

# Aygaz Dünyası

# 37

Kış 2012



**TÜKETİCİ  
MEMNUNİYETİ  
ÖDÜLÜ  
AYGAZ'IN**

## HABER

En beğenilen LPG şirketi:  
Aygaz

## HABER

Küçük tüplerde büyük yenilik

## RÖPORTAJ

İlham veren bir yaşam:  
Nermin Abadan Unat

**AYGAZ**



# YİNE MUTLUSUNUZ YİNE MUTLUYUZ

Aygaz'ın tüketici memnuniyetine  
verdiği değer bir kez daha ödüllendirildi.

2011 yılından sonra bu yıl da,  
T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nca  
**"Tüketici Memnuniyetini İlke Edinen Firma"** seçildi.

Aygaz, iki yıl üst üste bu ödüle layık görülmenin  
gururunu ve mutluluğunu 3.800 bayisi, 15.000 çalışanı ve  
hizmet sunduğu değerbilir halkımızla paylaşıyor.



## *Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,*

Kuruluşumuzun 50. yılını kutladığımız coşukulu ve başarılı bir yılın ardından yeni bir yıla başladık. İlk çeyreğini geride bıraktığımız bu yıl, pek çok açıdan hepimize heyecan vermeli... Dünyanın birçok ülkesine kıyasla ekonomimiz daha hareketli... Bahar ve yaz aylarının gelmesiyle, canlanmanın daha da artacağı umuluyor. Bu canlılıktan daha fazla pay almak için, her zaman yaptığımız gibi, daha fazla çalışmamız gerekiyor.

Bayileri ve çalışanlarıyla Aygaz, sektörünün en başarılı ailesi... Bunun en büyük göstergesi ise tüketiciler. Zira, tüketiciler en çok bizim ürünlerimizi tercih ediyorlar. Başarımızı, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı yeniden tescil etti. 15. kez düzenlenen 'Geleneksel Tüketici Ödülleri'nde "Tüketici memnuniyetini ilke edinen firma" ödülüne bu yıl da Aygaz layık görüldü.

Aynı zamanda İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yaptırılan bağımsız bir araştırma, Aygaz'ın enerji sektörünün en itibarlı firması olduğunu ortaya koydu. Ayrıca, Capital Dergisi'nin Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri Araştırması'nda da Aygaz olarak sektörümüzde birinci olduk. Özverili çalışmalarımızın tüketici tarafında karşılık bulması şüphesiz hepimizi memnun ediyor.

Bu sayımızda 2011 yılı Vehbi Koç Vakfı Özel Ödülü'nü alan Türkiye'nin en yetkin sosyal bilimcilerinden Nermin Abadan Unat'ın röportajını ve onun hepimize ilham verecek yaşam öyküsünü keyifle okuyacaksınız. Dergimiz, beğeneceğinizi umduğumuz pek çok haber ve röportaj ile dopdolu...

Yeni bir mevsimin coşukusu her yerde kendini gösterirken biz de yarım asrın enerjisine yepyeni bir boyut kazandırarak yolumuza kararlılıkla devam edeceğiz.

Gösterdiğiniz çaba ve işinize duyduğunuz heyecan için tüm Aygaz ailesine teşekkür ediyorum.

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**  
Hüseyin Kaba

**Katkıda Bulunanlar**  
Asu Ege  
Leyla Atay  
Dudu Karaman  
Çağla Güneşler

**Fotoğraflar**  
Aykut Karadere

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

**Yapım**  
Demirbağ Yayın ve Tasarım  
Akkavak Sokak No: 18/3  
Teşvikiye 34362 İstanbul  
Tel: 0212 291 55 53  
www.demirbag.com.tr

**Baskı**  
Gezege Tanıtım  
100. Yıl Mahallesi Matbaacılar  
Sitesi 2. Cadde No: 202/A  
Bağcılar İstanbul  
Tel: 0212 325 71 25

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



# Aygaz Dünyası

## İçindekiler

---



04

Aygaz 2012'ye başarılarla girdi



08

Küçük tüplerde büyük yenilik



12

Aygaz ailesinin yeni üyeleri bir arada



18

Aygaz 51. Olağan Genel Kurulu yapıldı



20

Edirne'nin vazgeçilmezi:  
Aygaz Alamut Ticaret

16

Aygaz'dan sektörde bir ilk

33

Aygaz'la eğlenceli cumartesiler

17

Aygaz ve Mogaz ilk sırada

34

Kısa haberler

32

Rize Türkiye için kan verdi

42

Enerji grubundan haberler



22 Yaşanılabilir bir dünya için sürdürülebilirlik



24 İlham veren bir yaşam:  
Nermin Abadan Unat



30 Safirler Gebze İşletmesi'nde



48 Türk kültüründe yönetmek



50 Mona Hatoum'un ucu açık dünyaları

44 Komşu ülkede snowboard  
keyfi bir başka...

54 TTK'da anonim şirketler için  
yenilikler

58 Modern tıbbın ağrı ile savaş silahları:  
Ağrı kesici ilaçlar

60 Biz bir aileyiz

# Aygaz 2012'ye başarılarla girdi

Faaliyet gösterdiği her alandaki yenilikçi ve öncü vizyonuyla verdiği üstün hizmetlerle öne çıkan Aygaz 2012'ye başarılı bir giriş yaptı.



*Tüketici Memnuniyetini İlke Edinen Firma Ödülü'nü Aygaz adına Genel Müdür Yağız Eyüboğlu aldı.*

Bayileri ve çalışanlarıyla sektörün en başarılı ailesi Aygaz, geçtiğimiz yılda da emeklerinin karşılığını almanın mutluluğunu yaşadı. Aygaz önce, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik denetimindeki İtibar Atölyesi adına uluslararası araştırma şirketi Xsights tarafından 26 ilde gerçekleştirilen "Türkiye İtibar Endeksi 2011" araştırmasında 'Enerji Sektöründe En İtibarlı Şirket' seçildi. Sonuçları 7 Mart'ta kamuoyuyla paylaşılan araştırma Aygaz'ın enerji sektörünün en itibarlı firması olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

#### **En beğenilen şirket**

Aygaz'ı gururlandıran diğer bir haber Capital Dergisi Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri araştırması sonuçlarıyla geldi. İş dünyasından 1.500'ü aşkın yöneticinin katılımıyla yürütülen araştırmada Aygaz, LPG sektörünün en beğenilen şirketi seçildi. Bu yıl 12.'si gerçekleştirilen araştırmada şirket itibarına etki eden ürün ve hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, güvenilirlik ve şeffaflık, yenilikçilik, finansal sağlamlık ve çalışan memnuniyeti gibi kriterler değerlendiriliyor.



*“Türkiye İtibar Endeksi 2011” araştırmasına göre Aygaz enerji sektörünün en itibarlı şirketi seçildi.*

Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri Araştırması'nda 37 ayrı sektör birincisi, Ritz Carlton Otel'de, 26 Mart'ta düzenlenen törenle ödülleri aldı. Aygaz adına Pazarlama Direktörü Ercüment Polat, ödülü almak üzere gecede hazır bulundu. Ödül hakkında değerlendirmede bulunan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Capital Dergisi'nin araştırmasında yüzlerce profesyonel tarafından LPG sektöründe en beğenilen şirket olarak seçilmenin Aygaz'a büyük bir mutluluk verdiğini belirtti.

#### **Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan Aygaz'a ödül**

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından bu yıl 15'incisi düzenlenen Geleneksel Tüketici Ödülleri sahiplerini buldu. Yedi dalda verilen ödüllerden Tüketici Memnuniyetini İlke Edinen Firma Ödülü Aygaz'ın oldu. Ankara'da 12 Nisan'da gerçekleştirilen törende, ödülü Aygaz adına Genel Müdür Yağız Eyüboğlu aldı.

Kurulduğu 1961 yılından bu yana müşteri memnuniyetini ön planda tutan Aygaz, yarım asırlık tarihinde tüketicinin beklentilerini karşılamak amacıyla pek çok yeniliğe imza attı. Bu çalışmalarını nedeniyle daha önce pek çok ödüle layık görülen Aygaz, Tüketici Memnuniyetini

İlke Edinen Firma Ödülü'nü de üst üste ikinci kez almış oldu.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü, 15 yıldır tüketicilerin yasal haklarını kullanmaları konusunda özendirmesi, tüketici talep ve tercihlerini dikkate alan firmaların teşvik edilmesi, tüketici hukuku veya korunmasıyla ilgili bilimsel çalışmaların özendirilmesi amacıyla yarışma düzenliyor. Başvuru sahiplerinin 2011 yılı faaliyetleri dikkate alınarak düzenlenen 15. Geleneksel Tüketici Ödülleri, Radyo-Televizyon Programı, Yazılı Basın Tüketici Köşesi, Bilinçli Tüketici, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un Uygulanmasında Başarılı Kuruluş, Tüketici Memnuniyetini İlke Edinen Firma, Bilimsel Çalışma ve Hizmet Ödülü olmak üzere yedi dalda verildi.

Yapılan değerlendirmede Aygaz, tüketici memnuniyetini firma politikası olarak benimsemesi ve buna uygun davranması, tüketicilere kanunlar ve diğer mevzuatla tanınan haklardan daha ileri haklar tanınması, müşteri şikâyetleri yönetim sistemi, "Tüketici Danışma Masası" veya ücretsiz "Danışma Hattı" kurarak bunları fiilen işletir olması, tüketicileri bilgilene-

dirici çalışmalar yürütmesi nedeniyle Tüketici Memnuniyetini İlke Edinen Firma Ödülü'ne layık görüldü.

#### **Üst üste ikinci ödül**

Ödülle ilgili olarak bir değerlendirmede bulunan Aygaz Genel Müdürü şunları söyledi: “Geçen yılın ardından bu yıl da aldığımız bu ödül bizim için ayrı bir anlam taşıyor. Yarım asırdır, yalnızca ürün ve hizmetlerimiz için değil, aynı zamanda tüketicilerin bilinçlendirilmesi için de kampanyalar düzenliyoruz. Sektörümüzün gelişimine katkı sağlamaya çabalıyoruz.

Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış, sayısı 3.800'ü bulan bayi teşkilatımız ve yarattığımız dolaylı istihdamla yaklaşık 15 bin çalışanımızla her yıl, daha iyi ürünleri, daha iyi hizmetle müşterilerimize ulaştırmaya çalışıyoruz. Gümrük ve Ticaret Bakanlığımızın Aygaz'a layık gördüğü ödül, ürün ve hizmetlerimizde daha iyisini sunma çabalarımızda bize güç verecek. Bakanlığımızın birçok alandaki çalışmalarının yanı sıra, Geleneksel Tüketici Ödülleri'yle ticaret hayatına yıllardır yaptığı katkılardan ve ödül değerlendirme sürecinde Aygaz'a göstermiş olduğunuz ilgiden ötürü, kurumum adına tekrar teşekkür ederim.”



#### **Aygaz” demek “güven” demek**

Aygaz’ın geçtiğimiz yılda sergilediği başarılar ödülleriyle sınırlı kalmadı. Koç Holding tarafından Sia Insight firmasına yaptırılan, bayiler ve müşterilerin Aygaz’a ilişkin yorumlarını saptayan 2011 yılı Aygaz memnuniyet endeksi araştırmasının sonuçları Aygaz’ın Türkiye için güven kavramıyla eşdeğer olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

#### **Bayiler Aygaz’la yola devam diyor**

2011 yılı genel bayi memnuniyeti araştırmasında 1.258 bayiyle görüşme

gerçekleştirildi. Sonuçlara göre memnuniyet puanı 2010 yılındaki gibi 77 puan olarak gerçekleşti. 2011 memnuniyet puanlarında en fazla artış dokuz puanla Trakya Bölgesi’nde oldu. Ege’de beş, Karadeniz’de ise dört puanlık artış yaşandı.

Cihaz kalitesi, firma temsilcilerine ulaşım kolaylığı, güvenilir bir marka olması, lider şirket olması, yenilikçi bir firma olması ve Koç Holding’e bağlı bir şirket olması konularında Aygaz 2010 yılındaki gibi çok başarılı olarak değerlendirildi.

Bu nedenle Aygaz, en yüksek memnuniyet puanlarını aldı.

#### **Otogazda hedef aşıldı**

Aygaz otogaz bayilerinin genel tatmin puanı 2010’a göre iki puan artarak 84 olarak gerçekleşti. Bu sonuçla 2011 yılı otogaz bayi memnuniyeti hedefinin üç puan üzerine çıkıldı.

Genel memnuniyet puanının üzerinde memnuniyete sahip bölgeler Karadeniz, Antalya, Ege, Marmara oldu. En yüksek memnuniyet puanına sahip bölgenin 88



*Otogazda hedef aşıldı. Aygaz 2011 yılı otogaz bayi memnuniyeti, hedefin üç puan üzerine çıktı.*

*İş dünyasından 1.500'ü aşkın yöneticinin katılımıyla yürütülen Capital Dergisi Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri araştırmasında Aygaz, LPG sektörünün en beğenilen şirketi seçildi.*



*Capital Dergisi Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri Ödülü'nü Aygaz adına Pazarlama Direktörü Ercüment Polat aldı.*

puanla Karadeniz olduğu saptandı ve en fazla artış altı puanla Trakya'da gerçekleşti. Bayilerin Aygaz'a bağlılık düzeyi, 2011 yılında bir puan artarak 83 olarak ölçümlendi.

**Müşteriler sektörün liderini belirledi** Aygaz'ın 2011 yılında 4.973 ev tüpü kullanıcısıyla gerçekleştirdiği araştırmanın sonuçlarına göre sektör ortalamasının bağlılık puanı 69'dan 73'e yükseldi.

Sektör müşteri bağlılık puanı en yüksek firma 81 puanla Aygaz oldu. Rakiplerle kıyaslandığında bütün kriterlerde lider konumda olan Aygaz en büyük farkı, rakip fiyat düşüşünde markayı satın almaya devam etme ve alım kararından memnuniyet bazlarında yakaladı. 2011 yılında Aygaz'ın kendi içinde en başarılı sonuç elde ettiği konular %75 ile genel memnuniyet ve tüketicinin markayı satın almaya devam etme arzusu oldu.

Aygaz'ın müşteri bağlılık puanı en yüksek bölgelerin Antalya, Çukurova, Orta Anadolu ve Ege olduğu gözlemlendi. Araştırmada tüketicilere sorulan performans kriterlerinde en fazla artış marka imajı, tüpün görünümü, tüpün teslim süresi, sipariş süreci ve firmanın tüketiciyi bilgilendirmesi/egitim çalışmaları konularında oldu.

Türkiye otogaz satışının %70'ini oluşturan 27 ilde 3.304 otogaz kullanıcısıyla yüz yüze yapılan görüşmelerde de Aygaz, Mogaz, Lipetgaz ve rakiplerin müşterileri memnuniyet ve bağlılıkları ölçüldü.

Araştırmanın sonuçlarına göre Aygaz otogaz müşterilerinin bağlılık endeksi 78 olarak gerçekleşti ve sektör ortalaması olan 71'in üzerinde çıktı. Bu sonuçla Aygaz önceki senelerde olduğu gibi müşteri memnuniyetinde sektör liderliğini korudu.

# 81

2011 yılı araştırmasının sonuçlarına göre sektör müşteri bağlılık puanı en yüksek firma 81 puanla Aygaz oldu.

## Küçük tüplerde büyük yenilik

Aygaz sektöründe bir ilki daha gerçekleştirerek küçük tüplerini “giydiriyor”. Küçük tüpler artık mavi kuşaklı olarak tüketicilere sunuluyor.



Rekabet avantajı yaratarak tüketici tercihlerinde ön plana çıkmayı amaçlayan Aygaz, küçük tüplerinde yeniliğe giderek iki kg LPG içeren tüpleri, mavi kuşağı ve yeni yüzüyle tüketicilerin beğenisine sundu. Uygulama ilk etapta, 22. Aygaz Büyük Bayi Toplantısı'nda gerçekleştirilen anket sonucunda bayilerin beğenisi doğrultusunda düz mavi renkli tasarımla Doğu Anadolu Bölgesi'nde başlatıldı. Uygulamanın 2012 yılı içerisinde tüm Türkiye çapında yaygınlaştırılması planlanıyor.

### **Doğu Anadolu'dan tüm Türkiye'ye**

Doğu Anadolu Bölge'de uygulamanın başladığı illerde gerçekleştirilen tüketici görüşmeleri, yeni tüplerin tüketicilerin memnuniyetini artırdığını gözler önüne seriyor.

Pişirme, aydınlanma ve ısınma alanlarında kullanılan hologram kapaklı Aygaz küçük tüplerin üzerindeki mavi kuşakta tüple birlikte kullanılan ocak, lamba, soba, süper ocak cihazlarıyla ilgili bilgilendirme yapılıyor. Ayrıca tüpün doğru ve güvenli kullanımıyla ilgili bilgi ve uyarılar bulunuyor. Üzerinde, Aygaz logosu bulunan mavi kuşak, tüpün tüketicilere en temiz şekilde ulaşması için her dolumda yenilenerek tüketiciye iletiliyor.



*Proje ekibi*

*Soldan sağa: Emrah İşbilen, Alparslan Zor, Gülin Özilkiz, Selçuk Erdemirci, İbrahim Ergül, Özge Ağar Uysal, İlkay Duran, Burcu Cihan Işık*

Aygaz, milyonlarca eve ulaşan küçük tüplerini ilerleyen dönemlerde iletişim mecrası olarak da kullanarak kampanyalarını kuşak üzerinde duyurmayı amaçlıyor. Ayrıca, tüketicinin tercih edeceği görsellerle tasarımları çeşitlendirerek, farklı bölgelere farklı tasarımlar planlanıyor. Aygaz'ın kalite odaklı yaklaşımı doğrultusunda tüketicilerinin hayal gücünü ve isteklerini yansıtan tasarımların gerçekleştirilmesi düşünülüyor. Küçük tüplerin ihtiyaçları karşılamanın ötesine geçerek göze de hitap eden, şıklığıyla dikkat çeken ev ürünleri haline geleceği öngörülüyor.

Yeni tüplerin ortaya çıkışında ve pazara sunulmasında görev alan farklı departmanlardan Aygazlılar, geliştirdikleri işbirliğini ve düşüncelerini bizimle paylaştı.

#### **Önce fikir vardı**

Projenin devreye alınmasında ve yaygınlaştırılmasında görev alan Aygaz Otogaz Satış Koordinasyon Yöneticisi **Volkan Aydın**, küçük tüp gövde kuşağı fikrinin nasıl ortaya çıktığı hakkında şunları anlatıyor: "Faaliyette bulunduğumuz tüpgaz sektöründe ürünü farklılaştırmanın çok mümkün olmadığı, farklılaşma yollarından birinin ürünün ambalajında olabileceği düşüncesinden yola çıkarak,

tüplerimizin kaplanması fikrini geliştirdik. Kuşak etiket teknolojisinin yoğun olarak kullanıldığı kişisel bakım ürünleriyle ev temizlik ürünlerinin ambalajlarını ve üreticilerini inceledik. Kişisel bakım ürünleri pazarının lider firmasının tedarikçisiyle görüşüp ilk test giydirmeyi manuel olarak uyguladık."

#### **Dünyada bir ilk**

Benzer bir uygulamanın yaklaşık 10 yıl önce 12 kg'lık ev tüpünde manuel olarak denendiğini, üç yıl önce de Yarımca Tesis'te küçük tüplerde denemeler yaptıklarını ifade eden Satınalma Sorumlusu **Selçuk Erdemirci**, her iki dönemde de maliyetin yüksek olması nedeniyle uygulama şansı yakalayamadıklarını ifade ediyor. "Kuşak malzemesinin küçük tüpte uygulaması gerek objenin büyüklüğü, gerekse uygulamanın tüm Türkiye'de yaygın olması bakımından dünyada bir ilktir. Böyle bir ambalajın LPG sektöründe kitle iletişim aracı olarak da kullanılmasının büyük ses getireceğine eminim" diyor.

Projenin uygulanabilirliği, aynı zamanda yüksek olan maliyetin azaltılmasına bağlı olduğu için bu konuda faaliyet gösteren tüm firmalarla görüşüldüğünü ifade eden Erdemirci, kuşak baskısını burada yapan ikinci bir firma daha bu-

lunması sayesinde %30 maliyet avantajı elde edildiğini belirtiyor. Malzemenin ve tedarik kaynağının farklılaştırılarak maliyetin daha da düşürülmesi yönünde çalışmaların sürdüğünü de sözlerine ekliyor.

#### **İlk uygulama Diyarbakır'da**

Aygaz Diyarbakır Dolu Tesisi'nin pilot uygulama için gönüllü olduğunu belirten Diyarbakır Dolu Tesisi Yöneticisi **Cengiz Ataman**, kuşağın tüp üzerinde uygun yerde durması, istenilen şekilde ve görünümde büzüşmesi için, Aygaz merkezde bu konuyla ilgili çalışan ekip üyelerinin desteğiyle, makine imalatını tamamladıklarını ifade ediyor. Ataman, konuyla ilgili şunları söylüyor: "Yeni ürünümüz göze hitap ediyor. Gerek müşteri gerekse bayilerimizin geri dönüşleri doğru yolda olduğumuzu ispatlıyor. Tüplerimizin görünümü artık daha çekici... Bizim bu süreçteki rolümüz, kuşağın tüp üzerine giydirilmesi ve büzüştürülmesiyle başladı. Hologram kapağın valf üzerinde büzüştürülmesi model alınarak, aynı mantıkla, tüp üzerine de istenilen şekilde ve sürede dolumu yavaşlatmaya-  
cak en ucuz maliyetle makine tasarlandı. Bu makine 2011'in Ekim ayından beri tesisimizde sorunsuz olarak kullanılıyor. Diğer tesislerimiz için makine imalatını da burada gerçekleştiriyoruz."



*İlk etapta Doğu Anadolu Bölge’de düz mavi renkli tasarımla başlayan uygulamanın, farklı tasarımlarla tüm Türkiye çapında yaygınlaştırılması planlanıyor.*

#### Projenin kapsamı genişliyor

Uygulamanın tüm tesislerde yaygınlaştırılması ve alternatif tedarikçilerin devreye alınması için kurulan proje grubuna liderlik eden Yatırımlar ve İşletmeler Yöneticisi **İbrahim Ergül** şunları söylüyor: “Diyarbakır tesisimiz tarafından geliştirilen seri üretime uygun manuel makinenin tüm tesislerimizde yaygınlaştırılması için kademeli geçiş planı yapıldı. Bugüne kadar yedi tesisimizde kurulum tamamlandı. Kalan beş tesisimizdeki kurulumlar hazirana kadar tamamlanacak. Manuel olarak kullandığımız makinelerin otomasyona uygun hale getirilmesi için makine geliştirilmesi çalışmalarımız devam ediyor. Bu yıl içerisinde bir pilot tesisimizde kurulum yapılarak makine kullanıma alınacak.”

Proje grubunda, pilot uygulamaya kadar olan süreçte **İbrahim Ergül** ile eş liderlik yapan Ürün Kalite Yöneticisi **İlkay Duran**, küçük tüpe gövde kuşağı uygulamasının müşterileri nasıl etkileyeceğinin tüketici kullanım simülasyon testleri ile değerlendirildiğini ifade ediyor. Uygulama için, tüketici kullanım

simülasyon test sonuçlarıyla beraber, TSE’ye başvurularak yazılı görüş alındığını, gerekli bütün testlerin gerçekleştirildiğini belirten Duran, “Böylece pilot uygulamamızı, hedef tarihte gerçekleştirebilmek için hazırlıklarımıza başladık. Projenin yaygınlaştırma sürecinde ise ürünün kalite kontrol çalışmalarını yürütmeye devam ettik” diyor.

#### Müşterilerin tepkileri çok olumlu

Aygaz küçük tüplerine mavi gövde kuşağının eklenmesi sürecinde pazarlamanın rolünü Tüpgaz Pazarlama Uzmanı **Özge Açar Uysal**’dan dinledik: “Küçük tüp, sektörde bu zamana kadar çoğunlukla ev tüpünün gölgesindeydi. Bu sebeple de yatırım ve iletişimin çok fazla olmadığı bir ürün olarak kalmıştı. 2008’de Aygaz olarak tüplerde kullandığımız hologram kapağı küçük tüpe de uygulayarak sektörde farklılık yaratmıştık.

2011 yılı sonunda da sektör öncüsü olarak, küçük tüplerimize mavi gövde kuşağı ekleyerek, hem tüketicilerin Aygaz marka küçük tüpü diğerlerinden kolaylıkla ayırabilmesini hem de temiz,

düzgün görünümlü tüpleri evde daha huzurlu şekilde kullanmasını sağladık.

Pazarlama olarak bu süreçteki rolümüz, tüketicilerin küçük tüp ürünüyle ilgili deneyimlerinden yola çıkarak beklenti ve isteklerini belirlemek, bu doğrultuda kullanılacak gövde kuşağının tasarımları ve üzerinde neler olması gerektiği doğrultusunda çalışmaktı. Tüketicinin beklentisi, tasarımda tüple ilgili güvenlik uyarılarını, kullanımla ilgili yönlendirmeleri ve markayı net bir şekilde görebilmektir. 2011 yılı sonunda bayi ve tüketicilerden gelen dönüşlerle mavi renkli gövde kuşağı çalışmamızı hazırlayarak öncelikle Doğu Anadolu Bölge’de uygulamayı başlattık. Uygulamanın tüm Türkiye’ye yayılmasıyla birlikte, yaptığımız tüketici araştırmalarından da yola çıkarak farklı tasarımlar yaratmayı planlıyoruz.

Tüketici araştırması, gövde kuşaklı küçük tüpün ilk kez kullanıldığı Doğu Anadolu Bölgesi’ndeki küçük tüp kullanan tüketicilerle, telefon araması yöntemiyle yapıldı. Küçük tüp gövde kuşağı uygulamasını gören tüketicilerin neredeyse tümü çalışmayı beğendiğini belirttiler. Ayrıca çalışmanın detaylı olarak anlatıldığı rakip tüketicilerden, bu uygulamayla birlikte markasını değiştirebileceğini belirtenlerin oranı %44. Mevcut durumda tüm Türkiye’ye yayılımı tamamlanmadığı ve bu doğrultuda ulusal iletişimi gerçekleştirilmediği için uygulamanın bilinirlik seviyesi henüz istenilen aşamada değil. Ancak bu oranlar, ulusal iletişimin yapılmasıyla, gövde kuşağı uygulamasının tüketicilerin marka tercihlerini etkilemede başarılı olacağını gösteriyor. Aynı araştırmada tüketicilerin gövde kuşağı rengi olarak

*2011 yılı sonunda sektör öncüsü olarak, küçük tüplerine mavi gövde kuşağı ekleyen Aygaz, kendi markasının diğerlerinden kolaylıkla ayrılabilmesini sağladı.*

en fazla maviyi tercih etmesi, Aygaz'ın Antalya'daki büyük bayi toplantısında bayilerin benzer bir tercihte bulunması bizim de kuşak rengi olarak maviyi seçmemize neden oldu.”

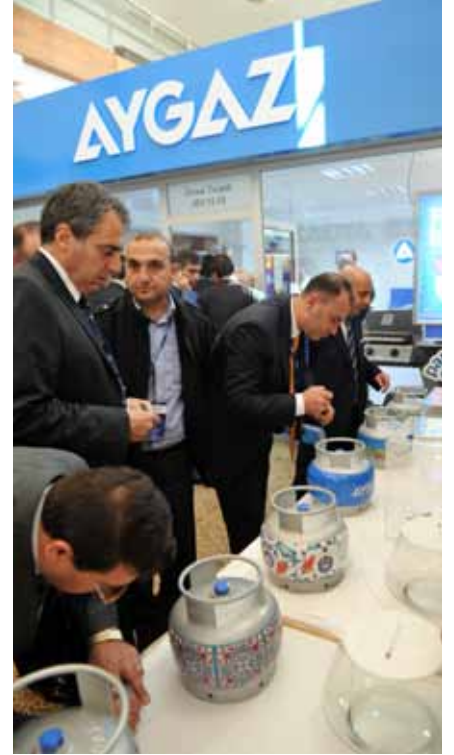
#### **Sürdürülebilir çevre değerleri**

Kuşak uygulamasıyla hem görsel farklılık ve farkındalık yaratıldığını hem de ürünün dış faktörlerden daha az etkilenmesinin sağlandığını belirten Çevre Yöneticisi **Gülin Özilkiz**, geri dönüşüm ve faydalı model başvuru süreci hakkında bilgiler verdi. Özilkiz, şunları söyledi: “Uygulamanın korunması için Eylül 2011’de ‘Koruyucu Katmanlı Yakıt Tüpü’ adında faydalı model başvurusu yaptık. Bu başvuruya itiraz gelmediği takdirde Eylül 2012’de belgeyi alacağız. Ayrıca Eylül ve Ekim 2011’de kuşak görselleri için de iki ayrı tasarım başvurusu yapıldı. Kuşak görselleri için yapılan tasarımlarımız tescil edildi ve endüstriyel tasarım bülteninde yayınlandı. Üçüncü şahıslardan bu başvurulara herhangi bir itiraz olmaması durumunda

tescil belgelerini alacağız. Bu kapsamda yapılan çalışmayla Aygaz yine bir ilke imza atarak bu koruma katmanını ilk uygulayan şirket olacak.

Kuşakların malzemesi plastik bazlı polivinil klorür (PVC)’den oluşuyor. Plastiğin geri kazanımlı bir malzeme olması nedeniyle kuşakların da geri kazanımı için araştırma yapmaya başladık. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’ndan plastik geri kazanım kapsamında lisanslı firmaları inceledik, firmalarla irtibata geçerek numune gönderdik. Firmalar numuneleri inceleyip geri kazanımla ilgili bilgi vermeye başladılar.

Kuşak uygulamasının Aygaz’ın tüm tesislerine yaygınlaştırılması nedeniyle farklı illerden firmalarla görüşmeye devam ediyoruz. Üretimin yanı sıra sürdürülebilir çevre değerlerine de bağlı olarak geri kazanımın üzerinde oldukça hassasız. Tüketicinin bilinçlendirilmesi için kuşakla geri kazanım işaretini de ekledik.”





# Aygaz ailesinin yeni üyeleri bir arada

Antalya'daki Aygaz büyük bayi toplantısının ardından, Totalgaz'dan Aygaz ailesine katılan tüpgaz bayileri, 19 Aralık'ta İstanbul'da düzenlenen bayi toplantısında bir araya geldi.



Totalgaz'dan Aygaz ailesine katılan tüpgaz bayileri 19 Aralık'ta İstanbul'da buluştu. Aygaz Bayi Toplantısı için Divan Elmadağ Oteli'nde bir araya gelen bayiler Türkiye'de Enerji Sektörü ve Koç Topluluğu, Türkiye'de ve Dünyada LPG Sektörü ve Aygaz konulu oturumlara katıldılar.

## **Değer yaratmak**

Totalgaz markası altında yer alan tüpgaz bayilik sözleşmeleri ve bu sözleşmelerle ilgili markalara ait lisansların kullanım hakkının Aygaz'a devrine ilişkin görüşmeler 21 Mart 2011'de mutabakatla neticelendirilmiş ve 382 Totalgaz bayisi Aygaz ailesine katılmıştı. Birleşmenin ardından Aygazlılar düzenlenen ilk bayi toplantısında bir araya geldi.

Bayilere ilk olarak Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu seslendi. Memioğlu, Türkiye'de enerji sektörünü ve Koç Topluluğu'nun enerji yatırımlarını ele aldığı konuşmasının başında, Totalgaz bayilerinin Aygaz çatısı altında birleşmesinden duyduğu mutluluğu dile getirdi. Ürününe adını vermiş jenerik bir marka olarak Türk tüketicisinin yaşamında özel bir yer edinen Aygaz'ın Koç Topluluğu ilkeleri doğrultusunda LPG sektöründeki liderliğini 50 yıldır sürdürdüğünü vurguladı.

2011'de 50. yılını kutlayan Aygaz'ın Totalgaz'dan devralınan bayileriyle birlikte daha da güçlendiğini dile getiren Memioğlu, "Topluluğumuza katma değeri gerçekten çok büyük olan Aygaz'ın



Erol Memioğlu: “Aygaz, iştirakleri vasıtasıyla enerjinin farklı alanlarında da faaliyet gösteriyor, sergilediği performans ile her alanda gelecek vaat ediyor.”



Yağız Eyüboğlu: “Aygaz, propan ile bütana, insan enerjisinin, eklenmesiyle nelerin mümkün olabildiğine en büyük örnek... Bayilerimizle birlikte var olduğumuz alanda daha da güçlenerek değişimi ve çağı yakalamaya devam edeceğiz.”



ileride daha büyük katma değerler yaratacağına inanıyorum. Kurumsallaşma ve etik değerler sahiplenilmeden marka olunmuyor ve marka yaşatılmıyor” dedi.

Koç Topluluğu enerji şirketlerinin sektör genelindeki konumu hakkındaki değerlendirmesinde Memioğlu, Aygaz'ın önümüzdeki dönemde de bayileriyle birlikte başarıyla yoluna devam edeceğine ve yeni yatırımlar yapacağına inandığını dile getirdi. Aygaz'ın, LPG sektöründeki başarısının yanı sıra iştirakleriyle birlikte doğal gaz ve elektrik üretimi alanlarında iddialı büyümesini sürdürdüğünü vurgulayan Memioğlu, doğal gazın yaygınlaşmasına rağmen maliyetler açısından her yere ulaşmasının mümkün olmadığını,

LPG'nin önemli bir enerji kaynağı olması devam edeceğini ifade etti.

**Değişimi ve çağı yakalayan marka**  
Toplantıda Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu da bayilere seslendi. Eyüboğlu sunumunda LPG pazarının dünyada ve Türkiye'deki durumuna, ulusal ve uluslararası trendlerin sektöre etkilerine değindi. Rusya, İtalya, Fransa ve İspanya'nın ardından pazarda beşinci sırada yer alan Türkiye'de, büyüme trendinin süreceğine dikkat çekti. Kaynaklarının çoğalmasıyla çevreci bir ürün olan LPG'nin arzının gelecekte daha da artacağını ve daha çok tasarruf sağlayan bir enerji olacağını öngörüldüğünü dile getirdi. Eyüboğlu, dünyada LPG ile

henüz tanışmamış olan 1,5 milyar kişi bulunduğunun ve bu kitlenin çok büyük bir potansiyel pazarı işaret ettiğinin altını çizdi. Aygaz'ın 50 yıllık geçmişiyle sektörün öncüsü olduğunu ve gelecekte de bu gücü koruyacağını vurgulayan Eyüboğlu konuşmasını şöyle tamamladı: “Aygaz, propan ile bütana, insan enerjisinin, eklenmesiyle nelerin mümkün olabildiğine en büyük örnek... İnanıyoruz ki aramıza katılan siz değerli bayilerimizle birlikte var olduğumuz alanda daha da güçlenerek değişimi ve çağı yakalamaya devam edeceğiz.”



*İstanbul'da Divan Elmadağ Oteli'nde Total kökenli Aygaz bayilerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantı ve yemekte ailenin yeni üyeleri buluştu.*



*Toplantının ardından bayiler için Tayland'a gezi düzenlendi. 20 Aralık'taki geziye katılan bayiler, gerçekleştirilen faaliyetlerden çok memnun kaldıklarını ifade ettiler.*



## Aygaz'dan sektöründe bir ilk

Aygaz, Yarımca Dolum Tesisi'ndeki faaliyetlerden kaynaklanan sera gazları salım miktarını hesaplayarak bağımsız bir kuruluşa onaylattı.

*10 tesiste toplam 150 kaynakta gerçekleştirilen emisyon ölçümlerinin sonuçları LPG'nin çevreci özelliğini ön plana çıkarıyor.*

Kurulduğu yıldan bu yana yenilikçi ve öncü yaklaşımıyla sektöründe lider olan Aygaz, 2011 yılında bir ilke daha imza attı. ISO 14064 Sera Gazı Emisyonlarının Hesaplanması ve Raporlanması Standardı kapsamında Aygaz Yarımca Dolum Tesisi'ndeki faaliyetlerden kaynaklanan sera gazları salım miktarını hesaplayarak bağımsız bir kuruluşa onaylattı. Konusunda yeterlilik ve akreditasyon belgesine sahip firmalar tarafından 10 tesiste toplam 150 kaynakta emisyon ölçümleri gerçekleştirildi ve yasal limitlerin altında kaldığı raporlandı.

Tüm bu çalışmalarda, standarda uygunluk, emisyonların tamamını kapsaması, bilgilerin birbirleriyle tutarlılığı, belirsizliklerin hesaplanarak doğruluk payının saptanması, güvenilirlik açısından

şeffaflık gibi hususlar ön planda yer aldı. Söz konusu hesaplamalar Aygaz'ın diğer iş birimlerinde de gerçekleştiriliyor. Hesaplanan sera gazı miktarı değerlendirildiğinde, LPG'nin çevreci özelliği ön plana çıkıyor.





## Aygaz ve Mogaz ilk sırada

Aygaz ve Mogaz ulusal ve uluslararası mevzuatta zorunlu tutulan SCR5 eğitimlerini tamamlayan ilk iki şirket oldu.



İkmal Planlama ve Nakliye Müdürlüğü–Nakliye Yöneticiliği'nin sıfır kaza hedefiyle ilgili çalışmaları hızla devam ediyor. Bu kapsamda Kurum İçi Operatör Eğitimlerinin ardından 2011 yılında operatörler için planlanan SRC5 eğitimleri tamamlandı. Eğitimlere yurt çapına yayılmış Aygaz ve Mogaz tesislerine bağlı dökmegaz ve tüpgaz nakliye operasyonlarında görev alan 399 Aygaz ve 154 Mogaz araç sürücüsü katıldı. Bakanlıktan yetkili dört farklı kurumdan hizmet alınarak gerçekleştirilen eğitimler İstanbul, Ankara, İzmir ve Mersin'de 8-26 Aralık tarihleri arasında düzenlendi.

Uluslararası (Tehlikeli Madde Taşımacılığı Kanunu-ADR) ve ulusal mevzuata (Karayolu Taşıma Yönetmeliği, Tehlikeli Maddelerin Karayolu ile Taşınması Hakkında Yönetmelik ve Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği) göre zorunlu tutulan eğitimler Ulaştırma Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş dokuz kurum tarafından, altı ilde (İstanbul, Ankara, İzmir, Mersin, Kayseri, Kocaeli) düzenleniyor.

**SCR5 Belgesi nedir, neden gereklidir?**  
Türkiye, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu bünyesinde hazırlanan ve 30 Eylül 1957'de Cenevre'de imzalanan Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması ADR'yi 30 Kasım 2005'te çıkan bir kanunla kabul etti ve 22 Mart 2010'da anlaşmaya taraf oldu.

31 Mart 2007 tarihli Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmeliğe göre de karayolunda tehlikeli madde taşıyan sürücülere SRC5 (Tehlikeli Madde Taşıma) Sürücü Belgesi alma zorunluluğu getirildi. Sürücülerin bu belgeyi alabilmesi için Ulaştırma Bakanlığınca yetkilendirilmiş kurumlarda 2,5 gün süreyle eğitim görerek katılım sertifikası almaları, ardından Ulaştırma Bakanlığı tarafından düzenlenen SRC5 sınavında başarılı olmaları gerekiyor. Geçerlilik süresi beş yıl olan belgelerin yenilenmesi için eğitim ve sınavların bu süre sonunda yenilenmesi zorunlu tutuluyor.

# Aygaz 51. Olağan Genel Kurulu yapıldı

Sektöründe halka açık statüye sahip tek LPG şirketi Aygaz, 51. Olağan Genel Kurulu'nu 5 Nisan'da gerçekleştirdi.



*2011 yılı konsolide mali tablolarına göre, net kârını 380 milyon TL'ye yükselten Aygaz'ın, hissedarlarına 150 milyon lira brüt nakit temettü dağıtmasına karar verildi.*

Aygaz'ın 51. Olağan Genel Kurulu, şirketin Zincirlikuyu'daki genel müdürlük binasında 5 Nisan'da yapıldı. Divan başkanlığını Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Temel K. Atay'ın yaptığı Genel Kurul'da Aygaz'ın 2011 yılı mali tabloları onaylanarak, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçiler ibra edildi. Toplantıda, 2011 yılı konsolide mali tablolarına göre, net kârını 380 milyon TL'ye yükselten Aygaz'ın, hissedarlarına 150 milyon lira brüt nakit temettü dağıtmasına karar verildi.

Genel Kurul'da yapılan oylamada, Aygaz Yönetim Kurulu üyeliklerine Rahmi M. Koç, Ömer M. Koç, Dr. Bülent Bulgurlu, Osman Turgay Durak, Shelby R. du Pasquier ve Erol Memioğlu; Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliklerine, Ayşe Canan Ediboğlu, Mansur Özgün ve Tunç Uluğ seçildi.

Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi ve Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Aygaz'ın bir önceki yılın ve hedeflerin üzerinde performans gösterdiğini belirterek güçlü bilanço yapısına vurgu yaptı. Aygaz'ın iştirakleri vasıtasıyla enerjinin farklı alanlarında da faaliyet gösterdiğini, sergilediği performansla her alanda gelecek vaat ettiğini kaydetti.

2011 yılı finansal sonuçlarını değerlendiren Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu da, Aygaz'ın ana faaliyet alanı LPG sektöründe tüpgaz segmentinde pazar payını artırırken lojistik yatırımlarıyla rekabet avantajı yarattığını vurguladı. Eyüboğlu, "Deniz lojistik kapasitesini %60 büyüten Aygaz, 303 milyon dolarlık yurtdışı satışla bu kalemdaki gelirlerini %26, doğalgaz şirketiyle de ciroda bir önceki yıla kıyasla %105 oranında önemli bir büyüme elde etti" dedi.

# divan

## Türk Otelciliği'nin Lideri Gücüne Güç Katıyor.

*Divan Otelleri, efsaneyi dört bir yana taşımaya devam ediyor.  
Her zaman en güvenilir, her zaman en misafirperver...*



# Edirne'nin vazgeçilmezi: Aygaz Alamut Ticaret

22 yıldır verdiği kaliteli hizmetle öne çıkan Alamut Ticaret'in başındaki genç isim Levent Alamut, yeni atılımlara hazır.



**Okuyucularımıza ticaret hayatına nasıl atıldığınızdan ve Alamut Ticaret'in geçmişinden bahsedebilir misiniz?**

Alamutlar bir aile şirketi ve ticarete atılması gıda toptancılığıyla başlıyor. Alamut Ticaret 1995 yılından bu yana tüpgaz sektöründe faaliyet gösteriyor. Ben 1987 Edirne doğumluyum. 2004 yılında bu işle ilgilenmeye başladım ve Aygaz'ın sorumluluğunu üstlendim. 2010 yılında babam Bülent Alamut'u kaybettikten sonra da işin başına geçtim. Şimdi annem Oya Alamut ile birlikte çalışıyoruz.

**Bize bayinizden ve ekibinizden bahsedebilir misiniz?**

Bünyemizde 18 çalışanla hizmet veriyoruz. Edirne'nin merkezindeki tüm semtlerde varlık gösteriyoruz. Sahadaki beş servis aracımızda ikişer çalışanımız görev yapıyor. Yaklaşık 10 ay önce Pürsu satışı da başladı. Zamanla bu alandaki satışlarımızın hızlanacağını düşünüyoruz. Bir markayı tanıtmak ve ismini duyurmak zaman istiyor. Belli bir mesafe kat edebilmemiz için daha fazla tanıtıma ihtiyaç olduğunu düşünüyorum. Aygaz ve Koç Holding'in verdiği güvenle ilerlemeye devam ediyoruz.

**Tüpgazda Edirne'deki rekabet ortamından bahsedebilir misiniz?**

Edirne'de yaklaşık 14 tüpgaz bayisi var.



*Yaklaşık 10 ay önce Pürsu satışımız başladı. Aygaz ve Koç Holding'in verdiği güvenle ilerliyoruz.*

Aygaz'ın bölgedeki en kuvvetli marka olduğunu söylemeye gerek yok. Ancak diğer markalar haksız rekabet ortamı yaratıyor. Tabii ki Aygaz'ın kalitesini bilenler için fiyat farkı caydırıcı bir etken olmuyor.

Edirne'de sanayi yok. Burası emekli ve öğrencilerin yoğun olarak yaşadığı bir şehir. Bu nedenle kış aylarında satışlarımız çok daha fazla oluyor. Diğer yandan doğalgazın Edirne'de de yaygınlaşmasıyla süreç içinde satışlarımızda düşüş yaşadık. Fakat bununla mücadele ediyoruz. Belki zamanla diğer markaların bayileri kapanacak ama Aygaz her zaman ayakta olacak. Zaten tüp işi gelecekte de devam edecek. Çünkü doğal gazın evlere girmesinin de bir bedeli var. Ayrıca diğer ürünlere olan ihtiyaçlar bitmeyecek. Aygaz'da da bunu kanıtlayan yenilenmeler yaşanıyor. Antalya'daki 22. Büyük Bayi Toplantısı'nda iki kilogramlık küçük tüpler vardı. Görsel açıdan herkesin beğenisini toplayan yeni tüplerin Türkiye geneline yayılmasıyla bu ürünün de müşterilerin dikkatini çekeceğine inanıyorum.

**Müşteri memnuniyetini artırmak için ne gibi uygulamalar yapıyorsunuz?**  
Radyo reklamları, Aygaz'ın uyguladığı kampanyaların müşterilerimize tanıtımına yönelik uygulamalarımız oluyor. Müşterilerimizle iletişim ağı üzerinden her

türlü yeniliği paylaşıyoruz. Onlarla birebir ilişki kurmanın önemine inanıyoruz.

**Hizmet kalitesini artırmak için düzenlediğiniz personel eğitimlerinden bahsedebilir misiniz?**

Personelimizle kendi bünyemizde müşteri ilişkileri üzerine toplantılar yapıyoruz. Tüpgaz satış eğitim sertifikası almak için özellikle yeni personelimizin Aygaz Eğitim Otobüsü'nün verdiği eğitimlere katılımını sağlıyoruz.

**Aygaz ve ileriye dönük hedefleriniz hakkında neler söylemek istersiniz?**  
Koç Topluluğu dediğiniz zaman herkesin aklına güven duygusu gelir. Aygaz'a da

böyle bir güven olduğu kuşkusuz. Çünkü Aygaz her şehirde bayilerini seçerken bu güvenin hakkını vermeye çalışır. Biz de kendi gücümüzle ve Aygaz'ın kalitesiyle hizmet vermeye devam edeceğiz. Aygazla çalışmaktan memnunuz.

50 yıl çok uzun bir zaman dilimi ve bu süreçte Aygaz dur durak bilmeden ilerledi. Şirketin bu gelişimini izlemek, muazzam yenilenmeyi görmek insana güven veriyor. Aygaz 50 yıldan bu yana Türkiye'deki her eve girdi ve ailelerin vazgeçilmezi oldu. Biz de Edirne'nin vazgeçilmezi olmaya devam etmeyi amaçlıyoruz, süreç içinde Pürsu'yla da ilerleme kat edeceğimize inanıyorum.



# Yaşanılabilir bir dünya için sürdürülebilirlik

Geleceğe yönelmek ve gelecek kuşakların çıkarlarını güvenceye almak, onlara daha yaşanılabilir bir dünya bırakmak için sürdürülebilirlik...



> **Gülin Özkilic** - Çevre Yöneticisi

Son yıllarda günlük hayatın da bir parçası haline gelen sürdürülebilirlik kavramı evren üzerindeki her canlı için büyük önem taşıyor. “Tüm Sürdürülebilirlik” en basit tanımıyla daimi olma yeteneği anlamına geliyor. Bu kavrama daha kapsamlı bakıldığında, “kaynakların daha verimli kullanılmasıyla yoksulluktan iklim değişikliğine kadar herkes için küresel sorunların çözülmesi ve gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakılabilmesi için bugünden önlem almak” olarak tanımlanabilir. Burada önemli olan insan yaşamının gereksinimleri ve doğal kaynakların sürdürülebilirliği arasında bir denge kurularak, ekonomik, çevresel ve toplumsal boyutlarıyla bugünden geleceğe uyumlu bir programlama yapılabilmesidir.

Sürdürülebilirlik kavramının zaman içerisindeki yolculuğuna bakılacak olursa ilk kez 40 sene önce Haziran 1972’de İsveç’in Stockholm kentinde yapılan Birleşmiş Milletler İnsan Çerçevesi Konferansı sırasında ele alındığı görülüyor. Bu kavramın ilk kez bu boyutta gündeme gelmesi, konferans sonucu yayınlanan bildirgede belirlenen ilkelerle birlikte birçok

ülkenin çevreyle ilgili konulara eğilmesinin başlangıcı oldu. Konferansta oluşturulan ilkeler halen geçerliliğini koruyor ve uluslararası boyutta birçok çevre sözleşmesinin de temelini oluşturuyor:

- Şimdiki ve gelecek nesillerin çıkarı
- Yenilenemez kaynaklara karşı yenilenebilir kaynaklar
- Ekosistemler
- Ciddi veya dönüşü olmayan zarar
- Ekonomik ve sosyal gelişme
- Gelişmekte olan ülkelere finansal ve teknolojik yardım yapılması
- Kalkınmanın çevreye entegre edilmesi
- Uluslararası işbirliği ihtiyacı

Stockholm’deki Birleşmiş Milletler İnsan Çerçevesi Konferansı’nın ardından 1987’de BM Çevre ve Kalkınma Komisyonu’nca yayınlanan “Ortak Geleceğimiz” adlı raporda sürdürülebilirlik kavramının tanımı gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme yeteneğini ortadan kaldırmaksızın şimdiki neslin ihtiyaçlarının karşılanması olarak yapıyor. Yani geleceğe yönelmek ve gelecekteki kuşakların çıkarlarını güvenceye almak ön planda tutuluyor. Bu tarihten sonra 1992



## Johannesburg-Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi ile aynı yılda sektöründe ve Türkiye’de bir ilke imza atan Aygaz, Sürdürülebilir Kalkınma Raporu’nu 2003 yılında yayınladı.

yılında Brezilya’nın Rio kentinde düzenlenen Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı sonucunda Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu oluşturulması kararına varıldı ve Rio Bildirgesi yayınlandı. Bu bildirmede;

- Ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluklar
- Kamuoyu bilgilendirilmesi ve katılımı
- İhtiyatlılık prensibi
- Kirleten öder ilkesi
- Çevresel etki değerlendirmesi
- Devletlerin sürdürülebilir kalkınması için uluslararası hukukun geliştirilmesi konularında işbirliği yapılması prensipleri belirlendi.

Rio Konferansı’ndan 10 yıl sonra 2002’de Johannesburg’da yapılan Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi ise sürdürülebilir kalkınmayla ilgili konulara gittikçe artarak verilen önemin bir göstergesi oldu.

1972 yılından itibaren yaşanan bu 40 yıllık süreçte sürdürülebilir kalkınmanın şirketlerin gelişimi, ilerlemesi için kaçınılmaz bir kavram olduğu ve iş süreçlerine entegre şekilde yürütülmesi gerekliliği ön plana çıktı.

**İlk sürdürülebilirlik raporu Aygaz’dan** 1961 yılında kurulan Aygaz da bu sürece yakından tanıklık etti. Kurulduğu yıldan beri liderliği sadece pazar payında değil vizyonu, yenilikçi yaklaşımı ve ürünlerinde de gösteren Aygaz, Johannesburg-Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi ile aynı yılda sektöründe ve hatta Türkiye’de bir ilke imza attı. Sürdürülebilir Kalkınma Raporu ile ilgili çalışmalara başladı ve 2002 faaliyetlerini içeren raporunu 2003 yılında yayınladı.

Raporda ekonomik, sosyal ve çevresel sorumluluklarla ilgili faaliyetlere yer verildi. 2008’e kadar yıllık devam eden raporlamalar, daha sonra farklı bir bakış açısı katmak amacıyla uluslararası düzeyde kabul görmüş raporlama sistematiği olan GRI ile hazırlandı. 2008-2009 yıllarını kapsayan rapor bu çerçevede yayınlandı. Aynı sistematik içerisinde 2010-2011 yıllarını kapsayan raporla ilgili çalışmalar da devam ediyor.

**Toplumsal alanda da öncü Aygaz** Sürdürülebilirliğin sadece tek bölüm ya da tek kişinin faaliyeti olduğunu düşünmek yanlış olur. Sürdürülebilirlik aslında dün-

yanın içinde bulunduğu bir değişim süreci ve bu alanda bireylerden hükümetlere kadar herkese görev düşüyor.

Aygaz sürdürülebilirlik açısından kaynakların verimli kullanımı kapsamında elektrik, su, yakıt gibi tüketimleri aylık olarak hedef bazlı takip ediyor. Ayrıca atık yönetimi kapsamında, oluşan atıkların azaltılması ve geri kazanımıyla ilgili çalışmalar yürütüyor. 2002 yılından beri Aygaz tesislerinde belgelendirilmiş olarak ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi uyguluyor. Tesislerden kaynaklanan sera gazıyla ilgili hesaplamalar yapıyor. Aygaz 2011’de sektöründe bir ilk olarak Yarımca Dolu Tesisi’nden kaynaklanan sera gazı emisyonlarının dış kuruluş tarafından doğrulanması gerçekleştirildi. Tesislerinde çevre görevlileri tarafından toplam 1106 adam\*saat çevre eğitimi verdi. Konusunda yeterlilik ve akreditasyon belgesine sahip firmalar tarafından 10 tesiste toplam 150 kaynaktan emisyon ölçümleri gerçekleştirilerek, yasal limitlerin altında kaldığı raporlandı. Sadece şirket içinde değil toplumsal alandaki çalışmalarıyla da öncü olan Aygaz’ın bu faaliyetlerinin en iyi örneklerinden biri ise Yarın Hava Nasıl Olacak Projesi...

# İlham veren bir yaşam: Nermin Abadan Unat

Bu yıl eğitim alanında verilen 11. Vehbi Koç Ödülü'nü kadın araştırmaları ve uluslararası göç alanlarında öncülük eden, "hocaların hocası" olarak anılan başarılı bilim insanı Nermin Abadan Unat aldı.



91 yıllık yaşamı büyük mücadelelerle geçen Nermin Abadan Unat'ı size daha yakından tanıtmak için hocamızın kapısını çaldık. Sohbetimiz Türkiye'nin yakın tarihini gözden geçirmemize de vesile oldu.

## Hayatını seçen kadın!

Zorluklar karşısında yılmadan mücadele eden, pek çok ilke imza atan ve yaptıklarıyla hepimize ilham veren Nermin Abadan Unat'ın yaşam macerası Avusturya'da başlıyor. Babası Osmanlı'nın son döneminde Türkiye'den Avrupa'ya fındık ihraç eden ailesinin Hamburg'daki işlerini yürütürken, orada tanıştığı Barones Elfriede Karwisky ile evleniyor. Viyana'dayken 1921'de Nermin dünyaya geliyor. 1930'ların başında İstanbul'a taşınıyorlar. Eğitimine evde devam eden Nermin bir süre sonra yatılı olarak Notre Dame de Sion Fransız okuluna gönderiliyor. Aradan kısa bir zaman geçtikten sonra babasını kaybedince anesi Nermin'i alıp Budapeşte'ye gidiyor. Avrupa'da, beş yıl içinde, kocasından kalan serveti kaybediyor. Öyle ki, Nermin'i okula gönderecek imkânı bile kalmıyor ve kızının okulu bırakıp sekreterlik yapmasını istiyor. Bunun üzerine, Almanca,



**Ödül vakfa dönüştürülecek VKV'nin Vehbi Koç anısına verdiği ödülü bu yıl eğitim alanında siz aldınız. Bu ödülle ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Bu ödülü oğlumla, ölen ilk eşim Yavuz Abadan ve benim adıma bir vakfa dönüştüreceğim. Ödülü aldıktan dört gün sonra düştüm ve omzum çıktı. Bu kaza bana sağlık bilimlerinin çok önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Burslardan birini de sağlık bilimleri alanında vermeyi düşünüyorum. Çünkü Amerikan Hastanesi'ndeki tedavim sırasında daha önce hiç görmediğim fizyoterapi uygulamaları gördüm ve bunun ne kadar önemli olduğunun farkına vardım. İnsan vücuduna hakim olamayınca bütün bağımsızlığını kaybediyor.

Fransızca, İngilizce ve Macarca konuşan ama Türkçe bilmeyen Nermin 14 yaşında Budapeşte'deki Türk Büyükelçiliği'nin kapısını çalıyor. Büyükelçinin yanına çıkıp "Türkiye'de okumak istiyorum. Param yok. Beni Türkiye'ye gönderin" diyor ve büyükelçi, Nermin'i Türkiye'ye yolluyor. Böylece küçük Nermin'in Türkiye'deki büyük macerası başlıyor.

#### **Kadınlara açılan kapılar**

Nermin, okuma idealiyle dağları delmek için kararlılıkla yola çıkıyor. Akraları, Nermin'i "kabullenmekte" zorlanıyor ama İzmir Kız Lisesi ona kucak açıyor. Lisenin müdürü Türkçe bilmemesine rağmen onu okula kabul ediyor. Nermin'in sınıf arkadaşları ise daha sonra Türk kamuoyunda öne çıkan Mübeccel Kıray, Nerime Elbe, Türkan Erkin, Günseli Tamkoç ve Perihan Perçin, Perihan İçseven... "Annemi babamı kaybettikten sonra akrabalar arasında oradan oraya taşındım. Sonunda yazın çalışmak suretiyle lisede yatılı kalabildim. Benim her türlü sevgi, alaka, arkadaşlık ihtiyacımı lisedeki yedi

kişilik grubumuz karşılıyordu" diyor Nermin Abadan Unat. Okuduğu 25 kişilik fen sınıfı dört profesör çıkarıyor. Bu oranda profesör çıkaran bir sınıf düşünmek bugün bile bir hayal...

O günleri Abadan Unat'tan dinleyelim: "1930'lardan 1950'lere kadar olan yıllarda Atatürk'ün kadınlara açmış olduğu kapılar fevkalade önemli bir rol oynuyordu. Genç kızların özlemleri içinde doktor, mühendis, eczacı, mimar yani meslek sahibi olmak vardı. İdealimiz meslek kadını olmak, memlekete katkıda bulunmak ve yeni yetişen kuşaklara iyi bir örnek oluşturmaktı. Arzu edilen meslekler içinde güzel sanatlar da bulunuyordu. Tiyatro oyuncusu, opera artisti ya da balerin olmak isteyenler vardı. Bir imkân gözükmünceler derhal bu işe sarılmak o dönemlerde anormal yahut beklenilmeyen bir şey değildi."

Bu ortamın verdiği cesaretle Türkiye'ye gelen ve pek çok ilki başarıma şansı yakalayan Abadan Unat, lisedeyken

Almanca ders veriyor, fuarda çalışıyor. Bu sayede yatılı okuma şansı yakalıyor. Sonra İstanbul'da Hukuk Fakültesi'ne giriyor. Fakültede hocası Prof. Dr. Yavuz Abadan'a hayran oluyor ve bu hayranlık tutkulu bir aşka dönüşüyor. İkinci Dünya Savaşı yıllarında Nermin, ithalatçı ve nakliyeciler firmalarda çalışıyor. Okul bitince İstanbul ve Ankara'da gazetecilik yapıyor. 1946'da savaşın bitmesinin ardından Yavuz Abadan'la evleniyor. Bu arada Yavuz Abadan'a hocamızın evlenme teklifi ettiğini de sözlerimize ekleyelim.

#### **Önce Amerika**

Fulbright bursuyla Amerika'ya giden Nermin Abadan Unat, "Oradayken anladım ki Türkiye gibi bir ülkede hukuk kağıtta kalıyor, gerçek hayata intikal etmiyor. Gerçek hayata intikal etmek için iktidar fenomenini anlamak, onu kavramak lazım. O tarihten sonra bütün çalışmalarımı öyle yönlendirdim. Zaten benim Amerika'ya gidişimin sebebi kamuoyu (public opinion) kavramı üzerinde çalışmaktı" diyor. Amerika'dan döndükten



*Kadınları, kızları için sonuna kadar mücadele etmeye çağıran Nermin Abadan Unat, her kadının meslek sahibi olması ve her koşulda kendine yetebilmesi gerektiğini vurguluyor.*

sonra açılan sınavı kazanarak 1953'te Mülkiye'ye asistan olarak giriyor ve oradaki ilk kadın öğretim üyesi oluyor.

#### **Mülkiyeli yıllar**

"Mekteb-i Mülkiye 1859'da kurulmuştu. Sadece erkek öğrenci alan, yatılı, burslu bir yüksek okuldu. Kamu yönetimi için vasıflı eleman yetiştirmeyi hedefliyordu. 1930'da Atatürk, okulu İstanbul'dan Ankara'ya nakletti ve ismine Siyasal Bilgiler Okulu dedi. 1948'de Ankara Üniversitesi kurulunca siyasal bilgiler fakültesi oldu. Fakültede cinsiyete dayalı ayırım

yapılmıyordu. Sınava girip kazanmam sayesinde okula girdim. İlk oluşum belki de bir rastlantıdır. Doktora tezimi kamu-oyu kavramı, doçentlik tezimi ise devlet bürokrasisi üzerine yaptım. Profesörlük tezim de, 1965 seçimlerinin (Süleyman Demirel'in Adalet Partisi'nin kazandığı seçimler) anayasa ve seçim hukuku açısından siyaset bilimi analiziydi.

#### **Gazetecilik ve senatörlük dönemi**

Gazeteciliğe de hukuk fakültesinden çıkar çıkmaz (1944) başladım. O zaman İkinci Dünya Savaşı devam ediyordu

*Zorluklar karşısında yılmadan mücadele eden, pek çok ilki başaran Prof. Dr. Nermin Abadan Unat yaptıklarıyla hepimize ilham vermeye devam ediyor.*

ve Ankara'da Ulus gazetesine dil bilen bir eleman lazımdı. Ben de İstanbul'da Ulus gazetesinin temsilcisi Falih Rıfkı Atay'ın ağabeyinin yanında birtakım makaleler yazmaya başlamıştım. Burada Amerika'nın inifratçılığı diye bir makale yazdım. İnifratçılık kendi içine kapanık demek. Amerika savaşı uzaktan seyrediyordu. Sonra Ankara'ya geldim ve Ulus gazetesine girdim. O tarihlerde ilk kadın gazetecilerden biriydim. Diğer kadın gazeteciler arasında Demokrat Parti'nin gazetesi Zafer'de çalışan Advıye Fenik vardı."

Eşinin milletvekili olmasının ardından etik olmayacağı gerekçesiyle gazeteciliği bırakan Abadan Unat bir süre avukatlık yapıyor. Melahat Ruacan'ın yanında staj yaptığını ve onun dünyadaki ilk temyiz mahkemesinin üyesi olduğunu da sözlerine ekliyor.

Nermin Abadan Unat, senatör olmasıyla ilgili de şunları anlatıyor: "1960'tan sonra 1961 anayasasının hazırlık çalışmaları oldu. İstanbul'da aile planlamasıyla ilgili, iki hafta süren bir Birleşmiş Milletler semineri yapıldı. Rahmetli Vehbi Koç da aile planlamasına çok önem veriyordu. O seminere İsveçli bir kadın da katıldı. Biz orada tartışılan konuların kanunda yer almasının yetmeyeceğini, bunların örf, adet ve gelenekle çok ilgisi olduğunu belirttik. 'Büyük aile iyi olur, artan eller emek sağlar yanlış bir düşünce, eğitimsiz insanlar ülkeye büyük bir katkı sağlamaz' dedik. Ondan sonra Amerika'da seminerler oldu. Orada hep kadın çalışmaları (women studies) üzerine duruldu. BM

## Hedef hayatla başa çıkmak

### *Çocukluğunuzdan itibaren pek çok zorluk yaşamış olmanıza rağmen hiç yılmadan yolunuza devam etmeyi nasıl başardınız?*

Ben hep bağımsız olmak, ne yapıp edip tahsilimi bitirerek hayata atılmak ve kendi ayaklarımın üzerinde durmak istedim. O bir tutku. Bu bir kere oldu mu, insanın yakasını bırakmıyor. Her türlü yeniliğe açığım. Hiç denenmemiş bir şey yapmak, kimsenin yapmadığı bir işe talip olmak hususunda çekingenliğim yok. Bu, hedef meselesi. Hedef, 'Ben hayatla başa çıkarım.'

İnsan Hakları Bildirgesi çerçevesi içinde kadın erkek eşitliği meselesi konuşuldu.

Türkiye'ye dönünce Yeniköy'de Türk Toplumunda Kadın diye bir seminer organize ettim. Semineri vaktiyle benim kürsümde bulunan dönemin kültür bakanı Ahmet Taner Kışlalı açtı. Seminerde 14 kadın akademisyen bildiri sundu. Bu bildirilerle çıkardığımız Türk Toplumunda Kadın isimli kitap iki baskı yaptı, çok yankı uyandırdı ve İngilizcesi Hollanda'da çıktı. Seminerin ardından Türk televizyonunda benimle ve Şirin Tekeli ile konuşmalar yapıldı. Bütün bunlar ilgi uyandırdığı için bana kontenjan senatörlüğü teklif edilmiş olabileceğini düşünüyorum.

1961 Anayasası'nda kontenjan senatörlüğü vardı. Cumhurbaşkanı tarafından 15 kişi tayin ediliyordu. Fahri Korutürk de beni seçti. 1978'de yemin ettim, 1980'de 12 Eylül olunca senatörlük kalktı. O güne kadar herhalde dört ya da beş kadın senatör seçilmişti. Bunlar arasında hatırladığım Zerrin Tüzün var."

Abadan Unat'ın ilkleri burada bitmiyor. 1970'te Mülkiye'ye bağlı Basın Yayın Okulu'nun müdürlüğünü yapıyor. Mülkiye'de "Siyasal Davranış Enstitüsü"nü kuruyor. Yurtdışındaki göçmen Türk işçiler ve kadın sorunlarıyla ilgileniyor. Uluslararası Siyasi İlimler Derneği (IPSA) başkan yardımcılığı, Avrupa Konseyi Kadın – Erkek Eşitlik Komisyonu başkan yardımcılığı gibi görevlerde bulunuyor. "1978'den 1994'e kadar Avrupa Konseyi Kadın Erkek Eşitlik Komisyonu üyeliği ve ikinci başkanlığı yaptım. Strasbourg'a gide

gele çok şey öğrendim. Bir mektep gibi oldu" diyen Nermin Abadan Unat, bu komisyonda uzmanların kadın ticareti, meslek seçiminde kadının hakkı, medyada kadının yeri gibi konularda rapor vermelerinin kendisine büyük katkı sağladığını belirtiyor. 1978–1980 arasında CHP'den kontenjan senatörü oluyor. Oğlu Mustafa Kemal'in babası Yavuz Abadan'ı 1967'de, 1972'de evlendiği ikinci eşi Prof. Dr. İlhan Unat'ı 2009'da kaybediyor.

### **Göç ve kadın çalışmaları**

Uluslararası göç ve kadın konusuyla ilgilenmeye nasıl başladığını sorduğumuz Abadan Unat, bu konuda şunları

anlatıyor: "Doç. Dr. Serpil Çakır'ın araştırmaları gösteriyor ki 1880'lerde Osmanlı kadınlar dergiler çıkartıp çok karlılık, verasette pay almamak gibi sürü eşitsiz düzenlemelere karşı isyan ettiler, yazılar yazdılar. Atatürk'ün bu alandaki rolü çok kategorik bir şekilde hareket etmesiydi. Aile nizamnamesini Mecelle'nin içinde değiştirmek istedi. Medeni Kanun almadan önce bunu meclisten bir komisyona havale etti. Bu komisyonda kadın için evlenme yaşının 10 olarak saptanması son derece hayal kırıklığı yarattı. Atatürk, İsviçre'den yeni gelen Mahmut Esat Bozkurt'un önerisiyle, İsviçre Medeni Kanunu'nun olduğu



*Atatürk'ün Türk kadınına çok önemli donanımlar bıraktığını ifade eden Nermin Abadan Unat, Medeni Kanun'daki bütün hakların kullanılmasını öğütüyor.*

*İnsanlar Aygaz'ı taşınabilir bir enerji kaynağı olarak biliyorlar. Aygaz 50 yıllık performansıyla, marka olmanın ötesinde, Türkçe sözlüğe girmiştir.*



gibi benimsenmesinden yana oldu. İsviçre'de üç ayrı dil konuşulduğu (Fransızca, Almanca, Romanca) ve ayrı ayrı gelenekleri ahenkleştiren 25 senelik bir çalışma olduğu için bu sentezin bize de uygun olacağı düşünülürdü. Medeni Kanun bir oturumda 1926'da kabul edildi. Yalnız daha güney ülke olduğumuz gerekçesiyle evlenme yaşını indirdiler. Ondan sonra Atatürk ve arkadaşları bir adım daha atmak gereği duydular: Siyasal temsilde kapıları açmak. Önce belediye meclisine arkasından da genel seçimlere katılma sağlandı. Ancak 60'lı yıllarda yazdığım makalelerde bu hakların sadece hukukla gerçekleşmeyeceğini savundum. Bunun için ayrı bir çaba sarf etmek lazımdı.

Birleşmiş Milletler 1970'te Meksika'da dünya kadın kongresi topladı. Bunu 1975 ve 1980'de yapılan toplantılar izledi. 1980'de Kopenhag'da yapılan toplantıya ben Türk delegasyonunun başında gittim.

Sonunda her türlü ayrımcılığa karşı CEDAW sözleşmesi hazırlandı. Türkiye de bunu kabul etti. Bu ne demektir? Kadının hangi konularda dezavantajlı olduğunu araştırmak lazımdı. Ben de 12 Eylül'ün ardından tekrar üniversiteye döndükten sonra ücrette, izinlerde, terfilerde, cam tavan dediğiniz olayda, girişkenlikte, siyaset hayatında kadının yeri üzerine doktora dersleri verdim.

Göç konusuna gelince, 1961 Anayasası beş yıllık kalkınma planı öngörüyordu. Bu planda artan işgücü ihracı da vardı. Bu işsiz insanları yurtdışına göndermek anlamına geliyordu ve Almanya'ya işçi gitmeye başladı. Ben onun ilk araştırmalarından birini yaptım. Beş asistanla Almanya'da altı hafta 494 işçi ve yaklaşık 50 firmayla görüştük. Bu çalışma kitap olarak çıktı. O günden bugüne göç konusundaki çalışmalarına devam ediyorum. Amerika'da çıkan Turks in Europe isimli

son kitabım Türkiye'de Bitmeyen Göç Konuk İşçilikten Ulus-Ötesi Yurttaşlığa ismiyle yayımlandı.

**Kadınlar kızları için mücadele etsin**  
Hükümetin yeni uygulamaya koymaya hazırlandığı eğitim planıyla ilgili düşüncelerini bizimle paylaşan Nermin Abadan Unat, "Bütün baskılara ve kamuoyunun direnişine rağmen hükümetin eğitim planı 3x4 geçerse, bu ileride yetiyecek olan bilhassa kızlar ve yarınki kadınlar için fevkalade negatif bir şey olacak" diyor. Kadınları, kızları için sonuna kadar mücadele etmeye çağırıyor ve her kadının meslek sahibi olması, her koşulda kendine yetebilmesi gerektiğini vurguluyor. Atatürk'ün Türk kadınına çok önemli donanımlar bıraktığını belirterek Medeni Kanun'daki bütün hakların kullanılmasını öğütüyor. Aile ferdi değil birey olarak mücadelenin sürdürülmesi gerektiğini vurguluyor.

## Yarım asırlık performans

### **Aygaz 50 yılını geride bırakmış bir şirket. Aygaz denildiğinde aklınızda neler canlanıyor?**

Aygaz benim için özellikle tatil evinde hayati oldu. Orada Aygaz olmayınca yemek pişmez, hiçbir şey olmaz. Aygaz'ın servisi gerek Bodrum gerekse Çeşme'de çok iyiydi. Aygaz Dünyası dergisinde de gördüm ve çok hoşuma gitti: Hi Guys çok hoş bir yakıştırama olmuş. Dergide Aygaz'da çok yönlü etkinlikler yapıldığını gördüm. Kuruma bağlılığı ve sadakati artırıcı faaliyetleri dışarıdan bakan bir insan gıptaıyla izliyor.

Propan gaz adını kelime olarak çok az insan bilir. Birisine nasıl ısınıyorsunuz diye sorarsanız doğal gaz der ya da nasıl yemek pişiriyorsunuz dersiniz Aygaz der. O açıdan Aygaz, marka olmanın ötesinde, sözlüğe bir kelime olarak girmiştir. Mesela deterjanda üç dört marka var. Ama insanlar o markalardan birini alsalar da onun deterjan olduğunu bilirler. Halbuki Aygaz'da öyle değil. İnsanlar Aygaz'ı taşınabilir bir enerji kaynağı olarak biliyorlar. Onun nasıl doldurulduğunu insanların büyük bir kısmı bilmez. Aygaz kelimesi ısınmak için, yıkanmak için, kısaca her türlü enerji sağlayan ama nakledilebilen, mobil bir kaynak olarak biliniyor ve bütün bu vasıfları bir kelime yansıtıyor. Aygaz 50 yıllık performansıyla Türkçe sözlüğe girmiştir.

# Kurgu Hedef Tahtasında

## Edebiyatın Savunusu

Gregory Jusdanis

Çeviri: Çiçek Öztekin



## Ahmet Ağaoğlu ve Hukuk-ı Esasiye Ders Notları (1926-1927)

Hazırlayan: Boğaç Erozan



**KOÇ  
ÜNİVERSİTESİ  
YAYINLARI**

Rumelifeneri Yolu 34450 Sarıyer İstanbul  
T: 0212 338 1797 F: 0212 338 1415 E: kup@ku.edu.tr  
www.kocuniversitesi yayinlari.com

Genel Dağıtım



Yapı Kredi Yayınları

İstiklal Cad. No:161 Beyoğlu 34433 İstanbul  
T: 0212 252 4700 F: 0212 252 4034 E: ykykultur@ykykultur.com.tr  
www.ykykultur.com.tr



## “Safirler” Gebze İşletmesi’nde

Aygaz Üretim Yönetimi Sorumlusu ve Meslek Lisesi Koçu Cemal Akar, MLK Özel Ödülü’nü aldı.

Aygaz MLMM (Meslek Lisesi Memeleket Meselesi) kapsamında 11. sınıf bursiyerleri olan Safirleri, Aygaz Gebze İşletmesi’nde ağırladı. Aslan Çimento ATL, TL ve EML öğrencilerinden oluşan Safirler, 5 Ocak’ta kendileri için düzenlenen organizasyona katıldı. Aygaz tanıtım filmi gösterimiyle başlayan programda bursiyerler Aygaz Gebze İşletmesi’nde İş Sağlığı ve Güvenliği ile MLMM tanıtım filmlerini izledi. Daha sonra işletmedeki teknisyenler eşliğinde düzenlenen geziye katılan bursiyerler oldukça meraklı ve heyecanlıydı. Keyifli bir öğle yemeğinin ardından da programın temalı konusu

olan ekip çalışması işlendi. İş yaşamında ekip çalışmasıyla gerçekleştirilen başarı örneklerine odaklanılan toplantının ardından, Safirlerin ziyareti sona erdi.

Öğrenciler organizasyon bitiminde MLMM hakkında görüşlerini paylaşırken programda maddi desteğin ötesinde değerlerle karşılaştıklarını belirttiler. Kendilerine değer verildiğini hissetmenin güvenini yaşayan bursiyerler, MLMM ile farkındalık kazandıklarına değindiler. Koç Topluluğu’nu, Vehbi Koç Vakfı’nı, Aygaz’ı ve yürütülen sosyal sorumluluk projelerini yakından tanıdıkları için mutlu



olduklarını vurgulayan bursiyerler, staj yapacakları üretim hatlarını yakından görme imkanı buldukları için şanslı olduklarını da sözlerine eklediler.

#### **MLK'ların "En"i**

2011 Meslek Lisesi Koçları gönüllülük ve motivasyon eğitimleri toplantısında düzenlenen "En" ödülleri içinde altı kategoride de birinci olarak MLK Özel Ödülü'nü alan Aygaz Üretim Yönetimi Sorumlusu Cemal Akar da Safirlerle yapılan ilk buluşmanın ardından izlenimlerini aktardı. Toplantının Gebze İşletmesi'nde yapılmasının önemine değinen Akar "Bursiyerler staj yapacakları üretim alanlarını tanıdılar ve bu karar vermelerinde etkin rol oynayacak. Ayrıca yoğun ders müfredatı arasında bir günlük işletme gezisi onların moral ve motivasyonlarına katkı sağladı" dedi. Akar bursiyerlerle yapılan planlı buluşmaları işletmede yapmaya özen gösterdiğine dikkat çekti. "Bursiyerler Koç Holding ve Aygaz'ı sadece burs veren kuruluş olarak bilmemeli, yakından tanımalı. Hepsi iş hayatı konusunda bilgillemeli, görerek ve sorarak staj için ön bilgi almalı ki, daha doğru karar verebilsinler" diyen Cemal Akar, Aygaz Dünyası'nın sorularını da yanıtladı.

#### **Aygaz'daki göreviniz hakkında bilgi verir misiniz?**

1981'de elektrik bakım bölümünde usta-baş olarak göreve başladım, daha son-

ra elektrik bakım şefi, bakım uzmanı ve üretim yönetimi sorumlusu unvanlarıyla görev yaptım. Elektrik bakım ve merkez atölye faaliyetlerinin yürütülmesinin yanı sıra İSG faaliyetlerinde aktif sorumluluklar aldım, MESS İSG komisyonunda 13 yıldır görev yapıyorum. 2010'dan bu yana elektrik, mekanik, merkez atölye olmak üzere tüm bakım faaliyetleri, çevre ve yatırımların takibiyle ilgileniyorum.

#### **MLMM projesine nasıl dahil oldunuz?**

2007'de İnsan Kaynakları Müdürlüğü tarafından teklif geldi ve projeye dahil oldum. 2006 yılında Mustafa Koç tarafından başlatılan proje kapsamında öncelikle bizler eğitildik. Meslek Lisesi Koçluğu okul, işletme ve Koç Holding arasında bilgilerin doğru paylaşımının yanı sıra, uygun olan bursiyerlerin seçimi ve onların eğitim durumlarının takibi, değerlendirilmesi süreçlerini içeriyor. Öğrencilere mesleki teknik eğitimi özendirmek, işletmeleri tanıtmak, bursiyerlerin eğitimlerini sürdürmelerine destek olmak, onlara staj imkanı sağlamak ve mezun olduktan sonra istihdam imkanları çerçevesinde iş olanakları sağlanmasına yardımcı olmak asıl görevlerimiz.

#### **MLK "En" ödülleri içinde altı kategorisinde de birinci oldunuz, neler hissettiniz?**

Ödül dağıtım töreninde yaklaşık 400 kişilik MLK ve İnsan Kaynakları sorumlusu vardı. Ödüller dağıtıldı ve masada son bir ödül vardı. VKV'deki arkadaşlarımızın "En en'leri

gerçekleştiren Cemal Akar" anonsuyla çok büyük mutluluk ve sevinç duydum. Geriye dönük bütün yorgunluğum geçti.

#### **Bu başarınızı nelere bağlıyorsunuz?**

Projede öngörülen bütün buluşmaları zamanında gerçekleştirdim, bilgileri portala girdim, meslek lisesini sevdirmek, özendirmek için işletme gezileri düzenledim, öğrencilerin aynı okuldan mezun olan üretim operatörlerimizle karşılıklı görüşmelerini sağladım. Bursiyerlerin başarılı olması için okulda ek ders uygulamaları başlattım. Bursiyerlerimden Yakutlar mezun oldu, Safirler ise eğitimlerine devam ediyor. İsteyenler işletmemizde stajlarını yaptı. Mezun olanlarla iletişim halindeyiz ve istidam imkanı olduğunda değerlendireceğiz. Başarıyı getirenin bu çaba olduğunu düşünüyorum.

#### **MMLM projesi hakkındaki düşünceleriniz neler?**

Proje başlatıldığı günden itibaren planlı, disiplinli ve her kademesinde görev yapan ekip üyelerinin özverili çalışmalarıyla başarıya ulaşıyor. Böylesine ses getiren bir projede görev almak benim için ayrıcalık.

# Rize Türkiye için kan verdi

Rize ve çevresindeki bayiler, gönülden destek oldukları Ülkem İçin Kan Veriyorum Kampanyası'yla yüzlerce kişiye umut aşıladı.

Ülkem İçin Kan Veriyorum Kampanyası'na katkıda bulunan illere bir yenisi daha eklendi. Rize ve çevresindeki Aygazlılar projede önemli bir başarıya imza attı. Aygaz'ın Rize merkez bayisi Artan Gaz ortaklarından Mustafa ve A. Ali Artan öncülüğünde başlatılan kampanya diğer ilçe bayilerinin de gönülden desteği sayesinde geniş bir katılımı gerçeğe dönüştürdü. Kampanya öncesinde 21 Aralık 2011'de Rize Dedeman Otel'de Aygaz'dan Önder Reis, Onur Aşık ve Harun Sel'in organizasyonunda bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya Mustafa Artan ve ilçe bayileri, bayi yakınları, YKB Merkez Şube Müdürü ve ekibi, Kızılay Şubesi yetkilileri katıldı.

Kampanya 26-27 Aralık tarihlerinde Rize merkezde Atatürk Heykeli önündeki Kızılay Kan Bağışı otobüsünde başlatıldı. Ardından 28 Aralık'ta Çayeli ve Pazar ilçelerinde, 29 Aralık'ta Ardeşen ilçesinde Aygaz bayisi Ünal Kvasoğlu'nun desteğinde yapılan kan bağışı çalışmasıyla son buldu. Rize'de ilk gün Mustafa ve A. Ali Artan, Güneysu, Kalkandere ilçe bayileri, ASG'ler, teknik servis ve bölge ekibinin geniş katılımıyla başlayan kampanyanın tüm safhalarında Aygaz Saha Yöneticisi Onur Aşık koordinasyonu sağlamak üzere bölgede hazır bulundu. Kampanyaya destek vermek için komşu il Artvin'den Merkez, Arhavi ve Yusufeli Aygaz bayileri de kan bağışında bulun-



mak üzere Rize'ye geldi. Özellikle YKB Rize/Merkez Şube Müdürü ve ekibi yoğun katılımı kampanyaya destek oldu. Başta Mustafa Artan olmak üzere diğer ilçelerdeki Aygaz bayilerinin desteğiyle gerçekleşen Ülkem İçin Kan Veriyorum Kampanyası'nda 248 ünite kan bağışı gerçekleştirildi. Yürütülen çalışmalar yerel basında yoğun ilgi gördü.

Gönüllü ve sürekli kan bağışçısı olma yolunda bilinç oluşturmayı amaçlayan, Türkiye çapındaki gönüllü elçilerin yoğun çabalarıyla sürdürülen kampanyada Koç Grubu 81 ilde 72 bin ünite kan bağışı toplayarak 215 bin kişinin hayatına dokundu.



## Aygaz'la eğlenceli cumartesiler

İzmir Balçova'nın alışveriş ve buluşma noktası Asmaçatı'da, cumartesiler Aygaz'la renklendi.

Aygaz, sponsor olduğu etkinliklerle Asmaçatı'nın eğlenceli ortamına renk katmanın mutluluğunu yaşıyor. Mart 2011'de açılan Asmaçatı Alışveriş ve Buluşma Noktası (ABN), etkinlikleriyle adından söz ettirmeyi sürdürüyor.

Alışveriş merkezi alışkanlığını değiştirerek kısa sürede müdavimlerini yaratan Asmaçatı, 3 Mart-28 Nisan tarihleri arasında Aygaz'ın sponsorluğundaki 'Asmaçatı'da Eğlenceli Cumartesi' etkinliklerine ev sahipliği yaptı. Yüz boyama ve sosis balon çiftliği, illüzyon gösterisi, mini disco ve sudoku turnuvası, mask yapım, origami, ip baskı, geri

dönüşüm, takı tasarım atölyeleri gibi çeşitli yaş gruplarına seslenen birbirinden keyifli aktiviteler alışveriş merkezine gelen ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gördü.

İzmir Balçova'da deniz, dağ ve yol üçlüsünün arasında önemli bir durak olan Asmaçatı Alışveriş ve Buluşma Noktası'ndaki organizasyon 3 Mart'ta çocuklara yönelik yüz boyama, sosis balon çiftliği, mask yapım atölyesi ve yetişkinlerin de katılabileceği origami atölyesiyle başladı. Düzenlenen ücretsiz etkinlikler sırasında ziyaretçiler birbirinden güzel sürprizlerle de karşılaştı.



## Deniz şehitleri anıldı

Aygaz ailesi her yıl olduğu gibi bu yıl da 29 Mart'ta Edirnekapı şehitliğinde deniz şehitlerini andı. Aygaz LPG filosunun ilk deniz tankeri olan M/T AYGAZ, 43 yıl önce, 24 Mart 1969'da Yunanistan'ın güneyindeki Sapientza Adası açıklarında kaza geçirerek alabora olmuştu.

Elim kazada 19 kişilik gemi mürettebatından 18'i hayatını kaybetmişti. Aygaz adlı bu ilk gemi ve mürettebatı hem şirketin kurumsal tarihinde hem de Türk Denizciliği'nde önemli bir iz bıraktı.



## LPG gündemi masaya yatırıldı

Aygaz'da 2012, uluslararası LPG piyasanın önemli isimlerini ağırlayarak başladı. 12 Ocak'ta WLPGAS Association (Dünya LPG Birliği) yönetim kadrosundan James Rockall, Ramon de Louis Serrano, Kimball Chen Aygaz Genel Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Aygaz Genel Müdürü ve WLPGAS başkan yardımcısı Yağız Eyüboğlu ile buluşan ziyaretçilerle WLPGAS ve dünya LPG piyasanın ana gündem maddeleri üzerine bir toplantı gerçekleştirildi.

## Sektörün liderleri LPG Gas Turkey Fuarında

Gas Turkey / 5. Uluslararası LPG CNG LNG Fuarı, 29 Mart-1 Nisan 2012 tarihleri arasında Yeşilköy'deki CNR Expo Fuar Alanı'nda sektör liderlerini buluşturdu. Fuarda kurulan Aygaz standı dönüşümcü kulübü üyelerini ve sektör temsilcilerini ağırladı. Sektörün gündemine yön veren fuarda, Aygaz Üst Yönetimi'nin de konuk olduğu stand, ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü.

2011 yılında sektörün 134 büyük ismini buluşturan fuar, 5.572 m<sup>2</sup> net alan üzerinde, 11.749 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. 52 yabancı katılımcı firma, 1.014 yabancı ziyaretçi ve toplamda 11.749 ziyaretçi ağırladı.



## Aygaz, Pürsu - Harvard Business School işbirliği

Koç Holding İnsan Kaynakları Direktörlüğü'nün liderliğinde Harvard Business School (HBS) ile yürütülen bir işbirliği projesi kapsamında Aygaz'ın yeni iş alanı olan Pürsu markası ile damacana su dağıtımı konusunda ortak bir proje çalışması yürütüldü. HBS'ten farklı öğrenci grupları Koç Grubu şirketlerinden Arçelik, Koçtaş ve Opet ile de benzeri çalışmalar gerçekleştirdi.

Öğrencilerin dünyanın farklı ülkelerinde ve değişik sektörler hakkında tecrübe kazanmalarını amaçlayan Harvard Business

School yönetiminin Aygaz ile böyle bir çalışma yapması her iki taraf için de son derece faydalı oldu.

Proje kapsamında Hindistan, Malezya, Romanya, Kanada, Amerika gibi değişik ülkelerden altı master öğrencisi 9-13 Ocak tarihleri arasında Aygaz'dan bir ekiple birlikte çalıştı. Öğrenciler İstanbul ve Adapazarı'nda Pürsu satışı gerçekleştiren bayilerde ve Sapanca'da bulunan doğal su kaynak dolum tesisinde incelemelerde bulundu.



## Aygaz'da saatler dünya saatine göre ayarlandı

Aygaz, Doğal Hayatı Koruma Vakfı'nın (WWF) karbon emisyonlarını azaltmak ve küresel iklim değişikliğini önlemek amacıyla başlattığı, "Dünya Saati" (Earth Hour) etkinliğine bu yıl da destek verdi.

2010 yılında Türkiye'de iklim değişikliğine karşı farkındalığı artırmak amacıyla "Yarın Hava Nasıl Olacak" adlı sosyal sorumluluk projesini başlatan Aygaz, bu alandaki çalışmalarını uluslararası projelere verdiği desteklerle sürdürüyor. Aygaz bu kapsamda, dünya genelinde bir milyar insanın ve binlerce kurumun katıldığı, "Dünya Saati" etkinliğine, 31 Mart'ta İstanbul Esentepe'de bulunan Genel Müdürlük, Türkiye çapındaki 10 ayrı bölge ve satış müdürlük binalarının ışıklarını söndürerek destek verdi.

## Dönüşümcü Kulübü'nden %5 Paropuan

Otogaz dönüşüm atölyelerini bir çatı altına toplayan Aygaz Dönüşümcü Kulübü, 700'e yakın üyesiyle Türkiye'nin her yerinde tüketicilere fayda sağlamaya devam ediyor. Yeni kampanyayla kulüp üyesi firmalarda araçlarını otogaza dönüştüreceğ olan tüm müşteriler, 1.000 TL'lik Aygaz Euro LPG+ alımları boyunca %5 Paro Puan kazanacak. Yapılması gereken tek şey, Parolu Kart bilgisini üye firmaya bildirmek. Kartı olmayanlar üye firmadan yeni bir Parolu Kart edinerek kampanyaya katılabiliyorlar.

Bu işlemin ardından araçlarıyla Aygaz istasyonlarını ziyaret eden tüketiciler, bir yıl içerisinde 1.000 TL'ye kadar yapacakları alımlarda Parolu Kart'larında %5 değerinde puan biriktirmiş olacaklar. Tüketiciler bu puanları diledikleri zaman otogaz ya da akaryakıt alımlarında kullanabilecekler.



## Bayilik standartları kitabı yayınlandı

Kurumsal kimliğin korunması ve hizmet kalite unsurlarının tüm Aygaz bayilerinde eşit seviyeye getirilmesi amacıyla hazırlanan Tüplügaz Bayilik Standartları kitabı yayınlandı.

Kitapta Aygaz logosunun kurumsal kullanımları, bayi mağaza iç ve dış dekorasyonları, servis araç standartları, servis ve sipariş görevlisi kıyafet, ekipman ve davranışları, fatura, kartvizit gibi detay görsel standartlarla Aygaz Ekspres Sistemi konuları yer alıyor. Aygaz'ın geçen yıl satışına başladığı Pürsu markasıyla ilgili olarak mağaza iç ve dış dekorasyon, servis araçları, servis görevlisi kıyafet ve basılı malzemeler konuları ile ilgili standartlar belirtiliyor.

Aygaz'ın kurumsal imajı ve kırsal kesimin giderek artan önemi sebebiyle tali bayilerin standardizasyonuna yönelik yeni uygulamaların da eklendiği kitapta Aygaz ürün satışı gerçekleştiren münferit tali bayilerini ilgilendiren konular yer alıyor.

## Şanslı bayiler yenilenen mağazalarına kavuştu

Aygaz'ın 2011 yılında gerçekleştirdiği büyük bayi toplantısının talihlileri ödülleri kavuştu. Toplantı süresince Aygaz mağaza dekorasyon standartlarını tanıtan örnek mağaza uygulaması bayilerden büyük ilgi görmüş ve küçük tüp giydirme çekilişiyle iki bayi, mağaza dekorasyon ödülü kazanmıştı.

Bu kapsamda Karadeniz Bölge Tokat/Reşadiye'den Aybir Ticaret ve Çukurova Bölge Hatay/Kırıkhan'dan Tufanlar Ticaret mağazaları ocak ayında ödülleri kavuştu.

## Şampiyonlar festivale hazır

Spor, müzik ve eğlencenin coşkusu kampüsleri bir kez daha sarıyor. Koç Topluluğu'nun yedinci kez düzenlediği Koç Fest yedi ilde, yedi üniversiteyi dolaşiyor. Festival 23-27 Nisan tarihleri arasında Edirne Trakya Üniversitesi'nde basketbol ve İzmir Ege Üniversitesi'nde hentbol müsabakalarıyla başlayacak. Koç Fest, 30 Nisan-4 Mayıs tarihleri arasında Antalya Akdeniz Üniversitesi'nde voleybol ve triatlon, Ankara Gazi Üniversitesi'nde ise masa tenisi ve futbol müsabakalarıyla devam edecek.

7-11 Mayıs tarihleri arasında Erzurum Atatürk Üniversitesi'nde buz hokeyi ve güreş, Trabzon KTÜ'de voleybol ve basketbol müsabakalarının ardından 11-17 Mayıs tarihleri arasında Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nde düzenlenecek büyük finalle Koç Fest son bulacak. Koç Fest boyunca farklı tarihlerde Gripin ve Eskişehir'deki büyük finalde Aslı, sporun dinamizmine müzikle coşku katacak. Koç Fest 2012 ile birbirinden eğlenceli gündüz etkinlikleri yine kampüslerde olacak.

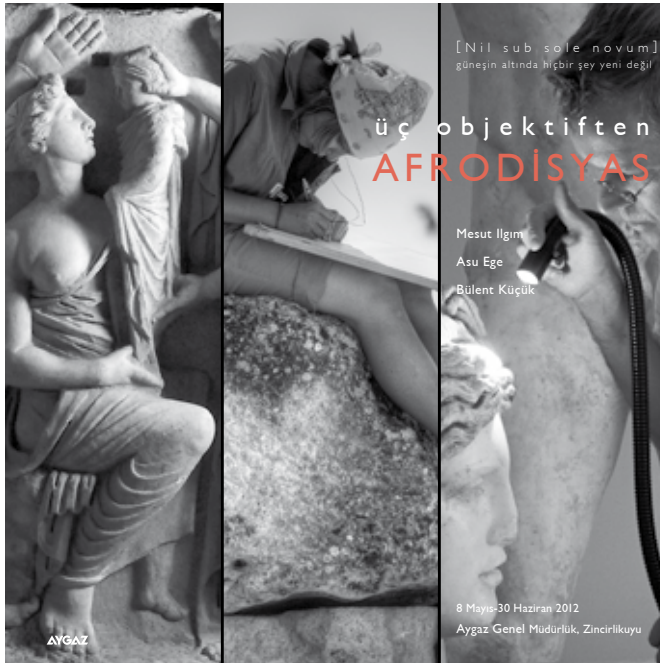


<http://www.facebook.com/kocest>

<http://www.twitter.com/kocest>

<http://www.vimeo.com/kocest>

<http://www.youtube.com/kocest>



## Üç objektiften Afrodizyas

Aygaz, Afrodizyas antik kentini üç objektiften, üç farklı bakış açısı ile tanıtmayı amaçlayan "Üç Objektiften Afrodizyas" adlı fotoğraf sergisini sanatseverlerle buluşturuyor. Geyre Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Ilgım ile iki Aygaz çalışanı Asu Ege ve Bülent Küçük'ün Afrodizyas'ın tarifsiz güzelliğini kendi kareleriyle yorumladığı sergi, kapılarını 8 Mayıs, Salı günü Aygaz Genel Müdürlük binasında açıyor. "Üç Objektiften Afrodizyas" adlı sergi 30 Haziran tarihine kadar ziyaret edilebilir.

Afrodizyas antik kentinde kültür, bilimsel araştırma ve geliştirme konularında faaliyette bulunmak amacıyla kurulan Geyre Vakfı'nın himayesinde Mesut Ilgım, Asu Ege ve Bülent Küçük, Afrodizyas'ın tarifsiz güzelliğini yetmişe yakın fotoğraf karesinde yorumluyor.

Aygaz, Anadolu'nun en önemli antik kentlerinden biri olan Afrodizyas'taki rölyef restorasyon çalışmalarına da destek veriyor.



## “Ayda Bir” molaları devam ediyor

Aygaz Ayda Bir molalarından birini daha 23 Mart'ta gerçekleştirdi. Aygaz Genel Müdürlük binasında düzenlenen Ayda Bir'in bu seferki konusu sevilen şarkıcı Melis Danişmend oldu. Danişmend'in şarkıları eşliğinde eğlenen Aygazlılar, iş bitimi öncesinde stres atmanın ve yoğun çalışma temposuna kısa bir mola vermenin keyfini yaşadı.

Aygaz, başarısını ve gücünü bünyesindeki insan kaynağından aldığı bilinciyle birbirinden farklı etkinlikler düzenleyerek çalışanlarının motivasyonunu yükseltmeyi amaçlıyor. Bu etkinliklerden sadece biri olan Ayda Bir, renkli içeriğiyle tüm Aygazlıların beğenisini topluyor.

## Aygaz Ekspres'ten avantajlı yenilikler

Aygaz bayilerine etkin kontrol fırsatı sunan, sağladığı hızlı servis imkânıyla müşteri memnuniyetini artıran Aygaz Ekspres Sistemi'nde bayileri özel avantajlar bekliyor. Bundan böyle %80 veri kalitesi ve %80 Aygaz Ekspres kullanım oranı hedefini yakalayan bayilere POS ücreti faturası kesilmeyecek ve bayiye özel tüketici kampanyaları yapılacaktır. Aygaz Ekspres kullanım oranı ve veri kalitesi raporları, sistemden üç ayda bir alınarak değerlendirilecek. Daha önceki aylarda hedefin altında kalıp son değerlendirme doğrultusunda oranlarını hedefin üzerine çıkaran bayiler, yeni dönemde tüketiciye özel kampanyalar gerçekleştirme fırsatına sahip olacak.

Sistemin ücretsiz kullanılması ve sağlanan kaliteli bilgi, yeni müşteri kazanımı sağlayacak ve mevcut müşteri memnuniyetini artıracak kampanya ve uygulamalara dönüştürülebilecek. Aygaz bayileri, Aygaz Ekspres menüsüne eklenen “Aygaz Ekspres kullanım oranı” ve “Veri Kalitesi” raporlarından mevcut durumlarını öğrenebiliyor.

## İSG uzmanları platformu kaza analizlerine odaklandı

Aygaz, bünyesinde yer alan A ve B sınıfı İş Güvenliği Uzmanları ile birlikte ilgili İSG Uzmanları Platformu toplantıları düzenli olarak yapılıyor. 28 Nisan, 12 Eylül ve 8 Aralık 2011 tarihlerindeki toplantılarda, tesislerde ve Gebze İşletmesi'nde yaşanan iş kazaları, iş sağlığı-güvenliği ölçümleri değerlendirildi. Ayrıca, Aygaz'ın üyesi olduğu sivil toplum kuruluşlarının aracılığıyla görüşe sunulan iş sağlığı-güvenliği kapsamında kanun ve yönetmelik taslak çalışmaları hakkında görüşler sunuldu. Yaşanan iş kazalarının bir daha yaşanmaması için alınacak önlemlerin belirlenmesi kapsamında Kaza Araştırması ve Kök Neden Analiz eğitimi alındı.



## Zümrüt Grubu müze gezisinde

Aygaz Kocaeli- Gebze Darıca Lafarge Aslan Çim. ATL., AML., TL. VE EML. Zümrüt Grubu bursiyerleri için 10 Nisan'da Rahmi M. Koç Müzesi'ne bir gezi düzenledi. Öğrenciler müze ziyaretinin ardından Fernbahçe Vapuru büfesinde yemek yediler. Yemek sonrasında geminin salonunda "İş Etiği" ve "Bir Girişimci Örneği: Vehbi Koç" temalı seminere katıldılar. Aygaz'ın bursiyer öğrencilerinden pek çoğu sadece resim ve filmlerde gördükleri İstanbul'u, Haliç'i, Boğaziçi Köprüsü'nü yakından tanımının mutluluğunu yaşarken Rahmi M. Koç Müzesi'nin görkemi karşısında büyülediklerini ifade ettiler.

## Aygaz Home & Garden Fuarı'nda

Aygaz 5 - 8 Nisan tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi & Lütfi Kırdar - Rumeli Exhibition Center'da yapılan Home & Garden 2012 fuarına katıldı. Barbeküleri, palmiyeleri ve kamp cihazlarını sergileyen Aygaz, fuarda Pürsu tanıtımı da gerçekleştirdi. Standta bulunan sebillerle tadım aktiviteleri yapılırken ziyaretçilere 0,5 lt. Pürsu hediye edildi. Fuar esnasında abone kazanımına yönelik kısa bir anket de düzenlendi. Bu sırada kartlandırma da yapılarak, potansiyel tüketicilere barbekü ve Pürsu alımlarında avantaj sağlandı. Aygaz cihazları ve Pürsu'nun yanında satışını Akpa'nın gerçekleştirdiği, bahçeli evlerde kullanılabilecek golf arabası da standta yer aldı.



## LPG Yetkili Personel Eğitimleri başladı

LPG kanunu gereğince tüm bayi çalışanları tarafından alınması zorunlu olan LPG Yetkili Personel Eğitimleri şubat ayında başladı. Bu kapsamda 19 Şubat'ta Bursa Dolum Tesisi'nde yapılan LPG Yetkili Personel eğitimine katılan bayi çalışanları, eğitim sonrasında dolum tesisi gezisine katıldı. Çalışanlar dolum süreçleri hakkında Bursa Tesis Yöneticisi Ahmet Gürpınar tarafından bilgilendirildi. Aygaz bünyesinde yer alan eğitimler aracılığıyla mayısa kadar Türkiye'nin her bölgesinde toplam 44 eğitimle 1.100 bayi çalışanına ulaşması planlandı. Bu eğitimlerle tüm bayi çalışanlarının LPG Yetkili Personel Belgesi'ne sahip olması amaçlanıyor.

## Ferdi kaza sigortası uygulaması devam ediyor

Aygaz'ın tüm faaliyetlerinde kritik başarı faktörü olan başta Abone Servis Görevlileri olmak üzere tüm bayi çalışanlarının motivasyon ve bağlılık seviyesinin artırılması amacıyla geçen yıl başlatılan Ferdi Kaza Sigortası uygulaması 2012 yılında da devam ediyor. Yapı Kredi Sigorta tarafından yapılan Ferdi Kaza Sigortası ölüm ve sakatlık halinde 15.000 TL ve tedavi masrafı olarak verilen 500 TL'yi kapsıyor.

Sadece LPG Yetkili Personel Belgesi'ne sahip bayi çalışanlarına hediye edilen Ferdi Kaza Sigortası bir yıl süreyle geçerli. LPG Yetkili Personel Belgesi'ne sahip ancak sigorta poliçesi bulunmayan çalışanların isimleri ilgili bölge satış müdürlüğüne bildirilerek sigorta kapsamına alınabiliyor.



## Yangın eğitimleri tüm hızıyla sürüyor

Aygaz çalışanlarına ve çevreye gösterdiği sorumlulukla tüm tesislerinde düzenlediği kurum içi yangın eğitimlerini sürdürüyor ve ek eğitimlerle güvenlik önlemlerini geliştiriyor. Bu kapsamda Aygaz, çalışanları için Eylül 2011'de Kocaeli Üniversitesi İzmit Meslek Yüksek Okulu İtfaiye Bölümü ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Eğitim Merkezi eğitmenlerinin katılımıyla ek eğitimler başlattı. Düzenlenen organizasyona, meydana gelebilecek olası yangın ve kurtarma olaylarında ilk müdahaleyi yapabilecek seviyedeki beyaz ve mavi yaka çalışanlar ile alt işverene bağlı çalışanlar katıldı.

Eylül 2011 – Şubat 2012 dönemi arasında Yarımca, Eskişehir, Diyarbakır, Işıkkent, Ankara, Isparta, Dört Yol, Bursa, Aliağa, Kırıkkale ve Gaziantep dolum tesislerinde toplam 3.095 adam\*saat eğitim verildi.

### Gebze'de tatbikat

Yıl boyunca süren yangın eğitimleri kapsamında Aygaz Gebze İşletmesi de 2012 yılı planlı tatbikatlarından biri olan Acil Durum Tahliye Tatbikatı'nı 4 Nisan'da gerçekleştirdi. Tatbikat GOSB İtfaiye Müdürlüğü personelinin katılım ve katkılarıyla yapıldı. Senaryo gereği çıkan bir yangına ilk müdahaleyle başlayan tatbikat, yangın söndürme ekiplerinin katılımıyla devam etti. Eş zamanlı olarak fabrikaların tahliyesi, elektrik ve gaz akışının kesilmesi, itfaiye ve ambulansın çağırılması, giriş-çıkışların kontrol altına alınması gibi acil durum önlemleri de tatbikata dahil edildi. İtfaiye personelinin yangın mahallinde kontrolü ele alması ve sayımda eksik bulunan yaralı personelin kurtarılıp ilk yardım işlemlerinin yapılarak hastaneye sevk edilmesi gibi operasyonlardan sonra tatbikat sonlandırıldı.



# Ağaçları korumak bizim elimizde

**Türkiye’de herkes enerji verimli ürünler kullansa, yılda 30 milyon ağaç kurtarmış oluruz.**

Çocuğunuza daha yeşil bir dünya bırakmak istiyorsanız, enerji tasarrufu sağlayan ürünler kullanın.

Türkiye’de enerji verimliliğinin öncüsü olmaktan mutluyuz, gururluyuz.



Her evde enerji verimli ürünler kullanılsa, elde edilen enerji tasarrufu ile her yıl yaklaşık 6,9 milyon ton CO<sub>2</sub> salınımı önlenir ve 30 milyon ağacın dikilmesi kadar fayda sağlanır.



arcelik.com.tr  
cevremizicin.com





## Tüpraş 52. Genel Kurulu yapıldı

Tüpraş 52. Genel Kurul Toplantısı, 4 Nisan'da, Körfez-Kocaeli'ndeki şirket merkezinde gerçekleştirildi.

*Tüpraş 2011 yılı kazancından hissedarlarına 984,8 milyon TL temettü dağıtacak.*

Tüpraş'ın 52. Genel Kurul Toplantısı, 4 Nisan'da, Körfez Kocaeli'ndeki şirket merkezinde yapılarak görüşülen gündem maddeleri Genel Kurul tarafından onaylandı. Divan Başkanlığını Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç'un yaptığı Genel Kurul'da Tüpraş'ın 2011 yılı mali tabloları onaylanarak, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçiler ibra edildi.

Yönetim Kurulu'nun 2011 yılı kazancının dağıtılması ve dağıtım tarihi konusundaki önerisi kabul edilerek, 2011 yılı cari dönem kârından 984,8 milyon TL'nin 6 Nisan tarihi itibarıyla hissedarlara dağıtılması kararlaştırıldı.

Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç hissedarlara verdiği mesajında beklentilerin üzerinde başarılı sonuçların elde edildiği 2011 yılında, ülkemiz için değer üretme çitımızı çalışanlarımızla

daha da yükseklerle taşımış olmanın verdiği gururu paylaşmak istediğini ifade ederek şunları söyledi: "Tüpraş sahip olduğu operasyonel esneklik kabiliyetiyle her koşulda paydaşları için en elverişli faydayı sağlayacak stratejiyi başarıyla uygulamayı sürdürmektedir. Bu doğrultuda Tüpraş'ı devraldığımız 2006 yılından itibaren değişen piyasa koşullarını en doğru biçimde analiz ederek oluşturduğumuz üretim ve satış stratejilerimiz ile 2011 yılında da operasyonel ve finansal sonuçlarda sektör değerlerinin üzerinde gerçekleştirmeleri başardık.

Toplam ürün satışlarının 23,9 milyon ton olduğu 2011 yılında, 4,3 milyar doları ihracat üzere toplam 41,4 milyar TL (24,7 milyar dolar) ciro gerçekleştirilmiş olup, 2,2 milyar TL konsolide FAVÖK ve bir önceki döneme göre % 68 artış ile 1,24 milyar TL net kar elde edilmiştir."

# Opet'e Üstün Hizmet Ödülü

Kalite Derneği tarafından ölçümlenen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi değerlendirmelerinde altı yıldır birinci olan Opet, Üstün Hizmet Ödülü'nü hak etti.



*Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca: "KalDer'in müşteri memnuniyetini ölçümlemeye başladığı ilk yıldan bu yana aralıksız olarak sektörümüzde müşterilerini en fazla memnun eden marka seçilmekten büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz."*

KalDer (Kalite Derneği) tarafından ölçümlenen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nde değerlendirmenin yapıldığı altı yıldan bu yana, alanlarında birinci olanlara verilen "Üstün Hizmet Ödülü"nü akaryakıt sektöründe Opet aldı. Müşteri beklentilerini en üst seviyede karşılayan ve sürdürülebilir kılan markalara verilen ödülün simgesi siyah heykelcik, 2 Nisan'da Ritz Carlton'da gerçekleştirilen gala gecesinde KalDer Başkanı Hamdi Doğan tarafından Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca'ya verildi.

Ödülle ilgili konuşmasında, bu ödülün aldıkları diğer ödüllerin arasında ayrıcalıklı bir yere sahip olacağını belirten Cüneyt Ağca, şunları söyledi: "KalDer'in müşteri memnuniyetini ölçümlemeye başladığı ilk yıldan bu yana aralıksız olarak sektörümüzde müşterilerini en fazla memnun eden marka seçilmekten büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de yeni istasyonlarımız, güler yüzlü ve çalışkan hizmet ekibimiz, yüksek kaliteli ürünlerimiz, farklı hizmetlerimiz ve topluma karşı görevlerimizi yerine getirmemizi sağlayan sosyal sorumluluk bilincimizle çalışmalarımızı sürdürerek, müşterilerimizin memnuniyetini artırmaya devam edeceğiz."

## **Opet'le "Kusursuza Yolculuk"**

KalDer tarafından altı yıldır ölçümlenen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi, 81 ilde 8 bin 685 tüketiciyle bilgisayar destekli telefon anketi (CATI) yapılarak tamamlanıyor. 2006 yılından bu yana altı yıldır üst üste liderliği elinde bulunduran Opet, "Kusursuza Yolculuk" başlığı altında çağrı merkezi hizmetleri, istasyon hizmetleri ve online hizmetlerden oluşan koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışıyla fark yaratan çalışmalarıyla öne çıkıyor. Opet Çağrı Merkezi, 444 Opet (6738) hattında 7/24 hizmet sunarak tüm çağrılar titizlikle değerlendiriliyor ve eksiksiz teknik altyapıyla tüm müşterileri için çözüm üretiyor.

## Komşu ülkede snowboard keyfi bir başka...

İkinci kez ziyaret ettiği Bansko'yu anlatan Özgün Zelal Yetik, Bulgaristan'daki kayak deneyimlerini bizimle paylaştı.



2014 Kış Olimpiyatları için onay alan Bulgaristan'ın en büyük ve iddialı kayak merkezi Bansko, Avrupalı kayakçıların yeni gözdesi... Bansko kasabası Bulgaristan'ın meşhur Pirin dağlarının yamacında yer alıyor. Dünya şampiyonu Alberto Tomba'nın kayak yaptığı, 2.600 metrede Tomba ismiyle anılan, meşhur 'siyah' zorluk dereceli kayak pisti Bansko'da bulunuyor.

Yakın bir arkadaşım sayesinde keşfettiğim Bansko'ya gitmek için biraz geç kaldığımı düşünüyorum, çünkü burası muhteşem. Bansko'yu Türkiye'deki kayak merkezleriyle kıyaslamak mümkün değil. Burada tesisler hem çok yeni, hem ucuz hem de pistler çok uzun. İkinci kez kayak tatilimi geçirdiğim Bansko seyahati hakkındaki izlenimlerimi sizinle paylaşmak istiyorum.

### Vize hazırlıkları

31 Ocak 2012 itibarıyla Schengen vizesiyle de girilebilen Bulgaristan, yeşil pasaportlara vizesiz giriş izni vermiyor. Vize hazırlıklarınızı yaparken banka hesabınızda bir miktar para olmasını sağlamalısınız. Ayrıca kalacağınız otelin antetli kağıdına orada kalacağınız dair yazılmış bir yazıyı renkli fotokopi



### *2014 Kış Olimpiyatları için onay alan Bulgaristan'ın en büyük ve iddialı kayak merkezi Bansko, Avrupalı kayakçıların yeni gözdesi...*

halinde vize görevlisine teslim etmeniz gerekiyor. Otobüsle seyahat ederseniz dönüşte kaldığınız otelin yazdığı bir belgeyi mutlaka alın. Ülkeden çıkarken bazen gümrük polisi bu belgeyi soruyor ve belgesi olmayanlardan 50€ ücret alıyor.

#### **Ulaşım**

Pegasus Havayolları Sofya uçuşlarını kaldırana kadar en ekonomik ve hızlı ulaşım yolu uçaktı ancak yeterli yolcu sayısına ulaşmayınca Pegasus bu yöne uçuşlarını kaldırdı. THY uçuşlarınının bütçemizi aşacağını düşündüğümüzden otobüs firmalarını araştırdık. Karşımıza Metro Turizm, Kamil Koç ve Avar Turizm çıktı. Hem bilindik olması hem de bir indirim sitesinin %50 indirim kuponu vermesi sayesinde bir kişinin gidiş-dönüş otobüs bileti 65 TL olunca, Metro Turizm'i tercih ettik. Seyahatin en sıkıcı yanı bazı otobüs-

lerde yapılan valiz aramasıydı. Gümrük işlemleri tamamlandıktan sonra Sofya'ya doğru yola koyulduk. Bulgaristan, Avrupa Birliği'ne girmesinin ardından değişmiş. Yolların ve mola tesislerinin kalitesi beklentilerimin oldukça üzerindeydi. Gümrükte beklediğimiz süreyi de hesaba katınca, Sofya yolculuğumuz 8,5 saat sürdü. Sanırım gümrükte beklemeseydik çok daha kısa bir sürede Sofya'da olurduk. Sofya'dan Bansko'ya ulaşımı ise internet üzerinden bulduğumuz servis aracıyla gerçekleştirdik. Geri dönüş için de ayarladığımız servis aracına toplam 170€ ödedik. Kişi sayısına bağlı olarak ödenen miktarın değiştiği bu servis hizmeti, bize kişi başına 34€'ya geldi.

#### **Konaklama**

Bansko şirin bir kayak merkezi kasabası. Burada her bütçeye uygun otel ve apart otel bulmak mümkün.

Otelinizi yorumları okuyarak [www.booking.com](http://www.booking.com)'dan seçebilirsiniz. Biz her yurtdışına çıktığımızda bu yöntemi kullanıyoruz. Hem en hesaplı oteli buluyoruz hem de kendimize en uygun yerde rahatça kalabiliyoruz. Otelin geceliği kişi başı 10€ idi. Ancak fiyata kahvaltı dahil değildi. Uludağ ve Kartalkaya fiyatlarıyla karşılaştığımızda ödediğimiz tutarın oldukça komik kaldığını açıkça belirtmeliyim.

Kaldığımız otelin adı Gondola Suits & Apartments'tı. Otelimiz Bansko'nun çarşısına yürüyerek, yollar buzlu olmadığı sürece beş dakika, pistlere ulaşımı sağlayan ana teleferik olan Gondola'ya ise 10 dakika yürüme mesafesindeydi. Oradaki oteller de çok fazla lüks aramayan kayakçılar için düşük ücretli yerler. Ancak sabah kahvaltısı dahil olan bir yerde konaklarsanız ve Antalya'daki otellerin açık büfe kahvaltılarını ayarında



*Bansko'da damak tadınıza göre uygun fiyatlı yerleri çok kolay buluyorsunuz.*



*Bansko'nun müşteri kitlesi Avrupalı, Rus ve Türk turistlerden oluşuyor.*

bir kahvaltı beklerseniz, çok büyük hayal kırıklığına uğrayabilirsiniz.

### **Lezzet keşifleri**

Bizim snowboard'dan sonraki en önemli aktivitemiz yemek yemek. Farklı ülkelere seyahatlerimde ülkeye özgü tatları mutlaka denemek isterim...

Şirin, küçük bir dağ kasabası olan Bansko, anlatılanlara göre kayak merkezi yatırımları yapıldıktan sonra bir hayli gelişmiş. Hoş restoranlar var. En güzel ortam ve Bulgar yemekleri için Victoria, harika etler için Flower Stone, barda maç izleyerek ya da müzik dinleyerek yemek yemek isteyenler için Queen Pub, Friends Pub, Euphoria, dilim pizza, tavuk döner dürüm ve kocaman pancake'ler için Mümin Usta'nın büfesini tercih edebilirsiniz. Zaten Bansko'da damak tadınıza göre uygun fiyatlı yerleri çok kolay buluyorsunuz. Tavuklu tüm yemekleri, özel ekmeği (özellikle peynirli ve sarımsaklı ekmeği) mutlaka denemelisiniz.

Sabah kahvaltısı Mümin Usta'nın yerinde en fazla 10 TL, akşam yemeği bir kişi için içecekler dahil 25 TL civarında tutuyor ve patlayana kadar yiyebilirsiniz. Hem yemek, hem alkol Türkiye fiyatlarına göre çok çok ucuz. Biranın

50 cc olanı 3,5 TL, 3 litrelik MaiTai kokteyli 60 TL. Bulgar ev şaraplarını da tatmadan dönmeyin derim.

### **Snowboard keyfi başlasın**

Öncelikle benim kendi ekipmanım olmadığı için şans eseri tanıştığımız büfe sahibi Mümin Usta'nın yardım ve yönlendirmesiyle Pirin 2000 kiralama mağazasına gittik. Oradan altı günlük snowboard+botlar ve üç gün için ikişer saatlik snowboard ders ücretine 110€ ödeyerek hesaplı bir alışveriş yaptık. Ulen, İntersport gibi diğer büyük firmalar ekipman kirası ve ders ücretine 170€ alıyorlar. Kiralama yaptığımız firmayı tavsiye ederim. Burası, Happy End Bar'ın sol çaprazında kalıyor.

Evet şimdi sıra skipass almakta. Skipass satılan nokta Gondola ana istasyonun önünde, ancak bazı firmalar kiralamanın içine dahil edebiliyor ama biz öyle yapmadık ve her şeyi farklı yerden aldık. Altı günlük skipass'e kart depozitosu dahil 160€ ödedik. Sanırım seyahatimin en pahalı harcaması buydu. Kasabadan kayak merkezine kabinlerle çıkılıyor. Çok hızlı, rahat ve aynı zamanda güvenli. 12 adet lift saatte 14 bini aşkın kişi taşıma kapasitesine sahip. Ayrıca 4-7 yaş arasındaki çocuklar için

özel bir oyun ve kayak öğrenme parkı geliştirilmiş. Kar makineleri sayesinde merkezde Nisan ayı sonuna kadar kayak yapabilmek mümkün. Zirveye gelince, onlarca teleferik ve pist göz alabildiğine sizi beklediği için, şaşırabilirsiniz. Uludağ'ın ve Kartalkaya'nın curcunasına alışmış birisi buraya gelince çok şaşırıyor ve "Bu iş böyle yapılmıyormuş demek ki" diye düşünmekten kendinizi alamıyorsunuz. Açıkça söylemek isterim ki ülkemizde böyle bir tesis olmadığı için çok üzüldüm. Bu pistlerde kaymak keyifli ve heyecan vericiydi. Kar kalitesi çok iyiydi. Uzun pistlerin üzerindeki kafelerde sürekli sıcak içecek ve şarap bulmak mümkün. Sıcak şarap ve sıcak çikolata içmek için zirvedeki kafelerde mola verip güzel manzaranın tadını çıkarmayı sakın ihmal etmeyin. Çok pahalı değil ama yanınızda küçük bir şişe su bulundurmanızda fayda var.

Bansko'nun müşteri kitlesi Avrupalı, Rus ve Türk turistlerden oluşuyor. Bu sene olmasa bile 2013 sezonunda mutlaka bu deneyimi tatmanızı tavsiye ederim. Her türlü sorunuz için bana e-mail (zelal.yetik@aygaz.com.tr) atabilirsiniz.

# Dünyayı Setur'layın

Setur, 45 yılı aşkın tecrübesi, yenilikçi vizyonu ile birleştirdiği hizmetleri, sunduğu geniş ürün yelpazesi ve çatısı altındaki tüm markaları ile büyümeye ve liderlik etmeye devam ediyor.



[www.setur.com.tr](http://www.setur.com.tr)  
[facebook.com/setur](https://facebook.com/setur)  
[twitter.com/setur](https://twitter.com/setur)

 (212) 444 0 738

**Setur** | **SeturMarinas** | **Setair**



# Türk kültüründe yönetmek

Toplumun kültürel kodlarının farkında olmak iş hayatındaki en önemli rehberimizdir. Acar Baltaş'ın Türk Kültüründe Yönetmek adlı kitabından alıntılarla bu konunun inceliklerine değineceğiz.



Her toplumun kendine has kültürel özellikleri vardır. Bu özelliklerin farkında olmak hem iş yaşamını hem de sosyal yaşamı kolaylaştıran önemli bir etkidir. Acar Baltaş'ın Türk Kültüründe Yönetmek isimli kitabı Türk iş dünyasının kendi kültür değerlerinden nasıl etkilendiğini araştırıyor ve bu değerleri dikkate alan bir liderin hem ülke çapında hem de dünyada nasıl başarılı olacağını göstermeyi amaçlıyor. Kitap yerel değerlerle küresel başarılar kazanmanın mümkün olduğunu, ithal süreç ve ölçütlerin kendi kültürümüzle harmanlandığı sürece kalıcılığının sağlanabileceğini anlatıyor. İşte, Türk Kültüründe Yönetmek'ten alıntılar:

Gündelik kültürümüze işlemiş ilkelerden biri, "Sana nasıl davranılmasını istiyorsan sen de başkalarına öyle davran"dır. Bu sözün sırrını "günlük hayatın genel akışı içinde başkalarına kötülük yapmamak" olarak çizecek olursak akla yatkın gibi görünür. Oysa bu söz, ilişkileri geliştirip kolaylık sağlamak şöyle dursun, ilişkileri bozar ve hayatı zorlaştırır. "Sana nasıl davranılmasını istiyorsan sen de başkalarına öyle davran" demek, "Benim istek ve beklentilerim herkes için geçerlidir" veya "Herkes benim gibi olmalıdır" demekten farklı değildir. Olgun anne-babalar, ehil öğretmenler ve

*Türk kültürü gibi toplulukçu kültürlerde kuruma, adanmanın en önemli paydaşı "vefa"dır.*



bilge yöneticiler, bahçıvanları örnek alır. İyi bir bahçıvan her çiçeğin ve bitkinin, gelişebilmek için farklı su, sıcaklık, ışık ve bakıma ihtiyaç duyduğunu bilir.

#### **Kültürel farklılıklar**

Çalışanın liderden beklentisi, ağırlıklı olarak ilişki boyutuna odaklanmaktadır. Aynı zamanda liderin kurumu ileriye götürmesini ve değişen şartlarda güçlü bir şekilde ayakta tutmasını beklemektedir. Araştırmalar, ilişki boyutuna verilen önemin çalışan bağlılığını artırmada kritik rol oynadığını göstermektedir. Aynı zamanda üst düzey yönetimin rekabette fark yaratma, değişimi yönetme konularında çalışanlarından beklentisinin, işini ve kurumu sahiplenmeleri ve fark yaratmaları olduğu görülmektedir. Türk kültüründe bunları gerçekleştirmek için Anglosakson kültürlerle oranla daha fazla ilişki geliştirmeye odaklanılması gerekmektedir.

Araştırmalar, Türk kültüründe otokratik yöneticilerin oranının %53 olduğunu göstermektedir. Bu tür yöneticilerin kontrol etme eğilimi, delege etme konusunda çektikleri zorluk ve hatalara karşı tahammülsüzlüğü, çalışanların büyük resmin içinde yer almak yerine kendi sınırları içinde hareket etmeyi tercih etmelerine, başarı yönelimli olmak yerine başarısızlıktan kaçınmalarına neden olmaktadır.

Türk kültürü gibi toplulukçu kültürlerde kuruma adanmanın en önemli paydaşı "vefa"dır. ABD gibi bireyci ve kelime

hazinesinde "vefa" kelimesi yer almayan bir toplumun dünyadaki en yüksek yönetici yerleştirme şirketi sayısına ve yönetici iş değiştirme oranına sahip olması tesadüf değildir.

Bireyci kültürlerde kurumla ilişki hesapçıdır. Çalışan kuruma kalbiyle değil, beyniyle bağlıdır; kendi yararına olduğuna inandığı sürece kurumda kalır. Türk kültürü gibi toplulukçu bir kültürde ise çalışan ile yöneticisi arasında bir sorumluluk bağı gelişir. Kurum ve yönetici bu bağı kurabildiğinde çalışanlar kurumu sahiplenir, kurumun başarısını da başarısızlığı da kendisininmiş gibi benimser.

#### **Kriz dönemleri fırsat yaratır**

Kriz dönemleri, bu bağın sınanması için iyi bir fırsattır. 2001 ve 2009 krizlerinde çalışanlarını korumak için çeşitli önlemler alıp bu önlemleri çalışanlarıyla

paylaşan kurumlar ile çalışan sayılarında doğrudan azaltmaya giden kurumlar arasında çalışan adanmışlığı açısından büyük fark vardır.

Türk kültüründe toplulukçuluk, bireyin ait olduğunu hissettiği toplum içinde güçlüdür. Örneğin, aile bağları çok kuvvetli olduğu için aile, güven ihtiyacının karşılandığı temel kaynaktır. Büyük şehirler dışarıdan gelenler için hemşerilik bağları, İslami referansı olanların cemaat ilişkileri, güven ihtiyacının karşılandığı yerlerdir. Bu nedenle ekip liderinin baba rolü üstlenmesi, bireylerin adanmışlık ve anlam duygusu yaşamalarını sağlamak için büyük önem taşır. Baba rolünün belirleyici özelliği, koruyucu ve adil olmasıdır. Böylece hem gereken standartlar korunmuş, hem de ortak heyecan için gerekli anlam duygusu yaşanmış olur.

Yetki ve gücü elinde bulunduran yöneticinin, karşı tarafın tepkisini azaltması bakımından, gücünü mümkün olan en az ölçüde kullanması önemlidir. Yetki ve gücü elinde bulunduran kişinin 'otorite gösterisi yapmadan' otorite sağlaması mümkündür.

#### **Prof. Dr. Acar Baltaş kimdir?**

*İstanbul Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden mezun oldu. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde Nörofizyoloji dalında doktora yaptı ve yüksek beyin fonksiyonları konusunda uzmanlaştı. Ardından 1981 yılında "Tıp Bilimleri Doktoru", 1986'da "Uygulamalı Psikoloji Doçenti" ve 1996'da da "Profesör" unvanlarını kazandı. 1982 yılında Amerika'da stres azaltma teknikleri, beyin yıkımlarının bilgisayarlarla rehabilitasyonu ve ağrı kontrolü konularında çalışmalar yaptı. Türkiye'de geniş kitlelere, psikolojinin insan ihtiyaçları ve iş hayatının sorunları için bir çözüm olduğunu gösteren çalışmalar yapan Acar Baltaş'ın yazdığı kitapların büyük beğenisini kazanıyor.*



## Hatoum'un ucu açık dünyaları...

Edward W. Said'in yapıtları hakkında konuşurken 'Çok fazla duygu var, ancak duygusallığa yer yok' dediği dünyaca ünlü sanatçı Mona Hatoum, Arter'de izlenen ilk kişisel sergisini anlattı.



Mona Hatoum, Arter 2012  
Fotoğraf: Muhsin Akgün

*Evrin Altuğ'un kaleminden ünlü sanatçı Mona Hatoum'un Arter'deki sergisi "Hâlâ Buradasın"...*

Beyrut doğumlu, Filistin kökenli İngiliz sanatçı Mona Hatoum'un "Hâlâ Buradasın" başlıklı ilk kişisel sergisi, 27 Mayıs'a dek Arter'de sanatseverlerin ilgisine sunuldu. Sergi, sanatçının son 20 yılını özetleyen 'retrospektif soluklu' işlerini, Emre Baykal küratörlüğünde gözler önüne seriyor. "Hâlâ Buradasın", Hatoum'un ev/yurt ve yerinden edilme, yakınlık ve mesafe, kayıp ve ayrılık, bizi her an gözetim altında tutup denetleyen kurumsal iktidar yapıları, tehdit altındaki insan bedeni gibi konulara adanmış çalışmalarından yaptığı anlamlı alıntıları bir araya geti-

yor. Arter'in üç katını kuşatan 'Misbah', 'Jardin Public', 'Deep Throat', 'Bunker', 'Shift', 'Worry Beads' ve 'Daybed' gibi 'kült' işleriyle öne çıkan Hatoum'un sergideki en taze yapıtlarından biri de dünyayı bir tehlike bölgesi olarak haritalandıran, 'Shift' isimli halı. Hatoum, yapıtlarını ve dünyaya yansımalarını bizlere anlattı.

**Evrin Altuğ (E.A.):** Arter'de izlediğimiz Bunker isimli işinizde, ayakta kalabilmiş bazı 'yaşayan' mimari formlara göndermede bulunuyorsunuz ki, ben bunları 'ölü' veya 'zombi' alanlar olarak varsay-



*Bunker, 2011, Yerleşirme görüntüsü: Arter, "Hâlâ Buradasın"  
Fotoğraf: Murat Germen*

*Hatoum'a göre, yapıtları kuşkuculuk ve acı alayı aynı anda içinde taşıyan ucu açık okumalar içeriyor.*

yıyorum. Bu formların sizdeki hikâyeleri, 'efsaneleri' neler?

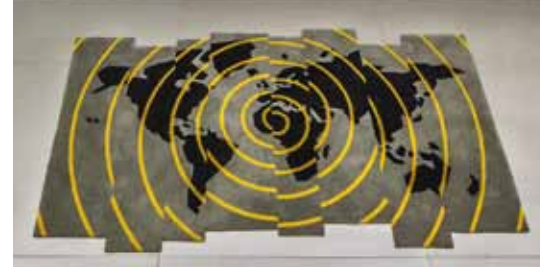
**Mona Hatoum (M.H.):** Evet, 2010 yılına geldiğimizde, Beyrut'ta ilk solo sergimi yapmak üzere davet edilmişim. Demek istediğim, Beyrut elbette benim doğum yerim ama o yılki sergi, benim ilk kişisel sergimdi de. Bu zamana değin, farklı festivallere videolar ve ufak yerleşirmelerle iştirak etmiş olsam da, o zaman ilk defa bir solo sergi açmak üzere Beyrut'a davet edilmişim. Bu esnada ürettiğim işlerden biri de, Arapça 'kule' manasındaki 'Bourj'/'Burç' idi. Bu minvalde ilgili eserimde, jenerik türden bir modernist yapı kütesini, çelik tüpler aracılığıyla ortaya koymaya giriştim. Bunu takiben,

ilgili formları yakıp kesmek suretiyle, sanki bombalanmış bir bina şekillenmeye başladı. Benim için bu işin ironisi, aslında gelecekte sahiden üretilebilecek büyüklükte bir yapının, sanki modeli gibi görünmesinde yatıyordu. Hakeza içinde delikler zaten olacaktı ve aslında içerdiği yıkım da zaten tasarıma dahildi. Aslında burası biraz matrak, çünkü insanlar sergiye geldiklerinde, eseri görünce, yapıyı Beyrut'ta vaktiyle bulunan Holiday Inn Oteli binasına benzetir oldular. Çünkü o yapı, iç savaştan nasibini alan onarılmamış cephesiyle savaşın bir nevi anıtını andırıyordu. Benim için bu çok garipti. Çünkü binanın ölçekleri ve ebatları, yine binanın görünümü çok farklı olmasına karşın, sergiyi gezenler bu

binayı Holiday Inn'e yakıştırdı. Böylece ben de bu izlenimler üzerine, bir grup bina tasarladım ve bunların bir bölümünü doğrudan Holiday Inn'e, ayrıca St. George'a referansla ortaya koydum. Üç ayrı otel de, tıpkı civardaki bir okul ve spor tesisi gibi, feci bombalanmıştı. Ben de böylece toplam 22 yapı tasarlayarak, ismini Bunker/Korugan koydum ve bu işleri geçen yıl Londra White Cube Gallery'de sergilenmek üzere hazırladım. Bu ismi de esere bilerek uygun gördüm, zira bodrumdaki bir yere referans veriyordu. Bu alana her daim esprili bir yaklaşımla 'Bunker'/Korugan demeyi uygun gördüm. Çünkü bir korugana girdiğinizde, siz, sizi savaştan koruyacak bir uzama dahil olursunuz.



Yerleştirme görüntüsü: "Hâlâ Buradasın", Arter  
Fotoğraf: Murat Germen



Shift, 2012  
Yün, 150 x 260 cm  
Fotoğraf: Murat Germen

Buradaki eserde ise tüm kent manzarası savaşı teşhir etmekte. Bu açıdan ufak detayları vurgulamak gerek: Temelde, bu iş açısından ben hiçbir zaman insanların doğrudan Beyrut'u akıllarına getirmesini hedeflememişim. Çünkü bu yapı silsilesi aynı anda savaşın yıkımlarından nasibini almış Saraybosna'ya da gönderme yapabilir. Biz bu vukuatı her gün, her an Suriye ve öteki Arap bölgelerinde de izliyoruz. İşte esere de bu yüzden Bunker adını verdim. Beyrut demedim, çünkü tüm bu sivil savaşlar ve olayların geçtiği farklı bölgelere dair olmasını arzuladım.

**E. A. :** Biraz da 'Küre'/Globe üzerine konuşalım. Bu işi okumakla ilgili en alçakgönüllü teşebbüsümde bile, her nevi özgürlüğün sınırlandırılmasına dair ciddi bir hayal kırıklığı ve acımasızlıkla yüzleşiyorum. Bu iş aynı zamanda kendi içinde hakiki bir boşluk taşıyor ve bu aynı zamanda oldukça metaforik. Hatta bu işe bile ruhsal bağlamda bir diğer korugan gözüyle bakılabilir. Şuna geleyim; sizin için bu işe yol açan ana fikir neydi? Nasıl oldu da bu kadar çıplak ve terkedilmiş bir form ortaya koydunuz?

**M. H.:** Küre/Globe, bu işi, Küre'yi düşündüm. Zira işin kendisi, kürenin geri kalanına referans veriyordu. Bildiğiniz, dünyanın küresini kastetmekteyim. Bununla birlikte dikkat ettiyseniz, tıpkı hakiki dünya gibi, kendi eğimini de ortaya koymakta bu çalışma. Meridyenler ve paralelleri de, en yalın yaklaşımıyla burada mevcut. Evet, küreye referans veriyor bu eser; aynı zamanda herhangi bir kıta veya başka bir şeye göndermede bulunmuyor. Bununla birlikte evet; bir kafesi andırıyor. Bu eseri üretirken ortaya koyduğum malzemeyi ortaçağ yapılarından da tanımanız olası. Bu yapılarındaki pencereleri kuşatan izgaraları kastediyorum tabii. Hatırlarsanız onların hep kıvrımlı köşeleri olur. Bunun yanı sıra, ilgili eserde yer alan bir diğer ironi de, içine girişin de çıkışın da imkansızlığında yatıyor. Bir diğer deyimle oldukça kötümser bir şekilde, içine gireni dışarı salamıyor bu form; ama aynı oranda da iyimser biçimde, kimse içine giremiyor. Böylece sürgit bir oyun söz konusu oluyor.

**E. A.:** İşlerinizdeki yüksek yabancılaşma hissi bana Beckett ve Brecht'i de anim-

satıyor. Gerek obje, gerekse kavramdan yabancılaşmakta ilginç bir maharetiniz var. Kendi içinizde şeyleri son derece kişisel bir yaklaşımla harmanlıyor ve bunu oldukça itinalı dışa vuruyorsunuz. Umursadıklarınızdan utanmamaya da, onları küçümsememeye de çalışır bir tavır bu. Bunlar bizi materyali düşünmeye de sevk ediyor. Zanaate de saygılı bir durum bu ve fiziksel ve metafiziksel bağlamda, her daim itinalı olunuz, bizi kaçınılmaz biçimde cinsiyetinizin işlerinizdeki aksi üzerine düşünmeye de sevk ediyor.

**M.H.:** Çünkü işlerin fiziksel kalitesi de beni aynı ölçüde ilgilendiriyor, kastettiğim, bu benim için bir nirengi noktası. Malzemenin kontrastı: Sözelimi Kapan'da kullanılan heybetli kontrast, sicimlerin kabalığı ve camın yumuşaklığı. Aynı anda hem el yapımı hem de tarifsiz. Biçimler hayli amorf ve bu meyanda oldukça çekiciler. Tam da bu süreçte ortaya konulmuş işçiliğe büyük önem vermekteyim. İşin elden çıkmışlığı, şeylerin bir araya geliş biçimi. Buna mukabil, bu biçimleri ortaya koyarken yaşadığım meşguliyetten de çok memnunum. Buna,



*Kapan, 2012*  
Dökme çelik ve cam, 156 x 300 x 330 cm  
Fotoğraf: Hadiye Cangökçe



*Hair Receiver, 2012*  
Ahşap ve cam kutu, saç, 27 x 28 x 20 cm  
Fotoğraf: Murat Germen

kimini sergilemediğim, ama gündelik bir çaba içinde ortaya konulan el emeği ürünü, saç örgülerinin yer aldığı işleri, kağıttan oymalı olanları, mumlu kağıttan olanları da dahil edebiliriz. Ancak bunu yaparken aynı anda, oldukça endüstriyel ve ağır yapılara yönelik tepkimi de ortaya koymuş bulunuyorum ve bu giderek mi-

marileşen bir işe dönüşebiliyor, sicimler, metallerle veya tel yumaklarla işe koyuluyorum. Bu açıdan benim için çalışmanın temelinde iki türlü iş üretim biçimi bulunuyor. Elbette bir üçüncü üretim biçimi daha var ve ne zaman bir iş üretmeye davetli olsam, evvela hurdalıkları, sokak pazarlarını ziyarete gidiyorum. Bu açıdan

buradaki sergi için antikacıların yoğun olduğu bir bölgeye giderek birkaç parça bile edindim. Buradan, edindiğim hazır nesnelere bir oda iklimi ortaya koymaya yöneldim. Neticede çalışmamın benim için yolları türlü türlü.

### Mona Hatoum kimdir?

Mona Hatoum, 1980'lerin ortasında, bedene yoğunlaşan performansları ve video işleriyle tanınmaya başladı. 1990'lı yıllarda ise, sanatsal üretimi daha çok büyük ölçekli yerleştirmelere ve heykele yöneldi.

1952'de Beyrut'ta (Lübnan) Filistinli bir ailenin çocuğu olarak doğan Mona Hatoum, halen Londra ve Berlin'de yaşıyor. Aralarında Turner Prize (1995), Venedik Bienali (1995 ve 2005), Documenta XI (2002), Sydney Bienali (2006) ve İstanbul Bienali'nin (1995 ve 2012) de bulunduğu pek çok uluslararası sergiye katıldı.

Hatoum'un kişisel sergileri arasında, Centre Pompidou, Paris (1994), Tate Britain, Londra (2000) Hamburger Kunsthalle, Kunstmuseum Bonn,

Magasin 3, Stockholm (2004), Museum of Contemporary Art, Sydney (2005) ve Venedik Bienali kapsamında Palazzo Querini Stampalia'da gerçekleşen sergi (2009) yer alıyor. Son dönemde gerçekleştirdiği sergiler arasında "Suspendu" (Musée d'Art Contemporain du Val-de-Marne, MAC/VAL, Vitry, Fransa, 2010), "Witness" (Beyrut Sanat Merkezi, 2010), "Le Grand Monde" (Fundaciòn Marcelino Botín, Santander, 2010) ve Sammlung Goetz (Müniç, 2011-12) bulunuyor.

2011 yılında Joan Miró Vakfı tarafından verilen Joan Miró Ödülü'ne layık görülen Hatoum'un bu kapsamdaki kişisel sergisi 2012 yılında Barselona'daki Fundació Joan Miró'da gerçekleşecek.





> Burcu Şener Sözer - Aygaz Hukuk Müşaviri

# TTK'da anonim şirketler için yenilikler

Türk ticaret hayatının, finans ve sermaye piyasalarının çağdaş hukuk düzenlerine uyumlaştırılması görevini üstlenen Yeni Türk Ticaret Kanunu (Yeni TTK) yürürlükte.

6762 sayılı Ticaret Kanunu'nun yerine geçecek 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu (**Yeni TTK**), uzun bir beklenti süresinin sonunda, 14 Şubat 2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak Türk hukuk sisteminde yerini almıştır.

İki grup hüküm haricinde 1 Temmuz 2012 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecek olan Yeni TTK, önemli yenilikler, çağdaş düzenlemeler ve reformcu yaklaşımıyla Türk ticaret hayatının, finans ve sermaye piyasalarının çağdaş hukuk düzenlerine uyumlaştırılması görevini de üstlenmektedir.

Genel başlıklarıyla (i) ticari işletme, (ii) ticaret şirketleri, (iii) kıymetli evrak, (iv) taşıma işleri, (v) deniz ticareti ve (vi) sigorta sözleşmesi hukuku düzenlemelerini kapsayan Yeni TTK, 1926 ve 1956 tarihli ticaret kanunlarının da izinden giderek, geniş anlamıyla "ticaret hukuku" anlayışıyla düzenlenmiş bir kanun olarak ortaya çıkmıştır. Bir yandan Avrupa Birliği ile uyum çabalarına cevap veren bir yandan da birçok alanda gereksinim duyulan çağdaş hukuk ilkelerini Türk hukuk sistemine

tanıtan bir kanun olarak da KOBİ'lerden büyük ölçekli holdinglere kadar her büyüklükteki işletme açısından yeni düzenlemeleri içinde barındırmaktadır. Burada, önce Yeni TTK'nın ikinci kitabı olarak düzenlenen "Ticaret Şirketleri" içerisinde genel hükümlerde yapılan temel değişikliklere değinilecek, sonra da anonim şirketler açısından önemli düzenlemeler ele alınacaktır.

## Genel hükümlerdeki yenilikler:

### "Ultra Vires"

Eski düzenlemede, ultra vires olarak anılan kavram çerçevesinde, ticaret şirketlerinin, ancak şirket ana sözleşmesinde yazılı işletme konusunun çerçevesi içinde kalmak şartıyla hak iktisap edebilmeleri ve borç yüklenebilmeleri mümkündür. Yeni TTK ile temel bir değişiklik yapılarak şirketin yetkili temsilcileri aracılığıyla ve fakat işletme konusu dışında yapacağı işlemlerin şirketi bağlayacağına üçüncü kişilerin güvenmelerinin yolu açılmıştır.

### Sermaye

Yeni TTK ile ilk defa elektronik ortamların, alanların, adların ve işaretlerin ticaret

şirketlerine sermaye olarak konulmaları kabul edilmiştir. Ayrıca, şirkete sermaye olarak konulan taşınmazların, şirket adına tescillerinin ihmâl sebebiyle veya kasten yapılmayıp, eski malikleri üzerinde kalmasına ilişkin aksaklıklardan yola çıkılarak, taşınmazların ve sair aynı hakların, tapu kütüğünde; markalar, patentler, tasarımlar gibi hakların da kendilerine özgü sicillerde, şirket adına tescil edilmeleri için, buna ilişkin bildirim bu sicil müdürlüklerine veya sorumlularına ticaret sicili müdürlüğünce resen yapılması zorunluluğu hükme bağlanmıştır.

### Birleşme, bölünme, tür değiştirme

Şirketlerin birleşmeleri, bölünmeleri ve tür değiştirmeleri ve bu işlemler nedeniyle işçilerin hakları, eski düzenlemelere göre çok ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir.

### Şirketler topluluğu

Yeni TTK, "şirketler topluluğu" terimi çerçevesinde, bağlı işletmeler hukukunu yani ana ve yavru ortaklıklar arasındaki ilişkileri, şeffaflık, hesap verilebilirlik ve menfaat dengesi temelinde kurallara bağlı olarak düzenlemiştir.

*Yeni TTK, Avrupa Birliği ile uyum çabalarına cevap veren, çağdaş hukuk ilkelerini Türk hukuk sistemine tanıtan bir kanun olarak her büyüklükteki işletme açısından yeni düzenlemeleri içinde barındırmaktadır.*

#### **Anonim şirketler açısından yenilikler:**

Yeni TTK, anonim şirketler açısından çok kapsamlı değişiklikler getirmiş, önceki hükümlerin çok az kısmı yeni metinde yer bulmuştur. Aşağıda, bu yenilikler arasında önemli hususların kısa birer özeti sunulmaktadır:

#### **Kuruluşun yeniden düzenlenmesi ve tedrici kuruluşun kaldırılması**

6762 sayılı Kanunu anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin olarak ilk getirdiği sistem, çeşitli zamanlarda farklı düzenlemelerle bir bütünlükten uzaklaşmış ve yeniden düzenleme ihtiyacı doğurmuştur. Yeni TTK, kuruluşta kurucu işlem sistemini açıkça düzenlemiş, “tedrici kuruluş” sistemini kaldırmış, bu aşamada, halka açılmayı mümkün ve uygulanabilir bir sisteme bağlamış, şeffaflığı ve etkin denetimi gerçekleştirmiştir. Kuruluşta gerçekleştirilecek denetimin, bir işlem denetçisi tarafından denetlenmesi öngörülmüştür.

#### **Tek kişilik anonim şirket**

Yeni TTK ile, birçok hukuk sisteminde örneği bulunan “tek pay sahibi bulunan anonim şirket”in kurulmasına ve çalışmasına yönelik hükümler getirilmiştir.

#### **Temel ilkeler**

Yeni TTK evrensel nitelikteki, “pay sahiplerinin eşit işleme tâbi tutulması” ilkesiyle “pay sahiplerinin şirkete borçlanmalarının yasaklanması” prensibine de yer vermektedir.

#### **Sermaye ve paylar**

Halka açık olsun olmasın tüm anonim şirketler için Yeni Kanun esas sermaye

veya kayıtlı sermaye sistemlerinden birini seçmeye olanak tanımaktadır. Böylece, bugüne kadar sadece halka açık şirketlere tanınmış olan kayıtlı sermaye sistemini seçme imkanı artık kapalı anonim şirketlere de getirilmiştir. Sermaye açısından kapalı anonim şirketlerde asgari esas sermaye 50.000 TL iken asgari kayıtlı sermaye 100.000 TL olarak belirlenmiştir. Halka açık şirketler açısından asgari sermaye 50.000 TL’dir ancak Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleriyle ilgili sermaye tutarları ayrıca belirlenmektedir. Sermaye karşılığı çıkarılacak olan paylar nakit veya ayın karşılığı olabilir; aynı sermaye karşılığı çıkarılan payların iki yıl devredilmesine ilişkin yasak Yeni TTK’da yer almamıştır. Payların asgari itibari değeri 1 Kuruş’tur.

#### **Şirketin hisse senetlerini iktisap etmesi**

Şirketin kendi hisse senetlerini iktisap edebilmesi veya rehin olarak kabul etmesi, Avrupa Birliği düzenlemelerine uyumlu hale getirilerek, oldukça esnek bir hal almıştır. Genel olarak, Yönetim Kurulu’nun Genel Kurul’dan yetki almış olması ve yetkisini en çok beş yıl içinde kullanması şartıyla, şirket sermayesinin en fazla %10’u oranında kendi hisselerini iktisap veya rehin olarak kabul etmesi artık mümkündür. Genel Kurul, söz konusu %10’luk sınır içerisinde, iktisap edilecek oranı, bedelini ve iktisap amacını belirler ve Yönetim Kurulu bu çerçevede hareket edebilir.

#### **Yönetim Kurulu**

Yeni TTK yönetim kurulunu, hem yapısal hem de işlevsel yönden mevcut haliyle sadece Sermaye Piyasası mev-

zuatı çerçevesinde düzenlenmiş bulunan kurumsal yönetim kurallarını da gözeterek, yeni hükümlerle düzenlemiş; bunu yaparken profesyonel yönetimi ve tam şeffaflığı dikkate almıştır. Türk Hukuku’nda ilk defa, tek üyeli Yönetim Kurulu oluşturma olanağı tanınmıştır; ancak temsile yetkili en az bir üyenin Türkiye’de yerleşik ve Türk vatandaşı olması şarttır. Üyeler açısından pay sahibi olma şartı kaldırılmış ve tüzel kişilerin de Yönetim Kurulu üyesi olabilmesi olanağı sağlanmıştır. Yönetim Kurulu’nun özen yükümlülüğü detaylı olarak düzenlenmiştir. Ayrıca, güncel ihtiyaçlara paralel olarak toplantıların elektronik ortamda yapılabilmesi olanağı getirilmiştir. Yine kurumsal yönetim ilkelerine uygun olarak, risklerin erken teşhisi ve yönetimi komitesinin kurulması, payları borsada işlem gören şirketlerde zorunlu hâle getirilmiştir.

#### **Genel Kurul**

Genel Kurul’un münhasıran yetkili olduğu ve devredemeyeceği yetkiler toplu olarak gösterilmiş, Genel Kurul’u toplantıya çağırma yetkili olanlar yeniden düzenlenmiştir. Toplantıya çağırma yetkili olanlar arasında, denetçi çıkartılmış, azlığın çağrı yetkisi belirli sürelerle bağlanmış ve bu halde, belirli sürelerde cevap verilmesi halinde doğacak çağrı yetkisi için hükümler öngörülmüştür. Ayrıca ilk defa her anonim şirket için Genel Kurul toplantılarının toplantı başkanlığı tarafından nasıl yönetileceğine dair iç tüzük hazırlanmasına ilişkin bir zorunluluk getirilmiştir. Genel Kurul’da pay sahibinin bilgi alma hakkı daha açık ve kesin olarak belirlenmiş ve gerekli bilginin temin edilmemesi halinde pay sahibinin başvurabileceği hukuki yollar gösterilmiştir.



### Sermaye artırım ve azaltılması

Yeni TTK, önceki yöntemlere ek olarak, kayıtlı sermaye sisteminde sermaye artırımını eklemiş ve ayrıca iç kaynaklardan sermaye artırımını da düzenlemeye tabi tutmuştur. Ayrıca, yeni bir kavram olarak şarta bağlı sermaye artırımını da düzenlenmiştir. Sermayenin azaltılması açısından ise, Yönetim Kurulu'nun sermayenin neden azaltıldığı, azaltma sonrası malvarlığının durumu ve azaltmada hangi yöntemin uygulanacağı hususlarını içeren raporunun Genel Kurul tarafından onaylanması ve sonrasında tescil ve ilanı öngörülmüştür. Alacaklılar açısından, alacakların tamamen ödenmeden veya teminat altına alınmadan sermaye azaltımı yoluna gidilmiş ise, azalmanın tescil ve ilanından itibaren iki yıl içinde iptal davası açılabilir.

### Denetleme

Yeni TTK'nın anonim şirketler açısından getirdiği en önemli değişikliklerden biri,

denetimin şirket içinde bir organ ile değil, bağımsız denetim kuruluşlarına veya küçük ölçekli anonim şirketlerde en az iki serbest yeminli müşavire veya yeminli serbest muhasebeciye bırakılmış olmasıdır. Denetlemenin konusu, şirketin ve şirketler topluluğunun yılsonu finansal tablolarıyla yıllık raporların ve envanter de dahil olmak üzere, tüm muhasebenin denetimidir.

Yeni Kanun ayrıca, Türkiye'de uygulanacak denetim standartlarının belirlenmesi ve takibi için bir denetim standartları kurulu kurulmasını da öngörmüştür. Denetçilerin sorumlulukları, bağımsızlıkları ve sır saklama sorumlulukları yeni esaslara bağlanmıştır. Ayrıca Yeni TTK ile, her şirketin olağan denetimine ek olarak kurulma, sermaye artırım, azaltılması, birleşme, bölünme, tür değiştirme, menkul değer ihracı gibi işlemleri denetlemek üzere, uzman işlem denetçilerine de yer vermektedir. İşlem denetçilerinde de denetçide aranan nitelikler aranır.

### Yılsonu finansal tabloları

Anonim şirketlerde denetim gibi radikal bir değişiklik, finansal raporlama açısından da getirilmiştir. Yeni TTK'nın uygulamasında, işletmelerin muhasebelerine uluslararası finansal raporlama standartlarına benzer "Türkiye Muhasebe Standartları" uygulanacaktır.

Görüldüğü gibi Yeni TTK, getirdiği yeniliklerle birçok olanak sunmanın yanı sıra, şirketler açısından uymakla yükümlü oldukları yeni kuralları da ortaya koymaktadır. Çoğunlukla çağdaş hukuk sistemlerine paralel olarak getirilen düzenlemelerin, 1 Temmuz 2012 itibarıyla Türkiye'deki tüm şirketlerle onların pay sahipleri, yatırımcıları, çalışanları ve diğer menfaat sahipleri açısından önemli bir mihenk taşı olacağı tartışmasızdır.

Sorularınız için:

[aygazhukukmusavirligi@aygaz.com.tr](mailto:aygazhukukmusavirligi@aygaz.com.tr)

# SADECE BİREYSEL DEĞİL, "ÖZEL" EMEKLİLİK!

Koç  
**ailem**



Bireysel Emeklilik Planınız için yaptığınız seçim, geleceğinizin seçimi olacak. Yapı Kredi Emeklilik, siz KoçAilem üyelerine özel, çok avantajlı bir emeklilik planı sunuyor. Giriş aidatı ödemeyeceğiniz, vergi avantajı ve sağlık avantajlarından yararlanacağınız bu emeklilik planı ile gelecekte de KoçAilem üyesi olmanın avantajlarını yaşayacaksınız.

Üstelik eşiniz, çocuğunuz, anne-babanız ya da kardeşiniz de aynı koşullarla sisteme katılabilecekler.

Akıllı Adım KoçAilem Grup Emeklilik Planı'na gecikmeden katılın.

**444 0 953**  
[www.ykemeklilik.com](http://www.ykemeklilik.com)

**Akıllı Adım**

BİREYSEL EMEKLİLİK PLANLARI

[www.AKILLIADIM.com](http://www.AKILLIADIM.com)

**YapıKredi**  
Emeklilik



> Dr. Metin Akgün

# Modern tıbbın ağrı ile savaş silahları: Ağrı kesici ilaçlar

Hipokrat, “Ağrı dindirmek tanrı sanatıdır, çünkü ölümden bile daha korkunçtur” der. İşte, ağrı kesiciler hakkında merak edilen soruların yanıtları...

Ağrı hissi, olumsuz iç ve dış ortam değişikliklerine karşı vücudu savunmaya ve korumaya yönelik çalışan bir sistemin en önemli parçalarından biridir. Bu his vücutta sağlığı olumsuz yönde etkileyecek bir durum oluşmaya başladığını ya da oluştuğunu işaret eder ve buna karşı önlem alınmasını sağlayarak, vücutta oluşabilecek fiziksel zararın asgariye indirilmesine yardımcı olur. Ama Sargent tarafından ağrının tanımıyla ilgili 1969 yılında söylenmiş “Ağrının tanımı lüzumsuzdur, çünkü herkes ne olduğunu bilir” sözü de bize çok daha fazla şey ifade edebilir. Hipokrat’ın söylediği “Ağrı dindirmek tanrı sanatıdır, çünkü ölümden bile daha korkunçtur” sözü muhtemelen konu hakkında söylenmiş en eski ve en etkili sözlerden biridir.

Ağrı bazen, ender bir şekilde de olsa, görünüşte sebepsiz yere gelişir yani hemen tanımlanamaz, ancak verdiği rahatsızlık yine de tam anlamıyla gerçekçidir. Genelde çözümü ve yönetimi en zor olan ağrı hali budur. Bu nedenle aşağıda belirtilen temel stratejiyi yani “ağrıyı ortadan kaldırmak değil daima ağrıyı

meydana getiren temel sebebi ortadan kaldırmayı” uygulayabilmek için önce ağrıyı tanımlamak ve kökenini belirlemek gerekir. Bazen sonrasında ama çoğunlukla nedeni bulmaya yönelik hareket ederken ağrı kesici ilaçlar dediğimiz vazgeçilmezimiz olan silahları kullanırız. Türkiye’de on kişiden sadece beşinin doğru ilaç kullandığını göz önüne alırsak ağrı kesicilerin de diğer tüm ilaçlar gibi akılcı ve dikkatli bir biçimde kullanılması gerektiğini unutmamamız gerekir. Kullanım sıklığı açısından ülkemizde ilk üç içerisinde yer alan ağrı kesiciler hakkında temel birkaç kısa bilgi vermek ve bazı önemli noktalara değinmek yerinde olacak:

## Ağrı kesici nedir?

Doğal kaynaklı ya da sentetik olarak elde edilen kimyasal maddelerdir.

## Ne işe yarar?

Ağrıyı kesmek, dindirmek veya tamamen ortadan kaldırmakta kullanılır. Fakat temel strateji ağrıyı ortadan kaldırmak değil daima ağrıyı meydana getiren temel sebebi ortadan kaldırmak olmalıdır.

## Etkisini göstermesinde neler belirleyicidir?

Ağrı kişisel bir histir yani herkesin ağrı eşiği farklıdır ve bu nedenle ağrı kesicinin etkisi kişiden kişiye göre değişmektedir. Belli başlı şu kişisel faktörlerden bahsedebiliriz: Kilo, cinsiyet (kadın/erkek- adet dönemi ya da hamilelik), yaş, ırk, herhangi diğer bir hastalık mevcudiyeti ve buna bağlı ilaç kullanımı (hipertansiyon, mide, karaciğer, böbrek, astım ve gut hastaları), kişilik yapısı ve ruh hali.

## Çeşitleri nelerdir?

Tüm ilaçlar gibi ağrı kesici ilaçları da Tedavi Edici İlaçlar ve Semptomatik (şikayete yönelik) ilaçlar olarak kabaca iki ana gruba ayırırsak ağrı kesiciler ağırlıklı olarak ikinci gruba girerler:

### 1. Narkotik olanlar

Semptomatik etkileri vardır. Bilhassa ağrı kesici özellikleri çok güçlüdür ancak ateş düşürücü ve enflamasyonu (iltihabı) geriletici özellik taşımazlar. Düşük dozlarda uyutucu yüksek dozlarda uyuşturucu (narkotik ) etkiye sahiptirler. Mutad olarak hepsinde az ya da çok ba-

ğimlilik meydana getirme riski vardır. Bu nedenle kontrol ve denetimleri normal reçeteden farklı olan Kırmızı ya da Yeşil Reçeteye tabi tutularak sağlanmaktadır.

## 2. Narkotik olmayanlar

- Parasetamol: Semptomatik etkileri vardır. Yani hem ağrı kesici hem de ateş düşürücü özellikler taşırlar.

- Aspirin: Tedavi edici ve semptomatik etkileri vardır. Yani hem ağrı kesici hem ateş düşürücü hem de enflamasyonu (iltihabı) geriletilici özellikler taşırlar.

- NSAİ (Steroid Harici Romatizmal Ağrı kesiciler): Tedavi edici ve semptomatik etkileri vardır. Yani hem ağrı kesici hem ateş düşürücü hem de enflamasyonu geriletilici özellikler taşırlar.

## 3. Adjuvan olanlar

Esasında tek başına ağrı kesici etkisi olmayıp diğer ağrı kesicilerin kullanılan dozunu ve dolayısıyla doz kaynaklı yan etkilerini en aza indirmek amacıyla kullanılan ilave destek ilaçlardır.

### Kullanırken nelere dikkat etmeliyiz?

- Ağrı kesicilerin çoğu hamilelik ya da emzirme durumlarında bebeğe zararlı olabileceğinden daha da fazla ihtiyatlı davranmak gerekir. Hatta hamilelik kesin değil ise yani olasılık halinde bile olsa hekime danışmak gerekir.
- Toplumda en sık kullanılan ağrı kesicilerde bulunan Parasetamol maddesi bilinçsiz bir şekilde yüksek dozda alınırsa özellikle karaciğer ve böbrek hasarına, hatta ölüme bile neden olabilir.
- Ateşi olan bir çocuğa kesinlikle aspirin ya da muadili ilaçlar verilmemelidir. Karaciğer ve beyin hasarıyla sonuçlanan Reye Sendromu denen özel bir hastalık tablosuna yol açabilir.
- Astımı ve solunum yolu rahatsızlıkları ile gut hastalığı olan kişiler de aspirin ya da muadili ilaçlar kullanmamalıdır.
- Diğer risk grupları yaşı yüksek kişiler, hipertansiyon hastaları, mide hastaları,

karaciğer ve böbrek hastalarıdır. Bu hastalar haricindeki ilaç kullanan diğer kişiler de olası olumsuz ilaç etkileşimleri nedeniyle kesinlikle tedavilerini takip eden hekime danışarak ilaç kullanmamalıdır.

- Steroid Harici Romatizmal Ağrı kesicilerle aspirin ya da muadili ilaçların kanın pıhtılaşma süresini uzattıkları kesinlikle unutulmamalıdır (Yani her türlü hap şeklinde kan sulandırıcı ilaç ile beraber kullanımında ya da herhangi bir diş çekimi gibi her türlü cerrahi girişim söz konusu olduğunda).

- Her ilaç gibi ağrı kesiciler de yan etki gösterebilir. Alerjik reaksiyona bağlı cilt döküntüleri (kurdeşen) ya da özellikle Aspirin ve Steroid Harici Romatizmal Ağrı kesicilerin yaptığı mide şikayetleri (hatta mide kanamaları) en sık görülen yan etki çeşitlerindedir. Bu nedenle hekime her başvuruda yan etkiyi gösteren ilaç veya ağrı kesici hakkında ayrıntılı bilgi verilerek özellikle belirtilmelidir.

- Ayrıca her ilacın yol açabileceği gibi ağrı kesicilerin de birçok kan tahlili sonucunu etkileyebileceğini bilmemiz gerekir.

- Size kesinlikle gerektiği şekilde doldurulmuş reçete yazılmış olmalıdır eğer değil ise bunu talep edin ama tedavi konusunda hekimi etki altında bırakmaya ya da yönlendirmeye çalışmayın (marka konusunda, daha etkili olanı isteme, iğne değil hap olsun vb.)

- Asla ilaçlarınızı veya ağrı kesicileri eczane dışındaki bir yerden tedarik etmeyin.

- Her türlü ilaç veya ağrı kesiciyi, hekiminizin yaptığı uyarıları göz önünde bulundurarak ve verdiği uygulama talimatı doğrultusunda kullanmanız gerekir.

- Her ilaçta olduğu gibi ağrı kesicileri de kullanmadan önce kutularını ve son kullanma tarihlerini, her defasında, kontrol etmek gerekir. Bu kontrolü sadece ilaçlarda değil diğer tüm gıdaların tüketimi

öncesinde de yapmayı alışkanlık haline getirmek çok önemlidir.

- Kullanım esnasında ya da sonrasında ilacın bulunduğu orijinal kutu ya da kabını asla değiştirmeyin.

- Ağrı kesicilerin çoğunun iğne yapılarak, serum takılarak ya da fitil şeklinde kullanılanları dışındaki şekilleri (hap ya da merhem gibi) hemen etki gösteremez. Yani hap şeklinde olanların etkisinin başlaması daha yavaştır ve istenen etkinin ortaya çıkması biraz zaman alabilir. Bu nedenle tesiri için yeterli zaman geçmeden önyargılı bir şekilde etkisiz kaldığı fikrine kapılarak alternatif tutumlara yönelmemekte her açıdan fayda vardır.

- Özellikle hap şeklinde olan ağrı kesiciler bol suyla ve çoğunlukla yemekten sonra yani tok haldeyken alınmalı, alkol ile beraber kesinlikle kullanılmamalıdır.

- İlaçların kendisine ait prospektüsünde belirtilmiş uygun koşullarda (sıcaklık, ışık, nem) ve çocukların erişemeyeceği şekilde muhafaza edilmesi gerekir. Ağrı kesiciler için de aynı özen gösterilmelidir.

- Son olarak kendinizi iyi hissetseniz ve daha elinizde ilaç veya ağrı kesiciniz bulunsa bile ilgili hekime önceden belirlenmiş kontrol muayenesine gidilmesi konusu kesinlikle ihmal edilmemelidir.

*Önümüzdeki sayımızda Alternatif Tıbbın Ağrı ile Savaş Silahları konusuyuz yazımıza devam edeceğiz...*

### Kaynak

- Ağrı Hissi Vücutun Alarm Sistemi mi? Dr. Tevfik Özlü
- Nonsteroid Antiinflatuvar İlaçlar. Dr. Zafer Hasçelik
- Ağrı kesici kullanırken bu uyarılara dikkat edin! - Ecz. Ayşegül Kılıçel
- Analjezik İlaçlar - Prof. Dr. Esin Akı

# 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
Cem Şahin	İşletme Teknisyeni	Bursa Tesis Yöneticiliği
Murat Torun	Tüp Dağıtım Merkezi Sorumlusu	Orta Anadolu-Karadeniz Bölge Mali İşler Yöneticiliği
Faruk Trak	Bakım Teknisyeni	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Serkan Bahat	İnsan Kaynakları Ve Tahakkuk Sorumlusu	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Aslıhan Karahan Arun	Akpa İnsan Kaynakları Sorumlusu	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Aycan Sirel	Sap Proje Sorumlusu	Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Adem Durmuş	İnşaat Teknikeri	Yatırımlar ve İşletmeler Yöneticiliği
Alper Halkçı	Sap Modül Sorumlusu	Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Yıldıray Erdoğan	Otogaz Ve Dökmegaz Dağıtım Sorumlusu	Trakya Bölge Mali İşler Yöneticiliği
Mert Şensan	Saha Yöneticisi	Kuzey Ege Bölge Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Kadir Yiğit	Sap Proje Sorumlusu	Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Anıl Öztürk	Saha Yöneticisi	Çukurova Bölge Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Öykü Deveci	Yönetici Asistanı	Genel Müdür Yardımcılığı

## Çocuğu Olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum
İsmail Kalkan	Elif Cemre	14/11/2011
Caner Acer	Nazlı	22/11/2011
Sabri Arpacıoğlu	Sarp	30/11/2011
Murat Yıldız	Nil	19/12/2011
Hakan Üçgül	Duru	23/01/2012
Tufan Başarı	Damla	23/01/2012
Emre Çelik	İpek	25/01/2012
Alper Hasdağılı	Kaan	26/01/2012
Sadettin Samnoğlu	Duru	07/01/2012
Mustafa Öztürk	Efe Recep	11/13/2011
Celal Özpolat	Bünyamin Taha	13/12/2011
Ümit Günel	İlkin Perihan	27/12/2011

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum
Serkan Öz	Sare	09/01/2012
Seyit Ahmet Aktürk	Doğa	17/01/2012
Hasan Volkan Yücebaş	Derin ve Yaren	30/01/2012
Ali Baş	Nisa Nur	03/02/2012
Emrullah Arslan	Sudenur	09/02/2012
İbrahim Kaya	Liva Nur	19/02/2012
Mustafa Kocabiçak	Berat	08/03/2012
Aydın Demir	Buse ve Burak	17/03/2012
İlhan Ustaoglu	Eymen	21/03/2012
Mustafa Monkuş	Zeynep	21/03/2012
Mustafa Yıldız	Enes Talha	27/03/2012
Hikmet Şen	Mustafa	28/03/2012



# *Türkiye'nin en çok tercih edilen otogaz markası*



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

**Ekstra çekiş gücü. Ekstra performans.**

# pürsevgi pürsu

www.pursu.com.tr

Doğal kaynak  
suyu Pürsu,  
eşsiz lezzetiyle  
evlerinize geliyor.



pür  
SU

Lezzeti için.

Koç

Aygaz Bayileri veya 444 9 787