuk. Diamond kitabıyla, "Neden Avrupalılar Amerika'yı keşfetti de Amerikalılar Avrupa'yı keşfetmedi?" gibi basit bir sorunun ardında insanlığın MÖ 11.000'den günümüze tarihinin gizli olduğunu gösteriyor okurlarına. Biyoloji, jeoloji, arkeoloji, coğrafya gibi değişik bilim dallarından beslenen, "Batılı" koşullamalardan arınmış, geleceği gösteren bu tarih kitabı başucu eseri olacak nitelikte.



Pompei - Toprağa Gömülen Kent

Robert Étienne / Yapı Kredi Yayınları

Yapı Kredi Yayınları Genel Kültür Dizisi'nin en yeni kitabı Pompei'de Robert Étienne, 24 Ağustos 79 tarihinde Vezüv Yanardağı'nın patlamasıyla yerle bir olan kentin hikâyesini, sakinlerinin gündelik ve sosyal yaşamlarını, kentin yakın zamana kadar geçirdiği arkeolojik kazı ve restorasyon çalışmalarını en ince ayrıntısına kadar anlatıyor.

Aygaz ailesine yeni katılanlar

Doğuştan Aygazlılar, evlenerek ailemize katılanlar, yeni çalışma arkadaşlarımız... Hepinizi kutluyor ve aramıza katıldığınız için mutluluk duyuyoruz. Ailemiz sizin varlığınızla zenginleşerek daha da sıcak bir yuva haline gelecek.

Aramıza yeni katılanlar (Son dört ay içerisinde)

Adı Soyadı	Ünvan	Departmanı
Mahmut Baykan	İnsan Kaynakları Sorumlusu	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Celal Tuğrul Unutmaz	Satış Sonrası Hizmetler Sorumlusu	Satış Sonrası Hizmetler Yöneticiliği-Dökmegaz ve Diğer
Cevdet Kadir Şayan	Saha Yöneticisi	Güney Doğu Anadolu Otogaz Satış Yöneticiliği
Uğur Demir	Otogaz Ve Dökmegaz Dağıtım Sorumlusu	Mali İşler Yöneticiliği(Trakya)
Yağmur Kahraman	Doğal Gaz Tedarik Mühendisi	Temin Ve Ticaret Müdürlüğü
Bilal Bir	Bakım Teknisyeni	Dört Yol Terminal Müdürlüğü
Aycan Katmer	Lojistik Sorumlusu	LNG Lojistik Yöneticiliği
Ahmet Korcan Gölbaş	Saha Yöneticisi	Akdeniz Otogaz Satış Yöneticiliği
Zafer Demirbaş	Saha Yöneticisi	Orta Anadolu-Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Umur Erol	Saha Yöneticisi	Marmara Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Onur Can Önder	Saha Yöneticisi	Çukurova-Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Burak Köse	Saha Yöneticisi (LPG)	Adana - Tarsus Tüplü Lpg Satış Yöneticiliği
Gökhan Yenice	Dağıtım Sorumlusu	Genel Muhasebe Müdürlüğü
Mert Tuna	Saha Yöneticisi	İstanbul Tüplügaz Satış Yöneticisi
Emre Erdoğan	Saha Yöneticisi	Kuzey Ege Otogaz Satış Yöneticiliği
Ozan Çelebi	Üretim Yönetimi Sorumlusu	Valf Regülatör Üretim Yöneticiliği
Zeynep Bilici	Satınalma Sorumlusu	Satınalma Yöneticiliği

Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Mehmet Aşkar	Elif Reyvan	22/10/2013
İlgaz Hergül	Çağan	24/10/2013
Ünsal Yılmaz	Gökdeniz	27/10/2013
Metin Yavaş	Osman Fatih	28/10/2013
Levent Zeren	Beril	29/10/2013
Beklan Duru	Ayşe	01/11/2013
Suat Gençdal	Derin	04/11/2013
İbrahim Önder	Elif	17/11/2013
Erdoğan Öztürk	Azra Eylül	18/11/2013
Nihat Başaran	Bertuğ	05/12/2013
Serdar Malgaz	Mustafa	12/12/2013
Coşkun Elgün	Emre	16/12/2013
Hakan Kaya	Efe	19/12/2013
Metin Cankurt	Dicle	26/12/2013
Erdem Arslan	Ali Kemal	10/01/2014
Yılmaz Yıldırım	Burak Yılmaz	10/01/2014
Muhittin Tamer Özdemir	Emin	11/01/2014
Ufuk Tekin	Deniz	13/01/2014
Murat Kargın	Sündüs Ela	14/01/2014
Kadir Er	Efsa	16/01/2014
Osman Akkaya	Egemen	17/01/2014
Günay Güler	Doğukan	20/01/2014
Erdinç Güneş	Çağatay	01/28/2014
Erhan Karadoğan	Elif Öykü	16/02/2014
Murat Kobak	Neslihan	17/02/2014

Evlenerler

Adı Soyadı	Eşi
Gökhan Arslan	Ayten
Sonay Kalemardoğulu	Sertaç
Özgün Bulut	Seda

1 Milyonu Aşkın Kullanıcının Tercihi

EKSTRA PERFORMANS

AYGAZ
otogaz+

KAYNAĞINDAN SOFRALARA PÜRSU

Doğal kaynak suyu Pürsu,
eşsiz lezzetiyle evlerinize geliyor.



www.pursu.com.tr

 Koç



**pür
SU**

Lezzeti için.