

Aygaz Dünyası

46

KIŞ 2016



**Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mustafa V. Koç'u
kaybetmiş olmanın derin üzüntüsü içindeyiz**

AYGAZ
—55.yıl—

TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ SAĞLAMAK
İÇİN BAKIŞ AÇIMIZI DEĞİŞTİRME ZAMANI.
BU DEĞİŞİMİ ANCAK KADINLAR VE ERKEKLER
OLARAK BİR ARADA YAPABİLİRİZ.

BİRİZ. EŞİTİZ.

ulkemicin.com.tr



A C E V
ANNE ÇOCUK EĞİTİM VAKFI

TAPV
Türkiye Aile Sağlığı ve Planlama Vakfı

KOÇ KAM

UNESCO
United Nations
Educational, Scientific and
Cultural Organization

Koç



ÜLKEM İÇİN!
TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ
DESTEKLİYORUM



Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

Bu yılın ilk Aygaz Dünyası'nı ne yazık ki hepimizi derinden etkileyen bir kayıp ile açıyoruz. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanımız Mustafa Vehbi Koç'u 21 Ocak 2016'da yitirmenin tarifsiz üzüntüsü içindeyiz. Sadece Koç Ailesini, Topluluğumuzu değil, tüm Türkiye'yi sarsan bu zamansız ölümü kabullenmek çok zor... Hepimizin başı sağ olsun! İnaniyorum ki, bugüne kadar geleceğe güvenle bakmamızı sağlayan Mustafa V. Koç'un gülümseyen bakışı, bize bundan sonra da yol göstermeye devam edecek. Bizler hep birlikte, onun ilkelerine sahip çıkarak adını en güzel şekilde yaşatacağız.

Aygaz olarak 2015 yılını birçok başarıyla tamamladık. ISO'ya göre Türkiye'nin en büyük sanayi şirketleri arasında 10., Fortune 500 Türkiye listesinde 22. sırada yer aldık. Kasım itibarıyla tüplü gazda yüzde 42,2 ve otogazda yüzde 25,1 pazar payları ile tarihimizin en yüksek pazar payı seviyelerine ulaştık.

Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobil yakıtı LPG'de, tüketicilerin en çok tercih ettiği otogaz markası olma unvanımızı korurken, çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürdük. 11 Aralık'ta izleyicileri buluşan "Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor" başlıklı yeni reklam kampanyamızla tüketicilerimize Aygaz'ın ürün ve hizmet kalitesinin yanı sıra işindeki tecrübesinin önemini bir kez daha hatırlattık. Yakın zamanda lansmanı yapılan Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı otogazla.com'la mevcut otogaz kullanıcıları ve dönüşüm yapabilecek potansiyel tüketiciler ile Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi firmaların yetkilileri arasındaki mesafeyi daha da azalttık. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi firmalarla gerçekleştirdiğimiz toplantılarla sektörün nabzını tutmaya devam ettik.

Tüpgazda markalarımızın bilinirliğine ve imajına katkı yapan ulusal çalışmalarımızı sürdürürken, yerel ihtiyaçlara özel kurgulanan çalışmalara verdiğimiz önemi artırdık. Yerel ihtiyaçlar ve dinamiklere uygun banka işbirlikleri, farklı sektörlerden yerel iş ortakları ile kurgulanan birçok kampanya ile bayi ve müşteri memnuniyetinin artmasına katkıda bulduk. "Aygaz'dan Market'e Market'ten Aygaz'a" isimli yerel market iş birliği projemiz ile Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği Ödülleri'nin "Yerel Odaklı Satış Noktası İçeri Promosyonel Aktiviteler" kategorisinde ödül aldık. Aygaz marka algısını desteklemek, ürünümüzün algısını gençler için daha samimi bir hale getirip marka hakkında konuşurmak amacıyla dinamik ve eğlenceli "Evde Şef Başına" video serimizi başlattık. Aynı şekilde tüpgazda Türk toplumunun kalbine dokunacak bir reklam kampanyası hazırladık. Faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda bağlı ortaklıklarımız ve iştiraklerimizle müşterilerimize en iyi hizmeti sunarak gücümüzü artırdık.

Bildiğiniz gibi Ekim ayında yönetimimizde önemli değişiklikler oldu. Sayın Yağız Eyüboğlu Koç Holding Enerji Grubu Başkan Vekilliği'ne atanırken, ben de şirketimizin yönetim bayrağını gururla devraldım. Sayın Eyüboğlu'na Aygaz ve LPG sektörünün gelişimine verdiği çok değerli katkılardan dolayı teşekkür ediyor, Aygaz'ın başarılarla dolu yolculuğunda bu bayrağı daha da ileriye taşımak için heyecan duyuyorum.

1961 yılından bu yana LPG sektöründe pek çok ilke imza atmak, ürün ve hizmetlerimizi sürekli geliştirmek, müşteri memnuniyetini ve pazar payımızı hep daha yukarı taşımak ancak birikimli ve deneyimli kadrolarla mümkün olabilir. Hep birlikte yurt içinde 3.900'ü aşkın tüpgaz bayisi ve otogaz istasyonumuzla konumumuzu, operasyonumuzu daha da iyileştireceğimize ve ulaştığımız tüm pazarlarda büyük başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum.

Aynı zamanda Aygaz'ın kurumsal bir yurttaş kimliğiyle geçmişe sahip çıkma ve geleceğe yatırım yapma misyonunu koruyoruz. 2006 yılından bu yana Koç Topluluğu'nun Türkiye'nin dört bir yanında yürüttüğü Ülkem İçin projesine tüm Aygaz Grubu olarak destek veriyoruz. Ülkem İçin projesinin 2015-2017 dönemi için belirlendiği "toplumsal cinsiyet eşitliği" teması çerçevesinde eğitimler vermeye ve iletişim çalışmalarına başladık. Bu sayımızda cinsiyet eşitliği üzerine geniş bir dosya açarak, kadının toplumsal ve ekonomik hayata katkısına, Aygaz'daki varlığına dikkat çekmek istedik. Ülkem İçin gönüllülerimizin çabalarıyla önümüzdeki dönemde de bayilerimize ve çalışanlarımıza yönelik çeşitli çalışmalarla toplumsal gelişim için itici bir güç oluşmasına katkımızı devam ettireceğiz.

Aygaz Dünyası'nın yeni sayısında ilginizi çekecek birçok habere ve röportaja yer verdik. Şirketimizin, çalışanlarımızın ve bayilerimizin çalışmalarına dair gelişmeleri ilgiyle okuyacağınızı umuyor, bu vesileyle başarılarımızın artarak devam etmesini diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Gökhan Tezel
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

Gökhan Tezel

Sorumlu Müdür

Riše Özkan

Editörler

Fulya Kanbek
Leyla Demirbağ Atay

Görsel Yönetmen

Levent Pakdamar

Katkıda Bulunanlar

Elif Kutlu
Nil Özdemir
Senem Ener
Leyla Yazıcı

Fotoğraflar

Aykut Karadere

Yönetim

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

Yapım

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

Baskı

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

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



Aygaz Dünyası

İçindekiler



04 Onun ilkelerine sahip çıkarak, adını en güzel şekilde yaşatacağız...



06 Gökhan Tezel: Geçmişte olduğu gibi gelecekte de pek çok başarıya imza atacağız



10 Hedef: Toplumsal cinsiyet eşitliği



20 Ayşe Abamor Bilgin: Optimum kapasiteyle en verimli tedarik zinciri yönetimi



26 Türkiye yola Aygaz'la çıkıyor

31 Aygaz'dan film gibi kampanya

38 LPG Bakım Günleri'yle daha fazla müşteri memnuniyeti

46 Kadın ya da erkek işi değil, beceri işi!

34 35 yıllık bir hikâye

40 Hadiye Cangökçe: Fotoğrafçılık herkesi sarıp sarmalıyor

54 Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı otogazla.com

36 Aygaz, bayilerinin hep yanında

45 Uzman dönüşümcüler Antalya ve Ankara'da buluştu

57 Kısa haberler



32 Aygaz'dan 'Evde Şef Başına'



48 Aygaz Yelken Takımı her yarışta daha çok kenetleniyor



52 Yağız Avcı: Ralli araçlarında LPG'yi tercih edebiliriz



64 Mehmet Girgiç: Öğretirken öğrenme hazzı bambaşka



72 Gezi: Bremen Mızıkacıları'nın diyarına masalsi bir yolculuk

63 Enerji Grubundan haberler

70 Sağlık: Bağışıklık sistemini güçlendirmenin yolları

78 Kitap: Her kadın bir hikâyedir

68 Hukuk: Markaya ilişkin haklara düzenleme

76 Kültür Sanat: Tarihin göz kamaştırıcı cevherleri

80 Biz bir aileyiz



Onun ilkelerine sahip çıkarak, adını en güzel şekilde yaşatacağız...

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'u zamansız olarak kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, 21 Ocak günü geçirdiği kalp krizi sonucu kaldırıldığı Amerikan Hastanesi'nde tüm müdahalelere rağmen aramızdan ayrıldı. Mustafa V. Koç, 24 Ocak'ta Koç Holding'in genel merkezinde düzenlenen veda töreninin ardından, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Tatbikat Camii'nde yapılan cenaze töreniyle ebediyete uğurlandı ve Zincirlikuyu Mezarlığı'nda yer alan aile kabristanında toprağa verildi. Gerek camide gerekse kabristanda Mustafa V. Koç'un yakınları, dostları ve mesai arkadaşlarının yanı sıra, kendisini tanıyan ve tanımayan sevenleri de hazır bulundu.

Tarifsiz bir hüzün

24 Ocak'ta gerçekleştirilen Mustafa V. Koç Veda Töreni'nde konuşan Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu şunları söyledi: "Kaybımızı kabullenmek güç, konuşmak zor, kelimeler yetersiz. Bizler için Mustafa Bey, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Vehbi Koç'tan çok daha fazlasıydı: Harika bir baba ve eş, hayırlı bir evlat, sevgi dolu bir ağabey, gerçek ve vefalı bir arka-

daş, ülkesine aşık bir vatandaş, büyük bir hayırsever, aydın ve vizyoner bir iş adamı, tutkulu bir sporcu ve sporsever, çalışanlarına güç veren ve onları her zaman destekleyen bir liderdi." Konuşmasında Koç Topluluğu olarak Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç'un hayallerini ve vizyonunu gerçekleştireceklerini belirten Levent Çakıroğlu, ülkemize her alanda hizmet etmeyi sürdüreceklerini ve Koç Topluluğu'nu uluslararası arenada Mustafa V. Koç'un hedeflediği ve arzu ettiği seviyeye taşıyacaklarını belirtti.

Türkiye tek yürek oldu

29 Ocak'ta bir hafta süren taziye ziyaretlerinin bitiminde Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi Koç, çalışanlarına ve bayilerine hitaben yazdığı mektubunda: "Mustafa V. Koç hayatı boyunca dedesinin 'Ülkem varsa ben de varım' sözüne bağlı kalarak yaşadı. Ülkemizin çıkarlarını hep ön planda tuttu. Sadece Topluluğumuzu büyütmeyle kalmadı, hedeflerimizi yükseltti, hayallerimizi yeşertti, sosyal meseleler için çözümler üretti. Bu yolda ne kadar başarılı oldu-

ğunu vefatının ülke çapında yarattığı dayanışma ruhuna bakarak da görmek mümkün. Onun arkasından tüm Türkiye, tam da Mustafa'nın görmek istediği şekilde, tek yürek oldu." dedi. Rahmi Koç, bu süreçte gösterilen benzersiz dayanışma örneği için yürekten teşekkürlerini iletirken, bundan böyle Topluluk çalışanları ve bayilerine düşen görevin Mustafa V. Koç'un ilkelerine sahip çıkarak, adını en güzel şekilde yaşatmak, onun yolunda, onun duruşuyla yürümeye devam etmek olduğunu belirtti.

Mükemmel bir insanı kaybettik

Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel ise Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç adına açılan anı defterine "Sadece Yönetim Kurulu Başkanımızı değil, en karamsar anlarımızda dahi geleceğe güvenle bakmamızı sağlayan liderimizi ve mükemmel bir insanı kaybettik. Gülümseyen bakışı bize bundan sonra da yol göstermeye devam edecek. Çok özleyeceğiz ve unutmayacağız." diye yazarak Koç Ailesi'nin, Koç Topluluğu'nun, ülkemizin ve Mustafa V. Koç'un sevenlerinin yaşadığı kayıptan dolayı duyduğu üzüntüyü satırlara döktü.

Geçmişte olduğu gibi gelecekte de pek çok başarıya imza atacağız



Aygaz'ın 55 yıldır sürdürdüğü başarı, her kademedeki üstün performansla çalışan insan kaynağının ürünü. Ekim ayında devraldığı bayrağı daha da ileri taşımak için heyecan duyduğunu söyleyen Genel Müdür Gökhan Tezel, güçlü bir ekiple birlikte sadece Türkiye'de değil Aygaz'ın ulaştığı tüm pazarlarda yine büyük başarılarla imza atmaya hazırlandıklarını anlatıyor.

‘Aygaz olarak kuruluşumuzdan bugüne müşterilerimizin velinimetimiz olduğunu asla unutmadık. Daima en iyi ve vazgeçilmez olma hedefiyle çalıştık. En önemli sermayemizi, nitelikli insan kaynağımız oluşturdu.’

Profesyonel hayatınızın 22 yılını Koç Topluluğu’nda, bu sürecin son altı yılını da Aygaz’da geçirdiniz. Sizi biraz daha detaylı tanıyabilir miyiz?

Kariyerime 1993 yılında Koç Topluluğu şirketlerinden Tofaş’ta Finans Uzmanı olarak başladım; 1998 yılında Finans Müdürlüğü görevine getirildim. Bu görevi yürütürken Koç Fiat Kredi Tüketici Finansmanı Genel Müdürlüğü’nü de üstlendim. Tofaş’taki kariyerim 2009 yılına kadar devam etti. Ardından Aygaz’a Mali Genel Müdür Yardımcısı olarak atandım. Ekim 2015’ten itibaren de enerji sektörünün en deneyimli kadrolarını bünyesinde barındıran Aygaz’da Genel Müdürlük görevime başladım.

Aygaz’ın Genel Müdürü olarak atandığınızı ilk öğrendiğinizde neler hissettiniz?

Öncelikle söylemek isterim ki, Koç Holding’in Enerji Grubu Başkan Vekili’nin Aygaz’ın içinden çıkması ve Aygaz’a yine içeriden bir genel müdür atanmış olması gurur verici ve önemli gelişmeler. Aygaz çok büyük ve güçlü bir şirket; bir kültürü ve tarihi olmasının yanı sıra insanların hayatlarına kattığı değerler var. Bunu Aygaz’la çalıştığınız zaman daha iyi anlıyorsunuz. 1961 yılında Türkiye’yi temiz enerji ürünü olan tüpgazla tanıştıran, yarım asrı aşkın süredir pek çok ilke imza atan bir marka. Her gün 100 bin, her ay üç milyon ailenin mutfağına giriyor. Yine her gün, temiz ve yüksek performanslı Aygaz Otogaz’la bir milyon araç sahibine ulaşıyor. Bu hizmetleri her gün eksiksiz olarak sürdürmek, müşteri memnuniyeti ve pazar payını daima yukarı taşımak, ancak büyük bir birikim ve deneyimli

kadrolarla başarılacak bir iş. Ben bu başarının parçası olmaktan daima büyük mutluluk duydum. Yağız Eyüboğlu’ndan devraldığım bayrağı daha da ileri taşımak için çalışma arkadaşlarımla beraber tüm gücümüzle çalışacağız. Bu güçlü ekiple birlikte sadece ülkemizde değil ulaştığımız tüm pazarlarda büyük başarılarımıza imza atacağımıza yürekten inanıyorum.

Aygaz’ın hâlihazırdaki durumunu ve Koç Topluluğu şirketleri içinde Aygaz’ın konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aygaz, Koç Topluluğu’nun enerji alanındaki ilk şirketi. Sadece Koç Topluluğu’nun değil, Türkiye’nin de en köklü ve en itibarlı enerji şirketlerinden biri. Bugüne kadar gerçekleştirdiği hizmetlerle LPG pazarının jenerik markası hâline gelirken, güçlü adımlarla kesintisiz büyümesini ve liderliğini sürdürdü. Kasım itibarıyla tüpgazda yüzde 42,2 ve otogazda yüzde 25,1 gibi oranlarla her iki segmentte de tarihindeki en yüksek pazar payı seviyesine ulaştı. İstanbul Sanayi Odası’nın sıralamasında Türkiye’nin en büyük 10. sanayi şirketi olarak yer alıyor. Türkiye Fortune tarafından belirlenen 500 şirket arasında 22. sırada. Ayrıca LPG üretimi, temini, stoklaması, dolumu, LPG’li cihaz üretimi ve satışını kapsayan değer zincirinin her halkasında yer alan, halka açık ilk ve tek entegre LPG şirketi olduğunu da eklemem gerek. Tüketiciye doğrudan dokunan Aygaz, 81 ilde 3.900’ü aşkın tüpgaz bayisi ve otogaz istasyonu ile ürün ve hizmetlerini Türkiye’nin her köşesinde her gün milyonlarca kişiye ulaştırıyor.

Türkiye’de ve potansiyel pazarlarda enerji çözümleri sunan öncü şirket Aygaz’ı, Aygaz yapan ve 55 yıllık yolculuğunu başarıyla sürdürmesini sağlayan başlıca değerler sizce nelerdir?

Aygaz, ülkemizde sanayileşme çabalarının başladığı yıllarda, Merhum Vehbi Koç tarafından kuruldu. Kurucumuzun belirlediği ilkeler, Aygaz’ın 55 yıllık yolculuğundaki temel değerler oldu. Müşterilerimizin velinimetimiz olduğunu asla unutmadık. Daima “en iyi” ve “vazgeçilmez” olma hedefiyle çalıştık. En önemli sermayemizi, nitelikli insan kaynağımız oluşturdu. Sürekli gelişmek için kaynak yaratmak amacıyla çalıştık. Üstün iş ahlakı ve dürüst çalışma ilkelere uymayı düstur edindik.

Bu temel değerlerle, doğaya ve insana saygılı bir ürün olan LPG’yi ilk kez tüplere doldurduk ve oluşturduğumuz bayi ağıyla Türkiye’nin dört bir yanına ulaştırdık. Sadece mutfaklarda tencere-lerin kaynamasını sağlamakla kalmadık, lüks lambalarıyla aydınlanma, katalitik sobalarla ısınma aracı olduk. Otogazla çevreye ve bütçeye saygılı ulaşım olanağı sunduk. Diğer bir deyişle, binlerce hanenin, yüz binlerce araç sahibinin yaşamını kolaylaştıran pek çok ilke imza attık. Aygaz’ı kurulduğu gün liderliğe taşıyan bu güveni muhafaza etmek için hizmet kalitemizi daha da geliştirmeye özen gösterdik. Gelişen teknolojiyi iş süreçlerimize dâhil ederek hizmet kalitemizi hep yukarı taşıdık. Bu topraklardan elde ettiğimiz gücü çevre, sağlık, kültür, aile, kadın ve çocuk gibi çözüm bekleyen alanlarda sosyal sorumluluk projeleri yürüterek Türk toplumuyla paylaştık.

‘Aygaz, kurumsal bir yurttaş kimliğiyle geçmişe sahip çıkan ve geleceğe yatırım yapan sosyal sorumluluk projelerine öncülük ederek toplumdun aldığıını, toplumla paylaşıyor.’

Bu çalışma anlayışımızın sonucu, ulusal ve uluslararası alanda üst üste aldığımız memnuniyet ödülleri oldu.

Çalışma hayatınızı Genel Müdür olarak sürdüreceğiniz Aygaz’a dair plan ve projeleriniz nelerdir? Ne gibi yeniliklere, projelere ya da atılımlara imza atmayı planlıyorsunuz?

Gururla söyleyebilirim ki benim bayrağı teslim aldığım yerde, Aygaz bugün çok iyi bir noktada. Yurt içinde tüketicinin ihtiyaçlarını okumak, karşılamak, operasyonumuzu iyileştirmek için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Diğer yandan sadece bir LPG şirketi değil, bütün bir enerji şirketi olarak portföyümüzü oluşturuyoruz. Bu yıl toplam satışlarda Aygaz tarihinde ilk defa, iki milyon ton seviyesini aştık. Müşterimizi, çalışanımızı, tedarikçimizi, tüm paydaşlarımızı ileri taşıırken Türk enerji sektörünün gelişmesi için çalışıyoruz. Tüm belli başlı göstergelerde son derece başarılı bir noktadayız. Ama bu demek değil ki, önümüzdeki dönemlerde iyileştirme alanlarımız olmayacak. Aygaz’da her zaman yeni projelere ve inovasyona alan var. Hedefimiz ekibimizle beraber şirketimizi büyütmeyle devam etmek.

Türkiye’de ve dünyada enerji sektörünün gidişatıyla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Sizce önümüzdeki süreçte bizi ne gibi gelişmeler bekliyor?

2015’te petrol fiyatlarının dünya genelinde yaşadığı düşüş ilgili piyasayı ciddi şekilde etkiledi. Özellikle Amerika kaynaklı üretimin artması ve bazı

pazarlarda tüketimin yavaşlamasının sonucu olarak, LPG temin fiyatları son 12 yılın en düşük seviyesine geldi. Kasım rakamlarına baktığımızda 15 yıldır ilk defa tüplü gaz pazarının Türkiye’de daralmadığını hatta yüzde 2 oranında büyüdüğünü görüyoruz. Otogaz pazarı da aynı dönemde EPDK rakamlarına göre yüzde 9,2 büyümüş durumda. Biz de şirket olarak bu süreci iyi bir şekilde değerlendirdik. Aygaz Otogaz satışları pazardan daha hızlı bir ivmeyle, yüzde 14 büyüdü; bunlar ürün fiyatlarının aşağı çekilmesinin pazara ve bize sağladığı önemli katkılar. Önümüzdeki yıl da piyasada bu koşulların geçerli olacağını düşünüyoruz.

Yüksek kalite ve güvenlik standartlarını ön planda tutarak başta LPG olmak üzere faaliyet gösterdiği her alanda en iyi ürün ve hizmeti sunma misyonu ile faaliyetlerini sürdüren Aygaz, bu gelişmeler yaşanırken sizce nerede konumlanacak?

Türkiye’nin LPG ihtiyacının önemli bir bölümünü ithal eden, bu ürünü ülkenin her köşesine güvenli bir şekilde ulaştıran ve halkın temel yaşam ihtiyaçlarının karşılanmasına yardım eden Aygaz, bu değişen ortamda hem Türkiye hem de tüm paydaşları için en iyisini hedefliyor. Elektrik ve doğal gaz dahil tüm yatırımlarını “Memleketim varsa ben de varım” prensibiyle gerçekleştiriyor. Üretimden nihai tüketiciye kadar ulaşan değer zincirinin her halkasında güvenliği sağlamak için yaptığı çalışmaları aralıksız sürdürüyor. Verdiği hizmetlerle halkın taleplerini en üst seviyede karşılamanın yanı sıra yarattığı ekonomik değer ve

istihdamla ülke ekonomisine destek oluyor. Bu hizmet anlayışıyla 55 yıldır her koşul altında sektöründe öncü ve lider kuruluş olmaya devam ediyor. Sürdürülebilirliğe verdiği önemle, gelecekte de ülkede ve bölgede gücünü, etkisini korumaya devam edecek.

Aygaz bağlı ortaklıkları ve iştirakleriyle de enerji sektöründe öncü bir konuma sahip. İştirakler ve bağlı ortaklıklar hakkında neler söylersiniz?

Aygaz; LPG üretimi, temini, stoklaması, dolumu, LPG’li cihaz üretimi ve satışını kapsayan tüm süreçleri gerçekleştiren bir şirket olmakla birlikte, bağlı ortaklık ve iştirakleriyle LPG’den doğal gaz ve elektriğe kadar çeşitli alanlarda üretim gerçekleştiren bir enerji şirketine dönüşüyor. Opet Aygaz Gayrimenkul şirketimiz, akaryakıt istasyonlarıyla ilgili yatırımlarımızı yürütüyor. Bağlı ortaklıklarımız Anadoluhisarı A.Ş., Kandilli A.Ş., Kuleli A.Ş. ve Kuzguncuk A.Ş. ile gemi işletmeciliği alanında bulunuyoruz. Akpa, pazarlama sektöründeki bağlı ortaklığımız. Son olarak dağıtım ağıımızı optimize etmek ve bayilerimizin memnuniyetini artırmak amacıyla 2011 yılında Pürsu markamızla damacana su dağıtım faaliyetine başladık. Kısa sürede su pazarında da yüzde 2,5 gibi bir paya ulaşmış, sektörde 7. büyük firma olarak yer edindik.

Aygaz’ın sosyal sorumluluk anlayışı ve bu kapsamda yaptığı projeler hakkında neler düşünüyorsunuz?

Aygaz, kurumsal bir yurttaş kimliğiyle geçmişe sahip çıkan ve geleceğe yatırım yapan sosyal sorumluluk projelerini

öncülük ediyor; toplumdan aldığını, toplumla paylaşıyor. Bu kapsamda çevreyi, kültürü, sağlığı ve toplumsal gelişimi hedef alan çeşitli projeler yürütüyoruz.

Hâlihazırda desteklediğimiz kazılar var. Antik kent Sagalassos kazıları sponsorluğumuzla tarihi MÖ 4200'ü yıllara kadar uzanan bir Anadolu uygarlığının, insanlık mirası olarak geleceğe taşınmasına katkıda bulunuyoruz. Van Kalesi kazıları, Çanakkale'deki Maydos Kilise Tepe kazıları bu alanda yürüttüğümüz çalışmalar arasında. İKSV Tiyatro Festivali sponsorluğumuz kültür alanında yürüttüğümüz bir diğer çalışma. 2004 yılından beri dünyadan tiyatro oyunlarını seyirciyle buluşturan, Türkiye'deki tiyatrolara dünya sahnelerinde bir kapı açan bu festivali desteklemekten çok mutluyuz. Aygaz Kitaplığı projemizle tarihten arkeolojiye kadar yaşadığımız coğrafyanın kültürünü birbirinden kıymetli araştırmacıların derlediği kitaplarda topladık. Aynı şekilde, Osmanlı arşivlerinden derlenen bilgi ve belgelerle Osmanlı Dönemi Diploması Tarihi'ni kitaplaştırıyoruz.

Sağlık alanında diyabetle yaşamak zorunda olan çocuklarımıza verdiğimiz destek, en uzun soluklu projelerimizden biri. 2004 yılından bu yana Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği'yle birlikte diyabetik çocuklara ve onların ailelerine yönelik eğitici ve bütüleştirici etkinlikler düzenliyoruz. Çocuklar, kamp süresince uzmanlardan yaşamlarını kolaylaştıracak bilgi ve deneyimler edinirken eğitimin yanı



sıra sanatsal ve sportif faaliyetlere katılıyorlar. Türkiye Aile Planlaması Vakfı ile Kadın Sağlığı Aile Programı'yla da uzun yıllardır kadın ve bebek sağlığı konusunda bilgilendirici çalışmalar yürütüyoruz.

Ayrıca Koç Holding'in tüm topluluk şirketleriyle beraber Türkiye çapında yürüttüğü Ülkem İçin şemsiye projesinde, 2006 yılından bu yana yöresel kalkınma, kan bağıışı, ormanlaşma, engellilik alanlarında faaliyetler yürütüyoruz. Hâlihazırda Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi çerçevesinde cinsiyet eşitliği konusunda çalışanlar ve bayilerimizi bilinçlendirmek üzere eğitimler veriyoruz.

Aygaz olarak toplumsal gelişime hizmet ederken, kalıcı değerler üreten sürdürülebilir projelerde yer almaya devam edeceğiz.

Aygaz çalışanlarına vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bir şirketin yarım yüzyılı aşan bir süre boyunca öncü ve lider konumda olması, sunduğu hizmetleri yurdun dört bir yanına yüksek hizmet kalitesiyle ulaştırması, müşteri memnuniyetini her zaman en üst düzeyde tutması ancak deneyimli ve nitelikli insan gücüyle gerçekleştirilebilecek bir başarı. Kuşkusuz bu başarı, değerli çalışma arkadaşlarımızın ürünü. Geçmişte olduğu gibi gelecekte de pek çok başarıya ve ilklere birlikte imza atacağımıza yürekten inanıyorum.

Hedef: Toplumsal cinsiyet eşitliği



Aygaz, Koç Holding'in Ülkem İçin projesinin 2015-2017 dönemi için belirlediği Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum teması kapsamında çalışmalara başladı. Gerçekleştirilen Bilgi Değirmeni seminerleriyle toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda duyarlı iş yeri ortamını desteklemek için ilk adımlarını attı.

Dünyada açlık sınırında yaşayan 1,4 milyar insanın %60'ını kadınlar oluşturuyor. Dünya genelinde 62 milyon kız çocuğunun eğitime erişim imkânı bulunmuyor. Eğitime, sağlık hizmetlerine, ekonomik fırsatlara erişimde cinsiyetler arası eşitsizlik maalesef tüm dünyada varlığını sürdürüyor. Toplumsal cinsiyet kavramı, toplum tarafından kadınlara ya da erkeklere bazı sorumluluklar ve görevler yüklenmesini ifade ediyor ve bu kavram süregelen eşitsizliğin nedenlerini anlaşılır kılıyor. Bu durum, çocukluktan itibaren bireylerin toplumdaki yerlerine dair belirli önyargılarla yetiştirilmesine neden oluyor.

Yapılan birçok araştırma, kadınlar ve erkeklerin eşit konuma gelmesinin toplumlara büyük fayda sağlayacağını gösteriyor. Örneğin OECD'nin yürüttüğü bir araştırmada, gelecek 20 yıl içinde iş yerlerinde cinsiyet





eşitliği sağlandığı takdirde OECD ülkelerinin ekonomilerinin 2030'a kadar mevcut potansiyelinden %12 daha fazla büyüebileceği tespit edildi. Türkiye'de ise kadının iş gücüne katılım ve istihdam oranının %24'ten %29'a çıkmasının yoksulluk oranını %15 oranında azaltacağı öngörülüyor. Son 10 yılda giderek artan bir şekilde toplumsal cinsiyet eşitliği için, erkeklerin de kadınların yanında, birlikte mücadele etmelerinin gerekliliği Birleşmiş Milletler'in (BM) planlarına girecek kadar önem kazandı. Toplumun değişmesi, kurumların ve kişilerin eşitlikçi/adil yönde değişimini sağlarken doğal olarak çocukların cinsiyetlerinden dolayı ayrımcılığa uğramadıkları ve yasaklamalarla karşılaşmadıkları bir dünyanın kapılarını açacak.

Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum

Koç Topluluğu, 2015 yılında Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) ile Birleşmiş Milletler (BM) Küresel İlkeler Sözleşmesi ortak metni olan Kadının Güçlenmesi İlkeleri'ni imzalayarak HeForShe hareketi kapsamında küresel düzeyde 10 Etki Lideri (Impact

Champions) arasına seçildi. Bu sayede Ülkem İçin projesinin 2015-2017 dönemi çalışmaları kapsamında toplumsal cinsiyet eşitliği teması odağa alındı. Koç Holding, proje kapsamında Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV), Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı (TAP Vakfı), Koç Üniversitesi Kadın Araştırmaları Merkezi (Koç-Kam) ve Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) ile iş birliği yaptı.

Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesiyle;

- Bayilere, çalışanlara ve yöneticilere yönelik seminerlerle toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturarak, bu alanda duyarlı iş yeri ortamını desteklemek için ilk adımı atmak,
- Koç Topluluğu genelinde kadın çalışanların seviyesini ve oranını yükseltmeye yönelik uygulamalar hayata geçirmek,
- Yaratıcı uygulamalar ve sosyal sorumluluk çalışmalarıyla projenin etkisini artırmak,
- Bayiler aracılığıyla yerelde toplumsal cinsiyet eşitliği bilincini yerleştirecek şekilde paydaşların kapasitelerini geliştirmek hedefleniyor.

Türkiye'de 5,6 milyon kadın okumayı ve yazmayı hiç bilmiyor ya da çok az biliyor.



Türkiye'de kararlar genelde erkekler tarafından veriliyor. Karar alma yetkisi, kamuda ve özel sektörde hâlâ neredeyse tamamen erkeklerde.

Türkiye'deki toplam iş gücünün %50'si, kadınların ise %72'si çalışmıyor. Çalışmayan erkek oranı ise %30'larda.



Türkiye'de çalışan her üç kadından biri, ücretsiz aile işçisi.



145 ülke arasında 130. sırada olan Türkiye, kadın-erkek eşitliğinin en az sağlanabildiği ülkeler arasında.



Aygaz'ın toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturmak için gerçekleştirdiği ilk etkinlik, Genel Müdürlük çalışanları için verilen Bilgi Değirmeni semineri oldu.

Kalıplaşmış toplumsal cinsiyet yargıları

“Kadınlar, duygusal oldukları için adil karar veremez.”

“Erkekler, çocuk bakamaz.”

“Çocuğun babadan çok anneye ihtiyacı vardır.”

“Kadınlar duygusal olur.”

“Erkekler ağlamaz.”

Aynı grupta yer alan bireylere ait özellikler ve benzerliklerin abartılmasıyla kalıp yargılar oluşur. Yukarıdaki örnekler, bu yargıların bireylerin şahsi davranışlarından ya da kişiliğinden yola çıkarak değil cinsiyete göre oluşturulduğunu gösteriyor.

Aygaz'dan Bilgi Değirmeni seminerleri

Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi Koç Topluluğu şirketlerinin ve çalışanlarının gündeminde önemli bir yer edindi. Aygaz da bu konuda üzerine düşen görevleri yerine getirmeye başladı. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturarak, bu alanda duyarlı iş yeri ortamını desteklemek için ilk olarak 18 Eylül'de Bilgi Değirmeni Semineri gerçekleştirildi. Toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için katılımcıları bakış açılarını değiştirmeye davet eden seminere Aygaz, Aygaz Doğalgaz ve Akpa Genel Müdürlük çalışanları katıldı.

1993 yılından bu yana toplumsal cinsiyet konusunda çalışmalar yürüten AÇEV'in Okuma Yazma Destek Birimi'nden psikolog Meltem Cantürk ve Aile Eğitimleri Sorumlusu psikolojik danışman Olcayto Ezgin tarafından verilen seminer; farkındalık, bilgi paylaşımı, düşünme aşaması ve neler yapılabileceğini keşfetmek başlıkları altında sunuldu. Toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri konusunda farkındalık yaratmayı hedefleyen konuşmacılar, katılımcıların anlattığı örnekler üzerinden bu konuda fark etmeden yapılan hatalara değindiler. Pek çok alanda kadın-erkek ilişkilerinin kalıplaşmış yargılardan beslendiğini, bu nedenle hem Türkiye'nin hem de bireylerin

kaybettiklerinin sorgulanması gerektiğini ve bu kavramların yerine yenilerinin inşa edilmesi gerektiğini vurguladılar.

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin neden gerekli olduğunu çocukluktan erişkin döneme kadar yaşanmış örnekler üzerinden anlatan Meltem Cantürk ve Olcayto Ezgin gerçekleştirdikleri interaktif eğitimin temel amacını şöyle anlattılar: “Kadınlar ve erkekler toplumda bazı roller sürdürüyorlar. Bu rolleri kendi kendilerine üretmiyorlar. Bunları onlara birileri söylüyor: Ailesi, okulu, mahallesi. Biraz daha yukarı çıktığımızda bunları iş yeri söylüyor. Kadına ve erkeğe atfedilen şeyler var. Çevresi, arkadaşları, akranları, akrabaları ve medya, sürekli mesaj yolluyor: ‘Kadınlar şöyle oturur, böyle giyinir, şöyle gülmez.’ diye. Biraz daha yukarı çıktığımız zaman sağlık, adalet, politika sistemleri ve kültürel değerler var. Bunların hepsi bizi etkiliyor. Hem kadını hem de erkeği dezavantajlı kılan bazı kültürel değerlerimiz mevcut. Ama kadın ve erkek eğer isterse bunları değiştirebilir. Bu seminerdeki temel amacımız, kadın ve erkeğin bunu istemesini sağlamak.”

Toplumsal cinsiyet eğitimi kiti

Eğitime katılan katılımcılara dağıtılan eğitim kitinde “Koç Topluluğu Eşitlik İlkeleri ve Uygulama Prensipleri” kitapçığının yanı sıra projenin kapsamını, amacını ve bu konunun neden ele alındığını çeşitli örneklerle



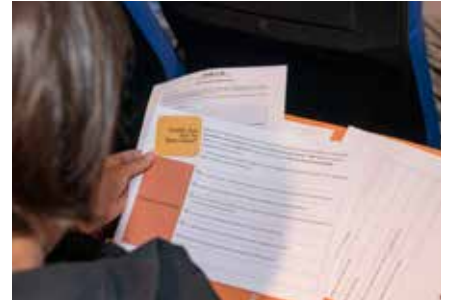
ve istatistiklerle anlatan “Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum” kitapçığı yer aldı. Kitte bulunan ve katılımcıların eşitlik sorunu üzerine düşüncelerini sağlayacak “5 Soruda Türkiye” başlıklı değerlendirmede Türkiye ile ilgili doğru/yanlış istatistiklere yer verilerek katılımcıların bu konudaki farkındalığı ölçüldü. Sunum boyunca anlatılan ve cinsiyet eşitliğinin sağlanması için yapılması gerekenleri Kendim ve Ailem İçin, İş Yerim İçin, Ülkem İçin başlıkları altında toplayan “Eşitlik İçin Sen Ne Yapacaksın?” değerlendirmesi ise katılımcıların toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusunda yapacaklarıyla ilgili kararlarını/planlarını hatırlamalarını sağlayacak. Eğitim kitinde yer alan seminer değerlendirme formu ise katılımcı görüşlerini ve ihtiyaçlarını anlamak hedefiyle oluşturuldu. Bu değerlendirme sayesinde seminerlerde paylaşılanların geliştirilmesi planlanıyor.

Gönüllü eğitimler harekete geçti

Şirket bazında gerçekleştirilecek seminerler için Haziran ayında Koç Holding ve AÇEV’in katkılarıyla eğitim verildi. Projede eğitmen olarak görev yapmaya gönüllü olan katılımcılar, üç gün boyunca seminerlerde anlatacakları konusunda bilgilendirildiler. Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamında gönüllü proje elçilerinin girişimleriyle 81 ilde toplumsal cinsiyet eşitliği üzerine inşa edilmiş farkındalık eğitimleri düzenlenecek.

Gönüllü eğitimler Yarımca’da

Aygaz’ın Ülkem İçin gönüllüleri konuyla ilgili seminerlerine Yarımca Dolu Tesis’inde başladı. Aygaz Satınalma Sorumlusu ve Anadolu Hisarı Tankercilik A.Ş. Makine Enspektörü Ahmet Evren Altunkese tarafından verilen seminerde gönüllü eğitimler daha önce katıldıkları üç günlük eğitimde



Toplumsal cinsiyet nedir?

Toplumsal cinsiyet, kadınlara ve erkeklere kültürel ve sosyal olarak yüklenen sorumlulukları ifade eder. Toplumda kadın ya da erkeğe “uygun” olarak kabul edilen, toplumun beklentilerine göre belirlenen bu roller, kültürden kültüre değişiklik gösterebilir. Genellemelerde fiziksel özelliklerle kültürel ve sosyal öğrenmelerden kaynaklanan özellikler iç içe geçer ve birbirine karışır. Kadınların ev işlerinde erkeklerden daha fazla sorumluluk üstlenmesi gerektiğiyle ilgili yanlış algı, yaygın olarak bilinen toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinden biridir. Toplumsal cinsiyet, kadınların ve erkeklerin davranışlarını, sorumluluklarını, paylaşım düzenlerini, kaynaklara erişimini de belirler. Yukarıdaki örnekler, bu yargıların bireylerin şahsi davranışlarından ya da kişiliğinden yola çıkarak değil cinsiyete göre oluşturulduğunu gösteriyor.



Aygaz Gebze İşletmesi'nde Birleşmiş Milletler'in Turuncu Günü hareketine destek veren Ülkem İçin gönüllüleri, turuncu rengini kullanarak kadına şiddete son verilmesi gerektiğini hatırlattılar.

edindikleri bilgileri Aygaz Yarımcı Dolum Tesisi çalışanlarına aktardılar. Eğitimde kadın-erkek eşitliği konusunda yanlış bilinenlere değinilirken, seminere katılanlar tarafından bu konuda örnekler de paylaşıldı. Katılımcılarda toplumsal cinsiyet eşitliğinin gerekliliği konusunda farkındalık yaratan eğitimin bir kadın ve bir erkek eğitmen tarafından verilmesi ise bu konuda her iki tarafa da görev düşüğünü gösterdi.

Gebze'den Turuncu Günü hareketine destek

Aygaz Gebze İşletmesi'nde 25 Kasım'da toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek için yapılan seminer ise Kadına Yönelik Şiddete Karşı Uluslararası Mücadele ve Dayanışma Günü vesilesiyle turuncu bir konseptle gerçekleştirildi. Bu sayede HeForShe hareketinin ve BM'nin UNiTE (BİRLEŞİN) kampanyasının tüm ülkeleri kadına yönelik şiddete son vermeye ve bunun için dünyayı turuncuya boyama çağrısına destek verildi. Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamında Turuncu Günü hareketine destek veren gönüllüler, turuncuya bezedikleri konferans salonunda kadına şiddete dikkat çektiler.

Dönüşümcü Kulübü üyeleri bilgilendiriliyor

Ülkem İçin projesinin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum teması kapsamında Aygaz Otogaz tarafında da çalışmalara başlandı. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerine periyodik olarak verilen eğitimlerin içeriğine toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda bilgilendirme sağlayan veriler eklendi. Koç Holding ve AÇEV'in katkılarıyla verilen üç günlük eğitime katılan

Toplumsal cinsiyet eşitliği için siz ne yapacaksınız?

Evde

- Ev işlerinde ve aile içinde bakım gibi alanlarda sorumluluk ve hakları paylaşın.
- Kız ya da oğlan oyunu/oyuncağı ayırımı yapmayın.
- Çocukların cinsiyet eşitliğine duyarlı filmler izlemesini, masallar dinlemesini sağlayın.
- Çocukları cinsiyetlerine göre değil, davranışlarına bağlı olarak takdir edin.
- Çocuklara ev içinde cinsiyetlerine göre değil, yaşlarına uygun sorumluluklar verin.
- Kız ve oğlan çocukların bir arada oldukları etkinlikler yapılmasını destekleyin.

İş yerinde

- Meslekleri kadın-erkek mesleği olarak ayırmayın.
- Kadınların işe alımlarında ve karar süreçlerinde fırsatlardan eşit şekilde yararlanmasını sağlayın.
- Konuşmalarda ve yazışmalarda cinsiyetçi bir dil kullanmaktan kaçının.
- Toplumsal cinsiyet eşitliğiyle ilgili eğitimlere/seminerlere katılın.
- Kadınların çalışma hayatında yer almalarını destekleyin.
- Kadınların eğitimlerden yararlanmalarını destekleyin.

Her yerde

- Yakın çevrenizden başlayarak toplumsal cinsiyet eşitliğinin faydalarını herkese anlatın.
- Eğitim, medya, sağlık alanlarında ve sosyal alanlarda toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı olun.
- Toplumun karar mekanizmalarına ilişkin seçimlerde tercihinizi toplumsal cinsiyet eşitliğinden yana olan kurum ve kişilerden yana kullanın.
- Kadın-erkek eşitliğini destekleyen kampanyalara destek verin.
- Doğum izni, kreş gibi eşitliği destekleyen yasalar talep edin.
- Kadına yönelik şiddetin önlenmesi konusunda duyarlı olun.



Aygaz Yarımcı Dolum Tesisi'nde verilen seminerde kadın-erkek eşitliği konusunda yanlış bilinenlere değinilirken, seminere katılanlar tarafından bu konuda örnekler de paylaşıldı.

Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü Burcu Cihan Işık, Dönüşümcü Kulübü üyelerini bir araya getiren toplantılarda toplumsal cinsiyet eşitsizliklerine dikkat çekerek bu konuda neler yapılabileceğini anlattı. Dönüşümcü Kulübü üyeleri için sağlanan bilgilendirme çalışmalarının ileriki aşamalarda daha da geliştirilmesi planlanıyor. Benzer içerikli eğitimlerle otogaz bayileri ve pompa görevlileri için konuyla ilgili geniş kapsamlı bilgilendirme çalışmaları yapılması da hedefler arasında yer alıyor.

Toplumsal gelişim için itici güç

Ülkem için projesi iki yıl boyunca toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltacak ve bu konudaki duyarlılığı artırarak bu bilinci yerleştirecek uygulamalara ilham verecek. Aygaz da toplumsal cinsiyet eşitliği üzerine bayilere, çalışanlara ve yöneticilere verilecek seminerlerle toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda algı değişikliği yaratarak; toplumsal cinsiyet eşitliğine duyarlı iletişimi benimseyerek ve sosyal sorumluluk çalışmalarıyla projeyi destekleyerek toplumsal gelişim için itici bir güç oluşmasına katkıda bulunacak.

Proje kapsamında Aygaz'ın gerçekleştirdiği Bilgi Değirmeni seminerlerine katılanlar ve gönüllü eğitmenler Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi hakkındaki düşüncelerini Aygaz Dünyası'na anlattılar.



Fırsat eşitliği çok önemli

Ercüment Polat/Pazarlama Direktörü

Koç Topluluğu bugüne kadar "Ülkem için" şemsiye projesi çerçevesinde Yerel Kalkınmaya Destek, 7 Bölgede Koç Topluluğu Ormanları, Kan Bağışı ve Engel Tanımıyorum gibi gerçekten toplumun çözüm bekleyen çok önemli sorunlarına temas etti. Toplumsal cinsiyet eşitliği de bugün gelişmiş toplumlarda bile hâlâ tam anlamıyla sağlanabilmiş değil. Kadınların iş hayatında en az erkekler kadar yer almasına olanak tanıyacak fırsat eşitliği çok önemli. Konunun bir başka ve daha da dramatik boyutu ise kadınlara uygulanan şiddet... Ne yazık ki, her gün üzülmeye değer şiddet olayları duyuyoruz ve bu hazmedilecek bir şey değil. Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesini bu sebeplerle bir Koç Topluluğu çalışanı, kadın-erkek eşitliğini savunan bir kişi ve iki kız çocuğu babası olarak çok önemsiyorum.

Aygaz olarak, bu projeyi de uygulama ve tabana yayma konusunda elimizden geleni yapmaya çalışıyoruz. AÇEV'in Aygaz çalışanlarına verdiği, benim de katıldığım eğitim bunlardan en önemlisiydi. Durumun farkına varılması ve bilinç düzeyinin artırılması adına iyi bir eğitimdi. Pazarlama Departmanı olarak Ankara'da ve Antalya'da yaptığımız Dönüşümcü Kulübü toplantılarında, otomobillerin otogaza dönüşümü işiyle uğraşan 200'den fazla dönüşümcümüzü proje hakkında bilgilendirdik. Tüpgaz Abone Servis Görevlisi eğitimlerine projeyi dâhil ettik. Tüm eğitimlerimizde video gösterimi yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde hem tüpgaz, hem de otogaz bayilerimizi bilgilendirmeyi planlıyoruz. Yine toplumda farkındalığı artırmak, projenin daha çok kişinin dikkatini çekmesini sağlamak adına internet kanalıyla bazı uygulamalar yapmayı düşünüyoruz.

Toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin azaltılması için devlet, toplum, aile ve birey bazında herkesin yapacak birçok ödevi var. Özellikle ailede ve okullarda bu konunun yeni nesillere aktarılması çok önemli. Medyanın bu konuda çaba göstermesi ve tüm mecraların kullanılması da öyle. Her sektörde kadın istihdamını artırma yönünde kamu ve özel sektör üzerine düşeni yapmalı.

Yapabileceklerimiz çok fazla

Ayşe Abamor Bilgin/Lojistik Direktörü

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda herkesin “Neden böyle bir noktaya geldik?” diye düşünmesi gerekiyor. Kadın ezildikçe, ekonomi içinde kendine bir yer bulamadıkça daha ataerkil bir topluma dönüşüyoruz. Bu da bizi her anlamda geriye götürüyor. Koç Holding’in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesiyle yola çıkması çok anlamlı. Bu konuda verilen eğitime ben de katıldım. Aslında yapabileceklerimiz çok fazla. Kadınlar olarak, sürekli sesimizi çıkarabilmemiz, ayakta durabilmemiz, kendi gücümüzden ve varlığımızdan şüphe etmememiz gerekiyor.

Bence Türkiye’deki kadınların sorunu kendilerini tam olarak özgür hissedememeleri. Evin ekmeğini kazanan erkek kadar kadın da olsa o zaman “evin reisi” diye bir kavram kalmayacak. Aile kurumunu düşünürsek aslında annenin babadan, babanın da anneden bir farkı yok. İkisi de çocuk için aynı derecede önemli bireyler. Benim evimde de kadın-erkek ayrımı yok. Herkes yapması gerekenleri her zaman yapıyor. “Kadın şu işi yapar, erkek bu işi yapar.” gibi bir düşüncemiz hiçbir zaman olmadı. Oğlumu yetiştirirken de her zaman kadın ve erkeğin eşit olduğunu, herhangi bir işin kadın işi ya da erkek işi diye ayrılmadığını, kız oyunu ya da erkek oyunu gibi farkların olmadığını vurgulamaya çalışıyorum.



Neler yapabileceğimizi konuştuk

Burcu Cihan Işık/Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü

Koç Topluluğu’nun özellikle ülkemizde son dönemde iyice su yüzüne çıkan bu problemi ele alması ve farkındalık yaratmak üzere sosyal sorumluluk projesi olarak benimsemesi memnuniyet verici. Aygaz’ın da Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamında kendi etki alanında bilgilendirme ve iletişim çalışmalarına hızlı bir şekilde başladığını görüyorum. Bu konuda gönüllü eğitmen olarak özellikle görev yaptığım segmentte ekipçe neler yapılabileceğini tartışarak bu konudaki kararlarımızı planlarımıza dâhil ediyoruz. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerimize verdiğimiz eğitimlerde bu konuya yer vermeye başlamamızın ardından, pompa görevlilerimiz ve otogaz bayilerimiz için de benzer içerikte eğitimlerle bu konu hakkında geniş kapsamda bilgilendirme imkânı bulacağız. Otogaz tüketicileri nezdinde ise öncelikli hedefimiz sosyal medya ve interneti kullanarak viral çalışmalar yapmak ve trafikte kadına uygulanan ayrımcılık konusuna dikkat çekmek.

Bireylerin davranışlarının temelinde çoğunlukla ailelerinin davranışlarının ve küçük yaşta aldıkları eğitimin önemli yeri olduğunu düşünüyorum. Bu sebeple özellikle anne ve babaların çocuklarını eğitirken toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık yaratarak hareket etmeleri gerekiyor. Ayrıca, anaokulu ve ilköğretim çağıları da bireylerin karakterlerinin şekillenmesinde etkili olduğu için okulların ve öğretmenlerin de bu konuda bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyorum.



Örnek oluşturmaliyiz

Hale Baki/Aygaz Doğalgaz Bütçe ve Stratejik Planlama Yöneticisi

Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamında verilen eğitim, günlük hayatta bize doğal gelen birçok eylem ve söylemin aslında ayrımcılık olduğuna dair bizleri bilinçlendirdi. Bu konuda daha fazla farkındalık yaratmaya şirket içinden başlayabiliriz. Departman bazında bakıldığında organizasyonda işler ayrılmış durumda. Hâlâ kadın mühendis ya da satışçı olamayacağı algısı mevcut. Diğer yandan mavi yaka çalışanlara da bu konuda eğitim verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği hakkında aslında küçük yaştan itibaren eğitim verilmeli. Daha önce okullarda verilen çevre konulu eğitimlerde olduğu gibi bir uygulama, bu proje kapsamında da geliştirilmeli. Örnek oluşturmak ise çok önemli. Karşısında hep erkek şoför gören çocuklar bir kadının da şoförlük yapabileceğini düşünemiyor bile! Toplumda farklı rollerde kadınlar görülmeye başlandıkça giderek bu gibi örnekler doğal gelmeye başlayacak. Koç Topluluğu da konuyla ilgili kendi örneklerini oluşturabilir.



Önyargılardan kurtulmalıyız

Kerem Cezzarlıç Denetim Müdürü

Ülkem için projesine seçilen konuların ortak özellikleri, önemli bir toplumsal soruna temas edebilmeleri, sürdürülebilir ve yaygınlaştırılabilir olabilmeleri ve kalkınmaya fayda sağlayabilmeleri. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin gerekliliğini vurgulamanın da projenin amacına uygun olduğunu düşünüyorum. Türkiye nüfusunun önemli bir bölümünü oluşturan kadınların eğitime ve ekonomik fırsatlara katılımının artırılması için öncelikle toplumsal algı ve önyargılar ile bunların yarattığı davranış biçimlerinin ortadan kaldırılması gerekiyor.

İlk aldığım eğitimde beni en çok etkileyen, günlük hayatta kullandığımız bazı cümlelerin ve davranış şekillerinin aslında cinsiyet ayrımcılığı olduğuydu. İçinde bulunduğumuz toplumun önyargılarından kurtulup erkekler olarak yaptıklarımızı ve söylediklerimizi düşünerek hayata geçirmeliyiz. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin temeli bilinçli ebeveynler tarafından öncelikle aile içi eğitimle ve destekleyici örnek davranışlarla atılmalı. Bu eğitimlerin herkese fayda sağlayabileceğini ve kendini sorgulama imkânı sunabileceğini düşünüyorum. Ben aldığım eğitimin yarattığı farkındalıkla, cinsiyet eşitsizliğini yansıtan davranış ve söylemlerde bulunmamaya daha fazla dikkat edeceğim ve böyle bir örnekle karşılaştığımda çevremdekileri uyaracağım.



Farkındalık yaratıldı

Rauf Akbaba/Yarımca Terminal Müdürü

Maalesef ülkemizde her an cinsiyet ayrımcılığıyla karşılaşabiliyoruz. Öte yandan, hemen her gün kadınlara yönelik şiddet haberleri okuyoruz. Bildiğim kadıyla son beş yılda 1.500'e yakın kadın, sadece erkeklerin uyguladıkları şiddet nedeniyle hayatını kaybetti. Koç Topluluğu'nun Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesiyle bu konuda farkındalık yaratılmasını çok faydalı buluyorum. Proje kapsamında verilen eğitimlerin ve eğitim dokümanlarının son derece hassas bir şekilde hazırlandığını düşünüyorum. Eğitim sayesinde, bize sıradan gelen ancak ayrımcılığa sebep olan bazı kavramları kullandığımı fark ettim. Topluluğumuz hemen her dönemde sosyal sorumluluk projeleriyle ses getiren çalışmalar yapıyor. Hepsi birbirinden değerli çalışmalar. Ancak bu konuda toplumun önemli bir kısmının eğitilmesi, büyük hataların düzeltilmesi açısından çok önemli.



Global bir sorun

Zeynep Bilici/Satınalma Sorumlusu

Öncelikle global bir sorun olan ve özellikle de içinde bulunduğumuz toplumun kanayan yarası kadın-erkek eşitsizliğiyle ilgili bu projeyi hayata geçirdiği için Koç Holding'e teşekkür ediyorum. Bu projenin bir parçası olmaktan da gurur duyuyorum. Projenin yaygınlaşarak ülke çapında ses getireceğine inanıyorum ve bunun için gönüllü eğitmen olarak elimden geleni yapmaya çalışıyorum. Gebze ve Yarımca tesislerinde verdiğimiz seminerlerde kadın-erkek eşitliğinin fiziksel değil fırsat eşitliği olduğunu vurguluyoruz. Katılımcılardan gelen geri dönüşleri dikkate alarak, verdiğimiz örnekleri çeşitlendirmeye ve genişletmeye çalışıyoruz. Dinleyicilerimizin günlük hayatlarında karşılaştıkları kadın-erkek ilişkilerine dair olayları paylaşımlarına vesile olarak konuyu sahiplenmelerini sağlıyoruz. Projenin çıkış noktasındaki amaçlardan biri de katılımcılarda farkındalık yaratmaktır. Verdiğimiz seminerlerle deniz yıldızı hikâyesindeki gibi en azından birkaç hayata dokunabildiğimizi düşünüyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin azaltılması için öncelikle kadınların daha çok eğitim almaları ve bilinçlenmeleri gerektiğine inanıyorum. Bu konuda erkeklerin kadınlara destek olmalarını bekliyorum.

Harekete geçmeliyiz

Dicle Kavak/Satış Geliştirme ve Raporlama Sorumlusu

Koç Topluluğu'nun diğer projelerinde olduğu gibi toplumsal faydayı artırmak adına böyle bir projeye öncülük etmesinden memnuniyet duyuyorum. Ayrıca bu projede gönüllü eğitmen olduğum için gururluyum. Projenin şirket içindeki gönüllü eğitmenlik duyurusunu gördüğüm an bu projeye dâhil olmam gerektiğini hissettim. Özellikle çalışan yaygınlığı ve bayi ağımızın genişliği sayesinde projenin ulaşabileceği etki alanını düşünürsek, kadınların toplumsal hayattaki yeri açısından ortaya çıkacak değişimin boyutu beni son derece heyecanlandırdı. Verdiğimiz eğitimler sayesinde, günlük yaşam içinde üzerinde durmadığımız ama kadın-erkek eşitsizliğini körükleyen nüansların farkına varılacağına ve bu durumları tersine çevirmek için harekete geçileceğine inanıyorum.



Cinsiyet eşitliğini destekliyorum

Serkan Yüksel/Aygaz Doğalgaz Mali İşler Sorumlusu

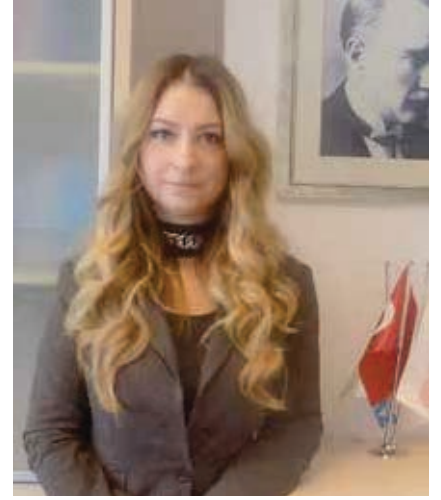
Hem Türkiye'de hem de dünyada büyük bir sorun olan toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusunda daha geniş bir kitleye ulaşmak için sosyal sorumluluk projeleriyle gösterilen çaba beni çok memnun ediyor. Neredeyse kültürümüzün de bir parçası olan bu sorunun ileride de devam edeceğini ancak gelecek nesillerin bu konuda daha bilinçli olacaklarını düşünüyorum. Proje kapsamında verilen eğitimlerin içeriğini faydalı buluyorum. Ancak bu eğitimler bence daha uzun süreli ve yaygın olarak verilmeli. Ben insanları kadın ya da erkek değil birey olarak değerlendirdiğim için verilen eğitim bakış açımında bir farklılık yaratmadı. Çünkü birey olarak her zaman cinsiyet eşitliğini destekledim. Ancak eğitim sayesinde bu düşüncemi çevreleme etkili şekilde yansıtmadığımı fark ettim.



Ülke ekonomisine katkı

Sinem Cankut/Mali İşler Sorumlusu

Ne yazık ki, ülkemizde hâlâ okuma, yazma bilmeyen, ekonomik özgürlüğü ve tercih hakkı olmayan, şiddet gören kadınların hikâyelerini gazetelerde, haberlerde, belki de yaşadığımız çevrede anbean görüyoruz. Bu nedenle Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesinin bireylere ve ülke ekonomisine büyük katkısı olduğunu düşünüyorum. Verilen eğitimler oldukça başarılı ve bizlerde farkındalık yaratıyor. Yaşadığımız yerde, sosyal çevremizde bir kişide dahi farkındalık yaratabilirsek, bütün ülkeye katkıda bulunmuş oluruz. Bir insanı değiştirmekle başlar her şey. Tıpkı suya atılan küçük bir taşın yarattığı dalga gibi... Eminim bu projenin meyveleri de giderek artacaktır.



Fark yaratacak bir proje

Kezban Pala Kanber/Akpa A.Ş. Akdeniz Bölge Satış Destek Sorumlusu

Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesinin yaratıcı ve yenilikçi çözümlerle bu konuda fark yaratabileceğine inanıyorum. Proje kapsamında atılacak her adımın öncelikle kurumumuz içinde sonrasında ise destek projelerle toplumun her alanında değişimin öncüsü olabileceğini düşünüyorum. AÇEV'de konunun uzmanları tarafından verilen eğitimlere katılarak ben de gönüllü eğitmen oldum. Bu konuda vereceğim eğitimlerde; toplumun bizlere öğrettiklerini sorgulamadan kabul ederek eşitsizlik veya ayrımcılık döngüsünü devam ettirdiğimizi fakat bu durumun aşılabileceğini anlatacağım. Eğitimler sayesinde atacağımız ufak adımlarla bile değişimi başlatabileceğimizi, bakış açılarımızı değiştirebileceğimizi ve farkındalığı artırabileceğimizi düşünüyorum. Ayrıca kadın ve erkek olarak ne kadar az farkla doğduğumuzu ve zaman içinde bu farkları nasıl artırdığımızın anlaşılması açısından eğitimler faydalı olacaktır.



Öğrendiklerimizi sorgulamalıyız

Önder Korhan Yılmaz/Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş. Güverte Enspektörü

Bu projenin, Aygaz bünyesinde görev yapan çalışanların ve onların etkileşimde bulunduğu kişilerin konuyla ilgili farkındalığını artıracaklarını düşünüyorum. Verilen eğitimle doğru bildiğimiz yanlışlarla her alanda karşılaştığımız konusunda aydınlanma yaşadım. Çevremizden ya da ailemizden öğrendiğimiz birçok davranışı sorgulamadığımızı fark ettim. Bir kız çocuğu babası olarak aldığım eğitimden sonra yaptığım/yaptığımız hataları eşimle konuştuk ve konuyla ilgili daha çok araştırma yapmaya başladım. Evde de iş paylaşımı ve çocuk eğitiminde daha farklı düşünüyorum artık. Yıllardır normal olarak gördüğüm davranış ve düşüncelerin değişmesi zor ama eğitimin sağladığı farkındalıkla yeniden şekillenen düşüncelerim sayesinde vicdanen rahatladığımı hissediyorum. Çocuklarımız bizim geleceğimiz. Davranışlarımız, kültürümüz ve iyimserliğimiz artarsa çocuklarımız için daha güzel bir gelecek inşa edeceğimize inanıyorum.



Optimum kapasiteyle en verimli tedarik zinciri yönetimi

Aygaz, Türkiye’de en güçlü LPG lojistik altyapısına sahip firma. Aygaz’ın satışa sunduğu LPG’nin yurt dışından ya da yurt içinden alınmasıyla başlayan tedarik zinciri süreci; gazın taşınması, depolanması ve nihai müşteriye ulaştırılmasıyla son buluyor. Tedarik Zinciri Direktörü Ayşe Abamor Bilgin’le bu sürecin en verimli ve sürdürülebilir şekilde yürütülmesini sağlayan çalışmalarını hakkında konuştuk.

'2015 yılında Türkiye LPG sektörünün 4 milyon tonluk hacmi aştığını tahmin ediyoruz. Aygaz'ın 2 milyon tonu aşan bir rakamı rafinerilerden ve yurt dışından ithalat yoluyla temin ettiğini göz önünde bulundurursak, hem Aygaz hem de Türkiye ekonomisi için çok önemli bir iş yürüttüğümüzü söyleyebiliriz.'

Tedarik Zinciri Direktörlüğünün görev ve sorumluluklarından bahsedermisiniz?

Tedarik zinciri, Aygaz'ın satışa sunduğu LPG'nin tedarik edilmesi, temin ve ikmalin en optimum şekilde gerçekleşmesi için etraflıca planlanması, ürünün yurt içindeki karayolu dağıtımı ve nihai müşteriye ulaştırılması sürecindeki tüm halkalardan oluşuyor. Süreç, yurt dışında ya da yurt içinde üretilen gazın Aygaz tarafından alınmasıyla başlıyor. İthalat yapılıyorsa ve eğer Aygaz kendi gemileriyle alım yapıyorsa ürünün yurt dışı limanlardan taşınarak Türkiye'ye getirilmesi; Türkiye limanlarında teslim bazlı ya da rafineriden boru hattıyla alınıyorsa güvenli stok seviyesi sağlanacak şekilde depolanması sağlanıyor. Ürünün ikincil ana ikmal merkezlerine veya nihai müşterilere ulaştırılması da sorumluluk alanımızda yer alıyor. Bu süreci en verimli şekilde ve sürdürülebilir olarak yürütmemiz şart. Çünkü çok büyük bir ağı sürekli LPG'yle beslememiz gerekiyor. Çeşitli tip ve segmentlerle ürünün dağıtımını gerçekleştiriyoruz. Tüm bu görev ve sorumlulukları gerçekleştirmek üzere Tedarik Zinciri Direktörlüğü'nün altında üç ana fonksiyon var:

Temin Ticaret ve Planlama Müdürlüğü: Bu müdürlüğe bağlı iki birimden İkmal

Planlama Yöneticiliği; ürünün nereden (rafineriden mi yoksa ithalat yoluyla mı) temin edileceğini, hangi frekansta, hangi zamanda, nereye, nasıl ve ne miktarda geleceğini organize ediyor. Süreç Geliştirme ve Operasyon Yöneticiliği ise Türkiye'ye gelen ürünün millileştirilmesini ve gümrüklenmesini gerçekleştirmek üzere tedarikçilerden her türlü evrakın, düzgün ve gecikmeksizin edinilmesi, derlenmesi, iç ve dış müşterilere doğru zamanda doğru bilgi akışının sağlanması gibi işleri içeren operasyon sürecini yönetiyor. Süreç iyileştirme görevleri kapsamında ise hem Temin Ticaret ve Planlama Müdürlüğü hem de diğer Tedarik Zinciri Direktörlüğü, fonksiyonlarındaki çeşitli verimlilik artırıcı ve yeni işler geliştirici projelerde etkin rol alıyorlar.

Anadoluhisarı Tankercilik: Aygaz'ın yüzde yüz iştiraki olan şirket, Aygaz'ın alt iştiraki olan şirketlere ait gemilerin pervanelerinin sürekli dönmesini sağlıyor. Gemilerimiz bayram, tatil, hafta sonu demeden yılın her günü seyirde olduğundan onlardan gururla bahsediyoruz.

Karayolu Lojistik Müdürlüğü: Türkiye'nin dört bir yanındaki istasyonlarımıza, tüpgaz bayilerimize, dökme gaz müşterilerimize hatta bayilerimize giden

Pürsu damacanelerine kadar uzanan nakliye süreçlerini yönetiyor. Nakliyenin en güvenli ve kaliteli şekilde, standartlara ve mevzuatlara uygun olarak yapılmasını sağlıyor.

Ekibinizde kaç kişi yer alıyor?

Masa başında çalışan 34 kişi var. 96 kişi de Anadoluhisarı Tankercilik bünyesinde filo gemilerimizde çalışıyor. Her tesiste bize bağlı ikmal planlama sorumlularımız var. Böylelikle merkezde yönettiğimiz süreç, ürünün fiziki takibi sağlanarak, miktar ve kalite unsurlarında bir sorun yaşanmadan sürdürülüyor. Miktar ve kalite takibi için tabii ki mali ve teknik gruplarımız ile yakinen çalışıyoruz ve hepimizin her zaman ilk amacı kaliteden ödün vermeden ürünü nihai müşteriye ulaştırmak oluyor.

Gerçekleştirdiğiniz faaliyetlerden yola çıkarak alanınızın sektörden önemini değerlendirirmisiniz?

Aralık sonu resmi raporlar henüz yayınlanmamakla birlikte 2015 yılında Türkiye LPG sektörünün 4 milyon tonluk hacmi aştığını tahmin ediyoruz. Aygaz'ın 2 milyon tonu aşan bir rakamı rafinerilerden ve yurt dışından ithalat yoluyla temin ettiğini göz önünde bulundurursak, hem Aygaz hem de Türkiye ekonomisi için çok önemli



bir iş yürüttüğümüzü söyleyebiliriz. Türkiye’de pek çok firma çeşitli tedarik zinciri operasyonları ve lojistik süreçler yürütüyor; ama burada oldukça karmaşık bir durum söz konusu. Dünyanın birçok noktasından Türkiye’nin farklı noktalarındaki deniz terminallerine yıllık sayısı ortalama 350’yi bulan gemiler ile ürünler getiriliyor. Aynı zamanda Kırıkkale, İzmir, İzmit rafinerilerinden boru hatlarıyla kendi tesislerimize her gün LPG girişi yapmaktayız. Bu süreçleri optimum şekilde yönetmemiz gerekiyor. Örneğin; Kars’taki herhangi bir bayimiz, ürünü Samsun terminaline gelen gazın paketlenip tüp haline getirilerek nakledilmesiyle mi alsın, yoksa Samsun’dan Erzurum’a dökme

olarak taşınan LPG’nin Erzurum’da tüp dolumu sağlandıktan sonra Kars’a taşınması mı daha doğru? Bu gibi soruları yanıtlayacak çalışmalar sürekli revize edilmek zorunda. Dünya artık çok küçük. Her şey hızla değişime uğruyor. Bizim de tedarik portföyümüz ya da temin kaynaklarımız ve şartlarımız değişebiliyor. Buna uygun şekilde biz de kendimizi dinamik tutuyoruz. Çok büyük bir müşteri ağına hizmet ediyoruz. Sürekli ürün bulunması gereken bir sektördeyiz. Dolayısıyla müşteri memnuniyetini asla göz ardı etmeden, optimum kapasiteyle, en verimli şekilde süreçlerimizi yönetmemiz gerekiyor.

Lojistik kapsamında ürünün ithal edilmesinden nihai tüketiciye ulaştırılmasına kadar nasıl bir süreç yaşanıyor?

Aslında işin bence en heyecanlı kısmı bu. Bahsettiğiniz süreç; gazın alınması, nasıl alınacağına dair planlar yapılması, tedarikçilerle görüşülmesi, onların elindeki imkânların anlaşılması, sizin şartlarınıza uygun ve en ekonomik şekilde getirilmesini kapsıyor. Aygaz; Türkiye’de en güçlü lojistik alt yapısına sahip, en köklü deniz taşımacılığı yapan firma. Ancak Türkiye’deki stok altyapısı ve terminaller; Japonya, Amerika ve Güney Kore’yle kıyaslandığında işimiz kolay olmuyor. Sürekli olarak bir yapbozdan en hızlı şekilde anlamlı ve düzgün bir resim ortaya çıkarmaya çalışıyoruz.

Ürün Kazakistan’dan da, Amerika’dan da, Cezayir’den de geliyor olabilir. 1.500 tonluk gemiyle de gelebilir, 5.000 tonluk ya da 10.000 tonluk gemiyle de... Geleceği nokta İzmit de olabilir, İzmit de, Dörtöyl da... 1.700 tane otogaz istasyonumuzdan birine gidebilir veya tüp dolumu sağlandıktan sonra tüpgaz bayilerimize taşınması gerekebilir. Tüm bunlar aslında çok ciddi bir denklem. Bu denklemi en optimum şekilde, bıkmadan, usanmadan, tekrar tekrar çözmemiz gerekiyor. Tabii bu sürecin zorlukları da var. Coğrafyamızda öyle bir zaman oluyor ki, Uzak Doğu fiyatları o kadar yükseliyor ki, yanı başımızdaki Cezayirli üretici ürünü oraya göndermek isteyebilir ve gazı bulmak bir anda bir sorun haline gelebiliyor veya Aygaz’ın büyük bir oyuncu olduğu Karadeniz, kış döneminde terminaller buzlandığında, uzun dönemli fırtınaların yaşandığı bir

'Aygaz için deniz taşımacılığı çok eski bir yolculuk. Aygaz'ı diğer dağıtım firmalarından farklı kılan en önemli konulardan birisi de bu. Merhum Vehbi Bey 1961 yılında Aygaz'ı kurduktan kısa bir süre sonra bir LPG gemisi alıyor. Modern, çok detaylı ekipman ve dizayna sahip bir LPG gemisi satın almayı, büyük ölçekte gaz taşımayı düşünmek çok ciddi bir vizyonerlik örneği.'

bölge haline geldiğinde hem Anadoluhisarı Tankercilik filomuz hem kiralık gemilerimiz ciddi gecikmelere maruz kalabiliyor. Bu durumlarda da sistemi herhangi bir darboğaza sokmadan, yumuşak geçişlerle çözüm yaratmamız gerekiyor.

Bu rutin işlerle meşgulken makro değişimleri de göz ardı etmememiz gerekiyor. Dünyada ticaret, ülkelerin kendi kurallarını aşarak şirketlerin belli kalite standartlarına ulaşmasıyla global sistemler üzerinden ilerlemeye başladı. Biz de bu değişime ayak uydurmak amacıyla 2015 ortasında Yetkilendirilmiş Yükümlü (Authorized Economic Operator) olmak üzere çalışmalara başladık. Bu sayede gelecekte de dış ticaret işlemlerimizi en etkin şekilde sürdürmeyi hedefliyoruz.

Aygaz'ın kara ve deniz filosu bahsettiğiniz bu tedarik süreçlerini kolaylaştırıyor...

Kara ve deniz filomuz en kritik enstrümanlarımız. Denizden başlayalım; çünkü Aygaz için deniz çok eski bir yolculuk. Aygaz'ı diğer dağıtım firmalarından farklı kılan en önemli konulardan birisi de bu. Merhum Vehbi Bey 1961 yılında Aygaz'ı kurduktan kısa bir süre sonra bir LPG gemisi alıyor. Daha ülkede LPG'nin ne olduğunun bilinmediği; ocaklarda, kazanlarda odun ve tezek kullanılan yıllardan bahsediyoruz Modern, çok detaylı ekipman ve dizayna sahip bir LPG gemisi satın almayı, büyük ölçekte gaz taşımayı düşünmek çok ciddi bir vizyonerlik örneği. Tüm şirketler kara taşımacılığı yapıyor. Ama deniz filo taşımacılığını Türkiye'de bu kadar uzun süredir ve bu kadar yüksek kalite standartları çerçevesinde yapan başka bir firma yok.

Sadece Aygaz'ın sahip olduklarıyla değil, zaman zaman kiralık gemilerle de ürün taşınması yapıyoruz. Kiralama işlerini de kendimiz yürütüyoruz. Böylece yurt dışı limanlardan getirdiğimiz ürün miktarını ve tedarik zincirinde yönettiğimiz halka sayısını artırmış oluyoruz. Yani esnekliğimizi ve ekonomimizi artırırken çok ciddi rekabet avantajı ve verimlilik sağlıyoruz.

Gemi filomuzda da önemli atılımlar yaptık. Son yıllarda gemilerimizi, daha büyük olanlara doğru tekrar yapılandırdık. En son 2015'in Şubat ayında en yeni gemimizi filomuza kattık. Beykoz; 2009 yapımı, sadece altı yaşında, basınçlı gemi kategorisinde 11 bin metreküp olarak şu an dünyada üretilen en büyük basınçlı gemi sınıfında bir LPG tankeri. Yine onun kardeş tasarımı olarak yapılan 2008, Japon yapımı Beylerbeyi gemimizi de 2011 yılının sonunda almıştık. 5.800 ton kapasiteli Beykoz sisteme girmeden kısa bir süre önce, 1.600 tonluk Kandilli gemimizi sattık. Beylerbeyi gemimizi almadan önce de 1.800 ton taşıyan Anadolu Hisarı'nı sistemden çıkardık ve ciddi bir verimlilik sağladık. Taşımalarımızda kiralık gemiler yerine kendi gemilerimizin oranını artırmayı tercih ediyoruz. Örneğin; Ege Bölgesi'nde tahminimizin çok daha ötesinde satış yapılıncaya Yarımca'ya giden bir gemiyi hızla İzmir'e yönlendirebiliyoruz. Cezayir'den gelen gemiyi yönlendirmek her zaman mümkün olmuyor. Satıcı o gemide bizim ürünümüzün yanı sıra başka bir dağıtım firmasının da ürününü taşıyabiliyor, bu nedenle planladığı güzergâhı değiştirebiliyor. Ama kendi gemi filomuzda bu tarz esneklikleri yakalayabiliyoruz.

Kara yolu taşıma filomuz da oldukça donanımlı. Ülkemizin 2010 yılında taraf olduğu ve halen 48 ülkenin üye olduğu ADR Mevzuatı kapsamında yeni tanker yatırımlarımızın tamamını ADR'ye uyumlu şekilde yaparak filomuzun yeniden yapılandırılmasını sağlıyoruz. Her yıl yatırım bütçelerimiz paralelinde yaşlı ve ağır tankerlerimizi daha genç ve daha hafif tankerlerle yenileyerek verimlilik yolunda çalışmalar yapıyoruz. Hangi istasyona hangi tankerle girilebilir, nasıl direkt taşınmaları arttırabiliriz gibi soruları yanıtlamaya çalışıyoruz. Bu şekilde müşteri memnuniyetsizliği yaratmadan sürdürülebilir bir verimlilik yolculuğu içinde bir kartopu gibi büyüyerek ilerliyoruz.

Aygaz, 10 farklı tesisten 200'ü aşkın otogaz tankeri ile Türkiye'nin dört bir yanındaki istasyonlara dağıtım yapmak üzere en büyük karayolu LPG filosunu yönetiyor. Bu karmaşık dağıtımın hem tüm kısıtlamalara uygun hem en ekonomik şekilde yapılması için "İstasyon Stok Yönetimi ve Rotalama Projesi"ni başlattık. Aygaz'ın tanker hareketliliğinde en büyük terminali olan Yarımca'da otomasyon çalışmalarına başlayarak akabinde diğer tesislere yayılım planlanmaktadır.

Aygaz'ın bu büyük deniz filosunu yönetirken kullandığı uluslararası emniyet sistemleri ve programlardan bahsedebilir misiniz?

Deniz, uluslararası bir evren. Zaten Türkiye denizlerinden 12 mil sonra uluslararası sulardasınız ve artık dünyanın kuralları geçerli olmaya başlıyor. Aygaz, 90'lı yılların sonundan beri düzenli olarak ithalat yaptığı için uluslararası suların kurallarıyla yoğrulmak

'Sürekli devam eden bir verimlilik yolculuğu içinde bir kartopu gibi büyüyerek ilerliyoruz.'

ve çalışmak durumunda. Dolayısıyla deniz taşımacılığımızdaki bu uluslararası kurallara riayet etmekle beraber bu konuda önder şirket durumundayız. Örneğin; Aygaz üretici firmadan kendi gemileriyle ürün alabilen Türkiye'deki ilk firma. Üretici firma tarafından yapılan denetimlerde Aygaz'ın gemilerinde makine dairesinin en küçük teferruatına kadar her bir süreç ve ekipman kontrol edildikten sonra gemiye uygunluk veriliyor. Aygaz bu denetimlerden her zaman yüzünün akiyla çıkıyor.

Bunların öncesinde International Safety Management, Denizde Güvenlik, SOLAS gibi genel kurallar var. Zaten Uluslararası Çalışma Örgütü'nün kurallarına uymak durumundayız. Dedğim gibi, denize çıktığınızda sınırları olmayan bir evrene adım atıyorsunuz. O evrenin kuralları da ürünün en çevreci, en verimli, en güvenli şekilde taşınmasını öngörüyor. Şu an Beykoz gemimizle Amerika'ya gitsek -ki Amerika, Kanada bu konuda en katı kuralların uygulandığı bölgedir- herhangi bir ürünü alıp Türkiye'ye gönül rahatlığıyla getirebilecek altyapı, donanım ve kalite standartlarına sahip durumdayız.

LPG'nin kullanımında ve depolanmasında olduğu kadar kara yoluyla taşınması sürecinde de uygulanması gereken birçok güvenlik önlemi bulunuyor. Aygaz yol güvenliği konusunda ne gibi çalışmalar yapıyor? Yol güvenlik çalışmaları, farklı pek çok ayağı olan bir konu. Operatörlerimizin eğitilmesi konusu oldukça kritik. Tankerlerin başındaki operatörlerimiz ve yüzde 70'i Aygaz bayisi olan nakliyecilerimiz, bize hizmet sunuyorlar. Aygaz, her zaman sinerjiye odaklanan bir

firma. Nakliyecilerimizle yaptığımız çalışmalarımız çerçevesinde yol güvenliğinin önemini sürekli vurguluyoruz. Operatörlerimize, nakliyecilerimizin eşlerine, operatörlerimizi görevlendiren dağıtım sorumlularına dek geniş bir yelpazede ve birçok konuda eğitim veriyoruz. Çünkü eğitim her işin başı.

Ayrıca yol güvenlik analizleri yapıyoruz. Yoğun olarak kaza gerçekleşen noktalarda, kavşaklarda ve rotalarda profesyonel firmalardan destek alıyoruz. O yolun analizi yapılıyor ve hangi noktalarda daha güvenli sürüş yapılması gerektiği belirleniyor. Biz de bunu nakliyecilerimize anlatıyoruz. Kaza oranını en aza indirmek için uğraşıyoruz. Yine bu konuda Aygaz Yol Güvenlik Politikası yayımlandı ve tüm şirket çalışanlarıyla paylaşıldı. Bizim için yol güvenliği her zaman ve her açıdan geliştirilecek bir alan.

Kara tankeri şoförleri tarafından en güvenli sürüşün sağlanması için verilen eğitimler ne gibi farkındalıklar sağlıyor?

Kurum içinde ve dışında verdiğimiz eğitimlerin ardından eğitimcilerden geri bildirim alıyoruz. Operatörler, bilmedikleri pek çok konuyu öğreniyorlar. Devrilmeye yakın bir noktada tanker devrilmemesi için aracı sabit tutabilme konusunda eğitimler alıyorlar. Ayrıca anti-skit (kaymaz zemin), defansif sürüş teknikleri, yorgunluk ve uykusuzlukla mücadele eğitimleri de var. Hatta nakliyecilerimizin eşlerine de eğitim ve seminerler veriyoruz. Eşlerinin yaptığı işin kritikliğini kavramaları, en ufak bir yorgunluk ya da dikkatsizlikte kendilerine ya da topluma verebilecekleri zararları vurguluyoruz ki, onlar da

evin içinde bu bilinçle eşlerine yaklaşırlar. Operatörlerimizi görevlendiren dağıtım sorumlularımızı da yol güvenliği konusunda eğitiyoruz. Herhangi bir müşterinin gazı bitmeye yakınsa güvenli bir şekilde planlama yapmasını, operatörleri asla hıza teşvik etmemesi gerektiğini anlatıyoruz ki sürecin hiçbir noktasında güvenlik göz ardı edilmesin. Kaza oranları bu işin çıktısı olduğundan sürekli ölçümleme yapıyoruz. Ağır kusurlu ya da hafif kusurlu olarak durumu analiz ediyoruz. Analizler aracılığıyla gördüğümüz iyileşme oranları işin en güzel tarafı.

Otogazın toplam tüketim içindeki payı son beş yılda yüzde 68'den yüzde 76'ya yükseldi. Sektördeki bu artış Aygaz'ın tesis yatırımlarını ve lojistik süreçlerini nasıl etkiliyor?

Sektörün büyümesi bizi motive ediyor. Alım miktarlarımız artıyor, daha büyük hacimli gemilerle ürün getirebiliyoruz. Her sene belli oranda stok kapasitemizi artırıyoruz. Altyapılarımızı daha hızlı, daha verimli operasyonlar yapacak şekilde geliştiriyoruz ki herhangi bir gemi geldiğinde olabildiğince az rotasyonla Türkiye'de tahliyesini en hızlı şekilde bitirsin. LPG tankerleri kuru yük ya da dökme yük taşıyan gemilerden çok daha donanımlı ve teferruatlı oldukları için her dakikaları daha fazla maliyet anlamına geliyor. Herhangi bir gemiyi ekstra 1 saat bekletmemizin ne kadar maliyetli olduğunun bilincindeyiz. Bu da verimli olmamızı gerekli kılıyor. Satış hacimleri arttıkça Aygaz, teknik ve lojistik altyapılarını iyileştirmeye kendini daha hazır hissediyor. Bunlar aslında bir ihtiyaç olarak da değerlendiriliyor ve maliyetler çok daha makul bir orana çekiliyor.



Maliyetleri makul bir orana çekerek minimize ettiğiniz giderler rekabet konusunda Aygaz'a bir üstünlük sağlıyor mu?

Artık her sektörde maliyetler çok kritik. Enerji sektörüne her an, dünyanın her noktasından farklı bir yatırımcı girebildiğinden sektördeki sıralamalar sürekli değişebiliyor. Türkiye'de de enerji sektöründe çok uluslu ve yerel firmalar mevcut. Hepsi çeşitli rekabet silahlarıyla donanmış. Aygaz'ın büyük pazar payının yanı sıra toptan satışlar, ihracat ya da yurt dışına yaptığımız transit satışlar da düşünüldüğünde temin miktarımızda çok daha yüksek bir seviyeye erişmiş oluyoruz.

Baskın olarak erkeklerin yer aldığı bir sektörde bir kadın yönetici olarak yer almak konusunda neler söylersiniz?

Enerji sektöründe kadınlar olarak azınlıkta kaldığımız doğrudur. Ama bence bu sonuç, maalesef dünyanın her yerinde olduğu gibi önyargılardan kaynaklanıyor. Önyargılar nedeniyle kadınların belli sektörlerde (öğret-

menlik, avukatlık, bankacılık vb.) daha çok yer alması gerektiği düşünülüyor. Enerji sektörü, yine bu önyargıdan dolayı kadınların uzak durduğu bir sektör. Ama bu sektör Türkiye gibi sürekli büyüyen, enerji ürünlerine daha çok ihtiyacı olan bir ülkede hem kadınlar hem erkekler için pek çok fırsat sunuyor.

İş süreçlerinizde toplumsal cinsiyet rolleriyle ilgili kalıplaşmış fikirlerle karşılaştığınız oluyor mu?

Karşılaşmaz olur muyum? Mesela bizim tedarikçilerimiz arasında Cezayir de var. Cezayir'de Türkiye'deki kültüre çok benzer özellikler var. Kadınlar iş hayatında -en azından benim gördüğüm şirketlerde- daha aktif aslına bakarsanız. Ama yine de özellikle üst kademelerde erkekler egemen. Cezayir'de, toplantılarda bir kadını müdür veya yönetici olarak kabul etmeleri, karşılıklı konuşurken gözümün içine bakmaları bile biraz zaman aldı. Zihinlerinde öyle önyargılar var ki... Sonra görüyor ve bilfiil yaşıyor ki, kadın yöneticinin de erkek yönetici-

den hiçbir farkı yok, bu olay cinsiyetle alakalı değil, iş yapış kalitesiyle alakalı bir konu. O güveni kazandıktan sonra önyargısının farkına vardığı için size saygısı daha büyük oluyor ve daha sağlam bir iş ilişkisi kuruluyor.

Bu konuda iyi bir örneksiniz aslında...

Örnek olmak aslında iş hayatımdaki en güzel motivasyon. Aygaz'da yönetici olduğumda kadın arkadaşlarımızdan gelip mutluluklarını paylaşıyorlar, onlara bir yol açtığımı söyleyenler oldu. Bu beni çok mutlu etmişti; çünkü o yıllarda çok daha az kadın yönetici vardı. Özellikle son beş yılda Aygaz'da sanırım yüzde 10'dan yüzde 15'e çıktı kadın yönetici oranımız. Çok büyük ve olması gereken bir atılım. Aynı özveriyle aynı kalitede çalıştığınız sürece eşit fırsatlara sahip olmanız gerekiyor. Sektörde ve Aygaz'da bir örnek teşkil edebildiğim için mutluyum.

Türkiye yola Aygaz'la çıkıyor



Tüketicilerin en çok tercih ettiği otogaz markası Aygaz Otogaz'ın 'Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor' başlıklı yeni reklam kampanyasında, usta oyuncu Şener Şen ve Tiyatro Bölümü öğrencisi Veli Kılıç sıcak bir yol hikâyesinde buluşuyorlar.

Tüketicilere benzersiz bir ürün ve hizmet kalitesi sunan Aygaz Otogaz, ünlü oyuncu Şener Şen'in rol aldığı, "Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor" başlıklı yeni bir reklam kampanyası başlattı. Yeni reklam kampanyasında, otogazın Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobil yakıtı, Aygaz Otogaz'ın da tüketicilerin en çok tercih ettiği otogaz markası olmasından dolayı "Türkiye yola Aygaz'la çıkıyor" sloganı kullanıldı. Böylece Aygaz'ın tüketici tercihindeki liderliği vurgulandı.

Bir yol hikâyesi

Reklam filmi, Tiyatro Bölümü öğrencisi Veli Kılıç'a "Uzun ve zor bir yola çıkacak olsan, kimle çıkmak isterdin?" sorusunun yöneltilmesiyle başlıyor. Kılıç'ın heyecanla "Şener Şen tabii ki..." demesinin ardından genç oyuncu, yılların ustasıyla buluşuyor ve birlikte yola çıkıyorlar. Sıcak bir yol hikâyesine dönüşen film, Şener Şen'in hayata dair tecrübelerini anlatmasıyla ilerliyor ve genç oyuncuyla birlikte daha önce öğretmenlik yaptığı okula varmalarıyla son buluyor. Yönetmenliğini Umur Turagay'ın





Reklam çekiminin yapıldığı okulu ziyaret eden Aygaz çalışanları ve Şener Şen, çocuklarla vakit geçirmeyi ihmal etmediler.

yaptığı reklam filmi, özellikle karlı ve çetin yol sahnelerinde otogazlı aracın gösterdiği performansı vurgulayarak Aygaz Otogaz'ın kışa özel ürününe atıfta bulunuyor.

Duygusal bir tonda ilerleyen film için Türkiye'nin çeşitli yerlerinde üç gün boyunca çekimler yapıldı. Filmin müzikleri ise yine Şener Şen'in oynadığı "Muhsin Bey" filmi için Atilla Özdemiroğlu tarafından bestelenmiş müzikler arasından seçildi. Reklam çekiminin yapıldığı okulu ziyaret eden Aygaz çalışanları ve Şener Şen, çocuklarla vakit geçirmeyi de ihmal etmediler. Öğrencilere hediyeler verilmesinin ardından beraberce geçirilen

keyifli zaman, çekilen hatıra fotoğrafıyla ölümsüzleştirildi.

Tüketicilerle kurulan duygusal bağ

Bu kampanya ile LPG'nin en çok tercih edilen binek araç yakıtı olduğunun altı çizilerek, otogaza dair algının yükseltilmesi ve potansiyel LPG tüketicilerine ulaşılması; 11 Aralık'ta izleyicileri buluşan reklam filminin, iletişim dili sayesinde tüketicilerle Aygaz arasında duygusal bir bağ kurması hedefleniyor. Reklam, Ocak ayının ortasına kadar TV, radyo, açık hava, sinema ve dijital mecralarda yer aldı.



Reklam Künyesi

Reklam Veren: Aygaz

Aygaz Pazarlama Direktörü: Ercüment Polat

Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü: Burcu Cihan Işık

Aygaz Otogaz Pazarlama Yöneticisi: Burak Pala

Aygaz Otogaz Pazarlama Sorumlusu: Kerem Can Yücel

Reklam Ajansı: TBWAVİSTANBUL

CCO: İlkay Gürpınar

Kreatif Direktör/ECD: Volkan Karakaşoğlu

Yaratıcı Ekib: Eser Yazıcı, Ahmet Ülkü

Marka Ekibi: Ela Bilgisel, Beste Erener, Güllü Talayman, Ceren Kaban

CSO: Toygun Yılmaz

Genel Müdür Yardımcısı, Stratejik Planlama: Tuğyan Çelik

Stratejik Planlama Ekibi: Ceren Şehitoğlu, Can Değerli

Prodüksiyon Ekibi: Ceyda Kayaçetin, Erman Karahisarlı, Cansu Arcan

Prodüksiyon Şirketi: PTT Film

Post Prodüksiyon Şirketi: ABT

Yönetmen: Umur Turagay

Müzik: Ömer Ahunbay (Atilla Özdemiroğlu "Muhsin Bey")

Medya Ajansı: People Communications

Kullanılan Mecralar: TV, internet, radyo, açık hava, sinema

Aygaz Otogaz bayileri, Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor başlıklı kampanyaya büyük ilgi gösterdiler. Bayiler, reklam filminde Şener Şen'in yer aldığı kampanyayla ilgili düşüncelerini anlattılar.



Lider otogaz markası

Güray Alpay/Alpaylar Ticaret (Zonguldak)

Reklam filminde; hayata ve yola çıkarken en zor koşulların üstesinden gelmek için yol arkadaşını çok iyi seçmek, onu tanımak ve ona güvenmek gerektiği konusu çok güzel işleniyor. Türkiye de yola çıkarken tanıdığı, bildiği, güvendiği Aygaz'ı seçerek onu Türkiye'nin lider otogaz markası yapıyor.



Verilen mesaj çok etkileyici

Orhan Acar/An Petrol 1 (Samsun)

Yeni reklamı çok beğendik. Aygaz, tıpkı kendisi gibi Türkiye'nin bir numaralı sanatçısıyla çalışmış. Reklamda verilen mesajın da çok etkileyici olduğunu düşünüyorum. Aygaz'ın lider marka olduğu, müşterilerinin neden Aygaz'ı tercih ettiği ve Aygaz'ın en güvenilir LPG firması olduğu çok güzel bir şekilde anlatılıyor. Reklamın istasyonlarda kullanılan görselleri de istasyonlarımızla bütünleşecek ve satışımıza da olumlu etki sağlayacak nitelikte.

Otogazın lideri ve sinemanın efsanesi bir arada

Osman Koç/Koçlar Petrol (Antalya)

Herkes tarafından sevilen ve takdir edilen bir oyuncu olan Şener Şen'in, Aygaz otogaz reklam filminde oynaması markamıza ayrı bir değer kattı. Reklam filmi için istasyonumuza gönderilen Şener Şen maketi çok ilgi görüyor, birçok müşterimiz bu maketle fotoğraf çekiyor. Aygaz, her zamanki gibi farkını göstererek bu reklam filmiyle yine tüm müşterilerimizin beğenisini kazandı. Bu reklam sayesinde otogazın liderini ve sinemanın efsanesini bir arada izliyoruz.



Müşteriler memnuniyetlerini belirtiyorlar

Tevfik Fikret Erdoğan/Mehmetçik Vakfı Akaryakıt İstasyonu (İstanbul)

Reklam filminde, Türkiye'nin en saygın ve değerli sanatçılarından biri olan Şener Şen, en güvendikleriyle yola çıktığını belirterek Aygaz Otogaz'la yapacağı yolculukta sorun çıkmayacağını ve memnun kalacağını, vaktinde istediği yerde olacağını, sevdiklerine kavuşacağını anlatıyor. Benim sorumlu olduğum Mehmetçik Vakfı Maslak ve Güngören Akaryakıt istasyonlarında da Aygaz Otogaz tercih eden müşterilerimiz, benzer memnuniyetlerini sürekli olarak ifade ediyorlar. Reklam filminin usta oyuncuyla birlikte Aygaz Otogaz'ı ve Doğu Anadolu'yu çok iyi ifade ettiği kanaatindeyim.



Satışlarımıza katkı sağlayacak

Raif Karabacak/Toprak Petrol (Kars)

Aygaz'ın Türkiye genelindeki 1.700'ü aşkın bayisi arasında reklam filmi çekimi için bizleri tercih etmelerinden dolayı çok memnun olduk. Reklam filminde Şener Şen'in olması ise bizi ayrıca mutlu etti. Bu vesileyle çok sevdiğim ve beğendiğim usta sanatçıyla tanışma fırsatı buldum. Çekimler, yaklaşık 80 kişilik bir ekiple Kars'ın zor hava şartlarında gerçekleştirildi. Şener Şen'in reklam filminde dile getirdiği "Ben bu topraklarda ne kadar uzağa gittimse o kadar yakınlık gördüm." sözlerinin gerçek olduğunu, usta oyuncu şehrimizi ziyaret ederken Kars halkının ona yaklaşımında hissettim. Reklam filminin yayınlanmasının ardından müşterilerimizden çok güzel tepkiler aldık. Müşterilerimiz reklam filminin istasyonumuzda çekildiğini öğrendiklerinde ayrıca mutlu oldular. İnanıyorum ki Şener Şen'in oynadığı Aygaz Otogaz reklam filmi, satışlarımıza ciddi katkı sağlayacak.



Yola Aygaz'la çıktık

Mehmet Yapar/By Enerji Sistem A.Ş. (Kayseri)

Akaryakıt sektöründeki ilk iş tecrübemizde biz de yola Aygaz'la çıktık. Reklam, bu anlamda da bizi derinden etkiledi. Reklamdaki Kayseri tabelası için ayrıca teşekkür ederiz.



Onur kaynağı

Doğan Kera/Seçkar Petrol (İzmir)

Aygaz'ın yeni reklam filmine müşterilerimizin tepkileri son derece olumlu. Bilinen ve sevilen bir yüz olan Şener Şen'in bu reklamda oynaması hem Aygaz hem de Seçkar Petrol için büyük bir onur kaynağı oldu.

Kısa film tadında

Şiyar Buzcu/VIP Petrol (Şanlıurfa)

Reklam başlar başlamaz arkama yaslanıp bir Şener Şen filmi izleyecekmişim gibi hissettim. Kısa da olsa film tadındaydı. Daha uzun yolculuklara birlikte çıkmak dileğiyle...

*İnsanın doğasında vardır hep gitmek isteği
Nereye gideceğini bilmeden gitmek istediği yerleri de vardır
Gittiği yerleri neresi olduğunu bilmeden, dönmek istemeyeceği yerleri de
Dönse bile hiçbir şeyin aynı olmadığını göreceği yerleri de vardır
Olur olmadık yerlerinde değil, tam da ruhunda vardır yaraları
Öyle etindeki yaranın ağrısına benzemez ruhundaki yaranın ağrısı
Gittiğinde geçtiğini sanırsın, döndüğünde seni aynı yerde bekliyordur
Bu yüzden yolculuklar vardır her zaman insan hayatında
Doğduğu anda başladığını sandığımız hayatımız yolculuktan ibarettir
Yolculuk doğduğumuz anda başlayınca, sanıyoruz ki hayatımız böyle geçecek
Sanmak da nedir, zaten öyledir azizim*

*Yolculuklar hep geleceğe gitmek istediğin yönde ilerleyince umut verir insana
Geçmişe gidilemeyeceğini bildiğimiz için hüznün vericidir yolculuklar
Bu yüzden her insanın geçmişe dair içinde hüznün taşıdığı yolculuklar vardır
Bu yüzden özlem duyar her insan hüznün de beslese içindeki geçmişe
Çünkü geçmiş içindedir insanın
Ve asıl olan insan geçmişinin içindedir her zaman*

*Gelecek ise yoldur, yolculuktur, sonun başlangıcıdır biraz da
İnsanın kendini kendisine götürülen yolculuklar da vardır
İnsanı kendini kendisinden götürülen yolculuklar da...
Bir de insanı insandan götürülen yolculuklar
En acıklı olanı bu yolculuk olsa gerek*

*Her çocuk çocukken oyun oynar, daha yolculuklara başlamadan
Biraz büyüdüğünde oyun değil de
Rolünü ezberleyen oyuncu gibi oynamaya başlar
Daha da büyüdüğünde hikâyesinin başkasının yazdığı oyunu oynayan oyuncu gibi
Yaşlandığında ise kendi hikâyesinin başkasının da hikâyesi olduğu gerçeğini kabul eden
yönetmendir artık*

*En çok arabacılık oynardık mesela çocukken
Tahtadan ya da metalden arabalar
Çocuk da olsak bilirdik, arabalar hep insanı insandan götürülen araçlardı
Amaç bazen ekmek davası, bazen yaşam kavgası, bazen de bir sevda masalı
Ve öylece alıp götürürdü sevdiğini senden
En çok babasını götürdüğünde üzüldü çocuklar
Fakat biliyoruz ki gideni götürülen arabalar
Aygaz LPG ile daha güvenli, daha emniyetli yolculuk yapıyor
Gideni tez vakitte getirsin diye gidenin arkasından dökülen suyun azizliği iyi niyet
temennisindedir*

Aygaz LPG'nin de yolcuları için temennisi aynı duyguları barındırır.



Aygaz'dan film gibi kampanya

Aygaz, Cinemaximum ile gerçekleştirdiği iş birliği kapsamında ev tüpü satın alan müşterilerine istedikleri filmi ücretsiz olarak izleme fırsatı sundu.



Aygaz'ın Cinemaximum ile gerçekleştirdiği iş birliği doğrultusunda Aygaz ev tüpü alan tüketicilere sinema bileti hediye edildi. Belirli illerde uygulanan kampanya kapsamında, ev tüpü satın alan tüketiciler istedikleri filmi ücretsiz olarak izleyebiliyor. Kampanya kapsamında tüketicilerin yanı sıra bayi çalışanlarına ve bayi çalışanlarının ailelerine de ücretsiz sinema bileti verildi. Bayi görselleri ve çeşitli noktalarda açık hava mecrası iletişimleriyle mevcut ve potansiyel tüketicilere duyurulan kampanya, hem bayileri hem de tüketicileri mutlu etti.

Kampanya Tokat'ta

Kampanyanın gerçekleştirildiği Tokat'ta, Aygaz bayisi Vehbi Özmen'in desteğiyle tüketicilere yönelik sinema aktivitesi düzenlendi. Aktivite, belediye hoparlörleri ve sosyal medya aracılığıyla tüm tüketicilere duyuruldu.

Ayrıca ev tüpü siparişlerinde müşterilere sinema bileti hediye edilerek aktivite hakkında bilgilendirme yapıldı. Bu kapsamda Tokat'ta, Aygaz'ın 330 misafiri için sinema salonu rezerve edilerek "Düğün Dernek 2" filmi Karadeniz Bölge Tüplügaz Satış Müdürlüğü çalışanlarıyla birlikte izlendi. Müşteriler, üzerinde kampanya afişleri bulunan otobüs ve özel araçlarla sinema salonuna götürüldü. Filmin ardından yine toplu halde ilçeye dönen müşterilere, günün anısına çeşitli hediyeler sunuldu. Kampanyadan faydalanarak sinemaya gelen müşterilerden bazıları hayatında ilk kez sinema salonunda film izlediğini belirterek, Aygaz'a ve Vehbi Özmen'e teşekkürlerini iletiler. Tüketicilere sağladığı maddi değeri yüksek faydanın yanı sıra, duygusal boyutta da etkili olan bu kampanyanın önümüzdeki dönemde diğer illerde de yaygınlaştırılması hedefleniyor.



Aygaz'dan 'Evde Şef Başına'



Türkiye'nin en çok tercih edilen tüpgaz markası Aygaz, ünlü oyuncu Fırat Albayram'ın yer aldığı 'Evde Şef Başına' başlıklı eğlenceli bir projeye imza attı.

Aygaz, tüpgazın daha geniş kitlelere ulaşması amacıyla başta gençler olmak üzere geniş bir kitleyi hedefleyen ve dijital medya üzerinden yürütülen eğlenceli bir projeye imza attı. Projede, ünlü oyuncu Fırat Albayram'ın hayat verdiği Şef Şefik karakteri, arkadaşlarıyla girdiği bir iddia sonrasında, Aygaz tüp kullanmadan evdeki her malzemeyi, her türlü cihazla pişirebileceğini ispatlamaya çalışıyor.

Yarım asrı aşkın bir süredir evlerin vazgeçilmezi haline gelen Aygaz tüpgaz, bu defa sekiz farklı bölümden oluşan absürt bir komedi projesiyle izleyicilerin karşısına çıkıyor. Proje kapsamında; Şef Şefik elektrikli battaniyede yumurta,



kettle'da kek, buharlı ütüde makarna, saç düzleştiricide balık gibi birbirinden farklı ve komik deneysel yöntemlerle yemekleri pişirmeye çalışıyor. Her defasında zor anlar yaşayan ve girdiği iddiayı kaybeden Şef Şefik, en doğru yöntem olan Aygaz tüp ile yemek pişirme seçeneğini izleyicilere sunuyor.

Projenin yaratıcı ajansı The King ve oyuncu Fırat Albayram, Aygaz'la çalışmanın çok keyifli ve rahat olduğunu ifade ederken, bu projede yenilikçi yaklaşımıyla kendilerine destek olan tüm marka yöneticilerine ayrı ayrı teşekkür ettiklerini belirttiler.

Fırat Albayram'ın hayat verdiği Şef Şefik karakteri, arkadaşlarıyla girdiği bir iddia sonrasında, Aygaz tüp kullanmadan evdeki her malzemeyi, her türlü cihazla pişirebileceğini ispatlamaya çalışıyor.



Reklam Künyesi

Marka: Aygaz Tüpgaz
Marka Pazarlama Direktörü: Ercüment Polat
Marka Pazarlama Müdürü: Zeki Kiroğlu
Marka Pazarlama Yöneticisi: Özge Ağar Uysal
Marka Pazarlama Sorumlusu: Melis Deniz
Ajans: The King
Ajans Başkanı/Kreatif Direktör: Burak Demiral
Yaratıcı Ekib: Taci Yalçın, Mert Ülkümen, Ömer Harmankaya

Marka Yöneticisi: Oğuz Kocaer
Ajans Prodükörü: Deniz Coşkun
Prodüksiyon: 216 Production
Yönetmen: Rıza Alkuzey
Yapımcı: Ümit Aydın
Medya Planlama Ajansı: KoçZer
Marka Yöneticisi: İlke Lengerli
Marka Sorumlusu: Yağmur Yüksel

35 yıllık bir hikâye



İzmir bayilerinden Hatice Yetmen, sektöre neredeyse ömrünün yarısını adanmış. Yetmen'in bayilik hikâyesi, tecrübeleriyle şekillenmeye devam ediyor.

'35 yıldır bu işin içindeyim, müşterilerimle birbirimizi artık seslerimizden tanıyoruz.'

Bu sayımızda ilginç bir hikâyeye karşınıza çıkıyoruz. 1980'lerde tüp kıtlığının yaşandığı zamanda tüp satmaya başlayan annesinin hikâyesini sürdüren Hatice Yetmen'le birlikteyiz. İzmir'deki Gültepe Ltd. Şti.nin sahibi şöyle anlatıyor o günleri: "Ben resmi dairede çalışıyordum o zamanlar; İstanbul'daydım, Altıyol'da. 'İstanbul'dan kolayca ruhsat alabilirsiniz.' dediler anneme. Önce tali bayilik yazısı, ardından ruhsat aldık. Bu sefer de iki bayinin ortasında kaldık. Hangi bayinin tüp vereceğini bilmediğimiz için sorunlar yaşadık. Sorunlarımızı Aygaz satış ekibi çözdü. Bizi bir bayiye bağladılar." O zaman işleri annesinin ve

erkek kardeşinin yürüttüğünü söyleyen Hatice Hanım, işlerin başına nasıl geçtiğini anlatırken şunları söylüyor: "Bir bayram Uşak'a gittik. Döndüğümüzde Tepecik bayisinin el değiştirdiğini ancak Çanakkaleli yeni bayinin de işi devredeceğini öğrendik. 'Çanakkale'ye git gel zor oluyor, devredeceğiz; bayiliği siz alın.' dediler. Ona işinde yardımcı olacağımı söyleyerek annemi bu konuda ikna ettim: Erkek kardeşimle birlikte bayiliği aldılar. İşleri yürütmekte desteğe ihtiyaç duydukları noktada işin içine girdim. 1997'de Emek Ticaret olarak işe koyulduk." Geçmiş gözleri dolarak yâd eden Hatice Yetmen'le Gültepe Mahal-



İsni'ndeki bayisinde gerçekleştirdiğimiz sohbetimizi sizlerle paylaşıyoruz.

Çok uzun süredir bu işi yapıyorsunuz...

35 senedir bu işin içindeyiz. 1997'ye kadar işleri annem yürütse de hiçbir zaman onu yalnız bırakmadım.

Aygaz'la ilişkilerinizden bahsedermisiniz?

Aygaz ile ilişkilerimiz son derece iyi. Tüm çalışanlarla abla kardeş gibiyiz. Her konuda bize destek oluyor, işimizi geliştirebilmemiz için her imkânı sağlıyorlar.

Bir de Pürsu satışlarınız var. Onlar nasıl?

Su satışına müşterilerimizin de talepleri doğrultusunda işletmemizin gelirini artırmak için başladık. Aygaz'ın 2011 yılında Pürsu markasını çıkarmasıyla, biz de Pürsu satmaya başladık. Pürsu bayisi olduktan sonra su satışlarımızın oldukça arttığını söyleyebilirim.

İş yeriniz için ne gibi hedefleriniz var?

Ekibimizi ve işlerimizi genişleterek sektörümüzde büyümeyi hedefliyoruz. Tepecik'te bir şubemiz daha var. Dükkânımızda beş kişiyiz. Servis için

15 kişilik ekibimiz bulunuyor. Bizimle birlikte çalışan yeğenimi ve oğlumu da eklediğinizde; toplam 22 kişiyiz. 35 yıldır bu işin içindeyim, müşterilerimle birbirimizi artık seslerimizden tanıyoruz. Telefona başkası çıktığında "Abla yok mu?", "Ablanın yeri mi?" diyorlar. İşlerimi bu şekilde devam ettirmek bile beni mutlu ediyor.

Erkekleri muhatap alıyorlar

Melike Eriş: Burada ailece çalıştığımız için ben de küçüklüğümde beri bu işin içindeyim. Servis elemanları burada olduğunda direkt onları muhatap alıyorlar. Herhangi bir sorunda müdahale ettiğimde "Sen nereden biliyorsun?" diyorlar. Tabelaya bakıp içeri girdikten sonra çalışanların sadece kadın olduğunu görünce "Kolay gelsin." deyip geri dönenler olabiliyor. Hâlbuki bu işin ve ticarette başarının kadın veya erkek olmakla bir ilgisi yok.



Aygaz, bayilerinin hep yanında

2002'den bu yana otogaz alanında faaliyet gösteren Alkan Ticaret'in sahibi Kenan Telci, Aygaz Bayiliği yapmaya başladıkları son bir yılda satışlarının önemli oranda arttığını söylüyor.



'Aygaz, hep bayilerinin yanında. Beni benden daha çok düşünüyor. Fakat bu tek taraflı bir şey değil. Aygaz'ın bayileri ve müşterileriyle arasında önemli bir bağ var.'

Kenan Telci, 2002'den bu yana otogaz alanında faaliyet gösteriyor ve son bir yıldır Aygaz Bayiliği yapıyor. Aygaz Otogaz satmaya başladıktan sonra birçok şeyin değiştiğini ve Aygaz'ın gelmesiyle birlikte satışlarının önemli oranda arttığını söylüyor. Telci müşterilerinden gelen olumlu yorumlardan da oldukça memnun... Oğluyla birlikte işlettikleri Alkan Ticaret'te her anlamda müşteri memnuniyeti sağlamak için sınırsız çay servisi de yaptıklarını özellikle belirtiyor. Sekiz kişilik ekibiyle Ankara'nın yoğun rekabet ortamında işlerini sürdüren Kenan Telci'yle müşterileri ve Aygaz'la ilişkileri hakkında konuştuk.

Sektörde yer almaya başladığınız günden bu yana LPG satışlarının değişimini değerlendirir misiniz?
2002'den beri gaz satıyoruz. 2005'te satışlarımız bugünküyle hemen hemen aynıydı, ama o zaman şimdiki kadar çok otogaz istasyonu yoktu, artık her yerde bulunuyor. Bir kilometrelik mesafede üç tane otogaz bayisi görebiliyorsunuz. Birbirimizle sürekli rekabet halindeyiz. Çok fazla seçenek bulunduğu ve Ankara'da otogaz kullanımı yaygın olduğu için bir kuruşluk fiyat farkı bile satışlarımızı etkileyebiliyor.

Aygaz Bayisi olduktan sonra müşteri profiliniz değişti mi?
13 yıldır otogaz sattığımız için belli bir müşteri kitlemiz zaten vardı. Aygaz



bayisi olduktan sonra satışlarımız önemli oranda arttı. Kadın müşterilerimiz de çoğaldı. Tam olarak nedenini bilmesem de, kadınlar Aygaz'ı daha çok tercih ediyorlar; Aygaz'a güveniyorlar. Ayrıca istasyonlardaki tuvaletlerin temizliği, çalışanların güler yüzlü olması da kadın müşterilerin artmasını sağlıyor.

Sizce müşterilerinizin Aygaz'ı tercih etmesinin sebebi nedir?

Müşterilerimizin bir kısmı sabit, bunlar markaya bakmaksızın bize geliyor. Ama daha önce istasyonumuza taksi girmezdi, şimdi çok fazla taksi müşterimiz oldu. Bir de özellikle Aygaz'ı tercih eden, "Mutlaka Aygaz olsun." diyen müşterilerimiz var. Bu müşterilerimiz arasında memurlar önemli bir yer tutuyor. Bence müşterilerimizin bizi tercih etmelerinin en önemli sebebi Aygaz'ın adına olan güven.

LPG sektöründe büyük bir rekabetin yaşandığı Ankara'da Aygaz Otogaz'ın tercih edilmesi hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Ankara'da Aygaz kullanmayanların düşündüğü tek bir şey var, o da fiyat.

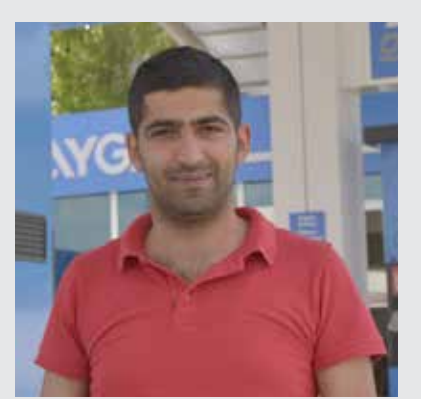
Ankara'nın müşterisi genel olarak memur olduğu için bir kuruşluk fiyat farkı bile önemli oluyor. Buna rağmen şu an satışlarımız çok iyi durumda.

Aygaz'la olan ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Aygaz, bayilerinin hep yanında. Beni benden daha çok düşünüyor, diyebilirim. Saha yöneticilerimiz bizimle sürekli iletişim halinde. Örneğin, araçların yıkandığı yeri güzelleştirelim diye oğlumla aramızda konuşuyorduk. Biz daha yetkililere bu isteğimizi söylemeden, kendilerinden araç yıkama yerinin düzenlenmesi ve iyileştirilmesiyle ilgili öneri geldi.

Yani aslında Aygaz sizi memnun ediyor, siz de müşterilerinizi memnun ediyorsunuz. Bu da size olumlu anlamda geri dönüşüyor...

Bu tek taraflı bir şey değil. Aygaz'ın bayileri ve müşterileri arasında önemli bir bağ var. Müşterilerimiz bizi o kadar benimsemiş ki, bizleri sahipleniyorlar. Gazı bitenler benzinle geliyorlar, başka yerden almıyorlar. Keşke daha önceden Aygaz bayisi olsaydık, çok vakit kaybetmişiz.



İleride kendi istasyonumu işleteceğim

Doğukan Telci: Askerden döndükten sonra babamla oturduk, konuştuk ve Aygaz bayiliğinin en iyisi olacağına karar verdik. Burası eklemek tek nemimiz. Ancak burayı alıp işletmekten de öte, başka yerde daha büyük bir Aygaz-Opet istasyonuyla yoluma devam etmek istiyorum. Ürün ve hizmet kalitesini tartışmıyorum bile. Aygaz'ın marka değeri ortada ve müşterilerimiz bunu bilerek Aygaz'ı tercih ediyorlar.

LPG Bakım Günleri'yle daha fazla müşteri memnuniyeti

Aygaz, Dönüşümcü Kulübü üyeleriyle birlikte gerçekleştirdiği LPG Bakım Günleri'nde, yılda 30 binden fazla müşteriye ulaşıyor.



Müşteri memnuniyetini esas alan Aygaz, geleneksel bir hizmet haline getirdiği LPG Bakım Günleri etkinliklerini yaklaşık 15 yıldır sürdürüyor. Etkinlik kapsamında, ücretsiz olarak araçların gaz ayarı, motor, ateşleme sistemi, emisyon, gaz kaçağı, lastik, hava ve su kontrolleri yapılıyor; ayrıca tüketicilerin otogazla ilgili soruları yanıtlanıyor. Aygaz'ın üstünlükleri, sürekli kullanımın önemi gibi konulara dair bilgiler de LPG'li araç sahipleriyle paylaşılıyor ve bu sayede Aygaz Otogaz ile Mogaz Otogaz satışlarına yönlendirme yapılıyor. Aygaz, yılda 300'den fazla Aygaz ve Mogaz istasyonunda, 30.000'in üzerinde tüketicinin bu hizmetten faydalanmasını sağlıyor. Etkinliklerini son iki yıldır istasyon taleplerini daha hızlı karşılamak ve enjeksiyonlu araçlar dâhil tüm araçlara hizmet vermek amacıyla, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün TSE onaylı üyeleriyle gerçekleştiriyor.

Hediye otogaz kampanyası

Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama ve CRM Yöneticisi Gülem Kaya Özden, LPG Bakım Günleri hakkında şunları söylüyor: "Tüketicilerin otogazın sunduğu tasarruftan daha etkin faydalanmalarını ve araçlarından daha iyi performans almalarını sağlamak için her yıl iki kez yaptırımları gereken araç bakım hizmet-



LPG Bakım Günleri, enjeksiyonlu araçlar dâhil tüm araçlara hizmet vermek amacıyla, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün TSE onaylı üyeleriyle gerçekleştiriliyor.

İstasyonlarımızda ücretsiz olarak müşteri memnuniyetini daha da artırmayı hedefliyoruz. Etkinliğin içeriğini de sürekli geliştiriyoruz. Örneğin, etkinliğimizden faydalanan tüketicilerin bilgilerini kendilerine daha iyi hizmet vermek ve kişiye özel kampanyalar sunmak için topluyor; ayrıca, bakım yaptıran tüm tüketicilerimize 50 TL'lik otogaz alımlarında geçerli 10 TL otogaz hediye ediyoruz." Tüketicileri konusuna hakim, TSE onaylı uzman dönüşümcülerle bir araya getiren Bakım Günleri'nde oluşan yoğun ilgi ve aracının bakımını yaptıran müşterilere yönelik olarak düzenlenen "50 TL'ye 10 TL Otogaz" kampanyası, Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz bayilerinin de memnuniyetini sağlıyor.

Müşteri geri bildirimleri

Ücretsiz bakım günlerinin tarihleri her bayiye özel görseller, yerel radyo ve Facebook aracılığıyla duyuruluyor. Özellikle Aygaz Otogaz'ın Facebook sayfasından yapılan duyurular, çok sayıda tüketicinin etkinlikten haberdar olmasını ve etkinliğe katılmasını sağlıyor. Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Sorumlusu Mehmet Uras, LPG Bakım Günleri hakkında Aygaz Çağrı Merkezi'nden, Facebook sayfasından ve bakım yapan firmaların paylaştığı geri bildirimlerden müşteri memnuniyetini takip edebildiklerini belirtiyor: "Müşterilerimiz, zaten düzenli olarak takip etmeleri gereken kontrollerin Aygaz tarafından ücretsiz olarak yapılmasından büyük memnuniyet duyuyorlar. Tüketicilerin memnuniyeti yaptığımız bu çalışmayı

geliştirmek için bizi motive ediyor. Etkinliğimizi daha da iyi bir noktaya taşımak için LPG Bakım Günleri'ne katılan bayilerimizin de çalışmayla ilgili görüş ve önerilerini öğrenmek bizi memnun edecektir." diyor.

Aygaz Otogaz'ın Facebook sayfası üzerinden LPG Bakım Günleri'yle ilgili paylaşımların altına yapılan yorumlardan bazıları ise şöyle: "Ben de yakıtımı Aygaz'dan alıyorum. Çok da memnunuz. Bursa'ya da bekliyoruz.", "97 model karbüratörlü aracıma birçok yerde ayar yaptırdım, hiç düzen tutmadı. LPG Bakım Günleri'ne gittik, hem çok iyi ayar yaptılar hem de başka bir sorunu varmış arabanın, onu söylediler. Araba kendine geldi.", "Yarım saat önce Manavgat'ta bakım yaptırdım, araba füze gibi oldu. Bir de 10 TL'lik yakıt hediye ettiler. Teşekkürler Aygaz!", "Muhteşem bir hizmet!"

Müşteriler memnun ayrılıyor

İzmir'in Urla ilçesinde yapılan LPG Bakım Günleri'nde konuştuğumuz Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi FK Anı Otogaz'dan Mustafa Eldemir de müşterilerin verilen bakım hizmetiyle ilgili memnuniyetlerini dile getiriyor: "LPG'li araç sahibine şikayeti olup olmadığını sorduktan sonra aracın bakımını yapıp gerekli kontrolleri sağlıyoruz. Bu kontrol sırasında araçta çeşitli sorunlar çıkabiliyor. İstendiği takdirde, aracın gaz ayarını ve kaçak kontrollerini de yaparak müşterilerin memnun bir şekilde ayrılmasını sağlıyoruz."



Gülem Kaya Özden: *Tüketicilerin otogazın sunduğu tasarruftan daha iyi faydalanmaları ve araçlarından daha iyi performans almaları için gereken araç bakım hizmetini istasyonlarımızda sunuyoruz.*



Mehmet Uras: *Müşterilerimiz, düzenli olarak takip etmeleri gereken kontrollerin Aygaz tarafından ücretsiz olarak yapılmasından memnuniyet duyuyorlar.*

Fotoğrafçılık herkesi sarıp sarmalıyor

Hobisini mesleğe çevirenlerden Hadiye Cangökçe...

Fotoğrafla profesyonel ve mesleki bir ilişki kurup kendini bir zanaatçı olarak tanımlıyor ama yaptığı işler aracılığıyla aslında sanatın tam da ortasında yer alıyor.



Fotoğrafçılığa lisede, fotoğraf kulübünde amatör olarak başlıyor Hadiye Cangökçe. O günden sonra fotoğraf çekmekten hiç vazgeçmiyor; bir süre sonra da meslek hayatını fotoğrafçı olarak sürdürmeye karar veriyor. Önce okullarda özel günleri çekiyor; ardından sanat niyetli çalışmalara el atıyor. Profesyonelleştikçe röprodüksiyon alanında uzmanlaşmaya başlıyor ve bu yolda devam ediyor. Fotoğrafla ilişkisinin ise profesyonel ve mesleki olduğunu söylüyor. Sadberk Hanım Müzesi'nde bulduğumuz Hadiye Cangökçe'yle gerçekleştirdiğimiz keyifli sohbetimize müzenin kedisi Kayısı da konuk oluyor. Cangökçe'ye, "zanaat" olarak tanımladığı işine ve fotoğrafa dair aklımıza gelen her şeyi soruyoruz.

Röprodüksiyon fotoğrafı alanında uzmanlaşmış bir fotoğrafçı olarak, fotoğraf aracılığıyla aslında sanatın tam da ortasında yer alıyorsunuz ve kendinizi bir zanaatçı olarak tanımlıyorsunuz...

Başkasının sanatını veya bir tarihi eserin özelliklerini en iyi şekilde göstermeye çalışmak... Yani üç boyutlu bir eseri bir kitap sayfasında iki boyutlu

‘Sanat; insanın daha özgür olarak, bir ihtiyaç neticesinde yarattığı, yaratacağı, yaratmaya niyet ettiği işler ve onların sonuçlarıdır. Benim yaptığım iş ise sipariş üzerine ve tamamen zanaat.’

hâlde tercüme ederken onun estetik, teknik ve üç boyutlu özelliklerini en iyi şekilde aktarmak demek. Bir tahtadan masa yapıyoruz, yani zanaatçısı. Sanat, insanın daha özgür olarak, bir ihtiyaç neticesinde yarattığı, yaratacağı, yaratmaya niyet ettiği işler ve onların sonuçlarıdır. Benim yaptığım iş ise sipariş üzerine ve tamamen zanaat.

Yoruma hiçbir şekilde açık olmayan bir alan bu aslında... Gerçek renkleri ve dokuları yakalamak için titizlikle çalışmanın yanı sıra neler gerekiyor?

Sanatçılar, çocuğunu teslim eder gibi veriyor eserlerini bize. Bir heykel, bir tablo, bir sanat eseriyle karşı karşıya kaldığınızda onu, o zamanın ve mekânın içinde üç boyutlu ve içinde ses olan, koku olan, bütün bir tecrübe olarak algılıyorsunuz. Onun bütün özelliklerini azaltarak iki boyutlu bir fotoğrafa hapsetmeye çalışırken, takipçilerin o eserle karşı karşıya geldiklerinde hissedecekleri duyguya ve yaşayacakları tecrübeye bir nebze yakın bir fotoğraf vermek amacımız. Yani heykelin bakış açısını, üç boyutluluğunu, dokusunu ve siz ona bakarken kendi gözünüzle bakıyormuş gibi görebileceğiniz bir açıyı yakalamaya çalışıyoruz. Dünyamız tek bir ışık kaynağından aydınlatılıyor ve basit bir prensip olarak, futbol maçı hariç hiçbir şeyin iki gölgeli olmaması gerekiyor. Ona dikkat ettiğiniz zaman fotoğraf, bakan kişi bilmeseyse bile çok doğal, çok gerçek bir görüş sağlıyor. Sanki gerçekten doğal ışık altında, hakikaten pencereden gelen bir ışıkymış gibi özel ışık yapıyoruz.

Müze ya da koleksiyonerle çalışırken de yazılı olmayan birtakım kurallar var. Öncelikle hiçbir zaman eserle bir mekânda baş başa kalmamak gerekiyor. Her türlü ihtimale karşı yanınızda mutlaka o eserin sahibi ya da ondan

sorumlu biri olmalı. Mümkün olduğu kadar eldivensiz, korumasız ellelemek lazım. Sırf eserin iyiliği için değil, kendiniz için de... Her eser harika bir çerçeve içine bırakılmış bir tablo değil. Bazısı o zamanın bütün tozunu üzerinde taşıyor. Fotoğrafları ise nazik bir şekilde çekiyoruz. Işıklandırmanın onlara zarar vermemesi için mümkün mertebe dikkat ediyoruz. Dokularını en iyi hissettirecek şekilde ayar yapıyoruz. Müthiş derecede röprodüksiyonla yüzde yüz paralel olacak şekilde, hiçbir boyut özelliğini deforme etmeden eseri göstermeye çalışıyoruz.

Yeni bir anlam üretmeden sanata sadece tanıklık ediyorsunuz aslında...

Bir galeride bir eser ilk görüldüğü anda nadiren yaşanan o nefes kesilmesini biz yaşamıyoruz doğrusu. Sanata tanıklık ederken sanatla o ilk karşılaşma anındaki heyecanımızı sanırım birazcık kaybediyoruz. Sadece bizim için değil, herhangi bir sanat izleyicisi için de geçerli bu aslında. Sanatın izleyicisi tarafında da her an müthiş bir vecd hali zaten yaşanmıyor. Yaşandığında da müthiş, kendine özgü ve çok kıymetli küçük bir an bence. Bu iş sayesinde daha özel anlar yaşıyabiliyoruz eserlerle veyahut da çok fazla alışıp hakikaten körleşebiliyoruz. Çünkü zaten biliyoruz ve bazen sadece çok fazla parlayan ya da yansıyan “bire baş belası” olarak görebiliyoruz sanat eserlerini.

Kadınlar artık daha görünür olsalar da erkek egemen bir sektörün içinde olmanın dezavantajlarını yaşıyorlar mı?

Teknik işler kadınlara hiç yakıştırmaz -ki son derece haksız, temelsiz bir yargı bu. Fotoğraf da çok teknik bir iş. Çekime gittiğimizde “Hoş geldiniz.” deyip “Şurayı çekeceğiz.” diye detayları asistanıma anlatıyorlar. Çünkü genelde “Fotoğrafçı erkek olur.” diye düşünülüyor. Kadınları teknik alet

edevattan anlamıyormuş gibi değerlendiriyorlar. Belli bir süre sonra “Biz başta ‘şey’ düşündük ama harika çekiyormuşsunuz.” gibi bir yorum geliyor. Bir iltifat olduğu düşünülerek olmadık sözlerle de karşılaşılabiliyorum. Doğrusu bir kadın olarak birçok olumsuz durum yaşadım. Kadın fotoğrafçılığın getirdiği pozitifliği de bilmiyorum. Titizlik gibi konular var ama bunlar sadece kadınların değil herkesin barındırabileceği özellikler.

Sizce herkes iyi fotoğraf çekebilir mi?

Fotoğrafçılık başlangıçta daha bir “zengin işi”, daha zor ulaşılır bir işmiş. Artık herkesin ulaşabildiği bir alan. Mesela emekli olduktan sonra keman çalmaya başlayamazsınız. Çünkü keman uzun bir eğitim, biraz kulak, kabiliyet, hoca ve alet gerektirir. Ama fotoğrafa başlayabilirsiniz. Artık fotoğraf makinesi bile almadan fotoğrafa başlanabiliyor. Herkesi kucaklayan bir alan fotoğrafçılık. Ben herkesin fotoğrafçı olmasında ya da dünyaya ve etraflarına daha seçilmiş bir bakış açısıyla bakmalarında bir mahsur görmüyorum. Amatör fotoğrafçılığın çığınca coşması biz profesyonellerin değil de daha ziyade gezi fotoğrafçıları meselesi oldu. Çünkü insanlar artık harika turlara gidiyor ve muhteşem fotoğraflar çekiyorlar. Yani siz de bıkmadınız mı, sosyal medyada turuncu kumaşlara sarılmış Hindistanlı insanların fotoğraflarını görmekten?

25 yıldır profesyonel olarak fotoğrafçılık yapıyorsunuz ve bu işe emek veriyorsunuz. Ama biri çıkıyor; en iyi kalitedeki fotoğraf makinesiyle ya da cep telefonuyla çektiği fotoğrafta manipülasyonlar yaparak “iyi fotoğraf” çektiğini söylüyor. Bununla ilgili ne düşünüyorsunuz?

Eskiden fotoğrafı bir negatif ya



'Fotoğrafçılığın herkesi sarıp sarmalayan bir alan olmasının getirdiği bir yan etki bu; herkes gerçekten kendine burada yer bulabiliyor.'

da pozitif filmle çekerdiniz. Daha sonra bunun karanlık oda kısmı vardı. Karanlık odada o filmi yıkarken birtakım müdahalelerde bulunurdunuz. Ondan sonra baskı kısmında yine karanlık odada rötuş yapabiliydiniz. Şimdi bunların hepsi belli programlarla yapılıyor. Eskiden "karanlıkodacı"lar vardı, şimdi "Photoshopçu" teknisyenler var. Aynı beceride ve teknik yeterlilikte insanlar yetişiyor. Ama yine de o fotoğrafı çekecek bir fotoğrafçı gerekiyor. Cep telefonları bütün kusurları toparlayan, düzelten programlarla donanmış durumda. Bir amatörü birçok sıkıntıdan kurtarabiliyor. Ben ilk başladığımda bir makara filmi fotoğrafçıya yollayıp

beklerdim. Çünkü evde karanlık oda yoksa, beklemeniz gerekirdi. Fotoğraflar gelirdi; ama o sürece dâhil olmadığınız için, tamamen sizin müdahalelerinizden uzak bir şekilde... Fotoğrafın iyi çıkması ya da kötü çıkması diye bir şey vardı. Ama artık bütün o kusurları kaldıran program özellikleri var.

O zaman fotoğraf sanatçısı, fotoğrafçı ve fotoğraf çeken kişi arasındaki fark nasıl ayırt ediliyor?

Artık sanatçılar, resmi, heykeli, sesi, hepsini bir arada kullanıyorlar. Yani fotoğraf sanatçısı değil de sanatçı diye bir zat var. O zat da sanatını ve kendini ifade etmek için, neyi isterse onu kullanır.

Fotoğrafçılıksa ne yazık ki muteber bir meslek değil. Yani "Ne iş yaparsın?" dedikleri zaman "Fotoğrafçıyım." dediğinizde "Olsun, o da güzel..." diyenler çok fazla; "Bravo, nerede?" diye bir soru asla yok. O yüzden şu yaklaşımlar da çok tuhaf: "Çok önemli bir yönetici, işlerini bırakıp fotoğrafçı oluyor." Tam da öyle olmuyor aslında. İki tane sergi açıyorlar ama fotoğrafçı olarak evini geçindirip para kazanarak bir meslek icra etmiyorlar. Piyasanın içinde fotoğraf çekerek var olmak gerçekten kolay değil. Bir kere hizmet sektörü her zaman tartışmalıdır. Siz bir hizmet satıyorsunuz, bunun terazisi tam belli değil. "Bizim amcaoğlunda da makine var, o da çeker." gibi durumlarla karşı-

Aygaz Kitaplığı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Aygaz'la çok uzun zamandır iş birliği içindeyiz; kurum olarak tarihe ve sanata gerçekten farklı bir pencerede yer ve kucak açan bir yaklaşımı var. Gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki, çok önemli bilimsel çalışmalar Aygaz Kitaplığı'nda yer buldu. Önder (Bilgi) Hoca'nın kitabı insanlığa hizmet niteliğinde çok kıymetli bir başvuru kitabı. "Kat'ı"yı hazırlayan Filiz Çağman'ı da çok iyi tanıyorum. Ne kadar kıymetli işler olduklarını senelerdir herkes söyler; ama bunları bir kitap olarak ölümsüz hale getiren Aygaz'dır. Bu hem bizler için hem de Aygaz'ın kendisi için çok önemli. Koç Ailesi, kültür işine hakikaten müthiş bir kaynak ve mekân ayırıyor. Sadece sahip olduğu koleksiyonları sergileyen bir müzeyle değil; burslar vererek, yayınlar yaparak, çalışmalara maddi manevi kaynak sağlayarak... Bunun bir parçası olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum.



laşıyoruz. Ama sonuçta insanlar takdir de ediyorlar. Kendi adıma üşeniyorum artık “Senin amcaoğlun da çeker ama benim çektiğim fotoğraf daha iyidir.” demeye. Zaten gören göz, o noktayı biliyor. Bu işte hepimize yetecek kadar alan olduğunu düşünüyorum. İyiler zaten kendi işlerinin neden iyi olduğunun bir şekilde ayırdına varan kişilerle karşılaşıyorlar. Herkes de mesleğini bir şekilde iyi icra edebiliyor, diye düşünüyorum. Bir de bu makinelerin herkeste olması sizin işinizi çalmıyor ama çenenize biraz iş düşüyor. Derdinizi biraz daha fazla anlatmanızda sebebiyet veriyor.

İyi bir makineye sahip olmak, iyi fotoğraf çekebilmek mi demek?

İyi makineler çok karmaşık ve onlarla fotoğraf çekmek birazcık zor. Teknik detayları bilmek gerekiyor. Farklı kompozisyon kuralları her görsel işte geçerli. Fotoğrafta, resimde, heykelde, grafikte... İnsanların algılarıyla ilgili genelgeçer kurallar var. Onları da bilmek lazım. Yani iyi fotoğraf çekmek eğer santimetrekareye düşen piksel sayısıysa, evet, iyi fotoğraf makineleriyle iyi çekiyorsunuz. Ama o “iyi fotoğraf makinesi”nin arkasında “iyi fotoğrafçı” olsa daha iyi olur.

Teknik detayları bilme gerekliliğinden bahsettiniz. Öyleyse fotoğrafa dair bir eğitim almış olmanın önemli olduğunu düşünüyorsunuz...

Benim bir müşterim makine satın aldı. İnsanın zihni kamaşıyor gerçekten. Ama sabırla bekliyorsunuz ve o kadar komik şeyler oluyor ki... Bu birazcık mesleğe saygısızlık. Bu işi yaparken biz profesyonellerin bile saçımızı başımızı yolduğumuz anlar var. Teknik problemler hayatı zindan ediyor bazen. Fotoğrafçılığın herkesi sarıp sarmalayan bir alan oluşunun getirdiği bir yan etki bu; herkes gerçekten kendine burada yer bulabiliyor. Gidip alsınlar en iyi makineleri, çeksinler... Ama “Fotoğrafçılık öldü.” diyenler de var. Zaten dijital fotoğrafçılık yayılmaya başladığında herkes soruyordu, “Şimdi siz ne yapacaksınız?” diye. E, biz yine çekeceğiz... Evet, dijital olarak çekeceğiz. Fotoğrafçılık ölmedi. Nazif Topçuoğlu'nun 15 yıl önce

basılan, “Fotoğraf Ölmedi Ama Tuhaf Kokuyor” isimli harika bir kitabı var: Oradaki makaleleri okumak lazım. Yani her zaman fotoğraf öldü mü, ölüyor mu, herkes fotoğraf çekebiliyor gibi bir endişe olmuştur ama biz çekmeye devam ediyoruz.

Peki, yetenek bu işin neresinde duruyor?

Yetenek her işte çok lazım değil mi zaten? Yetenek, dikkat, ilgi, merak... Bunlar olmadan zaten o iş olmaz. Şimdilerde moda olan “Ne yaparsan gönlünle yap, severek yap!” dediğimiz şeyin çözümü aslında o. Yani yetenekten ziyade yapılan işi özen, ilgi ve ciddiyetle önemsemek lazım. Yetenek dediğimiz şey, zaten soyut bir şey olmasa gerek. Onu oluşturan özellikler bunlar. “Doğuştan bir yetenekle inmek” düşüncesi pek de kalmadı herhalde çağımızda.

Teknoloji, fotoğrafçılığı geliştirdi mi?

Fotoğraf ilk andan itibaren teknolojik bir şey. Görüntünün bir mercekten düzleme düşmesi, aslında Rönesans'tan beri insanların bildiği, “camera obscura” diye adlandırılan, perspektif yaparken kullanılan bir sistem. Ama görüntünün düştüğü yerde duyarlı kimyasal bir yüzey oluşturup fotoğrafı sabitleme fikri, 19. yüzyılda akla birdenbire gelmiş. Aslında o andan itibaren her zaman teknolojiyle bir arada ilerlemiş.

Bir de günümüzün modası selfie'ler var; onlara da değinmeden geçmeyelim...

Selfie eskiden de vardı ama o zaman ön kameralar yoktu. Çekerdiniz ama fotoğraf karesine görüntüyü denk getirmek çok zordu. Şimdi ön kameralar sayesinde mükemmel selfie'ler çekiyoruz. Ben bir ergen annesi olarak ön kameranın ayna yerine kullanıldığını söyleyebilirim. Kendilerini selfie fotoğrafları içinde var ediyorlar; aynaya bakmıyorlar, fotoğrafta bakıyorlar kendilerine.

Selfie'leri biraz da özgüvenle bağdaştırabilir miyiz?

Kendinizi görmek istediğiniz şekilde görüyorsunuz; daha zayıf, daha uzun,

‘Fotoğraf pek çok soyut kavramı temsil ediyor aslında. O yüzden bizim için çok kıymetli. Mesela birisi hakkında kötü anılar olduğunda fotoğraflar yırtılır. Bir şeyin/kimsenin fotoğrafını, gerçek olanın bir tezahürü, bire bir temsilcisi gibi görüyoruz. Fotoğraf çekmek yasaktır ifadesi de kişilik haklarına saldırı iması içermiyor mu zaten?’





daha genç... Kendinle ilgili ne görmek istiyorsan, onu orada yapıyorsun. Meşhur bir fıkra vardır: Japon'un birine demişler ki "Ne güzel kızın var!" Adam şöyle cevaplamış: "Bu da bir şey mi? Sen fotoğraflarını görsen..." Şimdi yaşanan da o. Bir şeyin fotoğrafı kendisinden daha önemli.

Çocukluğumuzun anılarını yâd etmemizi sağlayan albümlerle şimdi dijital ortamda depoladığımız fotoğraflar arasında da bir fark var sanki. Zaman içinde biraz değersizleştirdik mi fotoğrafı?

Fotoğraflar artık hep elektronik ortamda tutuluyor. Kimse albüm yapmıyor. Cep telefonunuz suya düşünce, bilgisayarınız çalınınca, bir bulut sisteminiz yoksa her şeyiniz gidiyor. Sosyal medyada paylaştıklarınız kalıyor geriye. Hatıra mı fotoğrafı oluşturuyor, fotoğraf mı hatırayı oluşturuyor; işler gerçekten karıştı. Şunu çok iyi hatırlarım. Cihangir'de tek başına yaşayan yaşlı bir komşumuz vefat edince eskiciler geldi, evindeki bütün eşyalar satıldı. Bu kadının bütün gençlik ve çocukluk fotoğrafları rüzgârla uçtu, yerlere dağıldı. Çok hazin bir

film sahnesi gibiydi doğrusu. Fotoğraf orada bir insanın bütün hayatını temsil etmişti sanki. Uçuşup yerlerde yuvarlananlar onun yalnızca fotoğrafı değil de bütün gençliği, ömrü gibiydi. Fotoğraf güçlü bir imge. Pek çok soyut kavramı temsil ediyor aslında. O yüzden bizim için çok kıymetli. Mesela birisi hakkında kötü anılar olduğunda da fotoğraflar yırtılır. Bir şeyin/kimse- nin fotoğrafını, gerçek olanın bir tezahürü, bire bir temsilcisi gibi görüyoruz. Fotoğraf çekmek yasaktır ifadesi de kişilik haklarına saldırı iması içermiyor mu zaten?

"İdolüm" dediğiniz bir fotoğrafçı var mı?

Sırtında makinesiyle dağ tepe dolaşan bütün meslektaşlarımı hakikaten çok seviyor, beğeniyor ve onlara hürmet ediyorum. Çok şahane fotoğrafçılar var. Tabii ki eski zamanların bazı kadın fotoğrafçıları idol olarak görüyorum. Onların dışında Richard Avedon'u müthiş derecede titiz, takıntılı bir zanaatkar olduğu için çok seviyorum. Annie Leibovitz daha ziyade bir tiyatro yönetmeni gibi davranıyor ve güzel sahneler kuruyor. Bu isimler güzel sahneler kurmanın yanı sıra işlerini muhteşem yapı-

yorlar. Türkiye'den Ergun Çağatay'ı çok beğenirim. Seneler sürer onun projeleri; en kalabalık şehirlerden en ücra yerlere kadar fotoğrafın peşinde koşar. Onun fotoğrafları size gerçekten hikâyeyi anlatır. Anı değil, bütün bir hikâyeyi anlatır. Ahmet Ertuğ'un fotoğrafları hem teknik hem de estetik olarak çok etkilendiğim işler. Meslektaşım Ali Konyalı'nın tüm çalışmalarını da imrenerek izliyorum.

Önümüzdeki dönem için projeleriniz var mı?

Çılgınca çalışıp iş yetiştiriyoruz; müzayede, sergi kataloğu... Bu müzede açılacak bir serginin mücevher kataloğunu çektim. 2016'da Amerika'daki Smithsonian Enstitüsü'ne Türk ve İslam Eserleri Müzesi koleksiyonundan büyük bir Kur'an sergisi gidecek, onlarla ilgileniyorum. Bir yandan müzayede çekip yetiştiriyoruz. Onun dışında, Ömer Koç'un koleksiyonlarını çekiyorum. Bu tempoda birtakım düşüncelerim, projelerim ve çalışmaya fikirlerim var tabii ki. Osmanlı minyatürlerinden esinlenerek bir seri hazırlamayı tasarlıyorum.

Uzman dönüşümcüler Antalya ve Ankara'da buluştu

Aygaz, Ankara ve Antalya'da düzenlenen toplantılarda Dönüşümcü Kulübü üyeleriyle buluştu. Dönüşümcülere dünya ve Türkiye otopaz sektöründeki gelişmeler hakkında bilgi verildi.



Aygaz, otopaz dönüşüm firmalarıyla iletişimini daha da güçlendirmek adına gerçekleştirdiği toplantıları sürdürüyor. Ankara ve Antalya'da gerçekleştirilen toplantılarda Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleriyle otopaz sektöründeki gelişmeler ve Aygaz'ın faaliyetleri paylaşıldı.

22 Ekim'de Antalya'da Akra Barut Hotel'de gerçekleştirilen Dönüşümcü

Kulübü toplantısı Antalya bölgesindeki dönüşüm firmalarından 90 kişinin katılımıyla gerçekleşti. 27 Ekim'de Ankara'da Divan Oteli'nde düzenlenen toplantıda ise 65 dönüşümcü firma çalışanı ağırlandı.

Düzenlenen her iki toplantıda da dünya ve Türkiye otopaz sektörü, Aygaz'ın otopaz pazarındaki konumu, Aygaz Dönüşümcü Kulübü faaliyetleri ve otopazla.com web

sitesi hakkında kulüp üyeleri bilgilendirildi. Pazarlama Direktörü Ercüment Polat ile Otopaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü Burcu Cihan Işık, yaptıkları sunumların ardından Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerinden gelen soruları yanıtladılar.

Otopaz sektörüne dair bilgi edindik

Ali Önder-Önder Otopaz / Aygaz Dönüşümcü Kulübü Üyesi

Antalya'da organize edilen bu toplantıda paylaşılan bilgiler sektörün geleceğine yönelik soru işaretlerimizi sildi. Aygaz'ın düzenlediği bu etkinlikler, Dönüşümcü Kulübü üyelerinin dünyadaki ve ülkemizdeki gelişmelerden haberdar olmasını sağlıyor. Toplantılarda paylaşılan veriler neticesinde, araç sahiplerinin dönüşüme sıcak bakmaları ve ikna edilmeleri konusunda nasıl bir iş birliği yapılabileceğini öngörebiliyoruz. Bence Aygaz'ın sektörde lider konumunda bulunmasının en temel sebebi bu tür eğitimlere önem vermesi.



Kadın ya da erkek işi değil, beceri işi!

‘Erkek işi’ denilen bir sektörde kadın olduğu için yer alamayacağıyla ilgili tüm tepkilere rağmen, 2002 yılında babasından devraldığı Gayem Otogaz’da başarıyı yakalayan Funda Arzu Tüzomay’la sektöre dair...



Funda Arzu Tüzomay, erkekleri görmeye alışık olduğumuz bir sektörün kadın yüzü... Hem evde hem işte yoğun olarak çalışanlardan... Sabahları yedi yaşındaki oğlu Ateş’i okula bırakmasıyla başlayan iş günü, müşteri yoğunluğuna göre bazen zorlu, bazen hızlı geçiyor. Sahibi olduğu ve babasıyla birlikte işlettiği Gayem Otogaz, İzmir Çiğli’deki yerinde 1999 yılından bu yana hizmet verdiği için müşteri portföyleri oldukça geniş. Funda Arzu Tüzomay, gün içerisinde bazen kendine zaman ayıramadığını, bu nedenle her şeyi disiplinli ve programlı bir şekilde sürdürmek zorunda olduğunu şöyle anlatıyor: “Market alışverişimi gün içinde internetten yapıyorum, ben eve gittiğim zaman geliyor. Arkadaşlarımla buluşacağım zamanı hafta sonuna kaydırmaya çalışıyorum. Normalde cumartesi günleri iş yerimiz açık. Ancak oğlum doğduğundan beri acil durumlar dışında cumartesileri çalışmıyorum. Planlı programlı olduğum sürece her işe bir şekilde yetişebiliyorum.”

Funda Arzu Tüzomay, bu yoğunluğa rağmen 2002 yılında babasından devraldığı LPG montaj atölyesinde işlerini başarıyla yürütmeye devam ediyor. Tüzomay’la otogaz sektöründe kadın olarak yer almakla ilgili detayları konuştuk.

'Erkek egemen bir dünyanın içinde bir kadın olmanın her zaman avantajını yaşadım. Çünkü bu sektörde kadınlara daha çok saygı duyuluyor. Daha disiplinli bir ortamda, daha çok iş birliğiyle çalışıyoruz.'

Bu işe nasıl başladınız?

Esasında bu işe başlama sebebim, tamamen babam. Ben İktisat mezunu olarak özel bir yetkili serviste, müşteri ilişkileri departmanında çalışıyordum. Otomotiv sektörünü ve araçları çok seviyorum. Babam orada gerçekten çok iyi bir performansla çalıştığımı görünce, "Birinci sanayide sana dükkân açacağım." dedi. Herkes babama karşı çıktı; "22 yaşında bir genç kızın ne işi var birinci sanayideki dükkânda?" diye. Babamın bana güvenini arkama alarak işe başladım. Bir yandan da gerçekten bu işe mesai verince kadın-erkek ayrımı ortadan kalktı. Ben bu işleri yapmanın cinsiyetle değil kabiliyetle ilgili olduğuna inanıyorum. Bu nedenle ailelerin kız-erkek ayrımı yapmadan eğitime çok önem vermeleri gerekiyor. Avrupa genelinde kadınların "erkek işi" denilen sektörlerde ne kadar başarılı oldukları göz önünde bulundurulduğunda bu konuda daha hassas olmamız gerektiği ortaya çıkıyor.

Otogaz sektöründe kadın olarak yer almanın zorlukları var mı?

Kolaylıklarından bahsedebilirim daha çok. Erkek egemen bir dünyanın içinde bir kadın olmanın her zaman avantajını yaşadım. Çünkü bu sektörde kadınlara daha çok saygı duyuluyor. Daha disiplinli bir ortamda, daha çok iş birliğiyle çalışıyoruz.

Müşterilerinizden aldığınız tepkileri anlatır mısınız?

2002 yılından beri bu işin içindeyim. Tabii otogazın Türkiye'de ilk dönemleriydi. Gelenler de genelde yaşlı araç gruplarına sahip müşterilerdi. İlk zamanlarda yüzüme bile bakmadan yanımdan geçip gidiyorlardı. Bunun erkek

işi olduğu düşüncesiyle bir kadın olarak benim buradaki varlığımı yadırganıyor-du, ama sonrasında varlığıma alıştılar. Teknik terimler kullandığımı, soruları yanıtlayabildiğimi, ayarları yaptığımı gördüklerinde bana karşı tavırları değişti. Araçlarının ayarları için beni sormaya başladılar. Eğitimle ve bilinçle her şeyin mümkün olduğunu düşünüyorum. Ben kendimi donatınca, gelen kişiler de konuya dair bilgi sahibi olduğumu gördüler. Ben yaptığımızın bir erkek ya da kadın işi olmadığına, gerekli donanım sağlandıktan sonra herkesin her sektörde başarılı olabileceğine inanıyorum.

Türkiye'de 700 binin üzerinde kadın otogaz kullanıcısı var. Sizin de kadın müşterileriniz var mı?

Beni görenler, eşlerinin ve kızlarının araçlarını da bana getirmeye başladılar. Erkekler bu işe daha meyilliler ama LPG'li araç sahibi kadın sürücü çok arttı. Ben buraya başladığımdan beri kadın müşterilerimde inanılmaz artış oldu. Hatta "Eşim LPG'li arabadan çok korkuyor, size getirsem ikna eder misiniz?" diyenler dahi var.

Son günlerde sıfır kilometre ve üst segment araç sahiplerinin de LPG'yi tercih ettiklerini görüyoruz. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Önceden birçok marka grubuna dönüşüm yapılamıyordu. Ama artık LPG sektörü açısından birçok yenilik var. TSI, FSI ve GDI dediğimiz gruplarda da artık dönüşüm yapabiliyoruz. Bu durum bize sıfır araçlarda çok fazla geri dönüş sağladı. Aynı zamanda fabrika çıkışlı dönüşüm de arttığı için şu anda o grubu çok iyi yakalamış durumda-yız. Sadece onlara özel olarak üretilen ürünleri taktığımız için performans

kaybı ve çekiş düşüklüğü yaşanmıyor. Yakıt konusunda benzine oranla çoğu sistemde yüzde 40-45 olmak üzere, özellikle GDI'li motor gruplarında yüzde 60 oranında yakıt tasarrufu sağlıyoruz. O yüzden üst segment araçlarda inanılmaz bir talep başladı diyebilirim.

Bilinçli LPG dönüşümü yapmak çok önemli. Yetkin bir dönüşümcü olarak müşterilerinizin aklındaki soru işaretlerini gidermek için ne gibi uygulamalarınız var?

Babam makine mühendisi, işin başında bire bir kendisi duruyor. Başında makine mühendisi bulunan firma sayısı Türkiye genelinde çok fazla değil. Gelen müşterilerime işimizi gerçekten layıkıyla yaptığımızı anlatıyorum. TSE'den aldığım yetki belgelerim var. Bu belgeler, işimi bilinçli olarak yaptığının kanıtı. Zaten bizim yanımızda çalışan ustaların hepsi eğitim olarak buraya gelmiş kişiler. Ben de mekatronik eğitiminin yanı sıra bayiliğini yaptığım ürünlerle ilgili eğitimler aldım. Gelen müşterilere de bu konuların önemi hakkında uyarıda bulunuyorum. Ondan sonra zaten genelde bizi tercih ediyorlar.

LPG dönüşümü yaptıran müşterilerinize ne gibi önerileriniz oluyor?

Arabanın benzinle çalışma şekli bizim için çok önemli. Çünkü biz benzin sistemini sağlıklı olarak çalıştırabilirsek, LPG'den çok iyi randıman alırız. Müşterilerimize LPG'ye geçmeden önce benzinle ilgili bakımı yaptırarak bize gelmelerini öneriyoruz. LPG'li araç sahiplerinin düzenli olarak araçlarını her altı ayda bir bakıma getirmeleri gerekiyor. Sistemin bakımlarını düzenli olarak yaptırdıkları sürece LPG'den her türlü randımanı alabilirler.

Aygaz Yelken Takımı her yarışta daha çok kenetleniyor



Dört yıldır Koç Topluluğu Spor Şenlikleri'nde ve katıldığı ulusal yarışlarda dereceler elde eden Aygaz Yelken Takımı'nın başarısının sırrı, rüzgâra karşı verdikleri mücadeleyi ahenkle sürdürmek.

Denizcilik ve tekne dendiğinde akla ilk gelen şey keyif ve konfor olmasına rağmen; yelken sporu, çoğu zaman oldukça zorlayıcı şartlarda yapılıyor. Yarışı kazanabilmek için hem rakiplerle hem doğayla hem de seyir sırasında karşılaşılacak çeşitli sorunlarla mücadele etmek gerekiyor. Dört yıl önce Koç Topluluğu Spor Şenlikleri'ne yelken branşında katılma kararı alınmasıyla oluşturulan Aygaz Yelken Takımı, on kişilik başarılı bir ekip. 2015 yılında Cheese Sailing ile birlikte ulusal yarışlara da katılmaya başlayan takım, ilk dört yarışta çok iyi dereceler elde etti. Viaport Marina KYK Kupası'nda üçüncü, Moda 80. Yıl Kupası'nda dör-



2015'te Cheese Sailing ile birlikte ulusal yarışlara katılmaya başlayan Aygaz Yelken Takımı, ilk dört yarışta iyi dereceler elde etti. Viaport Marina KYK Kupası'nda üçüncü, Moda 80. Yıl Kupası'nda dördüncü, Özcan Özyemişçi Kupası'nda ikinci ve MYK Mass Kardeşlik Kupası'nda dördüncü oldu.

düncü, Özcan Özyemişçi Kupası'nda ikinci ve MYK Mass Kardeşlik Kupası'nda dördüncü oldu. Ekip, Cheese Sailing'e ait 10,15 metre uzunluğunda IRC2 sınıfında MAT1010 teknesiyle başarılarla yelken açmaya devam ediyor.

Başarının anahtarı: Ahenkle çalışmak
10 Ekim'de gerçekleştirilen Özcan Özyemişçi Kupası'nda ikinciliği kazanan Aygaz Yelken Takımı'nın kaptanı Hakan Gürel (Aygaz Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi), ekibin yarışla ilgili hazırlıklarını anlattı: "Özcan Özyemişçi Kupası, uzun mesafeli bir coğrafi yarış. Saat 9.00'da tüm ekip marinada buluşarak hazırlıkları tamamladık ve başlangıç hattına doğru yola koyulduk. Her yarıştan önce yelkenleri donatıp iskotaları hazırlıyoruz ve yarışla

ilgili toplantı yapıyoruz. 11.00'da Moda Deniz Kulübü önünden başlayan yarışta sırasıyla Sivriada ve Yassıada'yı dönüp Kınalı-Burgaz kanalından geçerek Moda Deniz Kulübü önündeki bitiş hattına geldik. Rüzgârın özellikle Kınalıada civarında iyice azalmasıyla ilerlemekte güçlük çektik. Buna rağmen 5 saat 34 dakika gibi uzun bir sürede yarış ikinci olarak tamamladık."

Yelken gibi zorlu bir dalda doğayla mücadele halinde yarışan takımın Özcan Özyemişçi Kupası'ndaki başarısını takım ruhuna borçlu olduklarını söyleyen Hakan Gürel, "Uzun mesafeli yarışlarda konsantrasyonun sürekliliği önemli bir faktör. Doğayla mücadele, mesafeler ve süreler uzadıkça daha yıpratıcı oluyor. Basket-



Hakan Gürel: Yelken sporunda takımın en zayıf halkası kadar güçlüsünüz. Bu sporu diğerlerinden ayıran en önemli özellik bu.



Hakan Çobanoğlu: Tecrübeli takımların yanında ikincilik derecesini göğüslemek bizi gururlandırdı.



Aygaz Yelken Takımı, Cheese Sailing'e ait 10,15 metre uzunluğunda IRC2 sınıfında MAT1010 teknesiyle yarışıyor.

bol, futbol gibi diğer takım sporlarında bir ekip üyesinin hatasını veya eksiğini başka bir oyuncu üstlenebiliyor. Yelken sporunda ise takımın en zayıf halkası kadar güçlüsünüz. Takımın bir üyesinin en küçük hatasıyla rakiplerin gerisinde kalabilirsiniz. Bence yelken sporunu diğerlerinden ayıran en önemli özellik bu. Başarı için tüm üyelerin görevlerini hatasız yerine getirmesi gerekiyor. Takımın ahenk içinde çalışması, başarının anahtarı." dedi.

Her yarışta daha çok kenetleniyoruz
Aygaz Yelken Takımı'ndan Hakan Çobanoğlu (Otogaz ve Dökmegaz Saha Yöneticisi) yarışlarda başarılı olmak için antrenman yapmanın önemini dile getirdi: "Her spor dalında olduğu gibi, başarılı olmak istiyorsanız pratik yapmalısınız. Bu yıl ilk kez yarışacağımız tekneye alışmak ve tecrübemizi artırmak için Nisan ayında hazırlıklara başladık. Bugüne kadar toplam 12 antrenman yaptık. Antrenmanlar hafta sonları yapıldığı için katılım özveri

İddialıyız

Sinem Çalışkan (Aygaz Ürün Kalite Sorumlusu)

Rüzgârın bittiği anda bile konsantrasyonumuzu kaybetmedik. Aygaz Ekibi olarak yarıştan bir an bile kopmadık ve yarış boyunca dip dibe yarıştığımız rakibimizi geçerek ikinci olmayı başardık. İlk kez geçtiğimiz Mayıs ayında yarışmaya başladığımız IRC kategorisinde çok yeni olmamıza rağmen, elde ettiğimiz bu başarı gerçekten takım olabildiğimizi gösteriyor. Bu takım ruhuyla devam ettiğimizde bundan sonraki yarışlarda daha da iyi dereceler elde edeceğimiz konusunda oldukça iddialı olduğumuzu söyleyebilirim.



istiyor. Kimi zaman havanın uygun olmaması sebebiyle antrenmanlar iptal olabiliyor. Ekip arkadaşlarımla özel hayatımızın önemli bir kısmını takım için ayırdığımızı söyleyebilirim. Ortaya çıkan sonuçlara baktığımızda bunun karşılığını fazlasıyla aldığımızı düşünüyorum.”

Özcan Özyemişçi Kupası'yla ilgili “Oldukça uzun mesafeli bir yarış oldu bizim için. Ama ikinci olmamız bizi keyiflendirdi. Uzun yıllardır bu sporu yapan, oldukça tecrübeli takımların yanında ikincilik derecesini elde etmek ve bu uzun süreli yarış esnasında takım ruhunu hiç bozulmadan sürdürebilmiş olmak bizi gururlandırdı. Her yarışta takım olarak birbirimize biraz daha alışıyor ve kenetleniyoruz.” diyen Hakan Çobanoğlu, yarışların ardından takım olarak öz eleştiri yaparak artı ve eksilerini değerlendirdiklerini vurguladı.



Emeklerimizin karşılığını alacağız

Ahmet Evren Altunkese (Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş. Makine Enspektörü)

Henüz çok yeni bir takımız. Yarıştığımız tekneye ve ekip olarak birbirimize, yeni görevlerimize alışma aşamasındayız. Takımımız, beklentilerin çok ötesinde bir gelişme kaydetti. Önceleri iki takım hâlinde ve daha küçük teknelerde grup şirketleriyle yarışıyorduk. Bu sene başında dokuz kişilik daha büyük yelkenliyle ulusal takımların yer aldığı Trofe'de (ligde) yarışlara katılmaya başladık. Katıldığımız yarışmalarda da dereceye girerek güzel başarılar elde ediyoruz. Bu çalışma, azim ve motivasyonla devam ettiğimiz sürece derecelerin gelmesi kaçınılmaz olacak. Emeklerimizin karşılığını alacağımıza inanıyorum.



Yağız Avcı: Ralli araçlarında LPG'yi tercih edebiliriz

2002'den bu yana ralli parkurlarında profesyonel olarak yarışan, Türkiye'de ve Avrupa'da birçok başarıya imza atan Yağız Avcı, LPG hakkındaki düşüncelerini paylaştı.



Yağız Avcı, Türk otomobil sporunun son yıllardaki en başarılı isimlerinden biri. Babası Nejat Avcı gibi hız tutkusunun peşinden giderek, genç yaşında Türkiye'de ve Avrupa'da büyük başarılarla imza atan Avcı; dört kez Ralli Pilotlar Şampiyonu, iki kez Türkiye Ralli Gençler Şampiyonu, 2012 Doğu Avrupa Ralli Şampiyonu, 2012 V1 Challenge birincisi oldu. 2002'den bu yana ralli parkurlarında profesyonel olarak yarışan başarılı ralli pilotu, otogazla.com web sitesi için Aygaz Otogaz'ın LPG'li aracını test etti. Avcı, sürüş deneyiminin ardından ralli yarışları öncesinde yaptığı hazırlıkları Aygaz Dünyası okurları için anlattı.

Daha önce LPG'li araç kullanmış mıydınız?

Sadece yolcu olarak LPG'li bir aracın içinde bulunmuştum ama sürüş deneyimim yoktu. Yaptığımız deneme sürüşü iyi bir deneyim oldu benim için. LPG'nin artıları göz önünde bulundurulduğunda mantıklı ve ileriye dönük bir yakıt alternatifi olduğunu söyleyebilirim.

Bu sürüşten önce LPG hakkında neler biliyordunuz?

LPG'nin en çok bildiğim yönü tabii ki ekonomik oluşuydu -ki bu ülkemizde çok önemsenen bir faktör. Yaptığım deneme sürüşü sayesinde LPG'nin hem çevreciliği hem de performansı hakkında yeni

'Çevreye zararlı etkilerini azaltmak için otomobiller ve motorlu taşıtlar üzerinde çalışmalar yapılıyor. Yakıt alternatifleri üretiliyor, farklı sistemler üzerinde çalışılıyor. Bu noktada LPG'nin çevreci özelliği, ekonomikliğinin ötesine geçecek düzeyde. İleride biz de yarış araçlarımızda kullanmak üzere LPG'yi tercih edebiliriz.'



bilgiler edindim. Çevreci özelliğinden habirim vardı, ama bu kadar olduğunu bilmiyordum. Çevreye verdiğimiz zararı ne kadar azaltırsak, gelecek nesiller o kadar iyi bir ortamda yaşarlar diye düşünüyorum. Kullanım oranının Türkiye'de yüzde 40'lara varması da bu konuda olumlu bir adım. LPG'nin ekonomik ve çevreci olmasının yanı sıra performansının diğer yakıtlarla kıyaslandığında, neredeyse hiçbir fark göstermemesi araç sahiplerini LPG'ye yönlendiriyor olmalı.

Bir ralli pilotu olarak yüksek performans çok önemsedığınızı düşünüyoruz. otogazla.com web sitesinin konuğu olarak yaptığınız deneme sürüşünden sonra LPG'li aracın performansını nasıl değerlendirirsiniz? LPG'li araçla yaklaşık 10-15 kilometrelik bir deneme sürüşü yaptım. Yolun yarısını benzinli, yarısını gazlı olacak şekilde aracı iki modda kullandım. Açıkçası arada çok minimal bir fark var ama kesinlikle hissedilecek bir fark değil. Belki sadece bizim gibi çok hassas ayarlara alışık olan insanlar o farkı anlayabilir. LPG'nin performans olarak hiçbir eksiği yok diyebilirim. Performansı eşit olarak düşündüğümüz zaman da LPG diğer özelliklerinden dolayı artı tarafa geçmiş oluyor. Bu da insanların bu yakıtı tercih etmesinde önemli bir nokta.

Bahsettiğiniz artılardan biri de çevrecilik. LPG bu özelliğiyle gelecekte dünyayı etkileyecek küresel ısınma gibi sorunlara çözüm getirdiğinden

geleceğin yakıtı olarak gösteriliyor. Bu konuda siz ne düşünüyorsunuz?

Otomobillerin salgıladığı gazlar özellikle büyük şehirlerde çevreye, atmosfere ve insanların sağlığına oldukça zarar veriyor. Şu ana kadar kirlilik anlamında çevrenin bir hayli üstüne gidildi. Bu zararı ne kadar aza indirirsek o kadar iyi. LPG'nin karbondioksit salınımının %30 daha az olduğunu öğrendim. Bu önemli bir oran. Bugün çevreye zararlı etkilerini azaltmak için otomobiller ve motorlu taşıtlar üzerinde çalışmalar yapılıyor. Yakıt alternatifleri üretiliyor, farklı sistemler üzerinde çalışılıyor. Bu noktada LPG'nin çevreci özelliği, ekonomikliğinin önüne geçecek düzeyde. İleride biz de yarış araçlarımızda kullanmak üzere LPG'yi tercih edebiliriz. Şu an için LPG'nin tek dezavantajı, LPG'li araçların kapalı alanlara giriş izniyle ilgili. Duyduğum kadarıyla bu konuda da çalışmalar yapılıyor. Bu da çözümlerse LPG'nin kullanım oranı yüzde 40'ların çok üzerine çıkacaktır.

Biraz da profesyonel hayatınıza değinelim; ralli yarışları öncesinde yaptığınız hazırlıklardan bahsedebilir misiniz?

Bu süreç birkaç aşamaya ayrılıyor. Yarış boyunca kondisyonumuzun iyi olması için öncelikle kendimizi hazırlamamız gerekiyor. Bu aşamada spor yapmak, dikkatli beslenmek oldukça önemli. Her ne kadar öyle görünmese de ralli, oldukça efor sarf ettiren bir spor. Otomobilin içi oldukça sıcak; sürekli hareket ettiğimizden sıvı kaybı oldukça yüksek. Bireysel hazırlık sürecinde mental olarak kuvvetli

olmak da önem kazanıyor. Çünkü bu stresli bir spor. Bunların ardından otomobilin hazırlanmasıyla ilgili süreç başlıyor. Otomobil her yarıştan sonra sökülüp tekrar yenileniyor. Ardından garaj ve takım hazırlığı... Ekibin kendini mekanik olarak hazırlaması gerekiyor. Yarışlardan önce bir de test organizasyonu oluyor. Testte de otomobille olan uyumunuza zemine göre adapte ediyorsunuz. Ayarlarını yapıyorsunuz ve biraz da yarış öncesinde direksiyonda vakit geçirmiş oluyorsunuz. Tabii bunlar uzun süreçler... Özellikle bu sene, takımımız yurt dışından gidip geliyor; yarıştan yarışa yapılan süreçler bir hayli zaman alıyor. Ama biz sürekli hazır olmak ve son dakikaya bir şey bırakmamak için sezonun içindeyken de, dışındayken de kendi hazırlıklarımızı yürütüyoruz. Hazırlık süreçlerimiz yoğun geçiyor ama belli bir programa oturduğumuzda hiçbir sorun olmuyor.

Bu süreçte beslenme alışkanlıklarınızda ne gibi değişiklikler oluyor?

Beslenmeyle ilgili değişiklikleri sadece yarışa hazırlık süreçlerinde değil, hayatımızın geneline yansıtmanız şart. Özellikle bazı spor dallarında beslenme daha da ön plana çıkıyor. Herhangi bir rahatsızlıkla karşılaşmamak ve enerji depolamak için doğru besinleri almak ve sıvı tüketmek gerekiyor. Örneğin, vücutta suyu tuttuğu için tuz alımı çok sıcak havalarda yapılan yarışlarda daha çok önem kazanıyor.

Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı otogazla.com

Aygaz, 2010 yılında kurduğu Aygaz Dönüşümcü Kulübü ile dönüşüm sektörüne yatırım yapmaya devam ediyor. Mevcut otogaz kullanıcılarını ve potansiyel müşterileri Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi firmaların yetkilileriyle bir araya getiren otogazla.com, Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı olarak kullanıcıların hizmetine sunuldu.



Günümüzde herhangi bir konu hakkında bilgi almak için başvurulan kaynakların ilk sırasında internet var. Çoğu sektör hakkında bilgi almak için belli internet siteleri bulunsa da, LPG konusunda güvenilir bir referans noktası bulunmuyor. Dönüşüm firmalarına ait, piyasada bolca bulunan internet sitelerinin hiçbiri tüketicilerin beklentilerini tam anlamıyla karşılamadığı gibi, bu sitelerdeki bilgiler bir hayli dağınık durumda. Bu fırsattan hareketle, hem mevcut otogaz kullanıcılarının hem de dönüşüm yaptıracak potansiyel tüketicilerin otogaz dönüşümüne dair her türlü bilgiyi öğrenebilmeleri için Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı otogazla.com kullanıcıların hizmetine sunuldu.

Dönüşüme dair her türlü bilgi otogazla.com kullanıcıları; otogaz dönüşümünün adımları, dönüşümün gerçekleşmesi için gereken araç parçaları ve LPG montajı sonrası yapılması gereken yasal prosedürler gibi her türlü bilginin yanı sıra zengin hizmetlere ulaşabiliyorlar. Ziyaretçiler, dönü-



otogazla.com kullanıcıları, araçları için online randevu alabilmenin yanı sıra uygulamanın geçerli olduğu atölyelerde 'Eve Teslim Dönüşüm' hizmetinden de yararlanabiliyor.

şüme dair videolu anlatımlarla bilgi edinirken otogaz sektörü hakkında her türlü sorunun cevabını uzmanlardan ve dönüşümcülerden öğrenebiliyorlar. Ayrıca Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz'ın güncel kampanyalarına dair bilgileri, LPG ve otomobil dünyasına dair her hafta yenilenen haberleri takip edebiliyor, LPG'li araç kullanıcılarının otogaza dair deneyimlerini öğrenebiliyor, Ayın Konukları sayfasında LPG konusunda uzman isimlerle yapılan röportajları izleyebiliyorlar. Yine aynı sayfadan LPG'li araçla test sürüşü yapan ünlü isimlerin videolarına da ulaşabiliyor.

Hizmetler ve avantajlar

Otogaz dönüşümü yaptırmak isteyen tüketiciler, portal üzerinden araçlarının marka, model ve motor seçeneklerini işaretleyerek, en uygun kit modellerini fiyatlarıyla birlikte görebiliyorlar. Ayrıca otogaz kullanmaları durumunda sağlayacakları yıllık yakıt tasarrufuyla otogaz dönüşümünde ortaya çıkacak masrafın ne kadar sürede amorti edileceğini hesaplayabiliyorlar. otogazla.com kullanıcıları, Türkiye'nin dört bir yanında bulunan

yaklaşık 450 Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi servisin iletişim bilgilerine ulaşabiliyor, araçları için online randevu alabilmenin yanı sıra uygulamanın geçerli olduğu atölyelerde "Eve Teslim Dönüşüm" hizmetinden de yararlanabiliyorlar.

Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerinin kazanımları

otogazla.com, firmalar için de birçok fayda içeriyor. Dönüşümcü firma yetkilileri, portalde açacakları hesap üzerinden oluşturacakları şifrelerle tüketicileri Aygaz Otogaz veya Mogaz Otogaz kampanyalarına kaydederek müşterilerin otogaz alışverişleri karşılığında Paro Puan kazanabiliyorlar. Kazandıkları bakiyeleri, otogazla.com'daki hesapları üzerinden görebiliyor, aynı zamanda iletişim bilgilerini ve firmalarının görsellerini de tanıtım amaçlı olarak hesaplarına yükleyebiliyorlar.

Geri bildirimlere göre eğitim

2015'in ilk aylarında test amacıyla açılan otogazla.com'u tanıtmak için, Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerine sitedeki hesaplarının kullanıcı adı ve şifreleri



***Burak Pala:** Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı otogazla.com aracılığıyla otogaz ve dönüşüm sektörlerini daha da büyütmeyi amaçlıyoruz.*



Sinan Can Kara: Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nü kurmaktaki bütün amaçlarımızı otogazla.com aracılığıyla gerçekleştirebileceğiz.



Altuğ Ünüvar: Türkiye'nin her yerinde bulunan yaklaşık 450 firmaya otogazla.com hakkında kapsamlı bir eğitim verdik.

bulunan bir tanıtım yazısıyla içinde bilgilendirici videoların bulunduğu taşınabilir bellekler iletili. Alınan geri bildirimlerin ardından, üyelerin kullanmakta zorlandığı sayfalarda gerekli iyileştirmeler yapıldı. Ayrıca Eylül ayı sonunda, dönüşüm firmaları ziyaret edildi ve otogazla.com'un nasıl kullanılacağına dair tüm detaylar dönüşümcülere anlatıldı. Ekim ayının sonuna kadar, 65 ilde Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerinin yaklaşık %60'ına bu konuda eğitim verildi. Eğitimlerin yıl sonunda tamamlanması planlanıyor.

Türkiye'de ilk ve tek

Sağlıklı büyüyen bir pazar için LPG dönüşüm atölyelerinin önemli bir rolü olduğunu belirten Otogaz Pazarlama Yöneticisi Burak Pala, Aygaz Dönüşümcü Kulübü bünyesinde dönüşüm alanında yatırım yapmaya devam etiklerini belirtiyor: "Lansmanını yapmaktan sevinç duyduğumuz, kullanıcılar ile TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip dönüşüm atölyelerinin ustalarını bir araya getiren otogazla.com, Türkiye'nin ilk ve tek otogaz dönüşüm portalı. Yani aracında otogaz kullanan veya aracını otogaza dönüştürmeyi planlayan milyonlarca araç sahibinin bu zamana kadar eksikliğini hissettiği bir site. Bu site aracılığıyla, tüketicileri doğru şekilde bilgilendirerek daha çok kişinin otogaz kullanmaya başlamasını, bu sayede otogaz ve dönüşüm sektörlerini daha da büyütme amaçlıyoruz."

Dönüşümcü Kulübü'nün dijital yüzü

otogazla.com'un hem dönüşüm atölyelerine hem tüketicilere hem Aygaz'a hem de otogaz sektörüne çok faydalı

olacağını belirten Otogaz Pazarlama Sorumlusu Sinan Can Kara da "Yaklaşık 5 yıl önce otogaz ve dönüşüm pazarını büyütme, tüketicilere güvenlik ve araç bakımı bilincini yerleştirmek, dönüşüm atölyelerine ek gelir sağlamak ve markamızı nihai tüketiciye sektörün uzmanları tarafından en iyi şekilde tanıtmak amacıyla Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nü kurduk. otogazla.com aracılığıyla kulübü kurmaktaki bütün amaçlarımızı tek bir platformda gerçekleştirebileceğiz." diyor.

Kapsamlı bir eğitim

Otogaz Eğitim Sorumlusu Altuğ Ünüvar ise otogazla.com sitesinin lansmanı öncesinde, Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerinin siteyle ilgili kapsamlı bilgi sahibi olması ve Aygaz'la olan bağlarının daha da kuvvetlendirilmesi amacıyla hazırlanan kapsamlı eğitim programını anlatıyor: "Türkiye'nin her yerinde bulunan yaklaşık 450 firmanın büyük bir kısmını bire bir ziyaret ederek, kalan firmaları da telefonla arayarak otogazla.com sitesine ve kampanyamıza yönelik kapsamlı bir eğitim gerçekleştirdik. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri, bu eğitimlerde web sitemizi çok beğendiklerini, Aygaz'ın gerçekleştirdiği faaliyetlerden son derece memnun olduklarını ve kendilerini özel hissettiklerini dile getirdiler."



Aygaz Aliğa Dolum Tesisi'ne Çevreci Tesis Ödülü

Türkiye Sağlıklı Kentler Birliği'nin (SKB), çevre sağlığının korunmasına katkıda bulunmak amacıyla bu yıl ikincisini düzenlediği 2015 Çevreci Tesis Ödülleri kapsamında Aygaz Aliğa Dolum Tesisi ödül almaya layık görüldü. Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) başlattığı Sağlıklı Şehirler Hareketi'nin ülkemizde benimsenmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla kurulan SKB, çevreye ve insan sağlığına duyarlı 48 tesisi ve 9 organize sanayi bölgesini ödüllendirdi. Aygaz adına ödülü Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu'ndan aldı.

Aygaz'ın eğitime desteği sürüyor

Türk Eğitim Vakfı (TEV), son yıllarda verdiği burs desteklerinde, hizmete açtığı eğitim kurumlarında, kurumsal işbirlikleri ile sosyal sorumluluk projelerinde geline son durumu ve 2016 hedeflerini; 20 Ekim'de Divan Merkez Han'da gerçekleştirilen bir davette duyurdu. TEV Mütevelli Heyeti Başkanı Rona Yırcalı ile TEV Yönetim Kurulu Başkanı M. Ömer Koç ev sahipliğinde gerçekleşen davete, Aygaz Çalışanları Burs Fonu Projesi kapsamında Aygaz yetkilileri katıldı. Aygaz'ın TEV ile yaptığı iş birliği sayesinde şimdiye kadar 26 öğrencinin bir yıllık eğitim masraflarını karşılayacak bütçe oluşturuldu.



Aygaz İnteraktif Pazarlama Zirvesi'nde

Aygaz, 10 Eylül'de Konya'da düzenlenen, Türkiye'nin en kapsamlı pazarlama etkinliği İnteraktif Pazarlama Zirvesi'nin üçüncü buluşmasına katıldı. Dedeman Otel'de yapılan etkinlik bu yıl, "İnovasyon, Teknoloji ve Finansal Enstrümanlarla Konya Yarna Hazırlanıyor" temasıyla gerçekleşti. Bu kapsamda Konya ekonomisinin inovasyon, teknoloji ve finansal süreçleri masaya yatırıldı. Zirveye katılanların panel ve sunumlar aracılığıyla ekonomik kriz, enerji tasarrufu, tüketim artışı, satış ve pazarlama konularında görüş alışverişinde bulunduğu etkinlikte Aygaz Pazarlama Direktörü Ercüment Polat, "Satış ile Pazarlamada Müşterinin Yüreğine Dokunmak" konulu bir sunum yaptı.



LPG sektöründe yeni ufuklar

Dünya LPG Birliği'nin (WLPGA) 28. Küresel Forumu 28 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında Singapur'da gerçekleştirildi. 125 ülkeden, 200'ü aşkın üyesi bulunan birliğin organizasyonuna 1.500'den fazla delege katıldı. "Ufkunu Genişlet" temasıyla gerçekleştirilen organizasyon kapsamında LPG sektöründe küresel ve yerel trendler, regülasyonlar ve inovasyon gibi birçok konu ele alındı. Açılış konuşması Singapur Sanayi ve Ticaret Bakanı Lee Yi Shyan tarafından yapılan forumda Aygaz Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcılığı ile Pazarlama Direktörlüğü tarafından iki sunum yapıldı. İlgiliyle takip edilen sunumlarda, Aygaz'ın Ar-Ge çalışmalarından örnekler ve Türkiye otogaz

sektörüne ilişkin son gelişmeler katılımcılarla paylaşıldı.

WLPGA'nın dümenine Eyüboğlu geçti
Organizasyon kapsamında gerçekleştirilen WLPGA Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nda yönetim kurulu üyeleri yeniden seçildi. Koç Holding Enerji Grubu Başkan Vekili Yağız Eyüboğlu, WLPGA'nın Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine getirilirken, Brezilyalı LPG şirketi Ultragaz'ın Genel Müdürü Pedro Jorge ise 1. Başkan Yardımcılığı görevini devraldı. Birliğin yönetim kurulu; Amerika, İngiltere, Japonya, Hindistan ve Güney Kore gibi büyük LPG pazarlarında faaliyet gösteren şirketlerin temsilcilerinden oluşuyor.



Aygaz 24. Kalite Kongresi'ne sponsor oldu

Koç Enerji Grubu şirketleri Aygaz, Tüpraş ve Opet; 17-18 Kasım tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen 24. Kalite Kongresi'nde öncü sponsor olarak yer aldı. "Mükemmelliği Sürdürmek" temasıyla düzenlenen kongre kapsamında Aygaz İnovasyon ve Fikri Haklar Müdürü Esin Çınar Akkol, OPET Ürün Yönetimi Müdürü Mehmet Alpinanç ve Tüpraş ArGe Müdürü Emre Özgen Kuzu "Enerji Üretiminde Kurumsal Sürdürülebilirlik: Rafineriden Son Kullanıcıya Ar-Ge, Teknoloji ve Müşteri Memnuniyeti" başlıklı sunumlarında petrolün öyküsünü ve bu öyküde kalitenin önemini anlattılar. Esin Çınar Akkol, Türkiye'de LPG pazarını değerlendirmenin yanı sıra sürdürülebilir inovasyon konusunda marka özelinde örnekler verdi. 24. Kalite Kongresi boyunca Koç Enerji Grubu şirketlerine ait tanıtım filmleri fuaye alanında katılımcılarla buluştu.

Aygaz Çağrı Merkezi artık Konya'da

Kurulduğu günden bu yana İstanbul'daki merkezinde 7/24 kesintisiz hizmet veren Aygaz Çağrı Merkezi, Ekim ayından itibaren hizmetini Konya'daki yeni merkezinde sürdürmeye başladı. Aygaz, Mogaz, Lipetgaz ve Pürsu markalarını temsilen; tüm bayi, müşteri ve paydaşlara sunulan hizmet, yeni merkezde de Aygaz standartlarına uygun şekilde ve geliştirilerek verilecek.





Otogaz bayi portalleri yenilendi

Aygaz, bayileriyle iletişimini güçlendirmek ve bayilerinin talep ya da ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde çözüme ulaştırabilmek için oluşturduğu bayi portallerini güncelledi. 9 Şubat'ta hizmete sunulan Aygaz Bayi Portaline satış bilgileri, cari hesap, bayi ilişkileri, siparişler ve Paropuan raporları gibi konularda yeni özellikler eklendi. Ocak-Eylül döneminde Karadeniz, Orta Anadolu, Akdeniz ve Ege; portal kullanımının en yaygın olduğu bölgeler olarak ön plana çıktı.

Tüplügaz bayi portalleri ile güçlü iletişim

Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz tüpgaz bayi portalleri, zenginleştirilen içerikleriyle bayilerin ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamaya devam ediyor. Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz tüplügaz bayi portalleri üzerinden, bayilerle iletişim daha güçlü hâle getirilirken; bir yandan da sistem üzerinden mevcut iş süreçlerinin takibinin yapılması ve siparişlerin kolay ve hızlı bir şekilde verilmesi sağlanıyor. Bayilerin güncel bilgi ve haberlere ulaşması, talep ve ihtiyaçlarının daha hızlı karşılanması amacıyla 2015 yılının ilk aylarında Aygaz bayi portalini yenilenmiş, Mogaz ve Lipetgaz bayi portalleri de hizmete açılmıştı. Bayilerimizde memnuniyet oluşturan portallerimizde, bayilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yenileme ve güncelleme çalışmaları devam ediyor.



Aygaz Sanalika'da

Aygaz Otogaz, Aygaz Tüpgaz ve Pürsu, bilinçlendirme çalışmaları kapsamında Sanalika adlı web oyununda yer aldı. Bu entegrasyonla, başta gençler olmak üzere potansiyel otogaz kullanıcılarının ürün algısının iyileştirilmesi, dijital dünya aracılığıyla Aygaz'ın yenilikçiliğine dair algının yükseltilmesi ve Aygaz'a ait tüm ürünlerin kullanıcılara tanıtılması hedeflendi. Aylık 1,3 milyon aktif kullanıcısıyla Türkiye oyun pazarının en büyük web tabanlı oyunlarından biri olan Sanalika'da üç hafta süren marka entegrasyonu kapsamında, Sanalika dünyasına kurulan Aygaz Otogaz istasyonuna gelen kullanıcılar, bir araba yarışına katıldılar. Sadece Aygaz Otogaz kullanarak kazanabildikleri yarışla ürünün performansını ve çevreci yönünü deneyimlediler. Oyunu tamamlayan tüketicilere Aygaz Otogaz'ın bu özelliklerini vurgulayan "Yolların Kahramanı" sertifikası verildi. Oyunu tamamladıktan sonra Aygaz Hizmet Hattı'nı arayan kullanıcılara da ücretsiz dönüşüm kiti hediye edildi.



Aygaz ve Mogaz, Dönüşümcü Kulübü atölyelerinde

Aygaz; nihai tüketiciye ulaşmanın en önemli duraklarından biri olan Dönüşümcü Kulübü üyesi firmaların atölyelerini, Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz görselleriyle donattı. Yaklaşık 40 ilde, 70 dönüşümcü atölyesine keşif ekipleri gönderilerek, görsellerin firmalarda nerelere asılabileceği konusunda bilgi alındı. Ekim ayı itibarıyla başlayan görsel giydirmeleri yıl sonuna kadar tamamlandı.

AYGAZ

AVEA ve AYGAZ iş birliği ile Size Özel Teklif

4 GB internet
Her Yıl 600 DK. Her Aya 50 SMS
290 TL tutarında hediye çekini
31 TL

1 GB internet
Her Yıl 100 DK. Her Aya 10 SMS
100 TL tutarında hediye çekini
21 TL

4 GB internet
Her Yıl 1200 DK. Her Aya 50 SMS
350 TL tutarında hediye çekini
41 TL

AYGAZ çalışanları ve yakınlarına özel tekliflerinden dilediğiniz seçin, hem özgürce konuşmanın keyfini yaşayın hem de **Migros Hediye Çekinizi** güle güle kullanın.

Bu kampanyaya dâhil olmak isteyen Aygaz, Pazar ve Çarşıya özel çalışanlar için sadece ayda bir kez kullanılabilir. Nakit ve diğer hediye çekleri, SMS ve diğer vadeli para transferi gerektirir. Paket aşımaları: 22 KTB, 98 KTB, 98 KTB, 98 KTB. Migros Hediye Çekleri: nakit tutarına 2. defaya kadar.

444 1 550 Avea İpt 550
avea.com.tr
facebook.com/avea

Bayi çalışanları için Avea kampanyası

Bayi çalışanlarına yönelik motivasyon ve bağlılık çalışmalarını sürekli geliştiren Aygaz, bu kez Avea ile iş birliği yaparak yepyeni bir kampanyaya imza attı. 2015 sonunda başlayan kampanya kapsamında, tüm bayi çalışanlarına özel avantajlar sunan GSM tarifelerinden birine 24 ay taahhüt verenlere, seçilen tarifeye göre 100 TL'den başlayarak 350 TL'ye varan Migros çeki hediye ediliyor. Hediye çekleri, hattın aktif hâle gelmesinden itibaren bir yıl süreyle geçerli olmak üzere tüm Migros mağazalarında kullanılabilir. Kampanyadan, bayi çalışanlarına ek olarak ailelerinden iki kişi daha yararlanabilir. Broşürler, tamim, bayi portalı ve SMS'ler aracılığıyla bilgilendirmesi yapılan kampanyaya, bayiler ve bayi çalışanlarının katılımı oldukça yüksek.

AYGAZ
İNDİRİMİ İÇİN
DURAN
MARKET'TE
BULUŞALIM!

DURAN Market'te 50 TL ve üzeri alışverişlerde AYGAZ'dan ev tüpünde 10 TL indirim!

AYGAZ

AYGAZ
İNDİRİMİ İÇİN
ZİRVE'DE
BULUŞALIM!

ZİRVE'de 50 TL ve üzeri alışverişlerde AYGAZ'dan ev tüpünde 10 TL indirim!

AYGAZ

AYGAZ
İNDİRİMİ İÇİN
AYMAR
MARKET'TE
BULUŞALIM!

AYMAR Market'te 50 TL ve üzeri alışverişlerde AYGAZ'dan ev tüpünde 10 TL indirim!

AYGAZ

Tüpgaz yerel market kampanyaları

Aygaz, bölgesel ihtiyaçlara yönelik yeni iş birliği çalışmaları oluşturmaya devam ediyor. Ev tüpü tüketicilerine ulaşabilmek için, "Aygaz'dan Markete, Marketten Aygaz'a" projesi kapsamında hedef kitlenin sıklıkla alışverişlerini gerçekleştirdiği yerel marketlerin verimli olacağı öngörülerek, bayilerin satışlarını desteklemek, müşteri memnuniyetini artırmak ve potansiyel müşterileri kazanmak amacıyla bölgesinde etkin yerel marketlerle iş birliği yapıldı. Yapılan iş birliğiyle belirlenen tutar üzerinde alışveriş yapan müşterilere, Aygaz ev tüpü alımlarında indirim uygulandı. Bölgesel ihtiyaca yönelik olarak gerçekleştirilen bu kampanyayla marketlerden alışveriş yapan müşterilere Aygaz'dan ev tüpü alımında fayda sağlandı ve bu müşteriler Aygaz bayilerine yönlendirildi. Kampanya, açık hava odaklı yerel iletişim ve bayi görselleriyle desteklendi. Potansiyel müşteri kazanımının yaklaşık yüzde 30'a vardığı çalışmayla müşteri ve bayi memnuniyeti sağlandı. Proje, Doğrudan Pazarlama İletişimcileri Derneği (DPİD) Ödülleri'nde "Yerel Odaklı Satış Noktası" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Aygaz'la 'Daha Çok Kilometre'



Aygaz, "Daha Çok Kilometre" konseptiyle yürüttüğü Öncelikli İller Projesi kapsamında tasarlanan açık hava görselleri ve yerel radyolarda yayına giren spotlarla marka görünürlüğüne dair yeni adımlar attı. Projenin uygulandığı ilk iller Antalya, Adana, Batman, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep, İzmir ve Samsun oldu. Kayseri ve Konya'da ise sadece yerel radyo çalışmaları yapıldı. Duyuru mecralarına ek olarak, vinil afiş ve poster yardımıyla aynı illerde bulunan bayilerin çalışmaları da desteklendi. Önümüzdeki dönemde İstanbul, Bursa, Manisa, Balıkesir, Hatay ve Kahramanmaraş da Öncelikli İller Projesi'ne dâhil edilecek.



Türkiye'nin en çok tercih edilen otogaz markası Aygaz, kullanıcıları için yepyeni bir kampanya başlattı. Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne üye olan servislerde araçlarına ücretsiz gaz ayarı yaptıran tüketiciler, ilk iki 50'er TL'lik otogaz alımlarında her defasında anında kullanabilecekleri 7,5 TL'lik hediye otogaz kazanıyorlar. 700 TL'ye kadar her otogaz alımlarında ise %5 Paropuan ve toplamda 50 TL otogaz kazanma hakkı elde ediyorlar. Bakım kampanyasından faydalanmak isteyenlerin 3161'e mesaj göndererek, Aygaz Çağrı Merkezi'ni arayarak, istasyonlardaki kiosklerden ya da www.otogazkampanya.com/aygaz web adresi üzerinden Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri tarafından verilen şifreleri onaylatmaları gerekiyor. 30 Nisan 2016 tarihine kadar devam edecek Dönüşümcü Bakım Kampanyası kapsamında Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyelerine çamurluk örtüsü, kutu mendil ve mousepad gibi promosyon ürünleri gönderildi.

Dönüşümcü Bakım Kampanyası'nda avantajlar bitmiyor

Türkiye'nin en çok tercih edilen otogaz markası Aygaz, kullanıcıları için yepyeni bir kampanya başlattı. Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne üye olan servislerde araçlarına ücretsiz gaz ayarı yaptıran tüketiciler,

Karen & Tony'den doğru beslenmenin ipuçları

Bütünsel beslenme uzmanı Karen Hill ile fitness koçu ve spor eğitmeni Tony Hill, Aygaz'ın başlattığı Kurumsal Sağlık Projesi kapsamında Tofaş Konferans Salonu'nda bir kez daha Aygazlılarla buluştular. 30 Eylül'de gerçekleşen buluşmada Karen ve Tony Hill, "Doğru Beslenmenin Püf Noktaları" konusunu ele aldılar. Genel Müdürlük çalışanlarına yönelik yapılan anket sonucu belirlenen konu, çalışanların katılımıyla soru cevap şeklinde ele alındı. 12 Kasım'da gerçekleşen etkinlikte ise "Hayatım Spor" başlıklı bir sunum yapan Karen ve Tony Hill, düzenli spor yapmanın yaşamın olmazsa olmazı hâline getirilmesi gerektiğini vurguladılar.



Aygazlılardan gönüllü kan bağıışı

Dünya Gönüllü Kan Bağışçıları Günü kapsamında Aygaz tarafından kan bağıışı organizasyonu gerçekleştirildi. Genel Müdürlük'te yapılan duyuruyla çalışanlar, 9 Eylül'de Kan Bağışçı Günü'ne davet edildiler. Organizasyon, Kızılay Kan Merkezi ekibi tarafından yürütüldü.

'Tuzlu Su'ya destek

Koç Holding ana sponsorluğunda İstanbul Kültür Sanat Vakti (İKSV) tarafından düzenlenen 14. İstanbul Bienali'ne Enerji Grubu şirketleri Aygaz, Opet ve Tüpraş da destek verdi. 5 Eylül-1 Kasım

tarihleri arasında gerçekleştirilen etkinlik, Amerikalı küratör Carolyn Christov-Bakargiev'in "Tuzlu Su" teması çerçevesinde şekillendirildi. Koç Holding'in 2007'den itibaren sponsorluğunu üstlendiği 14. Uluslararası İstanbul Bienali, 80'den fazla sanatçının eserlerini İstanbul'un farklı bölgelerindeki 36 mekânda izleyicinin beğenisine sundu.





Çocuklar iklim değişikliğini resmetti

Aygaz, Dünya Çevre Haftası kapsamında, geleceğimizi tehdit eden küresel ısınmaya dikkat çekmek için ödüllü resim yarışması düzenledi. Geçtiğimiz Haziran ayında Aygaz çalışanlarının ilköğretim çağındaki çocuklarına yönelik düzenlenen yarışmada, katılımcılardan iklim değişikliğini anlatan resimler yapmaları istendi. Yarışmada ilk üçe giren Muhammed Furkan Bektaş, Rıdvan Demircan ve Gamze Boz'a bisiklet hediye edildi.



1- Muhammed Furkan Bektaş



2- Rıdvan Demircan



3- Gamze Boz



Yayla şenliklerinde Aygaz standı

Aygaz bayisi Cey-Mar Tic. Ltd. Şti., Gümüşhane'nin Kürtün ilçesinde her yıl düzenlenen Kazıkbeli Yayla Şenlikleri'nin ana sponsorluğunu üstlendi. Şenliklerde protokol standında ve sahnede Aygaz'ın tanıtımını yapan afişlerin yanı sıra sponsor katılımına dair vinil afişler yer aldı. Ayrıca Cey-Mar Tic. Ltd. Şti. tarafından katılımcılara el ilanı ve şapka dağıtıldı. İki gün boyunca çevre iller ve ilçelerden yaklaşık 10.000 kişinin katılım gösterdiği şenliklerde Aygaz standı da açıldı.



Çocukları sevindiren proje

Aygaz, Samsun'un Terme ilçesinde 46 yıldır faaliyet gösteren Ekmekçiler Koll. Şti. ile birlikte çocukları sevindirecek bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Proje kapsamında, bölgedeki çocuklara yönelik bir oyun parkı inşa edildi. Kurulum alanı konusunda belediyenin destek verdiği oyun parkı bölge halkında büyük memnuniyet yarattı. Küçükler ve aileleri tarafından yoğun ilgiyle karşılanan park, çocuklara armağan edildi.

Tüpraş 32. yılını kutladı

Tüpraş; İzmit, İzmir, Kırıkkale ve Batman'da üretimini sürdüren rafinerilerinde düzenlenen törenlerle 32. kuruluş yıl dönümünü kutladı. Tüpraş'ın İzmit Rafinerisi'nde düzenlenen törene Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, yakın zamanda kaybettiğimiz Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Semahat Arsel, Temel K. Atay, Dr. Bülent Bulgurlu, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Başkan Vekili Yağız Eyüboğlu, Genel Müdür Yavuz Erkut ve Petrol İş Sendikası Genel Yönetim Sekreteri Ünal Akbulut katıldı. Törende Tüpraşlılara hitap eden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Tüpraş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç Tüpraş'ın en önemli yatırımını gerçekleştirdiği başarılı bir yılın daha tamamlandığını vurgularken; Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, Tüpraş'ın yeni yaşına pek çok hedefini gerçekleştirmiş yepyeni bir Tüpraş olarak başladığını belirtti. Tüpraş'ın tüm rafinerilerinde gerçekleştirilen törenlerde Tüpraş'ta 5, 10, 15, 20, 25, 30 ve 35. hizmet yıllarını dolduran 728 çalışan hizmet beratlarını aldı.



Reklamın Oscar'ı OPET'e

Türkiye'nin en yaratıcı reklam projelerinin yarıştığı 27. Kristal Elma Reklam Ödülleri töreninde OPET, Şubat ayında yayına giren "Sevince" temalı reklam filmiyle "Otomotiv Ürünleri" kategorisinde büyük ödül olan Kristal Elma'ya layık görüldü. OPET, "Kurumsal İmaj" kategorisinde de Gümüş Ödül almaya hak kazandı. Reklam filminde imzası bulunan Rafineri Reklam Ajansı ve OPET yetkilileri, ödülü, Reklamverenler Derneği Başkanı Ahmet Pura'dan aldı. OPET Kurumsal İletişim Müdürü Ayşenur Aydın, "Reklam ve iletişim dünyasının en prestijli platformlarından biri olan Kristal Elma'ya layık görülme büyük bir onur. Müşterilerimizin görüşlerinin bire bir yansımaları olarak kurguladığımız reklam filmimizde de dile getirdiğimiz gibi, sevince tam seven Türkiye'ye teşekkür ederiz." dedi. OPET'in güler yüzlü hizmetini, kaliteli yakıtını ve temiz tuvaletlerini tercih eden müşterilerini anlatan reklam filmi, Erkin Koray'ın "Sevince" şarkısı eşliğinde kurgulandı. Reklam filminin yönetmenliğini Walky Talky üstlendi.



Öğretirken öğrenme hazzı bambaşka



Keçenin günümüze kadar taşınmasında büyük emeği olan ve bu nedenle UNESCO Yaşayan İnsan Hazinesi unvanına layık görülen keçe ustası Mehmet Girgiç, keçe sanatını ve keçe yaparken Aygaz'ı nasıl kullandığını anlatıyor.

Sultanahmet'teki iki katlı atölyesinde buluşuyoruz Mehmet Girgiç'le. Atölye mi desek, mağaza mı, yoksa ev mi? Keçeye 48 yılını adayan bir ustanın hayatını işine kattığı yer burası aslında. Konyalı keçe ustası Mehmet Girgiç, geçmişin zanaatı bugünün sanatı olan keçeciliğin son temsilcilerinden. Eskiden çobanların sırtına kepenek, semazenlerin başlarına sikke, yerlere halı, atlara eyer olan keçenin günümüzde bir moda haline nasıl dönüştüğünü anlatıyor Mehmet Usta. Yünü ham maddesi yapan, kazanlarda renkli ot ve köklerle kaynatılarak kurutulan ve istenilen hâle gelene kadar yoğrulduktan sonra pantolona, eteğe, elbiseye, atkıya, şap-kaya, çantaya, vazoya, abajura ve daha

‘Keçeyi öğretirken öğrenerek yaşadım, hâlâ da öyle devam ediyorum. Buraya gelen insanların keçeye dair fikirlerini hayata geçirmelerine yardımcı olmak ve onların gönlündekini alıp objeye dönüştürmek... Bu bambaşka bir haz.’



nicesine dönüşen keçenin bugüne gelene kadar yaşadığı serüveni...

Öncelikle keçe sanatından başlayalım... Bu sanatın çıkış noktası nedir?

Yünü birleştiren ilk ismin kim olduğu bilinmiyor. Dedem, bu sanatı geçmişte yaşamış bir pirin başlattığını söylerdi. Dedemin ustasından öğrendiğini ben de dedemden öğrendim. Teknik olarak anlatacak olursam, eskiden keçeyi geleneksel olarak kuyruklu koyunların kuzularından elde ettiğimiz yünlerle yapardık. Yün pazardan ya da köylüden alındıktan sonra ön temizliği yapıp gerekirse yıkanır. Yünün temizlenmesinin ardından tarama

ya da yayda açma işlemi gelirdi. Eskiden kalıp denen, hasır otundan yapılmış ama farklı bir malzeme olan elde örme kalıplarımız vardı. Onların içine motif yapılır, üzerine yün yayılır, çubuk dediğimiz aletle arada su verilir, yuvarlanır, mevsime göre birle iki saat arası tepme yapılırdı. Yazın saatte bir tepilir, baharda bir buçuk saatte bir, kışın iki saatte bir. Tepildikten sonra da Konya'daki Keçeciler Hamamı'na götürülürdü. Tepme işleminden sonra hamamdaki işlem beş ile sekiz saat arası sürerdi. Parçaya göre bazısı hızlı keçeleşir, bazısı çok yavaş, bazısı orta hızda. Yünün ait olduğu yöreye göre hamamda geçen zaman da değişirdi. Bu anlattığım, bizim

gelenegimizdeki primitif diyebileceğimiz keçenin yapım şekli. Artık Avustralya'dan gelen daha ince elyaflı ürünlerle ve daha modern yöntemlerle çalışıyoruz.

Sizin bu sanatla ilişkiniz nasıl başladı?

Konya'da doğdum. 13 yaşındayken babam ve amcamla birlikte dedemin dükkânında keçeciliğe başladım. Bir süre halı ve kilim yapımında çalıştım. Bu işe tekrar döndüğümde dede mesleğinde çok fazla gelişme olmuştu. Keçe yapım tekniğini öğretmek için yurt dışına gittim. Daha çok tasarım, kombinasyon ve farklı fikirler oluşturmaya çalıştım. Dolayısıyla öğretirken öğrenerek yaşadım, hâlâ da öyle devam ediyorum. Buraya gelen insanların keçeye dair fikirlerini hayata geçirmelerine yardımcı olmak ve onların gönlündekini alıp objeye dönüştürmek... Bu bambaşka bir haz.

Keçenin dünyadaki lokomotifleri olarak anılıyorsunuz. Yurt dışında gerçekleştirdiğiniz atölye çalışmaları nasıl başladı?

Oxford Üniversitesi, "Art in Action" adıyla uluslararası el sanatları üzerine eğitimler veriyordu. Oraya çağırıldım, atölye çalışmaları gerçekleştirdim, insanlarla ilişkiler kurdum. İngiltere'ye gitmeden önce ve oradan geri döndükten sonra da kurduğum ilişkileri devam ettirdim. Sonra Almanya'dan çağırıldım. İsmim





giderek yayılmaya başladı. Ondan sonra Amerika ve Avustralya; derken İtalya'dan, Fransa'dan, Japonya'dan öğrencilerim oldu, Türkiye'ye geldiler. Hâlâ da gelmeye devam ediyorlar.

Bir de sergileriniz oluyor...

Evet, sergilerim oldu. Türkiye'de bu işlerin çok değer görmediğini söyleyebilirim. Avustralya'da sergi yaptım. Amerika'da yün fuarlarında sergi açtım. Almanya'da ve Hollanda'da bu konuda çalışmalar yaptım. Aslında yaptığım işin şovuyla değil, eğitim kısmıyla ilgileniyorum. Sergiler bana göre bazen zaman öldürmek oluyor. Eğer değer verilecekse, yaptığımız işler görülsün isterim.

Keçenin diğer geleneksel sanatların arasından sıyrılarak modern hayata uyum sağladığını söyleyebilir miyiz?

Bu konuda benim emeğim çok. İngiltere'den döndükten sonra, İngilizler Konya'ya geldiler. Onlarla ufak bir keçe çalışması yaptım. Keçeciliğin durduğu noktayı o zamanlar. Ben de başka işler yapıyordum. Ondan sonra İngilizler çağırdı, Almanlar çağırdı... Derken, keçe moda haline geldi, aksesuar olmaya başladı. Yünde bir hürriyet var. Alıyorsun eline bir avuç

yün, vazı yapıyorsun, takı yapıyorsun... Keçeleştirmeyi biraz öğrenen bile çok kaliteli olmasa da kendi düşündüğünü oluşturabilir. İnsanlar da hep hür olmak ister ya işte yün de hür bir malzeme. Yünlü çalışan ya da yünle oynayan kişi duygu iletişimi kurup yünü hissetmezse, yün onu hiç dinlemez, karakterinden taviz vermez, kendi bildiği yere gider. Ama dokunmayı bilersen, seversen, yün senin istediğin yere gider. Onu yönlendirmeyi bilersen, istediğin şey oluşur. Ek olmadan, dikiş olmadan yumurta şeklini bile alabilir. Bu da bizim mesleğin sırlarından biri...

2008 yılında UNESCO tarafından Yaşayan İnsan Hazinesi unvanına layık görüldünüz...

Beni çağırdıkları zaman "Bu nasıl oldu?" diye sordum. Dediler ki, "Biz seni takip etmeye 1986'da başladık." Ben hiç kimseyi görmedim. Dükkâna turist gibi girip, çıkmışlar. Bana hiçbir şey hissettirmediler. Mesela Mevlevî sikke... Yani semazenlerin başındaki o kahverengi şapka; insanlığa hitap eden, hümanizmin ve sevginin babası Celaleddin Rumi'nin kullandığı başlık. UNESCO'nun bu ödülü vermesinde ve Yaşayan İnsan Hazinesi unvanını almamda ana etken o oldu. Tabii

bunun yanında babamdan, dedemden gelen gelenekten hiç ama hiç taviz vermemem de var.

Bu geleneği sürdürmek için projeleriniz var mı?

Proje benim kafamda kaynıyor. Çok şey yapmak istiyorum. Bu işi öğretmek ve farklı şeyler öğrenmek istiyorum.

Sanat okulu açmak gibi bir fikriniz var mı?

Harran kaymakamının bir projesi var. 30 kişilik bir gruba gidip keçe yapmayı öğreteceğim. İstanbul'da da öğretmek istedim ama akademisyenlerle anlaşmıyoruz. Ben böbürlenmek için değil, gençler daha güzel, daha farklı işler çıkarır diye Harran'a gitmek istiyorum. Harran'daki gençleri sanatçı yapmak için elimden geleni yapacağım. Orada işe etnisiteyle başlayacağız. Emrivaki yapmadan onların gönlündekini oluşturacağız.

Aygaz'la tanışıklığınız ne zamana dayanıyor?

70'li yıllarda dayımın oğlu Aygaz bayiliği aldı, o zamandan sonra bütün aile Aygaz kullanmaya başladı. Halıcılığa başladığımda da kazanların altında Aygaz kullanıyordum. Bugün keçe yaparken de tercihim Aygaz'dan yana.



Keçe yaparken Aygaz tüpü nasıl kullanıyorsunuz?

Tüpün üzerindeki kazanlarda buhar oluşturarak yaptığımız işlemi orada ısıtıyoruz. Bu işlemden sonra elimizde hangi iş varsa onu kalıba takıyoruz ve şekil veriyoruz. Aynı şekilde boya kazanımın altında da Aygaz tüp var.

Boyama işlemleriyle ilgili süreci anlatılabilir misiniz?

Benim ilk öğrendiğim boya, doğal boya. Kimyasal boyalarla hiç ilgilenmedim. Hayatımın 20-25 yılını doğal boyayla geçirdim. Bu konuda hiç taviz vermedim. Geleneksel motiflerimizi ve ürünlerimizi çalıştım. Ama İstanbul'a geldim, "moda" diye bir şey olduğunu gördüm. Doğal boyada moda renkleri yok; klasik, belli karakteri olan renkleri var. Mesela kırmızının 20 çeşidini yaparsınız ama bir fuşya çıkmaz. Yünlü bu renkleri yakalamak için yünü Aygaz tüpünde ısıtıyoruz. Bu işlem başka yöntemlerle de yapılır ama o zaman kontrolsüz kaynama olur. Hâlbuki boyayı kontrollü kaynatmak gerekir. Kazan fazla kaynarsa, rengin tonu kaçır. Tüple çalışırken gazı kısma ve açma şansımız var. Ama odunda böyle bir şey yok. Aygaz'ın bize sağladığı kolaylık bu.

Yin ve yang gibiyiz

Theresa May-O'Brien-Mehmet Girgiç'in ortağı

Amerika'da koyun yetiştiriciliği yapıyordum. Keçeyi keşfettim ve bunun aslında benim sanatım olduğunu anladım. Mehmet, Amerika'ya bir atölye çalışması için geldiğinde ondan keçenin nasıl yapıldığını öğrendim. Gerçekten büyüleyiciydi. Çok genç yaşlarımda resim yapmaya başladığım için keçeyle uğraşmak, yünlerle resim yapmak gibi geliyor bana. Şimdiyse buradayım. Ben düz çizgilerin karşıtıyım. Mehmet ise düz çizgileri sever. İnsanlar "Sizin işinizde ilginç bir enerji var." diyorlar. Çünkü Mehmet'le yin ve yang gibiyiz. Birbirimizin zıddıyız ama bu sayede çok güzel işler çıkarıyoruz.



Markaya ilişkin haklara düzenleme

556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'ye ilişkin Anayasa Mahkemesi kararına dair...



> **Burcu Şener Sözer**
Aygaz Hukuk Müşaviri

Markaya ilişkin hakların düzenlendiği 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'ye (556 sayılı KHK) ilişkin olarak Anayasa Mahkemesi tarafından verilen ve 02.06.2015 tarih ve 29374 sayılı "Resmi Gazete"de yayımlanan karar, yurt dışında tanınmış markaların Türk Patent Enstitüsü (TPE) nezdinde tescili açısından güncel ve önemli bir karar olduğundan, aşağıda kararın kısa bir özetine ve değerlendirilmesine yer verilmiştir.

Anayasa Mahkemesi'nin Esas No.: 2015/33, Karar No.: 2015/50 sayılı kararına (Karar) konu itiraz, Ankara 3. Fikri ve Sınai Haklar Hukuk Mahkemesi tarafından, mahkemenin önündeki uyuşmazlığa uygulanması söz konusu olan fakat Anayasa'ya aykırı olduğu değerlendirilen 556 sayılı KHK'nin 7/1-i madde ve bendinin iptalinin değerlendirilmesine ilişkindir.

Marka tescilinde ret için mutlak nedenler

556 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin itiraz konusu kuralı da içeren 7. maddesi marka olarak tescil edilemeyecek işaretleri içerir. Bunlar; a) 5. madde kapsamına girmeyen işaretler, b) (Değişiklik: 22.06.2004-5194/13 md.) Aynı veya aynı türdeki mal veya hizmetle ilgili olarak tescil edilmiş veya daha önce tescil için başvurusu

yapılmış bir markayla aynı veya ayırt edilemeyecek kadar benzer olan markalar,

c) Ticaret alanında cins, çeşit, vasıf, kalite, miktar, amaç, değer, coğrafi kaynak belirten veya malların üretildiği, hizmetlerin yapıldığı zamanı gösteren veya malların ve hizmetlerin diğer karakteristik özelliklerini belirten işaret ve adlandırmaları münhasıran veya esas unsur olarak içeren markalar, d) Ticaret alanında herkes tarafından kullanılan veya belirli bir meslek sanat veya ticaret grubuna mensup olanları ayırt etmeye yarayan işaret ve adları münhasıran veya esas unsur olarak içeren markalar,

e) Malın özgün doğal yapısından ortaya çıkan şeklini veya bir teknik sonucu elde etmek için zorunlu olan, kendine malın şeklini veya mala asli değerini veren şekli içeren işaretler,

f) Mal veya hizmetin niteliği, kalitesi veya üretim yeri, coğrafi kaynağı gibi konularda halkı yanıltacak markalar,

g) Yetkili mercilerden kullanmak için izin alınmamış ve dolayısıyla Paris Sözleşmesi'nin 2. mükerrer 6. maddesine göre reddedilecek markalar,

h) Paris Sözleşmesi'nin 2. mükerrer 6. maddesi kapsamı dışında kalan ancak kamuyu ilgilendiren, tarihi, kültürel değerler bakımından halka mal olmuş ve ilgili mercilerin tescil izni vermediği diğer armalar, amblemler veya nişanları içeren markalar, i) Sahibi tarafından izin verilmeyen,

Paris Sözleşmesi'nin 1. mükerrer 6. maddesine göre tanınmış markalar, j) Dini değerleri ve sembolleri içeren markalar, k) Kamu düzenine ve genel ahlaka aykırı markalardır.

Bir marka tescil tarihinden önce kullanılmış ve tescile konu mallar veya hizmetlerle ilgili olarak bu kullanım sonucu ayırt edici bir nitelik kazanmış ise (a), (c) ve (d) bentlerine göre tescili reddedilemez.

Başvuru kararının dayanakları

İlk derece mahkemesince Anayasa Mahkemesi'ne sunulan itiraz mutlak ret nedenleri arasında öngörülen 556 sayılı KHK'nin 7/1-i bendi ise "Sahibi tarafından izin verilmeyen, Paris Sözleşmesi'nin 1. mükerrer 6. maddesine göre tanınmış markaların" tescil edilemeyeceği hükmünü içerir. Bu düzenlemeden hareketle Türk Marka Hukuku'nda Paris Sözleşmesi'nin 1. mükerrer 6. maddesine göre tanınmış markaların TPE tarafından aynı veya benzer mallar için tescil edilmeyeceği, bir başka ifadeyle resen korunacağı kabul edilir ve bu tescil engeli 7. maddede düzenlendiğinden mutlak red nedenleri arasında yer alarak resen gözetilir.

Paris Sözleşmesi'nin anılan hükmüyle getirilen korumanın kapsamının, tanınmışlığın kabul edildiği aynı veya benzer mallarla sınırlı olduğuna dair ilk tespitler sonrasında, "Ancak tanınmış markalara farklı sınıflardaki mal/hizmetler yönünden tanınan bu genişletilmiş korumanın uygulanabilmesi, tanınmış markanın her şeyden önce Türkiye'de (TPE'de) tescil edilmiş olmasını gerektirir." değerlendirilmesini yapılarak mahkemenin "...556 sayılı KHK'nin somut uyuşmazlığa uygulanması söz konusu olan 7/1-i hükmünün, birbiriyle bağlantılı temelde üç noktada Anayasa'ya aykırı olduğu kanaatinde" olduğu ifade edilir. Mahkeme, söz konusu hükmün Anayasa tarafından korunan mülkiyet haklarına ilişkin bir düzenlemenin kanun yerine bir KHK ile yapılmış olması, marka hakkının doğumu, sınırlandırılması ve korunmasına ilişkin nisbi nedenlerin

mutlak ret nedeni olarak düzenlenerek de yine Anayasa'nın hukuk devleti ve ilkesiyle çalışma ve sözleşme hürriyeti ilkelerine aykırılık içermesi gerekçeleriyle 556 sayılı KHK'nin ilgili hükmünün iptali gereğini savunur. Mahkemenin başvuru kararında, Anayasa'nın 2., 5., 13., 35., 48. ve 91. maddelerine dayanılır.

İtiraz konusuna inceleme

Anayasa Mahkemesi; kanun hükmünde kararnamelerin yargısal denetimi hakkında yaptığı genel açıklama çerçevesinde "Kanun hükmünde kararnamelerin Anayasa'ya uygunluk denetimi, kanunların denetiminden farklıdır. Anayasa'nın 11. maddesinde, 'Kanunlar Anayasaya aykırı olamaz.' denilmektedir. Bu nedenle kanunların denetiminde, onların yalnızca Anayasa kurallarına uygun olup olmadıkları saptanır. Kanun hükmünde kararnameler ise konu, amaç, kapsam ve ilkeleri yönünden hem dayandıkları yetki kanununa hem de Anayasa'ya uygun olmak zorundadırlar." değerlendirmesini yaparak itiraz konusu Kanun Hükmünde Kararname kuralının öncelikle Anayasa'nın 91. maddesi yönünden incelenmesi yönünde karar verir.

Anayasa Mahkemesi'nin bu çerçevede ifade ettiği üzere, 556 sayılı KHK'nin 6. maddesinde, bu kanun hükmünde kararnameyle sağlanan marka korumasının tescil yoluyla elde edileceği yer alır. Bunun yanı sıra itiraz konusu Madde 7/1-i hükmüne göre düzenlenir. Bu düzenleme, doğrudan marka hakkının doğumuna ilişkindir.

Kararın iptaline dair

Anayasa'nın 91. maddesinin birinci fıkrasında "Sıkıyönetim ve olağanüstü haller saklı kalmak üzere, Anayasa'nın ikinci kısmının birinci ve ikinci bölümlerinde yer alan temel haklar, kişi hakları ve ödevleri ile dördüncü bölümde yer alan siyasî haklar ve ödevler..."in kanun hükmünde kararnamelerle düzenlenemeyeceği açıkça belirtilir. Ayrıca, Anayasa'nın "Mülkiyet Hakkı" başlıklı 35. maddesinin birinci fıkrasında, herkesin, mülkiyet

ve miras haklarına sahip olduğu; ikinci fıkrasında bu hakların, ancak kamu yararı amacıyla, kanunla sınırlanabileceği; üçüncü fıkrasında ise mülkiyet hakkının kullanılmasının toplum yararına aykırı olamayacağı kurala bağlanır. Buna göre, Anayasa Mahkemesi öncelikle "Anayasa'nın ikinci kısmının 'Kişinin Hakları ve Ödevleri' başlıklı ikinci bölümünde yer alan mülkiyet hakkına ilişkin olarak kanun hükmünde kararnameyle düzenleme yapılması mümkün değildir." şeklindeki yapılan tespit ve sonrasında da "Mülkiyet hakkının konusunu, maddi ve gayri maddî mallar oluşturmaktadır. Taşınır ve taşınmaz mallar maddî mallar kapsamında iken, fikrî ve sınaî mülkiyet hakları gayrimaddî mallar kapsamında bulunmaktadır. Bir markanın sahibine sağladığı haklar ise 'marka hakkı' olarak adlandırılmakta ve marka hakkı, fikrî ve sınaî mülkiyet hakları kapsamında yer almaktadır. Dolayısıyla, itiraz konusu kuralda yer alan markanın tesciline ilişkin düzenleme, mülkiyet hakkının konusunu oluşturan marka hakkıyla ilgili olduğundan kural, Anayasa'nın 91. maddesinin birinci fıkrasına aykırıdır. İptali gerekir." kanaatine ulaşılır. Anayasa Mahkemesi talebi 556 sayılı KHK'nin ilgili Anayasa'nın 91. maddesinin birinci fıkrasına aykırı gördüğü için iptal ettiğinden, ayrıca Anayasa'nın 2., 5., 13., 35. ve 48. maddeleri yönünden incelenmesine gerek görülmez.

Anayasa Mahkemesi tarafından verilen söz konusu iptal kararıyla Türkiye'de tescilli olmayan, bir tescil başvurusuna konu olmayan ve Paris Sözleşmesi 1. mükerrer 6. maddesi uyarınca korunan tanınmış markaların Türkiye'de ne şekilde korunabileceği hususu, kanun koyucu tarafından bu yönde henüz yeni bir düzenleme yapılmadığından belirsiz duruma gelir.

Bağışıklık sistemini güçlendirmenin yolları

Soğuk havalarla birlikte gribal enfeksiyonlar ve soğuk algınlığı gibi hastalıklar da kapımızdan içeri giriyor. Kış boyunca hasta olmaktansa grip aşısı, sağlıklı beslenme ve egzersiz gibi önlemlerle bağışıklık sisteminizi güçlendirebilir, kışı sağlıklı bir şekilde geçirebilirsiniz.



> **Dr. Gökhan Ekici**
Aygaz İş Yeri Hekimi

Kışın gelmesiyle salgın hastalıklar, özellikle gribal enfeksiyonlar kapımızı çalıyor. Kış aylarında kapalı mekânlarda geçirdiğimiz zamanların artması, kapı ve pencerelerin kapatılıp ortamların yeterince havalandırılmaması gibi nedenlerle özellikle sinema, okul gibi kalabalık topluluklarda solunum yolu enfeksiyonları hızla yayılıyor. Tüm kışı elinizde mendil, hasta bir şekilde geçirmemek için de bağışıklık sisteminizi güçlendirmeniz gerekiyor.

Aşılanın

Doktorunuza danışarak yılda bir kez grip aşınızı olun. Bu, sizi ağır enfeksiyonlardan koruyabilir. Özellikle 65 yaş üstü olanlar veya bağışıklık sistemi çeşitli nedenlerden dolayı zayıflayanlar için grip aşısı önem taşır. Geçmişte splenektomi (dalağın çıkarılması) ameliyatı geçirmiş olanların pnömokok yani grip aşısını doktorlarına danışarak yaptırmaları tavsiye edilir.

Bol bol vitamin ve mineral alın

Bağışıklık sistemini güçlendiren tek bir besin olmadığı için sofralarda vitamin ve mineral çeşitliliği gerekiyor. Günde iki porsiyon meyve, üç beş porsiyon sebze tüketmek büyük fayda sağlıyor. A, E, C ve B grubu vitaminleri ile çinko, selenyum ve demir; bağışıklık sistemini güçlendirmeye yardımcı oluyor. Badem,

ceviz gibi yağlı tohumlar, B grubu vitaminlerini ve E vitamini içeriyor. Ama bu gıdaların kavrulmadan, özellikle çiğ tüketilmesi önem taşıyor.

Sebzeyi, meyveyi mevsiminde tüketin

Sebze ve meyveler toplandıktan sonra en uygun koşullarda saklansa bile besleyicilik değerlerini kaybetmeye başlıyor. Mevsimi dışında üretilen sebze ve meyvelerin tohum ve fideleri farklı olduğu için, vitamin ve mineraller açısından değerlendirildiğinde besin değerinin düşük olduğu varsayılıyor. Bu sebeple sebze ve meyvelerin mevsiminde tüketilmesinin yanı sıra organik tarım veya iyi tarım uygulamalarıyla üretilmiş olmaları da büyük önem taşıyor.

Sarımsak, soğan ve probiyotikleri tüketin

Sarımsak, soğan ve probiyotiklerin sofranızda yer alması önemli. Sarımsak ve soğan içerisinde yer alan maddeler-





den dolayı oldukça fonksiyonel gıdalar ve bu gıdalara kış aylarında sofralarda yer verilmesi çok önemli. Probiyotik ve prebiyotik olarak da yoğurt ve kefir tüketilebilir. Zencefil de fonksiyonel gıdalar arasında ancak çok fazla tüketilmemesi gerekiyor.

Egzersizle kilonuzu dengeleyin

Diyabet, kalp-damar hastalıkları, hipertansiyon, karaciğer yağlanması, uyku düzensizliği, eklemlerde bozulma, ruhsal sorunlar gibi birçok hastalığa neden olan obezite, bağıışıklık sisteminde de bozulmaya yol açıyor. Kilo kontrolü hem daha sağlıklı bir yaşam sunuyor hem de hayat kalitesini artırıyor. Bu sebeple kas ve su kaybı yaşamadan ideal kiloya inmek ve bu kiloyu korumak önem taşıyor. Yeterince su tüketmek ve düzenli egzersiz yapmak bu konuda önemli fayda sağlıyor. Haftada en az üç gün, bir saat tempolu yürümek hem sizi obeziteden koruyor hem de daha dinç hissetmenizi sağlıyor.

Hayat tarzınızı yeniden biçimlendirin

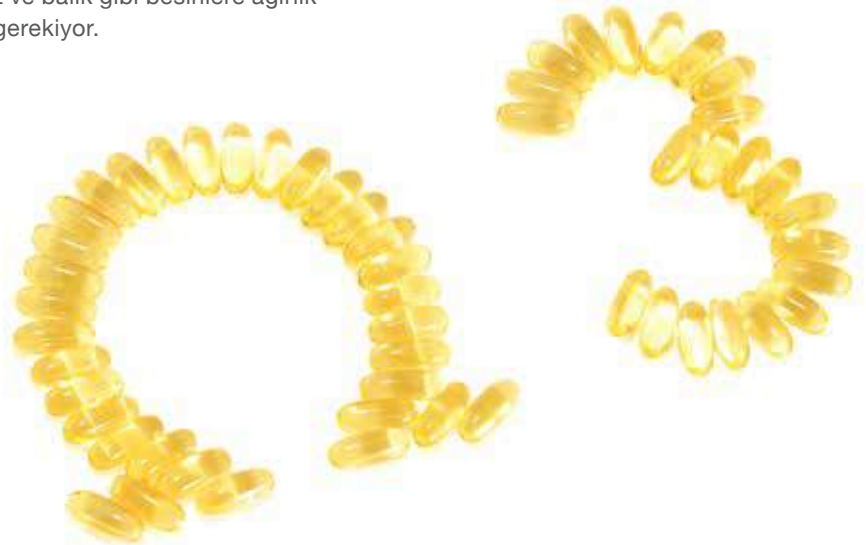
Bağıışıklık sisteminizi güçlendirmek için yaşam tarzınızda da değişiklik yapmanız gerekiyor. Bu değişiklikler arasında tütün ve alkol ürünlerinden uzak durmak, depresyondan korunup stresle başa çıkmak, dijital cihazlardan uzakta

uyumak gibi önlemler bulunuyor. Bunların yanı sıra sebze ve meyve ağırlıklı, yağ bakımından fakir bir beslenme planı uygulamak; işlenmiş ürünler yerine besinleri doğal halinde, doğru pişirme yöntemleriyle hazırlayarak tüketmek ve koruyucu aşılıarı yaptırmak gerekiyor.

Şekerden uzak durun

Glikoz, fruktoz gibi basit karbonhidratlar, özellikle akyuvar hücrelerinin çalışmasını olumsuz yönde etkilediği için basit şekere beslenmede daha az yer vermelisiniz. Ayrıca tüketilen yağ türü de büyük önem taşıyor. Omega 3, omega 6 ve omega 9 bakımından zengin, bağıışıklık sisteminizi güçlendiren ceviz ve balık gibi besinlere ağırlık vermek gerekiyor.

Haftada en az üç gün, bir saat tempolu yürümek hem sizi obeziteden korur hem de daha dinç hissetmenizi sağlar.





Bremen Mızıkacıları'nın diyarına masalsi bir yolculuk

Aygaz Dünyası'nın bu sayısında bizlere yeni dünyaların kapılarını aralayan, Aygaz Su ve Çevre Yöneticisi Gülin Özilkiz oldu. Özilkiz'in Almanya'nın tarih kokan kenti Bremen'den izlenimlerini keyifle okuyacaksınız.

Yazı ve fotoğraflar:

> **Gülin Özilkiz**

Su ve Çevre Yöneticisi

Almanya turistik bir seyahat için ne kadar cazip geliyor size? Aslına bakarsanız bana pek cazip gelen bir yer değildi ama "Her yer görülmeye değer." diyerek çıktık bir kere yola! Yolumuz düştü Bremen'e. Burasıyla ilgili akla ilk gelen Bremen Mızıkacıları olsa da Bremen'de gezilip görülecek çok yer olduğuna emin olabilirsiniz. Bu nedenle bu kente yapacağınız gezi için en az iki ya da üç gününüzü ayırmalısınız.

Bremen'e ilk adım

Bremen'e oldukça fazla uçuş olduğundan ulaşım açısından gayet rahat bir kent. Konaklama da bir o kadar kolay. Hem şehrin tam merkezinde hem de zincir otellerde istediğiniz bütçeye göre konaklama imkânı bulabiliyorsunuz. İstanbul'dan iki buçuk saatlik yolculuğun ardından Bremen'e indiğinizde yarım saatten az bir sürede, havalimanının hemen çıkışından tramvayla şehir merkezine kadar rahatça gidebiliyorsunuz. Bileti havalimanından ya da tramvay içinden almanız gerekiyor. Bilet alacağınız makinelerde Almanca ve İngilizcenin yanı sıra Türkçe açıklama da bulun-

yor. Yani Almanya'da Almanca bilmiyorum diye endişelenmenize hiç gerek yok. İlk gördüğünüz şehir danışma bürosundan alacağınız şehir haritası, Bremen'in tamamını rahatça dolaşmanız için yeterli.

Bremen Mızıkacıları

Weser Nehri'nin kıyısında kurulan 1.200 yıllık tarihiyle Bremen, 2004'ten beri şehir merkezi ve Roland Heykeli'yle UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alıyor. Şehir meydanı St. Peter's Katedrali ve Roland Heykeli'yle oldukça hareketli. Ancak bu hareketi sağlayan sadece bunlar değil. Meydanda farklı müzik gruplarının, resim ya da tiyatro sanatçılarının performanslarına da hem tanıklık hem eşlik edebiliyorsunuz.

600 yıllık Roland Heykeli özgürlük ve adaleti simgeliyor ve şehrin koruyucusu olarak tanımlanıyor. Bu heybetli heykelin hemen yakınında, sanki meydanın bir köşesine öylece yerleştirilmiş gibi Bremen Mızıkacıları'nın heykeli bulunuyor. Gelen geçeni sessizce seyreden Bremen Mızıkacıları; eşek, köpek, kedi

Weser Nehri'nin kıyısında kurulan 1.200 yıllık tarihiyle Bremen, 2004'ten beri şehir merkezi ve Roland Heykeli'yle UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alıyor.





ve horozdan oluşuyor. Belki de bu kadar ünlü bir masal nedeniyle daha ihtişamlı bir heykel bekliyorum. Biraz hayal kırıklığı yaşasam da Bremen Mızıkacıları'nı aklımda masallardaki gibi bırakıyorum. Bremen'in meşhur masal kahramanları için genelde yaygın olan durum pek tabii burada da geçerli: Eşeğin ayaklarına iki elinizle dokunmanın şans getirdiğine inanılıyor. Bremen Mızıkacıları'nı görmek için yola düştüyseniz ve şansa ihtiyacınız varsa, eşeğin pırıl pırıl parlayan ayaklarına dokunmayı ihmal etmeyin!

Böttcherstrasse

Meydandaki küçük kafelerde kahvenizi yudumladıktan sonra, hemen oradaki küçük sokağa yönelin: Böttcherstrasse...

1920'lerde kurulan bu sokak, yaklaşık 100 metre uzunluğunda; yan yana sıralanmış binalardan, çeşitli mağazalardan, kafelerden ve restoranlardan oluşuyor. Yedi Tembel Kardeş Çeşmesi de burada. Çeşmenin hemen arkasındaki mağazada Bremen'in ünlü bonbonlarının yapımını görebilir, tadıp alabilirsiniz. Rengârenk bu şekerler şehri dolaşırken keyfinize keyif katacaktır. Böttcherstrasse'yi tamamladığınızda Weser Nehri'nin kıyısına ulaşıyorsunuz. Burası da özellikle akşamları daha çok hareketlenen bar ve restoranlarla dolu.

Rehberli turlar

Bremen'de şehri keşfetmenin dışında, rehberli turlarla Werder Bremen'in müzesini, Mercedes Benz'in veya Beck &

Co'nun fabrikalarını gezebilirsiniz. Bu ziyaretler için önceden internetten ya da şehir danışma merkezlerinden bilet almanızda fayda var. Çünkü turlardan yararlanabilecek kişi kontenjanı kısa sürede dolabiliyor. Turlar Almanca ve İngilizce olarak planlandığından saatlerine göre seçebilmeniz için önceden programa bakmalısınız. Eğer meraklıysanız, Beck & Co'nun fabrikası oldukça enteresan. Fabrika gezisi boyunca anlatılan ürünleri tur sonunda bulunan tadım alanında deneme fırsatınız da var.

Schnoor Quarter

Bremen'in en keyifli yerlerinden biri Schnoor Quarter. Neredeyse bir kişinin dahi zar zor geçtiği daracık sokaklar ve bu sokaklara kurulmuş





küçük kafeler ve dükkânlar... Bu bölge 15. ve 16. yüzyıllardan kalma evleriyle Bremen'in en eski bölgesi. Şehir merkezinden tramvaya ya da otobüse binebilirsiniz, ancak yürümek çok daha keyifli! Emin olun Bremen'de hiçbir yer çok da uzak değil.

Rhododendron Park

Weser'de bir nehir turundan ziyade Bremen'in parklarında vakit geçirmenizi tavsiye ederim. Bu devasa bahçelere park demek zihninizde oluşacak imgeleleri kısıtlayabilir. Şehirdeki parklar öyle büyük ki, halk da hakkını vererek yaşıyor ve yaşıyor bu noktaları. Otobüsle gidebileceğiniz Rhododendron Park'ın görülmeye değer olduğunu hatırlatalım. Botanik Rhododendron Park, 46 hektarlık alanıyla yaklaşık 550 tür ve

2.500 çeşit rhododendron (orman gülü) barındırıyor. Parkın içinde bir de orman bulunuyor. Parkı gezmek için en iyi zamanın mayıs ayı olduğu söylenece de orman gülleriyle dolu bu botanik parkının her mevsimde ayrı bir güzelliği var.

Bremer Ratskeller

Bremen'de yemek için çok uzağa gitmenize gerek yok. Benim tavsiyem Bremer Ratskeller. Hemen Bremen Mızıkacıları'nın yanında bulunan ve birkaç basamak inerek ulaştığınız bu mahzen, 1405'ten beri geleneksel mutfağın çok güzel örneklerini sunuyor. Lezzetli yemeklerinin yanı sıra ortamı da oldukça farklı ve etkileyici.

Almanya'ya turistik bir seyahat çoğumuza pek cazip görünmese de

Bremen'de keyifli vakit geçireceğinize emin olabilirsiniz. Her yerin görülmeye değer olduğunu göz önünde bulundurarak oluşturacağınız seyahat listenize Bremen için de yer ayırmanızı tavsiye ederim.

**Aygaz Su ve Çevre Yöneticisi Gülin Özkilic ile Aygaz İnovasyon ve Fikri Haklar Müdürü Esin Çınar'ın gerçekleştirdikleri seyahatlerden izlenimlerini @gittik.gezdik.gorduk adlı Instagram hesabından takip edebilirsiniz.*

1920'lerde kurulan Böttcherstrasse yaklaşık 100 metre uzunluğunda; yan yana sıralanmış binalardan, çeşitli mağazalardan, kafelerden ve restoranlardan oluşuyor.



Tarihin göz kamaştırıcı cevherleri



Osmanlı İmparatorluğu'nun ihtişama olan tutkusuna ışık tutan 'Cevher' sergisi; elmas, zümrüt, yakut gibi değerli taşlarla süslenmiş 139 parçalık göz kamaştırıcı bir koleksiyonla sanat severleri zamanın ruhuna doğru yolculuğa çıkarıyor.



Osmanlı'nın kuyumculuk zevkine uygun olarak Avrupa'da Osmanlı pazarı için tasarlanmış/üretmiş eserler, ışıltılı görünümleriyle göz kamaştırırken bir imparatorluğun ihtişamını gözler önüne seren en belirgin alametler olarak tarihten günümüze kadar ulaşıyorlar.

Tarihe ilgi duyanlar -hatta duymayanlar da- bilirler. Osmanlı İmparatorluğu'nun en belirgin özelliklerinden biri ihtişama olan tutkusudur. Bu tutku o dönemdeki her şeye yansımıştır; hayatlara, saraylara, giysilere, eşyalara, takılara... O dönemi yansıtan film ve diziler dahi fazlasıyla içerir bu özelliği. Neredeyse her yer zenginliğin, gücün ya da kimi zaman çöküşün göstergesi olan altın işlemlerle, ipek nakışlarla, değerli taşlarla, mineyle bezelidir. Artık Osmanlı'nın bir geleneği haline gelmiştir bu göz kamaştırıcı detaylar.

Kültürel mirasın gelecek kuşaklara aktarılmasını misyon edinen Sadberk Hanım Müzesi bugünlerde, Osmanlı İmparatorluğu'nun ihtişama olan bu düşkünlüğünü gözler önüne seren bir sergiyi ağırlıyor. "Cevher", her birinin kullanım amacı, işçiliği ve hikâyesi başka başka olan elmas, zümrüt, yakut gibi değerli taşlarla süslenmiş eşyaları ve ince işçilikleriyle mücevher niteliği taşıyan mineli eserleri sanat severlerle buluşturuyor. Osmanlı'nın kuyumculuk zevkine uygun olarak Avrupa'da Osmanlı pazarı için tasarlanmış/üretmiş eserler, ışıltılı



Kemer tokası: 16. yüzyıl sonuna tarihlenen altın kemer tokası, yeşil paftaların üzerine altın tellerden oluşan yaprak dallar ve çiçek biçimli yuvalarla kakılan lallerle süslüdür.



Engolpion: Çift başlı kartal biçimindedir. Üzeri mine, yakut, zümrüt, necef, lal ve inciyle bezenmiştir. 17. yüzyılda Osmanlı tebaasının Hristiyanlık dinine mensup olanları tarafından kullanılıyordu.



Yazı kutusu: Sultan Abdülaziz dönemine ait olan yazı kutusu, ahşap üzerine gümüş ve başa kaplamalı. Kutunun içinde asansörlü bir tabla üzerinde bulunan altı adet hokka mine ve yıldızla bezelidir.

görünümleriyle göz kamaştırırken bir imparatorluğun ihtişamını gözler önüne seren en belirgin alametler olarak tarihten günümüze kadar ulaşıyorlar.

Osmanlı İmparatorluğu'nun geleneğinde, yaşantısında ve sarayda kullanılan mineli ve murassa nadide parçalar sanatsal olarak da oldukça ilgi çekici. Sergi, 600 yıllık hükümrânlığın sahibi Osmanlı'nın sadece son üç yüz yılda saray çevresine yakın bir zümre tarafından kullanılmış eşya ve takıları içerse de sarayın beğenileri hakkında çok şey söylüyor. 139 parçalık bir koleksiyondan oluşan "Cevher", kemer tokası, yazı kutusu, divit, kaşık, fincan zarfı, sakızlık, şerbetlik, cep saati, yelpaze, sineklik, tütün çubuğu, enfiye kutusu, broş, nişan ve terlik gibi birçok objeyi bir araya getirerek sanat sever-

lere zamanın ruhunu yaşıyor. Sultan II. Mustafa'nın gözdesi Afife Kadın'ı ziyaret eden Lady Mary Wortley Montagu'nun "Anlatmadan duramayacağım. Kaftandan farklı olarak kolları geriye kıvrılan ve dolama denilen önden açık giysisinin ön yüzünde ve kollarının etrafında en iyi cins inciler sık aralıklarla dikilmişti. Bezelye büyüklüğündeki düğmeler elmasın iliklere tutturuluyordu. Kemerini de tamamen elmasla kaplıydı. Boynundan dizlerine kadar sarkan üç zincir takmıştı. Ucunda hindi yumurtası büyüklüğünde güzel renkli bir zümrüt asılıydı. Hiçbir Avrupalı kraliçenin bunun yarısı kadar bile mücevherata sahip olmadığından eminim..." diyerek anlattığı bu eserler, 31 Mayıs 2016'ya kadar Sadberk Hanım Müzesi'nin Türk-İslam bölümünde ağırLANacak.



'Cevher' sergisinde yer alan ve Osmanlı'nın ihtişama olan sevdasını yansıtan her bir eşya hem dönemi hem de dönemin zevkini anlatıyor.



Cep saati: Osmanlı döneminde koyun ve kuşak saati olarak kullanılan 19. yüzyıla ait Edward Prior marka saatler; anahtarla kurmalı, salyangoz tertibatlı ve balta eşapmanlıydı. Saat zarfının süslemelerinde mine işi süslemeler görülür.



Enfiye kutuları: Padişah ve devlet adamları tarafından yerli ve yabancı birçok kişiye iltifat amaçlı olarak hediye edilen enfiye kutularının özellikle altın olanlarının üzerinde renkli mine ve değerli taşlarla; hediye edildiği kişilerin adları, tuğra, portre, İstanbul manzaraları ve natüremort resimler işlenmiştir.



Şefkat Nişanı: Sultan II. Mahmut döneminden itibaren yaygınlaşan nişanlar; üstün hizmet gösteren veya devlete yararı dokunan kişilere, devlet ileri gelenlerine, yabancı ülkelerin hükümdarlarına dağıtılmıştır.

Her kadın bir hikâyedir

Yeryüzünde her yaşam bir hikâyeye karşılık gelse de kadınlar öykülerini ilmek ilmek örmek zorunda olanlardır.



Kadın Biyografileri

Genel Kültür Serisi / YKY

Verdikleri mücadeleyi daha adından anladığımız isimler var. Hayatını yazmakla geçiren, bir kadın olarak özgürlüğünden hiç vazgeçmeyen Simone de Beauvoir, vurucu resimleriyle dönemine damgasını vuran Frida Kahlo ve bilimi erkeklerin tekeline bırakmayan Marie Curie; zorlu koşullarda kadın olmanın hikâyesini yazanlardan... Yapı Kredi Yayınları'nın Genel Kültür serisinde yer alan "Simone de Beauvoir: Özgürlüğü Yazmak", "Frida Kahlo: 'Kendi Gerçeğimin Resmini Yapıyorum'" ve "Marie Curie: Bilgin mi, Bilimin Meryem Anası mı?" bu zorlu hikâyeleri anlatıyor. Kitaplar, yazdıklarıyla ve yaptıklarıyla daha çok adalet ve daha çok özgürlük için mücadele eden Simone'ün; ıstırabını koca kahkahalarının ardına gizleyen, özgür, cesur ve güzel Frida'nın; erkeklerin egemen olduğu toplumu zekâsı, inatçılığı ve bağımsızlığıyla rahatsız eden Marie'nin portresini çiziyor.

Kadınlar Rüyalar Ejderhalar

Ursula K. Le Guin / Metis Yayınları

Gözlerinizi kapatın: Seksenli yaşlarında, saçlarına artık iyice aklar düşmüş, yüzündeki kırışıklıkları deneyimleriyle doğru orantılı, okuyan, yazan, eleştiren, el attığı konuların üstesinden gelen bir kadın getirin hayalinize. Az sonra sohbe hazırlan bir şekilde, tam yanınıza oturuyor olsun. Tüm deneyimlerini, dertlerini, endişelerini, eleştirilerini ve öğütlerini size samimiyetle anlatacak bir kadının kaleminden çıkacak olan her sözcüğü yakalayabilmek için hazır olun. Ursula K. Le Guin; yazarlığın, kadın olmanın, hem kadın hem yazar olmanın, anne olmanın, hem anne hem yazar olmanın ne demek olduğunu anlatıyor "Kadınlar Rüyalar Ejderhalar"da. Kendinden "kocakarı" diye bahseden bu kadının anlattıkları yeni serüvenlere çıkmamanın anahtarı oluyor.

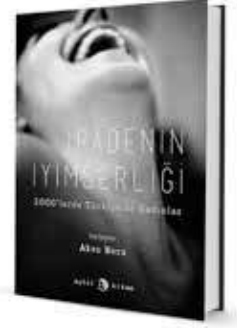




Kendine Ait Bir Oda

Virginia Woolf / İletişim Yayınları

“İngiliz edebiyatının dâhisi Shakespeare’in bir kız kardeşi olsaydı, yeteneğini abisi gibi duyurma olanağına sahip olur muydu?” sorusu Virginia Woolf’un “Kendine Ait Bir Oda”nın temel sorusu. Bu fikirden yola çıkan Woolf, Shakespeare’in hayali kız kardeşiyle bir sohbet başlıyor. Eril ya da dişil akli övmeden geçmiş yüzyıllarda kadınların nasıl bir baskı altında yaşadığını anlatıyor. Kadınların yaşadıkları tüm sıkıntılardan (1928’in ekonomik koşullarında) 500 sterlin karşılığında kurtulabileceklerini söylerken sadece kadına ait bir odaya işaret eden kitap, kadının para kazanması gerektiğinin önemine de değiniyor. Kadınların kendi ayakları üzerinde durması için tüyolar veren bir kılavuz niteliğindeki “Kendine Ait Bir Oda”, küçücük bir odanın dahi nasıl özgürlük anlamına geldiğini anlatıyor.



İradenin İyimserliği

Derleyen: Aksu Bora / Ayizi Kitap

21. yüzyıl için "kadınların yüzyılı" denilse de, kadınlar artık daha çok görünür olsalar da kadınlık tecrübesinin bir kısmının hâlâ görünmez olduğu malum. Kadınlar hangi hikâyeler içinde yer alıyorlar, kendi hikâyelerini ne kadar anlatabiliyorlar, daha doğru bir deyişle kendi hikâyelerini ne kadar yaratabiliyorlar? Antonio Gramsci'nin "akılın kötümserliği, iradenin iyimserliği" deyişinden yola çıkarak isimlendirilen "İradenin İyimserliği" kadınların farklı alanlardaki görünümüne ve yaptıkları işlere odaklanıyor. İçine itilip durduğumuz hikâyelere düşmemek için ihtiyacımız olan şeyin "iyimser bir irade" olduğunu söyleyen Aksu Bora, kendi hikâyelerini yaratan kadınları bir araya getiriyor.



Johnny Panik ve Rüyalara Kutsal Kitabı

Sylvia Plath / Kırmızı Kedi

Sylvia Plath denince genel olarak melankolik, depresif ve hatta "sorunlu" bir kadın imgesi gelir akla. Plath'i ve yazdıklarını anlamak isteyenler romanlarında, öykülerinde, şiirlerinde, denemelerinde ya da günlüklerinde yazdıklarını "genç kız romantizmine" sıkıştırıverirler. Plath'i "gerçekten" anlamak içinse 50'lerin Amerika'sında farklı olduğunun bilincinde olan bir kadının yaşayabileceği varoluş sorunlarını incelemek gerekir. "Johnny Panik ve Rüyalara Kutsal Kitabı", her satırda Sylvia'nın mahkûm edildiği monotonluktan kurtarılmayı nasıl beklediğini anlatıyor. Tekrar doğmak için ölmeyi seçen ve hatta ölmek istemediği halde ölen bir kadın yer alıyor kitaptaki öykülerinin alt metninde.

60 Kadın 60 Öykü

Sedef Kabaş / Doğan Kitap

Türkiye'de başarıya giden yol kadınlar için çok daha uzun ve zor. Sedef Kabaş'ın "İpek Dokulu Başarılar: 60 Kadın 60 Öykü" adlı kitabı, Türkiye'de bu engebeli yolu aşan kadınların hikâyelerini anlatıyor; birçok alanda azimle, cesaretle, sabırla başarıya doğru yürüyen 60 kadının yolculuğuna ışık tutuyor. Türkiye'nin ilk kadın valisini, vазini, genel yayın yönetmenini, TÜSİAD'ın ilk kadın başkanını, Türk akaryakıt sektörünün ilk kadın yöneticisini, sinemanın sultanını, müziğin süperstarını, tiyatrunun divalarını, klasik müziğin dâhi çocuklarını, edebiyatın en çok satan kadın yazarını, sahnelerin prima-ballerina'sını, kadın rektörleri, müzelerin efsanevi yöneticisini, halkla ilişkilerin duayenini, kadın haklarının sembolünü, Avrupa'nın en güzel kızını, Fahriye Abla'yı, Eurovizyon birincisini, dünya çapındaki kadın sanatçılarımızı, bilim kadınılarımızı ve daha nicelesini bir araya getiriyor.



Aygaz ailesinden haberler

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

Aramıza yeni katılanlar

Adı Soyadı	Departmanı
Hande Uçan Evirgen	Su ve Çevre Yöneticiliği
Sercan Alkaner	Kurumsal ve Otel Satış Yöneticiliği (Ege)
Yiğit Korkut	Bölge Mali İşler (Ege)
Hakan Şamcı	Yazılım Geliştirme Yöneticiliği
Aziz Güllü	Eküm-Kaynak
Sinan Kuzu	Eküm-Kaynak
Uğur Şimşek	Eküm-Kaynak
Ömer Ertaş	Kırıkkale Tesis Yöneticiliği
Fatih Avan	Muhasebe Yöneticiliği
Rasim Danışman	Eküm-Kaynak
Hüseyin Saraydın	Eküm-Kaynak
Gökhan Palabıyık	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Nurdan Körken	Kurumsal İletişim Yöneticiliği
Musa Demir	Eküm-Kaynak
Oktay Manav	Tsüm-Kaynak
Ali Nasır	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Tuncay Türker	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Recep Çelik	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Haşim Akın	Eküm-Kaynak
Ünal Yardım	Eküm-Kaynak
Kemal Özgür Çavuş	Mühendislik ve Kalite Müdürlüğü
Ferda Erginoğlu	Mali Genel Müdür Yardımcısı
Ahmet Eser Kıvançlı	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Naim Demirci	Tsüm-Kaynak
Abdullah Yolcu	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Cengizhan Avcı	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Ebru Özakay	Mali Genel Müdür Yardımcısı
Adem Yıldırım	Üretim Planlama ve Yardımcı İşletmeler Müdürlüğü
Özcan Durukan	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Yunus Cengiz	Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş.
İsmail Buran	Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş.
Berk Şahin	Bütçe Planlama ve Kontrol Yöneticiliği
Ufuk Unutmuş	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Olgun Yılmaz	Eküm-Bakım
Ali Çetin	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Kaan Aydoğar	Üretim Müdürlüğü
Mümin Dönmez	Üretim Planlama ve Yardımcı İşletmeler Müdürlüğü
Mehmet Öztaşkın	Gaz Aletleri Satış Müdürlüğü
Ediz Öztürk	Mühendislik ve Kalite Müdürlüğü
Ümit Oroz	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Mustafa Bal	Diyarbakır Tesis Yöneticiliği
Başış Gündoğdu	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Mehmet Nazif Türkmen	Genel Muhasebe Müdürlüğü
Cemal Sağlam	Dörtü Terminal Müdürlüğü
Veysel Özdil	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Vahit Eren Koçak	Kurumsal ve Otel Satış Yöneticiliği (Ege)
Zeynep Uyan	Su ve Çevre Yöneticiliği
Deniz Çelebi	Karayolu Lojistik Yöneticiliği
İsmail Emre Sağlam	Mali İşler Yöneticiliği (Marmara)
Zeki Bitik	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Tank Yılmaz	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Sefer Kurtuluş	Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş.
Seyfettin Ankan	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
İşıl Uçan	Doğal Gaz Temin ve Ticaret Yöneticiliği
Güney Gültekin	İl Satış Müdürlüğü (Denizli)
İlso Neşeliler	Bütçe Planlama ve Kontrol Yöneticiliği
Ümit Taşdemir	Eküm-Kaynak
Çiğdem Sonkaya	Karayolu Lojistik Yöneticiliği
İsmail Hakkı İzci	İsparta Tesis Yöneticiliği
Kadir Fazlıoğlu	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Lütfi Can Dağdeviren	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Cihat Şarkan	Tank Sanayi Tüpi Üretim Yöneticiliği

Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi	Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Necati Yürekseçkin	Eslem Yüstra	23/11/2015	Mehmet Emin Üstün	Zeynep	03/08/2015
Samet Gündüz	Zümra	12/11/2015	Ferit Güleç	Fikret Can	01/08/2015
Eoder Ural	Yusuf	09/11/2015	Ümit Gümüüş	Ela Nur	31/07/2015
Yılmaz Argun	Meryem Özge	27/10/2015	İzzet Yavlak	Meyra Su	31/07/2015
Ayhan Bımeç	Kıvanç	21/10/2015	Erkan Güleşen	Elif Ece	25/07/2015
Anıl Asan	Alperen	19/10/2015	Tuğsan Özbakır	Bahar	23/07/2015
Cüneyt Acar	Arya	11/10/2015	Levent Şentürk	Ece	23/07/2015
Mehmet Amağan Yeşilyurt	Hüseyin Alp	30/09/2015	Nilgün Akgün	Artun	23/07/2015
Ömer Arslan	Zehra	29/09/2015	Kürşat Şen	Sündüs Beren	22/07/2015
Kenan Şahin	Hüseyin Kağan	20/09/2015	Ünsal Yılmaz	Yusuf Eymen	21/07/2015
Hava Mutu	Hıra	16/09/2015	Çınar Yıldız	Eymen	21/07/2015
Kazım Şengöz	Zeynep Miray	14/09/2015	Hasan Eray	Nazım Mirza	21/07/2015
Emrah Birsen	Yusuf	09/09/2015	Kemal Arslan	Arif Serkan	15/07/2015
Mine Acar Engin	Özgür Burak	01/09/2015	Mesut Kaba	Ali Yaman	14/07/2015
Haluk Bora Taşeli	Toprak	26/08/2015	Ali Can Ayhan	Devrim	14/07/2015
Ahmet Yunusoğlu	Arya	24/08/2015	Hakan Altunordu	Ali Haydar	13/07/2015
Önder Reis	Deniz	10/08/2015	Yücel Özen	Zeynep	12/07/2015
Kenan Kendir	Kerem Utku	10/08/2015	Ahmet Emre Çimen	Ada	19/06/2015
Nezaket Altınok	Yağmur Ada	05/08/2015	Hüseyin Şenol	Irmak	14/06/2015

Evlenenler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Yusuf Serbest	Ayşe	18/11/2015
Selahattin Yıldız	Pınar Nurel	15/11/2015
Şahin İkinci	Elvan	03/11/2015
Semih Dilsiz	Irmak Pelin	24/10/2015
Ayşe Çelik	Eray	19/09/2015
Rasim Danışman	Ayşegül	18/09/2015
Ünal Yardım	Elif	16/09/2015
Çağdaş Ercan	Ekin	13/09/2015
Başış Gündoğdu	Damla	05/09/2015
Yasin Gümüüş	Merve	01/09/2015
Gökhan Çalışır	Sıla	28/08/2015
Semih Özkan	Gülşah	27/08/2015
Erdem Tungur	Serap	27/08/2015
Velat Saruhan	Sinem	11/08/2015
Ali Baran Akgün	Gamze	08/08/2015
Görkem Açık	Cansu	03/08/2015
Mustafa Turabi Tunalı	Özge	25/07/2015
Mehmet Umur Çetin	Buket	24/07/2015
Bahadır Sazlı	Ayşe	22/07/2015
Koray Önur	Melek	22/06/2015
Baran Okuducu	Sevgi	11/06/2015

Bayilerden haberler

Çocuğu olanlar

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Karadeniz Bölge	Kemal Bayraktar	Kemal Bayraktar	Sevde	16/09/2015
Trakya Bölge	Beylikdüzü Gaz ve Pet. Ür. Paz. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Gürkan Tozkan	Eymen	05/09/2015
Karadeniz Bölge	Hayri Lukumci	Hayri Lukumci	Çağan	14/07/2015
Marmara Bölge	Hamamcioğlu Ticaret	Serkan Karakuş	Ceren	30/06/2015

Evlenenler

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Evlilik Tarihi
Ege Bölge	Kar-Dem Petrol	Denizhan Çakar	30/10/2015
Ege Bölge	Bozkanlar Petrol	Mehmet Ali Bozkan	25/10/2015
Ege Bölge	Uçak Kardeşler	Alper Uçak	24/10/2015

Yaşamın Renklerini Kuşandık

Geleneksel el sanatlarımızın vazgeçilmezi
çini motifleri, şimdi Aygaz küçük tüplerde.



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

www.facebook.com/aygaztupgaz



Koç



Aydınlatmada

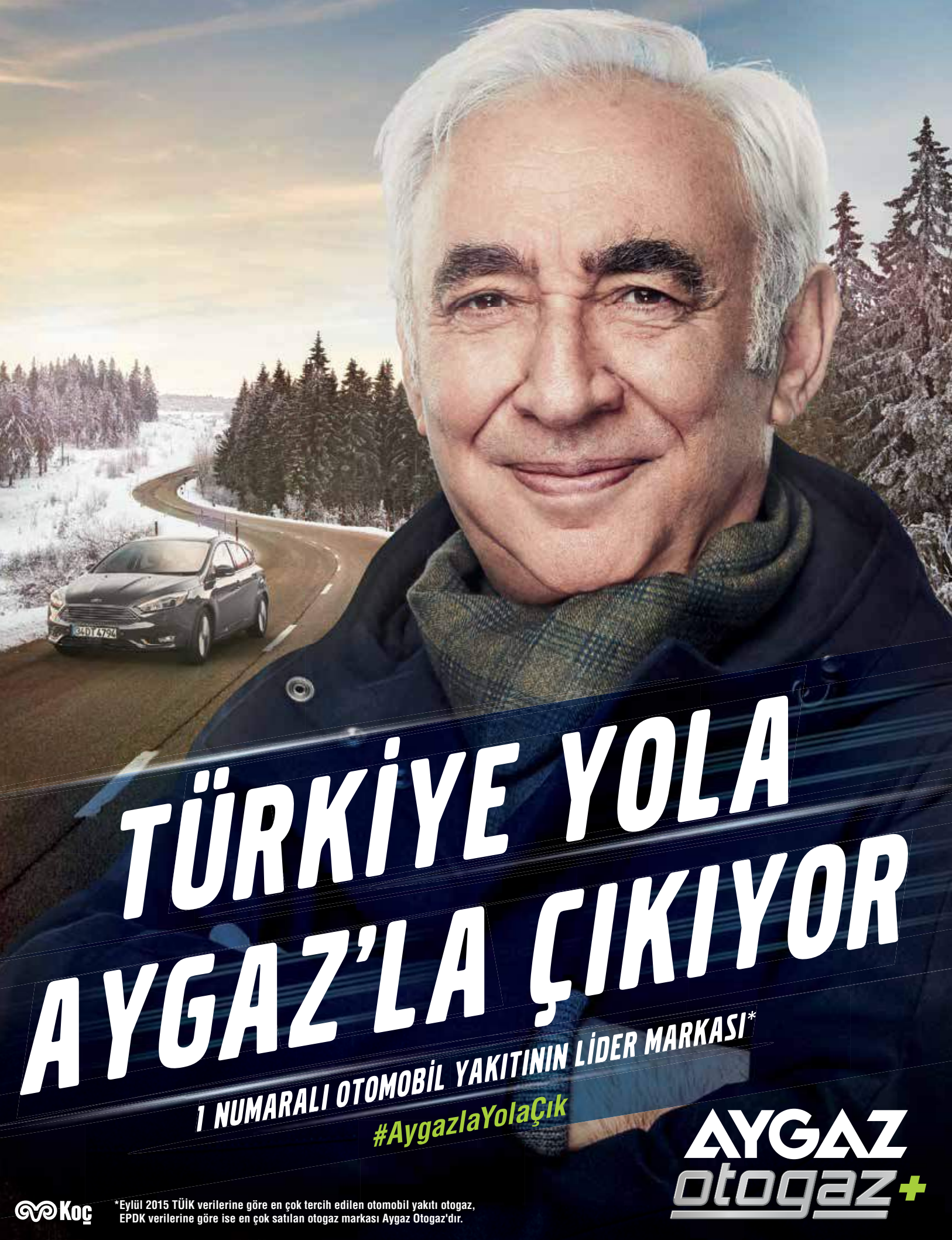


Pişirmede



Isınmada

AYGAZ



TÜRKİYE YOLA AYGAZ'LA ÇIKIYOR

1 NUMARALI OTOMOBİL YAKITININ LİDER MARKASI*

#AygazlaYolaÇık

AYGAZ
otogaz+



*Eylül 2015 TÜİK verilerine göre en çok tercih edilen otomobil yakıtı otogaz, EPDK verilerine göre ise en çok satılan otogaz markası Aygaz Otogaz'dır.