

Aygaz Dünyası

32

İlkbahar 2010



HABER

Aygaz'a iki ödül birden

DOSYA

Gebze İşletmesi'nde ihracat rekoru

ANALİZ

Aygaz ve teknoloji

AYGAZ

NE MUTLU Kİ SİZLER VARSINIZ!



ÜLKEM İÇİN!

DÜŞÜNMEYE VE ÜRETMEYE DEVAM...

Ne mutlu ki, artık Türkiye'nin dört bir köşesinde, yediden yetmişe, binlerce insanımız için geliştirdiğimiz çevre, eğitim, sağlık, kültür ve sanat içerikli projelerimiz; hayat buluyor, nefes alıyor.

"Ülkem İçin" Projesi'ne bu zamana kadar desteklerini esirgemeyen, Ülkem İçin Elçilerimize, Koç Topluluğu'na yakışan "sorumlu vatandaşlık" örneği sergiledikleri için teşekkür ederiz.



www.ulkemicin.com.tr



2009 Aygaz için birçok açıdan başarılı bir yıl oldu. Ciromuzdan, faaliyet kârlılığımıza, hisse değerimizden iştiraklerimizdeki paylarımıza kadar birçok kalemde artış sağladık. Küresel ekonomide yaşanan dalgalanmaya ve belirsizlik ortamına rağmen gerçekleşen bu başarıda, Aygaz'ı kurulduğu yıldan beri pazar lideri yapan müşterilerimizden, özveriyle çalışan bayilerimize, tedarikçilerimizden, stratejilerimizi kararlılıkla uygulayan beyaz ve mavi yaka personelimize ve her koşulda bize destek veren hissedarlarımıza kadar pek çok kişinin payı var.

Aldığımız olumlu sonuçlar, markalarımızın her koşulda nasıl bir rekabet gücüne sahip olduğunu göstermesi açısından da ayrı bir değer taşıyor. Ortaya koyduğumuz performans, stratejilerimizi teminden tedarike uzanan zorlu süreçlerde aksiyona ve kârlılığa dönüştürme becerimizi gösteriyor. 2010'un daha da iyi olabilmesi için, her zaman olduğu gibi stratejilerimiz doğrultusunda iş planlarımızı gözden geçirecek, titizlikle çalışacak ve hedeflerimizi yukarıya taşımaya gayret edeceğiz. Bunda da başarılı olacağımıza hiç kuşku yok.

Teknolojik gelişmeye bağlı olarak, iletişim araç ve mecralarındaki değişime yaşamın her alanında tanıklık ediyoruz. Sokaklardaki "billboard"lardan, gazete ve dergilere, ürün ambalajlarından, televizyon ekranlarındaki görsellere kadar pek çok alanda artık yepyeni bir yüze sahibiz. Aygaz Dünyası'nı da bu değişimden ayrı tutmak istemedik ve hem tasarım hem de içerik olarak yeniledik. Umarız beğenirsiniz.

Aygaz Dünyası'nın bu sayısında, küresel ekonomik dalgalanmaya rağmen Gebze İşletmemizin ihracatta elde ettiği başarının gururunu paylaşıyoruz. Ayrıca Koç Holding tarafından düzenlenen En Başarılı Koçlular yarışmasında, toplam altı ödülün ikisini şirketimizin kazanmış olması hepimizi gururlandıran diğer bir gelişme. Ana faaliyet alanımız olan LPG'nin yolculuğunda farklı bir aşamayı konu alan lojistik yönetimi ile teknoloji kullanımı ve geliştirilmesinde geldiğimiz noktayı anlatan yazıları da ilgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

2.142 tüplü gaz ve 1.121 otogaz istasyonu, merkez, tesisler ve bayilerimiz olmak üzere 15.000'den fazla üyesi olan büyük bir aileyiz. Yurdun dört bir köşesinde 'Tüketicieye En Yakın Şirket' olma hedefiyle hizmet veriyoruz. Dünya ekonomisindeki hızlı değişim, tüketici talep ve beklentilerine yansırken, rekabetin giderek daha çetin bir hal aldığına tanıklık ediyoruz. Nitelikli insan gücümüz ve enerjimizin, şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da markalarımızı rakipleri karşısında farklılaştıracağına, sektör liderliğimizi daha da iyi noktalara taşıyacağımıza yürekten inanıyorum.

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

Editör
Enis Demirbağ

Görsel Yönetmen
Levent Pakdamar

Fotoğraflar
Aykut Karadere

Katkıda Bulunanlar
Asu Ege
Leyla Atay
Dudu Karaman
Senem Ener Turan
Selma Pakdamar

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

Yapım
Demirbağ Yayın ve Tasarım
Akkavak Sok. No: 18/3
Teşvikiye 34362 İstanbul
Tel: 0212 291 55 53

Baskı
Gezegen Tanıtım
Yeşilce Mah.
Ulubaş Cad. No: 54
Kağıthane 34418 İstanbul
Tel: 0212 325 71 25

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



Aygaz Dünyası

İçindekiler



06 Gebze İşletmesi'nde ihracat rekoru



12 Tüpünüzü tanıyor musunuz?



16 Aygaz ve teknoloji



26 Aygaz kırsal alanda gücünü artırıyor



29 Aygaz gemi filosuna tam not

04 Aygaz'a iki ödül birden

30 İnsan Kaynakları: "Lider Geliştirme Programı"

10 Planlama: Hiç bitmeyen heyecanlı yolculuk...

36 2009'un çevre şampiyonları belli oldu

14 ESSWeb önemli avantajlar sağlıyor

38 Sosyal Aktivitem Kulübü tam gaz

22 Liderliğimizi sürdürmeye kararlıyız

39 Tarihe gönül veren bayimiz Aygaz Gökçebey



32 Diyabetik Çocuklar Kampı: Ralli sürprizi



37 Kayıp şehir: Işıkla yeniden buluşurken



52 Otogaz en az benzin ve dizel kadar güvenli



58 Osmanlı Diplomasi Tarihi'ne Aygaz desteği



66 Sağlık için uyku

40 Enerji dolu günler

41 Bayi ziyaret programı iç iletişimi artırıyor

42 Kısa haberler

56 Aygaz Euro LPG+ çitayı yükseltti

63 Zor zamanları başarıyla yönetmek

68 Sağlıklı beslenme: Doğru bilinen yanlışlar

70 Biz bir aileyiz!

72 Aygazlı fotoğrafçılar başarılarla imza atıyor

Aygaz'a iki ödül birden

Geçtiğimiz yıllarda farklı kategorilerde En Başarılı Koçlular ödülü alan Aygazlılar bu yıl iki projeye birden ödül almanın gururunu yaşadı.



Beyaz Yaka kategorisinde "Otogazın Tanımını Değiştiriyoruz" projesiyle ödül alan ekip; Can Tıkıroğlu, Gülem Kaya, Murat Yılmaz, Fevzi Çitil, Can Ergelmiş, Şakir Ayrıl, Ayşe Gündüz, Murat Besen, Okan Var, Mehmet Aslan, Burak Yaman ve Rauf Akbaba'dan oluşuyor.

Koç Topluluğu'nu hedeflerine ulaştıracak ortak değerler ve yetkinliklere dayalı başarıları tanımak ve takdir etmek amacıyla oluşturulan En Başarılı Koçlular Ödül Sistemi, tüm topluluk çalışanlarını kapsıyor. Yaratıcı Yenilikçiler, Müşteri Mutluluğu Yaratıcılar ve İşbirliği Geliştiriciler kategorilerinde aday gösterme esasına dayanan ödül sistemi; dayanışma, bağlılık, motivasyon ve verimliliğin artırılarak topluluktaki en iyi uygulamaların ortaya çıkarmasını ve böylece şirketlere katkı sağlamayı hedefliyor.

En Başarılı Koçlular ödül sürecinde ödüle hak kazanan ekipler 4 Aralık 2009 tarihinde yapılan final değerlendirmeleri sonucunda belirlendi. Toplam 19 projenin değerlendirildiği Topluluk Değerlendirme Kurulu'nda Yaratıcı Yenilikçiler Beyaz Yaka kategorisinde Aygaz'ın "Otogazın Tanımını Değiştiriyoruz" ve "Müşteri Mutluluğu Yaratıcılar", Mavi Yaka kategorisinde de "Tüp Görünümünde Yeni Yaklaşımlar" projeleri ödül almaya hak kazandı . En Başarılı Koçlular, 8 Ocak 2010'da yapılan Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda da ödülleri aldı.

Ödül kazanan ve bu projelerin hayata geçirilmesinde emeği geçen tüm çalışanları kutladığını belirten Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu,



“Tüp Görünümünde Yeni Yaklaşımlar” proje ekibinde Ayhan Işık, Caner Çekiç, Cemil Biçer, Tamer Kılıçaslan, Ünal Orhan, Hüseyin Öney, Basri Kader, Erkan Açıık, Erdal Gümüşttaş ve Sedat Pekcan yer alıyor.

“Kazandığımız ödüller kadar mutluluk verici diğer bir konu da, şirketimizin ürettiği ve aday gösterdiği nitelikli proje sayısının çokluğudur. Bu süreçte ödül kazanmak kadar, şirketimizi daha ileriye taşıyacak yeni projeler üretmenin de önemli olduğu inancındayım. Bu çerçevede, En Başarılı Koçlular ödül sürecine proje önerileri sunan tüm arkadaşlarımıza da katkılarından dolayı ayrıca teşekkür ediyorum” dedi.

Otogazın tanımını değiştirenler

“Otogazın Tanımını Değiştiriyoruz” projesiyle ödül alan ekip Can Tıkroğlu, Gülem Kaya, Murat Yılmaz, Fevzi Çitil, Can Ergemiş, Şakir Ayrıl, Ayşe Gündüz, Murat Besen, Okan Var, Mehmet Aslan, Burak Yaman ve Rauf Akbaba’dan oluşuyor. Bu projeyle Aygaz, sunduğu yeni ürünle Türkiye’de ve dünyada otogazın algısının değişmesine çok önemli katkıda bulundu. 2 milyon üzerindeki kullanıcı sayısı, 6 milyar TL ekonomik büyüklüğü ile Türkiye otogaz pazarı dünyanın ikinci büyük pazarı. Ülkemizde her üç binek araçtan biri otogazlı. 4 yıl süren zorlu bir mücadelenin ardından Aygaz, Türkiye’nin ilk katkılı otogazı Aygaz Euro LPG+’ı piyasaya sundu. Tüm istasyonlarda aynı kalitede sunulan yeni ürünün faydaları bilimsel testlerle de ispatlandı. Daha yüksek performans, daha düşük yakıt tüketimi, daha çevreci kullanım sağlandı. Yapılan çalışmalar toplumun gözünde otogaz algısını

değiştirerek sektöre katkı sağlarken, Aygaz’ın otogaz marka imajı da yükseldi. Aygaz Euro LPG+ ayrıca, bayi memnuniyetinin artmasına katkıda da bulundu.

Tüp görünümünde yeni yaklaşımlar

“Tüp Görünümünde Yeni Yaklaşımlar” proje ekibinde ise; Ayhan Işık, Caner Çekiç, Cemil Biçer, Tamer Kılıçaslan, Ünal Orhan, Hüseyin Öney, Basri Kader, Erkan Açıık, Erdal Gümüşttaş ve Sedat Pekcan yer alıyor. Tüp Görünümünde Yeni Yaklaşımlar, üretim ve dolun tesislerinde çalışan mavi yaka personelin geliştirdiği ortak bir proje. Üretim, dolun ve müşteri memnuniyeti projenin üç ayağını oluşturuyor. Yeniden tasarlanan püskürtme araçlarıyla tüplerde daha verimli çinko kaplaması yapıldı. Müşteri memnuniyetinin sürekli olarak sağlanabilmesi için tüplerim dolun öncesi mekanik olarak fırçalanması gerçekleştirildi. Tüplerin mekanik olarak temizlenebilmesi için Ambarlı Terminal Müdürlüğü’nde fırçalama makinası tasarlanarak imal edildi ve devreye alındı. Böylece boya öncesi temiz yüzeyler elde edildi. Boya işlemi sonrası oluşan atıkları en aza indirmek için Diyarbakır Tesis Yöneticiliği boya geri kazanımı projesini geliştirdi ve sistem yine burada tasarlanarak imal edildi. Bu proje sayesinde aynı miktarda boya kullanılarak daha fazla tüp boyanması sağlandı.



Ödül kazanan ve bu projelerin hayata geçirilmesinde emeği geçen tüm çalışanları kutladığını belirten Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, “Kazandığımız ödüller kadar mutluluk verici diğer bir konu da, şirketimizin ürettiği ve aday gösterdiği nitelikli proje sayısının çokluğudur. Bu süreçte ödül kazanmak kadar, şirketimizi daha ileriye taşıyacak yeni projeler üretmenin de önemli olduğu inancındayım” dedi.

Gebze İşletmesi'nde ihracat rekoru

Gebze İşletmesi ile Aygaz, kendi tüpünü, valfini, dedantörünü ve tankını üretme imkanına sahip dünyadaki ilk ve tek LPG dağıtım şirketi olma özelliği taşıyor.



Üretim Direktörü Pulat Oktay: "Son iki yıldır yönümüzü dış pazarlara çevirdik. Ne yazık ki ihracata odaklandığımız sırada en büyük global krizle karşı karşıya kaldık. Her şeye rağmen 2008, önceki yıllara kıyasla ihracat açısından rekor bir yıl olmuştur. 2009'da rekorumuzu daha da ilerilere taşımayı hedefliyoruz."

Gebze İşletmesi hakkında bilgi alabilir miyiz?

Pulat Oktay: Gebze İşletmesi olarak aslında niş üretim yapan bir tesisiz. Bunun nedeni ise ürünlerimizin ana faaliyet konumuz olan LPG ile sınırlı olması. Ürünlerimizi temelde basınçlı kaplar ve aksesuarları olmak üzere iki başlık altında toplamak mümkün. Fakat sınırlar LPG ile çizili olduğu için bu tanım ile yaptığımız işi ve boyutunu anlatmakta zorlanıyoruz. Bu nedenle ürün portföyümüzü dört ana grupta sınıflandırıyoruz: LPG tüpleri, tanklar, valfler ve dedantörleri. Model ayırımına girdiğimizde ise çeşitliliği anlatmak için 4x4 yetersiz kalır. İhracat yaptığımız ülkeleri ve standartlarını da buna eklersek, çeşitliliği anlatmak için bir x4 daha yetmeyecektir. Kısaca, işimiz niş olmakla beraber, ürün yelpazemiz oldukça geniş...



Gebze İşletmemizin bir başka özelliği ise, birbirinin ayrılmaz parçası olan tüp ve valf üretimini aynı çatı altında gerçekleştirebilen tek tesis olması. Hatta bu ürünlerin değişmez bir aksesuarı olan dedantörü de yine bu çatı altında üretiyoruz. Aslında geçmişte portföyümüzde katalitik-radyant sobalar, palmiye, barbekü gibi ürünler de yer alıyordu. Fakat resmi enerji politikası ve LPG fiyatının vergilerle artması sonucu iç piyasada LPG sobalarına talep neredeyse tamamen bitti. Palmiye dediğimiz açık alan ısıtıcıları ile barbeküler için ise, iç pazar henüz gelişme aşamasında. Ölçek ekonomisiyle değerlendirdiğimizde talep, Gebze İşletmesi'nin kapasitesinin oldukça altında kaldığı için söz konusu ürünleri üretmiyoruz. Ancak ihtiyaç-talep halinde bu aşamada Çin'den temin ediyor ve satıyoruz. Aygaz LPG sobaları dünya

çapında beğenilen, kalite algısı yüksek bir marka. Bu çerçevede Çin'de fason üretim yaptırmaya devam ediyor ve ürünlerimizi tüm dünyaya satıyoruz.

Kapalı alanlarda sigara yasağı palmiye satışları için bir fırsat yarattı mı? Bu konuda piyasada giderek artan bir talep gözlemliyoruz. Yasak konusunda bizden önde giden ülkeleri incelediğimizde palmiye tipi ısıtıcıların oldukça yoğun kullanıldığını görüyoruz. Kapalı alanlarda sigara içme yasağı aslında sadece ortamı, koşulları hazırlıyor. Bunu fırsata dönüştürmek bayisi, satışı, pazarlaması, üretim-tedarik-servis ve lojistiğiyle Aygaz'ın işi. Üstelik Aygaz için cihaz dışında asıl fırsat tüplü gaz satışında olacaktır. Elektrikli ısıtıcılar, sobada olduğu gibi palmiye tipi açık alan ısıtıcıları için de alternatif durumunda. Gerek ana ürünümüz LPG, gerekse palmiye ısıtıcıların

avantajlarını çok iyi anlatmamız gerekiyor.

Hedeflerinize ulaşmak için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Hedeflerimizi ve bu hedeflere nasıl ulaşacağımızı birlikte belirliyoruz. Bilgi, raporlama, iletişim ve takım oyunu son iki yıldır üzerinde yoğunlaştığımız konular. İşimizi yaparken birçok bilgi üretiyoruz. Üretilen bilginin doğruluğu olmazsa olmaz, ancak yeterli değil. Bilgi, paylaşıldığı zaman, arşiv ve şirket hafızası oluşturulduğunda değer kazanıyor. Ölçmeden, görmeden, ne durumda ve nerede olduğumuzu bilmeden işimizi iyi yapmamız mümkün değil. Özellikle mali raporlarımız bize dünü ve bugünü gösterdiği gibi geleceğe de ışık tutuyor. Tüm destek birimlerinin de katılımıyla periyodik olarak üç aylık dönemlerde iş sonuçları ve faaliyetlerin paylaşıldığı mini iletişim toplantıları yapıyoruz.



Gaz Aletleri Satış Yöneticisi

Gökhan Burak Gürbüz: "2009 yılında toplam üretim içinde yurtdışı satışların payının %70 olmasını hedefliyoruz."

Yurtdışı satışlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Gökhan Burak Gürbüz: Son dönemde işletmemizde ihracatın ağırlığı giderek artıyor. 2009 yılında toplam üretim içinde yurtdışı satışların payının %70 olmasını hedefliyoruz. 2008 yılında bu oran %50'nin üzerinde gerçekleşmişti. 2008 ve 2009 yıllarını bir önceki yıllara kıyasladığımızda kriz ortamında dahi ihracatta %40'ın üzerinde bir artış öngörüyoruz. 2007 ve öncesinde ihracatın toplam

üretim içindeki payı %30-35 seviyelerindeydi. Gebze İşletmesi'nin önceliği Aygaz'ın ihtiyaçlarını karşılamaktır. Kalan kapasite ise ihracat ile değerlendirilir. Son dönemde iç piyasada tüplü segmentindeki daralma kapasitenin verimli kullanılması için bizi yurtdışı pazarlara yönlendirdi. Bu dramatik büyümeyi kısa sürede sağlamak tüm birimlerde yoğun çaba gerektiriyor.

2009 Ocak-Haziran ayları arasında 2008 yılının aynı dönemine göre ülkemizin gerçekleştirdiği ihracat %30,6 geriledi. Biz ise son iki yıldır yurtdışı pazar araştırmaları, fuar aktiviteleri, stratejik işbirliği çalışmalarının yanı sıra müşterilerle sıcak temas, ihtiyaçlarının tespiti ve doğru satış stratejileri oluşturma çabası içindeyiz. Bunun sonucunda gerek mevcut gerekse girdiğimiz yeni pazarlarda krizin olumsuz etkilerini ortadan kaldırarak ihracatta büyümeye devam ediyoruz. Proaktif ilişki

yönetimine önem veriyor, potansiyel müşterilere ulaşmak için LPG kullanımının yeni olduğu veya arttığı pazarlara ağırlık veriyoruz.

Mevcut ve hedef pazarlarınızdan bahsedebilir misiniz?

En büyük müşterilerimiz Ortadoğu'da ihale ile alım yapan devlet şirketleridir. 2008 yılında Suriye'ye 500 bin tüp ihraç ettik. Bu yıl aldığımız ihale ile Ürdün'e 750 bin tüpü 10 ay gibi bir sürede sevk edeceğiz. Bölgenin diğer önemli ve büyük pazarı ise Irak. İlişki geliştirmek ve ürünlerimizi onaylatmak üzere çalışmalarımız devam ediyor. Nispeten küçük ve liberalleşmiş diğer Ortadoğu pazarlarında ise mevcut ve yeni müşterilerle satışlarımızı artırmaya çalışıyoruz. Avrupa, toplam olarak baktığımızda halen büyük, fakat rekabetin de en yoğun olduğu pazar. Stratejik işbirlikleriyle bu bölgedeki mevcut pazar payımızı artırmaya çalışıyoruz. Uluslararası LPG dağıtım şirketlerinin onaylı tedarikçisi olarak global ihalelerine katılıyoruz. AB'nin kaynak aktardığı yeni üyeleri veya aday ülkeler ile kalıcı ilişkiler geliştirmeye çalışıyoruz.

Pazar çeşitliliğinden bahsetmiştik. LPG pazarının yeni olduğu veya giderek geliştiği, finansal ve ekonomik krizlerden nispeten az etkilenen Afrika ülkeleri de hedeflerimiz arasında. Sudan büyük ve güçlü olduğumuz bir pazar. 2009 yılında Angola'ya ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Ayrıca, yine devlet şirketleri ihaleleriyle alım yapan Arap Yarımadası ülkelerine satış yapabilmek amacıyla faaliyetlerimiz sürüyor.

İşletme olarak ihracata odaklanıyorsunuz. Peki, rekabete nasıl hazırlanıyorsunuz? Çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Bekir Aldemir: Global krizin de etkisiyle rekabet giderek zorlaşıyor. Müşteriler artık sadece kaliteli değil, hem kaliteli ve





Tank-Sanayi Tüpü ve Cihaz, Valf Regülatör Üretim Müdürü Emin Taner:

“Yaptığımız süreç iyileştirme çalışmaları ile fabrika genelinde kapasitemizi ortalama %12 artırdık.”

hem de ucuz ürün istiyor. Altı yıldır yürütmekte olduğumuz TPM (Toplam Üretken Bakım) faaliyetleri sayesinde bugüne hazırıktık. Yarına hazır olmak için ise çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Tüm faaliyetlerimizde verimlilik ve tasarrufa odaklanıyoruz: Kapasite kullanımı, hat dengeleme, dar boğazları tespit etme, iyileştirme ve buralarda hatasız çalışma, model-tip dönüşümlerinde makine ayar zamanlarını kısaltma, malzemeyi verimli kullanma, geri kazanma, atık azaltma, maliyetlerde önemli bir yer tutan enerji tüketimini düşürme vb. projeler yapıyoruz. Bugüne kadar 270 adet önce-sonra kaizen çalışmasını tamamladık. Malzeme

ve enerji tasarrufu, arıza duruş kayıplarını önleme, otomasyon, operasyon sürelerini kısaltma, kapasiteyi verimli kullanma, iş güvenliği, atık azaltma, vb. konularda 200'ün üzerinde proje gerçekleştirdik. Bunlardan beşi için patent başvurusu yaptık. Biri kabul edildi, diğerleriyle ilgili süreç ise devam ediyor.

Enerji başta olmak üzere tasarruf projelerinizden birkaç örnek verebilir misiniz?

Emin Taner: İşletmemizde bu yılı enerji yılı ilan ettik. Gerek işyerinde gerekse çalışanlarımızın evlerinde tasarrufu teşvik edici bilinçlendirme çalışmaları yaptık, eğitimler düzenledik. Elektrik sarfiyatımızı düşürmek üzere 2009'da üç proje başlattık. İlk projemiz “izleme sistemini” tamamladık ve sonuçlarını almaya başladık. 24 saat boyunca ofislerden üretim alanlarına kadar tüm Gebze İşletmesi'nde elektrik tüketimlerini takip ediyoruz. Bu sayede gereksiz ve fazla tüketimleri tespit ederek önlem alıyoruz. Elektrik motorları ve aydınlatmayla ilgili diğer iki projemiz için Enerji Verimliliği Koordinasyon Kurulu'ndan teşvik aldık ve Ağustos 2009 itibarıyla sözleşme imzalayarak düğmeye bastık. Hedeflenen tasarruf 980.000 kwh/yıl olup yıllık yaklaşık 150 bin TL'ye eşdeğer. 2010 yılında hız kontrol üniteleri ve otomasyon projeleriyle çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Tüm bu enerji tasarrufu ve enerji verimliliği projelerimizle aynı zamanda sera gazlarının olumsuz etkilerinin azaltılmasına da katkı sağlayacağız. Böylelikle Kyoto Protokolü'nün de gereklerini yerine getirmiş olacağız.

Bekir Aldemir: Kaynak hatlarımızda yaptığımız iyileştirme çalışmalarıyla kaynak gazı tüketiminden %40 mertebesinde tasarruf sağladık. Kaynak tozunu geri kazanmak üzere çalışmamız devam ediyor. %20 mertebesinde malzeme tasarrufu yanında atıklarımızı ve bertarafı için ödediğimiz bedeli de azaltmış olacağız. Preslerde yaptığımız yağ sıyırma sistemi ile sıvama yağının %85'ini geri kazandık. Bu sayede artma tesisimizin yükünü ve masraflarını azaltmış olduk.

Emin Taner: Son bir yıldır yaptığımız süreç iyileştirme çalışmaları ile fabrika genelinde kapasitemizi ortalama %12 artırdık. OEE dediğimiz toplam ekipman verimliliğini izleyerek model dönüşüm, kalıp değiştirme, set-up, malzeme bekleme, arıza-duruş vb. kayıplarını aşağı çekerek kapasite kullanım oranımızda 10 puanlık bir iyileşme sağladık. Üretimde darboğaz yaratan noktalar özel ilgi alanımızda. Özellikle buralarda kayıplara tahammülümüz yok. TPM kapsamında çevre ve iş güvenliği konularını da ele alıyoruz. Çalışanlarımıza verdiğimiz eğitim sayesinde şu anda Gebze İşletmemizde çevre ve iş güvenliği bilinci oldukça yüksek. Ayrıca son dönemde davranışsal risk analizi ile güvensiz hareketler sonucu oluşabilecek iş kazalarını önlemeye yönelik bir çalışma başlattık. Tüm çalışanlarımız için davranışsal risk değerlendirmeleri yapıyor ve çıkan sonuçlara göre aksiyon planları hazırlıyoruz.



Ev-Kamp Tüpü Üretim Müdürü

Bekir Aldemir: “Tüm faaliyetlerimizde verimlilik ve tasarrufa odaklanıyoruz.”



> **Tufan Başarır**

İkmal Planlama ve Nakliye Müdürü

Planlama: Hiç bitmeyen heyecanlı yolculuk...

Stratejik, analitik, çok boyutlu uzun ve kısa vadeli planlamalar, lojistik maliyetleri minimize ederek Aygaz'ın sektördeki üstünlüğünü lojistik tarafında da perçinliyor.

Hepimiz bireysel ya da iş hayatımızdan “planlama” sözcüğünü yakinen tanırız. Planlama, belli bir zaman diliminde eldeki tüm verilerle en ideal sonucu almak için hazırlık olarak özetlenebilir ve zaman, kalite, ekonomi, güvenilirlik gibi tüm analitik ve stratejik yaklaşımları gözetmesi gerektiren, oldukça dinamik bir faaliyettir. Farklı durumlarda farklı kısıtların öncelik kazanması planlamayı heyecanlı hale getiren bir diğer unsurdur.

Projenin boyutu ve detayları planlama sürecinin derinlik ve karmaşıklığında belirleyicidir. Aygaz lojistik birimleri arasında yer alan İkmal Planlama Müdürlüğü de, lojistik alanında farklı konular için gerekli makro ve mikro planlamaları yapan bir birimdir. Ana sorumluluğumuz, sistemin tüm kısıtlarını dikkate alacak şekilde en ekonomik, kaliteli ve garantili ikmal ve stok yönetim modelini planlamak; ilgili aksiyonları yerine getirmektir. Başta diğer lojistik müdürlükler olmak üzere, şirketimizin tüm departmanla-

ıyla yakın bir mesai ile çalışmaktayız. Planlama yanında diğer ana sorumluluk alanımız, LPG envanterinin takibidir. Bu da teknik ve mali gruplarla sürekli bilgi alışverişini gündeme getirmektedir.

Makro planlama

İdeal lojistik yapının oluşturulması için makro planlar hayati önem arz etmektedir. Aygaz'ın stoklama başta olmak üzere lojistik imkânları son yıllarda önemli gelişmeler göstermiştir. İthalatın da çok hızlı arttığı bu dönemde ölçek ekonomisi gereği ithalatta kullanılan gemi boyutları büyümüştür. Stratejik, analitik, çok boyutlu uzun ve kısa vadeli planlamalar, lojistik maliyetlerimizi minimize ederek; Aygaz'ın sektördeki üstünlüğünü lojistik tarafında da perçinliyor.

Türkiye'nin hemen her noktasında var olan Aygaz ve Mogaz bayi, istasyon ve dökme kullanıcıları için detaylı bir maliyet optimizasyonu çalışması gereklidir. Bunun için SAP firmasının APO (Advanced Planner and Optimizer) modülüyle

yapılan optimizasyon çalışmamızda, LPG ürün bedeli, tesis işletme maliyetleri ve tüm nakliyecileri içeren toplam tedarik zinciri maliyetinin minimize edilmesi hedeflenmektedir. Çalışmamızın sınırlarını tesislerimizdeki tüp ve tanker dolum kapasiteleri, stoklama kapasitemiz ve kara nakliye araç kapasiteleri ile yurtdışından LPG alımlarındaki miktar kısıtları çizmektedir. Türkiye'yi 1.144 uç tüketim noktası olarak ele alan bu matematik model 1 milyonun üzerinde kısıtı çözümlenmeye çalışmakta ve her makro değişiklikte tekrar tekrar çözülmeyi beklemektedir. Gerçek hayattaki öngörülemez kısıtlar nedeniyle ideal dağıtım ve ikmal yapısının birebir uygulanması mümkün olmasa da, önemli bir kısmının hayata geçirilmesi ile sağlanan ekonomik kazanımlar toplamda dikkate değer maliyet avantajlarına ulaşmaktadır. Aygaz, Mogaz, toptan satış şirketleri, ihracat/transit satışlar, Tüpraş gibi farklı müşteri ihtiyaçları konsolide edilmekte ve detay coğrafi lokasyonlar bazından

tesis ve terminallere doğru uzanan zincirde, optimizasyon sonuçları da dikkate alınarak konsolide edilmektedir. Bu şekilde, makro planlamanın ilk adımı olan talep planlama ve ana ikmal bazlı ihtiyaç belirleme adımı da tamamlanmış olmaktadır. Akabinde, şirket stratejik hedeflerinin şemsiyesi altında, kesintisiz ikmal garantisini en ekonomik şekilde sağlamak üzere LPG Temin Müdürlüğü ile potansiyel tedarik portföyünden, ideal tedarik portföyünün oluşturulmasına dönük çalışmalar yapılmaktadır.

Mikro planlama

Makro planlama konularını büyük ölçüde, meşhur Deming döngüsü olan PUKÖ (Planla-Uygula-Kontrol Et- Önlem Al) çevrimindeki ilk planlama adımı olarak düşünebiliriz. Mikro planlama boyutu ise basit bir lego örneğiyle anlatılabilir. Lego binamızı kabaca oluşturduktan sonraki adımımız binanın aksayan bir yeri olup olmadığını kontrol etmek, yani planımızı detay bazda incelemek ve gerçekleşmesini gözlemlemektir. Binayı güçlendirmek için bazı legoları yerinden oynatmamız demek binanın diğer pek çok yerinde başka yer değiştirmeler yapma gerekliliğini doğuracaktır. Aynı şekilde mikro planda yapılan değişiklikler zincirleme etkisi yaratarak planın tamamını etkileyecek ve revize edilmesini gerektirecektir. Kısacası en ufak değişiklikler bile ilk etapta oluşturduğumuz makro planın revize olmasına neden olabilmektedir. Bu nedenden dolayı planlamanın her daim dinamik ve esnek bir yapıya sahip olması mutlak bir şarttır.

Söz konusu plan değişiklikleri, Süveyş Kanalı'ndan geçen bir geminin ekstra bir gün gecikme yapması, spot olarak ortaya çıkan karlı bir yurtdışı satışın kaçırılmaması için antrepomuzdaki üründen satış yapma ihtiyacının doğması, stoklama kürelerinde yapılacak bir çalışma için ilgili kapasitenin boş tutulması, yükleme terminalindeki bir kaza nedeniyle terminalin bir süreliğine kapatılması, farklı kalitede ürünlere ihtiyaç duyulması gibi konulardan ortaya çıkabilmektedir.



Hem küçük hem büyük gemilerin ve altı ana ikmal noktasının bir arada olduğu sistemde üretilen kombinasyonlar, tesisler arası stok kaydırmaları, diğer firmalarla kısa süreli ürün alışverişi yardımlaşmaları gibi planlama faaliyeti, hiç bitmeyen, alternatifi kimi zaman sınırsız, heyecanlı bir yolculuğa dönüşmektedir. Hatta bu nedenle planlama faaliyeti, stok yönetiminden daha çok risk yönetimi diyebileceğimiz bir hal alabilmektedir.

Planlamanın gereklilikleri

Planlama faaliyetleri, Aygaz lojistik imkânları özelinde bakıldığında son derece dinamiktir. Sistem pek çok parametreden etkilenmektedir. Bunları örneklemek adına şunları söyleyebiliriz: Yılda 250 civarı gemi terminallerimizde müşteri ihtiyaçlarına göre farklı tank ve propan-bütan karışımında tahliye edilmektedir. Muhtemelen Türkiye'de hiçbir enerji firmasında olmadığı şekilde 80 bin ton'luk ve 5 ayrı deniz kıyısı terminaline dağılmış kapasiteden 1.5 milyon ton'luk LPG geçişi sağlanmaktadır. Otogaz ürününün lojistiği diğer ürünlerden tamamen ayrı bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Miks, propan ve otogaz yanında Mogaz'ın kokusuz ürünü ve bütan gibi

farklı ürün tiplerinin ayrı ayrı stoklarının takibi yapılmaktadır.

Bu kadar çok parametrenin, kısıtın ve çeşitliliğin olduğu bir ortamda heyecan hiçbir zaman eksik olmamaktadır. Gelen bir telefon ya da e-mail ile tüm planlar alt üst olabilmekte ve en kısa süre içerisinde ortaya çıkan duruma uygun çözüm bulunarak planın tüm talepleri karşılayacak en ekonomik şekilde revize edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle planlama ekibi sürekli A,B,C... alternatif planlarıyla ve maksimum esneklikle çalışmayı benimsemiştir.

Tüm faaliyetlerin ölçüm ve kontrolleri çok yakın takip ve raporlamalar ile sağlanmaktadır. En ufak adımın ciddi maliyetler doğurabildiği bu sistemde raporlama, hedef koyma ve takip etme tüm lojistik ekibine bir kültür olarak yerleşmiştir. Bütün bu planlama faaliyetleri, merkezde ve 6 ana ikmal noktasında görev alan arkadaşlarımızın hepsinin diğer tüm birimlerle uyumlu ve mesai saatlerini aşan çalışması sayesinde yürütülmekte; bitmeyen yolculuğumuzun emniyetli, ekonomik ve keyifli seyrine çaba gösterilmektedir.

Tüpünüzü tanıyor musunuz?

Aygaz'ın 48 yıldır liderliğini sürdürmesinde ürün ve hizmet kalitesinin yanı sıra tüketicileri bilinçlendirmek için yaptığı çalışmalar da önemli rol oynuyor. Bu çalışmalardan bir yenisi Tüpgaz Tüketici Eğitimleri...



Aygaz Tüpgaz Bilgilendirme Kampanyası kapsamında Türkiye genelinde tüketiciler için bilgilendirme eğitimleri düzenleniyor. Tüketicilerin tüpgaz kullanımı hakkındaki bilgilerini tazelemek ve eksik bilgileri gidermek amacıyla yapılan seminerlerin ilki 23 Temmuz'da Erzurum'da gerçekleştirildi. Eğitim seminerleri 7 Ağustos tarihinde Diyarbakır'da, Ramazan ayında Denizli'de ve daha sonra Adana, Afyon, Bilecik ve İstanbul'da devam etti. Belirtilen illerde 13 ayrı noktada yapılan eğitimlerde 350'ye yakın tüpgaz tüketicisiyle biraraya gelindi. Özel olarak tasarlanan Aygaz Eğitim Otobüsü'nde düzenlenen seminerlerde tüpgaz kullanıcılarına tüp ve ekipmanlarının doğru, güvenli ve verimli kullanımını anlatan bir sunum yapılıyor. Ayrıca katılımcılara Tüpgaz Bilgilendirme Kitapçıkları dağıtılıyor. Tüpgaz Bilgilendirme Kampanyası ve tüketici eğitimleri, 2010 yılında da devam edecek.

Tüketicinin en güvendiği marka...

Kamuoyu anketleri yıllardır Aygaz'ın tüketicilerin en güvendiği marka olduğunu gösteriyor. Her gün 150 binden fazla eve

Aygaz, daha ekonomik olduğu yanılgısıyla tüplerini otopaz istasyonlarında dolduran kullanıcıları, kendilerinin ve ailelerinin hayatlarını büyük tehlikeye attıkları konusunda uyarıyor.



girerek ailenin bir parçası olmak, Aygaz'a hem gurur veriyor hem de önemli sorumluluklar yüklüyor. Aygaz'ın 48 yıldır liderliğini sürdürmesinde ürün ve hizmet kalitesinin yanı sıra tüketicileri bilinçlendirmek için yaptığı çalışmalar da önemli bir rol oynuyor. Bunlardan biri olan Tüpgaz Bilgilendirme Kampanyası'nın amacı tüketicinin tüpünü güvenle ve en verimli şekilde kullanmasını sağlamak...

Her gri tombul tüp Aygaz değildir

Türkiye'deki her üç evden birinde, yaklaşık 5 milyon evde Aygaz kullanılıyor. Bilinen bir marka oluşu ve yaygınlığı nedeniyle her gri tüp Aygaz sanılabiliyor. Aslında Aygaz tüplerini taklitlerinden kolayca ayırmak mümkün. Çünkü "Hologram Kapak" ve "Mavi Bilgi Kartı" yalnızca Aygaz'ın tüplerinde bulunuyor.

Hologram kapaklıysa Aygaz'dır

Pek çok tüp renkleri ve şekilleri itibarıyla Aygaz tüplerine benzetilmeye çalışılsa da kullanılan hologram kapağın taklit edilemez özelliklere sahip olması Aygaz'ın tüplerini farklı kılıyor. Tüpün Aygaz tesislerinde tüm güvenlik testlerinden

geçtiğinin, tam olarak doldurulduğunun ve ilk kez tüketici tarafından açıldığının kanıtı olan hologram kapak tüketicinin ödediği paranın karşılığını almasını garanti ediyor. Hologram kapaklar valfin tamamını kaplıyor ve üzerinde 6mm'lik gri, parlak hologram şeridi bulunuyor. Bu şeride farklı açılardan bakıldığında ise üst üste üç katmanlı Aygaz ve Koç logoları görülüyor.

Korsan tüp ekonomik değil

Kullanım sırasında eksik bilgi ve ihmalden kaynaklanan bireysel hataları önlemek için tüketicilerin bilinçlenmesinin önemine inanan Aygaz, doğru kullanıldığında tüpgazın sadece daha güvenli değil aynı zamanda daha verimli ve ekonomik olduğunu da vurguluyor. Tüpgaz Bilgilendirme Kampanyası kapsamında, korsan dolunun tüketiciler için yarattığı tehlikelere de dikkat çekiliyor. Aygaz, daha ekonomik olduğu yanılgısıyla tüplerini otopaz istasyonlarında dolduran kullanıcıları, kendilerinin ve ailelerinin hayatlarını büyük tehlikeye attıkları konusunda uyarıyor.



ESSWeb önemli avantajlar sağlıyor

Dört yıldır sunduğu avantajlarla vazgeçilmez hale gelen Entegre Sipariş Sistemi'nin yeni sürümü ESSWeb sahaya çıktı. İşte ESSWeb'in üstünlükleri...

Teknolojik altyapısı sayesinde tüp siparişi alma, iletme, sorgulama süreçlerini kolaylaştıran, müşterileri tanıma ve takip etme fırsatı veren, kapıda kredi kartı ve Paro Kart kullanımına olanak tanıyan Entegre Sipariş Sistemi'nin (ESS) yeni sürümü ESSWeb sahaya çıktı. Kullanıma girdiği 2005 yılından bu yana getirdiği kolaylıklarla Aygaz ekipleri ve bayileri için vazgeçilmez hale gelen Entegre Sipariş Sistemi'nde beş yıl aradan sonra günümüz teknolojilerinin de yardımıyla yeni bir dönem başlıyor. Aygaz Tüplügaz Pazarlama Yöneticiliği liderliğinde hazırlanan ESSWeb projesi, Bilgi Sistem Ekibi, Akpa'dan Volkan Aydın, Bayi Otomasyon Sorumluları, Koç Sistem ve Koçnet'in katkılarıyla hayata geçirildi. Eskiden bayilerde bulunan bilgisayarlar üzerine indirilen bir program aracılığıyla çalışan Entegre Sipariş Sistemi'nde, ESSWeb ile beraber, aynı bilgisayarı kullanma zorunluluğu ortadan kalktı. Sistem, internet bağlantısı olan her yerde <https://bayiess.aygaz.com.tr> web adresi üzerinden çalışır hale getirildi. 2008 yılının Ağustos ayında başlayan çalışmalar, 2009 Nisan'ındaki testlerle devam etti. Mayıs başında iki pilot bayiye kurulum yapıldı ve ardından seri kurulumlara başlandı. ESSWeb Kasım ayı başı itibarıyla 600 bayide kullanılıyor. Bayi Otomasyon Sorumluları vasıtasıyla Ağustos ayı sonuna kadar tüm ESS'li bayilerin

ESSWeb geçişlerinin ve eğitimlerinin tamamlanması hedefleniyor.

ESS'nin faydaları

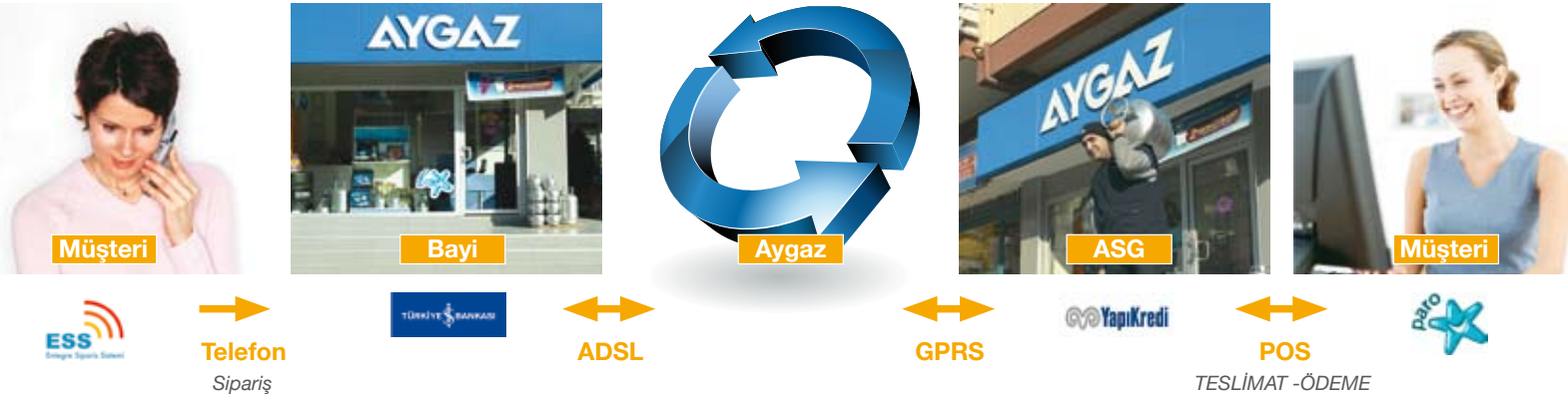
Yeni versiyonuyla hem Aygaz, hem bayi, hem de müşteriler için yeni yararlar sağlayan ESS, ilk devreye girdiği günden bu yana hizmet standartlarını yükseltmenin yanı sıra müşteri memnuniyetini artırıyor ve rekabet avantajı



- ESS halihazırda 600 bayide, 800 lokasyonda kullanılıyor.
- Aygaz'ın satışlarının % 75'ini ESS kullanan bayiler gerçekleştiriyor.
- Aygaz'ın sahadaki toplam POS sayısı 2.750.
- Sistemde son bir senedir sipariş veren 2,5 milyon aktif müşteri bulunuyor.
- Günlük ortalama Aygaz ürünü işlem adedi 30.000.

sağlıyor. ESS sipariş sisteminde şu kolaylıkları getiriyor. Bayiler siparişlerini telsiz gürültüsüne maruz kalmadan kolayca gönderebiliyor. Caller ID sistemi sayesinde, sistemde kayıtlı olan müşterilerin isim ve adres bilgileri telefonun çalmasıyla ekranda beliriyor. Sadece ürün ve gönderilecek araç bilgisi seçilerek tek tuşla sipariş araca gönderilebiliyor. Araçlardaki personelin yanında bulunan POS cihazına, siparişe ilgili isim, adres vb. tüm bilgiler iniyor ve slip üzerine yazılıyor. Böylece çalışanların siparişi yanlış anlama, unutmaya gibi sorunları ortadan kalkıyor. POS cihazı üzerinden cep telefonuna benzer şekilde iki yönlü mesaj yollanabiliyor. Arıza, tahsilat, sipariş iptali gibi mesajlar hazır formatlarda kolayca araca gönderilebiliyor.

Müşteri memnuniyetini artırma yönünde ise şu kolaylıklar sağlanıyor. Siparişlerin anında iletimi sayesinde teslimat süreleri kısalıyor. Müşteriler kapıda kredi kartıyla alışveriş yapabiliyor. POS cihazları farklı bankaların aynı anda üzerinde çalışmasına izin veriyor. Müşteriler aynı POS cihazı aracılığıyla siparişlerinde Paro Kart kullanabiliyor ve kapıda puan kazanıp harcayabiliyor. Analiz/raporlama kolaylıkları ise şunlar... Bayiler müşterilerini tanıyarak sipariş alışkanlıklarını izleyebiliyor, uzun süredir sipariş vermeyenleri tespit



Yeni sürümde sipariş iletme, sorgulama süreçlerine ek olarak stok takibi, müşteri cari takibi, detaylı gün sonu hesap özeti ve fatura kesme modülleri de bulunuyor. Tek bir tuşa basılarak, gün sonunda araçlardan alınması gereken para ve kredi kartı slibi miktarı görüntülenebiliyor.

ederek önlem alabiliyor, veresiye ve emanet hareketlerini takip edebiliyor ve araçların gün sonu hesap özetine ulaşabiliyor. Ayrıca, sipariş teslimat süreleri, kart kullanım oranları gibi kriterler baz alınarak, araç çalışanlarının performans değerlendirmeleri objektif olarak yapılabiliyor. ESSWeb, bu faydalara yenilerini ekliyor

İnternete bağlı herhangi bir bilgisayarda kullanabilen ESSWeb ile beraber Aygaz bayileri stoklarının ve cari işlemlerinin takibini de sistem üzerinden yapıyor ve gün sonunda verileri tek tuşa basarak görebiliyor. Bayiler eski versiyonda yer alan raporlarla beraber yeni eklenen stok, su-tüp kullanıcı

raporları gibi yeni raporları da yazdırabiliyor ve uygun formatlarda saklayabiliyor.

ESSWeb satış ekibi için de önemli avantajları birlikte getiriyor. Tek kullanımlık şifre üreten OTP cihazları sayesinde hem evden hem işten bağlanmanın mümkün olduğu ESSWeb ile bayilerin günlük hareketleri ve sipariş havuzları izlenebiliyor, oluşturulan hazır raporlardan bayilerin satışları, müşterileri, stok durumları detaylı ya da özet olarak takip edilebiliyor. Yeni versiyon ile müşteri odaklı kampanyalar organize etmek, fiyat uygulamalarını gözlemlemek ve bayilerin teslimat hızlarına göre performanslarını karşılaştırmak

da artık çok kolay... ESSWeb POS'suz olarak da kullanılabilmesi sayesinde ESS'nin yayılımının artmasına ve müşteri bilgisinin kayıt altına alınmasına da olanak tanıyor.

Yeni sipariş kanalları da açılacak

Aygaz, müşterilere daha iyi hizmet verebilmek amacıyla ESSWeb'in yanı sıra yakın zamanda Çağrı Merkezi (444 4 999), internet sitesi ve 2966 SMS numarası aracılığı ile de sipariş almaya başlayacak. Pilot bölge olarak Afyon'da başlayacak olan uygulama, daha sonra yurt çapında yaygınlaştırılacak. Yeni sipariş kanalları sayesinde mevcut ve potansiyel Aygaz müşterileri en yakın bayiye kolayca ulaşabilecek.



Tüplügaz Pazarlama Sorumlusu Burak Pala Güzelbaş

ESS'nin ilk günlerinden itibaren geliştirilmesi yönünde çaba sarf eden kişi olarak gelinen bu noktayı görmek bana büyük mutluluk veriyor. Sadece Aygaz'a değil, bayilerimize ve müşterilerimize de fayda sağlayan bu sistemin tam verimlilikle ve mümkün olan en fazla sayıda bayide kullanılması hedefimiz olmalıdır.



> **Fevzi Çitil**

Mühendislik ve Yatırımlar Müdürü

Aygaz, sektördeki pazar liderliğinin yanı sıra, hem ülkemizde hem de dünya çapında LPG teknolojisini takip eden ve sektöründe yaptığı yatırımlarla örnek olan, güvenlik ve emniyetle doğru orantılı olarak teknoloji seviyesini sürekli artıran bir şirkettir. Bu özelliğini, bünyesinde bulundurduğu tecrübeli teknik grup sayesinde sürdürmekte ve geliştirmektedir. Sektörde yaşanan gelişmelerin takip edilmesi ve Aygaz'a kazandırılmasının yanı sıra, benzer sektörlerin araştırma ve geliştirme faaliyetleri inceleyerek LPG sektörüne kazandırılması için de yoğun çaba harcanmaktadır.

LPG tesislerinin otomasyon ve iyileştirilmesine yönelik çalışmalar gerek yurt içi gerekse yurt dışında devamlı takip edilmektedir. Bu alandaki yeni teknolojilerin Aygaz'a entegrasyonuna yönelik ön etüt çalışmaları sonunda, prototip uygulama yapılarak sonuçlar incelenmekte, eğer sonuçlar olumluysa ve Aygaz için sağlanacak fayda istenilen seviyede ise

Aygaz ve teknoloji

Aygaz, teknoloji kullanımı ve takibinin yanında, kendisi de teknoloji üreten ve geliştiren bir şirket konumuna ulaşmıştır.

mümkün olduğunca yüksek oranda yerli kaynak kullanılarak bu yeni teknolojiler tüm tesislerimizde uygulanmak üzere yaygınlaştırılmaktadır.

Ülkemizde 60'lı yılların başından beri LPG kullanılmaktadır. Aygaz bünyesinde Türkiye'nin her köşesine yayılmış 26 ayrı noktada LPG depolama ve dolun tesisleri bulunmaktadır. Bunlardan 5 tanesi deniz terminali özelliğine sahiptir. Gerek stoklama gerekse dolun kapasitesi anlamında pazar ihtiyacımızı karşılayabilecek büyüklükte tesislere sahibiz. Tesislerimizin kullanılabilir dolun ve stoklama kapasitesi satış değerlerimizin üzerindedir. Teknik grubun gösterdiği özverili ve kararlı çalışmalar sayesinde Aygaz, teknoloji kullanımı ve takibinin yanında, kendisi de teknoloji üreten ve geliştiren bir şirket konumuna ulaşmıştır.

Basınçlı kaplar içinde yanıcı ve patlayıcı bir gazı muhafaza edip, tüketicinin hizmetine sunduğumuz proseslerde



Tüm tesislerimizde arıtma sistemleri kurulmuştur. Çevreye zarar verebilecek tüm etkilerin ortadan kaldırılması için düzenli olarak risk analizleri yapılmakta ve kriterler düzenli olarak ölçülerek elektronik ortamda takip edilmektedir.



risklerin ve tehlikelerin bertaraf edilmesi için belirli standartların oluşturulması ve bunlara harfiyen uyulması gerekmektedir. Ancak bu standartlara uyulduğu sürece LPG dolum tesisleri çevreye ve insana dost mekanlar haline getirilebilir. LPG dolum tesislerini, rafinerilerden ya da başka kaynaklardan denizyolu veya karayoluyla temin edilen gazın standartlara uygun olarak üretilen kaplara -yani tüplere- dolunun yapıldığı, depolandığı tesisler olarak özetleyebiliriz. Bütün bu işlemlerin gerçekleşmesi esnasında birbirleriyle bağlantılı birçok ekipman ve sistem birlikte kullanılmaktadır; küre ve silindirik tanklar, boru hatları ve deniz devreleri, LPG pompa ve kompresör sistemleri, elektronik-mekanik dolum sistemleri, tüplerin taşındığı konveyör sistemleri, basınçlı hava temin ve dağıtım sistemleri, LPG akışının ve seviyesinin ölçümüne yönelik sistemler, tüp yükleme-boşaltma sistemleri, tüp tamir ve periyodik testine yönelik sistemler, doldurma-boşaltma sistemleri, emniyet

ve güvenlikle ilgili sistemler. Bu ekipman ve sistem yatırımları, belirlenen iş programı içinde planlanmaktadır.

Yatırım

Aygaz'ın beş yıllık uzun vadeli planları referans alınarak hazırlanan ve ilgili bölümler tarafından talep edilen yatırımların konsolidasyonu, Mühendislik ve Yatırımlar Müdürlüğü bünyesinde yapılmakta ve yıl içinde düzenli olarak takip edilmektedir. Yatırımlar içinde en önemlileri stoklama ve emniyetle ilgili olanlarıdır. LPG sistemleri, tevsii idame ve bakım yatırımları, modernizasyon ve otomasyon yatırımları da çok önemli yer tutar. Lojistik ve satış müdürlüklerinin fizibilite çalışmaları sonunda ortaya çıkan talepler doğrultusunda yatırım planları şekillenmektedir.

Stoklama tanklarının kullanımına yönelik seçim o tesisin kendi özel koşullarına göre belirlenmektedir. En önemli nokta, stoklama için hangi tip tank seçil-

miş olursa olsun tasarım ve emniyet standartlarına tam olarak uyulması zorunluluğudur. Eğer böyle standartlarınız yoksa ya da var olan standartları uygulamıyorsanız, stoklama için seçmiş olduğunuz tank size daha fazla güvenlik ya da daha fazla yarar sağlamayacaktır. Tesislerimizde stoklama kapasitemizi arttırmaya yönelik çalışmalarımız lojistik alt yapı, temin, pazar ve rekabet şartlarına bağlı olarak devam etmektedir. Şirketimizin LPG hareketlerine ait stok miktarlarını ilgili yönetmelikler ve mevzuatlar çerçevesinde, ek bir finansal yük getirmeden sağlanması teknik grubun hassasiyetle üzerinde durduğu en önemli noktadır.

Mevcut kanun, tüzük ve yönetmeliklerde belirtilen tüm yasal belgelendirme faaliyetleri, yapılacak yatırımlar öncesinde ve sonrasında düzenli olarak yerine getirilmekte ve takip edilmektedir. Son yıllarda gittikçe önem kazanan çevreye duyarlı teknolojiler kullanmamızı



Aygaz, teknoloji kullanımı ve takibinin yanında, kendisi de teknoloji üreten ve geliştiren bir şirket konumuna ulaşmıştır.

gerektiren uluslararası anlaşmalar ve ülkemizdeki ilgili yasal düzenlemeler, yaptırımlarımızı önemli ölçüde etkilemektedir. Tüm tesislerimizde arıtma sistemleri kurulmuştur. Çevreye zarar verebilecek tüm etkilerin ortadan kaldırılması için düzenli olarak risk analizleri yapılmakta ve kriterler düzenli olarak ölçülerek elektronik ortamda takip edilmektedir.

Müşteri memnuniyeti ve kalite sattığımız otogazın tümü ithal olarak gelmektedir. Diğer ürünlerde ise Tüpraş'tan alımın yanı sıra gemilerimizle ithal etmekteyiz. LPG'nin çeşitli kaynaklardan tedarik edilmesi tesislerinizde stoklama ve dolun sırasında bir sorun yaşanmaması için, ürünler ayrı stoklama tanklarına alınmaktadır. Temin edilen LPG, terminal tesislerimizdeki laboratuvarlarımızda düzenli olarak kontrolden geçirilmektedir.

Dolum prosesinin çeşitli aşamalarında kurulmuş olan kontrol noktalarında

müşterilerimize hatasız ürün sunulması amacıyla gerekli kontroller %100 oranında yapılmaktadır. Kurulmuş olan otomasyon sistemleri bu kontrollerin elektronik olarak izlenmesi ve raporlanmasına imkan sağlamaktadır.

Ülkemizde otogaz TS EN 589 standardına uygun olarak pazara sunulmaktadır. Bu ürünün, diğer ürünlerden ayrı olarak stoklanmasına ülkemizde ilk olarak Aygaz'da başlanmıştır. Bu uygulama tüm tesislerimizde yapılacak şekilde yatırımlar tamamlanmıştır. Bu konudaki hassasiyetimizin göstergesi, ODTÜ'de Petrol Araştırma Laboratuvarı'nın (PAL) kurulmasına verdiğimiz destekler. Ürünlerimizin TS EN 589 standardına uygunluğu sürekli olarak bu laboratuvarlarda test edilmektedir. Önemli olan satış anında standartlara uygun ürünün müşteriye verilmesidir. Gerekli olan alt yapı yatırımlarımızın tamamı yapılmıştır. Dünyadaki değişikliklere göre kendimizi sürekli geliştirmeye de devam ediyoruz.

Dolum tesisleri ve verimlilik

Bir tesis için dolun kapasitesinden söz ediyorsak konuya biraz daha detaylı yaklaşmamız gerekir. Dolun kapasitesini oluşturan ya da sağlayan birbirinden bağımsız bir çok faktör mevcuttur. Dolun tesisi için gerekli LPG'nin düzenli ve sürekli tedarikini sağlayacak boru ve deniz hatları, bu alanda LPG'nin stoklanmasını sağlamak için stoklama tanklarının yeterliliği her şeyden önce dolun kapasitenizin tamamını arz edebileceğiniz büyüklükte bir pazarın olması, LPG tüp dolun tesislerinin dolun kapasitelerini etkileyen önemli faktörlerdir.

Bu açıdan ülkenin geneline yayılmış farklı bölgelerde farklı büyüklüklerde tüp dolun tesislerimizin mevcut pazar şartları doğrultusunda en verimli şekilde kullanılması önemlidir. Ülke genelinde tüplü gaz pazarında yaşanan daralma tüp dolun tesislerinin sürekli istenilen verimde çalışmalarını zorlaştırmaktadır. Bu sebeple tesislerimizin sürekli dolun, satış, tüp ve LPG stok, personel, maliyet, resmi izinler, belgelendirme vb. birçok bilginin yılın 365 günü dinamik olarak takip edilmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu ihtiyacı karşılamak üzere kurulan ve sürekli geliştirilen Web Tesis sistemi ile tesislerimizin her türlü bilgisine online olarak erişebilme imkanına sahip olmaktadır.

Deniz yoluyla ithal edilen veya Tüpraş rafinerilerinden temin edilen LPG'nin alımı, tesis içinde stoklanması, tüplere ve tankerlere dolunu esnasında bütün aşamalarda kontrolüne imkan veren Endüstriyel Otomasyon Sistemi; Yarımca, Aliağa ve Dörtöyöl dolun terminallerimizde kurulmuş olup Samsung ve Ambarlı'ya da en kısa zamanda yaygınlaştırılması planlanmaktadır.

LPG dolum tesisleri, işletme mantığı ve emniyet standartları açısından açık havada faaliyet göstermek zorunda olan işletmelerdir. Tüp dolum platformlarının, deniz sistemlerinin, stoklama alanlarının gaz kaçağı ve gaz birikmesine karşı mutlaka açık havada ve havalandırması iyi olan mekanlarda bulunması bir zorunluluktur. Kullanılan tüm ekipmanlar ex-proof (ark sızdırmaz) özelliktedir.

Faaliyetlerimizin hiçbiri kapalı, yalıtılmış alanlarda yapılmadığından doğrudan hava şartlarının olumsuz etkilerine de açıktır. Ülkemizde kış koşullarının çok ağır yaşandığı bölgelerdeki tesislerimizde yaşanabilecek (donma, korozyon,vb.) dış ortam kaynaklı problemler yapılan tevsi, idame ve bakım yatırımları ile giderilmektedir.

Emniyet standartları

LPG dolum tesislerinde ve ürünlerimizde en önemli unsur güvenliğin ve emniyetin

sağlanmasıdır. Modern teknoloji ve değişen standartlar devamlı takip edilerek en kısa sürede tesislerimizdeki mevcut sistemlerin adaptasyonu sağlanmaktadır. Tüm ürünlerimizde ve tesislerimizde ulusal ve uluslararası standartları tam anlamıyla uygulamak ve bu standartları günlük çalışmaların bir parçası haline getirmek tüm çalışanlarımızın görevidir. Yapılacak en küçük bir hatanın geri dönülmeyecek sonuçlara yol açacağı her Aygaz çalışanı tarafından bilinmektedir. Bu anlamda LPG tesislerinde hiç hata yapma şansınız olmadığını düşünürsek ve yapacağınız en küçük hatanın bedelini insan hayatıyla ödeme riski olduğunu göz önünde bulundurulursa, emniyet tedbirlerine yüzde yüz uyulması zorunluluğunu görürüz.

Bütün tesislerimizde ISO 9000, OHSAS 18001 ve ISO 14001 yönetim sistemleri kullanılmaktadır. Dolum sürecinin her aşamasında doğal afetler başta olmak üzere karşılaşılabilecek gaz kaçağı, yan-

gın ve benzer kazalar için risk analizleri yapılmakta, gerekli önlemler alınmakta ve altyapılar oluşturulmaktadır.

Bunun dışında insan müdahalesini gerektirmeden otomatik olarak devreye girebilen yangın algılama ve söndürme sistemleri ilgili yönetmeliklere uygun şekilde kurulmuştur. Personelimiz konusunun uzmanı eğitmenler tarafından periyodik olarak eğitime tabi tutulup sürekli yapılan tatbikatlarla bu eğitimler desteklenmektedir.

Aygaz'ın emniyete verdiği önem tartışılmazdır. Her sene yatırım programına koyduğumuz ve programın önemli bir bölümünü teşkil eden emniyet ve güvenliğe yönelik yatırımlar, herhangi bir kesintiye uğramadan üst yönetimimiz tarafından onaylanmaktadır.

Aygaz kuruluşundan bu yana, tesislerinde ilgili yönetmelik ve standartların istediği değerlerin çok üzerinde





hesaplama yöntemleriyle, Türkiye’de aynı sektördeki şirketlerin sahip olduğu yangından korunma sistemlerin çok ötesinde sistemlerini oluşturulmuştur.

Yeni yürürlüğe giren Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik dikkate alınarak tüm tesis ve bunlara bağlı tüp depolama merkezlerinde gerekli yatırımlara başlanmıştır. En kısa sürede bitirilmesi planlanan yatırımlarla ilgili tesislerdeki yangın suyu, pompa ve diğer sistemlerle yönetmeliklerin istediği şartlar sağlanmış olacaktır. Alınan kararlar sonucu uzun bir zamandan beri, herhangi zorlayıcı bir standart veya yönetmelik olmadığı halde, tesislerimizde NFPA standartlarına göre dizayn edilmiş ithal yangın pompaları ve diğer ekipmanların kullanımına başlanılmıştır. Bunun gibi zamanında alınmış ileriye dönük yatırım kararları, bugünkü değişime uyum sağlamaktadır. Aygaz yine bir ilke imza atarak, 1980’li yılların sonunda uzay

teknolojisinin bir ürünü olan malzemeyi küre tanklarımızın ayaklarına kaplayarak minimum iki saat süreyle yangına dayanıklı hale gelmesini sağlamıştır. O yıllarda öncülüğünü yaptığımız bu uygulamalar daha yeni yeni standartlarda yer almaktadır.

Dünyada ve Avrupa’da LPG sektöründeki gelişmeleri yakında takip eden Aygaz, teknolojilerin bünyemize kazandırılması çalışmalarının yanı sıra teknolojinin geliştirilmesi çalışmalarına yıllardır büyük önem vermektedir. Bu kapsamda teknik grup içinde yürütülen Ar-Ge faaliyetleri ile çok önemli projeler geliştirmiştir. Tesislerimizde kullanılan teknolojiler anlamında sürekli kendimizi dünyadaki diğer örneklerle kıyaslıyor gerekirse dışarıdan know-how alıyoruz. Bununla birlikte dışarıdan aldığımız bilgi ya da teknolojileri mümkün olduğu kadar yurt içi kaynaklarla teknik yatırıma dönüştürmeye çalışıyoruz. Stoklama

tanklarımızın tamamı yerli ürettir. Bu tankların üzerinde kullanılan ekipmanlar Türkiye’den temin edilememesi halinde yurtdışından getirilmektedir.

Daha çok Ar-Ge

Mühendislik ve Yatırımlar Müdürlüğü’nün misyonlarından bir tanesi de Aygaz’ın ürününe ve üretimine değer katacak teknolojik yenilikler geliştirmektir. Ürün ve üretim süreci olarak ikiye ayrılacak başlıklara yönelik gerçekleştirilen yeni projelerle bir taraftan müşteri memnuniyeti ve sadakatini yükseltmek amaçlanmakta bir diğer taraftan da şirketin karlılığını ve kalitesini artıracak adımlar atılmaktadır. 2005 yılında kurulan Ar-Ge ekibi ile başlatılan bir seri projenin ilk meyvesi “Katki” projesidir. Otogaz’da Katkı uygulaması, Aygaz’ın kuruluşundan bu yana satışını gerçekleştirdiği ve ana faaliyetini teşkil eden LPG’nin doğrudan üzerinde gerçekleştirilen ilk farklılaştırma çalışmasıdır.

Aygaz yine bir ilke imza atarak, 1980'li yılların sonunda uzay teknolojisinin bir ürünü olan malzemeyi küre tanklarımızın ayaklarına kaplayarak minimum iki saat süreyle yangına dayanıklı hale gelmesini sağlamıştır. O yıllarda öncülüğünü yaptığımız bu uygulamalar daha yeni yeni standartlarda yer almaktadır.



Bu çalışma ayrıca dünya genelinde de otogazda katkı uygulamasının bu ölçekte lojistik alt yapıya sahip bir LPG şirketindeki en büyük örneğidir. Katkının üretiminden analizine, araç üzerindeki etkilerinin incelenmesinden LPG içerisine karıştırılmasına kadar olan tüm adımların planlaması şirket içindeki farklı birimlerin de desteği ile Ar-Ge ekibince gerçekleştirilerek “anahtar teslim” proje uygulaması gerçekleştirilmiştir. Doğrudan müşteri odaklı olan bu ve benzeri projelerle Aygaz’ı geleceğe taşıyacak değerlerin üretilmesinden Ar-Ge ekibi sorumludur.

Tüp dolum sürecine yönelik olarak gerçekleştirilen projeler ile ürünün müşteriye en üst kalitede sevk edilmesi ve operasyonel verimlilik sağlanmasına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu kapsamda 2006 yılında Ar-Ge ekibi ve Yarımca Terminal çalışanlarıyla başlatılan Ar-Ge çalışması ile kamera

ve bilgisayar teknolojisinin kullanıldığı “Otomatik Dolum ve Dolum Kontrol Sistemi” oluşturulmuştur. İki yıl süren geliştirme çalışmaları sonucunda Dünya LPG sektöründe bir ilk olan prototip oluşturularak hatasız ve insansız tüp dolumunun gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Ar-Ge çalışmaları TÜBİTAK tarafından da desteklenen proje Aygaz tarafından patentlenmiş ve tüm dolum tesislerine yaygınlaştırılarak Aygaz genelinde standardizasyon sağlanmıştır. Çalışma 2008 yılında Seul’de yapılan 21. Dünya LPG Kongresi’nde de sunulmuş ve katılımcılardan büyük ilgi görmüştür.

Tüplerin dolumu öncesinde ve sonrasında gerekli tüm kontrollerin otomatik olarak yapılmasına imkan veren sistemler tüm tesislerimize yaygınlaştırılmaktadır. Teknik olarak da sadece Türkiye’de değil dünyada lider konumda olan Aygaz ürün kalitesini arttırmak amacıyla yeni makine çalışmaları başlatmış olup bun-

lardan bazıları Boğaz Lastiği Sökme-Takma, Kamp Kapak Takma, Yeni Tip Ev Boya Kabini gibi çalışmalardır. Hepsi sektörde bir ilk olan bu sistemler ile ürünlerimizin yüksek hassasiyetle makinelerle %100 olarak kontrol edilmesi ve operasyonel verimlilik sağlanması hedeflenmektedir. Gerçekleştirilen Ar-Ge çalışmalarından uygun görülenler için patent başvurusu yapılarak şirketimize ait fikri hakların korunması da sağlanmaktadır. 2008 yılı içinde beş ulusal ve iki uluslararası patent başvurusu gerçekleştirmiştir.

Aygaz’ın LPG sektörü içinde ülkemizde ve dünyada teknolojik üstünlüğünü geliştirmesi amacıyla gerçekleştirilen tüm bu projeler, Ar-Ge ekibi liderliğinde Aygaz içerisindeki tüm ilgili birimlerin desteği ve ortak çalışması ile tamamlanır. Takım çalışmasının üst seviyede kullanıldığı bu projelerde Aygaz’ın teknolojik gelişimi ekip ruhu ile sağlanır.

Liderliğimizi sürdürmeye kararlıyız

Aygaz Tüplügaz Satış Direktörü
Özgür Asena Yıldırım sorularımızı yanıtladı.



Uzun yıllardan beri Aygaz'da görev yapıyorsunuz. Bize kariyerinizden bahsedebilir misiniz?

1993 yılından bu yana Aygaz'da çalışıyorum. Koç Grubu'ndan önce beş yıl çeşitli şirketlerde görev yapmışım. Aygaz'ın hemen hemen tüm bölgelerinde gerek tesis, gerekse satış ekiplerinde bulundum, yöneticilik yaptım. Sırasıyla Aygaz Genel Müdürlük'te İşletme Mühendisliği, Kırıkkale Tesis Müdürlüğü, Orta Anadolu Bölge Dökmegaz-Otogaz Satış Yöneticiliği, Çukurova Bölge Müdürlüğü, Trakya Bölge Müdürlüğü, İstanbul Bölge Müdürlüğü ve Marmara Bölge Müdürlüğü görevlerini takiben Şubat 2010 itibarıyla tekrar Genel Müdürlüğe dönerek Tüplügaz Satış Direktörlüğü görevini üstlendim. 17 senelik Aygaz hayatımın büyük bir bölümünde sahada bayilerimiz ile çalışma fırsatı buldum. Bundan sonraki dönemde de bayilerimizle birlikte işimizi, markamızı daha ileriye taşımak için beraberce çalışmayı hedefliyorum.

Aygaz'ın tüplügaz alanındaki faaliyetleri ve bayi sayısı hakkında genel bilgiler verebilir misiniz? Sahip olduğunuz ikmal ve depolama tesisleriyle lojistik imkanlardan bahsedebilir misiniz?

Türkiye'de tüpgazın jenerik markası olan Aygaz'ı yaklaşık yarım asırdır öne çıkaran

"Aygaz, bayileriyle beraber büyüyen, gelişen bir şirkettir. Elde edilen başarıda ortak çabanın rolü büyüktür."



en önemli özellikleri güvenilirliği ve yenilikçiliği olmuştur. Aygaz, kurulduğu günden bu yana LPG sektörünün genelinde ve tüm segmentlerinde pazar lideridir. 81 ilde, 900'den fazla ilçede 1.334 tüplügaz bayimiz var ve Aygaz tüpü her gün 100.bin'den fazla haneye giriyor.

Aygaz'ın 5 adet deniz terminali ve 7 adet dolum tesisi ile 4 adet LPG gemisi bulunuyor. Gemiler hariç toplam 170 bin m³ ile Türkiye'nin en büyük LPG depolama kapasitesine sahibiz. Yıllık dolum kapasitesi ise 1 milyon tondur. Türkiye'nin en büyük kara tankeri filosuna sahip olan Aygaz, yurt içi rafinelerinden ve dış piyasadan sağlanan LPG'yi, Aygaz dolum tesislerine boru hattı, deniz filosu ve kara tanker filosuyla ulaştırmaktadır. Burada depolanan LPG, tüketicilere tüplü, dökme ve otogaz olarak ülkenin her noktasında aynı kalitede sunulmaktadır.

Yaklaşık yarım asırdır faaliyette bulunmak ve güven unsurunun çok önemli olduğu bir sektörde yıllarca zirvede yer almak sizce Aygaz'ın en çok hangi karakteristik özellikleriyle açıklanabilir?

Köklü geçmişi, güçlü bayi yapısı, nitelikli iş gücü ve günün ilerisinde iş stratejileriyle Koç Topluluğu'ndan aldığı desteği

birleştiren Aygaz, müşteri memnuniyetine verdiği önem ve servis kalitesi ile bugünkü marka gücüne ulaşmıştır.

Gerek satış, gerekse pazarlama ekiplerimiz pazar liderliğini her yıl yeniden kazanılması gereken bir yarış gibi görmektedir. Hepimiz, bir önceki yıldaki performansımızı aşmak için çaba gösteriyoruz. Dolayısıyla Aygaz, yine Aygaz'la yarışmaktadır. Bu yüzden, Aygaz'ın yarım asırdır sürdürdüğü sektör liderliğini, pazar payını her yıl büyüterek koruyacağına inanıyorum.

Tüplügaz tüketicisinin ilk tercihi olmak, satışlarınızı ve pazar payınızı artırmak adına yaptığınız uygulamalardan genel hatlarıyla bahsedermisiniz? Bu kapsamda, 30 Aralık 2009'dan bu yana uyguladığınız Maximum Kart kampanyası ve kampanyanın gidişatı hakkında bilgi verir misiniz?

Bayi teşkilatımızın bilgi birikimini ve gücünü biliyoruz. Bayilerimiz buldukları bölgelerde tüketicileri çok iyi tanıyorlar ve onlarla uzun yıllara dayanan iyi bir ilişkiye sahipler. Biz de bayilerimizi gerek kampanyalar, gerekse teknolojik olanaklarla destekleyip rekabet avantajımızı artırmaya çalışmaktayız. Biliyorsunuz, tüketicilere siparişlerini en hızlı şekilde ulaştırabilmek adına Aygaz, Entegre

Sipariş Sistemi'ni (ESS) kullanmaktadır. Tüketicilerin verdikleri siparişler anlık olarak Aygaz bilgisayarlarına ve abone servis görevlilerinin elindeki mobil POS cihazlarına düşmekte ve böylece tüketicilere teslim zamanlaması minimuma indirilmektedir. Sistem sayesinde tüketiciler yakından takip edilerek, memnuniyet artırıcı müşteri aktiviteleri gerçekleştirilebilmektedir. Mobil POS'lar aracılığıyla kapıda kredi kartıyla da ödeme yapabilen tüketicilere dönemsel olarak çeşitli kredi kartı kampanyaları maddi değeri yüksek avantajlar sağlanmaktadır. Bu fırsatı ulusal çapta iki bankayla üye işyeri anlaşması yaparak sunan tek tüplügaz firması olarak pazara öncülük etmekteyiz. Bunların yanı sıra hizmet kalitesini artırmak amaçlı olarak servis ve sipariş görevlilerinin kıyafetlerine, kaliteli mağaza ve araç görünümüne yatırım yapılmaktadır. Aygaz Eğitim Otobüsü'nde, tüm yıl boyunca servis görevlilerine yönelik gerçekleştirilen "Mükemmel Hizmet ve Güvenlik Eğitimi" çalışmaları bulunmaktadır. Aynı zamanda 2009 yılından bu yana tüketicilere de, tüpgazın güvenli ve sorunsuz kullanımını konu alan bilgilendirme sunuşları gerçekleştirilmektedir.

Güvenliğin çok önemli olduğu tüplügaz sektöründe, biliyorsunuz öncüyüz ve



sürekli yenilikler yapmaktayız. Hologram kapak bunlara önemli bir örnektir... Bu kapak, 2005 yılında valfin tamamını kaplayan yapısı ve üzerindeki 6 mm'lik gri, parlak hologram şeridi ile önceki kapaklardan ayırt edilebilmektedir. Taklidinin mümkün olmaması sebebi ile hologram kapaklarla Aygaz tüpleri güvence altına alınmış, korsan tüplerin önüne geçilmiştir. Tüm ev tüplerine bilgi kartı eklenmiştir. Tüple birlikte kullanılan cihazlarla ilgili çeşitli kampanyalar ve diğer firmalarla ortak çalışmalar gerçekleştirilerek, sektörde güvenlik konsepti sahiplenilmiş ve tüketicilerin memnuniyet seviyesi yükseltilmiştir.

Marka bilinirliği ve gücünü sürekli iletişimlerle yüksek tutmayı amaçlamaktayız. Ulusal kampanyaların yanı sıra, yerel ihtiyaçlar baz alınarak yapılan projelerle pazar payına katkıda bulunmakta, yıl boyunca tüketici memnuniyetini artırmaya yönelik bölgesel iletişim ve promosyon çalışmalarını gerçekleştirilmektedir. Farklı müşteri grupları için Forklift Tüpü, tombul ticari tüp, göstergeli dedantör gibi farklı ürünler sunulmaktadır.

30 Aralık 2009 tarihinde başlayan ve 31 Mart 2010 tarihine kadar sürecek olan

Maximum kampanyasıyla, Maximum üyesi Aygaz bayilerinden Maximum kartlarını kullanarak ev tüpü alışverişi yapan tüketiciler tek ödemede 5 TL değerinde MaxiPuan kazanıyor veya üç taksitle ödeme imkanına sahip olmaktadır. İş Bankası işbirliğiyle gerçekleştirilen bu kampanyadan şimdiye kadar onbinlerce kişi faydalanmıştır. Maximum kartla gerçekleştirilen cironun ise kampanya döneminde yüzde 50'den fazla arttığı gözlemlenmiştir.

Yaptığımız bayi röportajlarında, Aygaz bayilerinin en çok vurguladıkları hususların başında bayi-şirket ilişkisi geliyor. Tüketici memnuniyeti kadar, bayi memnuniyetinin de büyük önem taşıdığı sektörde, bu bayi memnuniyetini hangi etkenlere bağlıyorsunuz?

Aygaz, bayileriyle beraber büyüyen, gelişen bir şirkettir. Elde edilen başarıda ortak çabanın rolü büyüktür. Bayi-şirket ilişkilerimizin yansımaları olarak tüketicilerin memnuniyeti de artmıştır. Satış temsilcilerinin bayilerle olan güçlü iletişimi, ilgisi, bayilerimizin memnuniyetinde önemli rol oynarken, Aygaz'ın kurumsal imajı, markanın güvenilirliği gibi tüketici açısından da çok önemli olan kriterler, bayilerimizde memnuniyet yaratmaktadır.

Özellikle doğal gazın yaygınlaşmasıyla birlikte tüplü gaz pazarında bir daralma gözleniyor. Bu süreç hakkındaki değerlendirmeleriniz nelerdir?

Doğalgaza geçiş itibarıyla elbette ki pazardaki her şirket gibi Aygaz da belli bir oranda kayıp yaşamaktadır. Tüpgaz kullanımını etkileyen tek faktör doğalgazın yaygınlaşması değildir. Vergi adaletsizliğinin çözülmesi halinde özellikle ısınmak için tüpgaz kullanmak durumunda olan kırsal kesimin adaletli bir sisteme kavuşturulacağına inanmaktayız.

Vergi adaletsizliği yüzünden Bitlis'te LPG ile pişen bir yemek, Etiler'de doğal gazla pişen bir yemekten daha pahalıya mal oluyor. Bunun ne kadar doğru olup olmadığının düşünülmesi lazımdır. Ancak tüpgaz temel ihtiyaç maddelerinden biri olduğu için kriz döneminde bir miktar etkilenmesine rağmen, konut kullanımında etki çok büyük olmamıştır.

Özelde tüplü gazın, genelde ise LPG'nin kullanım alanlarının yaygınlaştırılması konusunda sizce neler yapılabilir?

LPG ile çalışan palmye ve barbekü gibi cihazların yaygınlaştırılması LPG sektörünün tüplü segmentine olumlu katkı sağlayacaktır. Örneğin sigara yasağı ile birlikte açık hava mekanlarının ısıtılma ihtiyaçlarına göre palmye talebi artmış, bu da LPG tüketimine olumlu katkıda bulunmuştur. Genel anlamda, tüketimi cesaretlendiren ya da kısıtlayan asıl kıstas vergi düzenlemeleridir. Çevre dostu bir yakıt olan LPG kullanımı, gerek

"Öncelikli hedefimiz müşteri ve bayi memnuniyetini en üst düzeyde tutarak, tüplü gaz pazarındaki liderliğimizi korumaktır."

Avrupa'da gerekse dünyanın gelişmiş birçok ülkesinde devlet politikalarıyla desteklenmektedir. Otogaz, muadillerine kıyasla sera gazı emisyonlarının azaltılması yolunda önemli bir alternatiftir. Kokusuz LPG, ozona zarar veren diğer gazların yerine itici gaz olarak kullanılmaktadır. Kamu otoritesinin kararlılığıyla ve çevre bilincinin artmasıyla LPG'nin daha da yaygın kullanılacağını umuyoruz.

2005 yılında yürürlüğe giren LPG Piyasası Kanunu yaklaşık beş yıllık bir süreyi geride bıraktı. Bu süre zarfında, kanunun hedefleri olan disiplinli, şeffaf, rekabetçi bir piyasa yapısının oluşturulması hedefine sizce ne oranda ulaşılabildi? LPG piyasası mevzuatında eksik veya yanlış gördüğünüz hususlar var mı?

LPG Piyasası Kanunu ve EPDK ile sektö-

re gelen disiplinin sonuçlarını takdir ediyoruz. Denetimler artmıştır ve sonuçları da görülmektedir. Bu denetimlerin sürdürülmesi ve yaygınlaştırılması büyük önem taşımaktadır. Haksız rekabet koşullarının zamanla ortadan kalkmasıyla, LPG piyasası, kuşkusuz, çok daha çağdaş bir yapıya ulaşacaktır.

Bu olumlu değişimin diğer bazı alanlarda da devamının getirilmesi gerekmektedir. Özellikle tüpgaz sektörünün istenen piyasa koşullarına kavuşabilmesi için, yaşanan kanunsuzlukların azaltılması ve doğalgaza göre yaklaşık 30 kat daha fazla ödenen verginin de düşürülmesi gerekliliği pek çok kişi tarafından dile getirilmektedir. Şu anda uygulanan vergi seviyelerinin haksızlık yarattığı bir gerçektir ve bu haksızlığın doğurduğu olumsuz koşulları biz de, tüketiciler de

yaşamaya devam etmekteyiz. Özetle, uzun vadeli ve her etkinin düşünüldüğü bir enerji politikası içinde LPG sektörünün de değerlendirilmesinin önemine inanıyoruz.

Aygaz'ın kısa ve uzun vadede tüplü gaz segmentindeki hedefleri neler?

Öncelikli hedefimiz müşteri ve bayi memnuniyetini en üst düzeyde tutarak, tüplü gaz pazarındaki liderliğimizi korumaktır. Aygaz, enerji sektörünün önemli bir oyuncusu olmaya ve öncü atılımlarla sektöre yön vermeye devam etmeyi hedeflemektedir. Bu vesileyle, sektörümüzde liderliği sürdürme kararlılığımızı yineleyerek, başta Aygaz ailesinin değerli bayileri olmak üzere, sektörümüze emek veren herkese sevgi ve saygılarımı sunarım.



Aygaz kırsal alanda gücünü artırıyor

Anadolu'nun en güzel coğrafyalarından biri olan Ardahan'ın Göle ilçesindeki Aygaz bayii Sibel Atalay'ı ziyaret ettik.



> Sibel Atalay, Zihni Atalay

Aygaz Tüplügaz Saha Yöneticisi Ziya Bingöl ile Kars'tan Göle'ye doğru yola çıktığımızda saatler sabah dokuzu gösteriyordu. Aygaz Dünyası ekibi olarak amacımız Ardahan'ın bu şirin ilçesindeki Aygaz bayisini ziyaret etmek, aynı zamanda tali bayilik sisteminin nasıl işlediği hakkında bilgi edinmekti. Bir buçuk saatlik yol boyunca Anadolu'nun en güzel coğrafyalarından birine tanıklık ettik. Yemyeşil tepelerden çayirlara doğru akan derecikler; yolun biraz ilerisinde eski usül ahşap evleriyle şirin bir köy... Diğer tarafa döndüğümüzde ise alabildiğine uzayan bir orman yer alıyor. Derecikler orman sınırı boyunca akan bir çayla birleşiyor. Hasat mevsimi olması nedeniyle köylüler hummalı bir çalışma içindeler; uzakta bir biçerdöver, yer yer toplanmış balyalar ve alabildiğine yeşillik...

Göle'nin nüfusu merkezde 10 bin iken, ilçeye bağlı Köprülü Beldesi ve 53 köyüyle birlikte bu nüfus 40 bine ulaşıyor. İlçe ekonomisi hayvancılığa dayanıyor, nüfus genellikle hayvan besiciliği ve

“Biz artık Aygaz ile bütünleştik. 28 yıllık bir beraberliğimiz var. Kendimizi hizmete adadık.”



mandıracılığı ile uğraşiyor. Büyükbaş hayvancılığın yanı sıra başta kaz olmak üzere tavuk, hindi, ördek gibi kümes hayvanları da yetiştiriliyor. Ayrıca arpa, buğday, yulaf, patates ekiliyor.

28 yıllık beraberlik

Bayimiz Sibel Atalay karşılıyor bizi Göle'ye vardığımızda. Sibel Hanım'ın eşi Ogün Atalay'ın 1981'de kurduğu bayilik hızla gelişerek köylere yayılıyor. 2000 yılında Ogün Bey'in vefatından sonra Sibel Hanım, oğlu Zihni Atalay ile birlikte bayiliği devralıyor ve bugüne kadar başarıyla yürütüyor. Müşteriyle bir aile gibi olduklarını söylüyor Sibel Atalay; “Biz artık Aygaz ile bütünleştik.

28 yıllık bir beraberliğimiz var. Kendimizi hizmete adadık” diyor. Atalay “Dört kişilik bir ekibiz. Göle küçük bir yer olduğu için herkesi yakından tanıyoruz. Müşterilerimizle aramızda güçlü bir iletişim var. Uzun süreden beri tali bayilerimiz vasıtasıyla köylere de hizmet götürüyoruz. 11 köyde tali bayimiz bulunuyor” diye devam ediyor. Kırsal bayi yapılanmasının kuvvetli olduğu bu bölge Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü Erzurum Tüplügaz Satış Yöneticiliği'ne bağlı. Tüplügaz Satış Yöneticisi Murat Çelik ve ekibi bölgeyi sürekli tarıyor, bayileri ziyaret ediyorlar. Hedef, bölgedeki Aygaz yapılanmasını sağlamlaştırmak, geliştirmek ve satışları artırmak.

Göle'den sorumlu Tüplügaz Saha Yöneticisi Ziya Bingöl toplam 28 bayiden sorumlu. Sorumluluk bölgesi kuzeyde Ardahan'dan başlıyor, güneyde Ağrı'ya kadar uzanıyor. Bingöl, Doğu'nun zor şartları içerisinde Aygaz'ın hizmet kalitesinden ödün vermeden müşterilere sunulması amacıyla sürekli seyahat ediyor, bayilerin her türlü sorunuyla yakından ilgilenmeye gayret gösteriyor.

Doğu Anadolu'da nüfusun % 60'ının belde ve köylerde yaşadığına dikkat çeken Ziya Bingöl bölgede tali bayilik sisteminin uzun yıllardan beri oturmuş olduğunu belirtiyor. Kırsal alanda daha fazla rekabetçi olmak hedefiyle tali





bayilerin olmadığı köy ve kasabalarda yapılanmanın devam ettiğini sözlerine ekleyen Bingöl, “Kırsal kesimin payının yüksekliği satışlarımıza da yansımaktadır. Kırsal kesim satışlarının önemi gelecekte daha da artacak. Dolayısıyla köy ve kasabalardaki yapılanmamızla ilgili çalışmalarımıza devam edeceğiz” diyor.

Köprülü'ye yolculuk

Yanımıza Göle bayisinin 22 yaşındaki oğlu Zihni Atalay'ı da alarak Köprülü tali bayilerimizden Özyıldırım Ticaret'i ziyaret etmek üzere yola koyuluyoruz. Yol boyunca koyu bir sohbete dalıyoruz. Zihni Atalay küçüklüğünden beri Aygaz'la büyümüş. Bölgeyi ve bölge insanını yakından tanıdığını ve Aygaz'ı en iyi şekilde temsil etmek için büyük bir gayret ve özveriyle çalıştıklarını dile getiriyor. Tali bayilerle iletişimi kendisinin sağladığını, Aygaz'ın köylerde de tercih edilen marka olduğunu anlatıyor bize.

Köprülü'ye varmadan önce Samandıken köyünden ve köyün yaylasından geçiyoruz. Köylerde kışın büyük tüplerin, yazın da piknik tüplerinin tercih edildiğini öğreniyoruz. Yolda kah bir kaz ailesine kah bir sığır sürüsüne yol vermek için arada sırada yavaşlamamız gerekiyor. Köylüler ekini kaldırmaya hararetle devam ediyor geçtiğimiz her yerde.

Köprülü'de bizi Aygaz Tali Bayii Kazım Özyıldırım karşıyor. Önce Köprülü'yü soruyoruz kendisine. Nüfusun 210-220

hane olduğunu, mahalleleriyle birlikte 800 haneye ulaştığını öğreniyoruz. Köprülü ve civar köylerden 1.100 hanenin göçtüğünü, nüfusun neredeyse yarı yarıya azaldığını, ama her sene Nisan ayıyla birlikte çoğu hemşerinin geri gelip yaylaya çıktığını ve yazı yaylada geçirdiğini anlatıyor. Söz Aygaz'a gelince, “Bizim buralarda herkes Aygaz alıyor” diyor Kazım Bey gururla. “Haftada iki kez Zihni Bey bize servise geliyor” diye ekliyor. Kışın soğuktan herkesin evlerine çekildiğini, satışların azaldığını, Nisan ayıyla birlikte ticaretin canlanmaya başladığını anlatıyor. Bunun tüpgaz satışlarına da yansıdığını belirtiyor. Köprülü'de her cumartesi köy meydanında alışveriş ve hayvan pazarı kurulduğunu anlatan Kazım Özyıldırım, “Belde cumartesileri alışveriş için gelen insanlarla dolup taşıyor. Bu da satışlarımızı etkiliyor” diyor.

Bölgenin kışları dillere destan... Hava kasım ayında soğumaya başlıyor ve kış boyunca kar bir-iki metre boyunda oluyor. Göle'nin köyleriyle yolları kapatabiliyor. Yaz mevsimi ise kısa sürüyor. Zihni Atalay bu yazın son derece yağmurlu geçtiğini, yazdan pek bir şey anlamadıklarını anlatıyor.

Kazım Bey ve köylülerle helalleştikten sonra Köprülü'den ayrılarak Dede-kılıcı köyü üzerinden Göle'ye doğru yola koyuluyoruz. Aygaz'ın kalbinin Anadolu'nun her köşesinde attığını görmenin mutluluğunu yaşıyoruz.



*Köprülü Aygaz Tali Bayii Kazım Özyıldırım:
“Bizim buralarda herkes Aygaz alıyor.”*

Aygaz gemi filosuna tam not

Beyaz listeye giren Türk gemilerinin uluslararası sulardaki saygınlığı artıyor. Yapılan denetimlerde Aygaz gemileri de gurur verici sonuçlar elde etti.

Uluslararası sefer yapan gemilerin seyir, can, mal emniyeti ve deniz kirliliğinin önlenmesine yönelik uluslararası sözleşmelere uygunluğunu denetlemek üzere gemilerin gittiği yabancı ülke limanlarında liman devleti kontrolü gerçekleştiriliyor. Türk bayraklı gemilerin yurtdışında liman devleti denetimlerinde performanslarının artırılması ve tutulmalarının önlenmesi, bayrak devleti uygulamalarında öncelikli hedef olarak belirlendi.

Türk limanlarından yurtdışına çıkış yapan Türk Bayraklı gemiler 'Ön Sörvey', yurtdışındaki limanlarda tutulmaları halinde ise ilk Türk limanında 'Program Dışı İleri Sörvey' uygulamalarına tabi tutuldular. Diğer taraftan Türk limanlarında yapılan 'Ön Sörvey' denetimlerine tabi olacak gemilerin belirlenmesi için bu sene Eylül ayı itibarıyla Elektronik Hedefleme Sistemi kurularak tüm gemilerin izlenebilirliği sağlandı. Risk derecelerine göre belirlenen bu gemiler ve armatörleri merccek altına alındı. Geçmiş performansı iyi olan gemilere ise denetim yapılmayarak, gerekli olmayan beklentilerin önüne geçildi.

Aygaz filo gemilerinin tamamının geçmiş performansları değerlendirilerek en düşük risk kategorisinde oldukları tespit ve teyid edildi. Aygaz filusunun gurur verici sonuçları Denizcilik Müsteşarlığı tarafından 2007 yılında Aygaz'a gönderilen teşekkür mektubuyla da raporlanmıştır.



Elektronik Hedefleme Sistemi

Elektronik Hedefleme Sistemi'nin oluşturulmasının amacı, uluslararası sular ve Türk karasularında seyreden Türk bayraklı gemilerin risk derecelerini belirlemek, denetlenecek gemileri belirlerken de öncelikli olarak en yüksek risk taşıyan gemileri seçmek. Bu aynı zamanda kaliteli, kurumsal işletme yapan armatörlerin ödüllendirilmesi anlamına da geliyor. Uluslararası denizcilik regülasyonları paralelinde işletmenin tüm faaliyetlerini içeren konular üzerine derinlemesine araştırma ve inceleme yapılarak, bu kriterler çerçevesinde

puanlama yapılıyor. Buna göre gemilerin Paris MoU (Paris Memorandumu) limanlarında geçirdikleri denetleme sonuçları (port state control), bayrak devletine ait denetleme sonuçları (flag state control) ve klas kayıtları (klas kuruluşu tarafından tabi tutuldukları bütün survey ve audit raporları) değerlendiriliyor. Sektörde her yıl Paris MoU sekreterliği tarafından beyaz, gri ve kara listeler yayınlanıyor. Türkiye, ilk defa bu yıl beyaz listeye girerken, Türk gemilerinin performans artışında Denizcilik Müsteşarlığı'na gemi/deniz deneyimi olan personelin alınması büyük rol oynadı.

İnsan Kaynakları: Lider Geliştirme Programı

Sürekli gelişimi hedefleyen Koç Topluluğu, Lider Geliştirme Programları ile geleceğe hazırlanıyor. Programa katılan Aygazlı yöneticiler deneyimlerini Aygaz Dünyası'na anlattı.



Koç Topluluğu liderlerin gelişimin itici gücü olduğuna ilişkin inançla yıllardır birçok eğitim düzenliyor. Etkili liderlik için dış dünyada olup bitenleri doğru bir şekilde analiz etmek gerekiyor. Artan rekabet, değişen pazar ve müşteriler, yeni yasal düzenlemeler, şirket değerini artırmayı sürdürmek, yetenekli çalışanları şirkete çekmek ve elde tutmak gibi faktörler liderlerin kendilerini sürekli geliştirmesini zorunlu kılıyor.

Bu doğrultuda Koç Topluluğu ve Aygaz ortak değer yaratılmasına büyük önem veriyor. Sürekli gelişimi hedefleyen stratejilerle liderlik süreçlerini eşgüdümlü kılabilmek ve liderlik gelişim araçlarını tek bir çatı altında toplamak hedefleriyle Koç Topluluğu Lider Geliştirme Programı bir süre önce devreye alındı. Topluluk bünyesindeki başarılı yöneticileri önceden tespit etmek amacıyla Potansiyel Değerlendirme Süreci uygulanıyor. 360 derece Yetkinlik Değerlendirmesi ve Performans Değerlendirme sonuçları doğrultusunda potansiyel havuzuna alınan adaylar Lider Geliştirme Programları ile geleceğe hazırlanıyorlar. Koç Topluluğu Lider Geliştirme Programı kapsamında Lider ve Strateji, Lider ve İnsan, Lider ve İş, Lider ve Etkin Performans eğitimleri veriliyor. Alanında uzman kişiler tarafından verilen bu eğitimlere Aygaz'ın yöneticileri de katılıyor.

Lider ve strateji

Strateji, değişim ve diğer önemli iş konuları üzerine odaklanan Lider ve Strateji Programı, yöneticilere başarılı bir yönetim için gerekli olan bütünsel iş bilgisini

kazandırmayı hedefliyor. Strateji ve Lider Programı'na katılan **Aygaz LPG Temin Müdürü Ayşe Abamor Bilgin**, programın sunduğu içeriğin küresel değerleri yansıttığını ifade ediyor. Aygaz ailesiyle ilk tanıştığı 1998 yılından beri hem Aygaz'ın hem de görev yaptığı bölümün dünyadaki ve Türkiye'deki değişimi önceden hissederek sürekli geliştiğini belirten Bilgin, şunları söyledi: "Lojistik becerilerimizi dünya standartlarının üzerine çıkararak bir yandan temin diğer yandan optimum ikmal boyutlarında önemli oyuncuların biri haline geldik. Miktar, zaman ve yer arasındaki ilişkiyi karlılığa çevirmek şeklinde özetlenebilecek işimiz, büyüklüğü, dinamizmi, risk, tehdit ve fırsatların sürekli değişmesi gibi nedenlerle son derece heyecanlı. Doğal olarak kendimizi daima dinamik tutarak bilgilerimizi güncelleyip, tazelemeye gayret ediyoruz.

Strateji ve Lider Programı'na katılmak benim için çok yararlı oldu. Programın öncelikli faydası sadece işim için spesifik değil, hızla değişen küresel denge ve değerleri anlamak için gereken genel çerçeveyi de sunması oldu. Stratejik Pazarlama, Proje Yönetimi, Makro Ekonomi, Stratejik Finans, Değişim Yönetimi, Tedarik Zinciri Yönetimi ve İş Planı gibi pek çok farklı konuda, oldukça tecrübeli hocalarımızdan güncel bilgi edinme fırsatı bulduk. Koç Grubu'nun pek çok farklı şirketinde ve farklı fonksiyonlarda çalışan arkadaşlarımızla böyle bir programda bir araya gelerek deneyimlerimizi paylaşmak çok güzeldi. Daha da heyecanlı ise



Aygaz LPG Temin Müdürü Ayşe Abamor

Bilgin: Üsküdar Amerikan Lisesi'nin ardından Marmara Üniversitesi Almanca İşletme'yi bitirdi. Yüksek lisansını Boğaziçi Üniversitesi'nde Executive MBA Programı'nı tamamlayarak yaptı. 1998'de LPG temin bölümünde Yetiştirme Elemanı olarak katıldığı Bilgin'in Aygaz ailesindeki ilk yıllarında planlama ve operasyonel kısımda yoğunlaşan sorumlulukları zamanla ticari ve yönetsel süreçlere taşındı. Halen Aygaz LPG Temin Müdürü olarak görev yapıyor.



Rauf Akbaba: 1965 yılında Ankara'da doğdu. ODTÜ Makine Mühendisliği'nden yüksek mühendis derecesiyle mezun oldu. Askerlik öncesi Aselsan'da Kalite Güvence Mühendisi olarak iş hayatına atıldı. 1991 yılında göreve başladığı Mogaz'da İşletme Mühendisi olarak LPG sektörüyle tanıştı. O yıldan beri Mogaz ve Aygaz'da çeşitli pozisyonlarda çalıştı. Halen Yarımca Terminal Müdürü olarak görev yapıyor.



Devrim Çubukçu: Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans, George Mason Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde yüksek lisans eğitimi aldı. Türkiye'de BRT Radyo ve Televizyonu, TRT, Kanal D, Select BDDP Reklam ve Zarakol PR gibi firmalarda çeşitli sorumluluklar üstlendi. Amerika'da ise The Advance Group'da Müşteri İlişkileri Uzmanı, ABD Dışişleri Bakanlığı Uluslararası Yayınlar Dairesi'nde Uluslararası Yayıncı ve HasNa Vakfı'nda Başkan Danışmanı olarak görev yaptı. 2008 sonbaharında Kurumsal İletişim Müdürü olarak Aygaz ailesine katıldı.

bu paylaşımı Koç Topluluğu için yeni iş projeleri geliştirmek için devam ettirecek olmamız. Programdan aldığımız eğitim, yaratıcılığımız, birikimlerimiz ve paralelinde önümüzdeki aylarda devam edecek proje çalışmalarımız benim için bu programın en güzel tarafı.”

Lider ve insan

Kendini ve başkalarını tanıma, etkileyici iletişim kurma, ortak bir dil yakalama gibi yaklaşımlarla insan ve davranışı üzerine odaklanan program, yöneticilere yaşamlarının her aşamasında yardımcı olacak beceriler kazandırmayı hedefliyor.

Lider ve İnsan eğitimine katılan

Aygaz Yarımca Terminal Müdürü Rauf Akbaba'nın, eğitimle ilgili görüşleri şöyle: “6-18 Temmuz tarihleri arasında, grubumuzun diğer şirketlerinden gelen yönetici düzeyindeki arkadaşlarla beraber toplam 13 kişilik bir sınıfla Lider ve İnsan eğitim modülüne katıldım. Temel iletişim modülleri üzerine inşa edilen program içeriği, kendini ve başkalarını tanıma, etkili ve etkileyici iletişim kurma gibi temalarla insan üzerine odaklanıyor. Müzakere, liderlik ve koçluk eğitimleriyle de iş yaşamının her parçasına yardımcı olacak becerilerin oluşmasını destekliyor. Kişisel olarak en çok yararlandığım bölümler ise, Çok Boyutlu Liderlik ve Sosyal Stiller başlıkları altında, beraber çalışılan insanların mevcut kişilik yapısı ve deneyimlerinin işe olabilecek etkilerinin neler olduğunu

görmek, bu farklılıklara göre yönetim ve iletişim tarzını şekillendirebilmektir. Koç Üniversitesi İstinye Kampüsü'nde katıldığımız eğitimde, en çok etkilendiğim husus, eğitimin verimli ve başarılı olabilmesi için her şeyin mükemmel derecesinde önceden düşünülmüş ve organize edilmiş olmasıydı.”

Lider ve iş

Lider ve İş Programı hem insana hem de işe dair iki farklı modülü bünyesinde barındırıyor. Kendini ve diğerlerini tanıma ve bu doğrultuda bir takım sinerjisi oluşturma üzerine odaklanan Sosyal Stiller modülünden sonra, bir şirket yönetme ve karşılaşılacak olası süreçleri yaşama olanağı tanıyan Yönetim Simülasyonu devreye giriyor. Ardından da farkı simülasyon ve uygulamalar içeren Takip Çalıştayı ile öğrenilen beceriler pekiştirilerek program tamamlanıyor.

Lider ve etkin performans

Bu program çalışanlarının yeteneklerinden, bilgisinden ve enerjisinden daha fazla istifade etmek isteyen ve bu şekilde ortak hedeflere ulaşmayı amaçlayan yöneticiler için tasarlanmış bir çalıştay. 26-27 Mayıs tarihlerinde düzenlenen iki günlük Lider ve Etkin Performans eğitimine katılan **Aygaz Kurumsal İletişim Müdürü Devrim Çubukçu,** programın pek çok yararı olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: “Çalışanların yeteneklerinden, bilgisinden ve enerjisinden

daha fazla istifade etmeyi öngören Koç Holding Performans Yönetimi'ni etkin bir şekilde nasıl kullanabileceğimi öğrenmeye çalıştım. Hedeflerin belirlenmesi, izlenmesi ve değerlendirilmesi için örnek senaryolar üzerinde uygulamalı eğitimde, hem şirketin hem de çalışanların kariyer hedeflerine en sağlıklı şekilde ulaşabilmeleri için çeşitli yaklaşımlar üzerinde duruldu. Gelişim odaklı, karşılıklı anlayışı ve somut hedeflerle nesnel bir değerlendirmeyi temel alan bu eğitimin etkin performans yönetimine katkı sağlayacağını öğrendim.”

Katıldığım eğitim Lider Geliştirme Programı'nın bölümlerinden yalnızca biri... Performans yönetimi iş dünyamızda yeni yeni gelişmekte olan bir kavram olmasına rağmen, Koç Grubu'ndaki uygulamanın, içerik açısından yurtdışındaki örneklerini aratmayacak kadar detaylı ve zengin olduğunu söylemeliyim. Her alanda olduğu gibi performans yönetiminin hem şirketlere hem de çalışanlara faydası yöneticilerin sisteme inançları ve sistemi kullanmalarıyla doğru orantılı olarak değişiyor gibi görünüyor. Gerek Koç Holding gerekse şirketler bazında insan kaynakları bölümlerimizin bu konudaki samimi çabalarından etkilendim. Başlı başına bir lider geliştirme programının olması, grubumuzun kurumsallaşma ve liderlerini kendi içinden seçme çabasının insan kaynakları yönetimimize ayrıca değer kattığına inanıyorum.”

Diyabetik Çocuklar Kampı: Ralli sürprizi

Altı yıldır Aygaz'ın desteğiyle düzenlenen Diyabetik Çocuklar Kampı'nın 17'ncisi gerçekleştirildi. Kampa katılan çocuklar bu yıl ralli sporuyla tanıştı.



Çocukların diyabetle yaşamayı öğrenmeleri amacıyla Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği (CADD) tarafından Aygaz'ın desteğiyle düzenlenen 17. Diyabetik Çocuklar Kampı, 13-19 Temmuz tarihleri arasında gerçekleştirildi. İstanbul Üniversitesi Çocuk Sağlığı Enstitüsü ve İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi Büyüme-Gelişme ve Pediatrik Endokrinoloji Bilim Dalı'nın da destek verdiği kamp, İstanbul Üniversitesi Enez Sosyal Tesisleri'nde yapıldı. 6 yıldır Aygaz tarafından desteklenen kampa katılan çocuklar bu yıl da bir yandan diyabetle sağlıklı bir yaşam sürdürmek konusunda eğitim alırken bir yandan da çeşitli

sportif aktivitelere katılarak eğlendiler ve Aygaz'ın onlara sürprizi olan 'ralli sporu' ile tanışma fırsatı yakaladılar.

Türkiye Ralli Şampiyonası'nda iki yıldır Aygaz sponsorluğunda yarışan ralli pilotu Roya Angejheidari, bu yıl kampa katılarak iki gününü çocuklarla geçirdi. Aygaz'ın bu sürpriziyle çocukların keyifli anlar yaşadığı kampta Angejheidari, çocuklara trafik ve ralli konusunda eğitim verdi, ralli sporunun nasıl yapıldığını, bu sporu yaparken dikkat edilmesi gereken konuları çeşitli film ve fotoğraflarla anlattı. Türkiye ve Avrupa'da yapılan yarışlardan örnekler göstererek yarışlarda yaşadığı tecrübeleri çocuklarla paylaşan Angejheidari, çocukların bu konuda merak ettiği soruları eğitici ve eğlenceli bir şekilde cevaplayarak, kampta aracıyla gösteri yaptı. Kura ile seçilen 10 çocuğu aracına alarak kısa bir parkurda gösterisi yapan Angejheidari, çocukların ralli deneyimi yaşamalarını sağladı.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da bir hafta süren kamp bir festival havasında sona erdi. Kampın sonunda düzenlenen özel gecede çocuklar dans, müzik, koro ve tiyatro gösterileri yaparak hünelerini sergiledi. "Çocuklar diyabetle yaşamayı öğrendi" Her yıl temmuz ayında düzenlenen ve

Kamp süresi iki haftaya çıkarılsa...

14 yaşındayım, 4 yıllık diyabetliyim, kampa İstanbul'dan katıldım. Çok zevkli geçiyor. İlk kamp dönüşü evde ağlamıştım. Çünkü burada kendimiz gibi arkadaşlar ediniyoruz, birlikte iğne olma hissi çok güzel bir his. İnsanı motive ediyor, tek başına olmadığını düşünüyorsun. Senin gibi diyabetli başka çocukların olması insana güç veriyor. Kampta yapılan, eğitimler, sportif aktiviteler bize çok iyi geliyor ama bir hafta bizim için çok kısa bir süre, en azından 15 güne çıkarılmalı. Aygaz'dan ricamız kampın süresinin uzatılması konusunda yardımcı olması. Herkes kampa tekrar gelmek istiyor ama kapasite olmadığı için yeni diyabetlilerin gelmesine öncelik veriliyor.

İlkin Sansoy



8-18 yaş arasındaki diyabetik çocukların ücretsiz olarak katıldığı kamp, çocuklara diyabetli olarak mutlu yaşamının eğitimini vermek, onların yaşam kalitesini yükseltmek, aralarındaki dayanışmayı geliştirmek, özgüvenlerini kazandırmak ve eğlendirirken eğitmek amacıyla düzenleniyor. Türkiye'de yapılan diyabetik çocuklarla ilgili ilk kamplardan olan ve çok sayıda başvuruya rağmen kapasite sınırı nedeniyle belli sayıda çocuğun katılabildiği 17. Diyabetik Çocuklar Kampı'na bu yıl da yaklaşık 120 çocuk katıldı.

Yüzme, futbol, masa tenisi, el sanatları, voleybol, basketbol, folklor ve dans gibi aktivitelerin yapıldığı kampta çocuklara uzman doktorlar, diyetisyenler, spor eğitmenleri, psikiyatrist ve psikologlar çocuklara aileleri olmadan diyabetle yaşama yöntemleri hakkında bilgi veriyor. Çocuklar, hipo ve hiperglisemi nedenleri, klinik bulguları, alınacak önlemler, kan ve idrarda glukoz keton bakılması, insülin tipleri, etki özellikleri, enjeksiyon teknikleri, spor ve egzersiz yapma alışkanlığı, spor yaparken dikkat edilmesi gerekenler, diyabette beslenme düzeni,

diyabetin komplikasyonları ve bunlardan kaçınmanın yolları hakkında bilgilendiriliyor. Diyabetin takip kriterleri ve izlemenin önemi konusunda uygulamalı ve teorik bilgilendirme de yapılan kampta çocuklar psikososyal yönden de eğitiliyor.

Türkiye'de 20 bin diyabetli çocuk var Türkiye'de 18 yaş altı 20 bin civarında diyabetli çocuğun bulunduğunu ve her yıl yaklaşık 600-1000 yeni diyabetli çocuğun bu gruba katıldığını söyleyen Kamp Müdürü Prof. Dr. Rüveyde Bundak, kampın amacının çocuklara aynı durumda olan daha pek çok arkadaşları olduğunu göstermek, özgüven kazanmalarını sağlamak ve diyabet konusunda çocukları eğitmek olduğunu belirtti ve "Kimi çocuklar hastalığını yanlış anlaşılacak için arkadaşlarından saklıyor ve içine kapanıyor" dedi. Yaşlarından beklenmeyecek ölçüde olgun davranmak durumunda kalan diyabetik çocukların üzerlerindeki psikolojik baskının büyüklüğüne işaret eden Bundak, 1994 yılında kurulan Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği'nin bu nedenle özellikle Tip 1 Diyabet olarak adlandırılan çocuk diyabetiyle ilgili çalış-

Diyabetik çocukların ücretsiz olarak katıldığı kamp, çocuklara diyabetli olarak mutlu yaşamının eğitimini vermek, onların yaşam kalitesini yükseltmek, aralarındaki dayanışmayı geliştirmek, özgüvenlerini kazandırmak ve eğlendirirken eğitmek amacıyla düzenleniyor.

Diyabet olduğumuzu gizlememeliyiz

Müzik öğretmeniyim, 23 yaşındayım ve 13 yıldır diyabetliyim. Bu sene Enez kampına ilk kez katılıyorum. Bu kampa gönüllü abla olarak katıldım. Burada çok büyük bir düzen var. Diyabetliler genellikle diyabet olduğunu gizlerler ama ben her zaman açık oldum. Kamptaki çocuklara diyabetli olduklarını yakınlarına, çevrelerine söylemeleri gerektiğini söylüyorum. Çünkü hastalandığınızda yanınızdaki kişinin diyabetli olduğunuzu bilmesi, nasıl yardım edeceği konusunda bilgili olması gerekiyor. Diyabetli olunca yeme biçimimizi hayat tarzımızı düzenliyoruz, kendimize dikkat edersek diyabetli olmayanlardan daha uzun yaşama şansımız var.

Deniz Ayan





Kamp Başkanı
Prof. Dr. Rüyeyde Bundak:
Aygaz'ın 2004 yılından bu yana verdiği destek sayesinde sıkıntıları aştık bu nedenle Aygaz'a minnettarız.

Diyabetle yaşamayı öğrendim

13 yaşındayım, 1.5 yıl önce diyabet olduğumu öğrendim. Bu kampta çok fazla sportif faaliyet olması hoşuma gidiyor ve çok eğleniyorum. Kampa geldikten sonra diyabetli yaşamayı, kendi kendime şeker ölçmeyi, insülin almayı öğrendim. Artık evde şekerim düştüğünde onu dengede tutabiliyorum, insülin ünitesini



kendim ayarlayabiliyorum. Burada yeni arkadaşlar ediniyoruz, kamp bitince o arkadaşlarla görüşmeyi sürdürüyoruz.

Sosyal etkinliklere katılıyoruz.
Atahan Aslantaş

Kendi başımıza mücadele etmeyi öğreniyoruz

14 yaşındayım. Kampa İstanbul Zeytinburnu'ndan katılıyorum. Diyabet konusunda daha fazla bilgi sahibi olmak ve diyabetle yaşamak için geldiğim bu kampta bunu öğrendim. Kendi insülinimizi kendimiz yapabiliyoruz, diyabetle normal hayatımızda kendi başımıza mücadele etmeyi öğreniyoruz. Burada yeni arkadaşlar ediniyoruz. Benim gibi diyabeti olan her çocuk buraya gelebilmeli çünkü burada çok şey öğreniyoruz.

Yaren Kamit



malara odaklandığını vurguladı. Diyabetik çocukların her gün 4-5 kez insülin enjeksiyonu yapması, günlük beslenme ve aktivasyona göre değişen insülin ihtiyacını saptaması gerektiğini vurgulayan Prof. Bundak, "Hayat boyu süren bu zor hastalıkla mücadelelerini Diyabetik Çocuklar Kampı gibi projelerimizle kolaylaştırmaya ve onlara diyabetle baş edebilmeleri için gerekli bilgi ve motivasyonu vermeye çalışıyoruz. Ancak diyabetik çocuklarımızın içinde yaşadıkları toplumun da bu konu hakkında bilinçlendirilmesi gerekiyor" diye konuştu.

Kamp sayısı artırılmalı

Aynı zamanda İstanbul Çocuk Sağlığı Enstitüsü Müdürü olan ve İstanbul Tıp Fakültesi Pediatrik Endokrinoloji Bilim Dalı'nda öğretim üyeliği yapan Prof. Dr. Rüyeyde Bundak, Türkiye'de diyabetik çocuklara yönelik ilk kampı düzenleyenlerden biri. İlk kampı Antalya'da bir tatil köyünde yaptıklarını söyleyen Bundak, her yıl kampa başvuran çocuk sayısının arttığını dile getirdi. "Bu yıl kampa 92 tane 18 yaş altı çocuk katıldı. Daha önce kampa gelen ve burada edindiği tecrübelerini kardeşleriyle gönüllü olarak paylaşmak isteyen 18 yaş üstü gençlerle bu sayı yaklaşık 120'ye çıktı. Yeni diyabet olmuş çocuklara öncelik veriyoruz. Bu sene kampa 15 çocuk Düzce'den geldi. Kayseri'den, Adana'dan gelenler var. Ancak İstanbullu çocuklar ağırlıklı" dedi. Türkiye genelinde Ege'de, Akdeniz'de Kayseri'de de bu tarz kampların yapıldığına fakat oralarda da kapasite nedeniyle

sınırlı sayıda çocuğun kampa alınabildiğine dikkat çeken Prof. Bundak, diyabetin sosyal bir hastalık olması nedeniyle ailelerin de çocuklar gibi eğitilmesi gerektiğini vurguladı. Bunun için de kamplara ihtiyaç olduğunu söyleyerek kendilerinin bu konuda da çalışmalarını olduğunu ifade etti.

Aygaz sayesinde kampa katılan çocuk sayısı arttı

Sabit ve sürekli bir kamp yerinin olmaması nedeniyle sıkıntı yaşadıklarını ifade eden Prof. Bundak, sabit ve sürekli bir kamp yeri olduğu takdirde bu kampın Türkiye'deki tüm diyabetik çocuklara hizmet edeceğini, bu kamp yerinin bu konuda kamp yapan herkesin hizmetine sunulabileceğini, hafta sonları ailelerin de burada eğitilebileceğini düşünüyor. İlk başlarda kampa maddi destek bulmak konusunda da sıkıntılarının olduğunu vurgulayan Bundak, Aygaz'ın 2004 yılından bu yana verdiği destek sayesinde bu sıkıntıları aştıklarını ve bu nedenle Aygaz'a minnettar olduklarını söylüyor. "2004 yılında Aygaz bize sponsor oldu. Şu an kampın tüm masraflarını Aygaz karşılıyor. Kampta görev alan tüm sağlık ekibi ve görevliler burada gönüllü olarak çalışıyoruz. Ancak konaklama ücreti, giyecek, yiyecek, içecek, sağlık giderlerimiz var. Bütün bunları Aygaz karşılıyor. Bazı ilaç firmaları, ilaçlarımızı karşılıyor. Eskiden enerjimizi para bulmaya harcarken bugün çocuklar için daha iyi şeyler yapmaya harcıyoruz" diyerek Aygaz'ın desteğinin önemine bir kez daha dikkat çekiyor.



Altı yıldır kampta ağabeylik yapıyorum

Gazi Üniversitesi'nde okuyorum, 27 yaşındayım, 10 yıldır diyabetim. Kampta 6 yıldır çocuklara ağabeylik yapıyorum. Bu kamp diyabetle yaşamayı öğrenmek için çok faydalı. Kampa katılan çocuklar dışarıda kendilerini daha rahat ifade ediyorlar. Şeker düzeylerini daha iyi ayarlayabiliyorlar. Bizim gibi ağabeyler ve ablalar da kamptaki çocuklara önderlik ediyorlar. Geçmiş tecrübelerimizi onlara aktarıyoruz. Bizi örnek almaları çok hoşumuza gidiyor. Bundan sonra da kamplara gelerek çocuklara yardımcı olmak istiyorum. Son yıllarda diyabetli sayısı arttığı için bu tarz kampların sayısının çoğalması gerekiyor. Çocuklar diyabetle ilk tanıştıkları zaman bu tarz kamplara başvursunlar. Çünkü bu kamplar diyabetle günlük hayatlarını kendi başlarına sürdürebilmeleri açısından çok faydalı.

Tolga Günaydın

“Diyabet de ralli sporu da disiplin gerektiriyor”

Türkiye Ralli Şampiyonası'nda iki yıldır Azgaz'ın sponsorluğunda yarışan Roya Angejheidari, 17. Diyabetik Çocuklar Kampı'na katılarak diyabetli çocuklara ralli sporunu anlattı.



Kamptaki çocuklara ralli ve trafik eğitimi veren, tecrübelerini çocuklarla paylaşan Roya Angejheidari'nin 10 çocuğu aracına alarak yaptığı gösteri büyük heyecan yarattı.

Kampta çocuklarla iki gün geçirdiniz. Diyabetik çocukların ralli yapabilme olanağı var mı?

Ben eğitimciyim, eğitime çok inanıyorum. Avrupa Birliği uzmanlığı diplomamı kenara koydum ve kendimi eğitime adadım. Yaşam koçluğu eğitimlerimi tamamladım. Devamlı çocuklarla birlikteyim. Çocuklara özel koçluk eğitimi veriyorum. Aygaz'ın böyle bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu duyduğumda, bu kampa katılarak çocuklarla birlikte olmak ve Aygaz'a destek olmak istedim. Aygaz da bu fikre çok sıcak yaklaştı.

Ralli insanın kendine güvenini geliştiren bir spor. Hedef belirledikten sonra bunu başarmak güç değil. Diyabetik çocuklar da ralli sporunu yapabilirler, diyabetli olmaları buna engel değil. Hocaların gözetiminde kendilerini kontrol ederek ralli yapabilmeleri onların kendilerine olan güvenini daha da artıracak, ralli yapabiliyorsam her şeyi yapabilirim diyecekler. Aslında diyabetli bir çocuk hayatını disipline ediyor, dolayısıyla bu çocuklarda zaten bir disiplin var. Ralli de tamamen bir disiplin işi olduğu için diyabetli çocukların rallide başarılı olması mümkün.



Çevre şampiyonları belli oldu

“Temiz Hava, Temiz Yakıt” temasıyla düzenlediğimiz Aygaz Euro LPG+ Resim Yarışması’na Aygaz çalışanlarının çocukları katıldı.

1.



Pelin Çimen

Sürdürülebilir kalkınmayı kendisine ilke edinen Aygaz, gelecek nesillerin gereksinimi olan doğal kaynaklar israf edilmeden insan ve çevre sağlığına uygun şartların oluşturulması için çeşitli etkinlikler düzenliyor. Çocuklar için düzenlenen resim yarışması da, bu bilincin yerleşmesinin sadece şirket çalışanlarıyla sınırlı kalmamasını amaçlıyor. Aygaz çalışanlarının, ilköğretim 1. ile 5. sınıf arasında okuyan çocuklarının katılabildiği yarışmanın hedefi, çevre bilincinin ve duyarlılığının geliştirilmesi.

3.



Abdülmelik Bektaş

2.



Nefise Sude Öncül

Aygaz'ın çevreye duyarlı yeni ürünü Euro LPG+ bu yıl yarışmanın temasına ilham verirken, tema “Temiz Hava, Temiz Yakıt” olarak belirlendi.

Genel Müdürlük, bölge satış müdürlükleri ve tesislerden gönderilen eserler arasından dereceye girenler, Intranet üzerinden yine Aygaz çalışanlarının yaptığı değerlendirmenin ardından 20 Temmuz'da açıklandı. Buna göre Pelin Çimen birinci, Nefise Sude Öncül ikinci, Abdülmelik Bektaş üçüncü, Sude Akgül dördüncü oldu. Birinciye dizüstü bilgisayar, ikinci ve üçüncüye bisiklet, dördüncüye ise Mp3 Player hediye edildi. Yarışmaya iştirak eden herkese de özel boyama takımları ve resim defteri gönderildi.

4.



Sude Akgül

Kayıp şehir ışıkla yeniden bulundu

Sagalassos kazılarında çok özel fotoğraflar Genel Müdürlük Binası'nda açılan sergiyle tarihe ilgi duyan sanatseverlerle buluştu.

Deneyimli Belçikalı fotoğrafçılar Bruno Vandermeulen ve Danny Veys tarafından Sagalassos kazılarında çekilen fotoğraflar, 23 Eylül-8 Ekim 2009 tarihleri arasında Aygaz'ın İstanbul'daki Genel Müdürlük Binası'nda açılan sergiyle tarih ve sanatseverle buluştu. Aygaz ayrıca, Türkiye'nin en önemli arkeolojik kentlerinden biri olan Sagalassos'u çok farklı açıdan yansıtan bu fotoğrafları özenli bir çalışmayla "Sagalassos Fotoğraf Kitabı"nda topladı. Sagalassos Fotoğraf Kitabı, antik kentle ilgili olarak Türkiye'deki ilk yayın oldu.

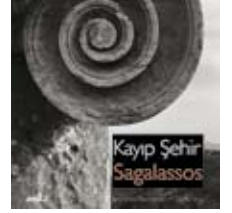
Antik kentin yeniden ayağa kaldırılmış anıtlarına ve dokunulmamış bölgelerine odaklanan Vandermeulen ve Veys, Sagalassos'taki arkeolojik kazıların dinamizmini çektikleri karelere yansıttı. Sagalassos Antik Kenti'ni ve kazı alanını geniş bir kitleye göstermeyi amaçlayan sergi ve kitapta, çok sayıda önemli buluntunun yanı sıra devam eden çalışmalara ait siyah-beyaz fotoğraflar yer aldı.

Sagalassos antik kentinin Vandermeulen ve Veys tarafından fotoğraflanmasından büyük bir memnuniyet duyduğunu belirten Sagalassos Projesi Kazı Heyeti

Başkanı Prof. Marc Waelkens, "Bu kitap ve sergi, Sagalassos antik kentini ve kazı alanını geniş bir halk kesimine farklı ve şaşırtıcı bir şekilde gösteren olağanüstü bir sunumdur" diyor.

Sagalassos ruhu fotoğraflara taşındı

Antik kenti ilk kez arkeolog değil bir sanatçı gözüyle fotoğraflayan Bruno Vandermeulen ve Danny Veys, çalışmalarında küçük detaylar üzerine yoğunlaşmak yerine kazı alanını daha geniş bir perspektifle ele almaya çalıştıklarını söylüyor. Vandermeulen ve Veys, Sagalassos'u bir bütün olarak gösterdikleri fotoğraflarında, kentin aktif bir kazı alanı olduğu hissini sanatseverlere yaşatmaya çalışıyor. "Çalışmalarımızda iyi bilenen turistik görüşler yerine Sagalassos'un ruhunu ve burada çalışan kazı ekibinin heyecanını aktarmaya çalıştık" diyen Vandermeulen ve Veys bu fotoğraflarla Sagalassos'a duyulan ilginin artmasına yardımcı olmayı da umuyor. Aygaz, her yıl dünya çapında ses getiren arkeolojik bulgulara ulaşılan Sagalassos antik kentinin ve kentteki en önemli buluntu olan Antoninler Çeşmesi'nin restorasyonunun tek Türk sponsoru.



Bruno Vandermeulen ve Danny Veys

Belçikalı fotoğraf sanatçıları Bruno Vandermeulen ve Danny Veys, Brüksel Sint-Lukas Yüksekokulu'nda fotoğraf üzerine yüksek öğrenim gördü. Bruno Vandermeulen, Leuven Üniversitesi Sanat ve Sanat Hamiliği Fakültesi'nde fotoğrafçı olarak çalışıyor. Danny Veys ise Brüksel Sint-Lukas Yüksekokulu'nda fotoğrafçılık konusunda öğretim üyesi olarak ders veriyor. Vandermeulen 2002, Veys ise 2004 yılından bu yana Sagalassos Arkeoloji Araştırma Projesi'nde görev alıyor.

Sosyal Aktivitem Kulübü tam gaz

Aygaz Sosyal Aktivitem Kulübü'nün gerçekleştirdiği birbirinden eğlendirici ve bilgilendirici etkinlikler ilgi görüyor.



Anneler Günü vesilesiyle düzenlenen etkinlikte ünlü kozmetik firması Clinique tarafından Aygazlı bayanlara ücretsiz cilt bakım analizi ve makyaj uygulaması yapıldı. Ayrıca gün sonunda analiz yaptırın katılımcılar arasında gerçekleştirilen çekilişle belirlenen 10 kişiye sürpriz hediyeler verildi.

Güntekin Onay ile Babalar Günü

Sosyal Aktivitem Kulübü, 19 Haziran'da Aygaz Genel Müdürlük'te NTVSpor spikeri Güntekin Onay'ı ağırladı. Başarılı baba Gündüz Tekin Onay'ın başarılı oğluluyla yapılan sohbetin moderatörlüğünü NTVSpor Editörü Emek Ege üstlendi. Spor haberciliğinin yanı sıra baba-oğul ilişkisiyle de örnek gösterilen spor spikeri ve yazarı Onay ile gerçekleştirilen sohbet çok keyifli geçti.

İstanbul Kültür Turu

Eşsiz güzelliğiyle Haliç kıyıları geçmişten günümüze pek çok medeniyete ev sahipliği yapmış. Sosyal Aktivitem Kulübü de Müslümanlık, Hıristiyanlık ve Musevilik dinlerinin önemli yapılarını bünyesinde barındıran bölgeyi 14 Haziran'da ziyaret etti. Motorla Haliç gezisiyle başlayan tur, Fener-Balat sokaklarıyla ve tarihi mekanlarla devam etti. Ayvansaray Yunan Ortodoks Kilisesi, Rum Patrikhanesi ve Bulgar

Kilisesi gibi eserlerin yanı sıra, Aygaz Balat bayisi Recep Aydın da ziyaret edildi. Fatih'te verilen yemek molasının ardından İstanbul'un en önemli müzelerinden biri olan Kariye Müzesi ile gezi tamamlandı.

17 Temmuz'da gerçekleştirilen tekneyle Boğaz turu da büyük ilgi gördü. Hoş melodiler eşliğinde İstanbul Boğazı'nda unutulmaz bir akşam geçirildi.



Tarihe gönül veren bayimiz Aygaz Gökçebey

Zonguldak Gökçebey bayimiz Sadi Uyar, yerel tarih araştırmalarıyla dikkat çekiyor.



Kurulduğundan beri Aygaz, bayilerini seçerken yörenin sevilen, sayılan önde gelen kişilerini tercih etmiş. Bu yüzden de geçmişten günümüze ticari hayatın etkin aktörleri arasında yer alan Aygaz bayileri, sosyal yaşama da damgalarını vurmuşlar. 1968 yılında hizmete giren Uyar Ticaret'in ikinci kuşak sahibi Sadi Uyar da bu çok değerli kişiler arasında. Zonguldak Gökçebey'de Aygaz'ı başarıyla temsil eden Uyar, yaptığı yerel tarih araştırmalarıyla da dikkat çekiyor.

1977'de aktif olarak bayide çalışmaya başlayan Sadi Uyar, 1988'de babasını kaybettikten sonra işleri tamamen devralmış. "Amacımız, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak. Bunu gerçekleştirmek için imkanlarımızı en iyi şekilde kullanıyoruz. Yöremizde lider konumdayız. Her türlü teknolojik ve mekanik araca sahibiz. Yanımızda çalışan arkadaşlarımız, işlerini yapabilecek teorik ve pratiğe sahip, gerekli eğitim süreçlerini tamamlayıp sertifikalarını almış kişiler. Müşterilerimizden gelen siparişler gerek motorize, gerekse servis araçlarıyla en kısa sürede karşılanıyor" diyor.

Aygaz tarafından verilen 30. yıl plakettinin kendisi için çok anlamlı olduğunu ve bu ödül törenini hayatı boyunca unutamayacağını belirten Sadi Uyar, Aygaz'ın kendisi için özel bir yeri olduğunu vurguluyor. Aynı zamanda tam bir tarih sevdalısı olan Uyar, 1998 yılında "Tefen" adını taşıyan 16. yy'dan kalan bir belgeye ulaştıktan sonra Gökçebey ve civarının tarihiyle ilgili

bir kitap yazmaya karar vermiş. Öncelikle ülke çapındaki kütüphanelerle bağlantı kurmuş. Milli arşive, Osmanlı arşivlerine ve Cumhuriyet arşivlerine üye olmuş. Sahafardan konuyla ilgili bilgi ve belgeleri toplamış, Gökçebey ve civardaki tarihi mekânlara giderek fotoğraflar çekmiş, konuyla ilgili çalışan üniversite hocalarıyla irtibata geçmiş. Günlük işlerin tamamlanmasının ardından odasına çekilerek kitaplar, belgeler, fotoğraflar, eski yazı kayıtlar ve seyahatnameler üzerine yoğunlaşan Sadi Uyar, yaptığı bütün çalışmalar sonucunda edindiği bilgileri "Tarihte Tefen Günümüzde Gökçebey" adlı kitapta toplamış. Kitabın yayına hazırlık aşamasına geldiğini anlatan Uyar, bazı çalışmalarını "www.tefen67.com" adlı internet sitesinde de yayınlıyor.

Tarihte Tefen Günümüzde Gökçebey adlı kitabını bir an önce çıkarmayı amaçladığını belirten Sadi Uyar, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Biz yöresel tarih araştırmalarını çok önemsiyoruz. Çünkü bu çalışmaların tarih bilinci, milli birlik ve beraberliği de ardında getirdiğine inanıyoruz. Kendi kökenini bilen insan, ülkesine daha çok bağlıdır. Ayrıca, yaptığımız bu çalışmalar, yöremizi ülkemize tanıtmada da önemli bir görevi üstlenecektir. Yöremizin potansiyeline, kültürüne ve birikimine inanıyoruz. Bunu ülke çapında yaymak, farklı illerde yaşayan hemşerilerimizle sürekli iletişim halinde olmak istiyoruz. Yaptığımız çalışmaların beldemize, ülkemize ve milletimize yararlı olacağına inanıyorum."

Enerji dolu günler

“Enerji Dolu İlk Yılım” adlı oryantasyon etkinlikleri, Aygaz ve Mogaz'dan toplam 23 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Aygaz ve Mogaz şirketlerinde işe yeni başlayan çalışanları Enerji Dolu İlk Yılım Günleri'nde bir araya geldi. “Enerji Dolu İlk Yılım !” günleri, Mayıs 2008-Temmuz 2009 tarihleri arasında işe başlayan 15'i Aygaz'dan, 8'i Mogaz'dan toplam 23 kişinin katılımıyla 16-17 Temmuz 2009'da başarıyla gerçekleştirildi. Bir araya gelen çalışanlar, hem birbirlerini daha yakından tanıdılar hem de iş süreçlerini paylaştılar.

“Enerji Dolu İlk Yılım !” programının birinci gününde bireysel farkındalığı artırıcı “Sen Değişirsen Dünya Değişir” temalı eğitim semineri düzenlendi. Gebze İşletmesi'nde dış eğitmenler Atakan Utku

ve Miryam Anjel tarafından verilen seminerde kendini tanıma, sınırlarını keşfetme, karşıdaki kişiyi tanıma ve dış çevreye karşı kendini konumlandırma konularında bilgiler verildi. İnteraktif ve uygulamalı olarak gerçekleştirilen programın kendi aralarındaki iletişimi de artırdığını belirten katılımcılar memnuniyetlerini dile getirdiler.

Programın ikinci gününde ise katılımcılar, kendi çalıştıkları bölüm için, “Benim Gözümle Bölümüm” başlıklı sunumlar yaptılar. Programda ilk defa uygulanan bu bölümde, kişilerin uygulamaya eğitmen olarak katılımı sağlandı. Yeni arkadaşların

heyecanlarını yaptıkları tanıtım sunumlarına yansıtması diğer katılımcıların ilgisini artırdı.

Katılımcılar günün sonunda Sosyal Aktivitem Kulübü'nün organize ettiği tekne turuna da katıldılar. Tekne turu yeni çalışanların hem keyifli vakit geçirmelerini sağladı hem de yöneticilerle bir araya gelerek sormak istedikleri soruları yönelttikleri bir ortam yarattı. Eğitimlerin kendileri için çok yararlı olduğunu ifade eden katılımcılar, Enerji Grubu'nun kurumsal yönetim anlayışını algılamalarında programın önemli bir katkı yarattığını belirttiler.



Bayi ziyaret programı iç iletişimi artırıyor

Genel Merkez, Gebze İşletmesi ve tesis çalışanlarının bayilerimize yönelik ziyaretleri memnuniyet yaratıyor.

Nisan-Ağustos 2009 tarihlerinde arasında gerçekleştirilen Bayi Ziyaret Programı'na bu yıl Genel Merkez çalışanlarına ek olarak Aygaz Gebze İşletmesi ve tesis personeli de dahil edildi. Kapsamı genişletilen program, Aygaz çalışanlarının sektörün saha uygulamaları hakkında daha detaylı bilgi edinmesini, tüplügaz bayilerini tanımasını, bayilerle ve satış ekibiyle olan iletişiminin güçlendirilmesini amaçlıyor.

Artan iletişim fayda sağlıyor

Tüplügaz Pazarlama Sorumlusu Sadettin Samınoğlu, Tüplügaz Pazarlama Yöneticiliği tarafından organize edilen Bayi Ziyaret Programı'nın saha ile olan iletişimin artırılmasında fayda sağladığını belirtiyor. Samsun Aygaz Bütçe ve Planlama Müdürü Esin Akkan, Samsun Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı bayileri ziyaret etti. Akkan'a Karadeniz Bölge Satış Müdürü Ahmet Baç ve Saha Yöneticisi Önder Reis eşlik etti. Esin Akkan, "Ziyaretlerimiz dolu dolu ve keyifli geçti. Bayilerin fiyat rekabeti ve doğalgaz yayılımıyla ilgili sorunları var. Fakat Aygaz'a duyulan aidiyet, özveri ve sevgi bu sorunların öncelikle dile getirilmesinin önüne geçiyor. Bu gezi benim için bayilerin renkli yanlarını görmek adına bir fırsat oldu. Mesela Samsun bayimiz Türker Ticaret'in sahibinin Aygaz ve çalışanlarıyla ilgili çok zengin bir fotoğraf arşivi var. Bafra bayimiz Hamit Genç ise çevre etkinliklerinde aktif rol alıyor" dedi.

Gaziantep ve Kilis

LPG Temin Sorumlusu Serra Salt, Saha Yöneticisi Çağlar Saraç'ın eşliğinde Çukurova Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı Kilis ve Gaziantep bayilerini ziyaret etti. Serra Salt, "Bayilerimiz Aygaz'ı hep



Aygaz Bütçe ve Planlama Müdürü Esin Akkan Samsun'da bayi ziyaretinde.

arkalarında hissettiklerini vurguladılar. Sorunlarını ve memnuniyetlerini bizlerle yüzyüze paylaşmaktan mutlu olduklarını belirttiler. Yaşadıkları sorunları ve bunlara ilişkin çözüm önerilerini açık ve samimi bir şekilde ifade eden bayiler, rakip firmaların bizden daha düşük fiyata tüp satmalarının kendilerini çok etkilediğini belirttiler. Yerel reklamlara ve anketlere önem verilmesi gerektiğini dile getirdiler" dedi.

Bursa'ya yolculuk

Bursa Dolum Tesis Yöneticisi Ahmet Gürpınar, Saha Yöneticisi Cevdet Altındağ eşliğinde Marmara Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı Bursa ilçelerindeki bayileri ziyaret etti. Ahmet Gürpınar, Aygaz Dünyası'na "Bayilerimiz Aygaz çalışanları tarafından ziyaret edilmenin büyük motivasyon sağladığını ifade ettiler.

Satış ekibinin haricinde farklı bir bakış açısıyla yapılan bayi ziyaretlerinin Aygaz'a değer katacağını ve sahadaki sıkıntıların çözümüne faydalı olacağını vurguladılar. Mevcut rekabet ortamında, satış yapmanın çok zor olduğu bir dönemde, bayilerimizi ve satış ekibimizi başarılarından dolayı kutluyorum" diye konuştu.



Tüplügaz Pazarlama Sorumlusu Sadettin Samınoğlu

Yönetim Kurulu toplandı

17 Mart tarihinde gerçekleştirilen Aygaz Yönetim Kurulu Toplantısı'na, Yönetim Kurulu Üyesi ve Başkan Vekili Ömer M. Koç, Yönetim Kurulu Üyeleri Temel K. Atay, Dr. Bülent Bulgurlu,

Shelby R. du Pasquier ve Erol Memioğlu katıldı. Toplantıda gündemdeki konular değerlendirildi. Bir sonraki Aygaz Yönetim Kurulu Toplantısı 1 Temmuz 2010 tarihinde yapılacaktır.

Aygaz yine ilk 10'da



İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2008 Yılı Raporu" açıklandı. Rapora göre Aygaz özel sektör sıralamısında 9. sırada yer aldı. Bu yıl üretimden satışlarda ilk üçte sıralama Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş (TÜPRAŞ), Elektrik Üretim A.Ş Genel Müdürlüğü (EÜAŞ) ve Ford Otomotiv Sanayi A.Ş olarak gerçekleşti. İlk 10 içinde, Koç Topluluğu'na bağlı 5 şirket bulunuyor.

Koç Holding'ten yapılan yazılı açıklamada, Tüpraş, Ford Otomotiv, Tofaş, Arçelik ve Aygaz şirketleriyle ilk onda beş şirketle yer alan topluluğun, 14 şirketiyle ciro, kâr, ihracat ve çalışan sayısı olarak Türkiye'nin en büyük sanayi grubu olma başarısını sürdürdüğü belirtildi. Koç Holding CEO'su Dr. Bülent Bulgurlu, İSO 500 listesinde yer alan Koç Topluluğu şirketlerinin 49,9 milyar lira ile Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun cirosunun yüzde 21'ini, özel sektörün ise yüzde 22'sini temsil ettiğini belirtti. Sıralamaya giren Koç Topluluğu şirketlerinin ihracatının 2008 yılında 13,8 milyar dolar ile özel sektör ihracatının yüzde 21'ini oluşturduğunu ifade eden Bulgurlu, "Küresel piyasalarda 2008'in başından itibaren başlayan daralmaya rağmen, aldığımız tedbirler ve odaklanma stratejimiz sayesinde, listede yer alan şirketlerimiz 1,6 milyar lira kâr ile toplam özel sektörün yüzde 16'sını, brüt katma değerinde ise 21,5 milyar lira ile toplam özel sektörün yüzde 29'unu teşkil etti" dedi.



www.aygaz.com.tr'ye uluslararası ödül

Aygaz, alışlagelmiş kurumsal sitelerden çok farklı bir yapıya sahip olan web sitesiyle (www.aygaz.com.tr) The Interactive Media Awards'ın enerji kategorisinde ödüle layık görülerek "Outstanding Achievement" (Büyük Başarı) unvanının sahibi oldu. Böylece internet alanında dünya çapında saygınlığa sahip The Interactive Media Awards'da; Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya gibi ülkelerden pek çok kuruluşun yanı sıra Aygaz'ın sitesi de bu ödüle layık görülmüş oldu.

Pixelplus Interactive tarafından tasarlanan üç boyutlu sitede, Aygaz'ın tüm ürünlerine interaktif sanal ortamda ulaşılabilir. İnternet kullanıcılarına Aygaz'ı farklı bir deneyimle tanıma olanağı sunmak üzere hazırlanan sanal mahallede kullanıcılar dilerlerse yönlendirici okları takip ederek dilerlerse de mini harita üzerinden istedikleri noktayı seçerek bu interaktif dünyayı keşfe çıkabiliyor. Dünyanın önde gelen internet tasarımcılarının, programcılarının, reklamcılarının ve diğer internet bağlantılı meslek sahiplerinin kurduğu "the Interactive Media Council" tarafından 1998 yılından bu yana her sene düzenlenen yarışma, hem bireysel hem de kurumsal internet alanındaki çalışmalara açık.

Aygaz ve Worldcard kazandırıyor

Aygaz ve Worldcard, 15 Nisan-15 Haziran arasındaki Aygaz ev tüpü alışverişlerini Worldcard'la yapanlara yeni fırsatlar sunuyor. World üye işyeri Aygaz bayilerinden yapılan ev tüpü alışverişlerinin tek ödemeyle yapılması halinde 5 TL değerinde Worldpuan tüketicinin kartına anında yükleniyor. Peşin ödeme yapmak istemeyen Aygaz müşterileri de 5 taksit olanağından yararlanıyor. Kazanılan Worldpuanlar, 28 Haziran 2010 tarihine kadar kullanılabilir. Türkiye genelinde kapıda kredi kartıyla ödeme avantajını sağlayan ilk tüpgaz markası olan Aygaz, Worldcard ile 2006 yılından bu yana düzenlediği kampanyalarla tüketicilere önemli fırsatlar sunuyor.



Aygaz Euro LPG+’a WLPG Forumu’nda büyük ilgi



22. Dünya LPG Forumu 6-9 Ekim 2009 tarihleri arasında Brezilya’da yapıldı. Aygaz’ın bir sunumla tanıttığı Euro LPG+, dinleyiciler tarafından büyük ilgiyle karşılandı. Aygaz, Brezilya’nın Rio De Janerio kentinde 22’ncisi düzenlenen Dünya LPG Forumu’nda gerçekleştirilen GAIN (Küresel Otogaz Endüstri Ağı) toplantısında Aygaz Euro LPG+’ı tanıttı. Otogaz Pazarlama Sorumlusu Gülem Kaya’nın yaptığı sunumda, Aygaz Euro LPG+’ın hikayesi anlatılırken, yeniliğin sektördeki önemi vurgulandı. İzleyicilerle paylaşılan reklam filmi de büyük beğeni gördü. Konuya özel ilgi gösteren bazı uluslararası firmalar Aygaz temsilcileriyle görüşerek daha detaylı bilgi alışverişinde bulundular. Dünya LPG Forumu’nda enerji piyasasında LPG’nin gelecekteki konumu, LPG’ye küresel ve bölgesel bakış, üretim teknolojileri ve dünyadaki yeni uygulamaların yanı sıra, LPG’nin sürdürülebilir kalkınma alanındaki rolü mercek altına alındı.

Aygaz’dan yeni bir ürün: 16 kg’lık forklift tüpü

Aygaz’ın Gebze İşletmesi’nde tasarlanan 16 kg’lık yeni forklift tüpün ilk parti üretimi tamamlandı. 24 kg’lık forklift tüpü dışında daha küçük tip tüpe ihtiyaç duyulması nedeniyle, 29 Haziran 2009’da revize edilen TS1449 standardı doğrultusunda, ilk etapta 200 adet 16 kg’lık tüp üretildi. Forklift tüplerinin yüksek kalitede gaz içermesi, özel sifon sistemi sayesinde verimi artırması, seviye göstergesiyle içindeki gaz seviyesinin takip edilebilmesi gibi özellikleri sayesinde, tahmini büyüklüğü yıllık yaklaşık 15 bin ton olan bu sektörde fark yaratması bekleniyor.



Vehbi Koç Ödülü Prof. Dr. Turgay Dalkara’ya verildi

Toplumumuzun kurucusu merhum Vehbi Koç, ölümünün 14. yılında Vehbi Koç Anma ve Ödül Töreni ile anıldı. Vehbi Koç Vakfı (VKV) tarafından verilen Vehbi Koç Ödülü’ne bu yıl, sağlık alanında gösterdiği üstün hizmet ve başarıyla Prof. Dr. Turgay Dalkara layık görüldü. Dalkara, ödülünü VKV Başkanı Semahat Arsel’den aldı.



İş Sanat Kültür Merkezi’nde 25 Şubat’ta düzenlenen ödül töreninde konuşan Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, VKV’nin sağlık, eğitim ve kültür alanlarındaki projelerle Türkiye’nin sosyal yapısının ve demokrasinin gelişmesine önemli katkılar sağladığını belirtti. Törene Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, Koç Holding AŞ Kurumsal İletişim ve Bilgi Grubu Başkanı Ali Koç, İstanbul Valisi Muammer Güler, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, Türk Eğitim Vakfı (TEV) Genel Müdürü Turgut Bozkurt, Vehbi Koç Ödülü 2010 Seçici Kurul Başkanı Prof. Dr. Yücel Kanpolat ile sanat ve iş dünyasından çok sayıda davetli katıldı.

Yerel iletişim kataloğu yenilendi

Farklılaşan yerel iletişim ihtiyaçlarına cevap vermek adına fiyat rekabeti, güvenlik, hızlı hizmet, ürün yelpazesi ve benzeri konularda hazırlanan el ilanı, poster, vinil afiş gibi materyalleri içeren paketlerin bir arada bulunması ve ihtiyaçların kolaylıkla belirlenerek bayi bazında görsel taleplerin iletilmesi için 2006 yılında hazırlanan Yerel İletişim Kataloğu yenilendi. Katalog, değişen ihtiyaçlara yanıt vermesi ve Aygaz’ın farklılaşan iletişim tonunu yansıtmayı amacıyla, satış ekibinin verdiği bilgiler doğrultusunda yeniden hazırlandı.



Yeni Yerel İletişim Kataloğu sekiz ana başlıkta çeşitli mecralarda kullanılabilecek görselleri içeriyor. Bayi ve bölge bazlı uygulanabilecek bu görseller sahada bütünlük sağlanmasını hedefliyor. Saha yöneticileri, satış yöneticileri ve bölge müdürleri için Aygaz bölge müdürlüklerine ve şubelere gönderilen katalogun, bu yıl içerisinde bayi portalına da taşınması planlanıyor. Böylelikle hem satış ekibinin hem de bayilerin bu görselleri takip etmesi kolaylaşacak.

Hissedarlar Aygaz tesislerini gezdi



48. Genel Kurul Toplantısı'nda hissedarlardan gelen istek üzerine, 24 Haziran'da, Aygaz Yatırımcı İlişkileri Birimi tarafından "Aygaz Hissedar Gezisi" düzenlendi. 15 hissedarın katıldığı gezide Yarımca Dolu Terminali ve Gebze İşletmesi ziyaret edildi. Zincirlikuyu ve Kadıköy'den alınan hissedarlarla birlikte kısa bir yolculuğun ardından Yarımca Dolu Terminali'ne varıldı. Terminal Müdürü Rauf Akbaba'nın yaptığı kısa sunumdan sonra tüp dolmu tesisi gezildi ve hissedarların soruları yanıtlandı. Gebze İşletmesi'nde yenilen öğle yemeğini takiben, Tank-Sanayi Tüpü ve Cihaz, Valf ve Regülatör Üretim Müdürü Emin Taner üretim hattını tanıtıcı bilgiler verdi. Ardından tüp ve tank, cihaz, valf ve regülatör fabrikaları gezildi. Gezinin sonunda Atatürk Fotoğrafları kitabı hediye edilen hissedarlar organizasyondan memnuniyet duyduklarını ifade ettiler.

Işıklar dünya için söndü

Aygaz, Dünya Doğal Hayatı Koruma Vakfı (WWF) tarafından küresel ısınmayla mücadele amacıyla bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilecek Dünya Saati (Earth Hour) kampanyasına destek verdi. Son üç yılda yaklaşık 1 milyar insanın ve 100'den fazla ülkenin desteklediği, bu yıl 27 Mart 2010'da 20:30-21:30 saatleri arasında gerçekleşen kampanyaya Aygaz, Koç Topluluğu şirketleri ve çalışanlarıyla beraber destek verdi. Kampanya saatinde Aygaz Genel Müdürlüğü'nde ve tüm Türkiye'deki bölge satış müdürlüklerinde binaların ışıkları söndürüldü.



Sagalassos'ta orijinal su kanalı bulundu



Burdur'un Ağlasun ilçesindeki Sagalassos Antik Kenti'nde süren kazılarda, Antoninler Çeşmesi'ni besleyen su kanalı gün ışığına çıkarıldı. Aygaz'ın sponsorluğunda devam eden Antoninler Çeşmesi restorasyon çalışmalarında, bu yıl için önemli bir gelişme olarak nitelendirilen su kanalı buluntusunun, bugüne kadar bozulmadan gelmesi ve sapsağlam gün ışığına çıkarılması sevinc yarattı.

Antoninler Çeşmesi'nin 11 yıllık restorasyon çalışmaları sonunda su kaynağına ulaşmayı başardıklarını belirten Mimar Restorasyon Uzmanı ve İnşaat Mühendisi Semih Ercan, iç çapı 80 santimetre olan, kiremit ve harçlarla örülmüş kanalın orijinal şekliyle çıkarıldığını belirtti. İçine toprak göçüntüsü bile almadan boş bir şekilde bulunan su kanalının iç çapının geniş olmasının o

dönemde suyun bol olduğunu gösterdiğini vurgulayan Ercan, "İleride göçük olduğu için kanalın nereye kadar uzandığı tam olarak bilinmiyor. Kanala başka bir yerden su bulup vermeyi düşünüyoruz. Bu esnada ana kanalın nereye kadar uzandığına da bakacağız" dedi. Semih Ercan, Antoninler Çeşmesi'nin de 2010 yılında hizmete açılmasının planlandığını ifade etti.

Aygaz'da sağlıklı beslenme

Aygaz işyeri hekimi Metin Akgün ve Diyetisyen Gizem Tutar tarafından verilen "Sağlıklı Beslenme-Doğrular ve Yanlışlar" konulu seminere Aygazlılar büyük ilgi gösterdi. 4 Haziran'da Genel Müdürlük'te yapılan seminere katılanlar, verilen bilgilerin çok yararlı olduğunu ifade ettiler.



Eğitimler İSG filmleriyle zenginleşti

İş Sağlığı-Güvenliği Bilinçlendirme Filmleri, çalışanları filmlerle eğitmek amacıyla hazırlandı. Dolum, üretim ve tüp dağıtım tesislerindeki tüm çalışmaların, herhangi bir kaza olmadan yapılmasını hedefleyen bilinçlendirme filmleri, 5 farklı risk grubu için ayrı ayrı çekildi. Filmler Üst Yönetim, Yarımca Terminal Müdürlüğü, Gebze İşletmesi, Kurumsal İletişim Müdürlüğü ve İSG Uzmanlar Platformu üyelerinin katkı ve desteğiyle hazırlandı. Dolum tesisleri, Gebze İşletmesi'ndeki üretim birimleri, müteahhit çalışanları, işletmelere gelen ziyaretçiler, kamyon tanker ve bayi şoförleri için ayrı ayrı hazırlanan İş Sağlığı-Güvenliği Bilinçlendirme Filmleri, gerekli birimlerde gösteriliyor. Filmler sayesinde, 2008 yılında Koç Holding ve grup ortalamalarının çok altına indirilen Aygaz kaza değerlerinin daha da iyi sonuçlara ulaşması amaçlanıyor.

Aygaz İSG filmi MESS toplantısında

2 Ekim tarihinde gerçekleştirilen MESS (Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası) İş Sağlığı ve Güvenliği Komisyonu Toplantısı'ndan Aygaz'ın hazırladığı iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin eğitim filmi gösterildi. Üretim Yönetimi Sorumlusu Cemal Akar'ın filmin yapım aşaması ile ilgili bilgi verdiği sunumda filmin, üretim süreçleri, acil durumlar, tesise giriş-çıkış ve çevre konularında olası risklerle ilgili tüm ayrıntıların dikkate alınarak hazırlandığı vurgulandı.

Hyperion Masraf Modülü eğitimi verildi



Aygaz'ın bütçeleme sürecinde masraf modülünü analitik bir sistem üzerinde gerçekleştirmek ve fiili-bütçe yaklaşımlarını karşılaştırmalı takip etmek amacıyla Aygaz Üst Yönetimi tarafından yıllık masraf bütçesinin hazırlanmasında bu yıldan itibaren "Hyperion Planning" programı kullanılmasına karar verildi. Bütçe Planlama ve Kontrol Müdürlüğü ve Bilgi Sistem Direktörlüğü ile Koç Sistem'den alınan danışmanlıkla yıl içinde sistemin altyapısı oluşturularak planlama ve yazılım kısımları tamamlandı. 24-25 Haziran tarihlerinde şirket genelinde dört grup halinde gerçekleştirilen eğitimlerle Merkez, Bölge, Gebze İşletmesi ve Tesislerden 71 kişiye Koç Sistem tarafından Hyperion Masraf Modülü eğitimi verildi, Bütçe Planlama ve Kontrol Müdürlüğüne süreç hakkında bilgilendirme yapıldı.



Aygaz'dan çorba ve çamaşır deterjanı kampanyası

Aygaz Ramazan ayında tüketicilerine, yaptıkları her tüplügaz alışverişiyle birlikte Knorr çorba hediye etti. Türkiye genelinde 8 bin 500 çorba promosyonu sofralarda yerini alarak Aygaz sıcaklığını evlere ulaştırdı. Ulusal olarak ilk defa yapılan çorba kampanyası, bayiler ve müşteriler tarafından büyük beğeni topladı.

Öte yandan Haziran ayından itibaren kampanyaya katılan bayilerden tüplügaz alışverişi yapan tüketicilere 1,5 kg, 1kg ve 150 gr'lık Alo ultra çamaşır deterjanı hediye edildi. Tüketicilerin ekonomisine katkıda bulunarak müşterileri memnuniyetini artıran kampanya dahilinde tüketicilere 280.000 adet promosyon ulaştırıldı.

Kan bağıışı kampanyası

Kızılay Kan Merkezi sağlık ekibi tarafından gerçekleştirilen kan bağıışı faaliyeti 18 Haziran'da Genel Müdürlük'te, yapıldı. Bireysel sağlık için çeşitli yararlar sağlayan kan bağıışı aynı zamanda sosyal yardımlaşmanın olumlu bir göstergesi olarak kabul ediliyor.



Kansızlık taraması yapıldı

Koruyucu hekimlik kapsamında Aygaz'da Anemi (Kansızlık) Taraması yapıldı. Aygaz İşyeri Hekimi Metin Akgün gözetiminde gerçekleştirilen bu faaliyete özellikle kadın çalışanlar ilgi gösterdi. Ülkemizde hastalığın kadınlarda görüme sıklığı %70-75 civarında.

İstanbul Tiyatro Festivali'nin Enerjisi Aygaz ve Opet'ten



İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından bu yıl dördüncü kez Aygaz ve Opet sponsorluğunda düzenlenen 17. Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali, 10 Mayıs-

10 Haziran tarihleri arasında gerçekleşecek. Festival programında yurtdışından dokuz tiyatro ve dans topluluğuyla Türkiye'den seyirciyle ilk kez buluşacak 30'a yakın oyun, dans, performans ve özel gösteriler yer alıyor. Festival kapsamında, 18 farklı mekanda sahnelenecek 90 gösterinin yanı sıra ünlü konukların katılacağı söyleşi ve atölye çalışmaları da yapılacak. 17. Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali'nin programı 22 Mart'ta basın toplantısıyla açıklandı. Toplantıda İKSV Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı, festival sponsorları Aygaz adına Genel Müdür Yağız Eyüboğlu ve

Opet adına Genel Müdür Cüneyt Ağca ile Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali Direktörü Prof. Dr. Dikmen Gürün birer konuşma yaptı. Yağız Eyüboğlu, "Aygaz olarak, Türkiye'de kurumsal vatandaşlık kültürünün yerleşmesi sürecinde öncülük ediyor, çaba sarf ediyor, eğitim, sağlık ve kültür-sanat alanlarında yıllardır katkı sağlıyoruz. Bu bağlamda, ülkemizin kültürel yaşamının en temel yapıtaşlarından biri saydığımız İstanbul Kültür Sanat Vakfı ile işbirliğimize büyük değer veriyor, Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali'nin dört yıldır parçası olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Aygaz deniz şehitleri anıldı

Aygaz filosunun ilk deniz tankeri olan M/T AYGAZ, 41 yıl önce, 1969 yılının 24 Mart'ında Yunanistan'ın güneyindeki Sapienza Adası açıklarında kaza geçirerek alabora olmuştu. Elim kazada 19 kişilik gemi mürettebattan 18'i yaşamını yitirmişti. Bu başarıyı mümkün kılan denizcileri anmak üzere, Aygaz üst yönetimi ve müdürleri, tüm çalışanlar adına Edirnekapı'daki Şehitliği ziyaret etti. Bu ilk gemi ve mürettebatı yalnızca Aygaz kurumsal tarihinde değil, aynı zamanda Türk Denizciliği'nde de önemli bir iz bıraktı. Türk bayrağı ile LPG deniz taşımacılığı onlarla başlamış, sektörde ilk olmuştu. Aygaz, 43 yıl sonra bugün hala Türk bayrağı ile LPG taşıyan tek filoya sahip.



ODTÜ'de Ankara Kariyer Fuarı'na katıldık

Aygaz, 16-18 Kasım 2009'da ODTÜ Kongre Merkezi'nde gerçekleşen Ankara Kariyer Fuarı'na katıldı. Ankara'nın farklı üniversitelerinden öğrencileri buluşturan fuarda Aygaz'a büyük ilgi vardı. Enerji sektörü ve Aygaz hakkında detaylı bilgi edinme fırsatı yakalayan öğrenciler fuarda staj ve iş başvurusu yapma şansı da yakaladılar.



11. Uluslararası İstanbul Bienali'ne destek

İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) tarafından düzenlenen Uluslararası İstanbul Bienali, Koç Holding sponsorluğunda, Enerji Grubu şirketlerinden Aygaz, Opet ve Tüpraş'ın destekleriyle 12 Eylül-8 Kasım arasında gerçekleştirildi. Bir küratör kolektifi olan WHW / What, How & for Whom (Ne, Nasıl ve Kimin İçin) küratörlüğünde düzenlenen bienal, sanatseveri İstanbul'da buluşturdu. Sponsorluğunu 2007 yılından başlayarak 10 yıl boyunca Koç Holding'in üstlendiği Uluslararası İstanbul Bienali'ne bu yıl Aygaz, Opet ve Tüpraş, Koç Enerji Grubu çatısı altında ayrıca katkı sağladı.

Koç Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, "Hayatın her alanında enerji ihtiyaçlarını karşılayan bir grup olarak, 11. Uluslararası İstanbul Bienali'nin,



yurtiçi ve yurtdışındaki sanatçı, küratör ve eleştirmenler arasında uluslararası bir kültür ağının kurulmasına olanak sağlayacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Teknik Servis İletişim Toplantısı Antalya’da yapıldı

Aygaz Teknik Servis İletişim Toplantısı 17-18 Aralık 2009 tarihleri arasında Antalya’da Divan Talya Oteli’nde yapıldı. Teknik Müşteri Hizmetleri Müdürlüğü tarafından düzenlenen İletişim Toplantısı’na, Teknik Müşteri Hizmetleri Müdürlüğü çalışanları ve Aygaz Teknik Servis elemanlarının yanı sıra Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut, Ege Bölge Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz, Ege Bölge Dökmegaz-Otogaz Satış Yönetisi Kadir Edremi ve Antalya Tüplügaz Satış Yöneticisi Orkan Ertan da katıldı.

İletişim Toplantısının açılışında konuşan Teknik Müşteri Hizmetleri Müdürü Savaş Özalbant, ”LPG sektöründe en güvenli ve en kaliteli hizmeti sunan şirket olmayı sürdürmenin” Aygaz’ın ufku olduğunun altını çizerek ”Ne pahasına değil, güvenli gaz satışı hedefimizdir” dedi ve güvenli gaz satışı için Teknik Servisler için çok büyük rol düştüğünü belirtti. Toplantının ilk gününde Teknik Müşteri Hizmetleri Sorumlusu Bülent Daş, Yasal Standart ve Yönetmeliklerdeki son durumu özetlerken 2008-2009 yıllarındaki



Teknik Servis hizmetlerini değerlendiren sunum yaptı. Bütün segmentlerde 2009 yılında, önceki yıllara göre daha fazla servis verildiğini hatırlatan Bülent Daş, 2009 yılının operasyonel anlamda daha verimli ve daha başarılı geçtiğini kaydetti.

2007 ve 2008 yılı Teknik Servis Performans Değerlendirmeleri sonucunda dereceye giren Teknik Servislerin ödüllendirildiği toplantıda konuşan Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut, sanayi tüplü sistemlere (STS) odaklanmanın gerekli olduğunu bildirdi. ”Sistemi kötü olan STS müşterilerinin sistemlerini

değiştirip şirkete bağlamamız ciddi bir başarı olacaktır” diyen Tufan Mut, sistemleri düzeltilebilecek STS müşterileri için bütçe çalışması yapılmasını ve bu yıl STS kurulan müşterilerin önümüzdeki yıl ne durumda olduğunun takip edilmesini istedi. Sistem kurulumları öncesinde ilgili yerin sistem kurulumu için uygun olup olmadığını değerlendiren keşif hizmetinin önemine değinen Tufan Mut, ”Hiç bir otogaz istasyonu teknik servis tarafından uygunluk verilmeden açılmamalıdır. Teknik Servisler keşifte bulunmalı, keşif sayısı ile açılan istasyon sayısı tutarlı olmalıdır” diye konuştu.

Toplantının ikinci gününde Anahtar Eğitim firmasından Eray Beceren, ”Müşteri İlişkileri, İletişim ve Zaman Yönetimi” konularına odaklanan eğitim verdi. Grup çalışmaları ve oyunlarla içeriği zenginleştirilen eğitim, Teknik Servislerimizden yoğun ilgi gördü. Teknik Servis İletişim Toplantısı, Teknik Servislerin yaşadıkları sorunları, görüş, öneri ve istekleri dile getirdikleri ”Serbest Gündem” ile son buldu.

Depremzedelere destek



Aygaz, Elazığ’da meydana gelen depremde zarar gören köylülere yardım eli uzattı. Bölgedeki köylerde 300 adet ev tüpü ve dedantör ücretsiz olarak dağıtıldı. Dağıtım Aygaz tüplügaz satış ekibi, Elazığ-Kovancılar tüplügaz bayimiz Cevdet Ölçücüoğlu, Elazığ - Karakoçan tüplügaz bayimiz Kenan İnce, Kaymakamlıklara bağlı yetkililer ve Jandarma ekipleriyle birlikte gerçekleştirildi.



Denizli'ye yeni bayi

Aygaz'ın Denizli Değirmenönü Mahallesi'ndeki yeni tüpgaz bayisinin açılışı 12 Ağustos'ta gerçekleştirildi. Yerel yetkililerle Aygaz ve AKPA yöneticilerinin hazır bulunduğu açılış törenine Denizliler büyük ilgi gösterdi. Törende konuşan Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tufan Mut, Aygaz'ın ürün ve hizmet kalitesine verdiği önemi vurguladı. Bayi ağına her geçen gün yeni bayilerin eklendiğini, Denizli'deki bayinin de bu açılımın yeni halkası olduğunu belirten Mehmet Tufan Mut, "Büyüme stratejimizin ve yüksek hizmet kalitesi anlayışımızın bir parçası olarak Türkiye'nin dört bir yanında yeni bayiler açıyor, gerektiğinde satış ağıımızı yeniliyoruz. Denizli halkının Aygaz'dan aldığı hizmet gelişerek devam edecektir" dedi. Aygaz ürün ve hizmetlerinin hepsinin arkasında Koç Topluluğu güvencesinin bulunduğunu ifade eden Mut, AKPA'ya da Aygaz olarak güvenlerinin tam olduğunun altını çizdi.

AKPA Şirket Müdürü Ercüment Polat ise ekonomik krizin en çok etkilediği illerin başında gelen Denizli'de yatırım yapmaktan ve istihdam yaratmaktan dolayı gurur ve onur duyduklarını söyledi

Öte yandan Aygaz'ın, tüketicileri tüpgaz kullanımı konusunda bilinçlendirmek için Türkiye genelinde başlattığı Tüpgaz Bilgilendirme Kampanyası'nın Erzurum ve Diyarbakır'ın ardından Ramazan ayı boyunca Denizli'de devam etti.

Bayimizden taksici mitingine destek

Çağlayan Meydanı'nda 11 Ekim 2009'da "Korsan Taksiye Hayır" mitingi düzenlendi. İstanbul'da bulunan 600 taksi durağından seçilen 75 kişilik tertip komitesinin çalışmalarıyla organize edilen mitingde, Atatürk Havalimanı Taksiciler Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Can, İstanbul Taksiciler Esnaf Odası Başkan Vekili Mustafa Silahyürekli ve Miting Tertip Komitesi Başkanı Hakan Yılmaz birer konuşma yaparak sorunlarına bir an önce çözüm bulunmasını istediler. Mitinge katılan "Akasya Durağı" dizisinin oyuncuları da yaptıkları kısa konuşmalarla taksicilere destek verdiler. Zeki Alasya, haklı davalarında taksi şoförlerinin yanında olduklarını belirtti.



Taksicileri yalnız bırakmamak için mitingde katıldıklarını belirten Fulya Akaryakıt İstasyon Müdürü İbrahim Demir, "11 senedir taksicilerle iç içeyiz. Ekonomik anlamda son üç yıldır çok zorlandıklarını biliyoruz. Onlara elimizden geldiği kadar yardımcı olmak için mitingde katılarak destek verdik. Mitingde şerbet, kurabiye gibi ikramlarda bulduk, kutu mendil dağıttık. Orada Opet ve Aygaz'ı en iyi şekilde temsil ettiğimize inanıyorum. Taksiciler de bizi aralarında görmekten çok memnun oldular" şeklinde konuştu.

Erzincan'lı çocuklar Aygaz'la gülümsedi

Erzincan/Tercan bayimiz Murat Karahan'la birlikte ilçedeki tüm ilköğretim öğrencilerini kapsayan Aycan Çanta dağıtımı yapıldı. Üç gün süren çalışma sonunda ilçe merkezindeki 3 ve köylerdeki 15 okulda toplam 1.500 öğrenciye çanta hediye edildi.



Yakut ve Safir bursiyerlerle buluşma



Gebze İşletmesi'nde Meslek Lisesi Memelet Meselesi çalışmaları devam ediyor. 20 kişilik Yakut bursiyerlerimiz hiç fire vermeden üçüncü sene burslarını almaya başladılar. Onlarla bu yılki ilk temalı çalışma 16 Şubat 2009'da ekip çalışması konusunda yapıldı. Aynı gün Safir bursiyerlerle de ilk temalı buluşma gerçekleştirildi. Safir bursiyerler önce kitap okuma sonra da kendimi keşfediyorum temalı programa katıldılar. Lafarge Aslan Çimento Endüstri Meslek Lisesi'nde 9. ve 11. sınıf (Yakut

ve Safir) bursiyerler ve rehber öğretmenleri Mustafa Zeki Toprak'ın da katılımıyla kitap okuma seferberliğini başlatıldı. Bursiyerlere kitap okumanın insana sağladığı faydalar ve boş zamanların değerlendirilmesine katkıları anlatıldıktan sonra Aygaz tarafından gönderilen genel kültür ağırlıklı 20 kitap bursiyerlere dağıtıldı.

Dört Yol Terminal Müdürlüğü'ne ziyaret



MMO Adana Şube İskenderun İlçe Temsilciliği ve Terminal Müdürlüğü tarafından organize edilen ziyarete Mustafa Kemal Üniversitesi Makina Mühendisliği'nden toplam 32 öğrenci katıldı. Ziyaret sırasında hem Koç Holding, Aygaz/Mogaz, LPG sektörü lpg temin, depolama, dolun ve dağıtım süreçleri hakkında bilgi verildi hem de terminal gezisi yapıldı.

LPG Yetkili Personel Eğitimi sürüyor



10-11 Ocak ve 17-18 Ocak 2010 tarihleri arasında LPG Yetkili Personel Eğitimleri yapıldı. Eğitimlere Muşluoğlu Firması'ndan toplam 51 kişi, Şenel Taş (Mogaz A.Ş. CIF), Nargaz (Toptan Satış), Altinyüzük (Mogaz A.Ş. Bayi), Akka (Aygaz A.Ş. Bayi), Hörmütler (Lipet A.Ş. Bayi), Soylu Ticaret (Aygaz A.Ş. Bayi), Ölmez Ticaret (Aygaz A.Ş. Bayi), Semir Ağır (Aygaz A.Ş. Bayi), Ağçe Tic. (Aygaz A.Ş. bayi) firmasından birer kişi katıldı. Toplam 60 operatöre LPG Yetkili Personel Eğitimi verilerek katılımcıların ek sınavları yapıldı. Sınav sonuçları MMO iletili. Belgeler MMO'dan gönderilecek.

Yangına Müdahale Eğitici Eğitimi



Tesislerimiz ve çalışma alanlarımız açısından en önemli risk unsuru olan yangınla mücadele kapsamında, 24-28 Aralık 2009 tarihleri arasında Kocaeli Üniversitesi Eğitimcileri tarafından verilen beş günlük Yangına Müdahale Eğitici Eğitimi'ne, Aygaz-Aygaz Doğalgaz ve Opet uzmanları katıldı. Katılımcılar 'Eğitici Sertifikaları' almaya hak kazandı. Opet-Marmara Ereğli Terminali'nde gerçekleştirilen teorik-pratik eğitimlere, Terminal Müdürlüklerinden birer İşletme Sorumlusu ile Genel Müdürlükten Yangın Güvenlik ve SEÇ-G Sorumlusu olmak üzere altı uzman katıldı. Böylece terminallerde ve diğer tesislerde çalışanlarına Yangın Güvenlik eğitimi verebilecek sertifikaya sahip yetkin bir eğitimci havuzu oluşturuldu.

Aygaz Diyarbakır çalışanları kütüphane kurdu

Aygaz Diyarbakır çalışanları ilk bölgesel sosyal sorumluluk projesini hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyor. Aygazlılar tarafından donatılarak kul-

Aygaz çalışanlarına eğitime yaptıkları destekten dolayı teşekkür etti ve bunun bütün iş adamları için örnek teşkil etmesi temennisinde bulundu.



lanıma hazır hale getirilen Demirçelik İlköğretim Okulu Kütüphanesi 11 Mayıs'ta düzenlenen törenle hizmete açıldı. Törene İlçe Kaymakamı Ömer Kayalı, Tugay Komutanlığı Kurmay Başkanı Kurmay Albay Murat Tulga, Aygaz ve Mogaz Diyarbakır çalışanları, öğretmenler ve öğrenciler katıldı. Aygaz Diyarbakır çalışanları adına bir konuşma yapan Kütüphane Proje Yöneticisi Felat Alabaş'ın ardından söz alan İlçe Kaymakamı Ömer Kalaylı da konuşmasında, devletin dışındaki yatırımların önemine değinerek, kütüphanenin açılmasını sağlayan

17 köyden servis araçlarıyla getirilen 700 öğrenciye eğitim veren Demirçelik İlköğretim Okulu öğrencilerinin kaynak bulmakta yaşadığı sıkıntılar Aygaz çalışanlarını harekete geçirmişti. Bir yılı aşkın sürede kurulan kütüphane için gönüllü bağışçılardan 1.191 kitap toplandı. Aygaz Diyarbakır çalışanlarının kendi aralarında topladıkları yardımla okulun kütüphanesi için gerekli olan kitaplık, sandalye, Atatürk portresi ve masa da alınarak, 23 Nisan 2009 Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda kütüphane kuruldu.



Gebze'de ziyaretçi trafiği



Haziran ve Temmuz aylarında Gebze İşletmesi'ni Nijerya, Ürdün, Kuveyt ve Slovenya'dan temsilciler ziyaret etti. Sloven yetkililer ile yapılan görüşmeler sonucunda bu ülkeye ilk basınçlı kap ve aksesuarları satışı için anlaşma sağlandı. Ürdün Petrol Rafinerileri'nin (JPRC) açtığı Ortadoğu'nun en büyük LPG tüp ihalesinin kazanılma-

sının ardından şirket temsilcileriyle teknik konularda nihai görüşmeler tamamlanarak Ağustos ayında üretim ve sevkiyatlara başlandı. Nijeryalı firma ve Standartlar Enstitüsü'nden gelen misafirlerle Gebze İşletmesi'nin Batı Afrika'ya ilk ihracatını gerçekleştirmesi amacıyla fabrika ve ürün onayları alındı.



Temmuz ayı sonunda ziyareti gerçekleştiren Kuveyt Petrol Tankerleri Şirketi (KOTC) teknik ekibi ise fabrikayı ve ürünleri uygun bularak, açılacak devlet ihalelerine katılım sağlanması için gerekli işlemlerin yapılmasına onay verdi. Böylece Arap Yarımadası'na ilk ihracatın gerçekleştirilmesi için en önemli adım başarıyla tamamlanmış oldu.

GOSBSAD Futbol Turnuvası 2009 şampiyonu: Aygaz

Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmalar arasında dostluk, tanışma gibi duyguların geliştirilmesi hedefleriyle ilk kez düzenlenen GOSBSAD Futbol Turnuvası 2009'un şampiyonu Aygaz oldu. Kadrosunu Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Aygaz Gebze İşletmesi çalışanlarının oluşturduğu takım, D grubunda dört takımla ettiği mücadeleden galip çıkarak çeyrek final turuna yükseldi. Çeyrek finalde Hektaş'ı 4-0, yarı finalde Belgin'i 3-0 gibi iddialı skorlarla yenen Aygaz, finalde Tekno Kaçuk ile karşılaştı. Yoğun sise rağmen final maçını kalabalık taraftarından aldığı destekle 3-1 kazanan Aygaz, yirmi takımın yer aldığı GOSBSAD Futbol Turnuvası 2009'un şampiyonu oldu.



Zümrüt bursiyerler Yarımca Terminali'nde



Lafarge Arslan Çimento 10. sınıf öğrencisi Zümrüt bursiyerlerimizi ve Okul Müdür Yardımcısı Hamdullah Yılmaz'ı, Aygaz Yarımca Terminal Müdürlüğü ve Marmara Bölge Satış Müdürlüğü'nde ağırladık. Yarımca Terminal Müdürü Rauf Akbaba'nın Türkiye'de ve dünyada LPG pazarı ve güvenlik hakkındaki sunumunu dinleyen öğrenciler, düzenlenen terminal gezisinin ardından, "Proje Geliştirme" yarışması hakkında da detaylı bilgi aldılar.

Gebze İşletmesi'nde kan bağıışı kampanyası

Gebze İşletmesi Üretim Yönetimi Sorumlusu Cemal Akar, İşyeri Hekimi Dr. Kemal Demirkıran ve Kızılay İzmit Şubesi tarafından ortaklaşa organize edilen Gönüllü Kan Bağışçısı Kampanyası 29 Temmuz'da Gebze İşletmesi'nde gerçekleştirildi. Çalışanlarımızın maksimum düzeyde katılım sağladığı kampanya, Kızılay yetkililerinin şirketimize teşekkürü ve bağışçılara rozet takdimi ile sona erdi.





Tüpraş 26 yaşında

Tüpraş, 26. Kuruluş Yıldönümü'nü tüm rafinerilerinde kutladı. İzmit, İzmir, Kırıkkale ve Batman Rafinerileri'nde gerçekleştirilen törenlerde Tüpraş'ta 30, 25, 20, 15 ve 10. hizmet yıllarını dolduran 200 çalışana hizmet beratları verildi. Genel Müdürlüğün de bulunduğu İzmit Rafinerisi'ndeki törende Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Koç Topluluğu Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, İzmit Rafineri Müdürü

Mesut İler ve Petrol İş Sendikası Genel Başkanı Mustafa Öztaşkın çalışanlara hitaben birer konuşma yaptılar.

Tüpraş'ın tam krizin odağında bir yıl geçirdiğini vurgulayan Genel Müdür Yavuz Erkut, Tüpraş'ın bir yandan kendisiyle yarışırken diğer yandan dünyanın bütün şirketlerinin dayanıklılığının yüzyılda bir görülebilecek büyüklükte bir küresel krizle adeta imtihan edildiğine dikkat çekti. Petrol devi şirketler

içinde Tüpraş'ın birim kârlılığı en yüksek rafineri şirketi olduğunu vurgulayan Yavuz Erkut, kriz sonrası piyasaların toparlanmasıyla tekrar en üst kapasite kullanımına çıkılacağını belirtti. Yurtiçi ve yurtdışı piyasalardaki gelişmelerin dikkatli bir şekilde değerlendirildiğini, 2010'da piyasanın daha iyi olacağı beklentisiyle asıl toparlanmanın 2011'e doğru kaydığını ifade etti.



Opet'ten fırsat yağmuru

Opet, ilk olarak 2008 yılında başlattığı ve müşterilerinin yoğun ilgisiyle karşılanan Arçelik hediye kampanyasının üçüncü yılında, kampanya kapsamını genişletti. Opet istasyonlarından Opet kart veya diğer parolu kartlarıyla akaryakıt veya otagaz alan herkes kampanyaya katılarak, 1000'e yakın Arçelik, Beko ve Grundig markalı ürün çeşidinden dilediğini seçme şansına sahip oluyor. Hediye seçenekleri arasında, Arçelik ve Beko marka bulaşık makinesi, LCD TV'ler, çamaşır kurutma makinesi, buzdolabı, derin dondurucu, pişirici, klima, mutfak aletleri, su sebili, kişisel bakım ürünleri, elektrikli süpürge, şarjlı süpürge ve tüm Grundig ürünleri yer alıyor. 31 Aralık 2010'a kadar sürecek kampanyaya katılan OPET müşterileri, 15 Ocak 2011 tarihine kadar Arçelik, Beko ve Grundig marka hediyelerini Arçelik ve Beko mağazalarından alabilecek.

Otogaz en az benzin ve dizel kadar güvenli

Birbiri ardına yapılan uluslararası testler otogazlı araçların da en az benzinli ve dizel araçlar kadar güvenli olduğunu ortaya koyuyor.



Dünyanın ikinci büyük, Avrupa'nın ise en büyük otopark pazarına sahip olan Türkiye'de otoparklı araçların kapalı otoparka girme yasağı devam ediyor. Oysa emniyet valfi olan otopark sistemine sahip LPG'li araçlar, 2000 yılından beri dünyanın, özellikle Avrupa'nın pek çok ülkesinde kapalı otoparkları kullanabiliyor.



Otopark, ekonomik avantaj sağlamasının yanı sıra çevre dostu olmasıyla da dikkat çekiyor. Bu yüzden de otoparka olan talep her geçen gün artıyor. Dünyada 13 milyondan fazla otoparklı araç bulunuyor. Yeni nesil dönüşüm sistemleriyle dönüşüm uygulamaları da bu sürece bağlı olarak büyük bir hızla geliyor ve yetkili dönüşüm merkezleri yaygınlaşıyor. Tüketici tercihi otoparka yönelik bu eğilimi gören Chevrolet, Hyundai, Daihatsu ve Fiat gibi büyük araç üreticileri ise garantileri altında 0 kilometre otoparklı modeller sunuyor. Otoparkın geleneksel yakıtlar kadar güvenli olduğu da birbiri ardına yapılan uluslararası testlerle ortaya konuyor.

Emniyet valfi olan otopark sistemine sahip LPG'li araçlar 2000 yılından beri dünyanın, özellikle Avrupa'nın pek çok ülkesinde kapalı otoparklara alınıyor. Ancak dünyanın ikinci büyük, Avrupa'nın ise en büyük otopark pazarına sahip olan Türkiye'de otoparklı araçların kapalı otoparka girme yasağı hâlâ sürüyor. Saygın uluslararası kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen tarafsız testler de aslında LPG'nin standartlara uygun olarak kullanıldığında güvenli bir yakıt olduğunu gösteriyor. Örneğin, Hollanda Bilimsel Araştırma Enstitüsü (TNO Research Institute), Dünya LPG Birliği (WLPGA) ile Fransa LPG Derneği (CFBP) ve Almanya

Otomobil Kulübü (ADAC) gibi saygın kuruluşların ve Türkiye'den de Tuğra Makine'nin konu üzerinde gerçekleştirdiği testlerin sonuçları gerçekten de dikkat çekici.

Yangından geriye kalan LPG tankı

LPG'nin güvenlik konusundaki başarısının kanıtlandığı en tarafsız araştırmalardan biri, Avrupa'nın en önemli bağımsız test kuruluşlarından Almanya Otomobil Kulübü ADAC tarafından gerçekleştirildi. ADAC'ın 2008'de gerçekleştirdiği testlerde şiddetli çarpışma veya herhangi bir yanma durumunda dahi, otopark yakıt tankının patlamadığı görüldü. Otoparkla ilgili güvenlik endişelerinin önüne geçmeyi amaçlayan bu testlerde, yaklaşık 60 Km/saat hızla otoparklı bir araca arkadan çarpma etkisinde, bagaj açılmaz hale gelse de otopark tankında herhangi bir hasar meydana gelmedi. Aynı testte gaz deposunda herhangi bir kaçak da olmadığı tespit edildi.

Test ekibi bu denemeyi bir adım daha ileriye götürerek, benzin deposu yüzde 80 oranında dolu bir otoparklı otomobilin kaza ve yangın sonrası durumunu tespit etti. Üç dakika içerisinde tamamen yanan iç mekana karşı gaz vanası üçüncü dakikada kontrolü eline aldı. Kontrollü yanma süreciyle geçilen sekiz dakika içerisinde çevreye zarar veren herhangi

bir patlama olmadı. Bu süre içerisinde tamamen yanan otomobilin tek sağlam parçası LPG yakıt tankı oldu.

Darbelerle dayanıklılık

Hollanda Bilimsel Araştırma Enstitüsü (TNO Research Institute), "Daha iyi bir gelecek için" sloganıyla gerçekleştirdiği araştırmalardan birini LPG'ye ayırdı. Testlerin ilki LPG tanklarının çarpma karşısındaki güvenlik performanslarıyla ilgiliydi. LPG sistemine sahip araçlara yüksek hızda önden ya da arkadan çarpma testleri düzenlendi ve uygulanan şiddete rağmen araçların LPG tankında herhangi bir sızıntı olmadığı görüldü. Testin bir diğer aşamasında ise LPG tankları tamamen korunaksız şekilde çarpmaya tabi tutuldu ve sonuç yine aynı oldu, LPG sisteminde sızıntıya sebep olacak herhangi bir hasara rastlanmadı. TNO testinin ikincisi, LPG tanklarının yanma performansları üzerine yapıldı. Hatta bu testte biri dizel diğeri LPG'li olmak üzere iki araç kullanıldı. Testin sonucunda LPG'li aracın diğereinden farklı bir tehlike yaratmadığı ve LPG tankının kontrollü şekilde yanarak içindeki gazı tahliye ettiği görüldü.

Mermiler dahi tankın güvenliğini bozmadı

Dünya LPG Birliği (WLPGA) ve Fransa LPG Derneği (CFBP)'nin ortaklaşa ger-

çekleştirdiği çalışmalar, LPG'nin güvenliğini pek çok farklı ve zorlu ortamda test ediyor. Çalışmalar yanma, çarpma, ateşli silah ve açık hava testlerini içeriyor. Yanma ve çarpışma testlerinde TNO'nun testlerine benzer olumlu sonuçlar alındı. WLPGA ayrıca, farklı iki testle daha LPG tanklarının güvenliğini sınamadı. Ateşli silah testinde bir LPG tankına defalarca ateş eden ekip, tankın sızıntı yapmadığını test etti. WLPGA ve CFBP diğer bir çarpıcı testini ise açık havada yayılan LPG'nin içine alev toplarıyla giren bir grup gerçekleştirdi. LPG bulutunun içine ateş topları atılmasına rağmen herhangi bir patlama yaşanmaması, LPG'nin güvenliğini farklı bir şekilde ispatladı.

LPG güvenliği, Türkiye'de de test edildi

Türkiye'de faaliyet gösteren Tuğra Makine, açık alanda bir LPG tankını yanma testine tabi tuttu. Test süresince ekranda yer alan rakamsal veriler, bir LPG tankının yüksek ısıya maruz kaldığında güvenlik mekanizmasının nasıl işlediğini gösteriyor. Isı arttıkça basınç yükseliyor ve yükselen basınçla birlikte LPG tankına ait sistem tank içerisindeki gazın kontrollü olarak dışarıya atılmasını



sağlıyor. Böylece patlama riski ortadan kaldırılmış oluyor.

Söz konusu test, kapalı otoparklara LPG'li araçların alınmasına ilişkin olarak herhangi bir güvenlik endişesine gerek olmadığını da ispatlıyor. Bir ısı yükselmesi durumunda otogazlı araçların tankı, emniyet valfi yardımıyla gazı kontrollü olarak boşaltıyor, basıncı düşürüyor, patlamayı önüyor ve hiçbir şekilde risk oluşturmuyor.

İster araç üretici garantisinde sıfır araç, isterse sonradan dönüşüm olsun Türkiye'de de 2005 yılından beri geçerli olan ECE R 67.01 dönüşüm standardına uygun otogazlı araçlardaki güvenlik önlemleri, gaz kaçağı olduğunda dahi

tehlike oluşmasını engelleyecek şekilde tasarlanıyor. Tarafsız kurumlarca gerçekleştirilen otogaz güvenlik testlerinde de görüldüğü üzere, otogazlı araçlar, örneğin yangın testlerine maruz bırakıldıklarında ve sıcaklık kritik bir noktaya ulaştığında emniyet valfleri fazla basıncı tahliye ederek aracın patlamasını engelliyor.

Avrupa'da kapalı otoparklar otogazlı araçlara açık

Bütün zorlu testlerden başarıyla geçen, emniyet valfi olan LPG'li araçların en az benzinli ve dizel araçlar kadar güvenli olduğu artık bütün dünyada kabul ediliyor. Bu nedenle, 2000 yılından beri Avrupa'da emniyet valfi olan otogazlı araçlar, kapalı otoparklara girebiliyor.

Otogaz kullanırken dikkat edilmesi gerekenler

- Otogaz tankları en fazla %80 oranında doldurulmalı, LPG dolumu sırasında daha fazla yakıt almak amacıyla LPG tankı kesinlikle ileri geri, sağa sola sallanmamalı.
- Standartlarda da tanımlandığı gibi, aracın LPG ile çalıştığını belirten çıkartmalar, aracın ön veya arka camına yapıştırılmalı.
- LPG lisansı olan güvenilir istasyonlardan (TS EN 589) uygun otogaz alınmalı.
- Diğer yakıtları kullanan araçlar gibi LPG'li aracın da bakım ve kontrolle ri düzenli olarak yapılmalı.
- Doğru marka otogaz kullanılmalı. İstasyon uygulamaları, ürün kalitesi, müşteri hizmeti gibi konularda güvenilirlik sunan otogaz markaları tercih edilmeli.



OTOGAZLI ARAÇ SAHİPLERİNE BÜYÜK HABER!

TÜRKİYE'NİN
İLK VE TEK
KATKILI
OTOGAZI
ÇIKTI

- + Daha temiz motor
- + Daha yüksek performans
- + Daha az yakıt tüketimi
- + Daha çevreci kullanım



Supap yuvalarının fotoğrafları noter huzurunda çekilmiş ve hiçbir düzeltme işlemi uygulanmamıştır.



Aygaz Euro LPG+ çıtayı yükseltti

Aygaz liderliğinde geliştirilen, özel formüllü Aygaz Euro LPG+'ın satışa sunulması büyük bir memnuniyet yarattı. Türkiye'nin ilk katkılı otogazı Aygaz Euro LPG+'ın satışa sunulması otogaz kullanıcılarını sevindirdi. Katkılı Aygaz

Euro LPG+ sayesinde otogazlı araçlar daha yüksek bir performans sergiliyor. İşte, ekonomik olmanın yanı sıra çevreci yönüyle de dikkat çeken Aygaz Euro LPG+ hakkındaki düşünceler...



> **Nazmi İmamoğlu**
İmamoğlu Petrol (Kayseri)

“Aygaz Euro LPG+ adından söz ettiriyor”

Bizim için çevre çok önemli. Aygaz yıllardır bu bilinçle müşterisine kaliteli ürünler sunuyor. Otomobillerde son yıllarda LPG kullanımı önemli ölçüde arttı. Hem çevreyi, hem de insan sağlığını her zaman önemseyen Aygaz bu konuda yaptığı çalışmalar sonunda piyasaya sunduğu Aygaz Euro LPG+ ile pazarda kendinden sıkça söz ettirmeye başladı. Çünkü ürün kaliteli, çevreyi koruduğu gibi kullanıldığı aracın da performansını artırıyor. Bu ürünü satmaya başladığımız günden bugüne müşterilerimizden hep olumlu yorumlar aldık. Yeni ürünün yakıtta tasarruf sağladığını yokuşta daha hareketli olduğunu söylüyorlar. Performans artırıcı olması nedeniyle Aygaz Euro LPG+'ın piyasada önümüzdeki günlerde adından daha çok bahsettireceğine inanıyorum.



> **Cem Köker**
İmamoğlu Petrol İstasyon Müdürü (Kayseri)

“Aygaz Euro LPG+ satışlarımızı artırdı”

1996 yılında akaryakıt istasyonu olarak hizmet vermeye başladık. Öncelikle benzin ve mazot satışımız vardı. Otogaz satışına karar verdiğimizde kaliteli ürün sunan, bilinen bir marka olduğu için Aygaz'ı tercih ettik. Şimdi de Aygaz Euro LPG+ çıktı. Müşterilerimiz Aygaz'ı bildikleri için bu ürünü de hemen benimsediler. Her geçen gün satışlarımızda önemli oranda artışlar oluyor. Bu işte ilk önce hareket eden önemli mesafe alıyor. Son yıllarda gerek Aygaz'da gerekse Opet'te yaşanan değişim akaryakıt istasyonunun geneline yansıyor. Bugün bir çok istasyonda görünmeyen düzenlemeler Opet-Aygaz istasyonlarında var. Bizde her şey çevre ve insan için. İnsana ve çevreye yatırım yapan daima kazanır. Opet ve Aygaz bize göre bunu en iyi biçimde başaran ve birbirleriyle bütünleşen iki kalite. Biz bu uygulamadan ve istasyonumuzda müşterilerimize bu anlayışla hizmet etmekten gurur duyuyoruz.



> **Onur Uyar**
İmamoğlu Petrol Pompa
Görevlisi (Kayseri)

“Performansımız fark yaratıyor”

Yıllardır birçok akaryakıt istasyonunda çalıştım. Yaklaşık iki yıldır Opet-Aygaz İmamoğlu'nda çalışıyorum. LPG'li araçların sayısı her gün artıyor. Bu araçlar çevreyle dost. Yıllardır bu ülkede konutlara hizmet veren Aygaz, şimdi de otomobillere hizmet veriyor. Aygaz Euro LPG+ çok kaliteli bir yakıt. Son günlerde Aygaz Euro LPG+ ile ilgili pompa başında müşterilerden aldığımız tepkiler çok güzel. Araçlarında ürünümüzü kullananlar ilk günden itibaren performansta ve yakıt tasarrufunda önemli gelişmeler yaşamışlar. Yakıt tüketimi azaldığı gibi aracın hareketinde de önemli performans farklılıkları olmuş.



> **Atilla Coşkun**

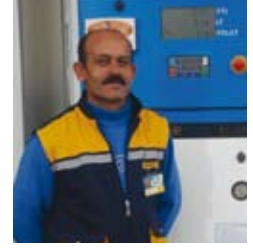
Genç Petrol İstasyon Müdürü
(İstanbul)

“Yeni ürünümüzün tanıtımını yapıyoruz”

Aygaz Euro LPG+'ın çıkması satışlarımızı çok etkiledi. Müşterilerimiz katkılı ürünümüzün araçlarının yakıt tasarrufunu ve performansını artırdığını belirtiyorlar. Araçlarının sessiz çalıştığını ve yolda gidişinin fark ettiğini vurguluyorlar. Yeni ürünümüzü tanıtmak amacıyla müşterilerimizi bilgilendiriyoruz, broşür dağıtıyoruz. Özellikle taksiciler Aygaz Euro LPG+'dan çok memnun olduklarını söylüyorlar. Personelimizin eğitimine büyük önem veriyoruz. Bu civarda başka markalara ait pek çok istasyon olmasına rağmen müşterilerimiz onları geçerek bize geliyorlar. Çünkü Aygaz müşterisi çok bilinçli ve az yakıt harcadığı için Aygaz'dan çok memnun. Özellikle uzun yola gidecek olan müşterilerimiz mutlaka bizi tercih ederler. Bu civardaki bütün taksi duraklarından hatta daha uzaklardan gelen taksici müşterilerimiz de var.

“Artık sadece katkılı otogaz var”

17 senedir bu işi yapıyorum. Beş yıldır Genç Petrol'de çalışıyorum. Henüz yeni çıkan ürünümüzü denememiş olan müşterilerimiz Aygaz Euro LPG+ hakkında bizden bilgi alıyorlar. Aygaz tarafından düzenlenen eğitimlere katıldığımız için bu bilgileri rahatlıkla verebiliyoruz. Ürünümüzü denemiş olanlar ise çok memnun olduklarını ifade ederek üç depo sonra arabanın tankının temizlendiğini, daha az yakıt tükettiklerini ve araçlarının daha fazla performans gösterdiğini söylüyorlar. Bazı müşteriler de aldıkları otogazın katkılı olup olmadığını soruyorlar. Onlara artık Aygaz istasyonlarında sadece katkılı otogaz satıldığını anlatıyoruz.



> **Gürsel İvgen**

Genç Petrol Pompa Görevlisi
(İstanbul)



> **Ali Babayiğit**

“Aygaz Euro LPG+ avantajlı bir yakıt”

12 senedir taksicilik yapıyorum. Aslen İstanbulluyum. Bir süre İngiltere'de çalıştıktan sonra Türkiye'ye döndüm. Yaklaşık 8 yıldır Aygaz kullanıyorum. Bugüne kadar Aygaz'dan hiçbir şikâyetim olmadı. Yeni katkılı otogazıyla Aygaz'ın çitayı yükselttiğini düşünüyorum. Bundan sonra da her zaman olduğu gibi Aygaz kullanmaya devam edeceğim. Çünkü Aygaz Euro LPG+'ın pek çok avantajı var.



> **Orhan Ağırman**

“Az yakıtla yüksek performans”

10 yıllık taksiciyim. Mardinliyim. Aygaz tarafından geliştirilen katkılı otogaz Aygaz Euro LPG+'dan çok memnunum. Bu yeni ürünün hem avantajlı hem de kaliteli olduğunu düşünüyorum. Daha az yakıt harcayan ve yüksek bir performans sağlayan Aygaz Euro LPG+'ın aracıma çok faydası oldu.



> **Ömer Üçkardeşler**

“Aygaz'ın otogazı çok temiz bir yakıt”

Yaklaşık 13 yıldır taksicilik yapıyorum. Performansı yüksek ve temiz bir yakıt olduğu için Aygaz Euro LPG+'ı tercih ediyorum. Arabamda 1,4 motor var ve aracım günlük ortalama 350 kilometre yapıyor. Aygaz'ın otogazı gerçekten çok kuvvetli. Diğer gazcılardan yakıt aldığım zaman gaz filtresini ortalama ayda bir değiştiriyordum, şimdi ise filtreyi iki ayda bir değiştiriyorum.

Osmanlı Diplomasi Tarihi'ne Aygaz desteği

Sinan Kunalalp, 1,5 yıl önce kurduğu “Osmanlı Diplomasi Tarihi” isimli merkez ile ülkemiz tarihine önemli katkılarda bulunmayı sürdürüyor. Aygaz tarafından da desteklenen merkezde yapılan çalışmaları Sinan Kunalalp'ten dinledik.



Sayın Kunalalp, okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız? İsis Yayınlarının kuruluşundan ve neden bu ismi seçtiğinizden bahseder misiniz?

Babam ve büyükbabam diplomattı. Ben ise tarih ile ilgilenmeyi seçtim. Ebeveynleri diplomasiden gelen tarihçiler arasındayım. Ailemizin en büyüğü Sina Akşin, en küçüğü ise Pelin Batu'dur. Akranlarım arasında benim dışımda da tarihi seçenler var; Ben ve Edhem Eldem. Biz orta kuşaktanız.

1970-80'lerde Osmanlı tarihine karşı akademik bir ilgi vardı. Üniversitelerde araştırmalara başlandı. Bu araştırmaların büyük kısmı ticari açıdan ilgi çekmedi. Bu alanda bir boşluk olduğuna inandığım için bir ortakla beraber İsis Yayınları'nı kurdum. 30 senede 500'ü aşkın kitap yayınladık. Yazarlarımızın büyük çoğunluğu yabancı. Diğerleri ise yabancı dilde yayın yapan Türk tarihçiler. Bunlar arasında Halil İncalcık ve İlber Ortaylı da var. Bugün İsis Yayınları, dar bir çevre olmakla beraber bütün dünyada, özellikle akademik çevrelerde çok iyi tanınıyor.

Kuruluş amacımız yurtdışına hitap etmek olduğundan dolayı akılda kolay kalan bir isim olduğu için İsis'i tercih ettik. İsis,



hem Mısır tanrıçası hem de her lisanda aynı. İlk merkezimiz Ortaköy'deydi. Kuruşumuzdan birkaç ay sonra İstanbul'la ilgili bir kitap okurken, merkezimizin 300-400 metre uzağındaki Ortaköy Kuruçeşme arasındaki koyun Bizans döneminde İsis ismini taşıdığını gördüm. Bu da ilginç bir tesadüf oldu. Yayınevinin ismini koyarken İsis'in bereket tanrıçası olduğunu düşünmedik ama bereketli oldu. Kurulduğumuzdan bugüne pek çok yayın yaptık.

“Osmanlı Diplomasi Tarihi” isimli bir merkez kurdunuz. Aygaz tarafından da desteklenen bu merkez ve yaptığı çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Böyle bir merkez oluşturmayı senelerden beri düşünüyordum. Bu düşünceyi Ömer M. Koç ile paylaştığımda onun da bu alanda bir isteği olduğunu gördüm. Osmanlı Diplomasi Tarihi isimli merkezimiz Aygaz ve Ömer M. Koç tarafından destekleniyor. Yayınların hazırlanması, kütüphanenin oluşması, yurtdışından kitap getirilmesi için fon oluşturulması konusunda Ömer Koç ve Bahattin Öztuncay ile birlikte çalışmalar yürüttük.

Merkezimizin amacı Şark meselesini yeni bir görüş açısıyla ele almaktır. Şark

meselesi hep Garp meseleleriyle yazıldı. Osmanlı İmparatorluğu'nun belgeleri Avrupalı araştırmacılar tarafından değerlendirilmedi. Zaten Avrupa uluslararası ilişkiler tarihi her zaman Avrupa merkezli olduğu için periferideki ülkelerin belgeleri ve arşivleri kullanılmamıştır. Bu bakımdan da Şark meselesi hep İngiliz ve Fransız gözüyle yazılmıştır. Bu konuyla ilgili küçük bir anekdot aktarmak istiyorum: İngiliz Büyükelçisi Stratford de Redcliffe, 19. yüzyılın ortalarında, 20 sene kadar İstanbul'da görev yaptı. Osmanlı Devleti üzerindeki nüfuzunu hissettiren Stratford de Redcliffe, Mustafa Reşit zamanında Tanzimat Fermanı'nın hazırlandığı dönemde de önemli bir rol oynadı. 1858'de kendi hükümeti tarafından geri çağrılan büyükelçi gitmemek için ayak diretti. O dönemin Hariciye Bakanı Âli Paşa'nın nezaketen “Gitmenize çok üzüldük” demesi üzerine büyükelçiliğe döndüğünde derhal Londra'ya telgraf çeken Redcliffe, “Türkler benim ayrılmamı istemiyor” diyerek Türkler için vazgeçilmez olduğunu vurguluyor. Bu durum İngiliz belgelerinde de bu şekilde aktarılıyor. Londra'ya telgraf çekildiğini öğrenen Âli Paşa, kendi büyükelçisiyle temasa geçerek söz konusu konuşmayı nezaketen yaptığını Stratford de Redcliffe'in gitmesine çok sevindiklerini

belirterek, “Siz orada lütfen temaslarda bulunarak onun burada görevde kalmasını engelleyin. Bunu katiyen istemiyoruz” diyor. İngilizlerin bu konuyu işleyen kitaplarında bu anekdot yer almıyor. Dolayısıyla Şark meselesini Osmanlı diplomatik belgelerini kullanmadan yazmak yersiz ve anlamsız.

Merkezde yaptığınız yayınlar hakkında bilgi verir misiniz?

Dönemin uluslararası diplomasi lisansı Fransızca olduğu için Osmanlı İmparatorluğu'nun yanı sıra Avusturya Macaristan, Rusya ve küçük Balkan ülkelerinin yayınları da bu lisandaydı. Bu bizim için bir avantaj. Merkezde ilk aşamada belge yayını yapıyoruz. Şimdiye kadar 15-20 civarında yayın yaptık. Mesela Girit meselesi, Bosna Hersek'in ilhakı ve Bulgaristan hakkında bir dizi kitap yayınladık. İstanbul'da o dönemdeki Osmanlı diplomatlarının ne düşündüğünü ve ne şekilde hareket ettiğini yurtdışındaki araştırmacıların da görmesini istiyoruz.

İstanbul'da görev yapan yabancı diplomatların anı ve özel mektuplarını bularak onları yayınlıyoruz. En son, 93 Harbi diye bilinen, Ayastefanos ve Berlin facialarıyla noktalanmış Türk-Rus Savaşı esnasında



Merkezimizin amacı Şark meselesinin tekrar yeni bir gözle ele alınarak yazılmasını ve 'o hasta adam'ın o kadar da hasta olmadığıнын anlatılmasını sağlamaktır.

İstanbul'da bulunan İngiliz Büyükelçisi Sir Henry Layard'ın anılarını yayınladık. Burada bulunduğu süre boyunca kendi hükümetine ters düşercesine Osmanlı İmparatorluğu'nun menfaatlerini koruyan Layard, bu nedenle emekliye sevk edildi. Layard, İstanbul'dan ayrıldıktan 15 yıl sonra anılarını kaleme aldı. Bu anılar, yayınlanıncaya kadar, 120 yıl civarında bir İngiliz kütüphanesinde el yazması olarak kaldı.

19. yüzyılın en renkli karakterlerinden biri olan Henry Layard aynı zamanda amatör bir arkeolog. Irak'taki Niniva kalıntılarını ortaya çıkarmıştır. Layard'ın yanı sıra İstanbul'da buldukları süre içinde günce tutan eşinin günlüğünü de yayınladık. Bu iki kitabı paralel bir şekilde okuduğunuzda oldukça ilginç şeylerle

karşılaşılabirsiniz. Bu tip anı ve günce dışında biyografik çalışmalar da başlatmak istiyoruz. Hem İstanbul'da görev yapan yabancı diplomatların hem de bugüne kadar yurtdışında görev yapan Osmanlı diplomatlarının hayat hikayeleri konusunda çalışmalar yapacağız.

Osmanlılar modern diplomasiyi nispeten geç öğrendiler. 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bu sisteme girdiler ama gayet başarılı bir şekilde uyum sağladılar. Âli Paşa, Fuad Paşa, Halil Şerif Paşa ve Musurus Paşa Avrupa çapında şahsiyetlerdi. Gerek siyasi bilgileri gerek dünya görüşü açısından meslektaşları arasında sevilen takdir edilen insanlardı.

Biyografi Türkiye'de ihmal edilen bir tür. Bu yüzden biyografiler hazırlamak isti-

yoruz. Bunları yaparken amacımız Şark meselesinin tekrar yeni bir gözle ele alınarak yazılmasını ve 'o hasta adam'ın o kadar da hasta olmadığıнын anlatılmasını sağlamaktır. Her ne kadar tarihin seyri değişmezse de, 19. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu bünyesi itibariyle eşyanın doğasına karşıydı, diplomatlar devletin menfaatlerini korumak için gayet başarılı bir şekilde mücadele verdiler. Ortaya çıkan sonuç onların kabahati değil. 1970'lerde yaşadığımız karanlık günlerde bir Türkiye büyükelçisi dönemin başbakanına, "Biz yurtdışındaki büyükelçiler, hepimiz bir diplomasi dehası olsak bile siz memleketi idare edemedikten sonra biz ne yapalım?" demiş. O zamanki Osmanlı diplomatları da aynı durumdaydılar.

Osmanlı diplomatik arşivlerinin geleceğe kazandırılması sürecinden söz etmek gerekirse, yapılan çalışmanın en heyecan veren yönleri nelerdir?

Aslında yapılan her çalışma heyecan verici. Biraz önce bahsettiğim 93 Harbi, Osmanlılar için mağlubiyet, Ruslar içinse bir zafer. Savaşı kazandıktan sonra Ruslar, bu savaşı anlatan 150 ciltlik diplomatik belge yayını yaptılar. Biz de Aygaz işbirliğiyle 93 Savaşı'nı anlatan belge yayını yapmak istiyoruz. Birinci Dünya Savaşı bittikten sonra Avrupa'da, "Bu

hale nasıl geldik?” tartışması yapıldı. O zaman İngilizler, Fransızlar, Bulgarlar ve Romenler kendi belgelerini yayınladı. Bugün kimsenin arşive gidip belgenin kendisini araması gerekmiyor. Mesela Fransızların Birinci Dünya Savaşı öncesindeki siyasetini okumak istiyorsam, bu zaten belgeleriyle kitap haline getirilmiş. Örneğin Japonya’daki bir araştırmacının da bizim şimdi Fransızlarla ilgili bahsettiğim kitapla belgelere ulaşmamız gibi Osmanlı belgelerine ilişkin yayınlara ulaşabilmesi gerekiyor.

Diplomatik tarihimizde sizi etkileyen ve okurları da etkileyeceğine inandığınız kişilerden örnekler verir misiniz? Bu kişiler neden önemlidir?

Bunların en önemlisi Mustafa Reşid Paşa. Tanzimat’ın kurucusu ve motoru. Yardımcısı Âli Paşa, Fransızca’yı 20 küsur yaşından sonra öğrenmesine rağmen Avrupa’da diplomatik Fransızcanın en büyük kullanıcılarından biri oluyor. Dönemin Rus Hariciye Nazırı onun kendi el yazısıyla mektuplarının koleksiyonunu yapıyor. Başka bir takım renkli kişiler de var. Osmanlı hariciyesinin bir özelliği de imparatorluğun çok uluslu hüviyetini yansıtan bir kurum olmasıydı. Aralarında Rum, Ermeni ve diğer milliyetlere mensup yüksek makamlara erişmiş insanlar vardı. Londra’da 30 sene büyükelçilik yapan Musurus Paşa, büyükelçiyeğin Londra’da vefat eden ve oradaki Katolik mezarlığına gömülen İtalyan asıllı bir Katolik olan Rüstem Paşa, bunlar arasında sayılabilir. Bir başka renkli kişilik de Courbet’in hamisi olan Halil Şerif Paşa’dır. Paşa, Courbet’in skandal yapan bir resmini finanse ediyor.

Genel olarak karşılaştığınız güçlükler hakkında da bilgi verir misiniz?

Bazı diplomatların el yazıları maalesef çok kötü. Osmanlı arşivleri çok müthiş. Son 15-20 sene içinde Babiâli’deki Osmanlı Arşivi, Avrupa’nın çalışması en rahat kurumlarından biri oldu. Gayet zor koşullar altında olmalarına rağmen arşiv personeli canla ve başla araştırmacılara dosya sağlamak için çalışıyor.

İstanbul’dan konsolosların merkezlerine gönderdiği raporlar ve onlara gelen talimatlar var. Bunlara erişmeye çalışıyoruz. Osmanlı bürokratlarının fazla iş disiplini yoktu. bazıları evlerinde çalışırdı. Mesela Sadrazam Fuat Paşa, Kandilli’deki yalısını bürosunun devamı olarak kullanırdı. Yalı yanında belgeler de gitti. Böyle sorunlar çıkıyor. Belge devamlılığını sağlamak ve seriler bulmak zor. Bir de Osmanlı bürokratları özel mektup yazma ve günce tutma alışkanlığına sahip değildi. Örneğin bir sefirin 1903’te Londra’ya niye tayin olduğunu anlatan perde arkası bilgilere ulaşamıyoruz.

Merkezin çalışmalarıyla ilgili olarak ne tür yorumlar, tepkiler alıyorsunuz? Merkezin kısa ve orta vadedeki projeleri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Merkezimiz 1.5 yıldır faaliyet gösteriyor. Bugüne kadar Aygaz’ın katkılarıyla 12 kitap yayınladık. Yurtdışındaki bilimsel dergilerde bizim hakkımızda ve çıkardığımız yayınlarla ilgili yazılar çıkıyor. Layard’ın anıları İngiltere’deki üniversitelerde de yankı uyandırdı. Bunlardan biri de Oxford. Üniversitelerde hakkımızda makaleler yazılıyor. Merkezimizin baskıda olan yayınları var. Bir

Sinan Kunalalp kimdir?

Bern, Londra ve Madrid’de büyükelçilik görevinde bulunan, Dışişleri Bakanlığı’nda Genel Sekreterlik yapan seçkin diplomat Zeki Kunalalp’in oğlu olan Sinan Kunalalp, Milli Mücadele’ye karşı olduğu gerekçesiyle 1922’de linç edilen gazeteci Ali Kemal’in de torunu. Kardeşi Selim Kunalalp de diplomat olan Sinan Kunalalp, bundan 30 yıl önce kurduğu İsis’te yayımladığı nitelikli araştırmalarla bütün dünyada tanınan bir isim. Annesi Necla Kunalalp ve eşi Beşir Balcıoğlu’nu 1978’de Madrid’de düzenlenen ASALA saldırısında kaybeden Sinan Kunalalp, özellikle Osmanlı araştırmaları konusunda uzman. 1.5 yıl önce Osmanlı Diploması Tarihi isimli bir merkez kuran Kunalalp, ‘Şark meselesine yeni bir gözle’ bakmak gerektiğini ifade ediyor.

İngiliz diplomatın 19. yüzyılın başında Osmanlı Balkanlarındaki gözlemleri ve 18. yüzyılda, III. Selim zamanında, ilk yerleşik Osmanlı elçisi olan Yusuf Agah hakkında yayınlarımız olacak. Girit olaylarıyla ilgili derlememiz var. Sınır problemleriyle ilgili diziyeye başlıyoruz. İlk yayınıımız Tunus-Libya hudut meselesi olacak. Aslında burada bahsedilen hudut Osmanlı-Fransız hududur. Merkezimizin hedefleri arasında yaptığımız dizileri sürdürmek ve dizilerimizin sayısını artırmak var. Sınır meseleleri ve Osmanlı-Rus Savaşı hakkında bir dizi yapacağız. Biyografilere de ağırlık vermek istiyoruz. Daha uzun vadeli hedefimiz ise meslektaşlarımızla yuvarlak masalar organize ederek ortaklaşa yayınlar çıkarmak.

Bitirmeden bırakamayacaksınız! Meridyen: Bir YKY markası.



YENİ

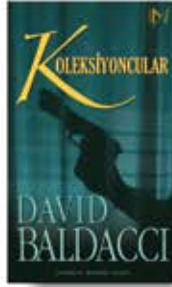
Kaçak Avı Stella Rimington

Britanya istihbaratının "first lady"si Stella Rimington'ın otuz yıllık gizli servis deneyiminden süzdüğü çağdaş bir casusluk romanı: **Kaçak Avı...**

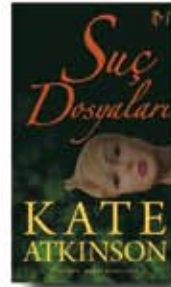
Çeviren: Dilek Şendil
332 sayfa, 11 TL



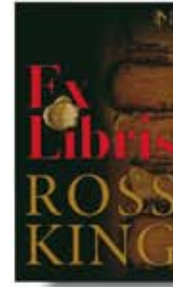
624 sayfa, 16 TL



464 sayfa, 12,50 TL



396 sayfa, 18 TL



500 sayfa, 25 TL



516 sayfa, 25 TL



504 sayfa, 25 TL



204 sayfa, 11 TL



280 sayfa, 14 TL



YAPI KREDİ YAYINLARI KİTAPTELERİ • İSTANBUL: 212 252 47 00 / 502 • İZMİR: 232 463 82
90 • ANKARA: 312 435 85 94 E-POSTA • ykykultur@ykykultur.com.tr WEB SİTESİ • www.ykykultur.com.tr
İNTERNET SATIŞ • <http://alisveris.yapikredi.com.tr>
YAPI KREDİ KÜLTÜR SANAT YAYINCILIK TİC. VE SAN. A.Ş. 212 293 08 24 - 252 47 00

 **YapıKredi**
Kültür Sanat Yayıncılık

Zor zamanları başarıyla yönetmek



Krizle ve değişimle uğraşmak, geçiş dönemlerini başarıyla atlatmak günümüz yöneticilerinin en önemli görevleri arasında yer alır. Çalkantılı ve gergin zamanlarda yaşanan süreçleri en iyi şekilde yönetmenin ipuçları Richard Luecke'nin Değişim ve Geçiş Dönemini Yönetmek kitabında...

Değişimle ve krizle uğraşmak günümüz yöneticilerinin iş dünyasında karşılaştıkları en zorlu konuların başında gelir. Bu süreçleri en iyi şekilde yönetmek başarılı bir idarecinin olmazsa olmaz vasıfları arasında yer alır. Richard Luecke'nin Değişim ve Geçiş Dönemini Yönetmek kitabı, zor zamanları fırsata dönüştürmenin ipuçlarını veriyor. Kitapta örgütsel değişim ihtiyacını anlayabilmek, farklı yaklaşımları uygulayabilmek, yapısal dönüşümlere hazırlanmak, insanların değişime verdiği duygusal yanıtlarla başa çıkarak uyum sağlamalarına yardımcı olmak ve çalkantılı dönemler boyunca rekabetçi yapıyı koruyabilmek için yapılması gerekenler anlatılıyor.

Değişimin ne zaman, nasıl ve nerelerde olacağını tam olarak tahmin etmek olanaksız... Ancak buna rağmen değişim, işletmelerin mutlaka dikkate alması ve planlaması gereken bir konu. Değişimin zorluğunu ve kaçınılmazlığını kabul etmek geçiş zamanında riskleri fırsata dönüştürmenin yolunu açabilir. Birleşme, satın alma ya da elden çıkarma, yeni bir ürün ya da hizmetin piyasaya sürülmesi,

yeni bir lider ya da teknoloji iş yaşamında değişiklik göstergeleri arasında sayılabilir.

Kişisel yaşantılarımızda olduğu gibi iş dünyasında da değişimin kaçınılmaz olduğu durum ve dönemler vardır. Değişim, doğası gereği ilk etapta insanları ürkütse de, zamanı gelip olumlu sonuçlar alınmaya başlandığında herkes çekilen sıkıntılara değindiğini anlar. İşte o zaman gelene kadar hem doğru sonuçları alacak şekilde süreci idare etmek, hem de öngörülü bir yönetici olarak insanların bu değişimlere olabildiğince çabuk uyum göstermesini sağlamak gerekir. Böyle dönemlerde akıllara gelen kritik sorulara verilen yanıtlarla dolu olan bu kitap, tüm yöneticiler için etkili bir rehber niteliğinde... Kitapta bir yöneticinin değişimi nasıl yapıcı bir şekilde yönetebileceği ayrıntılarıyla anlatılıyor. Birinci bölümde, kurumlarda değişim boyutlarına genel bir bakış getiriliyor. Bunlar arasında yapısal, kültürel ve süreç değişimi gibi değişikliklerin yanı sıra maliyetleri esaslı ölçüde düşürmeye yönelik bilgiler de yer alıyor. Ayrıca bu programların farklı uygulama yolları inceleniyor.

İkinci bölümde değişime hazır olmanın ne anlama geldiği incelenerek şirketinizin ya da biriminizin değişime hazır olup olmadığını anlamaya yardımcı olacak bilgiler veriliyor. Değişime hazırlanmak için etkin ve saygı duyulan liderlerin ve hiyerarşik olmayan kültürün belli başlı etmenleri oluşturduğu gösteriliyor. Örgütünüzde bu etmenler zayıfsa, başarılı bir değişim için önünüzü açabilmenizi sağlayacak pratik öğütler veriliyor.

Üçüncü bölümde değişim girişiminizin başarısını güvence altına alacak yedi adım ayrıntılı bir şekilde inceleniyor. Değişim çabalarınız sırasındaki "doğru" ve "yanlış" uygulamalar tanımlanarak kaçınılması gereken hatalar aktarılıyor. Değişimin yedi adımı şöyle sıralanıyor:

1. İşle ilgili sorunları saptamak ve çözüm bulmak için birlikte çalışarak enerji ve bağlılık yaratın. İnsanları sürece katarsanız enerji ve bağlılık üretirsiniz.
2. Rekabet gücünü yükseltmek için ortak bir örgütlenme ya da yönetim vizyonu geliştirin ve insanları bunun kendi çıkarlarına da uygun olduğuna inandırın.
3. En iyi elemanlarınızı işe katarak her



düzeyde liderleri belirleyin. Değişimin liderlerini, değişimi hedefleyen birimlerin yöneticileri arasında arayın.

4. Faaliyetlere değil sonuçlara odaklanın. Şirketin bilançosunu doğrudan ve elle tutulur bir şekilde etkileyecek işlere yoğunlaşın.

5. Değişimi önce periferideki birimlerde teşvik ederek ve değişimin buradan diğerlerine yayılmasına kapı açarak, örgütün bütünü değiştirmeniz daha kolay gerçekleşir.

6. Resmi politikalar ve sistemler aracılığıyla başarıyı kurumsallaştırın. Değişimi ölçme yöntemlerini uygulamaya koymayı sakın unutmayın.

7. Değişim sürecindeki problemleri izleyerek buna uygun stratejiler geliştirin. Bazı insanların vazgeçebileceğini, gündeminizdeki bazı değişim öğelerinin gerçekleşemeyeceğini ve rakiplerinizin ansızın taktik değiştirebileceğini unutmayın. Bu yüzden esnek bir yapılanma oluşturun. Yukarıda belirtilen adımları etkili bir şekilde izleyen yöneticilerin başarılı olacağını belirtildiği kitapta, hazır çözümler sunmak, değişimi tepeden dayatmak, salt teknik çözümlere bel bağlamak ve her şeyi bir hamlede değiştirmeye kalkmak gibi yanlışlardan da kaçınmak gerektiği ifade ediliyor.

Değişimin uygulanması ve süreç yönetimi

Richard Luecke değişim yönetiminin en zor kısmının uygulama olduğunu belirtiyor. Luecke'ye göre etkin bir uygulama olmazsa, ön inceleme, strateji hazırlama

ve planlama çabası zaman ve para israfı haline gelir. Değişim ve Geçiş Dönemini Yönetmek'te uygulama için asli faaliyetler şöyle sıralanıyor: Destek ve katılım sağlayacak kilit kişileri belirleyin. Beceri, yetki, kaynak ve liderlik açısından doğru bileşime dayanan bir ekip kurun. Güzel bir uygulama planı geliştirin. Planınız basit, esnek, kolay yutulabilecek lokmalara bölünmüş olsun ve roller net olarak tanımlansın. Planı tutarlı davranışlarla destekleyin. "Sözünüz ve özünüz bir" olsun. Etkin yapılar oluşturun. Eğitim, pilot uygulamalar ve ödül sistemlerinizi değişim araçlarınıza uygun hale getirmek bu maddenin kapsamına girer. Projenin önemli kilometre taşlarını belirleyerek bu aşamaları geçtiğinizde kutlama yapın. Değişimin nedenini ve yönetimini insanlara sık sık anlatarak kesintisiz iletişim sağlayın.

Değişim hiçbir zaman kolay değildir. Kurumsal sistemleri oluşturan yöneticiler ve çalışanlar, değişimle istikrarsızlaşabilecek ya da değişebilecek unsurlara bağlı olan kimliklere, ilişkilere ve duygulara sahiptir. Bu durum, örgütsel değişime belli bir ölçüde karmaşıklık yükler. Yöneticilere düşen, değişime konu olan sosyal sistemlerin merkezi değer taşıdığını unutmamaktır. Bu amaçla, her değişim inisiyatifinde yer alan üç oyuncu kümesi üzerinde durulmalı: Genel çalışan kitlesi, direnenler ve değişimin taşıyıcıları. Yöneticilerin çalışanların değişim sürecine uyum sağlamasına yardımcı olması çok önemlidir. Değişim süreci yaşayan insan-

ların belli bir süre homurdanma dönemi yaşaması normaldir. Bunun ardından genelde bir şok, sonra öfke ve en sonunda da kabullenme dönemi gelir. Yönetici olarak bu aşamaları anlamak, size insanların kendilerini değişime uydurmalarını sağlayacak bir donanım kazandırır.

Kitabın son bölümünde ise örgütünüzü yönetilebilir küçük adımlarla sürekli değişen ve yetkinleşen bir yapıya dönüştürmenize yardım edecek pratik tavsiyelere yer verilerek iki tür değişimden bahsediliyor. Süreklilik taşımayan değişim, tek bir ani hareketle geçmişten kopuş şeklinde gerçekleşen, ardından uzun bir durgunluk döneminin geldiği, sonra yine büyük çaplı bir değişim hamlesi gerektiren değişim olarak tanımlanıyor. Sürekli tedrici (derece derece, yavaş yavaş olan) değişim ise uzun süreye yayılan, ayrı ayrı bir dizi küçük değişiklik olarak tanımlandıktan sonra bu değişimin üstünlükleri şöyle sıralanıyor: Ufak çaplı değişiklikleri gerçekleştirmek daha kolaydır, daha az tahripkar olurlar, başarıları daha yüksektir ve örgütün rekabet yeteneğini her zaman canlı tutarlar. Sık sık yinelenen değişiklikler insanlarda bağışıklık yaratır ve onları bu değişikliklerin zorluklarıyla baş etmeye psikolojik açıdan hazırlar. Yöneticiler, örgütlerini değişime hazır duruma getirerek, örgüt içini ve dışını sürekli izleyerek, insanlara anlamlı dayanak noktaları sunarak örgütlerini yönlendirebilirler.

Kaynakça

Yazar : Richard Luecke

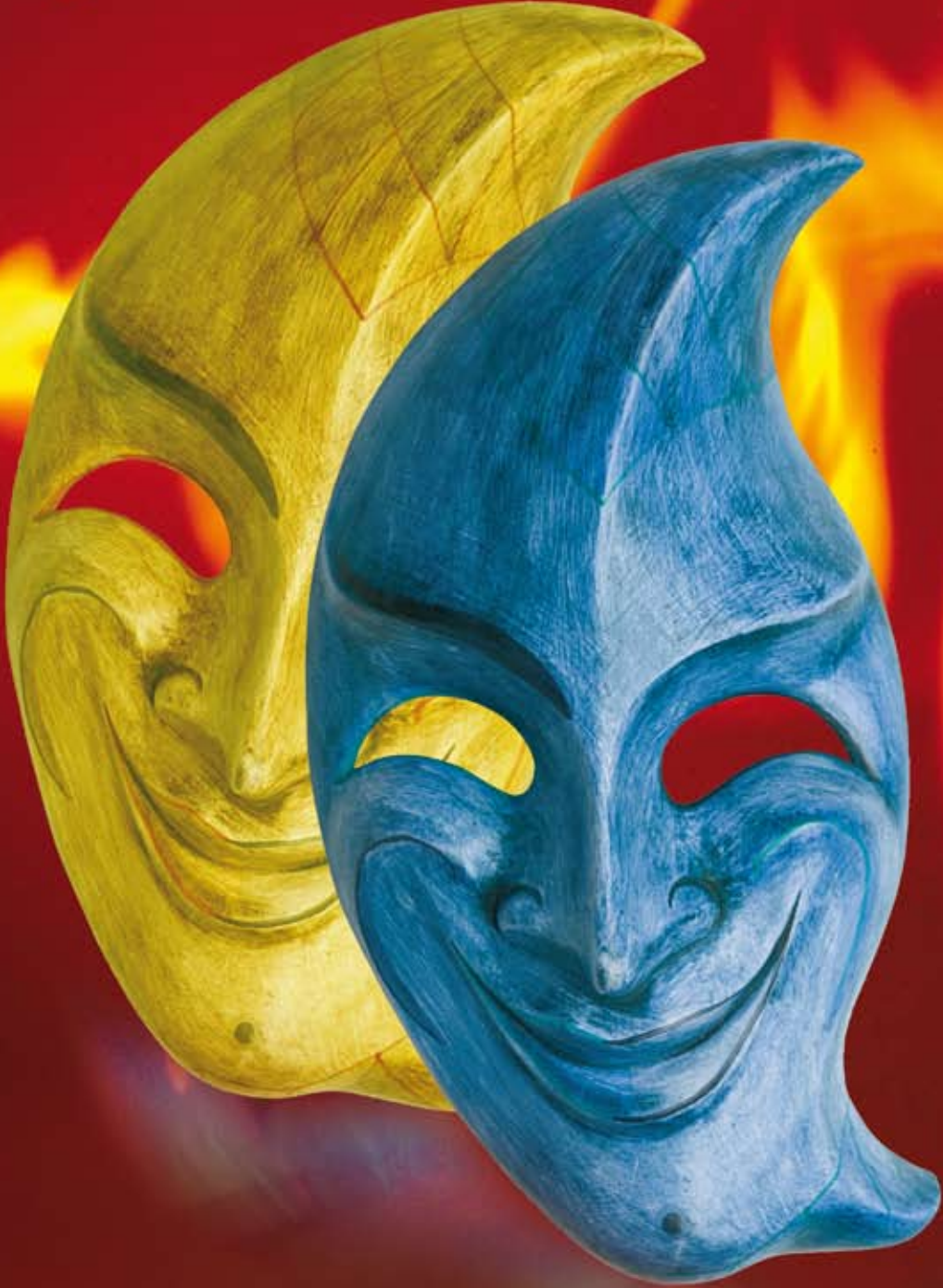
Kitap Adı : Değişim ve Geçiş Dönemini Yönetmek

Yayınevi : Harvard Business Press, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları

Çevirmen : Ümit Şensoy

ISBN : 978944885751

Tiyatro enerji ister



Bitmeyen enerjimizle yanınızdayız.

 Koç

AYGAZ

ULUSLARARASI
İSTANBUL TİYATRO FESTİVALI
2010 SPONSORU

İKSİ  **TİYATRO**

dpet



> Dr. Metin Akgün

Sağlık için uyku

Çok sık görülen ve kolay tedavi edilebilen bir rahatsızlık olan uykusuzluk pek çok hastalığın ilk belirtisi olabilir.

Uyuyamadığından ya da ne kadar uyursa uyusun dinlenmiş olarak kalkamadığından yakınan kişilerin sayısı gün geçtikçe artıyor. Çoğunlukla pek de önemsenmeyen “uyku” konusu, aslında insan sağlığının önemli bir parçasıdır. Bu nedenle sağlıklı yaşamak isteyen her insanın uykusuna hak ettiği önemi vermesi ve özen göstermesi şarttır. Tıbbın uyku ile ilgili henüz bilmediği çok şey olmasına rağmen, uyku aslında tüm memelilerde, kuşlarda ve balıklarda gözlenen doğal bir dinlenme şeklidir. Tam anlamıyla şuur-suzluk olarak adlandırılmaz, daha çok kişinin kolaylıkla uyandırılabilirdiği farklı bir bilinç hali olarak tanımlanabilir.

Uykunun hayatımızdaki rolü

Uykunun insan ömrünün yaklaşık üçte birini oluşturduğunu düşünürsek, önemi kendiliğinden ortaya çıkar. Uyku sırasında vücudumuzda az bildiğimiz pek çok önemli işlem gerçekleşiyor ve bize aşağıdaki yararları sağlıyor:

- Vücudumuzun çalışmasını yavaşlatarak enerji koruması ve tasarrufu yapmak,
- Beden ve zihnimizi yenilemek, büyü-
mek ve gelişmek,
- Gün içinde öğrendiklerimizin beynimiz tarafından sağlıklı bir şekilde işlenmesini sağlamak ve bu sayede hafızamızı güçlendirmek,
- Bilinçaltımızdaki korku ve bastırılmış güdülerimizle yüzleşmek.

İdeal süre ne kadar?

İdeal uyku süresi, basit olarak kişinin sonrasında kendini iyi hissettiği süredir. Yani kişiye hastır ve çok kolay değişmez. Herkes için geçerli olan normal bir süre olmamakla birlikte, erişkin bir insanda ortalama 6-8 saat uyku normal kabul edilebilir. Süre, uykunun kalitesiyle de alakalı olduğundan, sık sık uykunun bölünmesiyle gerekli olan uykunun süresi artar.

Uyku bozukluklarının görülme sıklığı yaşa ve cinsiyete göre değişir mi?

Uyku bozukluklarının toplumdaki yaygınlığı %15-35 civarında olup, %10-20 oranında ağır ve kalıcı bir şekilde uykusuzluktan yakınanlar bulunmaktadır. İnsanların %50'si yaşamlarının bir döneminde uykusuzluk çekmektedirler. Yaşla birlikte hem uyku süresinde hem de uyku yapısında değişiklikler meydana gelir. Yeni doğmuş bir bebek günde 16 saat uyur ama insanlar yaşlandıkça, toplam uyku ve rüya evresindeki zamanda azalma meydana gelir.

Araştırmalar, kadınların erkeklere oranla daha fazla uykusuzluk yakınaması bulunduğunu göstermektedir. Gençlerin daha çok uykuya dalma gücünü çektikleri, yaşlıların ise uykuyu sürdürmeye ilişkin sorunlarının ön planda olduğu dikkati çekmektedir.

Bozuklukların başlıca nedenleri

Psikolojik sebepler, yaşam tarzı, stres odakları, vardiyalı çalışma, jet lag, çevresel uyarıcılar, fiziksel faktörler, hamilelik ve bazı ilaçlar

Sık gözüken bozukluk tipleri

Günümüzde yaklaşık 80-90 kadar uyku hastalığının varlığı bilinmekle beraber, başlıcaları şunlardır :

Uykusuzluk (İnsomnia): Uykuya dalmakta, uykuyu sürdürmede güçlük ya da uyuduğu halde yeterince uyumamış gibi yorgun hissetme şeklinde görülür. Kişi saatlerce uykuya dalamaz, dalsa bile uykusu sık sık bölünür ya da sabah çok erken uyanır ve tekrar uyuyamaz.

Aşırı Uyku (Hipersomni): Geceleri normal süre uyunduğu halde, gündüzleri uyku halinin sürmesidir. Kişinin günlük yaşamını aksatan bir boyuttur.

Narkolepsi: Kişi herhangi bir anda, örneğin mektup yazarken, araba kullanırken, ya da insanlarla konuşurken uykuya dalebilir. Böyle bir işlev bozukluğu olan kişiler, sürekli tekrarlayan karşı konulmaz uyku ataklarına uğrarlar ve hiç uygun olmayan zamanlarda uykuya dalarlar.

Uyku Apne Sendromu: Uyku süresince solunumun nöbetler halinde durmasıdır. Bu tepki, kişinin yeniden nefes almak üzere uyanmasıyla sonuçlanır. Gündüzleri uykuya aşırı eğilim olur ve uyku sırasında horlama gözlenir.

Uyku yetersizliğinin sonuçları

Uyku için yeterli zaman ayrılmadığı takdirde kişide aşağıdaki sorunlar ortaya çıkabilir: Gündüz uykulu hissetme, yorgunluk, konsantre olmada zorlanma, dikkati toplayamama, unutkanlık ve karıştırmama, karar vermede zorluklar, çabuk kızma, asabiyet, çökkün ruh hali, kaza ve yaralanma tehlikesinde artma.

Tedavisi var mıdır?

Uykusuzluk çok sık görülen ve kolay tedavi edilebilen bir rahatsızlıktır. Pek çok hastalığın ilk belirtisi olabilir ve çoğu kere (sanıldığı aksine) psikolojik ve psikiyatrik hastalık belirtisi değildir.

Tedavi için nereye ve kime başvurulmalıdır?

Uyku hastalıkları konusunda deneyimi olan ya da bu deneyimini belgeleyebilen psikiyatri, göğüs hastalıkları ve nöroloji uzmanlarına başvurmak en doğru yaklaşım olacaktır. Uyku apne hastalığı tedavisinde, cerrahi tedavi seçeneklerini uygulamada kulak burun boğaz uzmanları da yer alırlar.

Korunmak için nelere dikkat etmeliyiz?

Yapın:

1. Her gün yatağa aynı saatte yatın.
2. Her gün yataktan aynı saatte kalkın.
3. Tercihen sabahları olmak üzere her gün düzenli egzersiz yapın. Düzenli egzersiz, dinlendirici uykuyu geliştirir.
4. Düzenli olarak özellikle öğleden sonraları doğa ve güneş ışığına çıkın.
5. Yatak odanızın ısısını rahat edeceğinizi şekilde ayarlayın.
6. Uyurken yatak odanızın sessiz olmasını sağlayın.
7. Yatak odanızın uykuyu kolaylaştırmak için karanlık olmasına dikkat edin.

8. Yatağınızı uyku için kullanın.
9. İlaçlarınızı önerilen şekilde alın.
10. Uyumaya yada yatağa gitmeden hemen önce gevşeme egzersizleri yapın.
11. Ayak ve ellerinizi sıcak tutun. Gerekirse yatakta sıcak tutacak çorap ve/veya eldiven giyin.

Yapmayın:

1. Yatağa gitmeden hemen önce egzersiz yapmak.
2. Yatağa gitmeden hemen önce rekabete dayanan oyun oynamak, heyecanlı bir program seyretmek veya sevdiğiniz biriyle önemli bir tartışma yapmak gibi uyarıcı davranışlara meşgul olmak.
3. Akşam kafeinli gıda almak (kahve, fazlaca çay, çikolata, soda vb.)
4. Yataktayken okumak veya televizyon seyretmek.
5. Uykuya yardımcı olması için alkol almak.
6. Yatağa aşırı aç veya tok olarak gitmek.
7. Başka birinin uyku ilaçlarını almak.
8. Eczaneden reçetesiz temin edilebilen uyku ilaçlarını doktorun bilgisi olmadan almak. Bu ilaçlara karşı hızla tolerans gelişebilir. Bu ilaçlar yaşlı hastalarda ciddi yan etkilere yol açabilir.
9. Gündüz vakti kestirmek.
10. Yatağa gitmeden önce sigara içmek.
11. Kendini uyumaya zorlamak. Bu yalnızca sizin zihninizi ve bedenizi daha fazla sıkıntıya sokmaya yarar. Yatakta 20-30 dakikadan daha fazla uyuyamadan yatarsanız, kalkın, başka bir odaya gidin (veya yatak odanızın başka bir yerine), sessiz bir şeyle uğraşın (heyecan oluşturmeyen bir yazı okuma veya program seyretme), uykunuzun geldiğini hissettiğinizde yatağa dönün. Bunu gece boyunca ne kadar gerekirse o kadar yapın.



Kaynaklar

Prof. Dr. Hakan Kaynak - İ.Ü. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Nöroloji Anabilim Dalı Uyku ve Bozuklukları Merkezi · Doç. Dr. Sadık Ardi. - Sağlık Bakanlığı Dışkapı Yıldırım Beyazıt Eğitim ve Araştırma Hastanesi · Sevgül Canova - O.D.T.Ü. Öğrenci Gelişim ve Psikolojik Danışmanı · Atkinson, R.L.& Atkinson, R.C.& Smith, E.& Bem, D.& Nolen, S (1990) · Hilgard's Introduction to Psychology 12 th Edition. · <http://utopia.utexas.edu/articles/cmhc/sleep.html> (why focus on sleep?) · <http://www.niapublications.org/agepages/sleep.asp> (a good night's sleep) · http://lokman.cu.edu.tr/Psikiyatri/KAYNAK/meram-uyku_hijyeni.htm · Wikipedia · PEDAM · TÜBİTAK Bilim ve Teknik Dergisi

Sağlıklı beslenme: doğru bilinen yanlışlar

Sağlıklı beslenmenin yaşam kalitesini olumlu etkilediği herkes tarafından kabul edilir. Diyetisyen Gizem Tutar, sağlıklı beslenmede doğru bilinen yanlışları Aygaz Dünyası okurları için yazdı.



Bilgiye ulaşmak teknolojiyle kolaylaş-
tıkça, doğru bilgiye ulaşmak bir o kadar
zorlaşıyor. Bu, beklide en çok sağlıklı
beslenme konusu için geçerli. Her gün
iletişim araçlarında sağlıklı beslenme ile
ilgili yeni bir ilkeyle karşılaşılıyor, adeta bir
bilgi bombardımanına tutuluyoruz. Aslında
bunun tek nedeni, sağlıklı beslenme-
nin yaşam kalitesi üzerindeki olumlu et-
kisi nedeniyle giderek popülerleşmesi ve
buna bağlı olarak da artık yeni ve gelişen
bir pazar haline gelmesidir. Doğru bilinen
yanlışlar arasında en yaygın olanları ise
şunlar:

Yanlış 1: Ekmek yemek kilo aldırır

Doğrusu: Eğer günlük almanız gereken
kalorinin üzerine çıkarsanız kilo almanız
kaçınılmazdır. Bu fazla enerjinin, ekmek-
ten veya herhangi başka bir besinden
gelmesi gerçeği değiştirmez. Ekmek, en
temel enerji kaynaklarından biridir ve B
grubu vitaminlerini içerir.

Yanlış 2: Tüm meyve suları sağlıklıdır

Doğrusu: Meyve suyu yerine meyvenin
kendisini tercih etmek her zaman için en
doğru olanıdır. Çünkü meyve sularının
kalori ve karbonhidrat içeriği meyvenin
kendisine göre daha yüksektir. Ayrıca lif
içeriği de daha düşüktür. Şeker içeren
ve şekerli asitli olan meyve suları sürekli
tüketildiğinde kilo almaya neden olabilir
ve bu tür meyve suları aslında hiç vitamin
içermez. Meyve suyu tüketecekseniz,
taze sıkılmış olanları veya %100 meyve
sularını tercih etmelisiniz.

Yanlış 3: Soda ile maden suyu aynıdır

Doğrusu: Soda karbondioksit eklenmiş
sudur. Maden suyu ise doğal kay-
naklardan elde edilen mineralli sudur.
Soda içtiğinizde vücudunuz hiç mineral
alamazken, maden suyu tercih ettiğiniz-
de kalsiyum ve magnezyum minerallerini
kazanır.

Yanlış 4: Kırmızı et her koşulda sağlık için zararlıdır

Doğrusu: Kırmızı et vücut tarafından en
iyi kullanılabilen protein kaynaklarından
biri olmakla birlikte demir mineralinin
en zengin besin kaynağıdır. Yüksek
kolesterol sorunu yaşayan kişiler haftada
iki kez yağsız kırmızı et tüketebilir. Demir
yetersizliği olanların ise kırmızı eti düzenli
olarak tüketmeleri gerekir.

Yanlış 5: "Light" sütler sağlıklıdır

Doğrusu: Light sütlerin üretiminde süt-
ten yağ tabakası ve kolesterol ayrılır. Bu
nedenle sütün kalori, kolesterol ve doymuş
yağ içeriği azalır ve kalsiyum içeriği
artar. Özellikle menopoz dönemine giren
kadınlarda ve kan kolesterolü yüksek
olan kişilerde birçok sağlık örgütü "light"
süt tüketimini önermektedir.

Yanlış 6: Zeytinyağı kilo aldırır

Doğrusu: Zeytinyağı da dâhil tüm yağ-
ların 1 gramı 9 kalori içerir. Yağlar, tüm
besinler arasında en çok kalori içeren
çeşittir. Bu nedenle aşırı zeytinyağı tüket-
mek kilo artışına neden olur.

Yanlış 7: Tek sağlıklı yağ zeytinyağıdır

Doğrusu: Vücudumuzun işlevlerini
normal olarak yerine getirmesi için
birçok çeşit yağa ihtiyacı vardır. Sadece
zeytinyağı kullanmak bu dengeyi bozar.
Mısır özü veya ayçiçeği yağı, fındık yağı
veya zeytinyağı ile karıştırılarak kullanıl-
ması gerekir. Ayrıca vücudumuzda yağ
dengesini sağlamak için haftada 2-3 kez
balık tüketmek gereklidir.

Yanlış 8: Esmer şeker kilo aldırır

Doğrusu: Bir gram esmer şeker 3,5 ka-
loriyken 1 gram beyaz şeker 4 kaloridir.
Yani çayınıza iki adet esmer küp şeker
attığınızda 14 kalori, iki küp beyaz şeker
attığınızda 16 kalori alırsınız. Aşırı şeker
tüketimi, kilo almaya ve karın bölgesinde
yağlanmaya sebep olur.



> Gizem Tutar - Diyetisyen

Yanlış 9: Izgara her zaman sağlıklıdır

Doğrusu: Mangalda yapılan ızgara etler
direk ateş ile temas ediyorsa kanserojen
madde üretirler. Direk ateşe değerek
pişen etlerin, mide ve bağırsak kanserine
yakalanma riskini artırdığı bilinmektedir.

Yanlış 10: Kendi başıma da sağlıklı zayıflarım

Doğrusu: Sağlıklı kilo kaybetmek için
öncelikle bir doktor kontrolünden geç-
meli ve gerekli testleri yaptırmalısınız.
Sonrasında bir diyetisyen eşliğinde kendi
metabolik hızınıza ve yaşam tarzınıza
uygun bir beslenme programına başla-
yarak kilo vermeli, mümkünse beslenme
programınızı düzenli egzersiz ile destek-
lemelisiniz.

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

Adı Soyadı	Ünvan	Departmanı
Ahmet Barış Düzenli	Bilgi Sistem Müdürü	Bilgi Sistem Müdürlüğü
Ahmet Şahin	Şoför	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Ali Kemal Kalaycı	Şoför	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Aslı Gülçur	İş Geliştirme Müdürü	İş Geliştirme Müdürlüğü
Başak Erkut	Müşteri İlişkileri Sorumlusu	Müşteri İlişkileri Yöneticiliği
Cengiz Günaydın	Saha Yöneticisi	Trakya Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Ceyhun Önder	Saha Yöneticisi	Karadeniz Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Cihan Vahdettin Özsonmez	İç Denetim Müdürü	İç Denetim Müdürlüğü
Erol Çağlar	Bilgi Sistem Sorumlusu	Bilgi Sistem Müdürlüğü
Esra Karakoç Işık	Kalite Sistem Ve Seç G Sorumlusu	Kalite Sistemler ve Fikri Haklar Yöneticiliği
Güçlü Bilal Demirer	Tüp Dağıtım Merkezi Sorumlusu	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Gürcan Ubus	Mühendislik ve Yatırımlar Sorumlusu	Mühendislik ve Yatırımlar Müdürlüğü
Hakan Aslan	Enspektör	Gemi İşletme Müdürlüğü
Hakan Karataş	Saha Yöneticisi	Marmara Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Hayrettin Karataş	Orta Anadolu Bölge Satış Müdürü	Orta Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü
Işık Berke Sönmez	İnsan Kaynakları Yöneticisi	İnsan Kaynakları Müdürlüğü
Lütfü Ahmet Tırnakçı	Saha Yöneticisi	Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Mehmet Alpaslan Demircioğlu	Saha Yöneticisi	Çukurova Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Mehmet Baykal	Teknisyen	Bursa Tesis Yöneticiliği
Mert Furat	Saha Yöneticisi	Trakya Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Mustafa Ülker	Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticisi	Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Okan Yunusoğlu	Mühendislik Ve Yatırımlar Sorumlusu	Mühendislik Ve Yatırımlar Müdürlüğü
Ömer Yılmaz	Ürün Kalite Sorumlusu	Ürün Kalite Yöneticiliği
Selçuk Cihangir	Teknik Müşteri Hizmetleri Sorumlusu	Teknik Müşteri Hizmetleri Müdürlüğü
Serkan Aydın	Tüp Dağıtım Merkezi Sorumlusu	Samsun Terminal Müdürlüğü
Tolga Demirhan	Saha Yöneticisi	Karadeniz Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Ahmet Gökhan Çelik	3. Kaptan	M/T Aygaz Gemileri
Ahmet Ayaz	Kamarot	M/T Aygaz Gemileri
Celal Özpolat	Dolum İşçisi	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Hüseyin Ersin Açıkgöz	Yağcı	M/T Aygaz Gemileri
Kerem Dursun	3. Kaptan	M/T Aygaz Gemileri
Mehmet Tahir Doğmuş	Dolum İşçisi	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Nurettin Dinçment	Baş Mühendis	M/T Aygaz Gemileri
Özgür Teoman	Dolum İşçisi	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Salih Eker	Pompa Operatörü	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Kenan Denizhan Ege	Otogaz Satış Direktörü	Otogaz Satış Direktörlüğü
Yusuf Otağ	2. Mühendis	M/T Aygaz Gemileri

Evlenerler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik
Onur Baysal	Fatma	23/05/2009
Ömer Karataş	Evrin	23/05/2009
Burak Paçacı	Şeyma	19/06/2009
Mehmet Armağan Yeşilyurt	Dilek	30/06/2009
Sedat Kaya	Esrâ	04/07/2009
Fulya Kanbek İrkilata	Hüsnü Hakan	10/07/2009
Öyküm Karakoyunlu	Evren	11/07/2009
İlker Uzunoğlu	Fatma Nur	17/07/2009
Ali Akdoğan	Kevser	25/07/2009
Mustafa Gülcan	Gülşah	01/08/2009
Özge Ağar	Erdem	08/08/2009
Mert Furat	Ezgi	10/08/2009
Ayşe Raife Gündüz	Yağızhan	18/08/2009
Birkan Özkan	Demet	18/08/2009
Arda Gezdur	Gül Ebru	22/08/2009
Metin Uyanık	Gülây	21/09/2009
İbrahim Yüce	Betül	07/10/2009
Ümit Günal	Nazife	07/01/2010
Hikmet Şen	Leman	22/02/2010
Ersin Alparslan	Esrâ	07/03/2010

Çocuğu Olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Ad	Doğum
Burhan Toprak	Yiğit Efe	08/05/2009
Hamdi Özçiçek	Almina	03/06/2009
Orhan Sönmezay	Hasan	10/06/2009
Aydın Kahraman	Eymen	11/06/2009
Sezgin Göksu	Kerem	18/06/2009
Nuri Dallar	Defne İpek	26/06/2009
Salih Baş	Eymen	13/07/2009
Ulaş Aygün	Yavuzhan	24/07/2009
Güven Bozat	Elif Eylül	28/07/2009
Ahmet Görüş	Çağan	04/08/2009
Nevzat Kurubaş	Ece	08/08/2009
Serhat Çakır	Defne	10/08/2009
Mehmet Yılmaz	Semih	17/08/2009
Kemal Arslan	Yusuf Ali	31/08/2009
Fatih Bahçebaşı	Tolga	01/09/2009
Mesut Erkan	Rabia	02/09/2009
Salih Erkoç	Erva Zeynep	14/09/2009
Sezgin Bulut	Rıfat Ege	16/09/2009
Ruşen İnceoğlu	İzzet Adnan	23/09/2009

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum
Erdal Gümüştâş	Eda Nur	28/09/2009
Raşit Kaymak	Mürvet Eda	27/10/2009
Mine Acar Engin	Begüm	11/11/2009
Ali İsmet Gölcük	Nehir	17/11/2009
Mustafa Dikmen	Erdem	23/11/2009
Emine Çakıroğlu	İpek	08/12/2009
Murat Çelik	Ela/Utku	13/12/2009
Murat Kıran	Hasan Hüseyin	14/12/2009
Cevdet Altındağ	Çenker	28/12/2009
Murat Dikmen	Derin	02/01/2010
Ümit Musa Sarar	Sevgi	15/01/2010
Ümit Bülent Daş	Öykü Ekin	31/01/2010
Murat Keskin	Ceren	01/01/2010
Yeliz Üstüner	Nehir	01/02/2010
Günay Atik	Gamze	05/02/2010
Aycan & Alptekin Varol	Kuzey	07/02/2010
Hakan Sayanoğlu	Zeynep Naz	08/03/2010
Burak Yaman	Burak Ege	15/03/2010

Aygazlı fotoğrafçılar başarılarına imza atıyor

Fotoğrafa gönül veren Aygaz çalışanları kazandıkları ödüllerle gurur kaynağı oldu. Yarımca Terminal Müdürü Rauf Akbaba, DASK'ın (Doğa Araştırmaları, Sporları ve Kurtarma Derneği) "Doğada Görüntü Avcılığı" yarışmasının saydam dalında üçüncülük ödülü aldı. Denetim Sorumlusu Bülent Küçük tarafından çekilen fotoğraf ise Allianz'ın "Çay" temalı yarışmasında sergilenmeye layık görüldü. Kurumsal İletişim Sorumlusu Asu Ege'nin de iki fotoğrafı, GfK şirketinin düzenlediği "Merak" konulu yarışmada sergileme aldı. Aynı yarışmada Bütçe Planlama Sorumlusu İdil Ülman ve İnsan Kaynakları destek sorumlusu Havva Öztürk'ün de gönderdikleri fotoğraflar sergilenme hakkı kazandı.



Asu Ege



Havva Öztürk



İdil Ülman



Bülent Küçük



Asu Ege



Rauf Akbaba

VEHBİ KOÇ VAKFI
ÇAĞDAŞ SANAT KOLEKSİYONU'NDAN İŞLER
KÜRATÖR: RENÉ BLOCK

Startlar

8 MAYIS
19 EYLÜL
2010

Adel Abidin
Lene Adler Petersen
Nevin Aladağ
Halil Altındere
Lauri Astala
Fikret Atay
Ay-D
Maja Bajević
Joseph Beuys
Barbara Bloom
Claus Böhmler
George Brecht
KP Brehmer
Elina Brotherus
Stanley Brouwn
John Cage
Sophie Calle
Mircea Cantor
Cengiz Çekil
Olga Chernysheva
Giuseppe Chiari
Ana Măia Chișu & Lucia Tkáčová
Henning Christiansen
John Coplens
Braco Dimitrijević
Maria Eichhorn
Cevdet Erkek
Ayşe Erkmen
Harun Farocki
Robert Filliou
Terry Fox
Dan Graham
Asta Gröting
Nilbar Gürleş
Kristján Gudmundsson
Richard Hamilton
Al Hansen
Dick Higgins
Rebecca Horn
K.H. Hödicke
Joe Jones
Ilya & Emilia Kabakov
Šejla Kamerić
Aino Kannisto
Allan Kaprow
Gülsün Karamustafa
Diana Keller
William Kentridge
Alison Knowles
Servet Koçyiğit
Julius Koller
Jarosław Kozłowski
Arthur Köpcke
Konrad Lueg
George Maciunas
Walter Marchetti
Olaf Metzler
Mandana Moghaddam
Aydan Murtezaoğlu
Zoran Naskovski
Navid Noor
Miklos Onucsan
Ahmet Öğüt
Erkan Özgen
Ebru Özseçen
Nam June Paik
Dan Perjovschi
Goran Petercol
Sigmar Polke
Sophia Pompéry
Diter Rot
Annette Ruenzler
Reiner Ruthenbeck
Michael Sailstorfer
Karin Sander
Carlos Santos
Stuart Sherman
Serge Spitzer
Superflex
Bülent Şançar
Cengiz Tekin
Endre Tót
Nasan Tur
Ben Vautier
Wolf Vostell
Emmett Williams
Maaria Wirkkala

ARTER SANAT İÇİN ALAN İSTİKLAL CADDESİ NO: 211 34433 BEYOĞLU, İSTANBUL
SALI-PERŞEMBE 11:00-19:00 CUMA-PAZAR 12:00-20:00
GİRİŞ ÜCRETSİZDİR. (ARTER.ORG.TR)

ARTER

**Geleceğe
yol alıyoruz**



Türk denizciliğinin
ilk ve tek LPG deniz filosuyla
bayrağımızı uluslararası sularda
43 yıldır gururla dalgalandırıyoruz.