

AYGAZ

DÜNYASI

SAYI: 49 / SONBAHAR 2017

HABER

Aygaz'ın dijital dönüşüm yolculuğu

İÇİMİZDEN BİRİ

**Bülent Bilgin:
Aygaz'ın strateji ve standartlarını desteklemek öncelikli hedefimiz**



Aygaz, insan kaynağının enerjisiyle fark yaratmaya devam ediyor

AYGAZ

AYGAZ

DÖNÜŞÜMCÜ
KULÜBÜ

AYGAZ DÖNÜŞÜMCÜ KULÜBÜ'NE GELENE

AYGAZ'DAN

100 TL'YE VARAN

OTOGAZ HEDİYE

AYRINTILI BİLGİ İÇİN:

otogazla.com

Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,



Yılın üçüncü çeyreğini geride bıraktığımız bugünlerde sunduğumuz ürün ve hizmetlerle faaliyet alanlarımızda liderliğimizi sürdürmenin gururunu yaşıyor, sektörel dernek ve meslek kuruluşlarında üstlendiğimiz öncü rolümüz ve yenilikçi vizyonumuzla sektörümüzü daha ileri taşımaya devam edeceğimizin inancını taşıyoruz. Kuşkusuz, Aygaz'ın bugün bulunduğu lider pozisyonda markalarımızın itibarını yükseltmek için titizlikle çalışan tüm Aygazlıların katkısı çok büyük. Kurulduğu günden bugüne kendini sürekli geliştiren yetkin çalışan kadrosu ve köklü kurum kültürü Aygaz'ın sahip olduğu değerlerin en başında geliyor.

Son dönemde tüm alanlarda sürdürdüğümüz yenilikçi uygulamaları çalışanlarımız için de gerçekleştiriyoruz; insan kaynakları alanında çalışanlarımızın kişisel ve kariyer gelişimini destekleyecek yenilikleri devreye alıyoruz. Son dönemde hayata geçirdiğimiz kişiye özel uygulamalar ve yenilediğimiz oryantasyon, eğitim ve gelişim programları buna örnek olarak gösterilebilir. Çalışanlarımız da özverili çalışmalarının yanı sıra geliştirdikleri projelerle ve elde ettikleri başarılarla Aygaz'ın gücünü geleceğe taşımak için attığımız adımların daha sağlam olmasını sağlıyorlar. Hem bu sonuçlarda hem de Aygaz'ın başarılarında emeği geçen ve enerjileriyle fark yaratan tüm Aygazlılara teşekkür ediyorum.

Liderliğimizi sürdürürken çağın gerekliliklerini yakından takip etmeyi ihmal etmiyoruz. Koç Topluluğu'nun Dijital Dönüşüm Programı'nın devreye alınmasıyla birlikte özellikle dijitalleşme konusundaki

çalışmalarımızı daha da ivmelendirdik. Son dönemde gerek pazarlama gerek operasyon ve lojistik gerekse iş süreçlerimizde ve çalışanlarımız bazında dijitalleşmeyi odak noktamız olarak belirledik. Bu çerçevede devreye aldığımız projeler, attığımız adımlar ve geliştirdiğimiz işbirlikleri sayesinde dijital bir geleceğe şimdiden hazır olduğumuzun sinyallerini veriyoruz.

Tabii başarı, sadece iş sonuçlarından ibaret değil. Sosyal alanlarda sürdürdüğümüz desteklerle birçok hayata dokunuyoruz. Son 13 yıldır sponsoru olduğumuz Diyabetik Çocuklar Kampı binlerce çocuğa diyabetle mutlu yaşamayı öğretiyor. Bu yıl 25. yaşını kutlayan kampa verdiğimiz destekle, tip 1 diyabetle nasıl yaşanacağını öğrenirken spor aktiviteleri ve sanatsal faaliyetler de gerçekleştirmelerinin çocuklarımızın hayatlarında önemli bir fark yarattığına şahit oluyoruz. Aygaz olarak sadece sağlık alanında değil; kültür sanat, çevre ve spor gibi alanlarda da Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmanın önemine inanıyor, sosyal sorumluluk projelerimizi titizlikle sürdürmeye devam ediyoruz.

Tüm bu çalışmaların detaylarını ve çok daha fazlasını Aygaz Dünyası'nın yeni sayısında bulabilirsiniz. Aygaz'dan son gelişmeleri ve sizler için hazırlanan hayata dair içerikleri keyifle okuyacağınızı umuyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Gökhan Tezel
Genel Müdür

AYGAZ
D Ü N Y A S I

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
Fulya Kanbek

Editörler
Nil Özdemir
Leyla Demirbağ Atay

Görsel Yönetmen
Levent Pakdamar

Katkıda Bulunanlar
Elif Kutlu
Nurdan Körken
Oktay Ertüs
Senem Ener
Leyla Yazıcı

Fotoğraflar
Aykut Karadere

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

Yapım
Demirbağ Yayın ve Tasarım
İBA Blokları Barbaros Bul. 42/6
34349 Balmumcu / İstanbul
0212 347 47 80
www.demirbag.com.tr

Baskı
Gezegen Basım
Sertifika No: 12002
100. Yıl Mah. Matbaacılar Sit.
2. Cadde No: 202/A
34218 Bağcılar / İstanbul
0212 325 71 25

İÇİNDEKİLER

4 DOSYA
Aygaz, insan kaynağının enerjisiyle fark yaratmaya devam ediyor



14 İÇİMİZDEN BİRİ
Bülent Bilgin: Aygaz'ın strateji ve standartlarını desteklemek öncelikli hedefimiz



18 HABER
Aygaz'ın dijital dönüşüm yolculuğu



28 HABER
Bir tüpün yolculuğu

30 HABER
Ruhun gıdası melodiler



32 OTOGAZ RÖPORTAJ
Sedat Akyol: Aygaz'ın gücünü müşterilerimize daha iyi hissettiriyoruz

34 TÜPGAZ RÖPORTAJ
Meriç Değer: Aygaz, benim markam

36 BİR REKLAM
Kazanca giden yol...



38 BİR REKLAM
Evde Şef Başına 2



40 KONUK
Serra Yılmaz: Önemli olan, yelpazenin değişik yerlerinde bulunabilmek



44 HABER
Maksimum hizmet, maksimum bakım

48 HOBİ
Yelkenleri rüzgarla doldurma zamanı!



50 HABER
2030 yılında dünya nasıl bir yer olacak?



53 SPOR
Bir tribün sloganı yaratacak olsaydınız...

54 HAYATIN İÇİNDE
'Tekniği bildiğiniz zaman tasarım yapmak kolaylaşıyor'



58 SOSYAL SORUMLULUK
Dostluk ve dayanışma dolu Diyabetik Çocuklar Kampı 25 yaşında!



64 HABER
Aygaz Otogaz, tüketicilerinin yüzünü kampanyalarla güldürüyor



65 HABER
Aygaz ve Mogaz güvenliğe dikkat çekiyor



66 KISA HABERLER
Aygaz Grubu'ndan haberler

74 GURME
Aylin Yazıcıoğlu: Yemek yapmak, sevgimi en iyi ifade ettiğim dil



78 SAĞLIK
Taylan Kümeli'den sağlık dolu tüyolar



82 GEZİ
Efsanelerle dolu Kaz Dağlarının yamaçlarında



86 KİTAP
Edebiyatın coşkulu belleği

87 İKONİK FOTOĞRAFLAR
Çocuk ve fil

88 BİZ BİR AİLEYİZ
Aygaz ailesinden haberler

Aygaz, insan kaynağının enerjisiyle fark yaratmaya devam ediyor

4

Kurulduğu yıldan bu yana yetkin çalışan kadrosu ve yerleşik kurum kültürü, Aygaz'ın sahip olduğu en büyük değerler...

Aygaz'ın kurulduğu günden bu yana sektörde elde ettiği başarıların arkasında yatan en önemli faktörlerden biri, şüphesiz çalışanlarını en değerli kaynağı olarak görmesi. Ürün ve hizmetlerinin kalitesinin çalışanlarından başladığı anlayışıyla Aygaz, insan kaynağını şeffaflık, katılımçılık ve tüm paydaşların yararını esas alan iş süreçleriyle yönetiyor. Herkes için eşit fırsat, doğru işe doğru kişiyi yerleştirme, başarıya bağlı liyakat, tanıma ve takdir, çalışma barışında süreklilik ve verimlilik, topluma duyarlılık, etkin iç iletişim

ve sürdürülebilir çalışan bağlılığı Aygaz'da insan kaynakları politikalarının temellerini oluşturuyor.

Aygaz, çalışanlarına verdiği değer bir göstergesi olarak 1996 yılından bu yana çalışan memnuniyeti ve bağlılığını ölçümleyen araştırmalar uyguluyor. Bu araştırmalarla çalışanlarının iş hayatındaki bağlılık düzeyini ölçüp araştırma çıktıları ve her kanaldan iletilen çalışan görüşleri doğrultusunda iyileştirmeye yönelik aksiyon planları oluşturarak hayata geçiriyor. İnsan Kaynakları fonksiyonu, bu iyileştirmeleri yaparken günümüzde günlük ve kurumsal hayatı şekillendiren makro trendleri de stratejik olarak dikkate alıyor. Aygaz'ın gündeminde önemli yer tutan "dijital dönüşüm" ve "inovasyon" başta olmak üzere değişen/gelişen bu trendlerle çalışan profili ve beklentileri de hızla değişiyor. Son yıllarda yeni kuşakların katılımıyla farklı kuşakların iş hayatına bakış açısını anlamak ve kurumları bu yeni bakış açılarıyla uyumlu hale getirmek büyük önem taşıyor.

Aygaz İnsan Kaynakları yol haritasını bu bilinçle çiziyor. Bu doğrultuda Aygaz dünyasına önümüzdeki dönemde yön verecek insan kaynakları vizyonu aşağıdakileri ifade ediyor:

- Teknolojiyi iş süreçlerine adapte etmek,
- Yaratıcı ve esnek iş modellerini benimsemek,
- Çalışan bağlılığını ve verimliliği bir arada en etkin şekilde yönetmek,
- Küresel vizyona sahip insan kaynakları sistemlerini ve uygulamalarını devreye almak.

Aygaz'ın temel insan kaynakları politikaları

- Herkes için eşit fırsat
- Doğru işe doğru kişiyi almak ve atamak
- Eşit işe eşit ücret
- Başarıya bağlı liyakat
- Zamanında tanıma ve takdir
- Çalışma barışının sürekliliğini sağlayarak verimliliği artırmak
- Etkin iç iletişim
- Sürdürülebilir çalışan bağlılığı
- Topluma duyarlılık

Aygaz, çalışanlarına verdiği değer bir göstergesi olarak 1996 yılından bu yana çalışan memnuniyeti ve bağlılığını ölçümleyen araştırmalar uyguluyor.

Aygaz'ın insan kaynağı*



709

ofis çalışanı



627

saha çalışanı



1.336

Toplam istihdam



Kadın çalışan oranı

%10



Erkek çalışan oranı

%90



Yaş ortalaması

38



Kıdem

9 yıl

* Veriler Temmuz 2017 sonu kadrolu çalışanları yansıtır.



6

Yenilikçi ve dönüşümcü

Osman Direk
Ar-Ge Sorumlusu

İlk iş günü, her ne kadar güzel olsa da yeni bir ortama girmenin verdiği heyecanla stres yaşatabiliyor. İlk günden itibaren insanın kendisine değer verildiğini bilmesi ve bunu hissetmesi, bu sürecin kolayca atlatılmasını sağlıyor. Hoş Geldin Seti ve oryantasyon uygulamasının Aygaz'daki ilk iş günlerinde ofis çalışanlarının adaptasyon sürecinin hızlanmasına ve kendilerini Aygaz ailesinin bir parçası olarak hissetmelerine büyük oranda katkı sağladığını düşünüyorum.

Özetle, Aygaz İnsan Kaynakları değişen iş koşullarına cevap verecek yenilikçi uygulamalar devreye alıyor ve almaya da devam edecek. Son dönemde "Enerjinle Fark Yarat" mottosuyla hayata geçirilen uygulamalar, hedef kitlesine göre özelleşmiş yaklaşımlar ve çözümler sunmayı hedefliyor.

Yenilenen oryantasyon süreci

Aygaz ailesine yeni katılanlar için oryantasyon süreci; katılımcı, yetkinlik ve deneyim odaklı, sistematik ve mevcut iyi uygulamaları bütünleştirici, dijital şekilde "Enerji Dolu Bir Başlangıç Oryantasyon Programı" adı altında yenilendi. Yenilenen oryantasyon süreci, dört modülden oluşuyor:

1. Aygaz'da İlk Günüm: Aygaz ailesine yeni katılanlar için "Hoş Geldin Seti" uygulaması devreye alındı. İlk iş gününde yöneticisinin çalışanına desteğinin yanı sıra çalışanın Aygaz Grubu'nda güzel bir başlangıç yapmasına katkıda bulunacak Hoş Geldin Seti'nde iş

ortamında ihtiyaç duyulabilecek temel ofis ekipmanları yer alıyor. Yenilenen oryantasyon süreciyle Mayıs ayı itibarıyla ofis çalışanları için başlatılan bu uygulama, Aygaz ailesine yeni katılanların "Enerji Dolu Bir Başlangıç" yapmalarına katkı sağlıyor.



2. Aygaz'ı Tanıyorum: Aygaz ailesine yeni katılanların Aygaz Grubu'nu hızlı ve bütünsel olarak tanınmasını amaçlayan oryantasyon süreci, 2017 yılı itibarıyla "elektro-nik oryantasyon programı" olarak yenilendi. Mobil erişime de uygun olan eğitim sayesinde işe yeni başlayanlar, beklemeden oryantasyon eğitimini tamamlayabiliyorlar. Süreç, yasa gereği zorunlu olan veya şirket süreçleri açısından kritik öneme sahip eğitimlerin kişilere atanmasıyla devam ediyor. Fonksiyona özel teknik ihtiyaçların yer aldığı departman oryantasyon sürecinin işletilmesi; yönetici, oryantasyon rehberi ve insan kaynakları görüşmeleriyle sıkı takip yapılmasını içeriyor.

3. Aygaz'la Tanışıyorum: İşe alım yoğunluğuna göre belli zaman aralıklarında düzenlenen Genel Müdürlük Programı, tek taraflı bilgi paylaşımından çıkartılıp bir günlük interaktif, eğitici, iş birliği geliştirici bir içerikle yenilendi. Bu modül kapsamında en çok ilgi gören Gebze Üretim tesisi gezileri ve bir terminal gezisi sayesinde şirketin teknik iş süreçlerini yerinde gözlemleme imkanı sunuluyor. Bu yıl iki kez yapılan program, katılımcıların beğenisini topladı.

4. Aygaz'da Gelişiyorum: Şirkete ve işe adapte olan çalışanları sistemli geri bildirim görüşmeleriyle geliştirmek, eğitim ve gelişim planlama süreci için ihtiyaçlarını tespit etmek amacıyla gerçekleştiriliyor.

Eğitim ve gelişim

2017'nin ilk yarısında Aygaz Grubu

çalışanlarının gelişimine yönelik Liderlik (AygazLEAD), Satış ve Kariyer Gelişim Programları düzenlendi. Eğitim içeriklerinin belirlenmesinde Çalışan Bağlılığı Araştırması, Yetkinlik Değerlendirme sonuçları, Gelişim Merkezi uygulaması, İnsan Kaynakları Planlama Toplantılarındaki konular ve birimlerden alınan görüşler dikkate alındı. Eğitimcilerin, konusunda öncü firmalar olmasına özen gösterildi.



AygazLEAD: İlk kademe yöneticilerin Gelişim Merkezi uygulaması sonuçları dikkate alınarak liderlik yetkinliklerini geliştirmeye yönelik hazırlanan program, üçer günlük iki ayrı modülden oluşuyor. Modüller arasında ve sonrasında takipli bireysel çalışmalar da yer alıyor. 2016'da başlayan ve 2017'nin ilk yarısında tüm yöneticilerin katılımıyla tamamlanan program, yüksek memnuniyet yarattı.

Kariyer Yolculuğum: 2016'da gerçekleştirilen "BİZ" çalıştaylarından alınan geri bildirimler değerlendirilerek Aygaz Grubu'nda uzman ve

sorumlu olarak görev yapanlar için bütünsel bir bakış açısıyla hem kişisel hem de sistemsel farkındalık kazandırmak ve "kişisel liderlik kültürü" bilinci oluşturmak amacıyla hazırlandı. 2017'de eğitim alan 60 Aygazlıdan alınan olumlu geri bildirim doğrultusunda program 2018 yılında da diğer uzman ve sorumlularla devam edecek.

Sahada Gelişim Programı: Aygaz Grubu saha yöneticilerine bayi yönetiminde fark yaratacak, pazar payını artıracak satış yetkinlikleri kazandırmak ve satış liderleri yetiştirmek üzere hazırlandı. 11 Nisan'da açılışı yapılan, ilk iki eğitimi yılın ilk yarısında başarıyla tamamlanan programın devam eğitimleri yılın ikinci yarısında gerçekleştirilecek ve 2018 yılında da içeriği zenginleşerek sürecek.

Esnek yan fayda programı: Flextra

Aygaz çalışanları, geçtiğimiz yıl uygulanmaya başlanan esnek yan fayda programı Flextra seçimlerini Şubat ayında yaptılar. Kadrolu ofis çalışanlarının tümü ve yan faydaları toplu iş sözleşmesiyle yönetilmeyen kadrolu saha çalışanlarının yüzde 94'ü, 13-28 Şubat tarihleri arasında www.kocflextra.com üzerinden esnek yan fayda seçimlerini tamamladılar. Seçilen yan faydaların aktivasyonu ve aynı ürünlerin dağıtımı Mart ayında gerçekleştirildi.

Flextra ile çalışanlar; yakacak yardımı, bayram yardımı ve izin harçlığından oluşan mevcut üçlü sosyal yardımlarına ilave olarak en

Aygaz çalışanları, geçtiğimiz yıl uygulanmaya başlanan esnek yan fayda programı Flextra seçimlerini Şubat ayında yaptılar.

az bir sosyal yan faydalarını portalde esneterek Aygaz'ın sunduğu ilave şirket katkısından da faydalandı. Çalışanlara yan faydalarını şekillendirme fırsatı sunan Flextra'nın avantajlı yan fayda fiyatlarıyla yıllık bütçeyi toplu şekilde kullanarak

seçim yapabilme olanağı sunması, programa olan ilginin geçen seneye oranla artmasını sağladı. Seçim havuzunun ilk seneye göre daha da genişlediği Flextra'da, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve alışveriş kartlarına ilgi yoğun-

du. Birçok farklı alanda seçim yapabilme olanağı sunan Flextra'nın önümüzdeki seneler için daha çeşitli opsiyonlarla genişletilerek yeni nesil yan fayda seçenekleri sağlaması hedefleniyor.



Büyük bir şans

Sefer Yavuz
Akpa Akdeniz Bölge Saha Yöneticisi

Flextra kapsamında sunulan seçeneklerin hem nitelik hem de nicelik bakımından kayda değer olması çok güzel. Bu yıl işe yeni başladığım için programı ilk kez kullandım. Hakkımı bireysel emeklilikten yana değerlendirdim. Hem birikim yapıp hem program kapsamında sağlanan ek avantajı kullanma şansım oldu. Gelecek yıllarda ihtiyaçlarım değişirse bu hakkımı yeniden şekillendireceğim.

Birçok avantaj elde ediyoruz



Burcu Ergezer
Tedarik Zinciri Direktörlüğü-LPG İkmal Planlama Yöneticisi

Flextra programı bireysel ihtiyaçlarımız doğrultusunda yan fayda seçebilmemizi ve Koç Topluluğu'nun sinerjisini de kullanarak nispeten avantajlı fiyatlardan yararlanmamızı sağlıyor. Bu nedenle programdan çok memnunum. Programdaki seçeneklerin her yıl zenginleştirilmesi, yan faydalardan daha geniş bir yelpazede faydalanmamıza fırsat tanıyor.

Ürün çeşitliliği memnun edici



Kamuran Özer
Samsun Terminal Müdürlüğü-LPG Transfer Operatörü

22 yılımı doldurduğum Aygaz'da kullanımımıza sunulan en güzel faydalardan biri. Yakacak, bayram ve izin yardımlarımı dönüştürerek şirketimizin desteğiyle en büyük hobim olan maç izlemek için büyük ekran bir televizyon aldım. Piyasa satış fiyatının çok altında bir ücrete Arçelik ürün sahibi oldum. Kalan paramla da 600 TL'lik Migros alışveriş kartı aldım. Teşekkürler Flextra...

Endüstri ilişkileri

Aygaz, çalışma barışının sürekliliği esasıyla sendikal ilişkilerini geçmişten günümüze uyumlu şekilde yönetiyor. Anadoluhisarı Tankercilik şirketleriyle Türkiye Denizciler Sendikası arasında 01.01.2017-31.12.2018 tarihleri arasında geçerli olacak Toplu İş Sözleşmesi, 15 Haziran'da imzalandı.

Koç Spor Şenliği

Koç Spor Şenliği'nin bu yıl 28'inci si düzenlendi. İstanbul, Ege, Orta Anadolu ve Çukurova bölge olmak üzere dört farklı bölgede sekiz ayrı branşta yarışan Aygazlılar, sezon boyunca birçok eleme maçını geçerek başarılı ve enerji dolu bir dönemi geride bıraktılar. Koç Spor Şenliği'ne 200'ü aşkın Aygazlı katıldı. Aygaz, yarıştığı branşlarda çeşitli başarılar elde etti. Çukurova ve Ege Bölge ise Basketbol branşında ikincilik ve üçüncülük kazandı. Aygaz'ın



3x3 Tek Pota Basketbol branşında üçüncülüğü hak eden takımı, Koç Topluluğu Spor Kulübü tarafından 11-13 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilen Uluslararası 3x3 Basketbol Turnuvası'na davet edildi. Ayrıca Koç Okulu'nda düzenlenen ve heyecan dolu anlara sahne olan Yüzme Final Yarışlarında Aygaz, bireysel ve takım olarak toplam 18 madal-

ya kazandı. Konsolide sonuçlarda kadınlarda dördüncülük, erkeklerde ise beşincilik elde edildi. Türk Traktör Tesisleri'nde düzenlenen Koç Spor Şenliği Ankara Bölge Kapanış Töreni'nde de Aygaz'ın futbol takımı, Centilmenlik Kupası'na layık görüldü. Geçen seneden farklı olarak katılım sağlanan her branş için çalışanlar, Üst Yönetim sponsorluğuyla desteklendi ve süreç boyunca yakından takip edildi.



Aygaz, bu sene Koç Spor Şenliği'nde geniş katılımıyla ve pek çok branşta temsil edildi. Geçen senelerden farklı olarak her branş Üst Yönetim sponsorluğuyla desteklendi.

En Başarılı Koçlular'da Aygaz

İş süreçlerinde katılımı ve tüm paydaşların yararını esas alan Aygazlılar, her yıl olduğu gibi bu yıl da En Başarılı Koçlular yarışmasında şirketlerini başarıyla temsil ettiler. Nisan ayında şirket içinden gelen önerilerle belirlenen 13 aday proje, Üst Yönetim'in bir araya gelerek oluşturduğu jüriye sunuldu. Bunlar arasından her kategori için birer proje olmak üzere toplam dört proje, Koç Holding teknik jüri sunumu aşamasına geçerek Aygaz'ı temsil etme fırsatına sahip oldu.



Aygaz'ın "Yaratıcı Yenilikçiler" kategorisinde Kamp Tüpü Sleeve İşçiliği Projesi, "İş Birliği Geliştirenler" kategorisinde Aygaz Dönüşümcü Kulübü Projesi, "Dijitalleşenler" kategorisinde Otogaz Sipariş Yönetimi ve Rotalama Projesi, "Çevreye ve Topluma

Değer Katanlar" kategorisinde Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesi Aygaz'ı temsil etti. Otogaz Sipariş Yönetimi ve Rotalama ile Aygaz Dönüşümcü Kulübü projeleri, 100'e yakın proje arasından öne çıkarak finale yükseldi. Teknik jüri ile çalışan oylamalarının konsoli-

de edilmesiyle kategori bazında ilk üçe giren projelerin açıklandığı ve 27 Temmuz'da Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilen En Başarılı Koçlular Ödül Töreni heyecanlı dakikalara sahne oldu. Aygaz Dönüşümcü Kulübü Projesi ikincilik ödülü aldı.

Aygaz'ı En Başarılı Koçlular'da temsil eden projeler

Kamp Tüpü Sleeve İşçiliği

El maharetiyle yapılan sleeve sökme işlemini gerçekleştiren çalışanın yaşadığı zorluklar gözlemlendi; yapılan işlemi, sökme makinesiyle otomatik hale getirmek hedef olarak belirlendi. Kamp tüplerinde kullanılmış sleeve'lerin tekrar elleçleme gerektiren atık yığınları meydana getirmesi ve dolun hızının nominal seviyelerde gerçekleştirilemediği tespit edildi. Saha çalışanlarından gelen yaratıcı fikirler geliştirildi ve sleeve sökme makinesi ortaya çıkarıldı. Bu projeye birlikte artık el maharetiyle yapılan sökme ve paketleme işlemi, otomatik olarak gerçekleştirilmeye başlandı. Projenin ikinci aşaması olan sleeve giydirme işlemi kapsamında mevcut sleeve'leme makinesi, baştan tekrar gör yaklaşımıyla basit bir sleeve büzüştürme tüneline dönüştürüldü. Atıl malzemelerin değerlendirilmesiyle oluşturu-

lan tasarım, buhar enerji kullanımını minimal seviyelerde tutarak ve hareketli parçaları devre dışı bırakarak arıza riskini engelledi. Aygaz çalışanlarının kendi çabalarıyla tesis atölyelerinde geliştirilen bu projeye ürün kalitesi ve müşteri memnuniyeti artırıldı, iş sağlığı ve güvenliği riskleri ortadan kaldırıldı ve daha temiz çalışma ortamı elde edildi.

Aygaz Dönüşümcü Kulübü

LPG'li araçlarda gerekli periyodik bakımlar için dönüşümcülere gelmeyen tüketicilere Aygaz istasyonlarında Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleriyle, LPG Bakım Günleri aracılığıyla ulaşıldı ve tüketicilerde bakım bilinci yaratıldı. otogazla.com ile tüketicilerin dönüşümcülerle interaktif olarak buluşmaları, sorularına kolayca yanıt bulmaları ve dönüşüm/bakım için online randevu almaları

sağlandı. Derme çatma kaynaklar yerine yaratılan kurumsal ve interaktif internet sitesi sayesinde potansiyel/mevcut tüketicilerin otogaz ile dönüşümcüler konusundaki algılarının iyileştirilmesi sağlanarak güvenilir bir adres yaratıldı. Dönüşümcüler ile Aygaz arasında iş birliği oluşturmak oldukça zordu. Türkiye'nin her yerine dağılmış üyeleri aynı standarda getirmek, otogazla.com'da aktif olmalarını sağlamak gibi zorluklar, 65 ildeki dönüşümcülere verilen eğitimlerle aşıldı. Ödüllendirme sistemi, yemekli toplantılar, dönüşümcülere özel kampanyalar, çalışanlara gönderilen yazlık-kışık kıyafet ve ramazan paketi gibi uygulamalarla, sektöre sahip çıkmaya çalışıldı. Projeye dönüşümcülere ve tüketicilere güçlü faydalar kazandırılırken otogaz pazarının büyümesine de katkı sağlanıyor.

Otogaz Talep Tahmini ve Rotalama Projesi

Aygaz, her gün 1.750 otogaz istasyonuna gaz taşıyor ve büyük bir dağıtım operasyonunu yönetiyor. Sipariş sistemi olmamasından dolayı proje öncesinde Aygaz planlamacıları her sabah istasyonların ne miktarda gaz alacağını tahmin ederek her tanker için bir rota çiziyordu. Ancak tanker yola çıktıktan sonra rotalar değişiyor ve ideal rotalardan uzaklaşıldığı için maliyetler kontrol dışına çıkıyordu. Bu durumu önlemek için veri analitiğinden faydalanan istatistiksel yöntemler ve onlarca parametreyi optimize eden bilimsel modeller kullanıldı. Proje sayesinde istasyonların stok kapasitesi, finansal durumu, mevsimsel tüketim alışkanlıkları, tankerlerin taşıma hacmi, sürücü adedi, trafik koşulları gibi birçok parametreye göre optimum rotalar oluşturuluyor ve tek tuşla sürücülerin mobil cihazlarına ulaştırılıyor. Sahada öngörülemeyen değişiklikler olduğunda rotalar anında güncelleniyor. Böylece sahada sıklıkla karşılaşılan sürprizler ve beklenmeyen değişiklikler olduğunda çok daha hızlı aksiyon alınıyor; planlamacılar ile sürücüler arasındaki telefon trafiği de önemli oranda azalıyor. Daha az araçla daha çok taşıma yapılmasını sağlayan proje sayesinde otogaz nakliye bütçesi iyileştirildi.

Aygaz Kadına Şiddete Karşı

Koç Holding'in Ülkem İçin projesi kapsamındaki çalışmalarını sürdüren Aygaz, bunlardan ilham alarak Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesini hayata geçirdi. Sabancı Üniversitesi ve TÜSİAD'ın yürüttüğü İş Dünyası Aile İç Şiddete Karşı platformuna üye olundu. Bu sayede Koç Topluluğu'nu temsil etme şansı da yakalandı. Sonra Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne bağlı Kadınların Güçlendirilmesi Prensipleri'ne imza atıldı. Ardından Aygaz'ın kadına yönelik şiddete neden karşı olduğunu anlatan bir manifesto yayınlandı. Bu manifesto Aygaz Genel Müdürlük binasına giydirildi ve imzaya açıldı. Ayrıca Aygaz, Türkiye'de İş Yerinde Aile İç Şiddet Politikası geliştiren 17 şirketten biri oldu. Bu politika kapsamında Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) ve Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı ile iş birliği başlatıldı. Federasyonun Aile İç Şiddet Acil Yardım Hattı'na kurumsal destek sağlandı. 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddetle Uluslararası Mücadele Günü'nde ise ülke çapında bir ay süren iletişim kampanyası yürütüldü. Kampanya boyunca Kadına Şiddete Hayır Manifestosu, bölge müdürlükleri ve tesislerde imzaya açıldı; el ilanı ve poster olarak hazırlanıp bayiler aracılığıyla müşterilere ulaştırıldı. Böylece el ilanında yer alan TKDF Aile İç Şiddet Acil Yardım Hattı'nın ülke çapında yaygınlaştırılması sağlandı.

En Başarılı Koçlular'da Aygaz'ı temsil edenler anlatıyor...

Taşıma maliyetlerini azalttık

Korhan Özduygu
Bilgi Teknolojileri Analist Modül Uzmanı

Otogaz Talep Tahmini ve Rotalama Projesi'yle dijitalleşmeden faydalanarak oluşturduğumuz konfigürasyon sayesinde otogaz dağıtım süreci uçtan uca iyileştirildi. Proje sayesinde taşıma maliyetleri azaltılarak iş süreçleri iyileştirildi; organizasyonda kültür değişimi gerçekleştirildi. Katma değeri ve etki alanı büyük olan bu projeye En Başarılı Koçlular sürecinde Aygaz'ı temsil etmek bizler için gurur kaynağı oldu.



Farkındalık yaratmayı hedefledik

Nurdan Körken
Kurumsal İletişim Sorumlusu

Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi çalışmalarını sürdürürken daha fazla neler yapabileceğimizi düşündük. Toplumsal cinsiyet eşitliğine katkı sağlarken Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesiyle cinsiyet eşitliğinin önündeki en temel engellerden biri olan "kadına şiddet" konusunda farkındalık yaratmayı hedefledik. Projemiz; Aygaz çalışanları, bayileri ve müşterileriyle toplumun büyük kesiminde yankı buldu. Aygaz'ı En Başarılı Koçlular'da böyle bir projeye temsil etmek bize gurur verdi.



Takdir edilmek bizi mutlu etti

Oktay Gören
Ambarlı Terminal Müdürlüğü-Operatör

Hazırladığımız Kamp Tüpü Sleeve İşçiliği projesinin desteklenmesi ve birbirinden başarılı projelerle yarışması oldukça heyecan vericiydi. Sonrasında Koç Holding jürisi için sunum yaptık. Olumlu geri dönüşler almanın yanında özellikle ekip çalışmamızın takdir görmesi bizi çok mutlu etti. En Başarılı Koçlular süreci, başarılı projeleri ödüllendirmenin yanı sıra Koç Topluluğu'nun faaliyet gösterdiği sektörlere yenilik katacak projelerin doğmasını teşvik ediyor.



En Başarılı Koçlular'da Aygaz'ı temsil edenler anlatıyor...



Dönüşümcülerle güçlü bir bağ kurduk

Nilay Güler

Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü

Tüketicilerin tek bir platformda birden çok dönüşümcüye ulaşmasına fırsat tanıyan, Türkiye'nin ve dünyanın ilk ve tek kulübü olan Aygaz Dönüşümcü Kulübü sayesinde sektörün en önemli oyuncularını olan dönüşümcülerle güçlü bir bağ kurduk.



Sektöre fayda sağlıyoruz

Burak Pala

Otogaz Pazarlama ve CRM Yöneticisi

Son yıllarda büyük emek verdiğimiz Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün meyvelerini gün geçtikçe daha çok topluyoruz. Projemizle hem otogaz sektörünü sağlıklı olarak büyütme hem de Aygaz, dönüşüm atölyeleri ve tüketiciler olmak üzere tüm paydaşlara fayda yaratmaya gayret gösteriyoruz. Çalışmalarımızın başarılı bulunarak ödüle layık görülmesi, bizim için ayrı bir gurur kaynağı.



Aygaz sektörün öncüsü

Mehmet Uras

Otogaz Pazarlama Sorumlusu

Türkiye'de LPG algısını iyileştirmek için Aygaz, yalnızca TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip otogaz dönüşümcülerinin üye olabileceği Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nü kurarak sektöre bir kez daha öncülük etti. Otogaz sektörüne önemli bir yenilik daha getiren Aygaz'ın bu projesini En Başarılı Koçlular ödülüyle taçlandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



Heyecan verici bir süreçti

Gülem Kaya Özden
Otogaz Pazarlama Yöneticisi

Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün faaliyetleri sayesinde, organik bir bağımız olmayan dönüşümcülerle Aygaz arasında güçlü ve güvenli bir iş ilişkisi kurulmasını sağladık. Bunu hem proje ekibiyle hem de satış ekibindeki arkadaşlarımızla gerçekleştirdik. Sunumlarda şirketimizi temsil etmek oldukça heyecan vericiydi. Beni en çok heyecanlandıran, ödül gecesinde sonuçları beklemektir.



Başarılı bir proje oldu

Sinan Can Kara
Otogaz Pazarlama Sorumlusu

Dönüşüm atölyeleriyle yaptığımız bu projeye büyük bir fark yarattık. Araştırmalarımızda, dönüşüm atölyelerinin neredeyse tamamının Aygaz ve Mogaz'ı tavsiye ettiğini gördük. Aygaz Dönüşümcü Kulübü, şirketimize sağladığı maddi getirilerin yanı sıra otogaz sektör algısının tüketici nezdinde iyileşmesi adına çok başarılı bir proje oldu.



Emeğimizin karşılığını aldık

Altuğ Ünüvar
Otogaz Pazarlama Sorumlusu

Projemizle tüketicilerin TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri sayesinde yola güvenle çıkmalarını sağlamayı hedefledik. Koç Topluluğu bünyesinde her yıl gerçekleştirilen En Başarılı Koçlular'da jüri karşısında proje sunumunu yapmak, şirketimizi temsil etmek, ödül töreninde sahnede yer almak ve emeğimizin karşılığını almak gurur vericiydi.

Bülent Bilgin: **Aygaz'ın strateji ve standartlarını desteklemek öncelikli hedefimiz**



Yaklaşık iki yıldır Akpa AŞ'nin Genel Müdürü olarak görev yapan Bülent Bilgin'le; şirketin kuruluşuna, Aygaz iştiraki olmasının katkılarına, hedeflerine ve faaliyetlerine dair sohbet ettik.

Memur anne babanın üç çocuğundan biri olan Bülent Bilgin, 1973'te Kayseri'de doğmuş. 18 yıldır Aygaz Grubu'nda çalışan Bilgin, bu sürecin yaklaşık iki yılını Aygaz'da Tüpgaz Satış Sorumlusu olarak geçirmiş. Ardından Akpa'daki serüveni başlamış. Ankara'da önce Satış Yöneticiliği, ardından Satış Müdürlüğü yapmış; Eskişehir'de Şube Satış Müdürlüğü görevinde bulunmuş. Sonrasında Ege Bölge Satış Müdürü olmuş. İstanbul'a gelince de Marmara ve Ege Bölge Satış Müdürlüğü görevini üstlenmiş. Geçtiğimiz yılın başından bu yana da Akpa AŞ'nin Genel Müdürü olan Bülent Bilgin'le dünden bugüne Akpa'nın hikayesini ve hedeflerini konuştuk.

Akpa'nın kuruluşundan bu yana geçen zamana yayılan hikayesini anlatabilir misiniz?

Akpa, 1965'te Bursa'da "Bursa Gaz ve Ticaret AŞ" unvanıyla kuruluyor. Başlangıçta Aygaz Tüpgaz Bursa bayiliği yanında, Arçelik ve Türk Demirdöküm bayiliklerini alıyor ve perakende mağazalarda bu şirketlerden temin ettiği ürünlerin satışını yapıyor. Zamanla dayanıklı tüketim grubu ihtiyaçlarına yönelik Koç Topluluğu şirketleri ve grup dışı şirketlerden tedarik ettiği ürünlerle perakende mağazacılık ticaretini geliştiriyor. Şirketin başlangıçtaki faaliyetlerinde ağırlığı Aygaz Tüpgaz ve cihazlarının satışı oluşturuyor. 2001'de alınan kararla Eskişehir, Ankara ve Antalya'da faaliyet gösteren Koç Topluluğu'na ait üç şirketle birleşme gerçekleşiyor. 2005'te de unvan Akpa olarak değiştiriliyor. Birleşen şirketlerin faaliyetlerini

'Tüpgaz satışını bayi kanalı ve doğrudan satış olmak üzere iki farklı kanal üzerinden yapıyoruz. Satışlarımızın yarısını 100'den fazla aracımızla perakende olarak son tüketiciye satıyoruz.'

göz önünde bulundurduğumuzda Akpa, geçmişten günümüze başta Aygaz Tüpgaz olmak üzere, Aygaz Dökmegaz, Aygaz Otogaz ve akaryakıt toptan ticareti ile istasyon işletmeciliği, dayanıklı tüketim ürünleri, inşaat malzemeleri, Ford bayiliği ve servis işletmeciliği, damacana su satışı gibi geniş bir yelpazede faaliyet gösteriyor. Bu faaliyetlerde doğrudan dağıtımın ön plana çıkmasıyla yeni illerde çalışmalar yürütülmeye başlanıyor. Özellikle 2009'dan sonra farklı şehirlerde tüpgazda doğrudan satışa odaklanılıyor. 2016 itibarıyla da dayanıklı tüketim faaliyetinden tamamen çıkan Akpa bugün, Aygaz Tüpgaz ve Pürsu ile akaryakıt toptan satışı ve istasyon işletmeciliğini sürdürüyor.

Tüpgaz ve LPG'li cihaz satışı konusunda çalışmalarınız hakkında bilgilendirir misiniz bizi?

Tüpgaz satışını bayi kanalı ve doğrudan satış olmak üzere iki farklı kanal üzerinden yapıyoruz. Satışlarımızın yarısını 100'den fazla aracımızla perakende olarak son tüketiciye satıyoruz.

Son yıllarda özellikle sigara yasağının da etkisiyle LPG'li palmiyelere ilgi artmaya başladı. Akpa

olarak faaliyet gösterdiğimiz lokasyonlarda müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak ve Aygaz Bölge Müdürlükleriyle saha ekibimizin yakın teması neticesinde bu konudaki talepleri en hızlı şekilde karşılıyoruz. Tüm mağazalarımızda Aygaz tarafından pazara sunulan kamp cihazlarının tamamının satışını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca sağlık bilincinin artmasıyla kömürle kullanılan barbekülerin yerini alacağını düşündüğümüz LPG'li barbeküler de cihazlarımız arasında.

Tüpgazda hangi bölgelerde hizmet veriyorsunuz? Satış sonuçlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Ankara, İstanbul, Bursa, Adana, Antalya, Denizli, Gaziantep, Mersin ve Isparta'da faaliyet gösteriyoruz. 2017'nin ilk sekiz ayının sonuçlarına baktığımızda faaliyet gösterdiğimiz bölgelerde hem programımızın hem de geçen yılın yüzde 10 üzerinde satış gerçekleştirdik. Yıl sonunu da benzer bir sonuçla kapatacağımızı öngörüyoruz.

Perakende ve toptan akaryakıt ile madeni yağ satışlarınız da söz konusu. Bu alandaki faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Akaryakıt ticareti, Akpa'nın kurulduğu ilk günden bu yana yaptığı iş kollarından birisi. Geçmiş dönemlerde farklı lokasyonlarda bu ticareti sürdürdük. Halihazırda Eskişehir'de bulunan Opet/Aygaz istasyonumuzla toptan ve perakende olmak üzere yıllık 65.000 ton akaryakıt satışı gerçekleştiriyoruz.



Bir de Pürsu satışlarınız var. Bu alanda ne gibi çıktılar söz konusu?

Pürsu satışlarımızı bayi, kurumsal, iş yeri ve perakende olarak dört farklı kategoride değerlendirebiliriz. Kurumsal satışlarımız arasında Türkiye'nin en büyük şirketleri, fabrikalar, hastaneler, spor tesisleri, kamu kurum ve kuruluşlarını sayabiliriz.

Faaliyet gösterdiğiniz alanları göz önünde bulundurduğunuzda, bu sektörlerin geleceği hakkında neler söylersiniz?

Ürünümüzün düşük gelir grubuna hitap etmesiyle birlikte sektörümüzü olumsuz etkileyen en önemli husus LPG fiyatlarındaki artışlar. Bunun yanı sıra tüpgaz pazarı son üç yıldır büyüme trendi içinde. Doğal gaz yayılımının belli bir seviyeye ulaştığını düşünüyoruz. Bu yayılım sonraki dönemde

devam edecektir ancak tüpgaz pazarı üzerindeki etkisinin geçmiş yıllardakinden daha az olacağını öngörüyoruz. Diğer ana faaliyet alanlarımızdan Pürsu satışlarımız ise her yıl büyüyerek devam ediyor. Abonelerimiz artık Pürsu kalitesinin farkında ve müşteri nezdinde marka gücünün oluşmaya

'Abonelerimiz artık Pürsu kalitesinin farkında ve müşteri nezdinde marka gücünün oluşmaya başladığını görebiliyoruz. Güçlü dağıtım ağımla hızlı bir büyüme yakalayacağımıza inanıyoruz.'

başladığını görebiliyoruz. Güçlü dağıtım ağımla hızlı bir büyüme yakalayacağımıza inanıyoruz.

Akpa'nın önümüzdeki yıl için planları ve hedefleri nedir?

Faaliyet gösterdiğimiz bölgelerde tonajımızı, pazar payımızı artırmak, hizmet kalitemizi her geçen gün daha da iyileştirerek iştiraki ve bayisi olduğumuz Aygaz'ın strateji ve standartlarını desteklemek, öncelikli hedef ve planımız.

Peki, Akpa'nın farklı bir sektöre dahil olması ya da yeni bir ürünü portföyüne katması söz konusu mu?

Bahsettiğim gibi Akpa bir ticaret şirketi. Bu doğrultuda geçmişte birçok sektörde faaliyet göstermiş. Grup stratejisi doğrultusunda faaliyet gösterdiğimiz alanların içinde ya da dışında, dinamik yapımıza uygun, şirketimize katma

değer sunabilecek her türlü faaliyeti değerlendirebiliriz. Halihazırda incelediğimiz ve üzerinde çalıştığımız projelerimiz var.

Çalışmalarınızda Aygaz'ın iştiraki olmak size nasıl bir avantaj sağlıyor?

Aygaz; Türkiye'nin en büyük, en köklü ve kurumsallaşmış şirketlerinden. Sektörünün lideri olan Aygaz'da müthiş bir bilgi birikimi söz konusu. Şirketin tüm departmanlarıyla uyum içinde çalışıyoruz. Aldığımız destekle, ilave yatırım yapmadan ve ilave insan kaynağı bulundurmadan faaliyetlerimizi sürdürebiliyoruz. Bu da esas işimiz olan tüpgaz satışlarımıza ve çalışmalarımıza odaklanmak konusunda bize avantaj sağlıyor.

Aygaz denince aklınıza ne geliyor?

Aygaz, 56 yıldır enerji sektöründe faaliyet gösteren, güven kavramıyla eş anlamlı, ürününe adını vermiş, etik değerlerin oluşturduğu kurum kültürüne sahip, sevgi ve saygının vazgeçilmez olduğu, müşterileri tarafından açık ara en çok tercih edilen büyük bir marka, büyük bir şirket, büyük bir aile.



Bülent Bilgin'le hayata dair...

İşten artakalan zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

20 yıldır evliyim, 18 ve 10 yaşlarında iki oğlum var. Büyük oğlum bu yıl üniversiteye girdi. Onun telaşıyla meşgulüz bu aralar. İşten artakalan zamanları ailele değerlendirmeyi tercih ediyorum. Ailece doğada bulunmayı ve farklı yerlere gitmeyi seviyoruz.

Peki, seyahat ediyor musunuz?

Yaptığım işi çok sevmemin nedenlerinden biri seyahat yoğunluğu aslında. Tabii ailece çıktığımız seyahatler de var. Kendine mahsus kültürü olan ülkelere ya da şehirlere seyahat etmeyi seviyoruz.

Sizi en çok etkileyen şehir ya da ülke neresiydi?

İstanbul'dan sonra en sevdiğim şehir Prag diyebilirim. Dokusu çok farklı. Müthiş zengin tarihi ve kültürü olan büyüklü bir şehir. Bohemya'nın başkenti diye tanımlanıyor ve bence bunu fazlasıyla hak ediyor.

Kitap okuyor musunuz? Röportajlarımızı okuyanlara önereceğiniz bir kitap olur mu?

Fırsat buldukça okuyorum. Önerebileceğim birçok kitap var ama Kemal Tahir'in Esir Şehir Üçlemesi'ni herkesin okuması gerektiğini düşünüyorum.

Aygaz'ın dijital dönüşüm yolculuğu



18

Aygaz'ın teknolojik yenilikler, yatırımlar, yazılım veya sistem iyileştirmeleri ve adaptasyon süreçlerini kapsayan dijitalleşme yolculuğu, Koç Topluluğu'nun Dijital Dönüşüm Programı kapsamında yapılan çalışmalarla devam ediyor.

Teknolojik gelişmelerin tüm imkanlarından yararlanmak, başarının en önemli faktörlerinden biri. Günümüzde özellikle mobilite, sosyal ağlar, yapay zeka, nesnelerin interneti, bulut bilişim gibi dijital teknolojilerin durdurulamaz ilerleyişi, değişimi daha da hızlandırıyor. Teknoloji, verimliliği ve esnekliği artırırken dijital teknolojilerle iç içe yaşayan müşterilerin davranış ve beklentilerini değiştirerek farklı yaklaşımlar gerektiriyor. Bir yandan da yeni büyüme fırsatları ve farklı iş modellerinin ortaya çıkmasını sağlıyor.

Yeni teknolojilerin sunduğu imkanlardan yararlanmanın ötesine geçerek toplumda ve iş dünyasında gerçekleşen dönüşümler doğrultusunda iş yapış şekillerini/modellerini değiştirmenin yanı sıra tüm çalışanlarda yeni dünyaya uygun yetkinlikler geliştirmeyi ve şirket kültürünü dönüştürmeyi amaçlayan Koç Topluluğu, 2016'da Dijital Dönüşüm Programı'nı devreye aldı. Topluluğun pek çok alanda benimsediği liderlik rolünü dijital dünyaya da taşımak hedefiyle başlattığı projenin nihai hedefi, Topluluk çalışanlarının dijital çağa uygun kültürel dönüşümünü gerçekleştirmek.

Koç Topluluğu'nda yürütülen bu programı stratejik önceliklerine uygun olarak iş süreçlerine dahil eden Aygaz için dijital dönüşüm, aslında bir yolculuk. Teknolojik yenilikler, yatırımlar, yazılım veya sistem iyileştirmeleri ve bunların adaptasyonunu kapsayan bu yolculuk, uzun soluklu bir süreç. Dijital Dönüşüm Programı kapsamında ise çalışanların kültür değişimiyle birlikte iş yapış şeklini ve tüketicilere bakışı değiştirecek çalışmalara devam ediliyor.

Yeni nesil müşteri deneyimi

Çağın gerekliliklerine uygun olarak tüketicilere geleneksel kanallar dahil, tüm kanallardan ulaşabilmek şart. Bu nedenle tüketicilerin hem Aygaz bayilerinde hem de dijital kanallarda kusursuz bir deneyim yaşamaları oldukça önemseniyor.

Web sitesi: Aygaz, yaygın bayi ağıyla hedeflediği en iyi müşteri deneyimini dijital dönüşümüne adapte etmek için web sitesini

Aygaz'ın dijital vizyonu

Yeni nesil müşteri deneyimi ve dijital pazarlama

Dijital tedarik zinciri ve operasyonlar

Dijital, yalın çalışma ortamı ve dijital çalışanlar

Dijital destekli yeni iş fırsatları

yeniledi. "Kullanıcı dostu" olarak öne çıkan www.aygaz.com.tr, Aygaz'ı ve Aygaz'ın tüm ürünlerini yenilikçi interaktif bileşenler, video ve infografik detay sayfalarla bir araya getiriyor. Tasarımı, altyapısında kullanılan yeni web teknolojileri ve dinamik yapısıyla daha kolay kullanım, daha hızlı erişim sağlıyor ve ziyaretçilere Aygaz dünyasıyla ilgili her türlü bilgiye kolayca ulaşma imkanı tanıyor. Yenilenen sitede Aygaz'ın kurumsal

bilgileriyle birlikte tüpgaz, otogaz, dökmegaz ürünlerinden diğer faaliyet alanları ve yatırımcı ilişkilerine kadar zengin ve güncel içerikler bulunuyor. Facebook, Twitter, LinkedIn ve Instagram gibi sosyal ağlarla ilişkilendirilen ve mobil cihazlarla uyumlu hale getirilen site, tüm bilgileri anlaşılır ve kolay bir şekilde ziyaretçilerine aktarıyor.

Dijital anket: Artan rekabet koşullarına karşı avantaj sağlamak





ve yeni abone kazanımı açısından en etkili çalışmalardan biri olan Abone Kazanım Çalışması'nda gerçekleştirilen dijital dönüşüm süreciyle, veriler anlık olarak takip edilmeye başlandı. Önceden anketörler tarafından kağıt üzerinde yapılan anket formu mobil platforma taşınarak tablet üzerinden doldurularak daha verimli hale getirildi. Anket yapılırken Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında gerekli olan yasal izinler de alınarak mevcut ve potansiyel müşterilerle iletişim sürekli kılınıyor. Müşteri adres bilgileri de GPS destekli sistemle anket esnasında lokasyon olarak kaydediliyor.

Chatbot: Bir inovasyon projesi olarak başlayan chatbot çalışması, yapay zekayı kullanarak Facebook üzerinden tüketicilerle iletişim kurulmasını hedefliyor. Çalışmalar sona erdiğinde Aygaz chatbot'u tüketicilerle bire bir iletişim kuracak, soruları otomatik yanıtlayacak, hatta sipariş alacak. Böylece yeni nesil müşteri deneyiminin en iyi şekilde sürdürülmesi için aracı olacak.

Dijital pazarlama

Aygaz; dijitalleşme süreçleri doğrultusunda, mevcut yapıda el ilanı ve şifre sistemi üzerinden ilerleyen Tüp Fakültesi ve Evlilik kampanyalarını dijital ortamda da gerçekleştirmeye başladı. KVK kapsamında önem taşıyan veri paylaşım izni ile iletişim izinlerinin alındığı kampanyaya, Aygaz'ın yenilenen web sitesindeki kampanyalar bölümünden ulaşılabilir. Kampanyadan yararlanmak için sayfaya yönlendirilen müşteriler, KVK izinlerini verip telefonlarına gelen şifreyle 1 Mart 2018'e kadar kampanyalardan yararlanmaya hak kazanıyorlar.

Dijital operasyonlar

Lojistik operasyonları başta olmak üzere yürüttüğü ana iş süreçlerinin her adımında teknolojiyi kullanarak verimlilik elde etmeyi hedefleyen Aygaz, bu kapsamda Otogaz Talep Tahmini ve Rotalama ile Tüp İzlenebilirliği projelerini devreye aldı. Devreye alınan her iki proje de Aygaz'ın iş süreçlerine oldukça olumlu katkılar sağlıyor.

Dijital çalışma ortamı

Arı Kovanı: Dijital Dönüşüm Programı ve inovasyon faaliyetleri

kapsamında çalışanların kültür değişimine ana hedefleri arasında yer veren Aygaz, yenilikçi ve yaratıcı bakış açısını yansıtan yeni nesil ortak çalışma alanını 14 Temmuz'da çalışanlarının hizmetine sundu. Genel Müdürlük binasının 3. katında bulunan ortak çalışma alanının ismi, tüm şirket çalışanları arasında düzenlenen anket sonucunda belirlendi. Kuzey Ege Tüplügaz Saha Yöneticisi Vahit Eren Koçak'ın önerisi olan "Arı Kovanı", bu mekanın ruhunu en iyi yansıtan isim olarak seçildi. Arı Kovanı'nın duvarlarında yer alan kara tahtalara ise Diyarbakır Tesisi'nden İsmail Erol'un tebeşir çizimleri renk kattı.

Mobil Servis Yönetimi: Aygaz; dökmegaz, STS ve otogaz segmentlerinde Türkiye genelinde 27 teknik servisle yılda yaklaşık 23 bin servisi, mevzuat gereği belgeleyerek kayıt altına alıyor. Merkezi ve bölgesel olarak sahanın durumu ve verilen servislerin detayları, bu kayıtlar üzerinden kontrol ediyor. Mobil Servis Yönetimi'yle bu işlem, bir el terminali kullanılarak pratik bir şekilde yapılmaya başlandı. Bu sayede çalışma ortamı da mobilize edildi. Sistem



Tüketicilerin hem Aygaz bayilerinde hem de dijital kanallarda kusursuz bir deneyim yaşamaları oldukça önemseniyor.



sayesinde anlık olarak müşteri ve ekipman bilgilerine ulaşılabilir ve malzeme hareketleri anlık olarak yapılabilir. Ayrıca SAP sisteminde güncellenen servis anket soruları ya da neden ve çözüm tipleri anında teknik servis cihazlarına yansıtılabilir. Teknik servisler, hizmet verdikten sonra ilgili ekranlardan belirli yerleri işaretleyerek ya da seçerek, sadece gerekli durumlarda açıklamalar yazarak servis formunu doldurabiliyorlar. Gerekli durumlarda kayıtlı bilgileri güncelleyebilirler. Kaydet tuşuna bastıkları anda servis formunu sisteme aktarabiliyorlar. Ayrıca mobil ekipmanlara tanımlı yazıcılardan çıktı alarak müşteri-

Hızlı ve pratik

Sefer Yurtoğlu

Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi

Verilen servisler için bir belge niteliği taşıyan ve mevzuat gereği zorunlu olan servis formlarının doldurulup dijital ortama kaydedilmesi, teknik servislerimizin kendilerine ayırdıkları zamandan fedakarlık göstermelerini gerektiriyordu. Ayrıca bir servisi bilgisayardan SAP'a kaydetmek ciddi



zaman kaybına yol açıyordu. Ofis çalışanları için de formların eksiksiz ve doğru bir şekilde doldurulduğunun kontrolü, zaman alan bir işti. Yılda 20 bin servis formunun kapladığı yer bakımından arşivlenmesi daha zahmetliydi. Ayrıca servisler, verildiği gün SAP'a aktarılmadığı için çekilen raporlar yüzde 100 güncel olmuyordu. Bizler, servisleri fiilen verildiği tarihten iki hafta sonra sistemde görebiliyorduk. Mobil Servis Yönetimi sayesinde çok daha hızlı ve pratik bir şekilde form girişi yapılabilir. Planlı servislerle yıllık, aylık, günlük programlarımızı kolayca oluşturabiliyoruz. Yapılan servisleri anında kontrol edebiliriz ve eskiye göre çok daha güncel raporlar hazırlayabiliyoruz. Servislerin analizini daha detaylı ve doğru bir şekilde yapabiliyoruz. "Yakındaki Müşteriler" sekmesiyle daha planlı ve verimli çalışma olanağına sahip olduk. "Müşteri Tarihçesi" sekmesi sayesinde tankın ve emniyet ventilinin kalan test ve değişim sürelerini görebiliyoruz. Böylece belirli zamanlarda yapılması zorunlu işleri daha kolay takip edebiliriz. Ayrıca geçmiş dönemde verilen servislerin özet bilgileri de bu sayfada görüntülenebilir. Fotoğraf ekleme özelliği sayesinde sahadaki durumu ofisten de görüntüleyebiliriz. Bilgimiz dışında yapılan değişiklikleri de kolayca belgeleyebiliriz. Tüm bunların yanında kağıttan tasarruf sağlıyoruz. Servis formlarının arşivlenmesi konusunda da iş yükümüz azaldı.

Bulut bilişim nedir?

Bilgisayarların ya da diğer cihazların her an kullanabildiği ve kullanıcıların paylaşabildiği bilgisayar kaynaklarının sağlandığı, internet tabanlı bilişim hizmetleri. Bulut bilişim bir ürün değil, hizmettir. Temel kaynaktaki yazılım ve bilgilerin paylaşılmasına ve mevcut bilişim hizmetinin genellikle internet üzerinden kullanılmasına olanak sağlar.



ye servis formunun basılı halini de verebiliyorlar. Önümüzdeki süreçte Arıza Çözüm Merkezi'nin de bu projeye dahil edilmesi planlanıyor.

Dijital çalışanlar

Aygazlıların iş yapış şekillerini ve tüketicilere bakışlarını değiştirerek dijital çalışanlar olmalarını sağlamak için atılan adımlar ise şöyle:

Dijital Aygazlılar: Çalışanlar kendi sorumluluk alanlarıyla ilgili görevlerini öğrendikten sonra çeşitli eğitimlerle dijital yetkinlikleri geliştiriliyor. Bu kapsamda veri analitiği araçları, tasarım odaklı

düşünme, agile yaklaşımı, makine öğrenmesi, yapay zeka gibi konularda bilgilendiriliyorlar.

Kiosk'lar: Geçen sene devreye alınan proje kapsamında kiosk ekranlar, tesis çalışanlarının kullanımına sunuldu. Çalışanlar bu ekranlardan günlük gazeteleri okuyabiliyor, banka işlemlerini yapabiliyorlar. Tesis çalışanları ayrıca bulut sistemi üzerinden kurulan e-postalarını buradan takip edebiliyorlar.

Mobil uygulamalar: Aygaz çalışanları, kullanıma sunulması planlanan mobil uygulamayla sahada ki satış yöneticilerinin raporlarını

görebilecek, iş süreçleriyle ilgili onaylarını verebilecekler.

Dijitalleşen iş süreçleri

Aygaz'ın iş süreçleri kapsamında devreye aldığı analiz veya görselleştirme araçları, özellikle raporlama sistemlerine farklı bir perspektiften bakmayı sağlıyor ve işlerin daha da verimli yapılmasına katkı sunuyor. Veri analitiği kullanılarak yapılan analizler sonucu her birim kendi raporlamalarını hazırlayıp direkt veriyle hareket edebiliyor. Bu sayede geleceğe dönük olasılığı yüksek öngörüler de elde edilmeye başlandı.

Veri analitiği nedir?

Bir iş değeri yaratmak için sayısı belirlenemeyecek kadar çok veriyi istatistik ve modern sayısal hesaplama yöntemleriyle entegre edip şirketin gereksinim duyduğu bilgiye ulaşmasını sağlar.

Blockchain nedir?

Her kullanıcının aracsız olarak ağa bağlanmasını, yeni işlemler göndermesini, işlemleri doğrulamasını ve yeni bloklar oluşturmasını sağlar. Bilginin gelişmiş şifreleme algoritmalarıyla, bloklar halinde ve birbirine bağlanarak kaydedildiği bu veri tabanı, bir merkeze bağlı olmadan işlem yapma imkanı sunar. Böylece alıcı ile satıcı arasında güvenli bir alışveriş gerçekleşir. Aygaz, bu sistemden nasıl faydalanacağı konusunda çalışmalarını sürdürüyor.





Etkinlikler

Bayi Yönetim Çözümleri: Koç Topluluğu Dijital Dönüşüm Liderleri, "Bayi Yönetim Çözümleri" konulu koordinasyon toplantısı için 26 Temmuz'da Aygaz'da buluştu. Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel'in dijital dönüşümün kurumsal önemini ve Aygaz'ın beklentilerini içeren konuşmasıyla başlayan etkinlikte Koç Topluluğu şirketleri, bayi yönetimi ve çözümlerini içeren sunumlar yaptılar. Pazarlama Direktörü Ercüment Polat ve Bilgi Teknolojileri Müdürü Oğuz Sezgin, Aygaz'ın bayi yönetimi vizyonu ve dijital dönüşüm projeleri hakkında

bilgi verdiler. Katılımcılar, bayilik modeliyle çalışan şirketlerin ihtiyaçlarının belirli noktalarda benzer olması sebebiyle ortak kullanılabilecek bir uygulamanın geliştirilmesi konusunda görüşlerini paylaştılar.

Çalıştay: Müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını temel alarak iç görüşler ve yaratıcılıkla iş fikirlerine ulaşılması hedefiyle 2. Kurum İçi Girişimcilik Çalışması gerçekleştirildi. Ortak çalışma alanı Impact Hub'da gerçekleştirilen çalıştay, dünyanın önde gelen akademik kurumlarının yaratıcı ve yenilikçi fikirleri destek-

Aygaz, çalışanlarının iş yapış şekillerini ve tüketicilere bakışlarını değiştirerek dijital çalışanlar olmalarını sağlamak için çeşitli eğitimler, çalıştaylar ve etkinlikler düzenliyor.





leyen Design Thinking (Tasarım Odaklı Düşünme) metodolojisiyle 27 Şubat-3 Mart tarihleri arasında yapıldı. Tüpgaz ev ve iş yeri kullanıcıları, bireysel otogaz kullanıcıları, taksici, dönüşümcü, oto tamircisi, bayi, abone servis görevlisi, pompacı olmak üzere 38 Aygaz paydaşı çalıştaya katılanlara iki gün boyunca eşlik etti. Etkinlik sonunda toplam 357 ihtiyaç, 108 iç görü ve 253 fikir ortaya çıktı. Ortaya çıkan fikirler arasından seçilenler üzerinde çalışmak için oluşturulan gönüllü proje ekipleri, üç gün boyunca Kurum İçi Girişim-

cilik Eğitimi aldılar. Katılımcılar, Yalın Yeni Girişim metodolojisini öğrenip 605 adet müşteri görüşmesi yaparak fikirlerini "İş Modeli Kanvası"yla uygulanabilir hale getirdiler. Süreç sonunda hazırladıkları sunumlarını Üst Yönetim'e sunarak projelerin "Aygaz Pilot Projesi" haline dönüşmesi için yatırım talep ettiler. Değerlendirme sonucunda "Otogazlı Araç Kiralama", "Chatbot ile Tüp Siparişi" ve "Palmiye Kiralama" projelerinin pilot faza geçmesi kararı alındı. Her bir proje için bir yönetici sponsor olarak atandı.

Kurum İçi Girişimcilik Eğitimi'nin ardından pilot faza geçen projeler

Proje Adı	Ekip Üyeleri	Sponsorlar
Otogazlı Araç Kiralama Projesi	Elifcan Yazgan Murat Güler Günay Güler Burak Paçacı Berrak Sert Tuncel Güngör	Fikret Coşar
Chatbot ile Tüp Siparişi Projesi	Emre Karakurum Selçuk Cihangir	Oğuz Sezgin
Palmiye Kiralama Projesi	Utku Sağlam Sinem Çalışkan Uğur Uzman Sertaç Yılmaz	Ercüment Polat



Aygaz çalışanları, 'İnovasyon ve Teknolojiyle Yarınımız' başlıklı etkinlikte konuk konuşmacıların teknolojinin geleceği nasıl etkileyeceğine dair konuşmalarını ilgiyle dinlediler.



İnovasyon ve teknoloji:

Aygaz çalışanları, 30 Mayıs'ta Genel Müdürlük binasının fuayesinde gerçekleştirilen "İnovasyon ve Teknolojiyle Yarınımız" başlıklı etkinlikte bir araya geldiler. Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Yağız Eyüboğlu ve Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel'in açılış konuşmalarını yaptığı etkinliğin konuk konuşmacıları Alp Önder Güler (Google), Yunus Özdemir (Gartner) ile Dr. Kerem DüNDAR oldu. Alp Önder Güler, Google ve diğer teknoloji şirketlerinde dijitalleşme ve inovasyon kavramlarının çalışanlarda yarattığı kültür değişimine odaklandı. Yunus Özdemir, Gartner'ın araştırma sonuçlarından yola çıkarak iş süreçlerinin dijitalleşme ve inovasyon çalışmalarından nasıl etkilendiğini anlattı. Nörolog Kerem DüNDAR ise eğlenceli sunumunda dijital dönüşüm ve inovasyon süreçlerinde beynimizin nasıl bir rol üstlendiğini ortaya koydu.



Kurum İçi Girişimcilik Eğitimi'ne katılan Aygazlılar anlatıyor...



Faydaya göre dönüşen fikirler

Berrak Sert

Süreç Geliştirme Sorumlusu

Aygaz'daki hedeflerimin sadece çalıştığım bölüme ait sorumluluklarla sınırlanmadığını, tüketiciler için yarattığımız değer in öncelikli olduğunu düşünüyorum. Bugüne kadar oldukça yaratıcı iş fikirleri ortaya sunuldu, bunun da yaratıcılığın ve katılımcılığın teşvik edildiği, fikirlerin hızlı bir şekilde projelendirildiği bir ortam sayesinde gerçekleştiğini gözlemledim. Dokuz günlük eğitim boyunca müşteriyi sürekli dinleme sürecindeyken ve benzersiz bir değer teklifi bulma hedefiyle çalışırken başlangıçtan çok farklı bir noktaya ulaşabileceğimizi gördüm. Bunun da ihtiyaçlar, çözüm yöntemi, faydalar ve rekabetin bir arada değerlendirilmesiyle şekillendiğini anladım. Yani ortaya atılmış bir fikir, değişerek bambaşka bir iş modeline dönüşebiliyor.



Yaratıcı ve girişimci zekayla bakmak

Güney Gültekin

Akpa LPG Saha Yöneticisi

Bir adım öne çıkabilmek için bu fırsatların hem kişisel hem de kurumsal olarak hızlı şekilde farkına varmalıyız. Tabii farkına varmak yetmiyor, bunu başarılı projeler haline getirmek gerekiyor. İnovasyon projeleri ekibine katıldıktan sonra büyük ve önemli buluşların günlük ihtiyaçlarımıza farklı açılardan baktığımızda ortaya çıkarılabilecek yeni fikirler olduğunu anladım. Eğitimlerin tümünde başarısızlıkların bizi yolumuzdan geri çevirmemesi gerektiğini anladım. Design Thinking eğitiminde müşterilerimizin Aygaz'dan beklentilerinin ne olduğunu tanımladık. Bunları kaydederek ihtiyaçlara çözüm araştırmaya başladık. Bazen çok basit dediğimiz fikirler çok büyük bir projeye sonuçlanabiliyor. Yeter ki biz yaratıcı ve girişimci zekayla bakalım.



Prototip projeler sanat eseri gibi...

Selçuk Cihangir

Satış Koordinasyon Sorumlusu

Projelerde, farklı birimlerden arkadaşlarımızla bir fikir üzerine yoğunlaşmak, beyin fırtınası yapmak, müşteriyi anlamak ve ihtiyaçlarını tespit etmek öğretici ve aksiyon doluydu. Üretilen fikirlerin, müşteriden alınan bildirimlerle şekillendirilmesi eşsiz bir tecrübe. Ayrıca sunumlar sırasında Aygaz Üst Yönetimi'nin görüşlerini alabilmek de oldukça önemliydi. İlk müşteri görüşmesindeki ihtiyaçların tespiti sonrası, müşterilere sunulan prototipler birer sanat eseri görünümündeydi; prototipler hakkında müşterilerin yorumlarını almak ise sanat eleştirmeniyle röportaj yapmaya benziyordu. Müşteri görüşmelerinin ikinci aşamasında, oluşturduğumuz çözümleri müşterilerimize prototip şeklinde sunmak unutulmaz bir andı.



Müşteriyi sürece dahil ediyoruz

Kadir Aslantaş

Aygaz İnovasyon ve Fikri Haklar Sorumlusu

Zihin haritası yöntemiyle son kullanıcılar tarafından dile getirilen ihtiyaçları bir araya getirip kök nedenler belirlendikten sonra fikri üretilmesinin önemini anladım. Fikri, müşteri ihtiyaçlarına göre oluşturup yine onların ihtiyaçlarına göre şekillendirdiğinizde başarılı olma ihtimali yüksek oluyor çünkü müşteriyi sürece en başından dahil ediyorsunuz. Müşteri odaklı olmak bence Aygaz'ın bu kadar başarılı olmasındaki en büyük faktörlerden biri. Design Thinking eğitiminde müşterileri ilk ağızdan dinlemek, onlara verdiğimiz önemi vurgularken müşterilerle temas etmemizi sağladı. Eminim ki bundan sonra da müşterilerle iç içe aktiviteler devam edecek.

Google Cloud Ülke Müdürü Alp Önder Güler'den Aygaz ile Google arasındaki iş birliğine dair...



Dijital dönüşüm yoğun bir şekilde gündemde ve herkesin konuya baktığı pencere farklı olabiliyor. Dijital dönüşümü kendi bakış açınızdan tanımlayabilir misiniz?

Günlük iş hayatımızı ele alırsak ilk dönüşüm alanı, kişisel çalışma ve üretme yöntemimiz olmalı. Yine Google'a gelince gördüm ki biz 20 yıl öncesinin devrimi olan PC'lere bağlılık ve bağımlılık yüzünden çok demode, çok yavaş ve çok bireysel bir çalışma modelinin esiri olmuşuz. Halbuki dosyaları kendi bilgisayarına saklama, aynı PC'ye bağımlı olma ve tek başına çalışıp bitirip sonra diğerleriyle paylaşma modelinin yerine, dosyaları şirkete ait bulut sunucularda saklayıp bu dosyalara her tür cihazdan, her yerden erişip aynı anda onlarca kişiyle senkronize olarak yazma/güncelleme mümkün. Bunu yapınca seri olarak kurulanmış birçok iş akışı, aynı anda yapılır hale geliyor ve şirketler en az yüzde 30 hızlanıyor, e-posta trafiği de yüzde 40 azalıyor.

Google, dijital dünyanın en büyük global oyuncularından biri. Türkiye'deki dijital dönüşüm çalışmalarınız neler?

Son iki yılda G-suite ile şirketlerin iletişim ve üretkenliğine ciddi katkıda bulduk, bu sistemi halen bilmeyen veya tecrübe etmeyen pek çok şirket var, tanıdıkça fark ve etkisi ortaya çıkıyor. Son bir yıldır da capex yatırımlarını ortadan kaldıran ve inovasyonun önünü açan bulut bilişim ve yapay zeka çözümlerini hızla şirketlerin kullanımına sunuyoruz.

Dijital dönüşümün en önemli başlığının kültür değişimi olduğunu söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle öyle. Bilgi paylaştıkça büyür, inovasyon için paylaşılan bilgi ve yanılmaktan korkmayan bir kültür, ilk şartlar.

Dijital dönüşümü başarılı kılabilecek faktörler sizce nelerdir?

Teknolojiden ve değişimden korkmamak, bilmediğimiz şeyleri araştırarak belirsizlik ve korkunun karşısına veriyle çıkmak. Bu konudaki büyük çekince ise veri güvenliği. Google olarak bizim tabi olduğumuz tehditler ve bizden beklenen güvenlikle yarışabilecek sayılı şirket vardır, bu konudaki gücümüze inanıyoruz ve iddialıyız.

Aygaz'la yürütmekte olduğunuz dijital dönüşüm çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Saha satış için çok ileri bir mobil yönetim platformu konusunda görüşmeler başlattık. Bu platformun Aygaz gibi kapsamlı saha satış yönetimi olan şirketler için fayda sağlayabileceğini düşünüyoruz. Tüp veya bilgilerinin fotoğraftan yapay zekayla tanınip okunması projesi test ediliyor. Yoğun bilgi girişi yapılan bu süreçte görüntü işleme ve makine öğrenmesi teknolojilerinin kullanıldığı otomasyon desteğiyle iş gücü tasarrufu sağlanabilecek. Ayrıca IoT teknolojileri sayesinde evden tek düğmeyle sipariş çözümü de test edilecek.

Bir tüpün yolculuğu

2017'den itibaren Aygaz'ın tüm tesislerinde devreye alınan Tp İzlenebilirliği Projesi'yle bir tüpün dolun tesisinden müşteriye ulaşana kadar sürdürdüğü yolculuğu kayıt altına alınıyor.

Aygaz'ın Tüp İzlenebilirliği Projesi'yle kare kodlu etiketler aracılığıyla tüpler için bir nevi kimlik oluşturuluyor. Üretim tarihi, test tarihi, dara bilgisi, seri numarası gibi tüp bilgileri kare kod numaralarıyla eşleştirilerek veri tabanlarına kaydediliyor.

Ar-Ge çalışmalarına 2014 yılında başlanan ve Işıkkent Dolum Tesisi'nde pilot çalışmaları tamamlanan Tüp İzlenebilirliği Projesi, 2017 itibarıyla tüm tesislerde devreye alındı. Aygaz Tüpgaz'ın hidrostatik test gibi yasal kontrollerinin otomatik olarak yapılması ve takip edilebilmesi için başlatılan proje, 2016'da yayımlanan Sıvılaştırılmış Petrol Gazları Tüplerinin Piyasada Takip Edilmesine İlişkin Tebliğ'le tüplerin müşteriye kadarki takibi zorunlu hale geldi ve tüp izlenebilirliğinin önemi daha da arttı.

Kare kodlu etiket

Dolum tesislerindeki Tüp İzlenebilirliği uygulamalarının temelini; fikri hakları ve patenti Aygaz'a ait olan kare kodlu etiket, Tüp Yaka Kayıt Sistemi, Ev Tüpü Barkod Okuma Sistemi ve Kamp Tüpü Barkod Okuma Sistemi oluşturuyor. Kare kodlu etiketler Aygaz Gebze İşletmesi'nde üretilerek tesislere dağıtılıyor.

Detaylar

Aygaz'ın Tüp İzlenebilirliği Projesi kapsamında tüplere takılan kare kodlu etiketler aracılığıyla tüpler için bir nevi kimlik oluşturuluyor. Üretim tarihi, test tarihi, dara bilgisi, seri numarası gibi tüp bilgileri kare kod numaralarıyla eşleştirilerek veri tabanlarına kaydediliyor. Tüp üzerinde yapılan hidrostatik test gibi yan faaliyetler de yine kare kod üzerinden kayıt altına alınıyor.

Avantajlar

Projenin tüm fazları devreye girdiğinde tüplerin tesis, bayi ve müşteri arasındaki hareketlerinin takibi sağlanacak. Tebliğ tarafından zorunlu kılınan müşterinin T.C. kimlik numarasının alınması işlemi ise test süreci devam eden AES 2.0 mobil uygulaması üzerinden yapılacak. Abone Servis Görevlileri mobil telefon uygulaması üzerinden tüplerin kare kodlarını okutup müşteri bilgilerini girerek tebliğ şartlarını yerine getirecekler. Aynı zamanda Aygaz müşterileri de Aygaz mobil uygulamasıyla tüp üzerindeki barkodu okutarak tüpün tüm kontrollerden geçtiğinin ve güvenle kullanabileceğinin teyidini

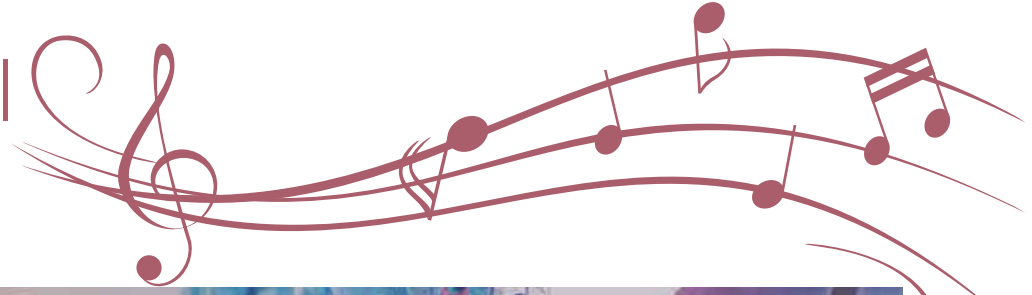
alabilecekler. Bu sayede tüketicileriyle Aygaz arasındaki güven bağı daha da sağlamlaşacak.

Projeye katkıda bulunanlar

Projede bulunan tüm sistemler, tasarımdan imalata kadar Aygaz çalışanları tarafından hayata geçirildi. Aygaz Dolum Tesisleri, Ar-Ge Müdürlüğü, Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü, Yatırımlar ve İşletmeler Müdürlüğü, Satınalma Müdürlüğü, Gebze İşletmesi Üretim Müdürlüğü ve müteahhitlerin özverili çalışmalarıyla hayata geçirilen Tüp İzlenebilirliği Projesi hem LPG sektöründe hem de Aygaz bünyesinde önemli bir yenilik olarak yerini aldı.



Ruhun gıdası melodiler



30

Aygaz çalışanları yıl boyunca hem BizBize Müzik etkinlikleriyle hem de her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu konserleriyle müziğin keyfine varıyorlar.

Aygaz çalışanları, yıl boyunca gerek iç iletişimi gerekse de Koç Topluluğu çalışanlarıyla kurdukları bağları güçlendirecek çeşitli etkinliklerde yer alıyorlar. Müziği odağına alan Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu Konserleri ve BizBize Müzik etkinlikleri bunlardan bazıları...

Kadın sesleri kulağımızda...

Aygaz ve Opet çalışanlarının katılımıyla 2004'te bir araya gelen Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu, klasik Türk müziğine gönül veren çalışanları buluşturmak ve bu





Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu bu yıl, 'Kadın sesleri kulağımızda, isimleri kalbimizde' mottosuyla gerçekleştirdiği konserinde kadın bestekarların eserlerini seslendirdi.

hobilerini gerçekleştirmeleri için fırsat yaratmak amacıyla kuruldu. Kurulduğu ilk yıllarda Aygaz ve Opet çalışanlarından oluşan Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu zamanla diğer Koç Enerji Grubu şirketleri ve Koç Holding çalışanları, çalışanların yakınları, hatta bayilerin katılımıyla daha da genişledi. Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu gittikçe genişleyen bu ekiple 7 Mart'ta Yapı Kredi Plaza Konferans Salonu'nda müzikseverleri bir araya getirdi. Dinleyiciler tarafından ilgiyle karşılanan konser bu yıl, "Kadın sesleri kulağımızda, isimleri kalbimizde" mottosuyla gerçekleştirildi. Şef Coşkun Açıkgöz yönetiminde sahne alan Aygaz-Opet Türk

Müziği Korosu kadın bestekarların eserlerini seslendirdi.

BizBize Müzik

Farklı konu ve konukları Aygaz çalışanlarıyla buluşturan BizBize etkinlikleri kapsamında düzenlenen BizBize Müzik buluşmaları, 15 Mayıs ve 7 Haziran'da Aygaz Genel Müdürlük binasının fuayesinde yapıldı. "Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu'ndan Tangolar" adlı ilk buluşmada Türk tango müziğinden örnekler seslendirildi. "Toker Trio ile Caz" başlıklı diğer buluşmada ise Hakan Toker liderliğindeki ekibin Türk ve dünya müziklerinin caz tadındaki seçkilerinden oluşan konseriyle Aygazlılar keyifli anlar geçirdiler.

Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu hakkında

- Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu ilk konserini 2004'te Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştiren Aygaz-Opet Yıllonu Organizasyonu'nda verdi.

- 2005-2015 yılları arasında "Eski Türk Filmi Şarkıları", "Canım Anneme", "Aşk Her Mevsimde", "Faslı Bahar", "Erol Sayan Şarkıları", "İstanbul Şarkıları", "Avni Anıl Şarkıları", "Kalplerden Dudaklara", "Alâeddin Yavaşca Şarkıları", "Bahar Pembe Beyaz Olur" konserleriyle izleyicilerle buluştu.

- 2009'da TRT Ankara Radyosu stüdyolarında "Mahur" eserlerden oluşan bir konser kaydı gerçekleştirildi. Radyonun seçici kurulundan geçen kayıt, TRT Radyo 4'te Amatör Korolar programında yayınlanmaya değer bulundu.

- OPET'in 2009'da gerçekleştirilen Madeni Yağ AD Blue ürününün lansman toplantısında mini bir konser verdi.

- Ekip, yaz dönemi hariç her hafta salı günleri Şef Coşkun Açıkgöz yönetiminde ayda toplam 10 saat prova yapıyor.

- Koro çalışmaları, iş birliği ve takım ruhunun gelişmesine de katkı sağlarken aynı grup çatısı altındaki çalışanları iş hayatının dışında bir platformda buluşturarak iş yaşamına çok olumlu faydalar sağlıyor.

- Çalışma dönemlerinin sonunda gerçekleştirilen her başarılı konser de keyifli bir gurur tablosu oluşturuyor.



Sedat Akyol: Aygaz'ın gücünü müşterilerimize daha iyi hissettiriyoruz

Denizli'de münferit bayi olarak hizmet verdikleri Gazprom Petrol ile LPG dönüşümü sundukları Mutlu Otogaz'ı tek çatı altında buluşturan Sedat Akyol'la bu durumun sağladığı avantajları konuştuk.

Makine mühendisi Sedat Akyol, LPG sektörüne tesis müdürlüğüyle atılmış. On yıllık çalışma deneyiminin ardından kendi işinin başına geçmeye karar vermiş. Sektördeki tecrübesini distribütörlük ve bayilikle devam ettirmiş. "Kendimi bildim bileli LPG sektörünün içindeyim." diyen Akyol, 2009 yılından bu yana Gazprom Petrol'le münferit Aygaz istasyonu olarak yola devam ediyor. Aygaz'ın Denizli'de çok talep gören bir marka olmasının bu kararında etkili olduğunu söyleyen Sedat Akyol'la LPG sektörüne dair sohbet ettik.

Denizli'de LPG'ye ilgi nasıl?

Sadece otogaz satan tek istasyonuz. Bunun yanında bayimizde otogaz dönüşümü de yapmaya başladık. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi olarak Mutlu Otogaz adıyla bir atölye açtık. Sanayi sitesi dışında bulunan tek dönüşümcü olmanın da avantajını yaşıyoruz. Bu, bizi çok farklı bir kulvara taşıdı açıkçası. Bu sayede hem rekabet ortamına uyum sağladık hem satışlarımızı



artırdık. Dönüşümcü atölyesiyle Aygaz markasının gücünü müşterilerimize daha iyi hissettirdiğimizi fark ettik. Bizden otogaz alan müşterilerimiz, istasyonumuza gelip hem araçlarının kontrollerini hem de gaz ayarını yaptırma şansına sahipler. Bu durum, müşterilerimize güven veriyor ve bizi öne çıkarıyor. Bir de konum olarak ideal bir noktadayız; istasyonda iki giriş, iki çıkış var. Şehir içinde olduğumuz için marketimizin satışları da çok verimli.

Ekip olarak kaç kişiyle hizmet veriyorsunuz?

Tabii satış hacmimiz yüksek olduğundan çalışan sayısı da fazla oluyor. Toplamda on kişiyiz.

İstasyona girer girmez ilk fark ettiğimiz, ekibinizin müşterileri güler yüzle karşılamaları...

Biliyorsunuz günümüzde bu çok önemli. Evinizde misafiri nasıl karşılıyorsanız iş yerinde de öyle olmalı. Çalışanlarıma hep şunu söylüyorum: Burası da sizin eviniz, müşteriye misafiriniz olduğunu hissettirin.

Müşterilerinizin bu konudaki memnuniyetleri size nasıl yansıyor?

Bu konuda müşterilerimizden oldukça olumlu dönüşler alıyoruz. Sürekli bize gelen müşterilerimizin sayısı oldukça fazla. LPG müşterisi, geleneksel yakıtları kullananlara göre daha bilinçli. Aracında bir değişiklik olup olmadığını daha iyi takip ediyor, kullandığı ürünü daha iyi inceleyebiliyor. Bir de bölgede sekiz yıldır Aygaz bayrağını taşımak da bize birçok avantaj sağlıyor. Mesela merkezi bir yerde olduğumuz için bulunduğumuz yere Aygaz

durağı diyorlar. Bu bizim için çok önemli.

Biraz da Aygaz'la ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Sekiz senedir çok verimli çalışıyorum Aygaz'daki çalışma arkadaşlarımla. Aygaz'ın sahadaki çalışanları bayi problemlerini mercek altına alıyorlar ve bize hızla geri dönüyorlar. Bu bizler için büyük bir avantaj oluyor. Çünkü bize çok yük kalmamış oluyor.

Aygaz'la ilgili unutamadığınız bir anınız var mı?

Aygaz'la çok anım var aslında. Bu süreçte sahadaki arkadaşlarla güçlü bağlar, güçlü dostluklar kurduk. Aygaz'la bir aile olduk. Mesela çocuklarım yolda Aygaz'ın amblemini bile görseler heyecanlanırlar.



Gücümüzü Aygaz'dan alıyoruz Tuba Altıntaş

İstasyonumuzun finansal işleriyle ilgileniyorum. Aynı zamanda Aygaz Dönüşümcü Kulübü Üyesi olan Mutlu Otogaz'ın yöneticiliğini yürütüyorum. Müşterilerimiz Aygaz'ın yüksek performansının farkında. Dönüşüm hizmetlerinde yaptığımız kampanyalar da müşterilerimizin sürekli bizi tercih etmelerini sağlıyor. Aygaz, köklü bir şirket; böyle bir markadan güç almak bize öz güven veriyor.

'Evinizde misafiri nasıl karşılıyorsanız iş yerinde de öyle olmalı. Çalışanlarıma hep şunu söylüyorum: Burası da sizin eviniz, müşteriye misafiriniz olduğunu hissettirin.'



Meriç Değer: Aygaz, benim markam

İzmir'in Konak ilçesinde hizmet veren Hatay Gaz'dan Meriç Değer, tüm Aygazlıların iş ortakları olduğunu ve Aygaz'ı sahiplenmenin iş süreçlerine sağladığı katkıları anlatıyor.

1958 yılından bu yana sektörün içinde olan babalarının mesleğini sürdüren Ahmet, Meriç ve Zafer Değer kardeşler, 2007'de İzmir'in Konak ilçesinde Aygaz bayiliğine adım atıyorlar ve o günden bu yana toplam 16 şubede 78 kişiyle hizmet veriyorlar. Ailece Aygaz bayisi olduklarını söyleyen Meriç Değer'den çalışmaları hakkında bilgi aldık.

Tüp satışlarınızla ilgili bizi bilgilendirir misiniz?

2007'den itibaren bayi ağıımızı genişletmeye odaklandık. Rekabetin çok yoğun yaşandığı bir bölgede hizmet veriyoruz. Ama şunu iyi biliyoruz: Aygaz'ın marka değeri çok yüksek. Hatay Gaz olarak son tüp satılana kadar bu piyasanın içinde yer alacağız.

Hizmet süreçleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Dolum tesisinden kaliteli gaz alıyoruz, depolama süreçlerinde çok hassas davranıyoruz, her sabah tüpleri araçlara yüklüyor ve telefonlarımız çalsın diye beklemeye başlıyoruz. Telefona bakan arkadaşımızın hitabının, müşteriyle ilişkisinin müşteri memnuniyetini ne kadar etkilediğini biliyoruz. Tabii son noktayı koyan da kapıyı





'Müşteri memnuniyeti, Aygaz'ın Aygaz olmasını sağlayan en önemli konulardan biri; bunu ekipçe çok iyi biliyoruz.'

çalan, tüpü teslim eden ekibi-
miz. Bu nedenle Abone Servis
Görevlilerimizin (ASG) müşteri
memnuniyeti sağlayan en önemli
faktör olduğunu biliyoruz. En
yeni ASG'miz 14 yıldır bizimle
çalışıyor. Kısaca tecrübeli bir
ekip olduğumuzu söyleyebilirim.
Müşterilerimizin kimi akraba-
mız, akraba olmadıklarımızla da
kardeş gibi olduk zaten. Aygaz-
lılar olarak bir aile olduğumuzu
söyleyebilirim.

Müşteri memnuniyetini oldukça önemseyeceğinizi anlıyoruz...

Bizim için her şeyden önce müşteri memnuniyeti geliyor. Müşteri memnuniyeti, Aygaz'ın Aygaz olmasını sağlayan en önemli konulardan biri; bunu ekipçe çok iyi biliyoruz. Bu nedenle hep birlikte en iyi hizmeti, en kaliteli ürünle sunmak için çabalıyoruz. Sabah yedi buçuktan akşam on buçuğa kadar, (ramazan ve kurban bayramlarının ilk günleri hariç) yılın 363 günü açığız.

Bir yandan da Pürsu satışlarınız var...
Pürsu tarafında da önemli miktarda satışı söz konusu.

Bölge ve saha müdürleriyle ilişkileriniz nasıl?

Aygaz; markasıyla, çalışanıyla, yöneticileriyle bir bütün. Bizimle iletişimde olan çalışanların her biri, mükemmel insanlar. Nasıl biz sabah dükkanı açarken müşteriye güler yüzle, tatlı dille davranıyoruz saha yöneticilerimiz de bizimle ilişkilerini öyle iyi tutuyorlar. Çünkü saha yöneticileri aslında bizim iş ortaklarımız. Çünkü ben, Aygaz'la ortağım. Aygaz, benim markam. Bu iş yeri, benim olduğu kadar saha yöneticimin, genel müdürümün...

Aygaz'la ilgili unutamadığınız bir anınız varsa bizimle paylaşır mısınız?

Tam karşımızda bir okul var. İstiklal Marşı okunurken ekipçe esas duruşa geçiyoruz. Geçtiğimiz yıllarda 10 Kasım'da, biz farkına varmadan bir gazeteci bunu fotoğrafıyordu. Aygaz yetkilileri de sosyal medyadan bunu görüyorlar. Akabinde İstanbul'dan bize telefon geliyor ve Aygaz'ın satıştan sorumlu eski genel müdür yardımcısı bizi ziyaret ederek arkadaşımıza ödül veriyor. Unutulmayacak bu hatıra, bizi çok mutlu etmişti.



İşimizi severek yapıyoruz

Kemal Çokan

Sorumluluklarını bilen bir markanın çatısı altında çalışmak, işimizi severek yapmamızı sağlıyor. Geçenlerde yedinci katta oturan bir müşterimizden sipariş aldık. Müşterimiz, adrese ulaşan ASG'mize asansörün bozuk olduğunu ve o kadar katı çıkıp yorulmasını istemediğini söylüyor. ASG'miz tüpü müşterimize ulaştırıyor. Bunun için teşekkür almıştık. Müşterimiz, apartmanın diğer sakinlerine de bizi önermişti.



Aygaz, güven demek...

Selda Muş

Telefonda müşterilerimizin siparişlerini alıp ASG arkadaşlarımıza iletiyorum. Kimi zaman arıza bildirimleri de alıyoruz. Bu gibi durumlarda ASG'lerimizi arızaları çözmeleri için yönlendiriyorum. Müşterilerimiz bizi memnuniyetlerini bildirmek için de arıyorlar. Aygaz denince benim aklıma güven geliyor. Güven veren bir şirkette çalıştığım için çok memnunum.

Kazanca giden yol...

Aygaz'ın 'Kazanca Giden Yol Otogazdan Geçer' adlı dijital iletişim kampanyasında kısa yoldan para kazanma hayalleri kuran iki kafadarın maceraları aracılığıyla otogazın sağladığı tasarruf eğlenceli bir dille anlatıldı.



36

Günümüzün vazgeçilmez parçası olan dijital mecralara özel iletişim çalışmaları gerçekleştiren Aygaz, otogazın ve kendi markasının algısını güçlendirmek için "Kazanca Giden Yol Otogazdan Geçer" filmi yayına aldı. Potansiyel otogaz kullanıcılarına odaklanan "Hamster" ve "3D Yazıcı" adlı videolarda, kısa yoldan para kazanma hayallerine biraz fazla inanan iki kafadarın maceralarına yer verildi.

Tasarruf otogazla yapılır

Filmlerdeki hikayelerde, para kazanma hayalleri kurmak yerine tasarruf yapma gerekliliğine odaklanıldı. Tasarrufun ise hayallerle değil, LPG'yle yapıldığı ve LPG'ye geçenlerin yakıt masrafından tasarruf ettiği mesajları verildi. Tüketicilerin LPG'yle sağlayacakları tasarrufu hesaplayabilmeleri için otogazla.com sitesine yönlendirme yapıldı.

Yayın dönemi

Potansiyel kullanıcılara otogazın sunduğu tasarruf avantajını anlatmayı ve araç sahiplerini dönüşüme yönlendirmeyi hedefleyen dijital filmler, önce Mart ve Nisan aylarında, daha sonra özellikle seyahatlerin arttığı yaz dönemi başlangıcı olması nedeniyle Haziran ve Temmuz aylarında yayınlandı. Filmlerin yayını, Aygaz Otogaz'ın Youtube, Facebook, Instagram ve Twitter



'Kazanca Giden Yol Otogazdan Geçer' adlı dijital iletişim kampanyasıyla hem elde edilen etkileşim oranlarında hem de izlenme sayılarında oldukça verimli sonuçlar elde edildi.

hesaplarının yanı sıra popüler internet siteleri ve mobil siteler üzerinden yoğun şekilde yapıldı.

Etkileşim oranı

Önceki dijital video iletişim çalışmalarıyla karşılaştırıldığında "Kazanca Giden Yol Otogazdan Geçer" adlı dijital iletişim kampanyasıyla hem elde edilen etkileşim oranlarında hem de izlenme sayılarında oldukça verimli sonuçlar elde edildi. Nisan ayı boyunca gerçekleştirilen ilk yayın döneminde filmleri 4,1 milyon kişi izlerken toplamda 17 milyon kişiye erişildi. Filmler en çok 25-34 yaş arası erkek hedef kitle tarafından izlendi. Filmlerin yayın döneminde Aygaz Otogaz'ın sosyal medyada konuşulma oranı, sene başından yayın başlangıcına kadarki döneme göre yüzde 500 arttı.

otogazla.com sonuçları

2017 yılının ilk üç ayında otogazla.com'u ziyaret eden toplam 53 bin kişi bulunurken videonun yayınlandığı ilk dönem olan Nisan ayında siteyi

50 bin kişi ziyaret etti. Dolayısıyla aylık ziyaretçi sayısında yüzde 183 oranında artış meydana geldi. Aynı süreçte aylık sayfa görüntülenmesi ise 35 binden 82 bine yükseldi. otogazla.com'da bulunan tasarruf hesaplama sayfası, diğer aylarda ortalama beş bin kişi tarafından görüntülenirken Nisan ayında bu sayı 50 binin üzerine çıktı ve sayfa, sitenin en çok görüntülenen sayfası oldu.

İlk yayın döneminde

Sosyal medyada #kazancagidenyol

4 milyon+ izlenme

Erişilen 17 milyon+ kişi

Konuşulma oranında
%500 artış

otogazla.com'da

Ziyaretçi sayısında
%183 artış

Aylık sayfa görüntülenme
sayısı 82 bin+

Tasarruf Hesapla sayfası
50 bin+ görüntüleme



Evde Şef Başına 2

Evde Şef Başına projesinin ikincisinde Fırat Albayram'ın canlandırdığı Şef Şefik karakterine Paşhan Yılmazel'in oynadığı Yamak Yaman eşlik etti.



38

Aygaz, tüpgazın daha geniş ve özellikle daha genç kitlelere ulaşması hedefiyle 2016'da dijital mecralarda başlattığı Evde Şef Başına projesinin ikinci serisine Şef Şefik & Yamak Yaman ile devam etti. Fırat Albayram'ın canlandırdığı Şef Şefik karakterine bu seride Paşhan Yılmazel'in oynadığı Yamak Yaman da katıldı. İlk seride arkadaşlarıyla iddiaya giren ve evde yemekleri Aygaz tüp kullanmadan, muhtelif cihazlarla yapmaya çalışan Şef Şefik, bu kez kendisine yar-

dımcı olması için yanına Yamak Yaman'ı aldı ve çok güvendiği mutfak becerilerini komşularından aldığı siparişlerde kullandı. Her defasında zor anlar yaşayan ve sipariş aldıkları yemeği vaktinde tamamlayamayan Şef Şefik ile Yamak Yaman, günün sonunda farklı çözüm yollarına başvurdular ancak yardımlarına Aygaz Tüpgaz koştı.

Yayın sonuçları

Evde Şef Başına projesinin ikinci serisinin yayınına 24 Şubat'ta merak uyandıracak görsel ve

videolarla başlandı. Videoların yayınları; Aygaz Tüpgaz'ın Youtube, Facebook, Instagram ve Twitter gibi sosyal medya hesaplarının yanı sıra popüler internet siteleri ve mobil uygulamalar üzerinden yapıldı. Ana videolar 1 Mart itibarıyla yayına alındı ve her video 30 Nisan'a kadar yaklaşık bir hafta süreyle yayında kaldı. İkinci seri Youtube, Facebook, Twitter, Onedio gibi platformlarda ve fenomenler aracılığıyla paylaşılarak da desteklendi. Aygaz bu projeye mobilde kullanılan ve videonun yüzde 100

Sayılarla Evde Şef Başına 2

8 video
Erişilen toplam
26 milyon kişi

14 milyon izlenme

Youtube kanalının takipçi sayısında
%160 artış

Videoların %100'ünü izleyen
1,5 milyon kişi



Proje kapsamında kullanılan "instant play" teknolojisiyle Koç Topluluğu'nda ilk



Her defasında zor anlar yaşayan ve sipariş aldıkları yemeği vaktinde tamamlayamayan Şef Şefik ile Yamak Yaman, günün sonunda farklı çözüm yollarına başvurdular ancak yardımlarına Aygaz Tüpgaz koştı.

oranında izlenmesini sağlayan “instant play” teknolojisini, Koç Topluluğu içinde kullanan ilk şirket oldu.

İzleyicilerden yoğun ilgi

İlk seride olduğu gibi ikinci seride de sekiz farklı komik videodan oluşan çalışma, izleyicilerden büyük beğeni topladı. Projenin ikinci ayağında toplam 26 milyon kişiye ulaşıldı. Videolar 14 milyon kişi tarafından izlendi. Videoları izleyenlerin 1,5 milyonunda yüzde 100 izlenme oranı yakalandı. Videolar arasında “Orkinos”, “Somon”, “Devekuşu” ve “İstakoz” başlıklı içerikler en çok izlenme oranıyla öne çıktı.

Araştırma sonuçları

Videoların gösteriminden önce ve yayımlar tamamlandıktan sonra 15-54 yaş arası tüpgaz kulla-



nanlarla ve kullanmayanlarla, Türkiye'yi temsil eden 12 ilde internet üzerinden 500'er görüşme gerçekleştirildi. Bu araştırmalarda, Aygaz Tüpgaz'ın dinamik, yenilikçi, sempatik, eğlenceli ve genç özelliklerinin proje öncesi döneme göre yükseldiği görüldü. Araştırmaya katılanların yüzde 54'ü video-

ların, Aygaz ürünlerini satın alma isteğini olumlu yönde etkilediğini belirttiler.

Tüketici yorumları

Evde Şef Başına projesinin ikinci serisiyle birlikte Aygaz Tüpgaz'ın sosyal medyadaki takipçi sayıları Youtube kanalında yüzde 160, Twitter sayfasında yüzde 12,6 ve Facebook sayfasında yüzde 4,2 arttı. Tüketiciler sosyal medya sayfalarında yaptıkları samimi yorumlarla videolara dair beğenileri ifade ettiler.



Reklam Künyesi

Marka: Aygaz
Marka Pazarlama Direktörü: Ercüment Polat
Marka Pazarlama Ekibi: Zeki Kiroğlu, Özge Açar Uysal, Sadettin Samınoğlu, Tunç Demir, Zeynep Küçükçedere, Uğurcan Çınar
Ajans: The King CCA

Ajans Başkanı/Kreatif Direktör: Burak Demiral
Müşteri Direktörü: Cansen Zoga
Yaratıcı Ekib: Korcan Ünal, Mert Ölkümen, Nuri Çetin, Can Tuğrul, Bülent Ercan, Soner Saygılı
Proje Yöneticisi: Pelin Demir
Marka Yöneticisi: Soner Saygılı

Prodüksiyon: Hacıyatmaz Film
Yapımcı: Tayfur Sonkaya
Prodüktör: Ece İnanç
Yönetmen: Alexi & Matis
Medya Planlama Ajansı: KoçZer
Marka Ekibi: Sait Bugay, İlke Lengerli, İrem Uçar

Serra Yılmaz: Önemli olan, yelpazenin değişik yerlerinde bulunabilmek



Yeni oyunu 'Grisélidis'in İtalya prömiyerini yaptıktan sonra kısa bir süre için Türkiye'ye dönen Serra Yılmaz'la oyunlarından filmlerine, oynadığı rollerden yeni projelerine uzanan keyif ve sanat dolu bir sohbet...

Serra Yılmaz'a röportaj talebimizi ilettiğimizde yeni oyunu "Grisélidis" için İtalya'daydı. Röportajı Skype üzerinden yapmak konusunda anlaştık. Aradan biraz zaman geçti ve yeniden konuştuğumuzda kısa bir süre için Türkiye'ye dönecekti. O zaman bir araya gelelim dedik. Serra Yılmaz'la 52 yıldır yaşadığı Cihangir'de ayağının tozuyla buluştuk. Neler mi konuştuk? Yeni oyunu "Grisélidis", İtalya'da sahnelenen "Son Harem" ve "İstanbul'un Piçi", son filmi "İstanbul Kırmızı", filmografisinde önemli yer tutan "Anayurt Oteli", ilk yönetmenlik deneyimi ve daha nice... Keyifli sohbetimizi sizlerle paylaşıyoruz.

26 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilen 13. Todi Festivali'nin açılışında sahnedeydiniz. Bu nedenle oyununuzla başlayalım... "Grisélidis" nasıl ortaya çıktı?

Hiç yoktan var ettiğim bir proje "Grisélidis". Çünkü İtalya'da daha çok vakit geçirmeye başladım ve daha çok çalışma arzusuyla şöyle bir şey düşündüm: Halihazırda İtalya'da oynadığım iki oyun var. Biri "Son Harem". Bu oyunu 12 yılda sekiz defa görmüş seyirciler var; bu nedenle kült bir yanı var Floransa'da. Geçen kış oynamadık ama o kadar çok talep aldık ki bir sene daha devam ettirmeye karar verdik. İkinci oyunum ise "İstanbul'un Piçi" yani "Baba ve Piç". Bu oyunda kadroyu sekiz oyuncuya düşürmeyi başardık ama sekiz kişiyi oradan oraya götürmek de büyük bir maliyet. Ben de dedim ki madem İtalya'da daha çok zaman geçirmeyi düşünüyorum, tek kişilik bir oyun yapayım. Üstelik benim için yepyeni bir deneyim. Çünkü ben bugüne kadar hiç tek kişilik bir oyun oynamadım. Hafıza açısından zorlayıcı olduğundan çok sevmesem de bir monolog arayışına girdim. Paris'te

‘İnsanın çalıştığı bir film hakkında konuşması çok kolay değil. Tabii ki işin parçası olduğunuz andan itibaren objektiflik diye bir şey kalmıyor.’

yaşayan tiyatro yazarı dostum Sedef Ecer’e ve birkaç arkadaşşıma danıştım. Sedef, “Geçtiğimiz yaz Avignon’da bir monolog seyrettim ve çok beğendim.” dedi. Comédie Française’in oyuncusu Coraly Zahonero, Grisélidis Real’i keşfediyor. Bir yıl boyunca Grisélidis’in yazdığı bütün kitapları, güncelerini, röportajlarını elden geçirerek bir kolaj yapıyor. Coraly’nin piyesini ararken Youtube’da Grisélidis’in bizzat kendisiyle karşılaştım. Baktım, inanılmaz tereddütsüz konuşan bir kadın. Provokatör, asi, deli bir kadın. Çok hoşuma gitti. Araştırmaya başladım. Grisélidis beni oldukça cezbetti. Oynamaya karar verdim. Coraly’yle uzun telefon görüşmelerinden sonra bu yaz buluştuk, haklarını verdi bize. O sırada Kolombiyalı genç yönetmen Juan Diego Puerta Lopez’le tanıştım. Tabii bir de müzik olması lazım, Coraly’nin monoloğunda hem keman hem saksafon var. Prodüksiyonu üstlenen

arkadaşım Alessandro Gilleri, çok iyi bir müzisyen ve ünlü bir saksafoncu olan Stefano Cocco Cantini’yi buldu ve böyle bir proje çıktı ortaya.

Grisélidis’in anılarından, hayatından çok etkilendiğinizi söylediniz...

Grisélidis, 1929’da doğmuş; İsviçreli bir ailenin kızı. Babası Yunanca profesörü. Onun için adını Grisélidis koymuş muhtemelen. Grisélidis dokuz yaşındayken babası, ailenin yaşadığı İskenderiye’de ölüyor. Annesi, üç kızını toparlayıp İsviçre’ye dönüyor. Fakat anne aşırı muhafazakar ve kızlara çok eziyet ediyor. Grisélidis, altı yaşından 20’li yaşlarına kadar annesinin cezalarına, tehditlerine maruz kalmış. “Annem benim evliliğimi, aşk hayatımı, neredeyse hayatımı yok etti; alt üst etti.” diyor. Dolayısıyla anne figürü benim için çok önemli burada. Kitaplarını okuyorum, o kadar çok malzeme var ki... Çok büyük bir şans tabii

oynadığın insan hakkında bu kadar malzeme olması. Grisélidis, maceraperest bir kadın, tabii ki sıradan bir karakter değil. Çok cesur. 2005 yılında kanserden ölüyor, sonuna kadar da mücadele ediyor. Asılmış hayata tam anlamıyla. Çok okumuş, yazmış, resim yapmış, sergiler açmış. Yani özel bir karakter. Beni cezbetmesinin nedeni bütün bunlara asla teslim olmaması tabii ki...

Oyun hazırlıkları nasıl geçti?

Ağustos ayında bütün provalarımızı Roma’da yaptık. 26 Ağustos’ta oynayacağımız için 23’ünde Todi’ye gittik, üç gün de oynayacağımız sahnede prova yaptık. Oyunu oynadık ve ertesi gün Türkiye’ye döndüm. Oyunu oynayacağımız birçok tarih için biletler şimdiden tükendi. Çünkü güzel oldu ve beğenildi. Stefano harika bir müzisyen. Çok güzel önerilerle geldi, çok güzel besteler yaptı. Örneğin final müziğini çok seviyorum.

‘Tiyatroya destek veren kurumlara özellikle hayranım. Bunun için Aygaz’a da çok teşekkür ediyorum. Hem kendi adıma hem tiyatro adına hem bütün kültür yaşantısı adına çok değerli.’

Final müziği akarken siz ne yapıyorsunuz?

Dekorumuz bir kafes. Kafesin içinde üç parça eşya var. Küçük bir yazı masası, kanepa, bir de portmanto. Onları yavaşça beyaz çarşaflarla örtüyorum.

Gerek “Son Harem”le gerekse de “İstanbul’un Piçi”yle İtalya’da kapalı gişe oynadınız. Oyunlardaki başarılı performansınız ödüllere layık görüldü. Şimdi de “Grisélidis”le yeniden aynı ülkedesiniz... İtalya’yla aranızda özel bir bağ olduğunu söyleyebilir miyiz?

Tabii ki o bağ var. O bağ bütün bunlardan önce var; çocukluktan itibaren... Yani benim bir manevi ailem var. O ailenin babası İtalyan, annesi Fransız. 11 yaşında tanıdım aileyi. Ben “tek çocuk silsilesinden” geliyorum, onlar kalabalık bir aileydi. Bu beni çok cezbetti. Yedi yıl Türkiye’de oturdular. O süre boyunca ben de aileye sızıp sekizinci çocukları oldum. Bir tek Fransızca biliyordum o zamanlar. İtalyancayı onların yanında öğrendim. İtalya’yla olan bu özel bağım sayesinde Ferzan’la (Özpetek) tanıştığında

onu eğlendirmişti bu durum. Öyle başlamıştık çalışmaya.

Ferzan Özpetek’ten söz açılmışken... En son “İstanbul Kırmızısı”nda oynadınız. Film hakkında neler söylersiniz?

İnsanın çalıştığı bir film hakkında konuşması çok kolay değil. Tabii ki işin parçası olduğunuz andan itibaren objektiflik diye bir şey kalmıyor. “İstanbul Kırmızısı”nı çekerken çok eğlendim ben. Çok güzel vakit geçirdik, güzel yemekler yedik, güzel şakalar yaptık. Benim için bir anı aynı zamanda. Mesela “Cahil Periler”i seyrederken heyecanlanıp ağladığım oluyor. Benim için o kadar duyguyla yüklü ki! Çünkü o zaman bütün olanları hatırlıyorum. Hayatımın bir kesiti aynı zamanda. Onun için objektif olamıyorum. “İstanbul Kırmızısı”nı çok seviyorum. Bu filmle ilgili gözlediğim bir şeyi söyleyebilirim ama. Türk seyircisinin sürekli olarak “Acaba doğru mu anladım?” derdi var. Sosyal medya aracılığıyla bir sürü insandan yorum, soru geliyor: “Sonunu anlayamadım anlatır mısınız?” Canım, bir kendi yorumunu yap. Mesela

adam intihar etti diye düşünebilirsin. Bir başkası intihar etmedi, gitti bir başka hayat yaşıyor diye düşünebilir. Sonu açık bırakılmış bir şey.

Geçtiğimiz aylarda da İstanbul Film Festivali’nin Türk Klasikleri Yeniden projesi kapsamında “Anayurt Otel” beyazperdedeydi. 30 yıl öncesine yeniden dönmek size ne hissettirdi?

“Anayurt Otel”nin çok özel bir yeri var benim filmografimde. Ondan önce yaptığım filmlerde de beni fark eden insanlar oldu ama daha büyük seyirci kitlesine ulaşmamı sağlayan “Anayurt Otel”. İkincisi benim bugüne kadar çıktıklarım içinde seti en mutlu olan filmlerden biridir. Düşündüğüm zaman böyle içimin yağları eriyor. E, tabii Ömer (Kavur) yok artık. Hem hüzünleniyorum hem hoşuma gidiyor onu anmak. Ömer benim için hep iyi bir dost oldu. Güzel anlar paylaştık. Çok eğlendik festivallere giderken.

O günlerden aklınızda kalan unutamadığınız anılarınız var mı?

Bizim meşhur bir anekdotumuz

vardır. Şimdi Ömer'le Atif Yılmaz ortaklardı bir dönem. Ben sinemaya Atif Yılmaz'la başladım. Ve benim ilk üç filmim onunladır. Mesela "Seni Seviyorum"da oynadığımda filmin gösterimini Fono Film'de yaptılar. Ömer de geldi, hiçbir şey söylemeden gitti. Ben de çok soğuk nevale buldum onu. Ömer aslında çok çekingen biriydi. Barış Pirhasan, bir gün Ömer'in benim için "Türkiye'de değil başka yerde olsa sırf onun üzerine bir film çekilir." dediğini söyledi. Hiç hoşlanmadığın birinin senin hakkında olumlu bir şey söylediğini öğrenince birdenbire farklı bakmaya başlarsın ya. Biz de Ömer'le böyle arada şakalaşmaya başladık. İşte Ömer diyor ki "Yemeğe çıkalım mı?", ben "Yıldızlar daha müsait değil, çıkacağız." diyorum. Öyle espri, aramızda gülüyoruz. Sonra Ömer'in "Anayurt Oteli"ni çekeceğini, Zeynep için beni düşündüğünü duydum. Ama Ömer'den hiç ses seda çıkmıyor. Ağustos bitti, o sırada Zeki Ökten, "Davacı"yı çekecek Kemal Sunal'la. "Davacı"dan bir rol teklifi geldi. Şimdi birbiriyle kesişirse ben esas "Anayurt Oteli"ni istiyorum. Fakat şöyle bir garantim var: Orhan Oğuz ikisinin de kameramanı. Dolayısıyla biri bitmeden öteki başlayamaz. Bunu öğrendikten sonra kabul ettim. Tam İznik'e gideceğim gün, feribotla Yalova'ya geçeceğim derken telefon çaldı, benim de acelem var: "Ömer ne diyeceğini biliyorum, prensipte tamam. Ben şimdi sete gidiyorum, dönüşte konuşalım." dedim. Böyle de komik...

MIX Milano Festivali'nde Komedi Kraliçesi ödülüne layık görüldünüz. Aslında sadece komediyle özdeşleşmiş bir karakter değilsiniz...

Ben aslında karakter oyuncusu-

yum. İtalyanlar da "un carattere" (bir karakter) diyorlar, oyuncu bile demiyorlar. Zaten ödülü alırken, bu sene komediye veriyorsunuz, ben karakter oyuncusuyum, seneye de dramı vermenizi bekliyorum, dedim dalga geçerek. Ama İtalya'da daha çok komedi türü rollerle tanınıyorum, bu ondan kaynaklanıyor.

Peki, hangisini oynamayı daha çok seviyorsunuz?

Hiç fark etmiyor. İkisinden de büyük keyif alıyorum. Mesela "Eyvah Eyvah 3"te oynarken inanılmaz eğlendim. Komedide oynamak çok keyifli ama "Grisélidis" gibi daha ağır, dramatik bir şeyde oynamak da çok keyifli. Benim için önemli olan yelpazenin değişik yerlerinde bulunabilmek; yani beni sadece bir tiplermeye mahkum etmemesi yönetmenlerin.

Yakın zamanda yeni oyunlarda ya da filmlerde izleyebilecek miyiz sizi?

O bana bağlı değil tabii ki... Murat Mahmutyazıcıoğlu'nun yazdığı "Fü" diye çok severek oynadığım bir oyunum vardı, aslında arada yine oynayabiliriz onu. Bir de ilk kez yönetmenlik işine giriştim. Bir İtalyan filminin Türk versiyonunu yaptık "Cebimdeki Yabancı"da. Benim

için çok ilginç bir deneyim oldu. Tabii Ferzan'ın her türlü desteğinin olması, işin en keyifli yanıydı. Gayet yetenekli oyuncularla çalıştık. Çekimleri üç haftada bitirdik. Umarım seyircimiz de beğenir filmi.

Biliyorsunuz 13-26 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilen İstanbul Tiyatro Festivali'nin sponsorlarından biri Aygaz'dı. Hem Aygaz'ın tiyatroya bu desteğinin hem de kültür sanata verilen desteğin önemi hakkında neler söylersiniz?

Çok çok önemli. Özellikle günümüzde sanat ve kültüre desteğin azaldığı bu dönemde... Bu bir tek Türkiye'ye özgü değil, bütün dünyada öyle. Çünkü bütün dünyada ekonomik kriz bahanesiyle sanat ve kültüre yapılan yardımlar giderek azalıyor ve kısıtlanıyor. Oysa artırılması lazım. Bu nedenle tiyatroya destek veren kurumlara özellikle hayranım. Bunun için Aygaz'a da çok teşekkür ediyorum. Hem kendi adıma hem tiyatro adına hem bütün kültür yaşantısı adına çok değerli. "Grisélidis"i de Beko İtalya destekledi ve bizim için çok kıymetli bir destektir. O destek olmasa hakikaten böyle çıkaramazdık oyunumuzu. Bunun tüm firmalara örnek olmasını diliyorum.



Maksimum hizmet, maksimum bakım

18-20 Mayıs tarihlerinde, Konya'da; Yıldıztepe Petrol, Sarıkulak Otomotiv, Bosna Bosch Car Service ve Yıldıztepe Oto Lastik firmalarının iş birliğiyle gerçekleştirilen LPG Bakım Günleri'nde LPG'li araç sahiplerine maksimum bakım hizmeti sunuldu.



Müşteri memnuniyetini daha da artırmak hedefiyle 2001 yılından bu yana düzenlenen LPG Bakım Günleri etkinliği, 18-20 Mayıs tarihlerinde Konya'da gerçekleştirildi. Selçuklu'daki Aygaz istasyonu Yıldıztepe Petrol'de Aygaz Dönüşümcü Kulübü Üyesi Sarıkulak Otomotiv'in bakım hizmeti sunduğu etkinliğe, Bosna Bosch Car Service ve Yıldıztepe Oto Lastik firmaları da dahil

oldu. Üç gün süren etkinlikte tüketicilerin LPG'li araçlarından daha iyi performans almalarını sağlamak için her yıl iki kez yaptırımları gereken motor, ateşleme sistemi, emisyon, gaz kaçağı kontrolleri ve gaz ayarı hizmeti sunuldu. Konya'daki etkinliğe katılan tüketicilerin araçlarının lastik, hava ve su kontrolleri ile bakımı da yapıldı. Ücretsiz olarak sağlanan bu hizmetlerin yanı sıra

tüketicilere otogazla ilgili merak ettikleri konularda bilgi de verildi. LPG'li araç sahipleri ayrıca Aygaz Otogaz'ın yüksek performansı ve sürekli kullanımının önemi hakkında bilgilendirildiler.

Uzman dönüşümcüler burada

Aygaz, talepleri daha hızlı karşılamak ve enjeksiyonlu olanlar dahil tüm araçlara hizmet ver-

mek amacıyla LPG Bakım Günleri etkinliklerini Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün TSE onaylı üyeleri aracılığıyla sunuyor. Bakım Günleri Yetkilisi Hüseyin Sarıkulak (Sarıkulak Otomotiv), LPG tüketicilerinin bu konuda oldukça bilinçli olduklarını şöyle anlattı: "LPG'li araç sahipleri, dönüşüm hizmetlerinin TSE onaylı atölyelerde yapılmasının ne kadar önemli olduğunu biliyorlar. Ayrıca dönüşüm sonrasında araçlarının bakımlarını ihmal etmiyorlar. LPG Bakım Günleri'ne katılanlardan yola çıkarak düzenli bakım yaptıranların sayısının çok az olduğunu

söyleyebilirim. Çünkü LPG tüketicisi; filtre değişimi, gaz ayarı, enjektör temizliği, gaz kaçağı gibi kontrollerin periyodik olarak yapılmasının araç performansını etkilediğinin bilincinde."

Kapsamlı bakım hizmeti

LPG Bakım Günleri, her yıl 30.000'den fazla tüketicinin 300'den fazla istasyonda sunulan bakım hizmetinden faydalanmasını sağlıyor. Konya'daki etkinliğin gerçekleştirildiği Yıldıztepe Petrol'ün sahibi Rıza Yıldız, bakım günleri kapsamında sunulan hizmetler hakkında şunları söyle-



Hüseyin Sarıkulak: 'LPG'li araç sahipleri, dönüşüm hizmetlerinin TSE onaylı atölyelerde yaptırılmasının ne kadar önemli olduğunu biliyorlar.'



Rıza Yıldız: 'Kapsamlı bakım hizmetiyle hem müşteri memnuniyetini daha da artırıyoruz hem de müşterilerimizin yola güvenle çıkmalarını sağlıyoruz.'

Konya'daki LPG Bakım Günleri'nde yapılan kontroller

Gaz ayarı



Motor



Lastik



Ateşleme sistemi



Emisyon



Gaz kaçağı



Mekanik aksam





LPG Bakım Günleri'nde verilen hizmet, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün TSE onaylı üyeleri aracılığıyla sağlanıyor.



Kazım Özkan: 'Aygaz'la yaptığımız bu iş birliği sayesinde LPG Bakım Günleri'ne gelenlere kendimizi tanıtmaya fırsatı yakaladık.'

di: "İstasyonumuzda Bosch Car Service olması sebebiyle, mekanik kontrolü de bakım hizmetleri arasına ekledik. Yani sadece LPG'ye dair kontrollere değil, tüm kontrollere odaklanıyoruz. Verdiğimiz kapsamlı hizmetle hem müşteri memnuniyetini daha da artırıyoruz hem de müşterilerimizin yola güvenle çıkmalarını sağlıyoruz." Bosch Car Service'in yetkilisi Kazım Özkan ise araç sahiplerine LPG Bakım Günleri etkinliğinde sundukları araç bakım hizmetiyle ilgili, "Araçların mekanik eksiklerini gidermeye çalışıyoruz. Çünkü araç sahipleri, araçları bozulmadan servise gelmeyi ihmal ediyorlar. Bu etkinlik sayesinde

araç bakımının düzenli yapılmasının önemini bir kez daha hatırlatma fırsatı da buluyoruz." dedi. Özkan ayrıca Aygaz'la yaptıkları iş birliğiyle ilgili şunları dile getirdi: "Bulduğumuz bölgede sanayileşme oranı çok yüksek olmadığından daha fazla müşteri edinme şansımız az. Bosna Bosch Car Servis olarak Aygaz'la yaptığımız bu iş birliği sayesinde LPG Bakım Günleri'ne gelenlere kendimizi tanıtmaya fırsatı da yakaladık."

Lastik bakımı çok önemli!

Yıldıztepe Petrol bünyesinde bulunan Yıldıztepe Oto Lastik de LPG Bakım Günleri'nde hizmet

**Aygaz Otogaz
tüketicileri LPG
Bakım Günleri'ni
anlatıyorlar...**



Aracımın tüm kontrolleri yapıldı

Enes Muhammed Akdağ

Yaklaşık iki senedir Aygaz Otogaz kullanıyorum. LPG Bakım Günleri kapsamında aracımın gaz ayarını yaptırdım. Ayrıca motor yağının kontrolleri yapıldı. Aracımı iç aksamı bakımından da çok temiz kullanmaya çalışıyorum. Periyodik bakımlarını, muayenelerini gününde yapmaya çalışıyorum.

Tüketiciler bakım günlerinden oldukça memnunlar

Hatice Dinçarslan

LPG Bakım Günleri için aracının bakımını yaptırmaya gelenleri karşıyorum. Ayrıca bakım yaptıran araç sahiplerine verilen hediyeleri takdim ediyorum. Tüketiciler hem araçlarının bakımını yaptırdıkları hem de hediye aldıkları için istasyondan oldukça mutlu ayrılıyorlar.



veren firmalardan biriydi. Yıldız-tepe Oto Lastik'in de yöneticisi olan Rıza Yıldız bu kapsamda verdikleri hizmetleri, "Basınç ölçümünü, diş derinliğini, lastikte herhangi bir çatlak olup olmadığını kontrol ediyoruz. Ayrıca LPG Bakım Günleri'ne katılan bazı araç sahiplerinin lastiklerle ilgili merak ettiklerini yanıtıyoruz." diyerek anlattı. Araçların lastik basınçlarının kontrol edilmesinin çok önemli olduğunun, bu nedenle yazlık-kışık kullanıma dikkat edilmesi gerektiğinin altını çizen Yıldız, lastik bakımı konusunda ihmal edilenler hakkında şunları anlattı: "Yazlık ve kışık kullanım alışkanlığı ülkemizde yeni yeni

oturuyor. Kışık lastiğin takılması için belli tarihler olmasına rağmen kimi karın yağmasını bekliyor. Bir de ancak araç kaymaya başlarsa 'Lastiğimde bir sıkıntı mı var?' diye sorguluyorlar. Artık her araçta yazlık ve kışık iki takım lastiği olması gerekiyor. İnsanların sağlığı ve can güvenliği için..."

Ne zaman, nerede?

Ücretsiz LPG Bakım Günleri'nin 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.

LPG Bakım Günleri'nin duyurumu, Aygaz Otogaz'ın Facebook sayfasından yapılıyor. Bu sayede çok sayıda tüketici etkinlikten haberdar oluyor.



Aygaz bizi usta dönüşümcülerle buluşturuyor

Vahdet Uyar

İlgililer, aracımın kontrollerini ve gaz ayarını yaptılar. Bu konuya çok özen gösterdiğimden yakın zaman önce gaz ayarı yaptırmıştım ancak yine de kontrol ettirmek istedim. Aygaz'ın bizleri usta dönüşümcülerle buluşturduğu LPG Bakım Günleri etkinliğine tavsiye üzerine geldim, oldukça memnun kaldım.

Yelkenleri rüzgarla doldurma zamanı!



Modern hayatın stresinden kurtulmak isteyenler; doğanın, denizin ve rüzgarın tadını çıkarmak için yelkenleri rüzgarla dolduruyorlar.

Malumunuz Türkiye, üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke. Yaşadığımız yerin coğrafi konumu su sporlarıyla ilgilenmek konusunda bize büyük bir fırsat sunuyor. Sadece adrenalini damarlarınızda hissetme arzusu bile bu ilgi için yeterli bir neden olabilir. Modern hayatın yarattığı stresten kurtulmak, doğanın ve denizin tadını çıkarmak, şehrin kalabalığından uzaklaşıp rüzgarın kulağımıza fısıldadıklarını dinlemek... Tüm bunları bir arada yapabilmek ve denizi bir yaşam biçimi haline getirmenin yolu ise yelkenleri rüzgarla doldurabilmekten geçiyor.

Yelken sporunun tarihi neredeyse 4.500 yıl öncesine dayanıyor. O zaman bugünküler kadar donanımlı tekneler yoktu tabii. Yelkenlerin ham maddesi ise papirüs bitkisiydi. Mısırlılarla başlayan, ardından Roma, Yunan, Çin, İspanyol, Portekiz, Fransız ve İngilizler tarafından zevkle icra edilen bu spor, 20. yüzyıla geldiğinde popülerliğini artırdı. Günümüzde ise hem hobi

hem de spor olarak oldukça benimseniyor.

Bu sporla ilgilenmenin kolay olduğunu zannedenleri şimdiden uyaralım. Yelkenle ilgilenmek için deniz, rüzgar, akıntı ve dalga gibi doğal dış kuvvetlerle mücadele etmeyi bilmeniz şart! Bu mücadeleyi öğrenmek ve sürdürmek için de biraz sabır gerekiyor. Karar verme yetisini güçlendiren, eğlenceli, sıra dışı ve yaratıcı bir spor olan yelken, aynı zamanda tüm vücudun çalışmasını sağlıyor.

Nasıl başlayacaksınız?

Yelken, yaşınızı önemsemeyen bir dal olduğundan bu spora başlamak için kararlı olmanız ve denizi sevmeniz yeterli. İhtiyacınız olan kondisyon ise zamanla gelişecektir. Amatör veya profesyonel olarak bu sporu yapabilmemiz için bir yelken kulübünde ya da okulunda eğitim almanız şart. Bu süreçte denizcilğe dair temel bilgilerin yanı sıra meteoroloji takibi, navigasyon kullanımı ve

seyir teknikleri konusunda da bilgi sahibi olursunuz. Pratik eğitimlerde ise yönler, teknenin donatılması, karadan ayrılma, dümen tutma, vinç kullanımı, manevra çeşitleri hakkında tecrübe kazanırsınız. Bir yarışçı olmak istiyorsanız temel eğitimleri tamamlamanız gerekiyor.

Nelere dikkat etmelisiniz?

Yelkeni bir hobi olarak icra etmeyi planlıyorsanız yazın yanınızda bir şapkanızın ve güneş kreminizin olması oldukça önemli. Kıyafetlerinizin spor ve rahat, ayakkabılarınızın lastik olması ve çantanızın yedeklerinizi içermesi gerektiğini hatırlatalım. Denize ya da güverteye düşmesi ihtimalini önlemek için güneş gözlüğünüzün ipinin olması da mühim. Niyetiniz yarışçı olmasa yarışırken üşüebileceğinizi göz önünde bulundurarak bahar aylarında yelken tulumu giyebilirsiniz. Yarış esnasında can yeleği ve rüzgar ceketini giymek ise mecburi.

Aygaz Ürün Kalite Sorumlusu Sinem Çalışkan Uyanık'a yelken sporuna ilgisinin nasıl başladığını sorduk...

Yelkene ilginiz nasıl başladı?

Yelkenle 2013'ün Şubat ayında Aygaz İnsan Kaynakları departmanının attığı Temel Yelken

Eğitimi duyurusuyla

tanıştım. Hiçbir

bilgim olma-

masına rağmen

keyifli

olacağını

düşüne-

rek anke-

ti olumlu

şekilde

yanıtla-

dım. Aka-

binde

İstanbul

Yelken Kulü-

bü'nde yaklaşık 30

kişilik bir grupta eğitim

almaya başladık. Eğitimler tamam-

landığında Koç Spor Şenliği Yelken

Yarışları için seçilen yedi kişi arasına

yedeklerden katılmayı başardım.

Yelkenin sizin için bir tutku olduğunu söyleyebilir miyiz?

Özellikle yat sınıfında yarışmaya başladığımda yelken benim için bir tutku haline geldi. 2015'ten beri bir yandan Aygaz Yelken Takımı'nda diğer yandan farklı yarış teknelerinde yarışmaya çalışıyorum. Her sene yaklaşık 35-40 hafta sonumu yelken yarışlarına ayırıyorum. Havanın soğukluğu veya sıcaklığı pek umurumda olmuyor. İlgilendiğim tek şey rüzgar. Hep soruyorlar: "Size ne faydası oluyor?" diye. Maddi bir

ödül yok. Benim için en büyük ödül, ekip olarak yarıştan keyif almak ve kupa kaldırmak.

Bu sporla ilgilenmek için nasıl bir yol izlediniz?

Aldığım eğitimin ardından tekne ve denizcilik bilgimi artırmaya çalıştım. Bunun için videolar izledim, kitaplar okudum, kendime sollar çıkardım. Profesyonellerin, eğitimcilerin anlattığı her şeyi sorgulamaya,

tekneler üzerinde uygulamaya çalıştım. En önemlisi tekne üzerinde iş ayırt etmedim, bazı teknelerde sadece getir götür işlerini yaptığım da oldu, birkaç önemli görevi aynı anda yaptığım da. Bunların hepsi bana tecrübe kazandırdı.

Yelken sporuyla ilgilenmek isteyenlere neler önerirsiniz?

Bu alanda eğitim veren birçok okul ve kurs var. Bunlardan birini tercih

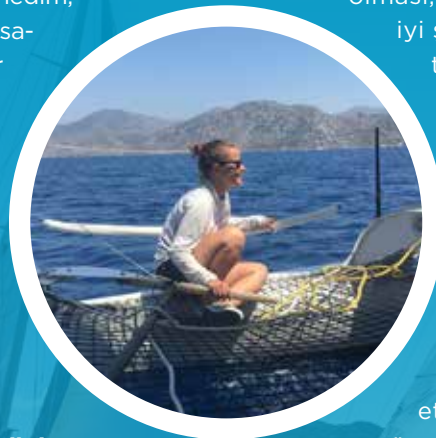
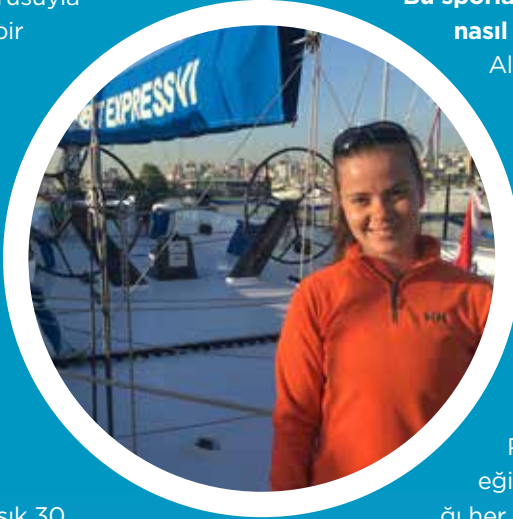
edip bu şekilde ilerleyebilirler.

Ancak iyi bir araştırma ve kıyaslama yapmalarını tavsiye ederim.

Akabinde yelkene çok fazla zaman ayırmaları gerektiğini ve hatta bazen kişisel programlarını buna göre ayarlamak zorunda kalacaklarını bilmeliler. Özellikle yarış günlerinde neredeyse tüm günü yelkene ayırmak gerekebiliyor. Çünkü başlangıç saatleri ertelenebiliyor, rüzgar bitebiliyor ve yarış saatlerce sürebiliyor. Yelken, hobiniz olmaktan çıkıp artık hayatınızın bir parçası olmaya başlıyor.

Bu sporla ilgilenmenin iş motivasyonunuza katkılarından bahsedermisiniz?

Yelken sporunda yat yarışçılığının en önemli özelliği, herhangi bir ayırım yapmadan takım oyunu olması; kendi görevinizi en iyi şekilde yerine getirip takımın diğer üyelerine destek vermeniz gerekiyor. Bunları yaparken dikkatinizi daima açık tutup yaptığınız ve yapamadığınız her şeyi ilgili kişilere rapor etmeniz, her an rüzgarı ve denizi izlemeniz gerekiyor. İş yaşamına bu yetenekleri aktarmaya çalışmak ve pozitif sonuçlarını izlemek harika bir motivasyon.



2030 yılında dünya nasıl bir yer olacak?

Sürdürülebilirlik yönetiminde Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin ilkelerini temel alan Aygaz, üretim süreçlerinin yanı sıra hizmet ve ürünlerinin çevresel etkilerini en aza indirmek için birçok çalışma gerçekleştiriyor.

50



Sürdürülebilir kalkınma, gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılayabilme imkanlarından ödün vermeden günümüz kuşaklarının ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir kalkınma modeli. Tabii insanların temel gereksinimlerinin karşılanabilmesi için gerekli kaynakların sınırlı olduğu ve yenilenemeyen kaynakların aşırı kullanımı sonucu giderek azaldığı konusu da bir gerçek. Sürdürülebilir kalkınma; sosyal, ekonomik ve çevresel olmak üzere üç boyutta değerlendiriliyor. Bu bağlamda Birleşmiş Milletler (BM) öncülüğünde Ocak 2016'da yoksulluğu ortadan kaldırmak, gezegenimizi korumak, tüm insanların barış ve refah içinde yaşamasını sağlamak adına Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (bir başka deyişle Küresel İlkeler) oluşturuldu. BM Kalkınma Ajansı, deneyimleri ve geçmiş politikalarının ışığında belirlenen bu 17 hedefe 2030'a kadar ulaşabileceğimizi öngörüyor. Sonuç ne olur bilinmez ama hedeflerin gerçekleştirilebilmesinde kamunun, özel sektörün, sivil toplumun ve vatandaşların ortaklığına ihtiyaç olduğu kesin.

Birleşmiş Milletler tarafından ilan edilmiş ve Koç Topluluğu'nun da taraf olduğu Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin temel ilkelerine hassasiyetle uyan ve sürdürülebilirlik yönetiminde bu ilkeleri referans alan Aygaz, bu yıl düzenlenen Çevre Günü etkinliklerinde Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile ilgili şirket içinde farkındalığın artmasını hedefledi. Tüm çalışanlarından ve çalışanlarının çocuklarından 2030'un dünyasına dair öngörülerini almak üzere "Geleceğe Mektuplar"

yazmalarını istedi. Bu kapsamda tüm Aygaz grubu çalışanlarına "Geleceğe Mektuplar" tasarımlı geri dönüşümlü materyalden üretilen zarf ve tohumlu kalem dağıtıldı. Toplam 109 adet mektup; Kurumsal İletişim Müdürlüğü, İnsan Kaynakları Müdürlüğü ve Kalite Sistem, SEÇ-G ve Sektörel İlişkiler Müdürlüğü'nden oluşan bir ekip tarafından değerlendirildi. Değerlendirmede ilk üçe girenlere ve tüm katılımcılara sürpriz hediyeler iletildi. Mektuplar, 2030 yılında gün ışığına çıkarılmak üzere Aygaz'ın arşivinde muhafaza ediliyor.

Aygaz'ın kalite yolculuğu

Faaliyetlerini, paydaşlarına ve çevreye zarar vermeden sürdüren Aygaz, 2016 yılında kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği, müşteri şikayetleri, enerji ve bilgi güvenliği konularını Entegre Yönetim Sistemleri çatısı altında topladı. ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Standardı, ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi, ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi, Müşteri Dostu Marka, Müşteri Dostu Kuruluş, Taşınabilir Basınçlı Ekipmanlar / Basınçlı Ekipmanlar Yönetmeliği uygulamaları Entegre Yönetim Sistemleri kapsamında yer alıyor.

Ergonomi risklerinin belirlenmesi

Aygaz çalışanları arasında iş sağlığı ve güvenliği konusunda farkındalığın artırılması ve bu alanda kurumsal kültürün daha sağlam temellere oturtulması amacıyla çeşitli çalışmalar gerçekleştiriliyor.

Aygaz Dolum Tesislerinde ve Genel Müdürlük'te ergonomi risklerinin belirlenmesi, bu risklerin analiz edilmesiyle, oluşabilecek kas iskelet sistemi

Geleceğe mektuplar

Aygaz ailesi üyelerinden gelen mektuplar arasında yapılan değerlendirmede ilk üçe girenler...



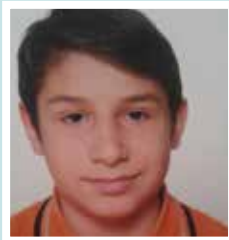
Güllü Taşdemir, 10 yaş, Isparta

Gelecek yani 2030 yılı için bir hayalim var. Öncelikle çevremizle ilgili yani hava-su-toprak. Havayı şöyle izah edeyim. Fabrika bacalarımıza filtre takmalıyız. Sonra arabalarımızın egzozlarını kapatmak için ağaç dıkmeliyiz. Böylece hava temizlenmiş olur. Şimdi de suya geçelim. Denizlerimizi temiz tutmalıyız. Bazı vatandaşlar denizlerimize çöp atıyorlar. Sizden ricam denizlere ve başka yerlere çöp atmayın. Çöplerinizi çöp kutusuna atın. Şimdi toprağa geçiyoruz. Toprağı şu gibi örnekler pisletiyor. Toprağa pil gömüyorlar, o da toprağı pisletiyor. Mesela gül diktiğimizde güller soluyor.

Şimdi de öbür hayallerime geçiyorum. Savaş değil barış olmasını istiyorum. Kavga, gürültü değil de kuşların cıvıltısı, denizin güzel sesi olsun istiyorum. Gelecekte cimri insanlar olmasın, sadece iyi düşünenler, iyi kalpliiler olsun. Fakirlere yardım etmenizi istiyorum. Eğer çevremizi temiz tutmazsak güneş ışınları daha çok gelir ve buzulları eritir. Çevremizden sonra hayvanlara da önem göstermeliyiz. Mesela evsiz hayvanların barınma ihtiyaçlarını karşılamalıyız. Ormanlardaki ya da çevremizdeki ağaçları kesmemeliyiz.

Zeynep İrem Vatandaş, 9 yaş, İzmir

Öncelikle dünyamızın daha yaşanılır bir ortam olmasını hayal etmiyorum! Çünkü hayal değil gerçek olmasını istiyorum... Havamız bizim oksijen kaynağımız. Fabrikalardan çıkan zehirli dumanlar, arabalardan çıkan egzoz gazları havayı kirletiyor. Bu yüzden daha dikkatli olmalıyız. Yine fabrikalardan çıkan zararlı atıklar denizlerimizi kirletiyor. İnsanlar çöp atıyor. Su kaynaklarımız, barajlarımız kirlenmesin. İçme sularımızı israf etmeyelim. Ağaçları kesmeyelim. Bol bol fidan dikelim. Çünkü toprak kaymasını önler. Biz çocuklar için daha çok oyun alanları, yeşil alanlar, trafiğin olmadığı rahat oynayabileceğimiz alanlar olsun istiyorum. Topraklarımızı koruyalım. Yerli tohumlarla yerli malı gıdalar elde edelim. Sağlıklı sebze meyveler yetiştirelim. Lütfen doğal yaşam kaynaklarımızı mahvetmeyin! Hep birlikte ele ele verip tedbir alalım. Herkes üzerine düşen görevi yaparsa dünyamız daha yaşanılır bir hale gelir. Masmavi bir havamız, temiz berrak suyumuz, çiçeklerle, fidanlarla, oyun alanlarıyla, sağlıklı meyve ve sebzelerle dolu toprağımız olsun. Güzel Türkiye'min havası, suyu, toprağı bizim için çok kıymetli! Elimizden gelen her şeyi yapalım. Bu ülke bizim. Bu dünya bizim.



Sercan Doğmuş, 13 yaş, İstanbul

Sevgili Dünya, Senin daima güçlü olmanı istiyorum. Naylon poşetleri kaldırıp karton poşet yani geri dönüşümlü poşet olmasını diliyorum. Araba egzozlarından çıkan dumanların engellenebileceğini düşünüyorum. Fabrika borularından çıkan dumanların doğayı etkilememesini düşünüyorum. Ben hayatın, dünyanın Atatürk kadar temiz olmasını diliyorum. Kanser, lösemi, felç vb. hastalıklara çare bulunmasını diliyorum. Dünyamızın 2030 yılında temizliğiyle, barışıyla, mutluluğuyla güzelleşmesini istiyorum. Artık hiçbir masum çocuk ölmesini istiyorum. 2030 yılının barış, mutluluk çağı olması dileğiyle...



Aygaz Dolum Tesislerinde ve Genel Müdürlük'te, ergonomi risklerinin analiz edilmesiyle, oluşabilecek kas iskelet sistemi şikayetlerinin en aza indirilmesi ve çalışan memnuniyetinin artırılması için ergonomi risk değerlendirmesi çalışmaları yapılıyor.

şikayetlerinin en aza indirilmesi, iş gücü kayıplarının azaltılması, iş performansının ve çalışan memnuniyetinin artırılması için ergonomi risk değerlendirmesi çalışmaları devam ediyor. Bu doğrultuda çalışanların kas iskelet sistemindeki yüklenmeyi ve sistemin neden olduğu uygunsuz duruşları değerlendiren OWAS (Ovako Working Analysis System) yöntemi kullanılıyor.

OWAS sisteminin kullanıldığı ilk uygulama, Ambarlı Terminal Müdürlüğü'nde yapıldı. Bazı alanlarda uygun olmayan çalışma duruşlarıyla ilgili iyileştirme faaliyetleri gerçekleştirildi. Ergonomi risk değerlendirme çalışmaları; Yarımca, Dörtyol ve Samsun Terminallerinde, Genel Müdürlük İş Güvenliği Uzmanlarının ziyaretleriyle desteklenerek tamamlandı ve iyileştirme faaliyetlerinin planlanmasına başlandı. Ayrıca Aygaz genelinde tüm iş yerlerinde masa başında çalışanlara kısa aralıklarla yapabilecekleri egzersiz hareketlerini gösteren bardak altlıkları ve bilgisayar kullanıcıları için ergonomik bileklikli mouse pad dağıtıldı. Mouse pad'lerin üzerinde acil durum ve yangın anında yapılması gereken eylemler de yer alıyor. Ergonomi risk değerlendirme çalışmaları, belirlenen ekipler tarafından diğer tesislerde de devam ediyor.



SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİ



Bir tribün sloganı yaratacak olsaydınız...



Mogaz Otogaz'ın Facebook sayfasında Beşiktaş taraftarlarına yönelik olarak paylaşılan içeriğin altına yarattığı sloganları yazanlar, Beşiktaş Futbol Takımı'nın antrenmanına katılma fırsatı yakaladılar.

53

Mogaz, 2013'ten bu yana sürdürdüğü Beşiktaş Jimnastik Kulübü Erkek Hentbol Takımı sponsorluğunu desteklemek adına 26 Nisan'da Facebook Mogaz Otogaz sayfası üzerinden "Şampiyonluk yolundaki takımını sloganıyla destekle" motosuyla dijital bir kampanya gerçekleştirdi. Kampanya kapsamında Mogaz'ın Facebook sayfasının takipçilerine, "Dillerden düşmeyecek bir tribün sloganı yaratacak olsaydınız bu ne olurdu?" sorusu yöneltildi. Paylaşılan içeriklerde Kara Kartalların 2017'de her branşta şampiyonluğa oynadığı hatırlatılarak taraftarlardan bir tribün sloganı üretmeleri istendi. 2 Mayıs gününün sonuna kadar slogan paylaşanlar arasından seçilen 20 kişi, Beşiktaş Futbol Takı-

mı'nın antrenmanını yakından izledi ve imzalı forma kazandı.

Dijital kampanyaya büyük ilgi

Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün resmi sosyal medya sayfaları üzerinden de desteklenen kampanyada kullanılan içeriklere toplam 3,25 milyon kez erişildi. İçeriklerin aldığı beğeni sayısı ise 51.000'i geçti. Paylaşılan içeriğin altına yarışma sona erece kadar 1.224 slogan/yorum yazıldı. Mogaz Otogaz'ın Facebook sayfasındaki beğeni sayısı da bu dijital kampanya sayesinde yüzde 12 arttı. Katılımcılar tarafından büyük ilgi gören organizasyon sayesinde hem dijital anlamda tüketici katılımı sağlandı hem de yüksek memnuniyet elde edildi.



'Tekniği bildiğiniz zaman tasarım yapmak kolaylaşıyor'

Hem takı tasarımı ve üretimi yapan hem de bu konuda bildiklerini öğrencileriyle paylaşan Afitap Tufan ile Ekrem Şahini'den kuyumcu pürmüzü denen şaloma'yı ve Aygaz'ı, L'ea Gümüş Tasarım'da nasıl kullandıklarını dinledik...



Kadıköy'ün meşhur Caferağa Mahallesi'nin sakin sokaklarından birindeyiz. Bir apartmanın bahçesinden girip L'ea Gümüş Tasarım'a ulaşıyoruz. Atölyenin ortakları tasarımcı Afitap Tufan ve sadekar Ekrem Şahini karşılıyor bizi. Atölyede sergilenenlere bir göz atıp sohbet etmeye başlıyoruz. Afitap Tufan bu işe 2001'de aldığı mum modelleme eğitiminin ardından tamamen tesadüfen başlıyor. Ekrem Şahini ise 35 yıldır baba mesleğini sürdürüyor. İkisinin tanışıklığı 15 yıl öncesine dayansa da L'ea Gümüş Tasarım'da bir araya gelmeleri, beş yıllık bir hikaye. Bunları öğrendikten sonra işin ustalarından metal bir tabakadan takıya dönüşen yolculuğu dinliyoruz, Ekrem Usta ara ara işin püf noktalarından da bahsetmeyi ihmal etmiyor. Tabii L'ea Gümüş Tasarım aynı zamanda çeşitli eğitimler düzenleyen bir atölye olduğundan sohbetimizin ardından birkaç saatliğine de olsa öğrenme sürecine dahil oluyoruz ve kolları sıvıyoruz. Aygaz'ın L'ea Gümüş Tasarım için önemini de dinlediğimiz keyifli sohbetimizi sizlerle paylaşıyoruz.

L'ea Gümüş Tasarım'ın hikayesini dinleyebilir miyiz sizden?

Afitap Tufan: 2002'den bu yana buradayız. Önce eş dost için yapıyorduk tasarımlarımızı. Ardından satışlara başladık. "Yaptıklarınızı bize de öğretir misiniz?" diye talep alınca eğitimleri devreye aldık. Mum modelleme eğitimi vermeye başladık. Sonra Ekrem Usta'yla birlikte kuyumculuk tekniklerini öğrettiğimiz metal modelleme eğitimlerini devreye aldık.

Kısaca bilgilendirebilir misiniz bizi bu yöntemler hakkında?

Ekrem Şahini: Farklı sertlikte mumlar var. Bu mumlardan mesela bir yüzük yapıyorsunuz. Bu, döküme gidiyor, oradan da metale dönüşüyor. O mumu sadece ana kalıp olarak kullanıyorsunuz. Zaten ortada mum da kalmıyor. Artık dökülmüş ve çoğaltabileceğiniz bir ürününüz oluyor. Metal modellemede ise ilk basamağı atlıyorsunuz. Direkt ürünü metalle ortaya çıkarıyorsunuz ve metali çoğaltıyorsunuz. Bugün yeni bir teknik daha var: 3D modelleme. Yani tüm modeli bilgisayarda oluşturuyorlar. Aradaki fark şudur: Bilgisayardan çıktığı zaman tamamen makineleşmiş ve ruhsuz bir takı alırsınız. Elde yapıldığında ortaya çıkan hatalar, takıya can verir.

Sizin faaliyet alanınız tasarım/ üretim süreci ve eğitim olarak ikiye ayrılıyor. Öncelikle üretim sürecine odaklanalım. Bir takı, hangi aşamalardan geçiyor?

A.T.: Üretime başlarken öncelikle düşünüyoruz tabii ki. Sonra çizgiye döküyoruz düşüncelerimizi. Somut bir şeyler ortaya çıkınca mum ya da metal modelleme olabilir, farklı tekniklerle onu ürün haline getiriyoruz.



Ekrem Şahini: 'Şaloma'lar tüpün basıncıyla çalışır. Basınç düştüğü takdirde istediğimiz verimi alamayız. Aygaz'da yağlanma oranı çok az. Bu şaloma'larımızın ömrünün uzun olmasını sağlıyor.'

Hangi materyalleri kullanıyorsunuz peki?

E.Ş.: Tasarımlarımızda gümüş, bronz, altın ve pirinç kullanıyoruz. Eğitimlerimizde ise altını ve gümüşü çok fazla tercih etmiyoruz pahalı madenler olduğu için. Öğrencilerin kullanabileceği daha ucuz madenleri tercih ediyoruz ki rahat rahat bozsunlar. Çünkü bozmadan öğrenmek neredeyse imkansız. Tabii teknikleri öğrendikten sonra gümüş ve altına da istedikleri şekli verebiliyorlar.

Bu malzemeleri işlerken nelere dikkat etmek gerekiyor?

A.T.: Önceliğimiz alet edevatı doğru ve güvenli kullanmak; mesela metali testereyle keserken parmağınızı önde değil yan kısımda tutmanız gerekiyor. Ekrem Usta öğrencilere de söylüyor. Çekiçle çalışıyorsanız sert hareketle değil çok hassas, yumuşak davranacaksınız; hep seveceksiniz testereyi, çekici, her şeyi.

Eğitime gelirse... Nasıl haberdar ediyorsunuz katılımcıları?

A.T.: Yıl boyu atölyemiz açık ve eğitimler de sürüyor. Genellikle sosyal medya üzerinden duyuruyoruz eğitimleri. Ama bir yandan da konuşula konuşula yayılıyor. Eğitimden memnun olanlar arkadaşlarını getiriyor mesela. "Ben sizi arkadaşşımdan duydum." ya da "Bana burayı önerdiler." diyerek geliyor çoğu.

Verdiğiniz eğitimler hakkında bilgilendirir misiniz bizi?

A.T.: Maksimum sekiz kişilik sınıfımız. Bir günde dört saat eğitim veriyoruz. Belli bir müfredatımız var ama herkes kendi programını belirliyor. Eğitimlere üç yıldır katılan biriyle yeni başlayan yan yana çalışabiliyor. Bunun bir çeşitlilik ve zenginlik olduğunu düşünüyoruz. Yeni gelen öğrenciyi de motive ediyor bu durum. Bu işi öğrenmek, öğrencinin istikrarlı çalışmasına, yeteneğine, becerisine kalıyor. Yani



Afitap Tufan: 'Tasarım, muhakkak işin yarısı ama tekniği bildiğiniz zaman tasarım yapmak çok kolaylaşıyor. Neyi yapıp neyi yapamayacağınızı bildiğinizde tasarım daha sağlam oluyor.'

56

altı aylık bir süreç, bir ürün çıkarmak için gerekli ancak yeterli değil.

E.Ş.: Altı ayda alet edevatla aşına olunuyor, temel korkular atlatılıyor. Bu süreç için takının ne olduğunu, nasıl işlendiğini, hangi tekniklerle yapıldığını kapsayan bir ön aşama diyebiliriz.

Atölyelerinize katılanlar arasında bu işi meslek edinenler var mı?

A.T.: Tabii, çok meşhur olanlar bile var. Çoğu bizi geçiyor, bunun için çok mutluyuz. Atölyemize katılanların üçte biri bunu ticarete döküyorlar ve çok da güzel işler yapıyorlar.

Gümüşi şekil verip bir tasarım ortaya koyabilmek için teknik bilmek yeter mi yoksa yaratıcılık olmazsa olmaz mı?

A.T.: Tasarım, muhakkak işin ya-

rısı ama tekniği bildiğiniz zaman tasarım yapmak çok kolaylaşıyor. Neyi yapıp neyi yapamayacağınızı bildiğinizde tasarım daha sağlam oluyor bir kere.

E.Ş.: Yani hangi aşamalardan geçeceğinizi bilmek, diğer taraftaki ustayla anlaşabilme oranını da yükseltir. Hiçbir bilginiz olmadan ben bunu böyle istiyorum diyemezsiniz. Tekniği bilince, "Ben bunu tasarladım, bu yöntemi kullanacağım." diyerek ürünün ne kadar zamanda çıkabileceğini de hesaplayabiliyorsunuz. Onun için meslekte asıl önemli olan, teknik. Tasarım başlı başına bir olay ama o tasarıma can vermek çok farklı bir meziyet.

Özellikle verdiğiniz eğitimlerle modern hayatın koşuşturmacasından ve tüketim kültüründen

uzaklaşıp üretmeye ve daha sakin yaşamaya odaklandığınızı söyleyebilir miyiz?

A.T.: Evet, atölyemize katılanlar hem eğleniyor hem de hafta sonu takacağı ya da arkadaşına hediye edeceği takıyı yapmış oluyor. Bu, çok takdir de ediliyor. Testereyle metali kesiyorlar, çekiçle dövüyorlar, ateşle uğraşıyorlar ve ortaya takıyı çıkarıyorlar. Çok emek gerektiren bir süreç. Öyle olunca insanlar daha çok motive oluyorlar. Diğer yandan stresi dışarıda bıraktığımız için burada çok iyi dostluklar da kuruluyor. Hobi edinmek için gelip altı sene dir öğrencimiz olan var mesela. Evinde atölyesi olan da var ama "Burada ruhumu doyuruyorum." diyerek geliyor. Bunları duyduğumuz zaman iyi bir şey yaptığımızı düşünüyoruz.

Aranızda eğitim ve tasarım/ üretim diye ayrılan bir iş bölümü var mı? Yoksa ikiniz de hem üretimden hem de eğitimlerden sorumlu musunuz?

E.Ş.: Ben tasarım süreçlerinden emekli oldum, artık öyle şeylere bulaşmıyorum. Atölyemizde gördüğünüz bütün tasarımlar Afitap Hanım'ın. Eğitimleri birlikte veriyoruz.

Tasarımlarınızda nelerden ilham alıyorsunuz, nelerden etkileniyorsunuz?

A.T.: Bu soruya herkesin verdiği cevap aynıdır aslında. Her şeyden ilham alıyorum; kuştan, böcekten, ağaçtan... Tasarım yaptığınız zaman gördüğünüz her şeye farklı bakıyorsunuz. Birçok tasarım ihtiyaçtan doğuyor fakat çoğunlukla tabiattan etkileniyorum diyebilirim.

Peki, anlattığınız bu süreçlerde Aygaz'ın nasıl bir rolü var?

A.T.: Şaloma, kaynak yapmaya yarayan bir alet. O olmazsa kaynak yapamayız. Kaynak olmazsa takı yapamayız. Bazen üstünde bir şey pişirdiğimiz de oluyor. Kış kıyamet bir öğrencimiz çok üşümüştü. En büyük başlığı taktık şaloma'ya, yere koyduk, fırın gibi oldu.

E.Ş.: Eski zamanlarda çarşıdaki bütün ustalar atölyeye ısınmak için bir tüp koyamadıklarından şaloma'yı yakar, onun sıcaklığıyla ısınırlardı.

Anladığımız kadarıyla atölyenizdeki şaloma'lar enerjilerini Aygaz Tüp-gaz'dan alıyor. Aygaz'ı tercih etmeniz sebebi nedir?

A.T.: Benim evimde de tüpüm Aygaz çünkü.

E.Ş.: Bizim şaloma'lar tüpün basıncıyla çalışır. Basınç düştüğü takdirde istediğimiz verimi alamayız. Bunun sebebini sorduğumuzda kimisi, "Hortumun içinde gaz bırakmayın, bu yağa dönüşür." diyor. Aygaz'da bu yağlanma oranı çok az. Bu şaloma'larımızın ömrünün de uzun olmasını sağlıyor.

Aygaz tüketiminiz ne durumda?

E.Ş.: Tüketim genelde üretime bağlıdır. Atölyemizde her tüpü iki kişi, altı ay boyunca kullanıyor. Hidrozon kaynak şu an çok yaygın bizim piyasada. Ama ben hâlâ Aygaz'ı tercih ediyorum.

Bu tercihinizin sebebini öğrenebilir miyiz?

E.Ş.: Hidrozon'la şaloma arasındaki fark, farklı ateş çeşitleri vermeleri. Artık ustalar hızlı üretime yöneldikleri için tek tip iş yapıyorlar. Tek tip işte hidrozon daha avantajlıdır. Fakat sadecekarlar bunu çok tercih etmez. Çünkü şaloma'da çok çeşit başlık var. Bunların verdiği etkiyi hidrozon'da alamazsınız.

Metalden takıya uzanan yolculuk



1 Metal kesilir ve törpülenir.



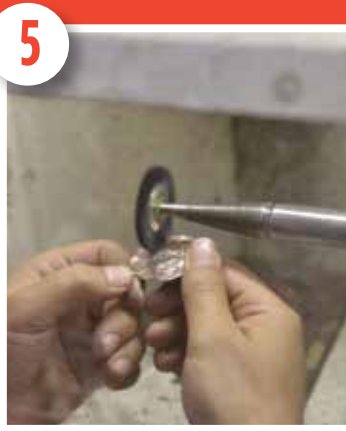
2 Eritilen zift içinde şekillendirilir.



3 Metal üstüne yapışan zift arındırılır.



4 Gereki detaylar eklenir.



5 Cıalanır.



6 Kullanmaya hazır bir takı haline gelir.



58

Dostluk ve dayanışma dolu **Diyabetik Çocuklar Kampı 25 yaşında!**

Tip 1 diyabet hastası çocukların günlük yaşamları içinde kan şekerlerini nasıl dengeleyebileceklerini ve kendi kendilerine yeterek yaşamayı öğrenmelerini sağlayan Diyabetik Çocuklar Kampı, 25. yılında Aygaz'ın desteğiyle 103 çocuğu ağırladı.

Bir çocuk diyabet olduğunda her şey sarsılır. Önce yaşamında önemli olan sözcüklerin anlamı değişir. En çok sevdiği yiyeceğin adı olan şeker, bir hastalık adı olmuştur artık. Yaşamındaki esas değişiklikse bebekliğinden beri korkutulduğu “iğne”nin herkes tarafından sevimli gösterilmeye çalışılmasıdır. İçinde birikmiş iğne korkusunu yenmek için bütün ruhsal güçlerini seferber eder ve sonunda “insülin iğnesi”ne teslim olur. Şimdi ne olacaktır? Geçmişte sessizce çalışan pankreasın yerine ne konacaktır? Onlar için insülin



hayat demektir, bu nedenle önce insülin yerine konacaktır. Ama insülin yetmez. Onun yanında “kendi kendine bakım” bilgisi ve esas önemlisi pankreasın yerine geçecek bir “diyabet bakım bilinci” gereklidir. Çocuklarda etkili bir diyabet tedavisi, kan şekerlerinin günde en az dört kez ölçülmesi, bu ölçümlerin değerlendirilmesi ve buna göre yeterli insülin verilmesiyle mümkündür. Bir başka deyişle etkili insülin tedavisi için düzenli kan şekeri ölçümünün mutlak bir gereklilik olduğu birçok araştırmayla gösterildi. Çocuklar diyabetle, küçük yaşlarda ya da ergenlik döneminin başında tanışıyorlar. Her iki durumda da önlerinde büyümek için uzun bir süre bulunuyor ve bu süreci diyabetle yaşıyorlar. Aslında diyabetle birlikte büyüyorlar.

Amacı çocuklara diyabetli olarak mutlu yaşamının eğitimini vermek, onların yaşam kalitesini yükseltmek, aralarındaki dayanışmayı geliştirmek, öz güvenlerini artırmak ve diyabetli çocukları eğlendirirken eğitmek olan yaz kampları ilk kez 1925 yılında küçük bir grupta Amerika’da yapıldı. Diyabetik çocukları bir araya getiren yaz kampları dünyanın pek çok ül-

kesinde tedavi ve diyabet eğitiminin vazgeçilmez bir parçası haline geldi. İstanbul Üniversitesi Çocuk Sağlığı Enstitüsü, İstanbul Tıp Fakültesi Çocuk Endokrinolojisi ile Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği Türkiye’de de bu aktiviteyi başlatmaya karar verdiler. Bu amaçla Kamp Müdürü Prof. Dr. Rüveyde Bundak Kanada’da yapılan bir kampa katıldıktan sonra 1993 yazında ekibiyle birlikte Türkiye’de çocuklara yönelik ilk kampı

gerçekleştirdi. Ekip o zaman beş kişiden oluşuyordu. 24 diyabetli çocuk ve onlara rehberlik edecek altı tıp öğrencisiyle birlikte Antalya’da düzenlenen ilk kamptan bugüne 25 yıl geçti. Zamanla, çalışan ekip ve çocuk sayısı arttı.

Birçok sağlık kampı için örnek teşkil eden Diyabetik Çocuklar Kampı’na 25 yılda çeşitli bölgelerden yaklaşık 2.000 çocuk konuk oldu. Son 13 yıldır Aygaz’ın destek





Rüveyde Bundak: 'Aygaz, kampımızı bir sosyal sorumluluk projesi olarak değerlendiriyor ve koşulsuz destekliyor.'



verdiği kamptan her sene bir hafta boyunca 100 çocuk yararlandı. İlk kamplara katılan çocukların bazıları bugün 30'lu yaşlara gelip meslek sahibi olsalar da kamplara katılıp çocuklara yardımcı oldular. Kampa Türkiye'nin farklı bölgelerinden ve Azerbaycan'dan katılan doktor, hemşire ve diyetisyenler daha sonra kendi bölgelerinde/ülkelerinde de benzer kamplar kurdular.

Ne zaman yapıldı?

Diyabetik Çocuklar Kampı bu yıl Aygaz'ın desteğiyle ve Türkiye'nin farklı illerinden 9-18 yaş arası 103 diyabetik çocuğun katılımıyla 30 Temmuz-5 Ağustos tarihleri arasında Gebze Life Port Otel'de gerçekleştirildi. Aygaz'ın kampa desteği hakkında konuşan Rüveyde Bundak, "Aygaz, kampımızı bir sosyal sorumluluk projesi olarak değerlendiriyor ve koşulsuz destekliyor. Katılımcı çocuklar, buraya gelip kampın tüm nimetlerden yararlanıyorlar. Bir yandan diyabetle ilgili bilgiler alıyorlar diğer yandan mesela yüzme bilmeyen çocuklar buradan yüzme öğrenerek ayrılıyorlar. Çünkü spor hocalarımız da bize katılıyorlar. Aygaz, bu süreçteki tüm taleplerimize karşılık veriyor." diyerek Aygaz'a teşekkür etti. Kampın gönüllülük esasına dayandığını da hatırlatan Bundak, "Aygaz'ın bize verdiği destek gibi biz de çalışanlar olarak bu işi doktor, hemşire, beslenme uzmanı ve psikolog olarak gönüllülük esasına göre yapıyoruz. Diyabet, takip edilmediğinde böbrek yetersizliği, katarakt, görme bozukluğu ve körlüğe kadar gidebiliyor. Kontrolsüz hastalar, 30'lu yaşlarında kardiyolo-



Diyabetik Çocuklar Kampı bu yıl Türkiye'nin farklı illerinden 9-18 yaş arası çocukların katılımıyla 30 Temmuz-5 Ağustos tarihleri arasında gerçekleştirildi.

vasküler hastalıklar yaşayabiliyor. Bugün Türkiye'de 18 yaşın altındaki 20 bin çocuk, Tip 1 diyabet hastası. Her yıl 100 bin çocuğun onunda Tip 1 diyabet ortaya çıkıyor. Yaptığımız araştırmalar diyabet yaşının yıldan yıla düştüğünü gösteriyor. Daha önce beş yaşın altındaki hastalarla karşılaşmıyorduk. Artık en küçük çocuğumuz üç aylık. Tip 1 diyabet bir kader olabilir ancak çocukluktan itibaren bu konuda iyi bir eğitim verip kendilerine iyi bakmalarını sağlarsanız diyabetikler yan etkilerle karşılaşmıyorlar." dedi.

Neler öğrendiler?

25 yıldır aynı uzman ekibin görev yaptığı ve herkesin gönüllü

olarak çalıştığı kampta çocuklara; hipoglisemi ve hipergliseminin nedenleri, klinik bulguları, bunlara karşı alınacak önlemler, kanda glikoz keton bakılması, insülin tipleri, etki özellikleri, enjeksiyon teknikleri, spor ve egzersiz yapma alışkanlığı, diyabette beslenme özellikleri ve düzeni, diyabetin komplikasyonları konusunda bilgiler aktarıldı. Kampta ayrıca, diyabette takip kriterleri ve diyabeti izlemenin önemi konusunda uygulamalı ve teorik eğitimler de verildi.

Neler yaptılar?

Çocuklara diyabetle mutlu yaşamının mümkün olduğunu göstermek, güven aşılama ve

Tip 1 diyabet hakkında kısa kısa

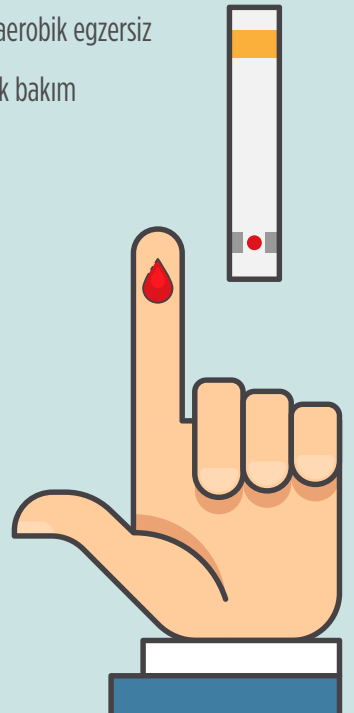


Tipik özellikler: Çok su içme, sık idrara çıkma, kilo kaybı, hiperglisemi (kan şekeri yüksekliği), glukozüri (idrarda şekere çıkması)

Nedenler: İnsülin üreten pankreas beta hücrelerinin otoimmün yıkımı sonucu ortaya çıkar. Bu yıkım aylar/yıllar içinde oluşur ve pankreas adacık hücrelerinin büyük çoğunluğu tahrip olana kadar semptomlar ortaya çıkmaz.

Tedavi:

- Çocuğun bakımından sorumlu herkesin diyabetle baş etme konusunda eğitilmesi
- Bütün ailelerin günlük olarak en az 4 kez kan glikoz düzeyine bakabilmesi
- İnsülin tedavisi
- Mevcut düşük veya yüksek kan glikoz düzeylerine göre insülin veren pompa sistemleri
- Aile ve çocuğun faydalanabileceği sağlıklı beslenme programı
- Düzenli aerobik egzersiz
- Psikolojik bakım



Şeker çocuklar anlatıyor...



Kampta çok şey öğrendim

Burcu Can

13 yaşındayım. Çoğu şeyi danışman abi ablalarımın öğrendim. Hatta karbonhidrat saymayı bile burada öğrendim. Yani her besinin farklı bir değeri var ve biz bu değerleri hesaplıyoruz. Karbonhidrat dediğimiz aslında yediklerimizizin şekerimizi ne kadar yükselttiği. Kampta insülin yapmayı da öğrendim.



Karbonhidrat sayabiliyorum

Demir Saka

Kamp hayatı güzel gidiyor. Burada her şeyi düzenli yapıyoruz. Müzikle uyanıyoruz. Yüzümü yıkıyorum ve kan şekerimi ölçüyorum. Kontroller için revire gidiyoruz. Oradan yemekhaneye... Burada karbonhidrat saymayı öğrendim. On yaşındayım ve ilk kez ailemden ayrı kaldım. Ama bu kötü bir şey değil tabii.



Hülya Toparlak: 'Tip 1 diyabette sadece pankreasınız bozuluyor. Siz bozulmuyorsunuz, duygularınız bozulmuyor.'

Kampta eğlenirken öğrenmek amaçlandığından çok hareketli kamp yaşamı içinde insülin, egzersiz ve beslenme tedavisinin yönetimi yaşanarak öğrenildi.

çocuklar arasındaki dayanışmayı artırmak amacıyla gerçekleştirilen Diyabetik Çocuklar Kampı'na katılanlar yaşlarına göre alt gruplara ayrıldılar. Her grubun başında diyabet konusunda eğitilmiş bir tıp öğrencisi veya önceki yıllarda kampa katılmış ve üniversite öğrencisi olan diyabetli bir genç, grup yöneticiliği yaptı. Kampa katılan çocuklar, temel diyabet bakımı ve tedavisiyle ilgili günlük bir saat teorik, tüm kamp boyunca da bireysel ve gruplar halinde uygulamalı eğitimler aldılar. Eğlenirken öğrenmek amaçlandığından çok hareketli kamp yaşamı içinde insülin, egzersiz ve beslenme tedavisinin yönetimi yaşanarak öğrenildi. Günlük program içinde danışmanların rehberliğinde çok sayıda spor aktivitesi (yüzme, su oyunları, basketbol, voleybol, futbol, tenis, jim-

nastik vb.) ve sanatsal aktiviteler (el sanatları, müzik, resim, folklor ve dans vb.) düzenli olarak yapıldı. Günlük program içinde eğitim ya da eğlence amaçlı film ve fotoğraf gösterileri gerçekleştirildi.

Diyabetle mutlu yaşamak...

Kampta psikosozal destek için psikolog ve doktorlarla grup çalışmalarına da yer verildi. Bu çalışmaların önemini vurgulayan Uzman Psikolog Derya Toparlak şunları söyledi: "Diyabet kronik bir hastalık. Bizim yaşantımızı, yaşam şeklimizi oldukça etkileyen yönleri var. O yüzden başımıza böyle bir travmatik yaşantı geldiğinde psikoloji ister istemez çok önemli oluyor. Bu hastalıkta sadece pankreasınız bozuluyor. Siz bozulmuyorsunuz, duygularınız bozulmuyor. Ama toplum ayrı bir yere



Birbirimizi anlıyoruz

Taylan Çavuş

Kampa geldiğimde dokuz yaşındaydım. Eskiden kendimi yalnız hissediyordum ama bu kadar insanı bir arada görünce mutlu oluyorum. Şimdi 17 yaşındayım. Bu kampa katılmadan önce karbonhidrat saymıyordum, daha düzensiz şekerlerle beslenebiliyordum. Kan şekeri değerlerimin iyi olmasını sağlayan burası.



Kampı çok sevdim

Ahsen Altıntaş

13 yaşındayım. Diyabetik olduğumu geçen yıl öğrendim. Bu yıl ilk defa kampa katıldım. İlk zamanlarda çok üzülüyordum şeker hastası olduğum için. Ama sonra annemler bu kamptan bahsetti. Burayı çok sevdim, çok güzel bir yermiş. Gelmeden önce korkuyordum biraz ama burada bir sürü arkadaşım oldu.

koyarsa, diyabetli olup bir şeyleri yapamayacağını düşünürse inciniyorsunuz. Tanı koyulduğu andan itibaren diyabetik çocukları ve ailelerini desteklemeye, bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Çünkü toplumda diyabetle ilgili yanlış bilinenler çok fazla. Bu nedenle psikolojik ve psikiyatrik destek oldukça önemli.”

İstanbul Tıp Fakültesi’nde üçüncü sınıftayken danışman olarak katıldığı kampta artık psikiyatrist olarak görev yapan Uzman Doktor Evrim Yılmaz, kampın çocukların psikolojisine olumlu etkilerini, “Tartışmasız çok faydalı. Birbirlerinden çok şey öğreniyorlar bir kere. Burada bir düzene, programa alışıyorlar. Takıldıkları konularda her an ulaşabilecekleri hem doktor hem

hemşire hem psikolog hem psikiyatrist oluyor. Bu da çocukların öz güvenlerini artırıyor. Kronik bir hastalığa sahip olmak çok kolay bir şey değil. Ama bununla keyifli yaşayabileceklerini görüyorlar. Kampta uzun yıllardır görev aldığımızdan bunu biz de gözlemleyebiliyoruz; çocukların hepsi büyüdü, iş gücü sahibi oldu, evlendi ya da hayatlarını bir şekilde kurdular. Hepsi son derece uyumlu yaşamlar sürüyorlar.” sözleriyle değerlendirdi. Kampa verdiği desteği ise şu sözlerle anlattı: “Ben erişkin psikiyatristim. Daha çok ergen grubuyla çalışıyorum. Onlar sorun yaşadıklarında ya da herhangi bir konuya dair danışmak istediklerinde bireysel ya da grup halinde oturuyoruz, konuşuyoruz.”



Evrin Yılmaz: “Kronik bir hastalığa sahip olmak çok kolay bir şey değil. Ama kampta diyabetle keyifli yaşamının mümkün olduğu görülüyor.”

Aygaz Otogaz, tüketicilerinin yüzünü kampanyalarla güldürüyor

YapıKredi
WORLD



Koc

Detaylar için: www.worldcard.com.tr ve www.aygaz.com.tr

AYGAZ
otogaz+

Aygaz, otogaz tüketiminin arttığı yaz döneminde yüksek faydalı kampanyalarla müşterilerine hem Paropuan hem de 25 TL hediye otogaz kazanma fırsatı sundu.

Aygaz, havaların ısınmasıyla otogaz tüketiminin arttığı dönemde müşterileri için Aygaz Kart ve YKB Worldcard üzerinden yüksek faydalı iki kampanya hazırladı. Aygaz Kart üzerinden Adana, Antalya, Balıkesir, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Isparta, Mersin, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Manisa, Muğla, Samsun, Sivas olmak üzere toplam 15 ilde düzenlenen kampanya kapsamında, 17 Nisan-2 Temmuz tarihleri arasında Paro özellikli kart veya cep telefonu kullanılarak Paro sistemi üzerinden tek seferde yapılan 50 TL ve üzeri ilk beş otogaz alımına 4 TL, toplamda 20 TL Paropuan hediye edildi. Duyurumu yerel TV, radyo, gazete, açık hava, internet ve bayi görselleriyle yapılan kampanyaya

ilgi yoğunlu. 85 bin tüketicinin yararlandığı kampanyayla yüzde 12 oranında yeni ve pasif müşteri kazanımı sağlandı. Kampanya katılımında en yüksek performansları bölge bazında Marmara Bölgesi, il bazında Bolu, bayi bazında ise Orhan Acar Petrol (Samsun) gösterdi.

25 TL otogaz hediye

Aygaz, yaz döneminde yola çıkan tüm otogaz kullanıcılarına yönelik ulusal kredi kartı kampanyasıyla daha da ekonomik seyahat imkanı tanıdı. Yapı Kredi Bankası (YKB) Worldcard üzerinden World üyesi tüm bayilerde geçerli olarak gerçekleştirilen kampanya kapsamında 15 Mayıs-30 Haziran tarihleri arasında, YKB Worldcard'la farklı günlerde dört adet 50 TL

ve üzeri otogaz alışverişi yapan tüketiciler, 25 TL değerinde ekstre indirimini kazandılar. Kampanyanın duyurumu ulusal TV kanallarının alt bandında, radyo, internet ve bayi görselleriyle ve Worldcard kullanıcı kitlesine direkt SMS ve e-posta gönderimiyle yapıldı.



Aygaz ve Mogaz güvenliğe dikkat çekiyor

Aygaz ve Mogaz, dedantör ve hortumun doğru kullanımına dikkat çekmek ve müşterileri bilinçlendirmek için Güvenlik Kampanyalarını yeniden devreye aldı.

Aygaz'ın Mogaz markasıyla birlikte, tüpgazın en önemli güvenlik unsurlarından birinin dedantör ve hortumun doğru kullanımına dikkat çekmek ve müşterileri bilinçlendirmek amacıyla düzenlediği Güvenlik Kampanyaları bu yıl da tekrarlandı. Kampanyayla tüketicilere, dedantörlerini üretim tarihlerinden itibaren on yılda bir, beraberinde kullanılan hortumları ise üç yılda bir değiştirmelerinin önemi hatırlatıldı. Kullanım süresi dolan dedantör, hortum ve kelepçelerin yenileriyle değiştirilmesi hedeflendi. 1 Haziran ile 30 Eylül tarihleri arasında geçerli olan kampanya boyunca eski dedantörünü getiren müşteriler; Aygaz/Mogaz markalı bir adet dedantörü, 1,5 metrelik hortumu ve iki adet kelepçeyi, tavsiye edilen fiyat olan 30 TL yerine sadece 21 TL'ye alabildiler.

Güvenliğe teşvik

Müşterilerden toplanan eski dedantörler, ay sonlarında ilgili saha yöneticilerinin gözetiminde tutanakla bayilerden teslim alındı. Her eski dedantör için belirlenen tutar, fatura karşılığı bayilere ödendi. Kampanyanın mümkün olduğunca çok müşteriye ulaşması ve müşteri memnuniyeti yaratması için kampanya dönemi boyunca Abone Servis Görevlilerine, değiştirdikleri her dedantör için teşvik uygulaması yapıldı.



Renkler değişti

Daha güvenli ve farklı kullanım alanlarında doğru bir kullanım için dedantör ve hortumlarda değişikliğe gidildi. 10 mm'lik dedantörler mavi, 8 mm'lik ise yeşil olarak üretildi; dedantörlerin emniyet mandalları sarıya boyanarak farklılaştırıldı. Hortumlar, yeni dedantörlerle aynı renkte üretildi; 10 mm için mavi, 8 mm için ise yeşil hortum kullanıldı.

Bilinçlendirme çalışmaları

Doğru dedantör ve uygun hortum kullanımı hakkında müşterilere ve çalışanlara yönelik viral videolar hazırlandı. Abone Servis Görevlilerinin önemine atıfta bulunan ve ilk defa bayi çalışanlarına yer verilen Aygaz Korosu'nda, üç farklı müzik türüyle doğru dedantör kullanımına dair bilgiler, eğlenceli bir şekilde izleyicilerle paylaşıldı. Videolar, 1 Haziran'dan itibaren Ay-

gaz Tüpgaz Facebook ve Youtube hesaplarında; dijital alanda çok izlenen ve sekiz milyon tekil erişimi olan "Fi" dizisinde; Spotify ve Merge gibi dijital radyolarda spot halinde yoğun şekilde yayınlandı. Türkiye'nin en güçlü sosyal içerik platformlarından Onedio ve www.hurriyet.com.tr'de de çalışmayla ilgili içerik paylaşarak videolara yönlendirme yapıldı. Kampanyanın iletişimi, 1-12 Haziran tarihleri arasında ulusal radyo reklamı ve TV alt bant yayınıyla gerçekleştirildi. Yayın sonrasında bayi görselleri, SMS, internet sitesi ve sosyal medya yoluyla iletişim devam etti. Kampanyayı tanıtıcı bayi posterleri, el ilanları, araç ve mağaza vinili, bayilere kargoyla gönderildi. Görsellerin kampanya sonuna kadar mağaza ve araçlarda asılı olması, el ilanlarının potansiyel tüketicilere dağıtılması sağlandı.



Aygaz, yaratıcılığıyla Altın MIXX'e layık görüldü

Dijital pazarlama iletişimi alanında en yaratıcı ve kaliteli işlerin değerlendirildiği Marketing and Interactive Excellence (MIXX) Ödül Töreni'nde Aygaz, "Arama Motoru" kategorisinde Altın MIXX ödülünün sahibi oldu. Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor başlıklı otogaz reklam kampanyası kapsamında Google'da gerçekleştirdiği yaratıcı işlerle 13 Nisan'da düzenlenen törende ödüle layık görülen Aygaz, bu sayede iletişim stratejilerindeki başarısını bir kez daha kanıtlamış oldu.

Analistlerle buluşma

Türkiye LPG sektöründe faaliyet gösteren halka açık tek şirket olan Aygaz, 22 Mart'ta gerçekleştirdiği Analist Toplantısı'nda katılımcıları faaliyetleri hakkında bilgilendirdi. Genel Müdürlük binasında, Yatırımcı İlişkileri departmanının ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda Aygaz'ın vizyon ve hedefleri çerçevesinde son bir yılın önemli gündem maddeleri değerlendirildi. Toplantıda Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, Aygaz'ın faaliyetleri ve operasyonel gelişmelerine; Aygaz Mali Genel Müdür Yardımcısı Ferda Erginoğlu ise Aygaz'ın finansal sonuçlarına dair sunum yaptıktan sonra katılımcıların sorularını cevapladılar.



BEZA'dan Aygaz'a ziyaret

Bangladeş Ekonomik Bölgeler Kurumu (Bangladesh Economic Zones Authority/BEZA) Yönetim Kurulu Başkanı ve Bangladeş Başbakanlık Ofisi Müsteşarı Paban Chowdhury ile Bangladeş İstanbul Başkonsolosu Mohammad Manirul İslam, 12 Mayıs'ta Aygaz'ı ziyaret etti. Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ferda Erginoğlu ve Pazarlama Direktörü Ercüment Polat'ın da hazır bulunduğu ziyarette misafirler; Aygaz'ın faaliyetleri, ürünleri ve Türk LPG sektöründeki yeri hakkında bilgilendirildiler.



Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri Antalya'da buluştu

Aygaz Dönüşümcü Kulübü, Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren dönüşümcüleri buluşturan bir organizasyon gerçekleştirdi. Akdeniz Bölgesi Dönüşümcü Kulübü yemeği, 130 dönüşümcünün katılımıyla 11 Nisan'da Antalya'da yapıldı. Toplantıda dönüşümcülere dünyada ve Türkiye'de otogaz sektöründe ne gibi gelişmeler yaşandığı hakkında bilgi verildi. Katılımcılar ayrıca Aygaz Pazarlama Direktörü Ercüment Polat ve Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü Nilay Güler'in yaptığı sunumlar aracılığıyla Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün faaliyetleri hakkında bilgilendirildiler. Sunumların ardından dönüşüm firmalarının yetkililerinin soruları yanıtladı.

Gebze ve Isparta'da hizmet ödülleri verildi



Aygaz'ın Gebze İşletmesi ile Isparta Dolum Tesisi çalışanlarına hizmetlerinden dolayı ödül ve beratları verildi. Gebze İşletmesi'nde düzenlenen törene Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel de katıldı. Isparta Dolum Tesisi çalışanları ise ödül ve beratlarını Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya'dan aldılar.



Deniz şehitlerimizi andık

Aygaz LPG filosuna ait ilk deniz tankeri M/T AYGAZ'ın, 1969'da Yunanistan'ın güneyinde konumlanan Sapientza Adası açıklarında geçirdiği kazada yaşamını yitiren deniz şehitleri için anma töreni gerçekleştirildi. 24 Mart'ta Edirnekapı Mezarlığı'nda düzenlenen anma törenine Aygaz Üst Yönetimi, yöneticileri ve şehit yakınları katıldı.



Aygaz Yelken Takımı başarıya doymuyor

Denize açıldığı ilk günden beri birçok başarıya imza atan Aygaz Yelken Takımı, 3-4 Haziran tarihlerinde Marmara Yelken Kulübü tarafından gerçekleştirilen MYK-MASS Kardeşlik Kupası Yarışları'na katıldı. IRC3 sınıfında mücadele eden 12 tekne arasında yer alan takım, yarışta üçüncü oldu. MYK-MASS Kardeşlik Kupası Yarışlarından elde edilen gelir, Çocuk Böbrek Vakfı'na bağışlandı. Ekip, 17 Haziran'da İstanbul Yelken Kulübü'nün düzenlediği 10. Yıl Atatürk Moda'da Yat Yarışında ise IRC3 sınıfı üçüncülüğünü elde etti.



Beylerbeyi, en uzak rotaya ulaştı

Aygaz filosuna 2011'de katılan Beylerbeyi gemisi, bugüne kadar Aygaz filosunun gemileriyle gidilen en uzak rota olan Güney Kore'nin liman kentlerinden Yeosu'ya yol aldı. Yaklaşık 30 gün süren bu yolculuk sayesinde yepyeni bir rotaya ulaşıldı.



Yaz terasta karşılaşır

Motivasyonu artırmak ve çalışanlar arasındaki iletişimi güçlendirmek amacıyla Aygaz, yaz mevsimini Teras Partisi'yle karşıladı. Aygaz Genel Müdürlük ve yakın bölge çalışanlarının geniş katılımıyla gerçekleştirilen etkinlikte Aygazlılar DJ Turgay Temeroğlu'nun seçtiği müziklerle oldukça keyifli anlar yaşadılar.



Aygazlılar Chippin'li Pazarcı Cemal'le buluştular

Aygaz Genel Müdürlük çalışanları, Koç Topluluğu şirketlerinden Tanı Pazarcı'nın alışveriş uygulaması Chippin sayesinde mevsiminde toplanan sağlıklı meyve sebzeleriyle meşhur Pazarcı Cemal'le buluştular. Aygaz ile Tofaş binası arasındaki ortak alanda gerçekleştirilen etkinlikte Aygazlılar hem alışveriş yaptılar hem de yüzde 5 Chippin kazandılar.

Aygaz, gelenekleri sürdürüyor

Toplumsal değerlere önem veren Aygaz, çalışanlarıyla birlikte gelenekleri yaşatmayı ihmal etmiyor. Her yıl olduğu gibi bu yıl da Aygaz Genel Müdürlük çalışanları, 23 Haziran'da Şeker Bayramı'nı, 28 Ağustos'ta da Kurban Bayramı'nı karşılamak üzere Genel Müdürlük binasının fuaye alanında bir araya geldiler. Aygazlılar bayram kutlamalarıyla iç iletişimi güçlendirirken geleneksel alışkanlıklarımızın sürdürülmesini de sağladılar.



Koç Spor Fest'le hem yarıştılar hem eğlendiler

Koç Holding'in 2006'dan beri her yıl düzenlediği Koç Spor Fest, bu yıl da yaklaşık 26 bin öğrenciyi ağırladı. Türkiye'de yapılan en geniş kapsamlı gençlik ve spor festivali Koç Spor Fest, Kış Oyunlarıyla başladı. Kış Oyunlarının ilk etabı Erciyes'te, ikinci etabı Palandöken'de gerçekleştirildi. 5 Mart'a kadar süren Türkiye Koç Spor Fest Üniversite Kış Oyunları'na 40 üniversiteden yaklaşık 400 sporcu

katıldı. Sponsor olarak bekleme alanını sahiplenen Koç Holding Enerji Grubu Şirketleri Aygaz, Opet ve Tüpraş; sporculara promosyon malzemeleri dağıttı. Ayrıca Social Print fotoğraf alanında sporcuların fotoğrafları çekildi ve sosyal medyada paylaşıldı. Yarış aralarında gerçekleştirilen çeşitli etkinlikler, katılımcılara keyifli anlar yaşattı.

Koç Spor Fest bahar etabı ise Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesinde başladı ve Tekirdağ, Konya, Adana, Eskişehir ile Denizli'de devam etti. 57 branşın yer aldığı festivalin şampiyonları belirleyecek büyük finali; 5 bine yakın sporcu, idareci, hakem ve antrenörün katılımıyla 11-12 Mayıs tarihlerinde Pamukkale Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Basketboldan



dağ bisikletine, futbol tenisinden okçuluğa, voleyboldan yüzmeye birçok farklı spor dalında yarışmaların yapıldığı etkinliklerde üniversiteliler, spor bilincinin ve adil oyun ruhunun yaygınlaşmasına katkıda bulundular. Müsabakalarda başarılı olan genç sporcular, 2018'de düzenlenecek Avrupa üniversite şampiyonalarında Türkiye'yi temsil edecekler.



Üniversitelilerden teknik gezi



Marmara Üniversitesi öğrenci kulübü üyelerinden oluşan 16 kişilik grup, Aygaz'ın Yarımcı Terminal Müdürlüğü'nü ziyaret ettiler. Öğrenciler, Aygaz tarafından yapılan sunumu izledikten sonra tesisi gezdiler. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne denk gelen ziyarette kadın misafirlere birer gül verildi. Öğrenciler, Aygaz'ın kendilerine gösterdiği ilgiden memnun kalarak tesisten ayrıldılar.

Keyif dolu yaz kahvaltıları

*Kahvaltı keyfi
7:30-8:30 arasında
terasta sizi bekliyor.*



Aygaz çalışanlarının kış boyunca heyecanla beklediği teras kahvaltıları, yaz mevsimine özel bir etkinlik olarak bu yıl da hayata geçirildi. Her Çarşamba 7.00 ile 8.00 saatleri arasında yapılan kahvaltılar, Aygazlıların güne daha keyifli başlamalarını sağladı.



Sevgi Gönül Tiyatro Günleri 16 yaşında

Koç Üniversitesi Tiyatro Kulübü'nün Aygaz ana sponsorluğunda düzenlediği Sevgi Gönül Tiyatro Günleri, 18-28 Nisan tarihleri arasında düzenlendi. Bu yıl 16. kez gerçekleştirilen etkinliğin ev sahibi, Koç Üniversitesi Sevgi Gönül Kültür Merkezi oldu. Üniversitelerin tiyatro gruplarını ve profesyonel tiyatroları ağırlayan etkinlik kapsamında sezon boyunca en çok sevilen oyunlar sahnelendi. Koç Üniversitesi Tiyatro Kulübü oyuncularını Jean Marcel Bruller'in "İnsanlar ve Hayvanlar" adlı oyununu, okulun Mezunlar Derneği oyuncularını ise Sam Bobrick'in "Yolcular"ını sahnelerdiler. "Kozalar", "Yaş Plaka 35", "Aşk Delisi", "Madox ile Üç Gece", "Ara Durak", "Yutmak" isimli yerli ve yabancı tiyatro oyunlarını da seyirciyle buluşturan Sevgi Gönül Tiyatro Günleri, profesyonel ve amatör oyuncularını bir kez daha bir araya getirerek seyircilere keyifli anlar yaşattı.

Tatilde de herkesin yolu Aygaz'dan geçiyor



Aygaz'ın yeni animasyon reklam filmi, farklı tatil alternatifleri için yola çıkanların ortak noktasının Aygaz Otogaz olduğuna dikkat çekiyor. "Herkesin Yolu Aygaz'dan Geçiyor" reklam filminin devamı niteliğindeki yeni animasyon filminde, Türkiye'de her kesimden tüketicinin tatil yolunda da en çok tercih ettiği otogaz markasının Aygaz olduğu vurgulanıyor. TBWA\İSTANBUL tarafından hazırlanan filmin dış seslendirmesini Altuğ Yücel yaparken prodüksiyonunu ise ABT üstlendi. Televizyon, internet ve radyo kanallarında yayına giren animasyon filmi, Aygaz Otogaz'ın Youtube kanalından da izlenebilir.

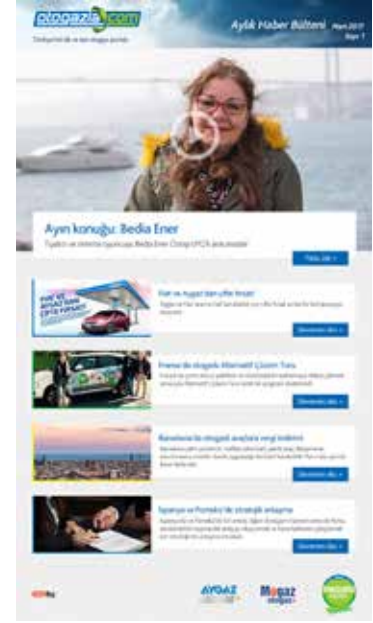


Aygaz Tüpgaz alanlar MaxiPuan kazandılar

Aygaz ve Mogaz, ev tüpü satın alan müşterilerine 25 TL MaxiPuan veya iki taksit ayrıcalığı sağladı. Maximum üye iş yeri bayilerden Maximum Kart'la Aygaz ve Mogaz ev tüpü alanlar; tek seferde yapacakları 55 TL ve üzeri birinci peşin tüp alımına 10 TL, farklı günlerde 55 TL ve üzeri ikinci peşin tüp alımına 15 TL olmak üzere toplam 25 TL MaxiPuan veya iki taksit fırsatı kazandılar. 1 Nisan-1 Temmuz tarihleri arasında düzenlenen kampanya, bayi görsellerinin yanı sıra radyo, internet sitesi ve sosyal medya gibi mecralar aracılığıyla da duyuruldu.

Worldcard'lara hediye puan

Ev tüpü müşterilerini ayrıcalıklı avantajlarla sevindiren Aygaz ve Mogaz, Worldcard'la yapılacak alışverişlerde 25 TL Worldpuan kazanma şansı veya beş taksit imkanı sundu. Kampanyayla World üyesi bayilerden Worldcard'la yapılan ev tüpü alışverişlerinde, tek ödemeli alımlarda birinci tüpe 10 TL, ikinci tüpe 15 TL olmak üzere toplam 25 TL değerinde Worldpuan kazanma veya beş taksitle ödeme kolaylığı sağlandı. Radyo reklamları, bayi görselleri, SMS ve sosyal medya gibi mecralarda iletişimi yapılan kampanya, 15 Mart-15 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi.



otogazla.com'dan aylık haber bülteni

Türkiye'nin ilk ve tek otogaz portalı otogazla.com, yayın hayatına tüm hızıyla devam ediyor. otogazla.com'da yer alan haberler ve röportajlara dair bilgilendirme, Mart ayı itibarıyla Aygaz çalışanlarıyla da paylaşılmaya başlandı. otogazla.com'a yüklenen içeriklerden derlenen aylık haber bülteni, her ayın sonunda Aygaz çalışanlarına e-posta aracılığıyla gönderiliyor.



100 TL hediye otogaz kampanyası devam ediyor

Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün yoğun ilgi gören 100 TL hediye otogaz kampanyası, 3 Temmuz itibarıyla yeniden başladı. Kampanya kapsamında 31 Aralık tarihine kadar aracını LPG'ye dönüştürmek isteyen veya halihazırda LPG'li araç kullanan tüketiciler 100 TL otogaz kazanma fırsatı yakalıyor. Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi servislerden kampanya kodu talep eden LPG'li araç kullanıcıları; anında kullanabilecekleri indirim, Paropuan ve ücretsiz otogaz kazanma şansı elde ediyorlar.



Kan bağışına Aygaz desteği

Aygaz, azalan kan stoklarının artırılması için Çorum'da düzenlenen kan bağış kampanyasına destek verdi. Çorum'da faaliyet gösteren Aygaz-Opet istasyonu Karakaşlar Petrol, kan bağış için çağrıda bulundu. Çorum halkı tarafından ilgi gören kampanya kapsamında 250 kişi kan bağış yaptı.

Aygaz'dan çocuklara 23 Nisan hediyesi

Ulu önder Atatürk'ün çocuklarımıza armağan ettiği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlamaları kapsamında Aygaz Karadeniz Bölge Tüpgaz Satış Müdürlüğü, çocuklara 1.500 adet Türk bayraklı balon dağıttı. Balonların dağıtımını bölgenin 15 mahallesinde faaliyet gösteren Aygaz Grubu bayileri tarafından yapıldı. Bayi ve abone servis görevlilerinin katkılarıyla gerçekleştirilen etkinlik, hem çocukları sevindirdi hem de anne babaları memnun etti.



Batı Çanakçı Köyü İlkokulu öğrencilerine ilköğretim seti

Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde görev yapan Aygaz Otogaz Satış ekibi, Diyarbakır'a bağlı Batı Çanakçı Köyü İlkokulu'nu ziyaret etti. 12 Mayıs'ta gerçekleştirilen ziyarette anaokulunda ve ilkokulda öğrenim gören 30 öğrenciye, ajanda ve ilköğretim seti hediye edildi.

OPET'te 'Akıllı İstasyon' devri başlıyor

Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası OPET, "Akıllı İstasyon" devrini başlatıyor. OPET, yeni nesil istasyon teknolojileriyle donatılan Akıllı İstasyonlarıyla müşterilerine en iyi hizmeti vermeye devam ediyor. Akıllı dolum sistemi, mobil ödeme ve ücretsiz wi-fi gibi birçok teknoloji, Akıllı İstasyon konsepti dahilinde OPET müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor. Her alanda en iyilerle iş birliği yapan OPET'in bu kapsamda 2017 kurumsal imaj reklam kampanyası için Türk sinemasının iki önemli yıldızı Metin Akpınar ve Ata Demirel'le imza attığı reklam filmi de yayına girdi. "Egeli-ler" isimli reklam filminde buluşan ikiliyle, sıcak bir Ege komedisini ekrana taşıyan reklam filminde Akıllı İstasyon esprili bir dille anlatılıyor. Filmde Akpınar ve Demirel, Egeli baba-oğlu canlandırıyor. İkili, pompa görevlisine dertlerini bir türlü anlatamıyorlar ancak bu sırada akıllı dolum sistemi devreye giriyor ve ikilinin hangi yakıtı istediğini plakalarından anlıyor.



Tüpraş, Türkiye için artı değer yaratmayı sürdürüyor



Geçen yıla kıyasla olumlu seyreden küresel rafinaj sektöründe, yüksek kompleksitesinden aldığı güçle tam kapasite çalışarak yoluna devam eden Tüpraş, ülkemiz için artı değer oluşturmaya devam ediyor. 2017'nin ikinci çeyreğinde Tüpraş, tam kapasite çalışarak 7,8 dolar/varil net marj elde etti. Bu dönemde 7,8 milyon ton üretim yapan Tüpraş, 6,6 milyonu yurt içine 1,4 milyon tonu da uluslararası pazarlara olmak üzere toplamda 8,1 milyon tonluk satış gerçekleştirdi. Tüpraş, aynı dönemde güçlü rafinaj ortamında gösterilen başarılı operasyonel yönetimle faaliyet kârını 1,48 milyar TL'ye yükseltti. Başarılı finansal risk yönetimi ve işletme sermayesi yönetimi etkisiyle vergi öncesi kârı ise 1,43 milyar TL olarak gerçekleşti. Sonuç olarak altı aylık satış hasılatını 25 milyar TL'ye çıkaran Tüpraş, ilk yarı yılda 2,3 milyar TL'lik net kâra ulaştı. Tüpraş, hedefleri doğrultusunda yatırımlarını sürdürerek 2017'nin ilk yarısında toplam 105,3 milyon dolar yatırım harcaması gerçekleştirdi.

Aylin Yazıcıoğlu: **Yemek yapmak, sevgimi en iyi ifade ettiğim dil**

Nicole'ün başarısının tesadüf olmadığını, bu başarının çok çalışmaktan ve eleştirilere her zaman açık olmaktan geçtiğini anlatan Aylin Yazıcıoğlu'yla akademisyenlikten yemek dünyasına uzanan serüvenine dair...

Gastronomi dünyasına “İyi ki katılmış!” dediğimiz şefler vardır. Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nü bitirip akademik hayatına İngiltere'de devam ettikten sonra Essex Üniversitesi'nde Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları üzerine yüksek lisans yapan, ardından da Cambridge'de Sosyal Tarih doktorasına başlayan, doktora'nın üçüncü yılında akademik hayatı bir kenara bırakıp mutfağa girmek için kolları sıvayan Aylin Yazıcıoğlu onlardan biri. Yazıcıoğlu'nun mutfaktaki serüveni, doğduğu topraklardan dolayı tabii ki çok erken yaşlarda başlıyor ancak profesyonel adımlar için Paris Cordon Bleu'de aldığı mutfak eğitimi, bu yolculukta oldukça belirleyici oluyor. Sonrasında başta Paris olmak üzere Avrupa'nın çeşitli şehirlerinde, çoğu Michelin Yıldızlı üst düzey şeflerle birlikte, mutfağın her aşamasında çalışıyor ve 2013'te İstanbul'a dönüp yarattığı lezzetleri Nicole'de bizlerle buluşturmaya başlıyor. Aylin Yazıcıoğlu'yla muhteşem Tarihi Yarımada manzarasıyla büyüleyen Nicole'de buluşuyoruz. Sohbetimizde





‘Bir kadının, eğitilmiş dahi olsa yemek yapmasının asli görevleri arasında yer aldığı arkaik dönemlerde yetiştiğim için aşçılığın bir kariyer olarak aklıma gelmesi bile epey zaman aldı.’

hem Yazıcıoğlu'nun bu serüvene atılmaya nasıl karar verdiğine hem de yemek yapmanın ona ifade ettiklerine odaklanıyoruz.

Cambridge Üniversitesi'nde doktora yaparken her şeyi bırakıp mutfağa atılmaya karar verdiğinizizi biliyoruz. Bu kararı vermenizi sağlayan kıvılcım neydi?

Kıvılcım demek ne kadar doğru olur bilmiyorum; böylesi radikal bir kararı vermek her şeye rağmen uzun ve zorlu bir süreçti. Sadece iç çatışmalar ya da aileye kendini anlatma çabası değil, bir yandan da kendi kendinizi sınamak gerekiyor. Ya geçici bir hevesse?

Mutfaktaki serüveninizin Paris Cordon Blue'de aldığınız eğitimle başladığını söyleyebilir miyiz? Yoksa öncesi de var mı? Mesela küçükken hayalini kurduğunuz iş bu muydu?

Mutfak kariyerinde eğitim tabii ki çok önemli ama bu bir başlangıç

olamaz. İşimiz yeme-içme olduğu için “eğitim” dediğimiz şey aslında çocukluktan beri gelen tat dağarcığından tutun da hayatta duruşunuza kadar çok sayıda faktörden etkilenir. Küçükken aşçı olma hayali, en azından benim “küçük” olduğum zamanlarda söz konusu değildi. Sektörümüz için ne mutlu ki bu artık değişti. Ayrıca ben, bir kadının, eğitilmiş dahi olsa yemek yapmasının asli görevleri arasında yer aldığı arkaik dönemlerde yetiştiğim için aşçılığın bir kariyer olarak aklıma gelmesi bile epey zaman aldı.

Cordon Blue'deki eğitiminiz devam ederken ve ardından mutfağa girmeye başladığınızda yolunuzu değiştirip değiştirmemek konusunda tereddüt etmenize neden olacak zorluklarla karşılaştınız mı?

Çok klişe olduğu kadar da doğruluğuna inandığım bir cümleyle cevaplamak isterim bu soruyu: Severek

yapıyorsanız ağır gelmez, iş gibi bile gelmez.

Sekiz yıl boyunca Fransa, İngiltere, İspanya ve Belçika'da üst düzey şeflerle çalıştınız. Bu süreç size neler kattı?

Bugün bu meslekte var olmamı onlara borçluyum. Sevapları onların, günahları benim.

Bunun ardından Nicole serüveniniz mi başlıyor?

Onca efsane şef ve ekipleriyle zaman geçirdikten sonra bir dönem “Ben kimim, neyim ki bu şeflerin yaptığı işe soyunayım?” diye düşündüğümü hatırlıyorum. “Olsa olsa sonsuza dek komi kalabilirim.” gibi, karakterime çok yabancı bir çekingenlik gelmişti. Ardından mükemmelliğin varılan bir sonuç değil, her gün yeniden aranan bir süreç olduğunu fark ettim. Nicole neredeyse beş yaşında; kucakta taşıdım, emekledi, adımlar atmaya başladı.

'İlham, hiç tahmin etmediğiniz öyle yerlerden gelir ki şaşarsınız. Ama bunu da çok abartmamak gerek, her kreatif süreçte olduğu gibi tüm duyular açık bir şekilde çok çalışmak lazım.'



Tüm ekip olarak birlikte büyüyoruz. Bundan daha güzel ne olabilir?

Avrupa'da geçirdiğiniz onca zamanın ardından İstanbul'a yeniden dönmek kolay oldu mu?

İstanbul, doğup büyüdüğüm şehir; efsunlu bir şehir benim için. Uzun yıllar yurt dışında olsam da hep koşarak döndüm buraya. Niye onca sene ayrı kaldığımızı da bilmiyorum. Bazen, "Sevgilisinin kıymetini anlamak için ondan ayrı kalıp büyümesi gereken bir yeniyetmeydim sanırım." diye düşünüyorum.

Nicole'ün hep en iyiler arasında anıldığını/yer aldığını biliyoruz.

Bunu başarmanızı sağlayan bir sırrınız var mı?

Bu konuda alçakgönüllü olmaya-çağım çünkü sadece benim değil, tüm ekibimin gerçekten özveriyle durmaksızın çalışmamız, kendimizi geliştirmemiz sayesinde oluyor bu. Her gün dünden biraz daha, biraz daha iyisi diyerek çalışmak, kendinden memnun olmamak, eleştirilere açık olmak, konfor alanından çıkmak gerek.

Nicole'ün menülerini oluştururken nelerden ilham alıyorsunuz? Ya da menülerinizi oluştururken olmazsa olmazlarınız neler?

Yerel ürünler, olmazsa olmazımız.

Mevsiminde, taze olmalı her şey. Bunun yanında tarımda, hayvancılıkta, deniz ürünlerinde sürdürülebilirlik konularında çok titizim. İlham ise hiç tahmin etmediğiniz öyle yerlerden gelir ki şaşarsınız. Ama bunu da çok abartmamak gerek; menü yazmak için istihareye yattığımız sanılmasın, her kreatif süreçte olduğu gibi tüm duyular açık bir şekilde çok çalışmak lazım.

Nicole'le ya da genel olarak düşünürsek yaptığınız yemeklerle gastronomik restoranlara dair klişe algıyı kırdığınızı söyleyebilir miyiz?

Bilmiyorum, umarım kırıyoruzdur. Gastronomik restoran algısı henüz



bize yabancı ama çok da önemli bulmuyorum bunu. Misafirler memnun kaldıysa ne âlâ, kalmadıysa da “Anlamıyorlar!” diye bir bakış açısıyla bakmak bana bahane gibi geliyor. Herkese uygun olsun diye tarzımı değiştirecek değilim ama gelen fikirlerden çıkarılacak dersi bulmak gerekli.

Bir de “Nicole’ün yaramaz kız kardeşi” olarak tanımladığınız Freelance Sunday’ler var. Onlar devam ediyor mu?

Adı üzerinde, “yaramaz kız kardeş”! Biraz başına buyruk olduğu için ne yapacağı belli olmuyor. Bu sezon farklı fikirler var hatta kabına sığmayabilir.

Pazar günlerinizi bu şekilde yemek yapmaya ayırmanızı yaptığınız işi çok sevdiğinizin göstergesi olarak nitelendirebilir miyiz?

Yemek yapmayı çok seviyorum çünkü kalabalık masalar etrafında yaşandı hayatımın en güzel anları. Bu yüzden yemek yapmak, amaç değil araç benim için; diğerlerine sevgimi, özenimi en iyi ifade ettiğim dil.

Peki, yemek yemeyi seviyor musunuz?

Yemek yemeyi çok seviyorum ama çok yemek yemeyi sevmiyorum.

Her şeyi, kararında yemek gerektiğini düşünüyorum. Sağlıklı beslenme adına değil... Aşırı yemek bana insanın kendine hakaret etmesi gibi geliyor. Neden kendine iyi bakmaz ki insan? Başka bir deyişle kendine iyi bakmazsa kişi, diğerlerine iyi bakar mı?

Yediğiniz yemek konusunda en çok önemseydiğiniz şey nedir? Lezzet mi, farklılık mı yoksa sunum mu?

Yemek deyince lezzet konuşuyoruz tabii ki. Bunun üstüne sunum da yerindeyse hele bir de farklılık yaratma çabası varsa o yemek damağınıza, gözünüze hem de beyninize hitap eder. Sanıldığının aksine bu, fezaya birini göndermek gibi bir süreç olmak zorunda değil. Bazen pazarlarda sohbet ettiğim kadınlardan öyle tarifler duyuyorum ki çocuğuna yemek yedirmeye çalışan annenin hayal gücü profesyonellere taş çıkarır!

Özellikle şef/aşçı olmaya karar vermeden önce Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları üzerine yüksek lisans yaptığınız için soruyorum: Biliyorsunuz toplumsal cinsiyet kuralları kadınlara yemek yapmayı dayatıyor. Ancak içinde bulunduğunuz

sektör, bilhassa fiziksel güç baha-nesiyle, erkek egemen konumda görünüyor. Sizce bu meslekte bu tür -yanlış- algıları kırmak için ne yapılmalı?

Fiziksel güç, tüm sektörlerde olduğu gibi bizimkinde de değerini yitiriyor. Yapay zekanın hızla her alanda yayıldığı bir dünyada yaşıyoruz, kimse hormonlarına fazla güvenmesin. Ancak şu an nasıl çözüleceğini bilmediğim ivedi sorun, asosyal çalışma saatlerimiz. Bugün sevinerek genç kadınların bu güzel mesleği seçtiğini görüyorum ama örneğin bir aile kurmayı hedeflediklerinde işleri çok zorlaşıyor. Elbette bu zorluğu aşmayı başaranlar var ama parmakla sayılırlar. Çocuk yetiştirmek toplumun görevi olmalı; bu da ayrı bir doktora konusu sanırım, sorunuz başka türlü hakkıyla ele alınamaz.

Önümüzdeki süreçte Nicole dışında nerelerde göreceğiz sizi?

Nicole benim çocuğum gibi, projelerin en kıymetlisi. Ama restoran servisinin dışında ürün ve üreten kelimelerinin etrafında çok dönüyorum bu aralar. 2018’de sosyolog, aşçı ve bahçıvan kimliklerimin daha yakın durduğu projeler için hazırlanıyorum.





Taylan Kümeli'den sağlık dolu tüyolar

BizBize Söyleşi etkinliği kapsamında Aygazlılarla buluşan Diyetisyen Taylan Kümeli, sağlıklı olmanın püf noktalarını Aygaz Dünyası için yazdı.

BizBize etkinlikleri kapsamında düzenlediği söyleşileri gerçekleştirmeye devam eden Aygaz, bu kez sağlık dolu bir organizasyona imza attı. 8 Mart'ta Genel Müdürlük binasının fuayesinde gerçekleştirilen BizBize Söyleşi etkinliğinin konuğu Taylan Kümeli'ydi. Diyetisyen, "Taylan Kümeli'yle Beslenme Kalıpları Üzerine..." başlıklı söyleşisinde beslenme konusunda çok konuşulan konular için araştırma verilerini paylaştı. Kümeli; gluten intoleransı, süt alerjisi, alkali su, probiyotik/prebiyotik tüketimi, aspartam kullanımı gibi hayatımıza son zamanlarda girse de sıkça karşılaştığımız beslenme trendleri hakkında dinleyicileri bilgilendirdi. Taylan Kümeli daha sonra Aygazlıların sorularını yanıtladı.

Taylan Kümeli anlatıyor...

Aygaz Dünyası ekibi olarak söyleşinin ardından Taylan Kümeli'yle bir araya geldik. Kendisiyle röportaj yapmak yerine Kümeli'den Sağlık sayfalarımızın konuğu olmasını istedik. Teklifimizi

geri çevirmeyen Diyetisyen Taylan Kümeli'nin sizler için kaleme aldığı sağlık tüyolarını aşağıda bulabilirsiniz.

Kahvaltının önemi

Sağlıklı beslenmenin en önemli kuralı öğün atlamamaktır. Kahvaltı bu öğünler içinde en önemli olanıdır. Çünkü güne doğru başlamanızın temelidir. Vücudumuz uyurken bile çalışmaya devam eder. Akşam yemeği ile kahvaltı arasında yaklaşık 12 saatlik bir süre vardır. Bu süre içinde vücut, besin öğelerinin tümünü kullanır. Sabah kahvaltı yapılmazsa beyinde yeterince enerji oluşmaz. Bu durumda yorgunluk, baş ağrısı, dikkat ve algılama azlığı gibi sıkıntılar yaşanır.

Dengeli bir kahvaltı, günlük enerji miktarının en az yüzde yirmisini karşılamalıdır. Günlük enerji gereksinimi yaş gruplarına göre farklılık gösterir. Bireyin enerji gereksinimi 2.000-3.000 kalori olduğunda kahvaltıda alınması gereken enerji miktarı 400-600 kalori kadardır. Kahvaltıda tüketilecek protein miktarı, kan şekeri düzenlemede, yorgunluk ve açlık gibi duyguların önlenmesinde etkili olduğundan günlük tüketilecek miktarın en az yüzde yirmisi kadar olmalı ve bu değer altına düşmemelidir. Kahvaltıda meyve ya da sebze yenilmediği gibi içerdikleri posa nedeniyle de emilimi düşürerek doyumunu daha uzun süre sağlar, kan şekerinin de daha geç düşmesine yardımcı olur. Kahvaltıda tüketilecek meyve ya da sebze, özellikle C vitamininden yüksekse demir emilimini de artırır. Kahvaltıda tüketilen meyve ya da sebzelerin kan kolesterol düzeyini düşürmede de etkili olduğu biliniyor.



Kilo alamayanlar ne yapmalı?

Yediklerini, fiziksel aktivitelerini, genel psikolojik durumunu, uykusunu yazarak en az bir hafta takip etmeli. Ardından biyokimyasal analizlerle fiziksel bir problemi olup olmadığını tıbbi bir analizle tespit ettikten sonra bir diyetisyenle sağlıklı kilo alma sürecine başlamalıdır. Ayrıca:

- Ana öğünlerde (sabah, öğle ve akşam) süt grubu, et grubu, tahıl grubu ile sebze ve meyve grubundan en az bir besin olmasına özen gösterilmeli.
- Günde üç büyük öğün yapmaktansa 5-6 küçük dengeli öğünler yapmak daha faydalı olabilir.
- Yağlar midede uzun süre kaldıklarından tokluk sağlar. Bu nedenle kilo almak isteyen kişinin diyetinde yağda kızartmalar ve çok yağlı besinler yer almamalı. Etli yemekler yağ eklenmeden pişirilmeli, etsiz olanlara da yeterli miktarda yağ koyulmalı.
- Ara öğünler boş kalori kaynağı değildir; bu öğünlerde meyveler, süt ve süt ürünleri, sütlü tatlılar, tost gibi besleyici değere sahip besinler olmalıdır.

- Patates kızartması, kızarmış tavuk ve balık yerine fırında patates, ızgara tavuk ve balık tercih edilmeli, porsiyon miktarları biraz artırılmalı. Alınabilecek en iyi basit karbonhidratlı besinler, bal ve pekmezdır.

- Kuruyemişler (ceviz, fındık, badem) ve kuru meyveler (kayısı, incir vb.) diyetin enerjisini ve vitamin ile mineral içeriğini artırır. Diyete keten tohumu eklemek hem omega-3 hem posa hem de enerji içeriğini çoğaltır.

- Su, çay, kahve ve soda kalori içermez. Besinsel değeri yüksek ve daha fazla enerji içeren süt, ayran veya meyve suyu gibi içecekler tercih edilmeli. Sıvılar mideyi doldurarak daha fazla yemeyi engeller. O yüzden sıvı tüketimini yemeklerden 30-60 dakika önce veya sonra yapmakta fayda var. Gece, öğün yapmak için iyi bir zaman olabilir. Çünkü bir sonraki öğün konusunda iştahı etkilemez.

- Diyetteki protein miktarını artırmak için bir bardak süte çeyrek bardak süt tozu, yemeklere ve salatalara ekstra et (kırmızı et, tavuk, balık) ve kuru baklagiller (nohut, kuru fasulye gibi) eklenebilir.

- Vitamin ve mineral ihtiyacının karşılandığından emin olmak için bir doktora veya uzmana danışarak vitamin-mineral desteği kullanılabilir.
- Tempolu yürüyüş, yüzme ve bisiklet gibi aerobik egzersizler ile aşırı yapılan egzersizler vücutta yağ kaybına sebep olur, kilo kaybı sağlar. Ağırılık kaldırma egzersizleri kas kitlesi artışında yardımcı olabilir. Evde veya spor salonunda yeterli ekipmanla kuvvet egzersizleri denenebilir. En uygun egzersiz programı için mutlaka bir uzmandan yardım alınmalı.
- Sinirlenme ve gerginlik vücuttaki tüm kasların gerilmesine yol açar, kasların kasılmaları da boş yere enerji harcar. Bu nedenle stresten uzak durulmalı.

Çikolata yemek...

İtalya'daki Campobasso Üniversi-

tesi'nden bilim insanlarının Milano Kanser Enstitüsü'yle ortaklaşa yaptığı araştırma, haftada 2-3 kez 1-2 parça siyah çikolatanın kronik iltihaplanmaya karşı koruyabileceğini, kalp krizi ve beyin kanaması riskini azaltabileceğini gösterdi. Katılımcıların kanındaki, kalp-damar hastalıklarına neden olabilen iltihaplanmanın göstergesi olan C-reaktif protein (CRP) seviyesini ölçen araştırmacılar, çikolata yiyen gruptakilerin CRP seviyesinin yüzde 17 düştüğünü belirledi. Bu da çikolatanın, kalp-damar hastalıklarına yakalanma riskini kadınlarda üçte bir, erkeklerde dörtte bir azaltabileceği anlamına geliyor.

Ancak en iyi koruyucu etkinin günde ortalama 6,7 gram siyah çikolatayla sağlandığını vurgulayan araştırmacılar, bu miktarın üzerine çıktığında koruyucu

etkinin kaybolduğuna dikkat çekti. Siyah çikolatanın içindeki kakao tanecikleri önemli oranda antioksidan içeriyor. Sütle karışınca bazı maddelerin emiliminin azalması nedeniyle sütlü çikolata siyah çikolatayla aynı koruyucu etkiyi göstermiyor.

Suyu sevmeyenler var!

Kadınlar ve erkekler her bir kalori için 1 mililitre suya gereksinim duyar, bu sebeple kadınlar 2.000 kalori için ortalama iki litre, erkekler 2.500-3.000 kalori için 2,5-3 litre su içmelidirler. Su içimini artırmak için suyunuzu aromalandırabilirsiniz, çay/kahve kupaınıza su koyabilirsiniz, su içmeniz gerektiğini hatırlatan notlardan yararlanabilirsiniz, sabah kalktığınızda ve her gece yatmadan önce bir bardak su içmeyi deneyebilirsiniz, acil durumlar için yanınızda bir şişe su bulundurabilirsiniz.

Kilo vermek için yaptığımız 10 hata

Kilo vermek, başlangıç kilonuzla bitiş kilonuz arasındaki beslenme davranış değişikliğidir. Kilo vermeyi sadece tartı üstünde değişiklik olarak görmek ve bunu kısa sürede gerçekleştirmek için sağlıksız çözümlere yönelmek en büyük hata! Diğer hatalar ise şöyle:

1) "Az yersem, kahvaltımı geç yapıp öğün atlarsam kilo verebilirim."

Ara öğün atladığınızda kan şekeri dengeyi olumsuz etkileyebilir. Bunu alışkanlık haline getirdiğinizde, hem sonraki öğünde daha fazla besin tüketirsiniz hem de vücut kendini korumaya alır ve bir sonraki öğünü depolama eğilimi gösterir. Ayrıca metabolizma yavaşlar ve yemediğiniz zaman yakmamaya başlarsınız.

2) "Bazı besinleri hayatımdan çıkarmak zorundayım."

Herhangi bir sağlık sorunu olmadığı sürece besinlere yasak koymak mutsuzluk yaratır. Bu nedenle, sınırlı tüketmemiz gereken besinlerin bilincinde ama yasakların yer almadığı bir beslenme sistemi kullanılmalı ve vücutta denge sağlanmalıdır. En önemlisi de diyet yapan insan cezalı değildir. Tüm besinler yenilebilir.

3) "Bir haftada 4-5 kilo vermeliyim."

Kilo kaybı hızının haftada, vücut ağırlığına göre orantılı

olarak ortalama yarım ile bir buçuk kilo arasında olması önerilir. Bu değerlerin üzerinde kayıp olması durumunda ilk sorgulanacak madde, kilonun hangi kütleden olduğudur. Bir haftada büyük miktarlar verilebilir, fakat bu sağlıklı olmaz.

4) "Tek tip beslenerek hızla kilo verebilirim."

Tek tip/şok diyetler veya bir besinin mucizevi hale getirilmesi yanlış uygulamalardır. Yeterli ve dengeli



Peki, ya ekmek?

Tüm dokular, enerji gereksinimlerini karşılamak için karbonhidratı kullanırlar. Özellikle beynimiz... Beynin sadece glikozu kullanıyor olması, her gün yeteri miktarda karbonhidrat alınması için en önemli sebeptir. Aksi halde, vücut dokuları kaynak olarak kullanılır. Ayrıca ağır fiziksel hareketler için karbonhidratların daha elverişli enerji kaynağı olduğu bilinenler arasında. Özellikle ağır işte çalışanlar ve profesyonel sporcular, günlük diyetin yarısından fazlasını, hatta bazen yüzde 70'ini karbonhidrat olarak almalıdır. Eğer karbonhidratlar gereğinden daha az miktarlarda alınırsa vücutta "ketosiz" oluşur, keton cisimciklerinin açığa çıkması ve ağızda aseton kokusu en önemli göstergedir. Bu nedenle ekmek tabii ki yenmeli... Her yaşa, fiziksel aktiveye, cinsiyete göre değişen miktarda ve mutlaka rafine olmamış şekliyle.

Haftada 2-3 kez, 1-2 parça siyah çikolatanın kronik iltihaplanmaya karşı koruyabileceği, kalp krizi ve beyin kanaması riskini azaltabileceği araştırmalarla kanıtlandı.



beslenmeyi bir "puzzle"a benzetirsek tüm besin gruplarından yeterli ve dengeli oranlarda almamız gerekir. Herhangi bir besinin faydası da ancak minik parçalar değerindedir. Tek tip beslenmede hızlı kilo verilse de su-kas kaybı yaşanır.

5) "Vücutumdaki su ve kas beni şişman gösteriyor."

Vücutumuzun büyük bir bölümünü oluşturan su kütlesi, hemen geri gelip artabilir. Kas kaybı

durumunda ise maalesef, yüzde çökme oluşur. Kas kütlesi azaldığında metabolizma yavaşlar. Egzersiz miktarı ve şiddeti fazla olduğunda kas kütlesi artarak kilo fazla görünebilir, oysa yağ kütlesi azaldığı için bu olumsuz bir durum değildir.

6) "Karbonhidratlarla proteini ayırmalıyım."

Yeterli ve dengeli beslenme, tüm öğünlerde bütün besin gruplarından yeterli ve dengeli miktarda almaktır. Yani mümkün olan tüm öğünlerde, karbonhidrat, protein, yağ, vitamin, mineral, posa ve su gibi temel öğeler tüketilmelidir.

7) "Diyetimi zayıflama ilacıyla desteklemeliyim."

Diyet sırasında kilo verme amacıyla alınan bitkisel veya kimyasal ilaçlar mutlaka uzman doktor kontrolünde kullanılmalıdır. Bilinçsiz şekilde doktor onayı/önerisi olmadan ilaç kullanımı çok ciddi sağlık sorunlarına yol açabilir.

8) "Bitki çayları faydalı, sınırsız içebilirim!"

Bazı türlerin aşırı tüketimi vücutta kalsiyum atımına ve kemik erimesine, bazı türler kalıcı bağırsak problemlerine neden olabilir. Örneğin çok iyi bir antioksidan olan ve metabolizmayı hızlandıran yeşil çay bile içerken bazı noktalara dikkat edilmelidir.

9) "Çok spor yaparsam zayıflarım."

Yapılan egzersizin türü/şiddeti kilo vermeye ve yağ yakmaya uygun planlanmalı, aşırı olmamalıdır. Kilo kontrolünün sağlanabilmesi için mutlaka kas kaybı yaşatmayacak bir diyet ve yeterli egzersiz planlanmalıdır.

10) "Zaten diyet gibi besleniyorum."

Vücut analizine göre planlanmış farklılıklar gereklidir. Ayrıca sağlıklı beslenme ve düzenli egzersiz, yaşam şekli haline getirilmeli ve mutlaka davranış değişikliği sağlanmalıdır.



Efsanelerle dolu Kaz Dağlarının yamaçlarında

Bir ömür gezilse yine de tükenmeyecek temiz havası, zengin faunasıyla ev sahipliği yaptığı ormanları, huzur dolu köyleri ve antik dönemden kalan türlü efsaneleriyle Kaz Dağları...

Kim bilir kaç efsaneyi ağırlamıştır kucağında Kaz Dağları... Milattan yedi bin yıl öncesine kadar dayanıyor varlığı. Dede Dağı, Babadağ, Karataş Tepesi, Sarıkız Tepesi, Eybek Dağı, Gürgen Dağı, Kocakatran Dağı ve tam ortasındaki Kaz Dağı'nın yan yana gelmesiyle Türkiye'nin batısında yükseliyor. 1.774 metre uzunluğuyla Karataş, buranın en yüksek tepesi. Sayısız ağaç türüyle ormanları, eşsiz bir hava solutuyor ziyaretçilere. Öyle ki bölgenin bu konuda en önemli merkezi olan Altınoluk, Alp Dağları'ndan sonra dünyada ikinci en yüksek oksijen oranına sahip. İda Dağı ismiyle de bilinen Kaz Dağları, 20 bin hektarı aşkın bir

alana yayılıyor. Çok yakınlarında yerleşim yeri olmadığından her gelen bu dağların misafiri sayılıyor. Bölgeyi doya doya gezmek içinse birkaç gün ayırmak gerekiyor.

Kazdağı Milli Parkı

Kazdağı Milli Parkı, Balıkesir sınırlarında konumlanıyor. Güneyinde Edremit Körfezi, kuzeyinde Kara Menderes Çayı, doğusunda Zeytinli Çayı, batısında Mihli Çayı yer alıyor. Kaz Dağları olarak adlandırılan alanın büyük bir kısmını kapsayan milli park, toprağından çıkan sıcak ve soğuk su kaynaklarıyla Biga Yarımadası'na hayat veriyor. Derin vadiler ve kanyonlar, deniz havasının iç taraflara kadar



taşınmasını sağlıyor. Kazdağı Göknarı gibi yalnızca burada yetişen bitki türlerinin yanı sıra memeliler, kuşlar ve sürüngenler bakımından çeşitlilik barındıran bölge, dünyanın en önemli ekosistemlerinden biri olarak görülüyor.

Şelaleler

Sarıköz Yaylası'nda doğan, sekiz metre yüksekten aşağı dökülen Sütüven Şelalesi, Kızılkeçili Çayı üzerinde yer alıyor. Ormanın içinde güzel bir manzarayla sizi karşılıyor. "Zıplayan su" anlamına gelen Sütüven'den dökülen su, kayalara coşkuyla çarparak süzülüyor. Patıkayı takip ederek bir kilometre yürüyünce karşınıza türlü çeşit balığın yaşadığı Hasanboğuldu Şelalesi çıkıyor. Bu şelalenin adı nereden geliyor diye merak ediyorsanız kısaca bahsedelim: Efsaneye göre Hasan isminde bir genç, Emine adlı bir kıza aşıkmiş. Ona kavuşabilmek için törelere göre kırk okkalık tuz çuvalıyla dağları, tepeleri aşmak zorundaymış. Fakat Hasan, zorlu sınavı geçemeyip bu şelalede boğularak yaşamını yitirmiş. Akıntıların küçük göletler oluşturduğu bu şelalenin kenarında Romalılardan kaldığı söylenen su kemerlerinin sütunları da var.

Pınarbaşı

Doğaya can suyu veren Pınarbaşı, Güre Köyü sınırlarında yer alıyor. Kaz Dağlarındaki kar suları, kaynak olarak yerden fışkırıp bir dereye yol açıyor burada. Yamaçtan inen gür ve buz gibi bir su akıyor Pınarbaşı'nda.





Denizden yükselen iyotlu havayı Kaz Dağlarına çıkaran Şahindere Kanyonu, adeta bir baca görevi görüyor.

Burası mesire alanı olarak da ziyaretçiler tarafından büyük ilgi görüyor. Çünkü böyle bir doğa harikası eşliğinde piknik yapmak oldukça keyif veriyor. Piknik alanı içinde alabalık üretilen bir çiftlik de bulunuyor.

Mehmetalan Köyü

Dağın daha sessiz sakin, daha az bilinen tarafında Mehmetalan Köyü yer alıyor. Etrafta taş evler, evlerin önünde ise yöreye özgü ürünlerle geçimini sağlayan köylülere rastlıyorsunuz. Yukarıya

doğru altı yedi kilometre yürüyünce doğayla baş başa kalıyorsunuz. Köyden uzaklaştıkça kulağınızdaki sesler yerini yavaş yavaş rüzgara, kuşlara, cırcır böceklerine ve derelere bırakıyor. Burada Zeytinli Deresi kıyısına kurulmuş üç kamp alanı mevcut.

Tahtakuşlar Köyü

Tahtakuşlar, Kaz Dağlarının eteklerine kurulmuş sekiz Türkmen köyünden biri. Burası, Türkiye'de kurulan ilk özel etnografya müzesine ev sahipliği yapıyor. 1992'de

kurulan Tahtakuşlar Etnografya Müzesi, 67 yıllık bir emeğin ürünü. Orta Asya'dan Türkiye'ye göç eden konargöçer Türk boylarının özgün eşyaları, giysileri, aletleri, halı ve çadırları burada bulunuyor.

Antandros Antik Kenti

Antandros, Kaz Dağlarının eteğinde bir antik şehir. Antik Yunan'da önem arz eden Mysia ile Troas arasında uzanan yolu kontrol eden Antandros'un konumu, dönemine göre epey stratejik bir noktada yer alıyormuş. Antandros'un kuruluşunun binlerce yıl evvel, Troia Savaşı'nın öncesine uzandığı söyleniyor. Buradaki kazılara 2000 yılında başlanmış. Kazılardan çıkan kalıntılar, dönemin kültürüne ve sanatına dair fikir veriyor. Eski Yunan harfleriyle bezeli taşlar, mozaik işlemler, Roma dönemine ait freskler ve lahit mezarlar Balıkesir Müzesi'nde sergileniyor. Antandros'ta 800 yaşında bir zeytin ağacı da bulunuyor.

Şahindere Kanyonu

Oldukça dik ve engebeli bir yapıya



Antandros Antik Kenti



Mıhlı Şelalesi



sahip olan Şahindere Kanyonu, rehber eşliğinde gezilmesi gereken bir durak. Böylece gezi esnasında kanyon hakkında coğrafi ve tarihi bilgi de edinebiliyorsunuz. 27 kilometre uzunluğa ve 600 metre yüksekliğe sahip kanyon, Kaz Dağı'nın batı yamacında yükseliyor. Burası size kusursuz bir Altınoluk manzarası vad ediyor. Yaklaşık 800 bitki çeşidi, kanyonun güzelliğine güzellik katıyor. Denizden yükselen iyotlu havayı Kaz Dağlarına çıkaran kanyon, adeta bir baca görevi görüyor.

Darıdere Tabiat Parkı

2011'de tabiat parkı ilan edilen Darıdere, çok sayıda bitki ve ağaç türünü barındırıyor. Çam çeşitleri, kestane, kızılbaş, ıhlamur, ceviz, kiraz, yabani elma, fındık, ısırgan, defne, kekik, adaçayı ve daha birçoğunun serpiştiği alanda soluyacağınız havayı hayal edebiliyor musunuz? Bölge korumaya alındığından ve doğası zarar görmediğinden buradaki yabani hayat da sürüyor. Ayı, tilki, karaca, sincap, porsuk, kirpi, ağaçkakan, atmaca ve şahin bu bölgenin ev sahiplerinden bazıları. Şelaleler ve doğal göletler de cabası. Karavan ve çadırla konaklamanın mümkün

olduğu parkta kamp kurmak, kendinize yapacağınız büyük bir iyilik.

Mıhlı Şelalesi

Kaz Dağlarının bir başka saklı cennet köşesi de Mıhlı Şelalesi. Burada Roma döneminden kalan kemerli bir köprü bulunuyor. Çam, çınar, zeytin, defne, incir, ayva, armut ağaçlarının sarıp sarmaladığı bir dere kenarı olan Mıhlı Şelalesi'nden içeriye doğru ilerleyen yolu takip edildiğinde gölet ve şelalelere rastlanıyor. Patikayı takip ederek Romalılardan kalan Başdeğirmen'e ulaşıyor. Tamamı bugüne kalamasa da suya yansıyan değirmen manzarası mutlaka görülmeli!

Küçükçetmi Köyü

Şifalı kaplıcasıyla ünlü olan Küçükçetmi Köyü, taş ve ahşabın birlikte kullanıldığı tarihi evlerle dolu. Otantikliğini koruyan bu köyü, Fatih Sultan Mehmet zamanında Oğuzlar'ın Çepni boyundan bir aile kurmuş. Ardından Midilli'den gelen Rumlar köye yerleşmiş. Türkler ve Rumlar, mübadeleye dek asırlar boyu beraber yaşamışlar. Köydeki tarihi Afrodit Kaplıcası, 43 dereceye varan sıcak suyuyla bir şifa kaynağı. Kaplıcanın hikayesi ise

binlerce yıl evle dayanıyor: Antik Yunan mitolojisinden tanıdığımız Afrodit, cüzzama yakalanınca güzelliği kaybolmuş. Bir gün İda Dağı'nda gezinirken bir kurdun, su çıkan bir mağaraya girdiğine tanık olmuş. Mağaraya giren Afrodit, her gün bu suda yıkanmış ve cüzzandan kurtulup eski güzelliğine tekrar kavuşmuş.

Yapmadan dönmeyin!

- Sütüven Şelalesi'nin doğal havuzunda soğuk suyun tadını çıkarın.
- Sarıkız Tepesi'nde yamaç paraşütü yapın.
- Doğa yürüyüşü ve trekking turlarına katılın.
- Midilli Adası'nı gören Zeus Altarı'na çıkıp manzaranın fotoğrafını çekin.
- Adatepe Köyü'ndeki asırlık çınar ağacının altında kahve içerken yöre halkından bölgeye özgü efsaneleri dinleyin.
- Tahtakuşlar Köyü'nde manzara eşliğinde gözleme yiyin.
- Kaz Dağlarında yetişen zeytin, zeytinyağı ve kekiği tadın.

Edebiyatın coşkulu belleği

Kelamından mıdır tınısından mı bilinmez; şiir, edebiyatın hüzünlü çocuğu gibidir. Bir mevsime benzetecek olsak sonbahar diyelim gelir sanki şiire; her dize, birer yaprak gibi okurunun kucağına dökülür. Hem şairine hem de okuyucusuna coşku verir şiir. Ama kimi zaman dizginlemesini de bilir. Düş gücünü özellikle artırır çünkü özenle seçilmiştir dizelerde geçen sözcükler. Şairler bazen öğütlerini, bazen hislerini, bazen de sırlarını kaydederek şiirlerine. Bazen özlemi anlatırlar, bazen kavuşmayı, bazense yalnızca olan biteni. Şiiri bir yaşam tarzı olarak benimseyen en iyi şairlerin kitapları, bu sayımızın konukları.



Kestim Kara Saçlarımı

Gülten Akın / Yapı Kredi Yayınları

Türkiye’de modern şiirin ilk kadın şairi olarak tanınır Gülten Akın; kaleminden dizelere dökülenler, kadının hapsedildiği tüm tanımları kum gibi havaya saçar. Ona “başkaldırı şairi” denmesi boşuna değildir. Çünkü şiir sanatını “dizelere sıkıştırılmış bir nükleer enerji” diyerek tanımlar. Akın’ın “Kestim Kara Saçlarımı” adlı şiir kitabı da tam olarak bunu yapar: Toplumun kadına biçtiği tüm rollere bir isyandır bu şiirler. Hem de öyle kuru bir isyan değildir; içten içe hissettirir, ikna eder.



Dünyanın En Güzel Arabistanı

Turgut Uyar / Yapı Kredi Yayınları

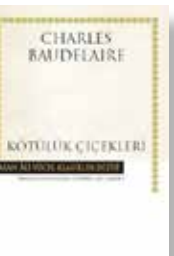
“İkimiz birden sevinebiliriz göğe bakalım” dizesini akıllara kazıyan şairdir Turgut Uyar. Şiir için derin bir uğraş edinmiştir kendine. Şairliği hayat boyu, bir gömlek gibi üzerinde taşımıştır. Her mısrası, bir paltonun iç cebine saklanan kıymetli eşya gibidir. Sanki her şiiri, onun insanlığa olan iki çift sözüdür. Şairin “Dünyanın En Güzel Arabistanı” isimli kitabı, dönemin yeni biçim ve içerik kanalını doğuran İkinci Yeni şiirinin başyapıtı olarak görülüyor.



Yeryüzü Ayetleri

Furuğ Ferruhzad / Can Yayınları

Furuğ Ferruhzad; yazar, oyuncu, yönetmen ve ressam kimliğiyle tanınır. En kıymetli yönü ise 20. yüzyıl İran’ında eserler üretmiş önemli bir şair olmasıdır. Onun eşsiz şiirlerinden birine ait olan “Rüzgar bizi sürükleyecek” dizesi, İranlı yönetmen Abbas Kiyarüstemi’nin bir filmine isim seçilip bir kat daha ölümsüzleşir. İran şiirine yön veren Ferruhzad, ayrımcılığı eleştirir. “Benim için en önemli şey şiirdir.” diyen Ferruhzad’ın şiirlerinden derlenen “Yeryüzü Ayetleri”, şairin topraklarından yola çıkıp dünyaya yayılan mısralardan oluşuyor.



Kötülük Çiçekleri

Charles Baudelaire / İş Bankası Kültür Yayınları

Fransız şiirinin dönüm noktası, modern şiirin ise kurucu basamağı olarak kabul edilen Charles Baudelaire, 30’lu yaşlarında bir dizi şiir yazmaya koyulur. On yılı aşan uzun bir sürecin ardından 1857’de bir kitap yayımlar. “Kötülük Çiçekleri” adlı kitabın sadece ismi değil, içindeki şiirler de tüyler ürperticidir. Daha ilk şiiri “-Kardeşim, -benzer’im -ikiyüzlü okuyucu!” dizesiyle bitiren Baudelaire, baştan sert çıkar okuyucusuna. Şair, 19. yüzyıldan seslenir dünyaya ve ardından gelen şairler üzerinde büyük bir etki bırakır.



Çocuk ve fil

Gregory Colbert, 1992’de insanlar ve hayvanlar arasındaki etkileşimi yeniden keşfetmek için 34 ülkeyi kapsayan bir yolculuğa çıkar. ‘Çocuk ve Fil’, bu yolcuğun ürünlerinden biridir.

Bir fotoğrafçıdan ziyade bir masal anlatıcısı olarak niteleyebileceğimiz Gregory Colbert’in amacı, modern dünyadan sıyrılıp insanlarla hayvanların uyum içinde yaşadığı zamanları kapsayan eski dünyayı yeniden bulabilmektir. Sanatçı; Hindistan, Burma, Sri Lanka, Mısır, Dominik Cumhuriyeti, Etiyopya, Kenya, Tonga Adaları, Namibya, Güney Afrika ve Mısır gibi ülkelere yaptığı yolculuklarda fillerin, kaplanların, balinaların ve daha nicesinin insan-

larla yakın içten ilişkisine tanık olur. Colbert’in “Derin bilgeliğin yoğun huzurunun içinde yok olmak” olarak tanımladığı bu keşifte gördükleri, olduğu gibi -yani montajsız, kolajsız, manipülasyonsuz- bizlere aktarılır. “Çocuk ve Fil”, fotoğrafçının Kar ve Küller adını verdiği ve insanlarla iletişim kuran hayvanları gözlemlendiği keşif yolculuğunun ürünlerinden yalnızca biri. Colbert, serinin diğer fotoğraflarında olduğu gibi bu fotoğrafta da “tüm türlerin

evrensel ve tek bir sohbette buluşma isteğini” yansıtır. Bu fotoğraflar aynı zamanda insanın diğer türlerle arasına koyduğu sınırları yok etmek için bir çağrıdır.

Aygaz ailesinden haberler

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

Aramıza yeni katılanlar

Adı Soyadı	Departmanı
Abidin Şahin	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Ahmet Hüsrev Karataş	Isparta Tesis Yöneticiliği
Ali Kanmaz	Dörtöyl Terminal Müdürlüğü
Ali Karlı	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Aslı Erdoğan	Kurumsal BT Çözümleri Yöneticiliği
Derya Arpacık	Trakya Bölge Otogaz Satış Müdürlüğü
Ela Nur Özler	İK Yön. Org. Gelişim ve Eğitim
Erhan Didin	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Eser Baş	Gezbe Üretim Tesisi/EKÜM-Bitirme
FeYZa Bayırlı	Doğal Gaz Temin ve Ticaret Yöneticiliği
Halil Yüksel	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Hülya Çekim	Kurumsal BT Çözümleri Yöneticiliği
İlter Kürklü	Çukurova Otogaz Satış Yöneticiliği-1
İsmail Uysal	İşıkent Tesis Yöneticiliği
Kozan Nabi Çiftçi	İç Denetim Müdürlüğü
Merve Sülemiş	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Merve Taptas	Mali ve İdari İşler Müdürlüğü
Metin Aldoğan	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Metin Emre	Mali İşler Yöneticiliği (Çukurova-DAB)

Adı Soyadı	Departmanı
Muammer Yenin	İşıkent Tesis Yöneticiliği
Muhammet Enes Erkaya	Batı Karadeniz Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Murat Coşkun	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Mustafa Akyar	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Mustafa Ersin Örsel	Ankara Tesis Yöneticiliği
Nihat Altın	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Osman Deveci	Isparta Tesis Yöneticiliği
Osman Direk	Ar-Ge Yöneticiliği
Ramazan Kütükcü	Safranbolu Tesis Yöneticiliği
Samet Çengel	Gezbe Üretim Tesisi/EKÜM-Bitirme
Saniye Burcu Topçubaşı	İK Yön. Ücret, Performans ve İşe Alım
Serhat Çakıcı	Samsun Terminal Müdürlüğü
Sevinç Aydın	Trakya Bölge Otogaz Satış Müdürlüğü
Sinan Burunkaya	Isparta Tesis Yöneticiliği
Sinan Ersin Karaca	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Veysel Oral	Güneydoğu Anadolu Bölge Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Yusuf Karateke	Anadoluhisari Tankercilik A.Ş.
Yusuf Örgöv	Yarımcı Terminal Müdürlüğü

Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Yılmaz Aydın	Ayça Zeynep	10/09/17
Abdullah Büroğul	Elif Nur	19/08/17
Emre Ülker	Enes	14/08/17
Şener Gündoğan	Kuzey	03/08/17
Hüseyin Erdoğan	Leyla Elif	01/08/17
Murat Tanışman	Asya	27/07/17
Murat Cenk Gürer	Ege	22/07/17
Murat Şişmanoğlu	Deniz	22/07/17
Pelin Kazancı	Arya & Can	22/07/17
Görkem Açkel	İkra	21/07/17
Yusuf Örgöv	Muhammet Ali	18/07/17
Celalettin Genç	Yaser Hamza	12/07/17
Gülem Kaya Özden	Atlas	06/07/17
İlhan Ataç	Zümra	04/07/17
Namık Sedat Ağbula	Ali Can	03/07/17
Mehmet Öztaşkın	Kerem	01/07/17
Ömer Yakup Bıyık	Ece Naz	28/06/17
Emre Zenginler	Miray	25/06/17
Ersin Er	Mert Hikmet	21/06/17
İsmail Çirışlioğlu	Ferhat	21/06/17
Özgün Karagöz	Atlas	20/06/17
Lütfü İkinci	Ada	18/06/17
Emin Serkan Taşpın	Mehmet Kaan	15/06/17
Veysel Oral	Asel Ezo	12/06/17
Ozan Almali	Aylin	07/06/17
Salih Eker	Kuzey	01/06/17
Hasan Ceylan	Oğuzhan	30/05/17

Evlenenler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Sinem Çalışkan	Fuat	30/07/17
Gökhan Kaya	Emine	24/07/17
Recep Çelik	Fatma	24/07/17
Ahmet Türkkan	Esra	22/07/17
Şener Karadaş	Leyla	08/07/17
Gürcan Ubus	Elif	08/07/17
Abdul Samet Eren	Zehra	01/07/17
Hasan Kocager	Gamze	12/06/17
Ahmet Bekler	Esengül	21/05/17
Nurgül Şahin	Taner	10/05/17
Fatih Kılıç	Eda	10/05/17
Emre Sayalı	Görkem	06/05/17

Bayilerden haberler

Çocuğu olanlar

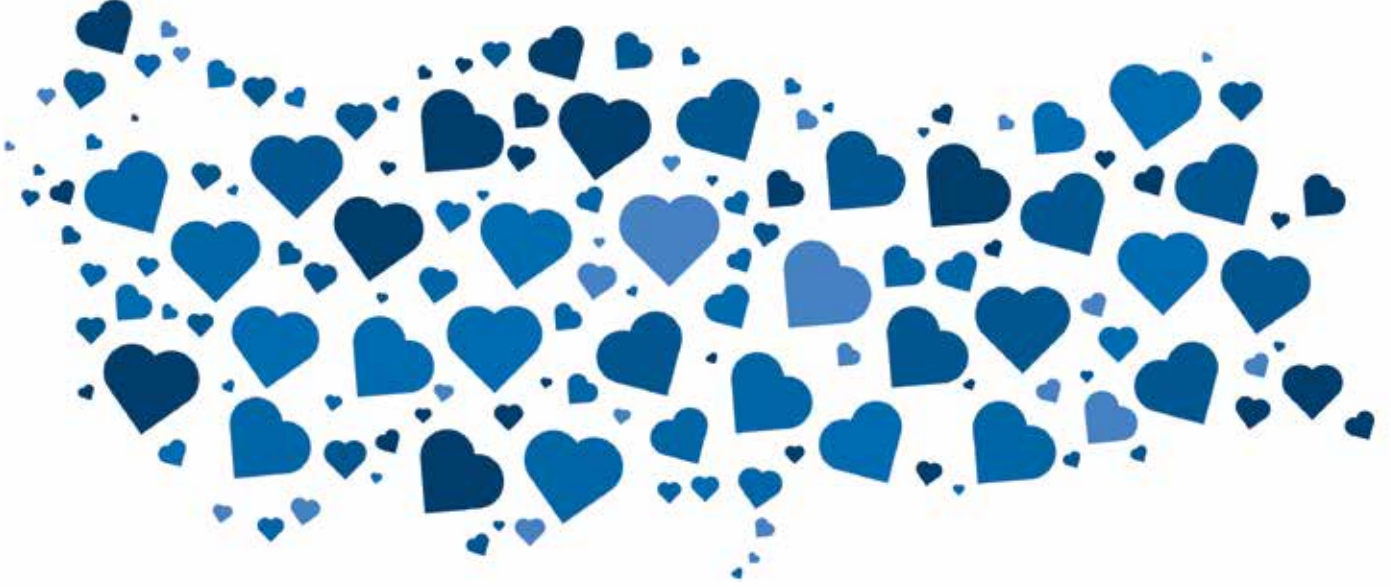
Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Akdeniz	Olpet Petrol	Atilla Oluç	Selim	23/09/17
Akdeniz	Gül-Pet Petrol	Okan Çetingül	Umut	17/08/17
Ege	Mil Ticaret	Önder Mil	Milda	16/08/17
Ege	Milas Gaz Ltd.Şti.	Kamil Soykan	Mevsim	27/07/17
Akdeniz	Mehmet Ali Çetinkaya	Mehmet Ali Çetinkaya	Talya	22/07/17

Evlenenler

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Evlilik Tarihi
Ege	Bor-Ay Ticaret	Veysel Karani Boru	08/09/2017
Ege	Milas Gaz Ltd.Şti.	Sinan Soykan	19/05/2017

Vefat edenler

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı
Akdeniz	Süral Petrol	Süleyman Süral
Akdeniz	Baba Petrol	Rafet Eker Aldemir



Aygaz 81 ilde kalplerde.

Lovemark araştırmasında, kendi kategorimizde Türkiye'nin en sevilen markası seçildik. Bizi sevgisiyle ödüllendiren müşterilerimize ve zirveye taşıyan çalışanlarımıza kalpten teşekkür ederiz.

