

Aygaz Dünyası

33

Yaz 2010



HABER

Aygaz Euro LPG+'ın formülü geliştirildi

DOSYA

Hedef: Her alanda etkin olmak

SOSYAL SORUMLULUK

Antoninler Çeşmesi suyla buluştu

AYGAZ

WORLDCARD'LA TÜP ALANA 5 TL WORLDPUAN YA DA 5 TAKSİT

15
EKİM'E
KADAR



AYGAZ



70 ve 80'li yılların dünyası ve Türkiye'si gibi, son 30 yılda, Aygaz da çok değişti, çok gelişti. şirketimiz bugün LPG'den elektrige, akaryakıttan rafinaj ve doğal gaza kadar geniş bir yelpazedeki iştirakleriyle enerji piyasasında haklı bir gurura sahip. Aygaz ailesi olarak hep birlikte elde ettiğimiz bu başarı tesadüf değildir. Ürünlerimize, hizmetlerimize, insan kaynağımıza ve markamıza hep yatırım yaptık. Tüketiciler de çabalarımızı karşılıksız bırakmadı ve ürünlerimizi tercih ettiler. Aygaz'ı kurulduğu ilk günden bu yana pazar lideri yaptılar.

Liderlik Aygaz için bir sonuçtan çok yeni bir yarış için bir başlangıç... Nasıl ki sporda atletler bir önceki rekoru kırmak için, daha hızlı koşmak, daha yüksekte atlama ve daha uzağa ulaşmak zorundalar, biz ve bizden sonraki Aygaz çalışanları da bayrağı hep daha ileriye taşımak durumundalar. Çünkü, zaman değişse de, bir şey değişmiyor: Bir yarışın yalnız tek birincisi oluyor.

Bu yıl da, iş sonuçlarımızdaki başarıyı sürdürmenin gururunu yaşıyoruz. Temel göstergelerin neredeyse tamamında, satış rakamlarımızda, ciromuzda, vergi öncesi ve sonrası kar rakamlarımızda hem bütçemizin, hem de geçtiğimiz yılın ötesindeyiz.

Tabii başarının tek ölçütü ticari başarımız değil. Ülkemizde, kurumsal vatandaşlık bilincinin kökleşmesinde, en fazla çaba gösteren şirketlerin başında, kuşkusuz Aygaz geliyor. Eğitim, sağlık ve kültür-sanat alanlarında yıllardır katkı sağlıyoruz. Bu alanda da örnek gösterilen şirketlerden biriyiz.

Geçtiğimiz aylarda Kalite Derneği açıkladı: Tüplü gazda müşteri memnuniyetinde en iyi markayız. Bu iş, çok özel bir kitleye çok az ürün ve hizmet sunan bir marka için, göreceli olarak, kolay olabilir. Ancak, her gün 100 bin eve giren bir marka için, bu hiç de kolay değil. Bu başarıda emeği olan bütün arkadaşlarımı kutluyorum.

Kurumsal yönetim ve kurumsal sosyal sorumluluk kültürünün zenginleşmesine yıllardır katkı sağlayan şirketimiz, doğruluk, şeffaflık, hesap verilebilirlik ve sorumluluk ilkeleri çerçevesinde, bağımsız bir araştırma şirketince yapılan "Kurumsal Yönetim Derecelendirmesi"nde 8.46 notunu elde etti. Ne mutlu ki Aygaz, ilk kez aldığı bu kurumsal yönetim notuyla, Türkiye'nin kurumsal yönetim notu en yüksek 7. şirketi oldu.

Başarıyı elde etmek kadar kamuoyu ve paydaşlarımızla doğru ve etkin şekilde paylaşmak da önemli. Bu çerçevede faaliyet raporumuz, şirket faaliyet raporlarının değerlendirildiği en itibarlı yarışmalardan biri olarak kabul edilen, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nin (LACP) düzenlediği ve 25'ten fazla ülkeden 4.000'in üzerinde firmanın katıldığı 2009 yılı Faaliyet Raporu Vizyon Ödülleri'ne başvurdu. Dünya çapında ve Avrupa, Afrika ve Ortadoğu bölgesinde "En İyileştirilmiş Faaliyet Raporu" kategorisinde iki Platin ödül alan Aygaz, "Enerji-Petrol ve Gaz ile Tüketilebilir Yakıtlar" kategorisinde de "Altın Ödül"ün sahibi oldu.

Gerçekleştirdiğimiz bölgesel bayii toplantılarıyla sahanın nabzını dinledik. Hepimiz için çok faydalı dersler çıkardık. Bundan sonra da bu toplantıları artırarak sürdüreceğiz.

Son aylardaki gelişmelerin tamamını bir sunuş yazısına sığdırmak güç... Aygaz Dünyası'nın bu sayısında yukarıda özetlemeye çalıştıklarım gibi, ilginizi çekeceğini umduğumuz pek çok haber ve yazı var. Her zaman ifade ettiğim gibi, enerjisini grubunun adından, başarısını da kaliteli insan kaynağından alan Aygaz ailesinin bir üyesi olmaktan büyük mutluluk duyuyorum, elde ettiğimiz başarılarımızın artarak devamını diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Yağız Eyüboğlu
Genel Müdür

Aygaz Dünyası

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

www.aygaz.com.tr

Aygaz A.ř. bir Koç Holding şirketidir.

Yayın Türü
Yaygın Yayın / G. Siyasi

Aygaz A.ř. Adına İmtiyaz Sahibi
Yağız Eyüboğlu

Sorumlu Müdür
Devrim Çubukçu

Editör
Enis Demirbağ

Görsel Yönetmen
Levent Pakdamar

Katkıda Bulunanlar

Asu Ege
Leyla Atay
Dudu Karaman
Çağla Güneşler
Senem Ener Turan

Fotoğraflar
Aykut Karadere

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

Yapım

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

Baskı

Gezege Tanıtım
Seyrantepe Mahallesi
Nato Caddesi Çınarlı Sokak No: 19
Kağıthane 34418 İstanbul
Tel: 0212 325 71 25

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



Aygaz Dünyası

İçindekiler



04

Bölgesel bayi toplantıları devam ediyor:
Hedef, her alanda etkin olmak!



12

Mogaz Satış Müdürü Cevdet Gökşen:
Bayilerimiz iş ortağımız



20

Ege Bölge Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz:
Hedefimiz Ege Bölge'de pazar payımızı daha da artırmak



26

Bayi eğitimleri rekabet avantajı yaratıyor



30

Aygaz, "Yarın Hava Nasıl Olacak?" projesiyle yollarda

08

Aygaz'dan bir ilk daha: Dönüşümcü Kulübü

19

Aygaz Euro LPG+ geliştirilmiş formülüyle
tüketici ile buluştu

10

2009 yılı Faaliyet Raporu'na
uluslararası ödül

24

Osman Bey Ticaret'in Aygaz'la 40 yıllık yolculuğu

11

Aygaz'ın kurumsal yönetim notu: 8.46

40

Unutulmaz bir konser

16

7/24 Hizmet Hattı

41

Sosyal Aktivitem ile her an dopdolu



34 Antoninler Çeşmesi suyla buluştu



38 Şeker çocuklar tiyatrocusu oldu



44 Tiyatronun enerjisi Aygaz ve Opet'ten



46 Muhteşem bir sergi



60 Besin alerjileri ve başa çıkma yolları

42 Koç Spor Şenlikleri'nde 21. yıl

43 Koçfest'te muhteşem final

48 Kısa haberler

55 Enerji Grubu'ndan haberler

56 Tacir kime denir, tacirin faaliyetleri nasıl olmalıdır?

58 Herkes alerji olabilir

62 Güzde ne okuyalım?

64 Biz bir aileyiz!

Bölgesel bayi toplantıları devam ediyor: Hedef her alanda etkin olmak!

Aygaz, İzmir, Denizli, Diyarbakır ve Erzurum'da gerçekleştirdiği bölgesel bayi toplantılarıyla iletişim platformunu genişletiyor.



Bayilerle fikir alışverişine yeni bir boyut eklemek ve iletişimi güçlendirmek için çabalarına devam eden Aygaz, İzmir, Denizli, Diyarbakır ve Erzurum'da bölgesel bayi toplantıları düzenledi.

İlk toplantı, 26 Mart 2010 tarihinde İzmir Crown Plaza Otel'de gerçekleşti. Toplantıya İzmir ve ilçelerinden 66 bayi, Aygaz Satış Genel Müdür Yardımcısı M. Tufan Mut, Tüplügaz Satış Direktörü Özgür A. Yıldırım, Otogaz Satış Direktörü Denizhan Ege, Ege Bölge Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz ve satış ekibi katıldı.

İkinci toplantı 28-29 Nisan tarihinde Denizli Anemon Otel'de yapıldı. Toplantıda Denizli, Aydın, Muğla, Manisa, Uşak, Burdur, Isparta ve

Afyonkarahisar'dan 120 tüplü gaz bayii, Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Satış Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tufan Mut, Teknik Genel Müdür Yardımcısı Şahin Kurutepe, Tüplügaz Satış Direktörü Özgür A. Yıldırım, Otogaz Satış Direktörü Denizhan Ege ve çok sayıda Aygaz çalışanı ile bir araya geldi.

Diyarbakır'da yapılan üçüncü bölgesel bayi toplantısı ise 17-18 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi. Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Hakkari, Mardin, Muş, Siirt, Şırnak, Tunceli ve Van illerinden 100 bayiyle gerçekleştirilen toplantı büyük memnuniyet yarattı.

Bölgesel bayi toplantılarından sonuncusu ise Erzurum'da düzenlendi.

Eyüboğlu: Aygaz Grubu olarak yaklaşık 3.300 bayimiz var. Merkez, tesisler ve bayilerimizle 15 binden fazla kişiye istihdam sağlıyoruz. 5 deniz terminalimiz, 12 dolum tesisimizle Türkiye'nin en büyük depolama kapasitesine sahibiz.



Aygaz bayilerinin kendilerine hedef belirlemeleri gerektiğini söyleyen Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, "İşimize yatırım yapmalı, ahenkle, büyük bir aile gibi her alanda etkin olmalıyız. Sahada müşteriyle yüz yüze temasta olan ASG'lerin müşteri kazanımları için cesaretlendirilmeleri büyük önem taşımaktadır" dedi.

"Aygaz 50 yıldır öncü"

Denizli'de yapılan toplantıda bir konuşma yapan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, hem Aygaz'ın faaliyetlerini anlattı hem de yeni hedefleri bayilerle paylaştı. 50 yıllık geçmişiyle sektörün ilk ve öncü şirketi olan Aygaz'ın kurulduğundan bu yana pazar lideri olduğunu vurgulayan Eyüboğlu, "Aygaz Grubu olarak yaklaşık 3.300 bayimiz var. Merkez, tesisler ve bayilerimizle 15 binden fazla kişiye istihdam sağlıyoruz. 5 deniz terminalimiz, 12 dolum tesisimizle Türkiye'nin en büyük depolama kapasitesine sahibiz" dedi.

Aygaz'ın faaliyet gösterdiği Türkiye LPG pazarı, 3,6 milyon tonluk hacmiyle Avrupa'da Rusya'nın ardından ikinci sırada yer alıyor. Bu pazarda 64 firma ile birlikte faaliyet gösterdiklerini belirten Eyüboğlu, ilk altı markanın pazarın yaklaşık yüzde 73'üne sahip olduğunu ifade etti. Doğal gazın yaygınlaşmasına ve elektrik kullanımındaki artışa rağmen hâlâ yaklaşık 15 milyon ev tüpü kullanıcısı olduğuna dikkat çeken Eyüboğlu şunları söyledi: "Aygaz olarak LPG sektörünün açık ara lideri olmamızın yanı

sıra, Avrupa'nın en büyük 5. LPG şirketiyiz. Türkiye'deki tüm sanayi kuruluşları sıralandığında özel sektörün en büyük 7. şirketi olduğumuzu görüyoruz. Müşteri memnuniyeti endekslerinde en üstte yer alıyoruz. Gerek teknoloji, gerekse insan kaynakları açısından rakiplerimizin ilerisindeyiz."

LPG sektöründe rekabetin zorlaştığını vurgulayan Eyüboğlu, sektörel ve operasyonel zorluklar hakkında da şunları ifade etti: "Sektörel güçlüklerin başında haksız rekabet gelmektedir. LPG Piyasası Kanunu'nun yayınlanmasından ve EPDK'nın kuruluşundan bu yana, önemli iyileştirmeler olsa da, daha yapılacak çok şey var. Diğer bir konu, vergi adaletsizliğidir. Kalorifik bazda doğal gaz ile kıyaslandığında LPG üzerindeki vergi yükü yaklaşık yüzde 43 daha fazladır. Elektrik de devlet tarafından teşvik edilmektedir, dolayısıyla fiyatı ucuzdur. Operasyonel açıdan duruma baktığımızda, tüketicilerin beklentilerinin yüksek olduğunu görüyoruz. Tüp görünümü kadar hizmet kalitesine, bu hizmetin hızla kapılarına ulaşmasına değer veriyorlar. Bir diğer kalite unsuru, hizmeti götüren

ASG'lerin (Abone Servis Görevlisi) müşterileri diyaloglarıdır. ASG'lerin tutum ve davranışları çok önemlidir. Müşteri, biliyorsunuz markamızı ASG'lerimizle tanıyor. ASG'ler ne kadar iyiyse, hizmetimiz de, ürünümüz de o kadar iyi olarak algılanıyor."

Aygaz'ın görünen yüzü ASG'lerin eğitimi olması, iyi yönetilmesi ve üstün hizmet kalitesi için teşvik edilmesi gerektiğini vurgulayan Yağız Eyüboğlu, "Sektörümüzde rakip markaların sahip olmadığı bir eğitim modülünü ASG'lerimiz için işletiyoruz. Gezici eğitim otobüsümüz elemanlarımızı yerinde eğitiyor. Bu çalışma yıl boyunca aralıksız devam ediyor" dedi.

"Tüp görünümüne büyük yatırım"

Aygaz'ın LPG sektöründe en geniş tüp havuzuna sahip olduğunu söyleyen Yağız Eyüboğlu, tüpün görünümüne yönelik büyük yatırımlar yapıldığını belirterek, her yıl ciddi yatırımlar yapıp yeni tüplerin bu havuza eklendiğini dile getirdi. "Geçen yıl çeşitli boy ve ebatta yüz binlerce tüp hurdaya ayırarak yerlerine yenilerini koyduk. Neresinden

Denizli’de yapılan bölgesel bayi toplantısında Denizli, Aydın, Muğla, Manisa, Uşak, Burdur, Isparta ve Afyon’dan 150 tüplü gaz bayii bir araya geldi.



bakarsanız bakın büyük bir yatırımdır ve yatırımı ancak Aygaz gibi büyük bir marka yapabilmektedir” dedi.

“ESS hızı artırıyor”

Müşteri memnuniyetini artırmak için teknoloji kullanımının bir zorunluluk haline geldiğini belirten Eyüboğlu, bu anlamda Entegre Sipariş Sistemi’nin yani ESS’nin pek çok yararı olduğuna değindi. Bu sayede müşteri bilgilerinin en güncel şekilde korunmasının yanı sıra, siparişin hızla hedefine ulaştırılması noktasında da benzersiz bir katkı sağladığını ifade etti. ESS’nin daha fazla kullanılmasının ve yaygınlaşmasının hem bayilerin hem de Aygaz’ın rekabet gücünü artıracaklarını dile getirdi.

“Hedef her alanda etkin olmak”

Aygaz bayilerinin kendilerine hedef belirlemeleri gerektiğini söyleyen Eyüboğlu, şunları vurguladı: “İşimize yatırım yapmalı, ahenkle, büyük bir aile gibi her alanda etkin olmalıyız. Sahada müşteriyle yüz yüze temasta olan ASG’lerin müşteri kazanımları için cesaretlendirilmeleri büyük önem taşımaktadır. İşimizin getirdiği itibar ve piyasaya verdiği güven birçoğunuza ek iş kollarına da kapı açtı. İşimize yatırım yaptıkça daha çok kazanma potansiyelimiz olduğunu biliyoruz. Değişen şartlara göre kendimizi yenilemeliyiz. Teknolojiyi daha fazla kullandıkça, size ne tür yararlar getireceğini, tüketicilere ulaşmada, geleneksel yolların ötesinde araçların olduğunu göreceksiniz. Nakliyede optimizasyona önem vermeliyiz. Eşgüdüm ve ahenkle çalışırsak hedeflediğimiz iş sonuçlarına daha hızlı ulaşırız. Her alanda etkin olmalıyız. Markamızı, ürünümüzü ve hizmetimizi farklılaştırmanın, tüketici

ci gözünde itibarımızı yükseltmenin bir diğer aracı da sosyal sorumluluk çalışmalarınızdır. Gerek merkezi olarak yürüttüğümüz çalışmalara, gerekse sizlerin bölgelerinizdeki münferit projelere zaman ayırın, destek olun. Yapılanları unutturmamak için, sosyal sorumluluk çalışmalarımıza devam etmeliyiz.”

“Bayilerimiz parçamızdır”

Yağız Eyüboğlu, konuşmasını 43 yıl önce, Aygaz’ın ilk bayi toplantısında merhum Vehbi Koç’un yaptığı konuşmadan bir alıntıyla tamamladı: “Aygaz şirketi olarak muvaffakiyetimiz, satıcılarımızın bizimle aynı görüş ve aynı zihniyette olmalarına bağlıdır. Aygaz satan bayilerimizi kendimizin bir parçası olarak addediyoruz ve sizlerin müşteriye yapacağı hizmetlerin, muvaffakiyetimizde mühim rolleri olacağına inanıyoruz. Sizlerin de üzerinize düşen vazifeleri yapmanızı bekliyoruz.”

Yağız Eyüboğlu’nun ardından konuşan Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut bir sunum yaptı. Aygaz bayilerinin buldukları bölgelerde pazara hakim olduklarını, müşterilerini iyi tanıdıklarını ve markanın yarattığı güçle önemli bir rekabet avantajına sahip olduklarını vurguladı. Mut, “Uygulanan satış kampanyaları son derece olumlu sonuçlar veriyor. Özellikle kredi kartlarıyla yapılan ve tüketicilere indirim ya da taksit seçeneği sunan kampanyalar herkeste memnuniyet yaratıyor” dedi. Tufan Mut konuşmasında önümüzdeki dönemde, mevcut kampanyalara ek olarak, gerek satış gerekse bayilerin operasyonlarında onlara kolaylık ve avantaj sağlayacak yeni uygulamaların planlandığının müjdesini verdi.



Aygaz bayilerinin buldukları bölgelerde pazara hakim olduklarını vurgulayan Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut, önümüzdeki dönemde, mevcut kampanyalara ek olarak, gerek satış gerekse bayilerin operasyonlarında onlara kolaylık ve avantaj sağlayacak yeni uygulamaların planlandığını müjdeledi.



“Aygaz olarak muvaffakiyetimiz, satıcılarımızın bizimle aynı görüş ve aynı zihniyette olmalarına bağlıdır. Aygaz satan bayilerimizi bir parçamız olarak addediyoruz ve sizlerin müşteriye yapacağı hizmetlerin, muvaffakiyetimizde mühim rolleri olacağına inanıyoruz. Sizlerin de üzerinize düşen vazifeleri yapmanızı bekliyoruz.”

43 yıl önce, Aygaz'ın ilk bayi toplantısında Merhum Vehbi Koç'un konuşmasından

Bayiler memnun

Toplantıların ardından memnuniyetlerini dile getiren bayiler, bu tür toplantıların iç iletişimi artırdığını, bölgeye özel rekabet koşullarını değerlendirmek için eşsiz bir fırsat olduğunu belirttiler.

Büyük bayi toplantıları dışında, bölgesel toplantılar yapılması sayesinde kendilerini daha rahat ifade edebildiklerini, hem Aygaz'ın üst düzey yöneticileriyle hem de diğer bayilerle rahatça görüş alışverişinde bulunabilme şansı yakaladıklarını söylediler. Bu tarz toplantıların kendi aralarındaki kaynaşmayı da artırdığını belirten bayiler, sektör lideri bir firmanın çatısı altında bulunmaktan gurur duyduklarını da vurguladılar.



Diyarbakır'da 17-18 Haziran tarihleri arasında yapılan bölgesel bayi toplantısına Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Hakkari, Mardin, Muş, Siirt, Şırnak, Tunceli ve Van'dan 100 bayi katıldı.

Bayilerden izlenimler...

Kolayca kaynaştık

Mehmet Yumrukaya / Manisa: 1990 yılından beri Aygaz bayisiyim. Aygaz'ın bölgesel olarak bizleri bir araya toplaması çok yararlı oldu. Bu tarz organizasyonların daha fazla olması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bölgesel toplantılar sayesinde kendimizi daha rahat ifade edebiliriz. Çok kalabalık olmadığı için bayiler arasında da daha kolay kaynaşma sağlanıyor.

Ortak paydada buluştuk

Bekir Çiloğlu / Afyonkarahisar: 2004 yılından beri Aygaz bayisiyim. Satış grafiğimizi yükseltmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz. Aygaz'ın bölgesel anlamda bayilerle iletişim içerisine girmesi bizim için çok önemli. Farklı illerden gelen bayilerle bu toplantıyı gerçekleştirmek bayilerin kaynaşmasını sağladı. Piyasada yaşananlar ortak paydada analiz edildi. Bu tarz toplantılar sayesinde Aygaz'ın yöneticileriyle karşılıklı bilgi alışverişinde bulunarak sorunlarımıza çözüm bulabiliyoruz.

Aygaz yönetimiyle bir araya geldik

Burhanettin Çalışkan / Manisa Turgutlu: 12 yıldır Aygaz bayisiyim. Her gün yapılan işin dışına çıkmak ve kısa süreyle de olsa rutinden uzaklaşarak burada bir araya gelmek bizler için çok iyi oldu. Aygaz yönetimiyle buluşup karşılıklı fikir alışverişinde bulunabilmek bizim için çok faydalı oldu. Bu tip toplantıların devam etmesini istiyorum.

Aygaz'dan bir ilk daha: Dönüşümcü Kulübü

Aygaz, Dönüşümcü Kulübü ile otogaz sektörüne önemli bir yenilik daha getirdi.



Aygaz Dönüşümcü Kulübü sayesinde yetkili otogaz dönüşümcüleri de, aracını otogaza dönüştüren müşteriler de kazanıyor.

Yetkili otogaz dönüşüm merkezlerinin Aygaz şemsiyesi altında toplandığı, mevcut gelirlerine ek olarak, maddi kazanç elde edebileceği Aygaz Dönüşümcü Kulübü, dönüşüm merkezlerinin hem birbiriyle, hem de Aygaz'la düzenli iletişim içinde olacağı bir platform yarattı.

Üyelik de, kazanmak da çok kolay
Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne yalnızca TSE Hizmet Yeterlilik belgesi bulunan dönüşümcüler üye olabiliyor. Yapılan başvurunun onaylanmasının ardından dönüşümcüye, özel üyelik kartları veriliyor. Kulüp kartı aktif hale geldikten sonra dönüşümcüye, müşterilerine sunacağı parolu Aygaz kartları ulaştırılıyor. Bu süreçten sonra dönüşümcü, otogaz dönüşümü veya otogaz bakımlarını yaptığı her müşterinin parolu kart numaralarını kaydediyor. Kartı bulunculara, Aygaz tarafından gönderilen parolu Aygaz kartlar verilerek Aygaz'a bildiriliyor. Daha sonra, dönüşümcü ve müşteri kartları sistem tarafından eşleştiriliyor. Bu sayede kayıtlı müşterilerin



Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün tanıtımı, 1-4 Nisan 2010 tarihleri arasında CNR Expo'da düzenlenen LPG, CNG, LNG Fuarı'nda yapıldı.

TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip olan tüm otopaz dönüşüm merkezleri, Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne üye olabilir.

altı ay boyunca Aygaz'dan yaptığı her otopaz alımında, dönüşümcü paro puan kazanıyor. Dönüşümcünün kaydettiği müşteri sayısını ve kazandığı paro puan miktarını, cep telefonuna gelen kısa mesajlardan takip edebilmesi mümkün.

Kazanılan puanlar parolu işyerlerinde harcanabiliyor

Aygaz Dönüşümcü Kulübü'ne üye olduktan sonra, aracına otopaz dönüşümü veya otopaz bakımı yapılan müşteriler parolu kartlarıyla Aygaz'dan otopaz aldıkça, üye dönüşümcü de paro puan kazanıyor. Kazanılan paro puanlar, Aygaz Dönüşümcü Kulübü kartına yüklen-

dikten sonra üye iş yerleri olan Aygaz, Arçelik, Burger King, Ford, Beta, Beko, Divan, Fiat, Sarar, Opet, Koçtaş, Setur, Alfa Romeo, Mogaz, Arstil, Avis, Rahmi Koç Müzesi'nde harcanabiliyor. Ayrıca Aygaz'ın, kulüp üyelerine dönem dönem çeşitli sürprizleri de olacak. Sinema filmi davetiyeleri, futbol maç biletleri, Arçelik bayilerinde geçerli olacak %10 indirim kuponları bu sürprizler arasında. Uygulamaya geçtiği Nisan ayından bu yana çok olumlu tepkiler alan Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nün sağladığı avantajların, zaman içerisinde daha da artırılması amaçlanıyor.

2009 yılı Faaliyet Raporu'na uluslararası ödül



Aygaz, 2009 yılı Faaliyet Raporu ile 'League of American Communications Professionals'ın (LACP) düzenlediği 2009 Vision Awards'da iki Platin ve bir Altın ödüle layık görüldü.



Aygaz, her geçen yıl daha da geliştirdiği yıllık finansal raporlamasıyla uluslararası alanda üç ödül birden aldı. Şirket faaliyet raporlarının değerlendirildiği en itibarlı yarışmalardan biri olarak kabul edilen LACP Vision Awards'a 25 ülkeden 4 binin üzerinde firma başvurdu. 'Dünya çapında' ve 'Avrupa, Afrika ve Ortadoğu bölgelerinde' olmak üzere "En İyileştirilmiş Faaliyet Raporu" kategorilerinde iki Platin ödül birden alan Aygaz, ayrıca, "Enerji-Petrol ve Gaz ile Tüketilebilir Yakıtlar" kategorisinde de "Altın Ödül"ün sahibi oldu.

Aygaz'ın faaliyetlerini, kurumsal, ekonomik, sosyal ve çevresel açılardan ele alan ve Demirbağ Yayın ve Tasarım ile işbirliği içerisinde hazırlanan rapor, yaratıcılık, rapor kapağı, raporun anlatımı, finansal verilerin sunumu, hissedarlara

mektup ve mesajın netliği konularında 10 üzerinden 10 puan aldı. İlk izlenim olarak 30 üzerinden 29, bilgiye erişilebilirlik konusunda ise 10 üzerinden 9 puan alarak 100 üzerinden 98'e ulaşan değerlendirme notu ile Aygaz, iki "Platin" ve bir "Altın" ödül almaya hak kazandı. Bu sonuçlarla dünya çapında yapılan genel değerlendirmede ilk 100 firma arasına girmeyi başaran Aygaz 2009 Faaliyet Raporu, 34. sırada yer aldı.

LACP Sorumlu Müdürü Christine Kennedy, Aygaz'ın faaliyet raporuyla ilgili şunları söyledi: "Çalışmayı genel itibarıyla olağanüstü bulduk. Bu yılki çalışmayı gerçekleştiren tüm ekibi kutluyoruz. Söz konusu çalışmayı, en iyi faaliyet raporlarından biri olarak değerlendiriyoruz."

Aygaz'ın kurumsal yönetim notu:

8.46

Saha Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri, Aygaz için Kurumsal Yönetim Derecelendirme notunu 8,46 olarak açıkladı. Aygaz, Türkiye'nin kurumsal yönetim notu en yüksek 7. şirketi oldu.

Türkiye'de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) lisansıyla İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alacak şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme faaliyetlerini yürüten Saha Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri tarafından hazırlanan raporda, Aygaz'ın Kurumsal Yönetim Derecelendirme notu 8,46 olarak açıklandı. Söz konusu değerlendirmeye temel olan kurumsal yönetim derecelendirmesi, SPK'nın Kurumsal Yönetim İlkelerini baz alıyor ve Pay Sahipleri, Kamuoyunu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ile Yönetim Kurulu olmak üzere dört ana başlıktan oluşuyor.

Aygaz'ın değerlendirme sonucu aldığı 8,46 derecelendirme notu, şirketin SPK Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum sağladığını, başta yatırımcılar ve kamuoyu olmak üzere tüm paydaşların beklentilerine karşılık verdiğini gösteriyor. Aygaz, ilk kez aldığı bu kurumsal yönetim notuyla, Türkiye'nin kurumsal yönetim notu en yüksek 7. şirketi oldu.

Elde edilen kurumsal yönetim notunu değerlendiren Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Aygaz'ın kuruluşundan

bu yana halka açık bir şirket olduğunu, şeffaflık ve kurumsal yönetim kültürünün yarım asırlık bir geçmişi bulunduğunu belirtti. Eyüboğlu, ürün ve hizmet kalitesinin süreçlerle başladığını kaydederek, iş sonuçları kadar, iş süreçlerine de önem verdiklerini vurguladı. Eyüboğlu, "Yarım asırlık iş kültürümüzü, günümüzün çetin rekabet koşullarında zenginleştirmek ve markamızın itibarını yükseltmek için disiplinle, yurdun dört bir köşesinde, mesai saatlerinin ötesinde bir çaba gösteriyoruz. Elde edilen bu başarıda, dolun teknisyeni, kaynak operatörü, çarkçı, satış temsilcisi, tanker şoförü, abone servis görevlisi, insan kaynakları uzmanı ve saymakla bitiremeyecek görevleri yerine getiren her Aygaz personelinin emeği var" diye konuştu.

Kurumsal yönetim ve kurumsal sosyal sorumluluk kültürünün zenginleşmesine yıllardır katkı sağlayan Aygaz, daha önce aralarında Standards&Poors, Sabancı Üniversitesi ve GfK gibi bağımsız kuruluşların değerlendirmeleriyle, Türkiye'nin en şeffaf, en etik hesap verebilir ve en bilinen beş markası arasında sıralanmıştı.



Bayilerimiz iş ortağımız

Mogaz Satış Müdürü Cevdet Gökşen, markalarının başarı öyküsünü, sektöre bakışlarını ve bayi-şirket ilişkilerindeki anlayışlarını anlattı.



Bize kendinizden ve kariyerinizden bahsedebilir misiniz?

1989 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesi'nden mezun oldum. Koç Grubu'ndan önce metal ve madeni yağ sektörlerinde iç piyasa satışında altı yıl çalıştıktan sonra 1996 yılında Lipet A.Ş.'de satış sorumlusu olarak işe başladım. Lipet A.Ş. ve Mogaz A.Ş.'de satış departmanlarının çeşitli kademelelerinde çalıştıktan sonra 2005 yılında satış müdürlüğü görevine atandım. Halen bu görevi sürdürmekteyim.

Mogaz'ın Türkiye'deki yapılanması hakkında bilgi verir misiniz? Kaç adet tüplü ve otogaz bayisi bulunmaktadır? Sahip olduğu ikmal ve depolama tesisleri ile lojistik imkânları nelerdir?

Mogaz Petrol Gazları A.Ş. altında iki marka ile faaliyet göstermekteyiz. Mogaz ve Lipetgaz markalarıyla 800 adet tüplü gaz ve 490 adet otogaz olmak üzere toplam 1.290 adet bayimiz bulunmaktadır. Özellikle tüplü gaz bayilerimizin büyük bir kısmının kuruluşumuzdan bu yana Mogaz ailesinin bir parçası ve üçüncü kuşak tarafından yönetiliyor olmasının gururunu yaşıyoruz. Satış Müdürlüğümüze bağlı yedi Bölge Müdürlüğü ile süreçlerimizi yönetmekteyiz.

AYGAZ

 **Mogaz**

Yaklaşık yarım asırlık iş tecrübesi, köklü bayi teşkilatı ile Mogaz, Türkiye LPG sektörünün en itibarlı şirketlerinden biridir.

Dört dolum tesisimizin yanı sıra, gerek otogaz, gerekse tüplü gaz için Türkiye'nin her bölgesinde dolum ve sevkiyat imkânımız bulunuyor. Anadolu'nun en ücra köşelerine kadar ürünümüzü aynı kalitede ulaştırabilmek için güçlü bir lojistik ağa sahibiz.

1963 yılında kurulan ve Türkiye'nin ilk LPG şirketlerinden birisi olan Mogaz'ın, bugüne kadar geçirdiği süreçten ve geldiği nokta itibarıyla hem Türkiye LPG piyasasındaki, hem de Koç Enerji Grubu içindeki yerinden bahsedebilir misiniz?

1963 yılında Koç Topluluğu ve Mobil Oil ortaklığı ile kurulmuş olan şirketimiz, Mobilgaz unvanı ile ticari hayatına başlamıştır. 1993 yılında Mobil Oil'den alınan hisselerle tamamen Koç Topluluğu'na dahil olan şirketimiz Mogaz Petrol Gazları A.Ş. unvanı ile ticari hayatına devam etmiş, 2003 yılı sonunda ise diğer şirketimiz olan Lipet A.Ş. ile birleşerek pazardaki konumunu daha da güçlendirmiştir.

Şirketimiz, Koç Enerji Grubu'nda Aygaz ile LPG sektöründe faaliyet gösteren ikinci şirketi olup, Mogaz ve Lipetgaz markamız ile birlikte, 2009 yılı EPDK raporuna göre Türkiye tüplü gaz pazarında dördüncü, dökme gaz da üçüncü ve otogaz pazarında sekizinci, toplam LPG pazarında ise yedinci büyük LPG dağıtım firması konumundadır. Yaklaşık yarım asırlık iş tecrübesi, köklü bayi teşkilatı ile Mogaz, Türkiye LPG sektörünün en itibarlı şirketlerinden biridir. Tüketiciler ürünlerimizi yıllardır güvenle ve memnuniyetle kullanırlar.

LPG piyasası, bir taraftan doğal gazın yaygınlaşması nedeniyle tüplü gaz segmentinde daralma yaşarken, diğer taraftan kullanım avantajları

nedeniyle otogaz segmentinde büyük bir büyüme yaşıyor. Pazardaki bu durum sizce önümüzdeki yıllarda dengeleri nasıl etkileyecek? Önümüzdeki 10 yıla ilişkin öngörüleriniz neler?

Belirttiğiniz gibi, doğal gazın yaygınlaşması tüplü gaz pazarının daralmasına neden olmaktadır. Ancak, her coğrafyaya doğal gazın ulaşması altyapı maliyetlerinden ötürü mümkün değildir. Dolayısıyla, tüplü gaz hayatımızdaki yerini koruyacaktır. Ülkemizin enerji havuzunun çeşitlendirilmesi ve doğal gaz bağımlılığın azalması açısından da tüplü gaz önemli bir alternatiftir.

Diğer bir konu tüplü gaz üzerindeki vergi yükü ile ilgilidir. Doğal gazın devlet tarafından desteklenmesi, vergisinin düşük tutulması ve buna karşılık LPG üzerindeki vergilerin artırılması sektörümüzü olumsuz etkilemektedir. Yüksek vergilerden ötürü kırsal kesimde yaşayan alım gücü düşük tüketiciler karşısında ürünümüzün rekabet gücü zayıflamaktadır. Her şeye rağmen pazarın orta vadede dengeye oturacağını ve daralmanın bir noktada duracağını öngörüyoruz. Otogaz pazarındaki gelişmeyi de yakından takip ediyoruz, bu büyümenin daha düşük oranlarda olmakla birlikte bir süre daha devam edeceğini tahmin ediyoruz. Otogazın çevre için temiz, güvenli ve enerji karışımında benzin ve dizele iyi bir alternatif yakıt olmasının daha iyi anlaşılması ile pazarın daha da sağlıklı bir yapıya kavuşacağını bekliyoruz. Sonuç olarak Türkiye LPG pazarının gelecekte de bugünkü büyüklüğünü koruyacağını, ama pazar içindeki dağılımlarda bazı değişiklikler olabileceğini söyleyebiliriz.

Son derece yoğun bir rekabet ortamının bulunduğu LPG piyasasında,

müşteri memnuniyetini sağlayabilmek ve pazar payınızı artırabilmek için uyguladığınız satış ve pazarlama stratejileriniz hakkında bilgi verirsiniz? Müşteri memnuniyetini sağlamak adına yaptığınız çalışmalarından genel hatlarıyla söz eder misiniz?

Türkiye LPG piyasasında 64 firma faaliyet göstermektedir ve rekabet her geçen gün artmaktadır. Müşterilerimizin beklentileri de her geçen gün artmaktadır. Dolayısıyla, hizmet ve ürün kalitesini artıran şirketler öne çıkmaktadır ve biz de Mogaz olarak, müşterilerimizi daha iyi tanımaya ve anlamaya çalışarak beklentilerini karşılamaya gayret gösteriyoruz, bu şekilde rekabette öne çıkmaya çalışıyoruz. Güvenlik ve kalite birinci önceliğimizdir, bunların müşterilerimiz için önemini biliyoruz ve bu güçlü yönlerimizi her zaman en iyi seviyede tutmaya çalışıyoruz. Mogaz güçlü ve esnek yapısı ile her zaman müşterilerine en iyi hizmeti sunmayı hedefliyor, yaptığımız her şeyde bunun işaretlerini görebilirsiniz.

Tüplü gaz pazar payımızı artırmak amacıyla yeni bayilikler veriyor, ayrıca mevcut bayilerimizde de iyileştirmeler yaparak satışlarını artırmaya çalışıyoruz. Tüketicilerimizin istek ve beklentisi doğrultusunda, tüplü gazda kredi kartları ile satış, taksit ve promosyon kampanyaları düzenliyoruz.

2009 yılı Haziran ayında Aygaz'ın Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek lansmanını yaptığı katkılı otogazdan sonra, biz de Temmuz ayından itibaren MAXİLPG+ ve LİPETGAZ+ markalarımız ile katkılı otogazı piyasaya sunduk. Reklam kampanyası ile desteklenen yeni ürünümüz bayilerimiz ve müşterilerimiz tarafından büyük bir memnuniyet yarattı.



Temel hedef, müşteri memnuniyetini artırarak, pazar payımızı büyötmektir.

Mogaz olarak da 490 otogaz bayisi ile Türkiye'nin dördüncü büyük istasyon ağına sahibiz. Bu istasyon ağı sayesinde tüketicinin en kolay ulaşabildiği markalardan biriyiz. İstasyon sayımızın artması ile birlikte, pazardaki gücümüz de kuvvetleniyor. Böylece hem müşterilerimize daha yakın oluyoruz hem de akaryakıt bayileri ve firmaları Mogaz ile çalışmanın avantajlarını daha yakından tanıyabiliyorlar.

LPG pazarına ilişkin yapmış olduğunuz tüketici araştırmalarında aldığınız sonuçlar, tüketici tercihleri konusunda hangi kriterlerin öne çıktığını gösteriyor? Fiyat, marka, ürün kalitesi, reklam, hizmet kalitesi gibi kriterlerin tüketici tercihi üzerindeki etkileri hangi oranlardadır?

Yaşadığımız son global kriz maalesef ki tüketicinin satın alma alışkanlıklarını değiştirdi. Özellikle tüplü gaz segmentinde bu durum daha belirgin. Geliri yüksek tüketiciler, kent merkezlerinde doğal gaza geçtiler. Tüplü gaz kırsal alanda gelirleri düşük ve fiyata duyarlı tüketiciler tarafından tercih edilmektedir. Diğer

tarafından tüketiciler, fiyat kadar kalite ve güvenlik konularında da hassastır. Dolayısıyla, Mogaz ve Lipetgaz markalı ürünlerimiz, bu kulvarda önemli bir rekabet avantajına sahiptir. Müşteriler bütün bu etkenleri kendileri birleştirerek tercihlerini yapmaktadır. Bazı müşterilerde fiyat, bazılarında da hizmet öne çıkıyor ama her etkenin bir rolü olduğuna inanıyoruz. Başarılı olmak için kaliteli ürünü, rakiplerden daha iyi bir hizmetle sunulması gerekiyor, biz de bunu bilerek hedeflerimizi gerçekleştiriyoruz.

Otomotivde CNG kullanımı konusu sıklıkla tartışılıyor. CNG kullanımının yaygınlaşmasının otogaz da dahil olmak üzere diğer otomotiv yakıtlarına etkisi ve Mogaz'ın bu konuya bakış açısı hakkında değerlendirmeleriniz nelerdir?

CNG konusu ülkemizde yaklaşık 10 yıldır incelenmektedir. Ancak istasyon ve araç tesisat yatırımlarının çok yüksek maliyetli olması, mevcut araç tankı ile uzun yol yapılamaması, yetersiz istasyon ağı nedeniyle gerekli ilgiyi görememiştir. Bu konuda yapılan denemelerin başa-

nı olmadığını yakın geçmişte gördük, CNG pazarının büyümesi için bir politika olması gerektiğini savunuyoruz. Ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısı itibarıyla da CNG'nin araç yakıtı olarak kullanılmasının yakın zamanda anlamlı olamayacağı kanaatindeyim. 10 senelik bir plan yapılarak, karayollarında CNG kullanımının planlanması, vergilerin belirlenmesi, çevre ve enerji politikaları tarafından desteklenmesi durumunda CNG pazarının Türkiye için yararlı olabileceğini, aksi halde yapılan yatırımların anlamlı olmayacağını düşünüyoruz. Alternatif yakıtların kullanıldığı her ülkede otogaz CNG'den daha fazla tercih edilmektedir, çünkü hem istasyon, hem de araç yatırım miktarları daha azdır ve menzili daha yüksektir. Çevreci bir yakıt olan otogaz uzun yıllar her zaman tercih edilecek bir araç yakıtı olacaktır. Biz CNG'yi ağır taşıtlar için uygun bir yakıt olarak görüyoruz, toplu taşıma araçları ve şehir içinde çalışan resmi ağır taşıtlar için iyi bir alternatif olabilir ama binek araçlar tarafından tercih edilmesi için çok ciddi yatırımlar yapılması gerekiyor, belirli bir planlama olmadan da bu yatırımların anlamlı olması mümkün görünmemektedir.

Bayiliğe dayalı sistemin yoğun olarak kullanıldığı LPG piyasasında, bayi memnuniyeti de büyük önem taşıyor. Gerek otogaz, gerekse tüplü gaz bayileriyle olan kurumsal ilişkilerinizi hangi temeller üzerine oturuyorsunuz?

Koç Topluluğu'nun ilk yıllarından bu yana bayilerimiz, grubumuz için çok önemli olmuştur. Bu prensip Mogaz için de geçerlidir. Bayilerimiz her zaman iş ortağımız, ailemizin birer ferdi olarak değerlendirilmiştir. Bayilerle olan ilişkimiz karşılıklı güven esasına dayanmaktadır. Tüplü gaz ve otogaz bayilerimiz ile her kademedeki yakın çalışılmaktadır. Özellikle bölge müdürlüklerimiz bazında her ay mutlaka bayilerimiz ziyaret edilerek yüz yüze görüşmeler yapılmasına özen gösterilir. Bayilerimizin sorunları ve önerileri her zaman önceliğimiz olmuştur. Çeşitli dönemlerde büyük ve mini bayi toplantıları düzenleyerek derterlerini ve önerilerini şirketimizin üst yönetimi ile paylaşmaları sağlanmaktadır. Bayilerimizin Koç Topluluğu şirketlerinin sinerjisinden istifade etmeleri sağlanmaktadır. Bayilerimizin buldukları mahallerde yapılmakta olan tüm etkinliklere katılarak ve destek olarak daima yanlarında olduğumuz gösterilmektedir.

Şirketimizde basın iletişimi kanalı ile de hem bayilerimize destek verilmekte, hem de marka bilinirliğimizi artırmaya yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bayi ve bayi elemanlarımızın eğitimi, önem verdiğimiz konuların başında gelmektedir. Gerek yasal zorunluluklar, gerekse hizmet kalitesinin artırılması noktasında abone servis görevlilerimiz ve diğer bayi personelimiz düzenli olarak eğitim almaktadır. Otogaz bayilerimizde ayrıca, uzman ekiplerle düzenlemiş olduğumuz araç bakım kampanyaları, bayi ve müşterilerimiz tarafından büyük ilgi görmektedir.

LPG piyasasının düzenlenmesi ve denetlenmesine yönelik faaliyetleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

2005 yılında yürürlüğe giren LPG Piyasası Kanunu ile Enerji Piyasası Düzenleme

Kurumu'nun (EPDK) varlığı ve faaliyetleri, sektörde düzen, disiplin ve etik rekabeti önemseyen firmalar için büyük değer ifade etmektedir. Ancak şu bir gerçek ki, enerji piyasası ile birlikte LPG piyasası da daha çok gelişecek ve dolayısıyla daha çok izlenmesi ve denetlenmesi gerekecektir. LPG sektörünün kurallı ve disiplinli bir ortamda gelişebilmesi için, saha denetimlerinin yapılması ve kanunsuz uygulamaların cezalandırılması büyük önem taşımaktadır. Özellikle tüplü gaz sektöründe yaşanan sıkıntıların giderilmesi, otogaz istasyonlarında kaçak olarak yapılan tüpgaz dolumunun engellenmesi gerekmektedir.

LPG piyasasında son beş senede yaşanan gelişmelerden memnuniyet duyuyoruz. EPDK'nın pazarı yakından takip etmesi doğal bir denetleme yapıyor. Doğal olarak daha yapacak çok şey var ve özellikle LPG kanununa aykırı uygulamaların engellenmesini istiyoruz, bekliyoruz. Zamanla tüm bu eksikliklerin giderileceğini, pazar dinamiklerinin kendi çözümlerini üreterek, işini iyi ve doğru yapan firmaların öne çıkaracağını düşünüyoruz ve buna göre davranıyoruz, planlarımızı buna göre yapıyoruz.

Ay gaz Dünyası aracılığıyla bayilere nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Sektörün ilk şirketlerinden biri olan Mogaz A.Ş., Mogaz ve Lipetgaz markalarımız ile sektörün en tecrübeli ve en dinamik şirketlerinden biridir. Koç Topluluğu'nun ilke ve prensipleri çerçevesinde, uzun vadeli planlar yaparken, daima bayilerimiz ile kol kola olmayı, ilerlemeyi öngörüyoruz. Bayilerimiz bölgelerine hâkim, itibar sahibi kişilerdir. Buldukları pazarı iyi tanırlar. Değişen tüketici ihtiyaçlarına göre bizleri yönlendirirler. Dolayısıyla, rekabette beraberce hareket edilir. Temel hedef, müşteri memnuniyetini artırarak, pazar payımızı büyütme. Mogaz da, bayilerimiz de bu konuda son derece gayretlidir, başarılıdır. Bir kez daha kendilerine saygı, sevgi ve teşekkürlerimi iletmek isterim.

Alternatif yakıtların kullanıldığı her ülkede otogaz CNG'den daha fazla tercih edilmektedir, çünkü hem istasyon hem de araç yatırım miktarları daha azdır ve menzili daha yüksektir.

7/24 Hizmet Hattı

Aygaz & Mogaz Hizmet Hattı her gün yüzlerce çağrıyı yanıtlıyor, müşterilerine kusursuz hizmet verebilmek için kendisiyle yarışıyor.



Günümüzde müşteri memnuniyetini sağlamak, istek ve şikâyetlere göre stratejiler belirlemek eskisinden çok daha önemli. İşte bu noktada çağrı merkezleri stratejik bir rol oynuyor.

Çağrı merkezlerinin sağladığı hizmet sayesinde oluşturulan veriler doğrultusunda, hem müşteri talebi karşılanıyor hem de firma pazardaki konumunu ve güvenilirliğini koruyor. Ancak bu avantajları sağlamak için büyük bir hassasiyet gösterilmesi şart. Mümkün olan en çok sayıda müşteriyle iletişime geçebilmek, onların taleplerini karşılayabilmek, çağrı merkezini arayan herkese yanıt verebilmek ve bunların yanı sıra, sabırlı ve özverili bir iletişim kurmayı bilmek gerekiyor. Çağrı merkezi hizmeti vermek

büyük bir teknik altyapıya sahip olmayı zorunlu kılıyor. Koç Holding bünyesinde böyle bir sistemin, ortak çağrı merkezinin olmasından dolayı hazır olan bir yatırımdan yararlanmanın daha faydalı olacağı düşünülerek Aygaz Hizmet Hattı ortak çağrı merkezinde faaliyet gösteriyor.

1995 yılında faaliyete geçen Aygaz Hizmet Hattı, 7 gün 24 saat müşterilerinin taleplerini karşılıyor. 22 yıldır Aygaz'da çalışan Hakan Saygon, Hizmet



> Zeynep Dündar, Hakan Saygon, Zehra Demircan

Hattı Yöneticisi olarak merkezle Aygaz arasındaki koordinasyonu sağlıyor. Gelen çağrılarını değerlendiriyor ve müşteri taleplerinin hızla yanıtlanmasını sağlıyor.

Koç Sistem bünyesindeki Hizmet Hattı'nda çalışan 15 Aygaz Müşteri Temsilcisi gelen bütün çağrılarını cevaplayabilmek için mükemmel bir ekip çalışması ortaya koyuyor. Çağrı merkezinde Aygaz'ın çok özel bir ekip olduğu gözden kaçmıyor. Ekip, şirket genelinde hemen hemen her ay birinci oluyor. Aygaz müşteri temsilcisi Meryem Yazıcı da her ay tüm çağrı merkezinde birinci olmasıyla dikkat çekiyor.

7 gün 24 saat kusursuz hizmet

Müşteri temsilcisi olma süreci Aygaz Genel Müdürlüğü'nde ve merkezde verilen eğitimlerle başlıyor. Adaylar daha sonra çeşitli sınavlara giriyor. Müşteri temsilcisi olanlar, bilgilerinin güncel kalması için yapılan sınavlara girmeye ve kampanya süreçlerinde eğitim almaya devam ediyor. Aygaz-Mogaz Hizmet Hattı'nda çalışan 15 müşteri temsilcisinden 11'i, müşterilerle 24 saat boyunca

direkt iletişim halinde bulunuyor. Dördü ise Nisan ayında Aygaz bayileriyle iletişimi artırmak için devreye alınan bayi iletişim hattında kurum bayilerine destek vermekle görevli. Çalışanlar üç vardiya olarak hizmet veriyor.

En fazla sayıda kişiye cevap verilebilmesini sağlamada takım liderinin ekibi yönetme şekli çok önem kazanıyor. Takım liderleri, kontrol ekranlarından personelin yaptığı işleri takip ediyor. Tüm hatların meşgul olması durumunda ekibe destek veriyor. Birinci öncelik ise hiç çağrı kaçırmadan tüm müşterilere hizmet vermek. Çağrı merkezi, müşteri için firmanın yüzü olarak en hızlı ve güvenilir bilgiyi sağlamaya çalışıyor. Takım lideri Zehra Demircan, takım liderlerinin motivasyonu artırmak için de çalışmalar yürüttüğünü söylüyor.

Elde edilen verilerin toparlanma biçimi hakkında bilgi veren Aygaz ekibinin süpervizörlüğünü yapan Zeynep Dündar, şunları aktarıyor: "Gelen tüm çağrılarını kayıt altında tutuyoruz. Müşterinin adını, soyadını ve telefon numarasını alıyoruz.

Aygaz ile birlikte oluşturduğumuz ve zaman zaman güncellenen, kategorilerimize göre sınıflandırma yapıyoruz. Ay sonunda bütün bunları derleyerek Aygaz Genel Müdürlüğü'ne rapor gönderiyoruz." Raporlarda bilgiler genel olarak kategorilere göre düzenleniyor. Bazı durumlarda bölge raporları hazırlanarak bölgeye göre istekler veya şikâyetler belirleniyor. Bu sayede Aygaz'ın edindiği bilgilerden yararlanarak iyileştirmeler yapması ve yeni kampanya süreçleri başlatması kolaylaşıyor.

Müşteriyle ilişkiler

Çalışanlar günde ortalama 70-80 çağrıya cevap veriyor. Hafta sonları ise telefon trafiği daha yoğun oluyor. Gürçan Ceyhun arayanlar arasında kadınların oranının daha yüksek olduğunu belirtiyor. Çalışanlar müşterilere ellerinden geldiği kadar yardımcı oluyor. Örneğin okuma yazma bilmeyen, adresini tam olarak tarif edemeyen kişiler arayabiliyor. Çağrı merkezi normalde sipariş almaya bile böyle durumlarda, müşteri ve bayi arasında ilişki kurarak sorunu çözüyor. Zeynep Dündar, her durumda



Hakan Saygon

1960 doğumluyum. Yaklaşık 22 yıldır Aygaz'dayım. Önce Aygaz'ın beyaz eşyasını pazarlayan Alpa'da çalıştım. 90'lı yıllardaki Alpa Aygaz fizyonundan sonra ekip olarak Aygaz'a geçtik. Satış temsilcisi olarak göreve başladım. Müşteri Hizmetleri Bölüm Yöneticisi olarak görev yaptım. Bir yıldan bu yana ise Hizmet Hattı Yöneticisi olarak çalışıyorum.

sabırlı ve iyi bir dinleyici olmanın çok önemli olduğunu vurguluyor. Hattın genel olarak bilgi almak amacıyla arandığını belirten Hakan Saygon, kampanyalar hakkında, bayi telefonu öğrenmek için, tüpler ve cihazlar konusunda bilgi almak için arayanların çoğunlukta olduğunu belirtiyor. "Müşteri bir konuda şikâyetçi olduğunda ve sorunu çözdüğümüzde teşekkür etmek için arayanlar da oluyor. 'Happy call' dediğimiz mutlu müşteri aramalarımız her gün yapılıyor. Müşterilerimizi arayıp üründen, bayiden, fiyattan, ürünü getiren kişiden memnun olup olmadıklarını soruyoruz" diyor. Öneriler ağırlıklı olarak yeni bayilik açma talebi yönünde oluyor. Bayilik almak isteyenler, koşullarla ilgili bilgi istiyor. Ürün

veya gelen siparişlerle ilgili şikâyetlerin de çağrı merkezi bünyesinde çözülebilmesi için de çaba sarf ediliyor. Aygaz tarafından dağıtılan paro kartların kayıt işlemleri de bu merkezde yapılıyor. Sürekli telefona bakmak oldukça yorucu olmasına rağmen farklı müşterilerin değişik istek ve sorunlar dile getirmesi ilginç diyaloglara neden oluyor.

İlginç anılar

Aygaz & Mogaz Hizmet Hattı'nda görev yapmanın ekip olarak kendilerine büyük bir keyif verdiğini belirten Gürcan Ceyhun'un aktardığı anekdotları sizinle paylaşmak istiyoruz: "Bir gün yaşlı bir teyze arayıp bayi numarasının sürekli meşgul olduğunu söyledi. İsmi adresini aldım ve

hangi numarayı aradığını sordum. Müşterimiz numarayı söylediğinde eşi, 'Hanım o bizim evin numarası' diye seslendi. Teyzemiz saatlerdir kendi evini arıyormuş...

Bazen sanatçılar da arıyor, bir gün Çetin Tekindor arayıp 'Size zahmet vereceğim biliyorum, bayiler bugün pazar olduğu için kapalı. Sizden bir tüp rica ediyorum, gönderilirsenez çok sevinirim' dedi. Her müşteri-mize yaptığımız gibi ona da yardımcı olmak istedik ve bayilerle iletişime geçip tüpü gönderdik. Bir kere de Sibel Can'ın evinde çalışan yardımcı aramıştı. Yabancı uyruklu olduğu için onunla tam olarak anlaşamayınca, Sibel Can'la konuşup yardımcı olmuştuk kendisine... Yani işimizde ilginç, bizi mutlu eden durumlarla da sık sık karşılaşılıyor."



Zeynep Dünder

Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. 4,5 sene önce Koç Sistem bünyesinde Ford Çağrı Merkezi'nde müşteri temsilcisi olarak göreve başladım. Bir yıl sonra takım lideri oldum. Bir sene takım liderliği yaptıktan sonra Aygaz, Ford ve Migros ekiplerinin süpervizörlüğünü yapmaya başladım. İki buçuk yıldır bu görevi sürdürüyorum.



Zehra Demircan

Dört buçuk yıldır merkezde çalışıyorum. Yaklaşık iki yıl boyunca müşteri temsilciliği yaptıktan sonra takım liderliğine yükseldim. Şimdi hem Aygaz Müşteri Hizmetleri hem de yardım masasının takım lideri olarak görev yapıyorum.



Gürcan Ceyhun

1980 Giresun doğumluyum. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Turizm Pazarlama Bölümü'nden mezun oldum. Çeşitli turizm firmalarında çalıştıktan sonra Mart 2006'da Aygaz Müşteri Temsilcisi olarak göreve başladım.



Aygaz Euro LPG+ geliştirilmiş formülüyle tüketici ile buluştu

Ar-Ge çalışmalarına aralıksız devam eden Aygaz, geçen sene sektörde çığır açan Aygaz Euro LPG+'ın formülünü geliştirerek piyasaya sundu.

Türkiye LPG sektörünün lider markası Aygaz, geçen sene Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek satışa sunduğu Aygaz Euro LPG+'ın formülünü geliştirerek, otogaz sektöründeki öncülüğünü sürdürdü. Dört yıl süren titiz çalışmaların sonucunda hayata geçirilen ve geçen sene LPG sektöründe yeni bir devri başlatan Aygaz Euro LPG+'ın geliştirilen formülü mükemmel çekiş gücü ve daha az yakıtla daha fazla kilometre imkânı sunmaya devam ediyor.

İTÜ OTAM (Otomotiv Teknoloji Ar-Ge Merkezi) gözetiminde tarafsız laboratuarlarda gerçekleştirilen testlerde de kanıtlanan motorda temizlik etkisi, performans artışı ve yakıt tüketimi düşüşü ile Aygaz Euro LPG+, geliştirilmiş formülünde de bu özellikleri sayesinde tasarruf sağlıyor.

Aygaz Euro LPG+, motor içerisinde özellikle silindir, piston ve supap gibi parçalarda daha önceden oluşmuş olan kurumları temizliyor ve yeni kurum oluşmasını önüyor. Bu temizlik etkisi sayesinde aracın ivmelenme süresinde iyileşme görülürken, yakıt tüketimi ise azalıyor.

Her üç araçtan biri otogazlı

Ekonomik olmasının yanında çevreci özellikleriyle de tercih edilen otogaz, bu bugün Türkiye'de üç binek araçtan birinin tercihi olurken Aygaz, geliştirilmiş formüllü Aygaz Euro LPG+ ile tüketicilere benzersiz bir alternatif sunuyor. Türkiye'de her yıl 250.000 dolayında otogazlı araç dönüşüm yaptırarak ya da sıfır kilometre olarak yollara çıkarken, otogaza olan talep de artıyor.

En çok tercih edilen otogaz: Aygaz Euro LPG+

Otogaz'a talep artışı 2010 yılında da devam ediyor. 2009 yılının üç aylık döneminde 481 bin ton olan toplam otogaz satışı 2010 yılının aynı döneminde yüzde 8,7 artarak 523 bin tona yükseldi. Geçtiğimiz yıl, otogaz sektörü, artan talep karşısında yüzde 9 büyürken, yüzde 24'lük pazar payıyla sektör lideri olan Aygaz Grubu, yeni ürünü sayesinde otogaz segmentinde %11,5 büyümüştü. Aygaz, Aygaz Euro LPG+'ın geliştirilmiş formülüyle tüketicilerin yine ilk ve en çok tercih edeceği otogaz olacağını öngörüyor.



Geliştirilmiş Formüllü Aygaz Euro LPG+ reklam kampanyası

Aygaz, yeni ürünü Aygaz Euro LPG+'ın yenilenen formülünün tanıtımı için yeni bir reklam kampanyası da başlattı. Televizyonlarda gösterilen reklam filminde geliştirilmiş formüllü Aygaz Euro LPG+ ile araçların daha temiz motor ile daha performanslı ve tasarruflu olduğunun altı çiziliyor.

Hedefimiz Ege Bölge’de pazar payımızı daha da artırmak

Yerel firmaların değil ulusal markaların yarıştığı Ege Bölge’de Aygaz pazar lideri. . . Bölge Satış Müdürü Erdoğan Yılmaz, rekabette nasıl fark yarattıklarını anlattı.



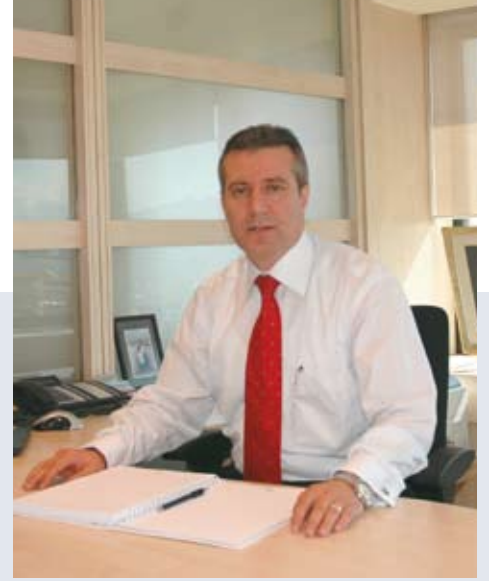
Ege Bölgesi’ni diğer bölgelerden ayıran özellikleri anlatır mısınız?

Ege Bölgesi sanayi, ticaret, turizm ve tarım yönünden gelişmiş, ekonomik olarak Türkiye’nin önde gelen bölgelerinden biri. Burası Aygaz’ın Türkiye’deki pazar payı durumunu yansıtıyor. Bölgede pazar lideriyiz ve rakiplerle aramızdaki fark oldukça fazla. Bilhassa tüplü gazdaki Türkiye pazar payı sıralaması ve farkları Aygaz ile birbirine çok yakın. Bölgede tüm il ve ilçelerde bayilerimiz bulunuyor. Ege, sektörde yerel firmaların bulunmadığı daha çok ulusal firmaların rekabet ettiği bir pazar görünümünde. Çanakkale’den Muğla-Fethiye’ye kadar Türkiye’nin sahil şeridinde hizmet verdiğimiz için turizmde en fazla etkilenen bölgeyiz. Yazın turistik hareket olması nedeniyle sezon boyunca nüfus artıyor ve buna bağlı olarak yaz satışları diğer zamanlardaki satışların çok üzerine çıkıyor. Yaz-kış arasındaki bu dengesiz-

“Pazar payımızı artırmak için sektörde lider olmanın verdiği sorumluluk ve marka gücümüzle emniyet, güvenlik ve hizmet kalitesinden taviz vermeden çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

Erdoğan Yılmaz kimdir?

1965 yılında Eskişehir’de doğdu. Evli, 18 yaşında bir kızı ve 9 yaşında bir oğlu var. 1986’da Dokuz Eylül Üniversitesi Makina Mühendisliği’nden mezun oldu. Aynı üniversitede kendi alanında yüksek lisans yaptı. 1995 yılında Aygaz Ege Bölgesi’nde Dökmegaz Satış Sorumlusu olarak işe başladı, 1998’den 2002 Haziran ayına kadar Ege Bölgesi’nde Dökmegaz Otogaz Satış Yöneticisi olarak görev yaptı. Değişik bölgelerde çalıştı. Sırasıyla Trakya Bölge Tüplügaz Satış Yöneticisi, Karadeniz Bölge Satış Müdürü, Orta Anadolu Bölge Satış Müdürü oldu ve 2007 Eylül ayından bu yana Ege Bölge Satış Müdürü olarak görev yapıyor.



lik nedeniyle Haziran-Eylül döneminde satışlarını iki, hatta üç katına çıkaran bayiler var. Bunun da bayilerimize yatırım, eleman istihdamı gibi bazı yönlerden zorlukları oluyor. Diğer yandan sahiliden uzaklaştıkça Anadolu’dakine benzer bir yapıyla karşılaşılıyor.

Ekibiniz, hizmet verdiğiniz il ve ilçeler hakkında bilgi verir misiniz?

Ege Bölge Satış Müdürlüğü İzmir Merkezde olup toplam 24 personeli ile tüplü gaz, otogaz ve dökme gaz ile ilgili satış faaliyetlerini yürütüyor. Bölgemiz 1 Şubat’ta yapılan yeni organizasyon ile Tüplü gaz’da Güney Ege ve Kuzey Ege Tüplü gaz Satış Yöneticiliği olarak hizmet vermeye başlamıştır. Sınırları kuzeyde Çanakkale, güneyde Muğla-Fethiye, doğuda ise Uşak-Banaz ve Balıkesir’e kadar uzanan bölgede toplam 7 il, 103 ilçede 215 tüplü gaz, 85 otogaz ve 2 bin civarında dökme gaz müşterisine

hizmet veriyoruz. Bayi ve müşterilerimiz Aliğa ve Işıkkent tesisleriyle Balıkesir TDM’den ikmal alıyorlar.

Bölgemizde yaşanan sorunlar ve bunları aşmak için uygulamaya koyduğunuz çözümler nelerdir?

Aygaz’ın değişik bölgelerinde görev yaptım. Her bölgenin kendine has özellikleri var. Örneğin Ege Bölgesi’nde diğer bölgelerde görülen yerel firma rekabeti yok. Burada daha çok ulusal firmaların rekabeti görülüyor. Türkiye enerji politikasının ürün bazında olması ve LPG’nin üzerindeki vergi yükü nedeniyle, tüketiciler maliyetler bazında kıyas yaparak alternatif enerji kaynaklarına yönelebiliyor. Bunların başında da doğal gaz ve güneş enerjisi geliyor. Bölgemizde doğal gaz yayılımı 2006 yılından bu yana devam ediyor. Muğla dışındaki diğer illerde doğal gaz yayılımının etkili olduğunu söyleyebiliriz. Da-

ralan pazar koşullarında, marka gücü, hizmet kalitesi ve güvenlik gibi unsurlarla rakiplerimize karşı fark yaratarak pazar payımızı artırmaya çalışıyoruz.

Bölgemizde bilhassa İzmir’de 2009’un Haziran ayına kadar kaçak istasyonlar otogazda çok büyük bir problemdi. EPDK ve İzmir valiliğinin çalışmaları sayesinde şimdilik bu durum ortadan kalktı. Otogazda değişik paro uygulamaları ve promosyonlarla rekabet etmeye çalışıyoruz. Dökme gaz da ise LNG ve CNG’ye karşı fiyat nedeniyle bazı kayıplar yaşanıyor. Daha düşük kapasiteli sanayi, turizm ve yeni konut müşterileriyle kayıpları kısmi olarak telafi etmeye çalışıyoruz.

Pazar payınızı artırmak için yaptığınız çalışmalarını anlatır mısınız?

Aygaz Grubu olarak 2009 yıl sonu itibarıyla tüm illerde pazar lideriyiz. Hedefimiz

Yavuzhan Çetin / Kuzey Ege Tüplügaz Satış Yöneticisi:

1975 İzmir doğumluyum. İzmir Atatürk Lisesi'nin ardından, Süleyman Demirel Üniversitesi Makina Mühendisliği'ni, 2010 yılında ise İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansımı tamamladım. Aygaz ailesine 2000'de Kırıkkale Dolun Tesisi'nde İşletme Sorumlusu olarak katıldım. 2004 yılında Ege Bölge Satış Müdürlüğü'nde Tüplügaz Saha Yöneticisi oldum. 3 Mayıs 2010 tarihi itibarıyla Kuzey Ege Tüplügaz Satış Yöneticisi olarak görevime devam ediyorum. Evliyim ve 3 yaşında bir kızım var.



Kuzey Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği'nde 108 bayimiz bulunuyor, üç saha yöneticisi ve bir satış destek sorumlusu arkadaşımız görev yapıyor. Bölgemizde doğal gaz yayılımının artması ile birlikte kırsal alandaki satışlarımız daha da önem kazandı. Giderek artan rekabete karşı mücadelemiz devam ediyor. Ekonomik krizin etkilerinin halen devam ettiği 2010 yılında da, müşterilerimize güçlü bayi yapımızla en iyi hizmeti vermek için ekibimiz ve sahip olduğumuz tüm enerji ile daima daha fazlasını üretmeye çalışıyoruz.

mevcut pazar lideri olduğumuz yerlerde liderliğimizi korumak ve artırmaktır. İl merkezlerinde her geçen gün doğal gazın yayılımı nedeniyle, bütün firmalar kırsal alanda daha çok yapılanmaya başladı. Bölge olarak, kırsal alanda var olan yapılanmamızı koruma ve güçlendirme çalışmalarının yanı sıra olmadığımız mahallerde de yapılanma çalışmaları yapıyoruz. Satışlarımızı il merkezlerinde mahalle bazında, ilçelerde ise köy bazında analiz edip olmadığımız mahallerde, yerel yapılanma projeleriyle satışlarımızı artırmaya çalışıyoruz.

Otogazda stratejik ortağımız Opet'in gelişimine paralel otogaz pazar payımızı

artıyor. Bunun yanında münferit istasyon ve diğer akaryakıt istasyonları için de yatırımlarımız devam ediyor. Pazar payımızı artırmak için sektörde lider olmanın verdiği sorumluluk ve marka gücümüzle emniyet, güvenlik ve hizmet kalitesinden taviz vermeden çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Ege Bölge Müdürlüğü'nün Işıkkent'ten Konak'a taşınması sizi nasıl etkiledi?

Bölgeden 2002 yılında ayrıldım ve 2007 yılında tekrar geldim. İzmir Bölge Satış ve Mali İşler şu anki olduğumuz binaya 2005 yılında taşınmış. Çalıştığım diğer bölgelerde de hem tesis içinde, hem de tesis dışında bulunan ofislerde çalış-

tım. Her ikisinin de olumlu ve olumsuz yönleri var. Ancak şu anki ofisimiz gerek konum, gerekse çalışma koşullarıyla son derece güzel. Burada olmaktan ve çalışmaktan dolayı ekip olarak da çok mutluyuz.

Katkılı otogaz Aygaz Euro LPG+'ın piyasaya sunulması Ege Bölgesi'nde nasıl yankılandı? Bayilerin ve müşterilerin ürünle ilgili yorumlarından bahsedebilir misiniz?

Türkiye'de Haziran ayında okulların kapanmasıyla birlikte Ege Bölgesi'nde nüfus hareketi olur. İnsanlar bölgeye gelirken de genellikle karayolunu kullanır. Doğal olarak tüplü gazda



Mustafa Ülker / Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticisi:

1964 Samsun doğumluyum. Samsun-Ladik Lisesi'ni bitirdikten sonra Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nden mezun oldum. 1997 yılında Mogaz Ege Bölge Müdürlüğü'nde Satış Sorumlusu olarak çalışmaya başladım. 2004-2006 yıllarında Mogaz İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Satış Sorumlusu olarak çalıştıktan sonra, 2006 - 2009 yıllarında Mogaz Ege Bölge Müdürlüğü'nde Satış Sorumlusu olarak görevime devam ettim. 1 Şubat 2010 tarihinde Aygaz Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği'ne atandım. Evli ve bir çocuk babasıyım.

Uzun yıllar Mogaz'da çalıştıktan sonra Aygaz'a yönetici olarak atanmaktan büyük mutluluk duydum. Koç Topluluğu'nun ve Aygaz ailesinin bir üyesi olmak büyük bir gurur kaynağı. Aygaz'ın lider konumu, kurumsal yapısı ve güçlü bayi yapısı bizler için itici bir güç oluyor. Sorumlu olduğumuz mahallerde güçlü bayi yapımızla, doğal gazın yayılımını, pazar ve rekabet şartlarını yakından takip ederek satışlarımızı sürekli artırma gayreti içerisindeyiz.



Sınırları kuzeyde Çanakkale, güneyde Muğla-Fethiye, doğuda ise Uşak-Banaz ve Balıkesir'e kadar uzanan bölgede toplam 7 il, 103 ilçede 215 tüplü gaz, 85 otogaz ve 2 bin civarında dökme gaz müşterisine hizmet veriliyor.

olduğu gibi otogazda da satışlarımız artar. Aygaz Euro LPG+'ın piyasaya sunulması yükselen satışlarımızı daha da artırmıştır. Bu süreçte satış ekibimiz sahadaki bayi ve pompa görevlilerinin konu hakkında gerekli ve doğru bilgilere sahip olması için yerinde eğitimler verdi. Bayilerimiz de satışlarının artmasından dolayı çok memnun oldukları için müşteri bilgilendirmelerinde daha fazla katkıda bulundular. Bu dönemde müşterilerimiz özellikle ürünü denemek amacıyla istasyonlarımıza gelerek bilgi almak için talepte bulundular. Müşterilerimiz katkılı otogazın faydalı olmasının yanı sıra fiyat farkı olmadan satılmasını

da memnuniyetle karşıladılar. Bazı müşteriler katkılı otogaz Euro LPG+'ı Opet'in çıkarttığı 98 oktan kurşunsuz benzine benzettiler.

Aygazlı olmak sizin için ne ifade ediyor? Aygaz'da bulunduğunuz sürede edindiğiniz tecrübeler kişisel gelişiminize nasıl bir katkı sağladı?

Koç Topluluğu'nun en köklü şirketlerinden birisi Aygaz'dır. Aygaz benim için bir okulu ifade ediyor. Bu okula biraz geç girdiğimi düşünüyorum. Aygaz'dan önce plastik sektöründe yedi yıl çalıştım. Üniversiteden mezun olduktan sonra Aygaz'da hemen başlamak istedim. Onun için yeni işe

başlayan, yeni mezun arkadaşlara Aygaz'ın değerini bilmelerini özellikle belirtmeliyim. Bu camia öyle büyük ki, Türkiye'nin neresine giderseniz gidin hiç yalnız değilsiniz. Aygaz'da bulunduğum sürede dört değişik bölgede çalışmam nedeniyle ülkemizin 38 ilini ve birçok ilçesini dolaştım. Buralarda çok farklı insanlarla çalıştım, dostluklar edindim. Bunlar bana hem iş hayatımda, hem de özel hayatımda çok farklı bilgi, deneyim ve kültür kattı. Yöneticilik konusunda ciddi tecrübeler edindim. Koç Topluluğu ve Aygaz'ın bize verdiği eğitim ve deneyimler sayesinde çok şey edindiğime inanıyorum.



Kuntay Gündas / Ege Bölge Dökmegaz Otogaz Satış Yöneticisi:

1979 Elazığ doğumluyum. İzmir Bornova Mustafa Kemal Lisesi'nin ardından 2000 yılında Balıkesir Üniversitesi Makine Mühendisliği'nde lisans, 2003 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme-Pazarlama'da yüksek lisansımı yaptım. 2004 yılında Ege Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı olarak Antalya'da Dökmegaz Otogaz Saha Yöneticisi olarak göreve başladığım Aygaz'da, 2007 yılında İzmir'e aynı görevle tayin oldum. 1 Şubat 2010'dan beri Ege Bölge Dökmegaz Otogaz Satış Yöneticiliği görevini sürdürüyorum. Evliyim, 2 yaşında bir kızım var.

Ekibimizde dört saha yöneticisi, üç doğrudan dağıtım sorumlusu, bir satış destek sorumlusu arkadaşımız görev yapmaktadır. Otogazda, yoğun rekabet ortamında mevcut bayilerimizin satış performansının artırılması için yaptığımız faaliyetler yanında, bayi ağımıza yenilerini eklemek ve bulunmadığımız mahallerde faaliyet göstermek için çaba sarf ediyoruz. Dökme gazda ise daralan pazarda müşteri memnuniyetini ön planda tutarak satış yapmayı hedefliyor, faaliyetlerimizi buna göre planlıyoruz. Bu süreçte, Koç Topluluğu kültürü ile bütünleşmiş, köklü kurumsal yapısı ile faaliyet alanında öncü ve lider şirketimiz Aygaz'ın, güçlü marka değerinin yanında genç ve dinamik insan kaynağı en büyük desteğimiz.

Osman Bey Ticaret'in Aygaz'la 40 yıllık yolculuğu

"En büyük servetimiz dürüstlüğümüz, en büyük sermayemiz de cesaretimiz" diyen Milas bayilerinden Osman Biçen sorularımızı yanıtladı.



Osman Biçen: En büyük servetimiz dürüstlüğümüz, sermayemiz de cesaretimiz. Aygaz'ın böyle bir özelliği var, verdiği sözü tutuyor ve müşterinin güvenini kazanıyor.

Osman Bey ticaret hayatına nasıl atıldınız? Aygaz ile ne zaman tanıştınız?

1941 Milas doğumluyum. İlkokul mezunuyum. 1960'larda ticaretle uğraşmaya başladım. İlkokuldan sonra, yedi yıl boyunca çıraklık yaptım. Ticaretteki bütün tecrübe ve terbiyemi bu süre zarfında ustam sayesinde kazandım. Onun öğrettikleri sayesinde kendimi üniversiteden mezun olmuş gibi hissederim. Çalışmaya başladığım zaman çarşı fazla gelişmiş değildi, esnaf azdı. Çalıştığım satış mağazası her türlü ürünü satardı. Onun için nalburiyeden, bakkaliyeye, tuhafiyeye kadar her konuda bilgim vardır. Kendi yerimi açtığımda işe tuhafiyecilikle başladım. Kırtasiye malzemeleri de satıyordum. Bu işlere uzun süre devam ettim.

Aygaz bayiliğim 1970 yılında gerçekleşti. Aygaz o dönemde de Türkiye'nin bir numaralı tüplü gaz devi idi. Bayilikle birlikte Aygaz'ın da desteğiyle teknik bilgim daha çok gelişti. Sonra tuhafiyeye işini bırakarak bayiliğime ağırlık verdim. Bu işte sirkülasyon, dolayısıyla kazanç daha fazlaydı. Ticaretle de önemli olan bu zaten.

Aygaz'la yaklaşık 40 yıllık bir geçmişiniz var. Bu sizin için ne ifade ediyor?

Aygaz'la çalışmaya başladığımızda evli bile değildim. Nasıl ki ticareti birinin yanında yetişerek öğrendiysem, Aygaz bayiliğini de öyle öğrendim. Aygaz'ın benim yetişmemde önemi büyüktür. Ticaretle teknik, bilgi ve ekonomik yönden gelişmemi Aygaz'a borçluyum. Fakat bu işe başladığım dönemde, durum şimdi-



"İşimiz sürat işidir. Müşterilerimize en iyi hizmeti en kısa sürede vermek bizim görevimiz."

kinden çok farklıydı. Milas'ta üç tüplü gaz bayii vardı. Şimdi diğer markalarla birlikte 13 tüplü gaz bayii mevcut. Her ne kadar Milas'ta da Aygaz lider konumunda olsa da rekabet kıran kırana, dolayısıyla bu durumdan etkileniyoruz.

Bayilikten ve ekibinizden bahsedebilir misiniz? Başka bayileriniz var mı?

Milas ilçe merkezinde iki, beldelerde dört olmak üzere Milas genelinde toplam altı Aygaz bayii vardır. Aygaz bayiliğine başladığımda Milas'ın nüfusu 8-10 bin civarındaydı. Şimdi 50 bini geçti, beldelerle birlikte nüfus 123 bine ulaştı. Haliyle işletmeler de, rekabet de artıyor. Şimdiye kadar, onlarca bayi açılıp kapandı. Ama biz Aygaz'ın desteğini arkamıza alarak, ticaret ahlakından ödün vermeden çalışmaya devam ediyoruz. Umarım çocuklarım da benim yolumdan devam eder.

Milas'taki rekabet ortamında en büyük payı kim alıyor?

Milas'ta en büyük payı alan Aygaz'dır. Ticarete güçlü olanın yerini her zaman koruması çok önemli... Biz de Aygaz'ın yerini koruması için elimizden geleni yapıyoruz. Çünkü kendimiz de bu işle geçimimizi sağlıyoruz. En büyük servetimiz dürüstlüğümüz, sermayemiz de cesaretimiz. Aygaz'ın böyle bir özelliği var, verdiği söz tutuyor ve müşterinin güvenini kazanıyor. Aygaz'ın bir temsilcisi olarak, Milas'ta en iyi şekilde hizmet vermeye devam edeceğiz.

Ekibinizden ve müşterilerle ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Benimle beraber altı kişilik bir ekibiz. İki oğlum Kazım ve Gökhan Biçen, kızım Hülya Şehirlioğlu, iki Abone Servis Görevlisi İbrahim Ayçiçek ve Yüksel Kartal ekibimizi oluşturuyor. Müşterilerimiz ile aramızda fevkalade güzel bir iletişim var. Her zaman söylendiği gibi, "müşteri daima haklıdır". Ben buna inanırım. Aygaz, müşterilerimizin bilincine kazınmış bir marka. Biz de üzerimize düşen görevi eksiksiz yerine getiriyoruz. İşimiz sürat işidir. Müşterilerimize en iyi hizmeti en kısa sürede vermek bizim görevimiz.

Aygaz'ın ASG'lere yönelik olarak verdiği eğitimlere katılıyor musunuz?

Herhangi bir eğitim olacağı zaman mutlaka, Aygaz'ın da desteğiyle katılıyoruz. Zaten bunlara ilgi göstermesek, geride kalırdık, istikrarımızı koruyamazdık. Aygaz bize yön gösterecek ki, biz de o yolda ilerleyip gelişebilelim. Aygaz, gerektiğinde bizden desteğini esirgemiyor.

Memnuniyeti artırmak için promosyonlar ya da başka uygulamalarınız var mı?

Öncelikli olarak müşterimizle olan bire bir iletişimimize çok önem veriyoruz. Onlarla gerçek bir dostluk kurmaya özen gösteriyoruz. Bu şekilde müşterilerimiz kalıcı oluyor. Müşteri memnuniyetinin en başta dostlukla ve karşılıklı saygıyla sağlandığına inanıyorum. Tabii ki çeşitli promosyonları da uyguluyoruz.



İbrahim Ayçiçek - ASG

1954 doğumlu İbrahim Ayçiçek evli, iki kız evladı, bir de oğlu var. 26 yıldır Abone Servis Görevlisi olarak çalışıyor.



Yüksel Kartal - ASG

1965 doğumlu Yüksel Kartal Milaslı. Kartal evli ve üç çocuk babası.

Bayi eğitimleri rekabet avantajı yaratıyor

Aygaz Akademi, bayi eğitim programı kapsamında 2010 yılının ilk eğitimini Mart ayında Safranbolu’da gerçekleştirdi.



Bayiler için özel olarak hazırlanan Aygaz Akademi bayi eğitim programı kapsamında tüm bölgelerde yapılacak eğitimlerle bayilerin bilgilendirilmesi ve bu yolla bir rekabet avantajı yaratılması hedefleniyor. Bayilerin işlerini daha iyi ve verimli yürütebilmesi, mevcut rekabet ortamında müşterilerin elde tutularak yeni abone kazanımlarına yönelik faaliyetlerde bulunulması, hizmet kalite standartlarının artırılması ve Aygaz faaliyetleriyle ilgili bilgi verilmesi amacıyla zengin içerikli bir bayi eğitim programı uygulanıyor. Yasal olarak da eğitim

almakla yükümlü olan bayiler için hazırlanan eğitim programında Aygaz, LPG, LPG kazaları, sanayi tüplü sistemler, satış ve pazarlama uygulamaları, Aygaz ürünleri, hukuk, finans ve muhasebe, tesisler ve tüplerin korunması, lojistik ve insan kaynakları konuları yer alıyor. Kendi konularında uzman kişiler tarafından verilen eğitimde bayilere içinde bayi teknik bülteni yer alan bir eğitim dosyası sunuluyor. Dosyada Aygaz’dan gelen tamimlerin saklanabileceği ayrı bir alan da yer alıyor. Bayi eğitim dosyası haricinde bayilere eğitim katılımını

belgeleyen Aygaz Akademi eğitim katılım sertifikası da veriliyor.

2010 bayi eğitim programı ilk olarak 11 Mart tarihinde çevre illerde bulunan 46 bayinin katılımıyla Safranbolu'da gerçekleştirildi. Bu ilk eğitime Aygaz Dünyası ekibi de katıldı. Aygaz Tüplügaz Pazarlama Sorumlusu Sadettin Samrioğlu'nun sunduğu programda, İnsan Kaynakları, Finans ve Nakliye Planlama birimlerinin sunumlarının yanı sıra, Safranbolu Tesis Yöneticisi Mustafa San da Tesisler ve Tüplerin Korunması ile ilgili bir sunum yaptı. Toplantıya katılan Marmara Bölge Satış

Müdürü Fikret Coşar da yaptığı konuşmada Marmara Bölge Satış Müdürlüğü olarak bayilerle ilişkileri geliştirmek ve onların satışları artırmalarına katkıda bulunmak amacıyla çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti. Toplantı sonrasında sertifikasını alan bayiler eğitim hakkında yapılan değerlendirmede uygulamadan memnun kaldıklarını dile getirdiler.

Bu eğitimin ardından Nisan ve Mayıs aylarında Ankara ve Diyarbakır ile devam eden program kapsamında toplam 117 bayiyeye eğitim verildi. Eğitim programı yıl boyunca tüm bölgelerde sürdürülecek.



İsmail Natıroğlu • Karabük Bayii • Likit Petrol Gazı Ticaret

2006'dan beri aile şirketimizin işleriyle ilgileniyorum. Babam Osman Natıroğlu'nun kurduğu şirketimiz, 1962'den beri Karagömrük ve Safranbolu'da Aygaz bayii, Beko ve Bosch yetkili satıcısı olarak faaliyet gösteriyor. Toplam 38 çalışmamız var. Aygaz olarak 20 binin üzerinde aboneye hizmet veriyoruz. Verilen eğitimi çok faydalı buldum. Bizlere yol gösteren, aynı zamanda unuttuğumuz bazı noktaları hatırlatan bir eğitim oldu. 48 seneden beri Aygaz ailesinin bir parçası olarak hizmet veriyoruz. Karabük'te ve Safranbolu'da girmedığımız ev kalmadı. Bu bize mutluluk veriyor. Ancak maalesef doğal gazı karşı bir haksız rekabet yapmak durumundayız. Tüplü gazdan alınan çok yüksek oranda dolaylı vergiler var. Devletin bunları yeniden düzenlemesini istiyoruz.



Mehmet Eşref Mutlu • Cide Bayii • Mutlugaz LPG

Babam Özcan Mutlu, ilk Aygaz bayiliğini benim doğduğum 1969 yılında almış. Şimdi birlikte çalışıyoruz. Yaklaşık iki bin abonemiz ve sekiz kişilik bir ekibimiz var. Bölgemizde pazar payımız % 80 civarında. Beldemizin kışın 6.500 olan nüfusu yaz aylarında 30 bine yaklaştığı için yazın daha fazla satış yapıyoruz. Bu tip eğitimleri çok faydalı buluyorum ve daha sık yapılmasını istiyorum. Burada edindiğim yeni fikirleri Cide'ye döndüğümde çalışma arkadaşlarımla da paylaşacağım. Biz, Aygaz ortamını bir aile olarak görüyoruz. Aygaz'ı kendi işimiz gibi benimseyerek bugünlere geldik.



Mustafa San • Safranbolu Dolum Tesisi Müdürü

Koç Topluluğu bünyesinde 28 seneden beri görev yapıyorum. Aygazlı olmaktan ve Koç Topluluğu'nda çalışmaktan her zaman onur ve mutluluk duydum. Safranbolu'da gerçekleştirdiğimiz bayi eğitim seminerimiz çok başarılı geçti. Bölgemizde bulunan bayilerimizin tamamı etkinliğe katıldı. Yasalarda yapılan yeni değişiklikler kendilerine aktarıldı. Merkezin değişik kademesindeki arkadaşlarımızın bayilerle yakın teması ve onlarla görüşmesi bayilerimizi motive etti. Bayilerimizin gözlerinden bu durumun onları çok mutlu ettiğini gördük. Bayilerimize hem eğitim hem de moral açısından bu tip etkinliklerin daha sık yapılmasını gönülden istiyoruz.



Mustafa Ulvi Fırıncı • Bartın Bayii

Bayimizin temelleri 1972 yılında babam İsmail Fırıncı ve amcam tarafından atılmış. Ben de 11 yaşındayken, okuldan artan zamanlarda, onlara yardım etmeye başladım. 1992'de amcamın ayrılmasının ardından biz baba-oğul çalışmaya devam ettik. Aygaz markasıyla hizmet verdiğimiz için kendimizi farklı hissediyoruz. Bugün düzenlenen bayi eğitiminde yer alan sunumlar sayesinde hem yeni bilgiler edindik hem de geçmiş bilgilerimizi tazeledik. Zaten çalışanlarımız da Aygaz tarafından yapılan eğitimlere düzenli olarak katılıyor. Safranbolu bölgenin merkezi olduğu için eğitimin burada yapılması hepimizin işini kolaylaştırdı. Tesisimizin de burada olması bizim için önemli bir avantaj.



Murat Hıdır • Kastamonu İnebolu Bayii

Babamın kurduğu bayiliği 2003 senesinde devraldım. Bugün düzenlenen kapsamı genişletilmiş bayi toplantısından çok memnun kaldım. Bu tarz toplantıların daha sık yapılmasının yararlı olacağını düşünüyorum. Burada hem sorunlarımıza çözüm bulduk hem de diğer bayi arkadaşlarımızla bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunduk. Bölgemizdeki sorunlar hakkında karşılıklı konuşma fırsatı yakaladığımız için birlikte çözüm üretme şansına sahip oluyoruz. Yeni bayi arkadaşlarla da tanıştık. Toplantı için tarihi dokusuyla öne çıkan Safranbolu'nun seçilmesi de burayı daha önce görmemiş arkadaşlarımız için çok iyi oldu.



Ahmet Kudret • Çankırı Çerkeş Bayii

Dedem bu mesleğe benim doğduğum 1968 yılında başlamış. Üç nesildir bu işi sürdürmenin gururunu yaşıyoruz. Yaklaşık 2 bin abonemiz var. Düzenlenen eğitimde Aygaz yetkililerinin verdiği bilgiler bizim için çok yararlı oldu. Biz sadece kendi bölgemizin sorunlarını biliyoruz. Aygaz çalışanları ise bütün bölgelerdeki sorunlardan ve bunlara yönelik geliştirilen çözümlerden haberdar. Bu yüzden her şeye hazırlıklı olmamız açısından Aygaz çalışanlarının aktardığı bilgiler çok değerli. Günümüzde LPG'yi satmakla iş bitmiyor. Bunların içeriğini, kullanım amacını bilmek, müşteriye yönlendirmek ve insanları bilgilendirmek de bizim görevimiz. Bu yüzden ne kadar bilgili olursak o kadar faydalı olabileceğimize inanıyorum.



Sadettin Samrioğlu • Tüplügaz Pazarlama Sorumlusu

Eğitime katılan bayiler, duydukları memnuniyeti belirterek eğitimlerin sürekli hale getirilmesini talep ediyorlar. Bu yıl tüm bölgelerde en az 300 bayimize eğitim vermeyi hedefliyoruz. İki yıl içinde de tüm bayilerimizi Aygaz Akademi programı kapsamında eğitim almasını arzu ediyoruz. Mevcut rekabet ortamında daha aktif ve daha verimli hareket etmek gerekiyor. Eğitim programı ile bayilerimizin güncel bilgiler doğrultusunda işlerini daha iyi ve sağlıklı bir şekilde yürütmesini amaçlıyoruz. Bayilerimiz için fayda sağlayacağına inandığımız Aygaz Akademi eğitim programına destek veren herkese teşekkür ederiz.

**OSMANLI
İMPARATORLUĞU'NUN
SON DÖNEMİNDEN**

KADIN GİYSİLERİ

Sadberk Hanım Müzesi Koleksiyonu

S E R G İ


14 Mayıs - 7 Kasım 2010



SADBERK HANIM MÜZESİ

Sadberk Hanım Müzesi
Piyasa Caddesi 25-29
Büyükdere-İstanbul
Tel: +90 212 242 38 13-14
Fax: +90 212 242 03 65
www.sadberkhanimmuzesi.org.tr

Çarşamba hariç hergün
10:00-17:00 arası

 **Vehbi Koç Vakfı**

Aygaz, “Yarın Hava Nasıl Olacak?” projesiyle yollarda

Küresel iklim değışikliklerine karşı “görerek ve dokunarak” farkındalık ve duyarlılığı artırmayı amaçlayan Aygaz, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için “Yarın Hava Nasıl Olacak?” projesini başlattı.



Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı hedefleyen Aygaz, “Yarın Hava Nasıl Olacak?” isimli yeni çevre projesini 21 Eylül’de düzenlediği basın toplantısı ile tanıttı. Avrupa Birliği’nin 2010 yılını “Hava Yılı” ilan etmesiyle daha da önem kazanan projede amaç, iklim değışikliği konusunda kamuoyunun farkındalık düzeyini ve duyarlılığını yükseltmek.

Aygaz, proje çerçevesinde oluşturduğu ve içinde Planetaryum ile Sihirli Küre’nin bulunduğu Gökyüzü Tırı ile Türkiye’nin 11 ilini ziyaret edecek: Sivas’tan başlayarak Şanlıurfa, Van, Kars, Trabzon, Samsun, Kastamonu, Eskişehir, Antalya, İzmir ve Tekirdağ’a gidilecek. Proje kapsamında vatandaşlarımızın iklim değışikliğine “görerek” tanıklık etmeleri, ona “dokunarak” ikna olmaları ve harekete geçmeleri hedefleniyor. 11 ilde bir hafta süreyle kalacak Gökyüzü Tırı’yla lise öğrencilerinin yanı sıra halka da iklim değışiklikleri hakkında, kısa adı REC olan, Bölgesel Çevre Merkezi tarafından hazırlanan eğitimler verilecek.



Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu:
“Yarın Hava Nasıl Olacak? bir farkındalık kampanyası. Amacımız, iklim değişikliğine karşı çözüm yollarını beraberce aramak.”

Farkındalık kampanyası

Basın toplantısında konuşan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, “Yarın Hava Nasıl Olacak?” sorusuyla kampanyaya başladıklarını, çünkü bir yerden başlamak gerektiğini, iklim değişikliğinin “yarın havanın nasıl olacağından” öte, derin, kapsamlı bir değişimi beraberinde getirdiğini; yerküreyi paylaştığımız tüm canlı türleri için bir tehdit oluşturduğunu söyledi. Eyüboğlu sözlerine şöyle devam etti: “Bizler, 'Yarın Hava Nasıl Olacak?' sorusuyla düşünmeye ve karşı karşıya olduğumuz sorunu daha iyi anlamaya çalışıyoruz. 'Yarın Hava Nasıl Olacak?' bir farkındalık kampanyası. Amacımız, iklim değişikliğine karşı çözüm yollarını beraberce aramak...”



Bu proje, çevre ve iklim değişikliği üzerine kamuoyu farkındalığını ölçen araştırmaların sonuçlarından doğdu. Ülkemizde ne yazık ki bu konudaki farkındalık, hem dünya, hem de Avrupa ortalamalarının altında. Yeterince farkında olmadığımız sorunun çözümünü için, topyekün seferberlik yaratmanın güç olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, gele-



Aygaz, proje çerçevesinde oluşturduğu ve içinde Planetaryum ile Sihirli Küre'nin bulunduğu Gökyüzü Tır ile Türkiye'nin 11 ilini ziyaret edecek.



REC Türkiye ve Karadeniz Bölge Direktörü Dr. Sibel Sezer Eralp: "İklim değişikliği ile mücadele konusunda gençlerin de sorumlulukları ve olumlu katkılarının olacağı çok açık."

cek üç yılda 'Yarın Hava Nasıl Olacak?' sorusuyla, ülkemizin dört bir köşesine giderek, iklim değişikliğiyle ilgili duyarlılığı artırmak için çaba göstereceğiz. Bu mücadelenin uzun bir yolculuk olduğunu biliyoruz. 'Yarın Hava Nasıl Olacak?' diyerek attığımız küçük adımın, sizlerin ve halkımızın da katılımıyla daha da büyüyeceğine, büyüdükçe güçleneceğine ve çözüm yolunda önemli mesafe kat edeceğimize inanıyoruz. Çünkü sizler gibi biz de, bulduğumuzdan daha temiz, daha sağlıklı ve daha yaşanabilir bir dünya bırakmak istiyoruz. Çocuklarımızı, çocuklarımızın çocuklarına..."

Eğitimler REC tarafından verilecek
Eğitim programını tasarlayan ve uygulayacak olan REC - Bölgesel Çevre Merkezi, çevre politikaları ve çevrenin korunması için düzenlenen eğitimlerde öncü uluslararası bir kuruluş. 1990 yılında Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Komisyonu tarafından Budapeşte'de kurulan ve bağımsız bir kuruluş olan REC'e

bugün Türkiye dahil 31 ülke taraf. REC, başta hükümetler olmak üzere, ilgili tüm paydaşlara sürdürülebilir kalkınma, çevre politikaları ve iklim değişikliği kapsamında etkin politika ve uygulama çözümleri geliştirerek destek veriyor.

Basın toplantısında konuşan REC Türkiye ve Karadeniz Bölge Direktörü Dr. Sibel Sezer Eralp, iklim dostu gençlere yönelik hazırladıkları bu eğitimlerle gençleri iklim değişikliği hakkında bilgilendirmeyi ve iklim değişikliğinin sonuçlarını değerlendirerek çıkarımlar yapmalarını sağlamayı hedeflediklerini söyledi. Eralp, sözlerini şöyle sürdürdü: "İklim dostu gençlere yönelik hazırladığımız bu eğitimlerle, gençleri iklim değişikliği hakkında bilgilendirmeyi, iklim değişikliğinin sonuçlarını değerlendirmeye ve kendi hayat biçimleriyle ilgili çıkarımlar yapmaya yönlendirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca gençleri, dünyamızdaki olumsuz değişimlere yönelik çözüm üretme çabalarına ortak olmaya teşvik



ederek, sürdürülebilir bir yaşam biçimini benimsemelerini sağlamayı ve mesleki hayatlarını şekillendirirken, bu alandaki profesyonel fırsatları göstermeyi amaçlıyoruz. İklim değişikliği ile mücadele konusunda gençlerin de sorumlulukları ve olumlu katkılarının olacağı çok açık. Bu konuda, gençlerin harekete geçmesini kolaylaştıracak, düşüncelerini paylaşmalarını sağlayacak bir ortam yaratmaktan, bu ortam aracılığı ile onlara bilgi ve tecrübelerimizle rehberlik etmekten mutluluk duyacağız.”

Eğitim yöntemi ve hedefler

Gezici Planetarium ile Sihirli Küre olarak adlandırılan küresel simülasyon cihazını birleştiren ve her seansı 90 dakika sürmesi planlanan eğitimler, etkileşimli olarak tasarlandı. Öğrencilerin katılımını esas alan eğitimlerin ilk bölümünde, dünyadan uzaya bakılarak yeryüzü ve insanlığın, daha büyük bir bütünün parçası olduğu anlatılacak. Bu bölümde, “hayat”ın gezegenimize özel

büyük bir zenginlik olduğu vurgulanacak ve dünyadaki atmosferin, diğer gezegen atmosferlerine göre farkının “hayatı mümkün kıldığı” karşılaştırmalı örneklerle paylaşılacak.

Eğitimin ikinci bölümünde, Sihirli Küre ile katılımcıların uzaydan dünyaya bakmış gibi yerküreyi gözlemlemeleri sağlanacak. 61 cm çapındaki küresel görüntüleme sistemiyle, dünya üzerindeki yalnızca hava olaylarının değil, aynı zamanda yanardağ patlamalarının, tsunamilerin ve daha birçok doğa olayının simülasyonu gerçekleştirilecek.

Herkesin kendisine, 'Yarın Hava Nasıl Olacak?' sorusunu sorarak, küresel iklim değişikliğine karşı daha duyarlı bir olunmasını hedefleyen ve üç yıl sürmesi planlanan projeye, gelecek kuşaklara yaşanabilir bir dünya bırakılmasına katkıda bulunulması sağlanmış olacak.



Planetarium'un içinden bir görüntü



Sihirli Küre tanıtımı

Antoninler Çeşmesi suyla buluştu

UNESCO'nun "Dünya Mirası Listesi"ne aday Sagalassos antik kentindeki tarihi çeşmenin restorasyonu Aygaz'ın katkılarıyla tamamlandı.



Anadolu'nun, tarih ve kültür zenginliğini koruyarak gelecek nesillere kazandırmayı amaçlayan Aygaz'ın, 2005 yılından bu yana desteklediği çeşmenin restorasyon çalışmaları 2010 kazı sezonu ile tamamlandı. Burdur'un Ağlasun ilçesine 7km mesafede bulunan ve ilk yerleşim izleri M.Ö. 4200 yılına kadar uzanan antik Sagalassos kentinin görkemli yapıtlarından Antoninler Çeşmesi, binlerce yıl sonra yeniden suyla buluştu.

Açılışa Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Belçika'nın Ankara Büyükelçisi Pol de Witte, Burdur Valisi Süleyman Tapsız, Leuven Üniversitesi Onursal Rektörü Marc Vervenne, Sagalassos antik kenti kazı başkanı Prof. Şövalye Marc Waelkens, Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, akademisyenler, basın mensupları ve Ağlasun sakinleri katıldı.

M.S. 161-180'den günümüze

Antik kentin politik merkezi olan Yukarı Agora'ya sosyal ve estetik bir bütünlük kazandırmak amacıyla inşa edilen Antoninler Çeşmesi M.S. 161-180 yılları arasında Roma İmparatoru Marcus Aurelius dönemine dayanıyor.

28m boyunda, 9m yüksekliğindeki anıtsal çeşme, yedi farklı taş türünün kullanıldığı mimarisi, zengin dekoratif bezemeleri, Burdur Müzesi'nde ser-



gilenen heykelleri, 4,5m yükseklikten akan şelalesi ve önündeki havuzuyla görkemli bir görünüme sahip. M.S. 650 yıllarında meydana gelen büyük deprem sonucu, tüm şehirle beraber anıtsal çeşme de toprak altında kaldı. Yamaçtan kayan toprakla tamamen kapanan çeşmenin kalıntıları 1993-1995 yılları arasında yapılan kazılarla gün ışığına çıkartıldı. Yapı taşlarının kırılıp paramparça olmasına karşın, temelinin halen ayakta olması anıtsal çeşmenin restore edilip yeniden ayağa kaldırılmasını mümkün kıldı.

3.500 parça birleştirildi

Anıtsal çeşmeleriyle ünlü Sagalassos'un en görkemli yapılarından olan Antoninler Çeşmesi, restorasyon uzmanı yüksek mühendis Semih Ercan liderliğindeki restorasyon ekibi tarafından, 2007 yılında tüm parçaları birleştirilerek ayağa kaldırıldı. Restorasyon ekibi tarihi çeşmeyi yeniden hayata döndürmek için 3.500 parçayı tek tek bir araya getirdi. Antoninler Çeşmesi'nin depreme karşı güçlendirme çalışmaları 2008 yılından

Burdur'un Ağlasun ilçesine 7km mesafede bulunan ve ilk yerleşim izleri M.Ö. 4200 yılına kadar uzanan antik Sagalassos kentinin görkemli yapıtlarından Antoninler Çeşmesi, binlerce yıl sonra, yeniden suyla buluştu.

bu yana devam etmekteydi. Aygaz, 1990 yılından bu yana devam eden "kayıp şehir" Sagalassos'un uyandırılması projesine 2005 yılından bu yana tek Türk sponsor olarak destek oluyor.

Akdeniz'in en büyük arkeolojik girişimlerinden biri

Her yıl gerçekleştirilen kazılarda ortaya çıkan eserlerle bütün dünyanın dikkatini üzerine çeken Sagalassos antik kenti, 2008 yılındaki kazılarda gün ışığına çıkarılan Roma İmparatoru Hadrian'a ait baş heykeliyle pek çok arkeoloji yayını

tarafından en önemli arkeolojik buluşların yapıldığı 10 yerden biri seçildi. Ayrıca bu heykel Londra'daki British Museum'da düzenlenen "Hadrian" sergisinin en önemli parçası oldu.

Sagalassos antik kentindeki kazı çalışmaları, Belçika'daki Leuven Üniversitesi desteğiyle yürütülüyor. Akdeniz'in en büyük arkeolojik girişimlerinden biri kabul edilen kazıları, öğrenci ve uzmanlardan oluşan yaklaşık 80 kişilik bir ekip ve 100 kişilik işçi grubu gerçekleştiriyor.



Antoninler Çeşmesi'nin açılışı Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay'ın katılımıyla gerçekleştirildi.



Yağız Eyüboğlu: "Kültürel mirasın gelecek nesillere yeniden kazandırılmasına büyük önem veriyoruz."

Kültürel mirasımız

Antoninler Çeşmesi'nin suyla yeniden buluşturulması töreninde konuşan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Anadolu'nun tarihi zenginliğinin gün ışığına çıkartılmasına ve bu eşsiz kültürel mirasın gelecek nesillere yeniden kazandırılmasına büyük önem verdiklerini söyledi.

Uzun yıllardır süren titiz çalışmalardan sonra, etkileyici görüntüsüne tekrar kavuşan Antoninler Çeşmesi'ni dünya mirasına katmanın heyecanı içinde olduklarını belirten Yağız Eyüboğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sagalassos'ta, kentnin sembolü olan Antoninler Çeşmesi'nin restorasyonuna altı yıldır destek veriyoruz. Çalışmalara başlarken, bu görkemli yapının 2010 yılında tarihteki o muhteşem görüntüsüne yeniden kavuşarak, 'hayat bulmasını' amaçladık. Ne mutlu ki bugün, 3.500 parçaya ayrılarak toprak

altına gömülen Antoninler Çeşmesi suyla buluştu. Roma İmparatoru Marcus Aurelius döneminde inşa edilen çeşmeden faydalanan herkesin Anadolu topraklarının zenginliğine bir kez daha saygı duyacağına yürekten inanıyoruz."

13 yıllık bir rüya

Törende söz alan restorasyon uzmanı Semih Ercan, "Bugün, bütün restorasyon ekibi olarak bir rüyayı gerçekleştirmenin mutluluğunu ve böyle güzel bir anıtı Türkiye'ye kazandırmanın onurunu yaşıyoruz" dedi. 1998 yılında başlayan çalışmanın her yaz yaklaşık üç ay olmak üzere, aralıksız 13 yıl sürdüğünü kaydeden Semih Ercan, restorasyonun dört aşamada tamamlandığını söyledi. Ercan, 1998-2000 arasındaki ilk aşamada bütün kırık parçaların birleştirilerek, strüktürel bütünlük kazanmış bloklar haline getirildiğini, 2001-2007 arasındaki ikinci aşamada, eksik kısımların yeni



yontulmuş taş blok ve taş eklerle tamamladığını ve anıtın tamamının ayağa kaldırıldığını ifade etti. Projenin üçüncü ve dördüncü aşamalarının ise 2008-2010 arasında gerçekleştiğini anlatan Ercan, üçüncü aşamada, yapının depreme karşı güçlendirildiğini, dördüncü ve son aşamada ise antik çeşmenin tekrar suya kavuşturulduğunu belirtti.

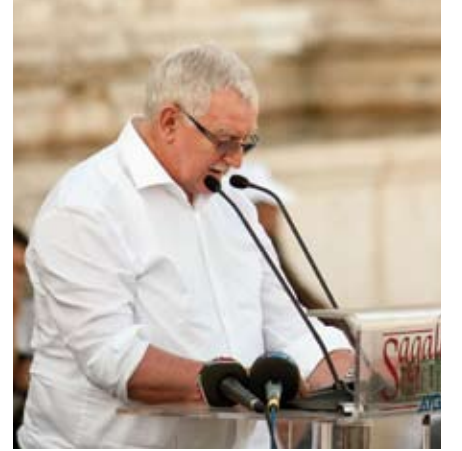
1800 yıl önce emekle yontulan taşta can verdiklerini belirten Ercan sözlerini şöyle tamamladı: “Onları platformlardaki mahkumiyetten kurtarıp, güçlendirip, gerektiğinde yeni taşla destekleyip 1800 yıl önceki yerlerine geri döndürdük. Yıllardır kimse zarar vermesin diye toprağın altında sakladığımız dört medusa başını güneşle yeniden buluşturduk. Suyu, 1800 yıl önceki yerinden çağlatıp anıta tekrar hayat verdik. Bunları yaparken de antik dönemdeki mimariye, mühendisliğe ve taş işçiliğine olan hayranlığımız, binayı yapanlara saygımız her seferinde daha da arttı. Bu restorasyonun gelecekte diğer antik kentlerimizde yapılabilecek benzeri işler için bir ilham kaynağı olmasını diliyorum.”

Çocukluk hayalim gerçek oldu
Sagalassos antik kenti kazı başkanı Prof. Şövalye Marc Waelkens, An-

toninler Çeşmesi'nin suyla buluşma törenindeki konuşmasına “6 yaşında bir çocukken Truva'nın keşfiyle ilgili bir roman okuduktan sonra babama gidip ‘Büyüdüğüm zaman Türkiye’de arkeolojik çalışmalar yapmak istiyorum’ demiştim. Bugün, 42 yıl sonra, Sagalassos adındaki bu büyüklü yerde, tam 25 yıllık zorlu çalışmalardan elde ettiğim arkeolojik mirasın hazinelerinden birinde, sizi ağırlamaktan mutluluk duyuyorum” sözleri ile başladı.

“Muhteşem bir arkeolog ekibinin ve son on yıldır çoğunluğu Türkiye’den olmak üzere çeşitli bilim dallarında görev yapan ve yirmi-dan fazla ülkeden gelen bilim insanının işbirliği sayesinde başarılı olduklarını belirten Waelkens; “Sagalassos bugünkü haline bu insanların tutkuları ve becerileri sayesinde geldi. Bugün gördüğümüz saha her şeyden önce sadece Türk ailemin fertleri olmakla kalmayan ayrıca en yakın yardımcılarım haline gelen çalışanlarımızın sadakatı ve tam bağlılığının eseridir” dedi.

Waelkens sözlerini “Son olarak, teşekkür etmek istediğim biri daha var. O hayatımın her köşesine kendini dâhil etti, o bana hayatımın en güzel günlerini ve duygularını yaşattı: Teşekkürler Sagalassos” diyerek bitirdi.



*Sagalassos Kazı Başkanı
Prof. Şövalye Marc Waelkens*



*Leuven Üniversitesi Onursal Rektörü
Prof. Marc Vervenne*

Şeker çocuklar tiyatrocusu oldu

Aygaz'ın desteği ile Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği tarafından İstanbul Üniversitesi Enez Sosyal Tesisleri'nde düzenlenen Diyabetik Çocuklar Kampı, bu sene 100'den fazla çocuğu ağırladı.



Aygaz'ın da altı yıldır destek verdiği ve bu sene 18'incisi yapılan Diyabetik Çocuklar Kampı, çocukların düzenlediği görkemli bir gösteriyle sona erdi. 8-18 yaş arasındaki diyabetik çocuklara diyabetle mutlu yaşamının mümkün olduğunu göstermek amacıyla gerçekleştirilen kampın son gününde çocuklar, Nazım Hikmet'in 'Kuvayı Milliye Destanı'nı sergiledi.

Türkiye'nin her yerinden katılım

Düzce, Diyarbakır, Batman, Ankara, Samsun, Edirne, Iğdır, İzmir ve İstanbul gibi Türkiye'nin dört bir yanındaki kentlerden gelen 100'den fazla diyabetli çocuk Enez Kampı'nda bulundu. Kamptaki etkinlikler hakkında bilgi veren Kamp Müdürü Prof. Dr. Rüyeyde Bundak, dünyada Tip 1 diyabetli çocukların en önemli sıkıntısının psikososyal sorunlar ve diyabetli yaşam konusunda bilgi eksikliği olduğuna dikkat çekti. Diyabetik çocukları buluşturan yaz kamplarının tedavi ve eğitim için vazgeçilmez

bir unsur olduğunu belirten Prof. Dr. Bundak, sözlerini şöyle tamamladı: “Çocukların, aileleri olmadan diyabetle baş etmeleri için önemli bir adım olan kampımız her geçen yıl daha çok çocuğu birbirine yakınlattığı için çok mutluyuz. Çocuklara diyabetli olarak yaşamının eğitimini veren, onların yaşam kalitesini yükselten, aralarındaki dayanışmayı geliştiren, özgüvenlerini kazandıran ve İstanbul Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yunus Söylet'in himayelerinde gerçekleştirdiğimiz Diyabetik Çocuklar Kampı'nın onsekizincisini tamamlamış olmanın huzurunu yaşıyoruz. Sosyal sorumluluk çalışmalarında aileyi ve çocukları her zaman ön planda tutan ve altı yıldır bu projeye destek veren Aygaz'a teşekkür ediyoruz.”

Diyabetle yaşamayı öğrenmek

Çocuk diyabetinde uzman üç profesör, bir doçent, bir uzman doktor, iki asistan doktor, dört hemşire, üç diyet uzmanı, iki psikolog, bir psikiyatrist

ve iki spor eğitmenin görev yaptığı Diyabetik Çocuklar Kampı'nda insülin enjeksiyonu ve kan şekeri ölçme eğitimleri verildi. Çocuklar beslenme-insülin-spor arasındaki denge konusunda da bilgilendirildi. Kampta dört kişilik alt gruplara ayrılan çocuklara, bir diyabetik üniversite öğrencisi ve bir tıp öğrencisi rehberlik etti. Hastalıkla ilgili deneyimlerini paylaşan grup rehberi ağabey ve ablalar, çocuklara kamp boyunca her konuda yardımcı oldu.

Unutulmaz anılar

Kampın son gecesi düzenlenen etkinlikte çocuklar, kamp süresi boyunca edindikleri tüm hünerlerini sergiledi. ‘Kavak Yelleri’ dizisinin oyuncularından Kadir Kandemir ve Sevrin Uysal Kandemir'in yönettiği, Nazım Hikmet'in ‘Kuvayi Milliye Destanı’ni hayranlık uyandıracak şekilde sahneye koyan çocuklar, ayrıca bale ve dans gösterisi yaptı. Çocuklar, bu yıl düzenlenen yaz kampını da arkadaşlarıyla paylaşacağı birçok unutulmaz anıyla tamamladı.



Diyabetik Çocuklar Kampı 8-18 yaş arasındaki diyabetik çocuklara diyabetle mutlu yaşamının mümkün olduğunu göstermek amacıyla gerçekleştiriliyor.



Kampın son gününde, çocuklar Nazım Hikmet'in 'Kuvayi Milliye Destanı'ni sergiledi.





Unutulmaz bir konser

Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu, bestekar Erol Sayan'ın şarkılarından oluşan bir konser verdi.

Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu, 5 Mayıs'ta Allianz Sigorta Genel Müdürlük Binası Oditoryumu'nda muhteşem bir konser verdi. Konserde ünlü bestekar Erol Sayan'ın şarkılarından oluşan zengin bir repertuar sunuldu.

TRT Ankara Radyosu ses sanatçısı Coşkun Açıkgöz yönetiminde çalışmalarını sürdüren koronun verdiği konseri, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Aygaz ve Opet yöneticilerinin yanı sıra Koç Topluluğu çalışanları ve aileleri izledi. Konserin onur konuğu ise bestekâr Erol Sayan'dı.

İki bölümden oluşan unutulmaz konserin ilk bölümünde Opet'ten Ayşenur Aydın, Banu Yumuşak, Aygaz'dan Fatma Arslan ve Necdet Narat şarkıları solo olarak seslendirdi. İkinci bölümün solo şarkılarını ise, Aygaz'dan Fulya Kanbek İrkilata ve Alper Kulu icra etti. Ben seni unutamadım unutamazsın sende, Güle sorma o bilmez aşkı sevdayı, Yine yakmış yar mektubun ucunu, Kadehinde zehir olsa ben içerim bana getir, Güllerin

rengine bir bak, Ömrümüzün baharı birlikte geçesin gibi Türk Sanat Müziği'nin unutulmaz şarkılarını seslendiren koro, dinleyenlerin büyük beğenisini kazandı.

Konser girişinde sözleri tüm katılımcılara programla birlikte verilen ve son bölümde seslendirilen 'Hatıra' isimli şarkıya seyirciler de eşlik etti. Erol Sayan, bu şarkıda Coşkun Açıkgöz tarafından sahneye davet edildi ve koroya katıldı.

1936 yılında Kastamonu'da doğan, 1961'de Ankara Radyosu sanatçı sınavını kazanarak akademik çalışmalarına başlayan Sayan, 1967'de Ankara'nın ilk Türkiye'nin ikinci üniversite korosunu ODTÜ'de kurdu. 1982'de TRT İstanbul Radyosu Nota Kütüphanesi Yayın Şefliği'nden emekli oldu. Türk Müziği'nin en önemli bestekârları arasında yer alan Erol Sayan'ın, değişik formda 300'ün üzerinde ve TRT repertuarında da 156 eseri bulunuyor.

2004 yılında Rahmi Koç müzesinde düzenlenen yılbaşı partisinde verdiği ilk

konserin ardından Eski Türk Filmi Şarkıları, Canım Annem, Aşk Her Mevsimde, Fasl-ı Bahar isimli konserler veren koro, yaz dönemi haricinde, her hafta bir kez prova yapıyor. Koro repertuar dersleri, diksiyon, ses nefes teknikleri, yazılı ve uygulamalı bilgilerle müzikal donanımlarını, kalitesini ve profesyonelliğini günden güne artırıyor.



Sosyal Aktivitem ile her an dopdoludur

Sosyal Aktivitem Kulübü, düzenlediği yardım faaliyetleri, kültürel ve sanatsal etkinliklerle hem iş, hem de iş dışı hayatı zenginleştiriyor.



Başka açıdan bakmak

Sosyal Aktivitem Kulübü, “Başka Açıdan Bakmak” temasıyla fotoğrafçılık eğitimleri düzenledi. Bülent Küçük’le temel fotoğrafçılık eğitimleri çalışanlar tarafından ilgiyle karşılandı. Eğitim sürecinde tarihi yarımadaya bir fotoğraf gezisi gerçekleştirildi. Geziye katılanlar daha sonra bir araya gelerek çekilen fotoğrafları inceledi.

istendi. İlgili bölgedeki bayi ve saha yöneticileri hangi okulun ihtiyacının daha fazla olduğunu belirlemek için araştırma yaptı. Sonuç olarak “Saklamadık Paylaştık” sloganıyla, Eskişehir’de Ahmet Yesevi İşitme Engelliler, Malatya’da Şehit Ali Gökçe, Ordu’da Aşıklı ve Şanlıurfa’da Süleymanşah İlköğretim Okulu’na ihtiyaçları olan kitaplar gönderildi.



Perdeler Aygaz için açıldı

İstanbul Devlet Tiyatroları tarafından sahnelenen “Vaşet Tanrısı” adlı oyunla tiyatro etkinliklerini başlatan Sosyal Aktivitem Kulübü öncülüğünde üç oyun izlendi. Aygaz çalışanları Zerrin Tekindor’un başrolde olduğu Vaşet Tanrısı’nın ardından Zakoğlu Tiyatrosu’nda iki oyun daha izledi. “Bir Delinin Hatıra Defteri” ve “Herkes mi Aldatır” adlı iki oyunun özelliği, bir ev tiyatrosu olmasıydı. Metin Zakoğlu’nun, kendi evinin salonunda sahnelendiği oyuna Aygaz çalışanları büyük ilgi gösterdi. Aygaz, “Perde sadece bizler için açılıyor” sloganıyla bu iki oyunda salonu doldurdu.

Dragon Bot Festivali’nde eğlence

Aygaz, 29-30 Mayıs tarihlerinde İstanbul Haliç’te düzenlenen Dragon Bot Festivali’ne katıldı. Şirketlerini en iyi şekilde temsil etmek için mücadele veren ekip, onlara destek vermek üzere Haliç sahiline gelen çalışma arkadaşlarının katılımından dolayı oldukça memnundu. Festivalin ilk gününde zamana karşı yarışlar yapıldı ve sonuçlara göre ekipler kategorilere ayrıldı. Aygaz takımı, Fun kategorisinde yarışmaya hak kazandı. İkinci günkü ilk yarışta Aygaz, Fun kategorisinde dördüncü oldu. Üçüncü olan takımla arasında yalnızca bir salise fark olan takım finale yükselmeyi başaramadı. Takım yarışan toplam 120 ekip arasında ilk kez girdiği yarış 65. sırada tamamladı. İştirak şirketleri çalışanlarını da kapsayan Aygaz takımı kendi içinde yarattığı sinerjiyle güçlü bir ekip olarak gelecek yıllarda daha iyi dereceler elde etmeyi hedefliyor.



Saklamadık Paylaştık!

Sosyal Aktivitem Kulübü okul kütüphanelerine destek olmak amacıyla bir yardım kampanyası düzenlendi. Bölgeler ve genel müdürlükteki Aygaz Grubu şirketleri, kullanmadığı kitapları Sosyal Aktivitem Kulübü’ne ulaştırdı. Bu kitaplar toplamda dört okula gönderildi. Gelen talepler doğrultusunda, okul müdürlerinden ayrıntılı bilgi ve fotoğraflar



Koç Spor Şenlikleri'nde 21. yıl

Koç Spor Şenlikleri, Koç Topluluğu şirketleri ve çalışanları arasında yakınlaşmayı ve işbirliğini geliştirmeyi hedefliyor.

Müsabakalara sporla amatör olarak ilgilenen 3.200 topluluk çalışanı katıldı. Mini futbol, basketbol, voleybol, masa tenisi, tenis, satranç, yüzme ve atletizm dallarında yapılan yarışmalara bu yıl bowling de eklendi.

Koç Spor Şenlikleri 2 Mayıs'ta Yapı Kredi Bağlarbaşı Korusu'nda yapılan törenle başladı. Şenlik, bu yıl da İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir ve Adana olmak üzere beş ayrı bölgede düzenlendi. Mini futbol, basketbol, voleybol, masa tenisi, tenis, satranç, yüzme ve atletizm dallarında yapılan yarışmalara bu yıl bowling de eklendi. İl hakem komitelerinden davet edilen resmi hakemlerin yönetiminde yapılan müsabakalara sporla amatör olarak ilgilenen yaklaşık 3.200 topluluk çalışanı katıldı.

Şenlik süresince spor müsabakaları yanında herkesin katılabildiği, branşlarında birinci olacak takımları tahmin etmeye dayalı "Kim Bilecek" yarışması

düzenlendi. Tüm sporculara şenliğin amblemini taşıyan tişört ve şapkalar hediye edildi.

Koç Topluluğu Spor Şenlikleri'nde İzmir Aygaz Futbol Takımı ikinci, masa tenisi takımı da üçüncülük elde ederek kupa ve madalya kazandı. Aygaz Basketbol takımı da dördüncülük elde etti.

Hazırlanan programa göre beş hafta süren müsabakalardan sonra kendi branşında ilk üç dereceyi alan veya centilmen seçilen takım ve oyunculara madalyaları Bursa bölgesinde 5 Haziran'da, İstanbul, Ankara ve Adana bölgelerinde ise 6 Haziran'da yapılan kapanış ve kupa töreniyle verildi.



Koçfest'te muhteşem final

Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nın 2010 finali Denizli'de gerçekleştirildi.



Mustafa Koç: "Gençlerin sporculuk ruhunu ve bu ruhun özü olan kardeşliği, birlik ve beraberliği, fair-play ruhunu üniversite yıllarında yaşayarak öğrenmelerini çok önemsiyor ve destekliyoruz."

Gençlerin gelişimine katkıda bulunan uzun soluklu projeler yürütmeyi amaçlayan Koç Holding Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) işbirliği ile her yıl Koç Fest Üniversite Spor Oyunlarını düzenliyor. Oyunlar kapsamında 29 Nisan-19 Mayıs tarihlerinde, Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde hentbol, Gaziantep Üniversitesi'nde futsal, Akdeniz Üniversitesi'nde voleybol, Selçuk Üniversitesi'nde basketbol, Anadolu Üniversitesi'nde futbol, Uludağ Üniversitesi'nde masa tenisi müsabakaları gerçekleştirildi.

15-19 Mayıs tarihlerindeki final karşılaşmalarına Denizli Pamukkale Üniversitesi ev sahipliği yaptı. Büyük finalde, toplam 10 branşta 3 bin sporcu Türkiye Kupasını almak için yarıştı.

Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, Pamukkale Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fazıl Necdet Ardiç'la birlikte, Futsal şampiyonu olan Gazi

Üniversitesi Kız Takımı sporcularına ve aynı üniversiteden "en değerli oyuncu" seçilen Tuğçe Günoğlu'na, kupa ve madalyalarını verdi. Mustafa Koç, "Gençlerin sporculuk ruhunu ve bu ruhun özü olan kardeşliği, birlik ve beraberliği, fair-play ruhunu üniversite yıllarında yaşayarak öğrenmelerini çok önemsiyor ve destekliyoruz" dedi.

Finallerde ikinci olan Aksaray Üniversitesi, kupa ve madalyalarını Koç Holding Üst Yöneticisi (CEO) Turgay Durak ve Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) Başkanı Prof. Dr. Kemal Tamer'den aldı. Üçüncülüğü elde eden Ege Üniversitesi'ne ise kupayı Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Bülent Bulgurlu verdi.

Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nın bu yılki şampiyonları 2011'deki Avrupa şampiyonalarında Türkiye'yi temsil edecek. Geçen yılın şampiyonları olan Eskişehir Anadolu Üniversitesi Erkek

Voleybol Takımı ve Bahçeşehir Üniversitesi Erkek Basketbol Takımı Polonya'da ve Kocaeli Üniversitesi Bayan Futsal Takımı Hırvatistan'da düzenlenen Avrupa şampiyonalarında Türkiye'yi temsil ettiler.





Tiyatronun enerjisi Aygaz ve Opet'ten

17. Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali, İstanbul Kültür Sanat Vakfı tarafından bu yıl dördüncü kez Aygaz ve Opet sponsorluğunda düzenlendi.



17. Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali, 10 Mayıs'ta Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda düzenlenen açılış töreniyle başladı. Açılışta İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı ve T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay birer konuşma yaptı. Konuşmaların ardından festival sponsorları Aygaz ve Opet'in yanı sıra festivale destek veren diğer kurum ve kuruluşlara İKSV tarafından teşekkür plaketi sunuldu.

Tiyatro sanatının izleyicilerle buluşmasına katkıda bulunmaktan dolayı büyük memnuniyet duyduklarını ifade eden Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, 17. kez perdelerini açan festivale ortak olmanın heyecan verici olduğunu dile getirdi. Eyüboğlu şunları söyledi: "Farklı kültürlerin aynı sahneyi paylaşarak yaratıcılığı nasıl beslediğini gösteren Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali, Asya'dan Avrupa'ya uzanan bir kültür köprüsü gibi, geçmişin değerlerini, çağdaş tiyatronun özgün örnekleriyle geleceğe taşımak için, 17. kez perdelerini

18 farklı mekanda 90'ın üzerinde gösteriyle izleyiciyle buluşan festival, yönetmenliğini Engin Alkan'ın üstlendiği Krater Yapım'ın Hekate'nin Şarkısı adlı oyunuyla başladı.



Bu yıl daha önceki yıllara göre daha zengin bir içeriğe sahip olan festivalin unutulmazlarından biri de ünlü oyuncu John Malkovich'i sahnede izlemektir.

açarken festivale ortak olmanın heyecanını yaşıyoruz. 15 binden fazla çalışanı, 3.300 bayii ve yarım asırlık geçmişiyle Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biri olan Aygaz adına, festivalin gerçekleşmesinde katkısı olan, başta İKSV Başkanı Sayın Bülent Eczacıbaşı'na, Vakfın Genel Müdürü Sayın Görgün Taner'e, Festival Direktörü Sayın Dikmen Gürün'e ve emeği geçen herkese huzurlarınızda bir kez daha teşekkür eder, tüm sanatseverlere iyi seyirler dilerim."

Eyüboğulu'nun ardından konuşan Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca da Opet olarak bilinçli toplum yaratma hedefiyle çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti. "Akaryakıt dağıtım sektörünün genç ve dinamik markası Opet olarak 'Tiyatro enerji ister, biz de bitmeyen enerjimizle yanınızdayız' diyoruz" dedi.

Festivalden notlar

İki yılda bir düzenlenen festival, bu yıl 18 farklı mekanda 90'ın üzerinde gösteriyle izleyiciyle buluştu. Festival, yönetmenliğini

Engin Alkan'ın üstlendiği Krater Yapım'ın Hekate'nin Şarkısı başlıklı oyunuyla başladı. Selim Atakan'ın Shakespeare'in metin ve şiirleri üzerine yaptığı bestelerden oluşan Hekate'nin Şarkısı'nda şarkıcı, oyuncu ve dansçılar Shakespeare'in dizelerini yorumladı. Bu yıl daha önceki yıllara göre daha zengin bir içeriğe sahip olan festivalin unutulmazlarından biri de ünlü oyuncu John Malkovich'i sahnede izlemektir.

17. Uluslararası İstanbul Tiyatro Festivali'nin Onur Ödülü bu yıl, gençlik tiyatrolarında başladığı kariyerine Dormen Tiyatrosu ve İstanbul Şehir Tiyatroları'nda devam eden, Tiyatro Araştırma Laboratuvarı'nın kurucuları arasında yer alan, Oppenheimer Olayı, Galileo Galilei, Kral Lear, Gazete-Gazete gibi oyunların unutulmaz oyuncusu, yönetmen ve eğitimci Erol Keskin'e sunuldu. İkinci Onur Ödülü ise dünya tiyatrosunun yakından tanıdığı Japon yönetmen, eğitimci, yazar Tadashi Suzuki'ye verildi. Suzuki'nin ödülü 26 Mayıs'ta sahnelendiği Elektra adlı oyunundan önce takdim edildi.



Muhteşem bir sergi

Osmanlı İmparatorluğu'nun Son Döneminden Kadın Giysileri, 7 Kasım'a kadar Sadberk Hanım Müzesi'nde sergilenecek.



Osmanlı İmparatorluğu'nun Son Döneminden Kadın Giysileri Sergisi'nde 18. yüzyıldan 20. yüzyıl başına kadar Osmanlı kadınının ev içinde giydiği kıyafetler tanıtılıyor.

Türkiye'nin ilk özel müzesi unvanını taşıyan Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi kuruluşunun 30. yıl dönümü sebebiyle Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerine ışık tutan çok özel bir sergiye ev sahipliği yapıyor. 18. yüzyıldan 20. yüzyıl başına kadar olan dönemde hazırlanmış 81 kadın kıyafeti ve 13 çift ayakkabının yer aldığı "Osmanlı İmparatorluğu'nun Son Döneminden Kadın Giysileri" adlı sergi müze koleksiyonundan seçilen eserlerden oluştu. 7 Mayıs tarihinde açılan sergi, 7 Kasım 2010 tarihine kadar gezilebilecek.

İki yüzyıllık kadın kıyafetleri

Sergilenen eserler arasında üç etek, iki etek ve bindallı entari, şalvar-cepken, "pirpiri" adı verilen Balkan kaftanları, Avrupa modasına uygun etek bluz biçiminde veya geleneksel gelin kıyafetlerinden oluşan seçme eserler de bulunuyor. Bu öğelerle 18. yüzyıldan, 20. yüzyıl başına kadar Osmanlı kadınının ev içinde giydiği kıyafetler tanıtılıyor. Sergide Osmanlı döneminde hazırlanmış olan kıyafet albümleri de yer alıyor.

Eşsiz bir koleksiyon

Geleneklerine oldukça bağlı, güzel sanatlara ve eski eserlere meraklı olan merhum Vehbi Koç'un eşi merhum Sadberk Koç, gençlik yıllarından itibaren titizlikle topladığı el işlemelerini, kıyafetleri ve diğer Türk el sanatı eserlerini zamanla büyük bir koleksiyon haline dönüştürdü. Özellikle tekstil türünden eserlere ayrı bir önem veren Sadberk Koç,



kıyafet ve işlemlere gerekli olan bakımı büyük bir özenle yerine getirerek, günümüze kadar oldukça iyi durumda gelmelerini sağladı. Sadberk Koç'un eski eserlere karşı olan bu ilgisi, ileride müze yönetiminden sorumlu olan kızı merhum Sevgi Gönül tarafından da devam ettirildi. Sevgi Gönül, annesinin koleksiyonunu zenginleştirip eserlerin sağlıklı olarak gelecek kuşaklara aktarılması için büyük çaba sarf etti.

Benzersiz bir kaynak

Türkiye'deki en önemli Osmanlı kadın kıyafetleri koleksiyonlarından birini bünyesinde muhafaza eden ve gün geçtikçe geliştiren Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi, bu alanda Türk halkının, yerli ve yabancı araştırmacıların ilgisini çekiyor. Merhum Sadberk Koç'un koleksiyonuyla başlayan ve yaklaşık 1.200 parçadan oluşan bu kıyafet koleksiyonu, Osmanlı Dönemi giyim kuşamının 18. yüzyıl ile 20. yüzyıl arasındaki örneklerini kapsıyor.

VKV Sadberk Hanım Müzesi

Vehbi Koç Vakfı'na bağlı olan Sadberk Hanım Müzesi, Sarıyer Büyükdere'de Azaryan Yalısı olarak adlandırılan yapıda, merhum Vehbi Koç'un eşi merhum Sadberk Koç'un anısına açıldı. 19. yüzyıl sonlarında inşa edilen Azaryan Yalısı 1950'de Koç ailesi tarafından satın alındı. Yalı 1978'e kadar yazlık olarak kullanıldı. 1978-1980 yılları arasında, Sedat Hakkı Eldem'in hazırladığı restorasyon projesinin uygulanmasıyla bina müzeye dönüştürüldü ve 14 Ekim 1980'de açıldı.

Sadberk Koç, müzenin nüvesini oluşturan koleksiyonunu gençlik yıllarından itibaren oluşturmaya başladı. Ailece Yunanistan'a yaptıkları bir gezide, Benaki Müzesi'ni görmesi, Sadberk Hanım'da, bir "müze" oluşturma fikrini doğurdu. Ancak bu hayali vefatından sonra eşi, çocukları ve Vehbi Koç Vakfı tarafından gerçekleştirilebildi.

Sadberk Koç'un kişisel koleksiyonunda yer alan geleneksel kıyafet, işleme, tuğralı gümüş ve porselen gibi eserlerden oluşan müze koleksiyonu zaman içinde hibe ve satın alma yoluyla zenginleştirildi. Türkiye'nin en büyük koleksiyonlarından Hüseyin Kocabaş'ın koleksiyonu, vefatından sonra 1983'te satın alındı ve Sadberk Hanım Müzesi koleksiyonlarına katıldı. Koleksiyonda yer alan arkeolojik eserlerin sergilenebilmesi için Azaryan Yalısı'nın yanındaki bir yalı daha satın alındı. 20. yüzyıl başlarında inşa edildiği sanılan yalının restorasyon projesi Mimar İbrahim Yalçın tarafından hazırlandı. 24 Ekim 1988 tarihinde "Sevgi Gönül Binası" adıyla ek müze binası olarak hizmete açıldı. Sergileme düzeni bakımından çağdaş bir müze uygulamasına örnek olarak değerlendirildiği için 1988 "Europa Nostra Ödülü"ne layık görüldü.

Büyükdere Piyasa Cad. No: 27- 29 Sarıyer / İstanbul

Tel: 0212 242 38 13 -14 • Fax: 0212 242 03 65

Web: www.sadberkhanimmuzesi.org

Ziyaret Saatleri: 10.00-17.00

Çarşamba günleri kapalıdır.

Müze giriş ücretleri: Tam: 7 TL - İndirimli: 2 TL

Türkiye'nin 8. büyüğü Aygaz



**İSTANBUL
SANAYİ ODASI**

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) gerçekleştirdiği Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nda Aygaz, sekizinci sırada yer aldı. Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasının 2009 yılı sonuçlarına göre, satış vergileri hariç üretimden net satışlar bazında 15.495 milyon lira ile Tüpraş birinci sırayı alırken, bunu 6.527 milyon ile EÜAŞ, 5.473 milyon lira ile Oyak-Renault izledi. Bu sonuçlara göre, 2009 yılında ilk 15 sanayi kuruluşu içinde iki kamu, ve 13 özel kuruluş yer aldı. Bu yıl da 3.188.024.540 TL'lik net satışıyla listede ilk 10'da yer almayı başaran Aygaz, sektör lideri olmanın sorumluluğuyla çalışmalarını sürdürmeye devam edecek. Öte yandan ödedikleri kurumlar vergisi ile 2009'da Türkiye'nin toplam bütçe gelirlerinin yüzde 11.6'sını karşılayan Koç Topluluğu şirketlerinin sekizi, büyük mükellefler vergi rekortmenleri listesine girdi. Aygaz'ın da 27. sırada olduğu ilk 100 listesinde yer alan diğer şirketler ise, Yapı Kredi, Ford Otosan, Opet, Koç Holding, Arçelik, YK Factoring ve YK Menkul Değerler oldu. Koç Topluluğu'nun sekiz şirketi, devlete 2009 yılında toplam 587.9 milyon TL'lik kurumlar vergisi ödeyerek vergi rekortmenliği ödülüne hak kazandı.

Türkiye LPG Derneği'nin yeni başkanı: Yağız Eyüboğlu

Likit Petrol Gazı (LPG) dağıtımı ve satışı alanındaki şirketler arasında iş birliği ve dayanışma sağlamayı amaçlayan Türkiye LPG Derneği'nin yeni Yönetim Kurulu Başkanı Yağız Eyüboğlu oldu. Derneğin, yeni dönemdeki yönetim kurulunda ise Selim Şiper, Erkan Kınacı, H. Atılay Ülkurt, Rıdvan Uçar, Orhan Tatar, Ömer Yağız, Fehmi Arıkan, Erdeşan Kobaş, İ. Gökhan Öztürk seçildi.

Daha temiz, sağlıklı ve yaşanabilir bir dünya için alternatif enerji kaynağı olan LPG'nin kullanımını teşvik etmek amacıyla kurulan Türkiye LPG Derneği'nin 11 üyesi bulunuyor. LPG Derneği, yürürlükteki mevzuata uygun çalışma ortamını sağlamayı, mevzuata aykırı faaliyetleri önlemek için tedbir almayı, sektördeki etik kuralların oluşturulmasına ve yerleştirilmesine katkıda bulunmayı amaçlıyor.



Aygaz Doğal Gaz'a Altın Vana ödülü



Altın Vana Türkiye Doğal Gaz Piyasası ve Altın Voltaj Türkiye Elektrik Piyasası Başarı Ödülleri, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Bülent Arınç ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız'ın da katıldığı bir törenle sahiplerini buldu.

Gas & Power ve Green Power dergileri tarafından Ankara Sheraton Otel'de düzenlenen ödül töreninde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız onur ödülüne layık görüldü.



Törende EPDK Başkanı Hasan Köktaş, TPAO Genel Müdürü Mehmet Uysal, BOTAŞ Genel Müdürü Fazıl Şenel ve Güney Kore Enerji Şirketi KEPCO'nun Başkan Yardımcısı Youngeek Jung'a da özel başarı ödülü verildi. Sosyal sorumluluk alanında yürüttükleri çalışmalardan dolayı 19 firmaya, doğal gaz piyasası başarı ödülü olan "Altın Vana", 11 firmaya da elektrik piyasası başarı ödülü olan "Altın Voltaj" ödülleri sunuldu. Altın Vana ödülüne layık görülenler arasında Aygaz Doğal Gaz da vardı.

Tesis yöneticilerinin toplantısı

Aygaz ve Mogaz üst yönetimleri, yöneticileri, terminal ve tesis müdürleri, mühendislik ve yatırımlar, kalite sistemleri ve SEÇ-G, iç denetim, ikmal planlama ve nakliye müdürlükleri, ürün kalite yöneticiliği ve Çukurova Bölge Satış Müdürlüğü'nün katılımıyla Dört Yol Dolu Tesisleri'nde 15-16 Nisan'da Tesis Yöneticileri Toplantısı düzenlendi. Toplantının ilk gününde, katılımcılar belirlenen toplantı gündemine paralel olarak, saha uygulamaları ve karşılaşılan sorunlarla ilgili tespit ve çözüm önerileri hakkında sunumlar gerçekleştirdi. Aynı gün Hizmet Ödül Töreni de yapılarak çalışanlara Aygaz ve Mogaz üst yöneticileri tarafından plaket ve hediyeleri verildi. Katılımcılarla birlikte Dört Yol Dolu Tesisleri saha ziyareti gerçekleştirildi ve Tesis Müdürü Adnan Demirtaş tarafından burası hakkında açıklamalar yapıldı. İkinci gün, terminal, tesis müdürleri ve ilgili diğer bölüm temsilcilerinin katılımıyla Seyhan Otel'de serbest gündemli bir toplantı düzenlendi. Bu toplantıda tesislerdeki çözüm bekleyen konular ve SAP hakkında sunumlar yapıldı. Ayrıca Aygaz ve Mogaz üst yönetimi, Mogaz Direkt Dağıtım Noktası ve Mersin Dolu Tesisleri'ni ziyaret etti.



Ambarlı Terminal'de ISPS tatbikatı



Aygaz Ambarlı Terminali'nde ISPS Kod (Uluslararası Liman Tesisi Güvenlik Yönetim Sistemi) kapsamında yapılması gereken acil durum tatbikatı 30 Haziran'da gerçekleştirildi. Tatbikata Ambarlı Liman Başkanlığı'ndan Vedat Ataç, RSO Tepe Savunma'dan Sefa Başatlı ve Mühendislik Yatırımlar Müdürlüğü'nden Ata Gümüş gözlemci olarak katıldı. Tesis personelinin katılımı, Palamar teknesi ve Kuzey Sualtı firmasının destekleriyle başarılı bir şekilde geçen tatbikat sırasında, Sahil Güvenlik Grup Komutanlığı, manevra sahasına iki bot gönderdi. Platform sualtı kesimleri kontrol ettirildi ve kamera kaydı yapıldı. Ayrıca terminal kara ve sahil bölümünde şüpheli paket araması yapılarak güvenli durum teyit edildi ve tatbikat amacına uygun bir şekilde sonlandırıldı. Tatbikat hakkında Ambarlı Liman Başkanlığı, Sahil Güvenlik Grup Komutanlığı, Beylikdüzü İlçe Emniyet

Müdürlüğü'ne bilgi verildi. Tatbikat sonunda yapılan değerlendirme toplantısında Aygaz Ambarlı Tesisleri'nin iletişim ve komutadaki başarısı Liman başkanlığı ve RSO tarafından özellikle vurgulandı. Tatbikatın kara ve deniz tarafındaki faaliyetler açısından arzu edilen düzeyde gerçekleştiği ifade edildi. Yapılan tatbikatın uygulama adımları kayıt edilerek, RSO Tepe Savunma tarafından Denizcilik Müsteşarlığı'na rapor edilecek.

Forklift tüpte yüksek kalite, performans ve tam güvenlik

Aygaz Forklift Tüp iletişimi Haziran ayında başladı. Forklift makinelerinde 16 kg ve 24 kg tüp seçenekleri bulunan Aygaz Forklift Tüp'ün, iletişim çalışması gazete, dergi ve internet olmak üzere üç ayrı mecra da gerçekleştirildi. Müşterilere yapılan saha ziyaretlerinde kullanılması için dosya, bloknot ve kalemler hazırlandı. Ayrıca aygaz.com.tr'deki forklift internet sayfası yenilendi. Böylece hazırlanan forklift animasyon filmiyle müşterilere ilave bilgilendirmeler yapmak mümkün hale geldi.



Paro'lular bedava konuştu

Aygaz'ın, Paro ve Turkcell'le birlikte başlattığı Biz Parolular Bedava Konuşuruz kampanyası 31 Ağustos'ta son buldu. Kampanyaya katılmak için kayıt olan parolu kart ve Turkcell hat sahipleri, parolu kartlarıyla yaptıkları alışverişlerde ücretsiz konuşma paketi kazandılar. Kampanyaya katılanlar otogazda 60 TL tutarındaki alışverişlerinden bir gün boyunca kullanabilecekleri 75 dakika veya 30 TL, tüplü gazda ise 40 TL tutarındaki alışverişlerinden iki gün boyunca kullanabilecekleri 30 dakika veya 12 TL tutarında ücretsiz konuşma fırsatı kazandılar.



Aygaz ve Akpa fuarda bir arada

İstanbul Uluslararası Hotel, Bar-Cafe ve Restaurant Fuarı, 18-21 Mart tarihleri arasında onbirinci kez düzenlendi. Sektör firmaları ve profesyonellerin bir araya geldiği fuara Aygaz ve Akpa da katıldı. Aygaz, fuarda palmiye ve ev sanayi tüplerini, Akpa ise golf aracı, klima, televizyon ve küçük ev aletleri gibi ürünleri sergiledi.



Aygaz Ülkem İçin kan veriyor

Aygaz, Koç Topluluğu bünyesinde yürütülen “Ülkem İçin Kan Veriyorum” kampanyasına destek vermeye devam ediyor. 2006 yılında ‘Ülkem İçin’ projesini başlatan Koç Topluluğu, projede 2010 yılı uygulaması olarak Türk Kızılayı işbirliği ile “Ülkem için Kan Veriyorum” kampanyasını hayata geçirdi.

31 Mayıs 2010’da başlayan kampanyanın ilk etabı bir hafta sürdü. Bu etapta Aygazlıların % 28’i (280 kişi) kan verdi. Mogaz’dan 9, Aygaz Doğal Gaz’dan 4 Akpa’dan da 23 kişi kampanyaya katıldı. İkinci etap ise 12 Eylül’de başladı. Koç



Topluluğu içerisinde çalışanlardan 10.440 ünite, bayilerden ise 6.211 ünite olmak üzere toplam 16.651 ünite kan bağışı yapıldı. Türkiye’de, yıllık 1 milyon 800 bin ünite kana ihtiyaç duyuluyor

ve bu ihtiyaç her geçen gün artıyor. Gelişmiş ülkelerde nüfusun % 5’i gönüllü kan bağışında bulunurken Türkiye’de bu oran sadece % 1.5 seviyesinde. Koç Topluluğu kan bağışçılarının sayısının artması konusundaki çalışmalara destek vermeye devam edecek.

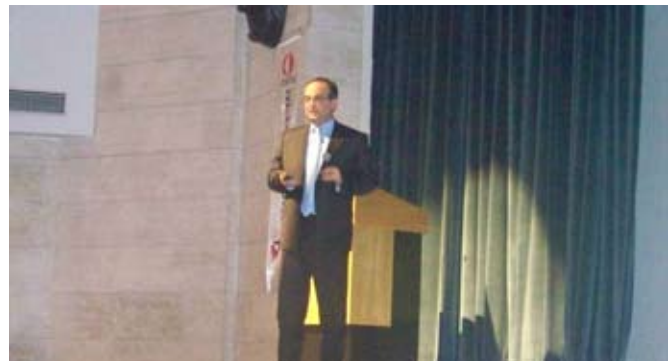
Ambarlı Terminal Müdürlüğü’nde çalışan 55 gönüllü, kampanyaya destek vermek için müracaatta bulundu. Toplam 41 kişi ise kan bağışı yaptı. Antalya Aygaz personeli de Antalya Kızılay Kan Merkezi’ni ziyaret etti. Bayilere el ilanı ve afiş gönderimi yapıldı.

LPG yetkili personel eğitimleri



LPG Kanunu gereğince tüm bayi çalışanlarının alması zorunlu olan LPG Yetkili Personel Belgesi ile ilgili olarak, 2009’da Türkiye genelinde gerçekleştirilen organizasyonla 2 binin üzerinde kişiye eğitim verildi. Sektörde yaşanan personel değişimindeki hız göz önüne alındığında süreklilik arz etmesi gereken zorunlu eğitimler için 2010’da da yoğun bir program hayata geçirildi. Aygaz bünyesinde yer alan eğitmenlerle mart-mayıs döneminde tüm Türkiye genelinde 31 eğitim gerçekleştirildi. Yıl içinde yeni eğitimlerle de henüz LPG Yetkili Personel Belgesi almamış ve işe yeni başlayan çalışanlara eğitim verilmesi ve tüm bayi çalışanlarının LPG Yetkili Personel belgesine sahip olması amaçlanıyor.

ODTÜ’de sürdürülebilirlik toplantıları



ODTÜ Verimlilik Topluluğu, 5-7 Mart tarihlerinde 10. Yönetim ve Mühendislik Günleri düzenledi. Sürdürülebilirlik konusu üzerine odaklanan sunumlar yapıldı. Aygaz Doğal Gaz Genel Müdürü Rıdvan Uçar, Kurumsal İtibar ve Marka Değerinde Sürdürülebilirlik başlıklı oturuma konuşmacı olarak katıldı.

Diyarbakır'da bayi eğitimi

Bayi eğitim programı kapsamında yapılan üçüncü eğitim 1 Haziran'da Diyarbakır'da gerçekleştirildi. Eğitime Diyarbakır, Siirt, Mardin, Bingöl, Muş, Elazığ, Batman ve Şırnak bayilerinden toplam 29 kişi katıldı. Eğitimde yetkililer tarafından bölgenin satış, rekabet ve pazar payları, Aygaz ve LPG hakkında genel bilgiler, pazarlama, ürünler ve hukuk, insan kaynakları, finans ve muhasebe, tesis, lojistik ve sanayi tüplü sistemler bölümü hakkında bilgiler aktarıldı. Ayrıca Kızılay, Ülkem İçin kampanyası hakkında bilgi verdi. Bayiler kan bağışlayarak kampanyaya katılımda bulundu.



Bulancak Engelliler Derneği'ne destek

Giresun Bulancak bayii Öznur Eriş, altı yıldır faaliyetlerini sürdüren Bulancak Engelliler Derneği'nin iki yıllık tüplü gaz ihtiyacını karşılayacak. Eriş ve ekibinin araçlara plaka takılması yönündeki önerisini değerlendiren dernek yetkilileri araçlarına Aygaz yazılı plakalar taktı. Bütün yardım ve uygulamalar bayi bünyesinde gerçekleştirildi. Kuruluş aşamasından bu yana derneğe destek olan Öznur Eriş, 1969'dan beri Aygaz bayiliğini yürütüyor.

Bafra'dan sponsorluk faaliyeti

Bafra'da baharın müjdecisi leyleklerin ilçeye gelişini kutlamak amacıyla Nisan ayında özel bir etkinlik düzenlendi. Aygaz Bafra bayii Hamit Genç'in organizasyonu ile, katılımcı 70 öğrenciye Aygaz logolu tişört ve şapka dağıtıldı. Polis Teşkilatı'nın 165. kuruluş yıldönümü nedeniyle etkinliğe polisler de katıldı. Leylekleri baharın ve bolluğun müjdecisi olarak gören gönüllülerin, sivil toplum örgütlerini harekete geçirerek ilk defa düzenlenen etkinliğin geleneksel hale getirilmesi hedefleniyor.



Aygaz, Kazıkbeli Yayla Şenlikleri'nde



Kazıkbeli Yaylası'nda her yıl düzenlenen ve Gümüşhane, Trabzon, Giresun il ve ilçelerinin katıldığı geleneksel Kazıkbeli Yayla Şenlikleri'ne Gümüşhane Kürtün bayimiz Cey-Mar sahibi Turgut Ceylan ile birlikte sponsor olduk. 17-18 Temmuz tarihlerinde yapılan şenliklere Gümüşhane Milletvekili Kemalettin Aydın, Gümüşhane Valisi Enver Salıhoğlu, Kürtün Kaymakamı Ozan Gazel, Kürtün Belediye Başkanı Ahmet Kanat ve birçok sivil toplum örgütü yöneticisi katıldı. Yoğun yağışa rağmen yaklaşık 7 bin kişinin katıldığı şenlikte vinil afişlerimiz yer aldı ve bin şapka dağıtıldı.

Denetim süreci geride kaldı



Aygaz ve Mogaz her yıl olduğu gibi 2010'da da yoğun bir denetim sürecinden geçti. Denetimler, Kalite Sistem ve SEÇ-G Müdürlüğü tarafından Entegre Yönetim Sistemleri gereği hazırlanan takvim çerçevesinde, 10 Mayıs'ta başladı. Aygaz ve Mogaz'ın tüm iş birimlerinde gerçekleştirilen ve Haziran ayı boyunca devam eden denetimlerde 80 kişi görev aldı. Bu süreçte, sistemlerin Aygaz ve Mogaz bünyesinde etkin yönetiminden sorumlu olan Kalite Sistem SEÇ-G Müdürlüğü de denetlendi. Isparta Dolum Tesisi İşletme Sorumlusu Mustafa Dikmen baş denetçi, Üretim Yönetimi Sorumlusu Tamer Kılıçaslan ise denetçi olarak görev yaptı.

Öğrencilerin Hatay Terminal Müdürlüğü ziyareti

Hatay Aygaz Terminal Müdürlüğü'ne komşu olan Ziya Gökalp İlköğretim Okulu'ndan öğrenci ve öğretmenler, 5 Mayıs'ta Aygaz çalışanlarını ziyaret etti. Terminal Müdürlüğü'nde öğrencilere, LPG, tüpler, şofben kullanımı ve yangınlar hakkında bilgi verildi. Aygaz çalışanları, şirket hakkındaki soruları cevaplandırdı. Öğrencilerin, hazırladıkları Aygaz konulu resimleri, çalışanlara hediye etti.



Gebze'de Kalite Eğitimleri



Aygaz ve Mogaz Dolum Tesisleri, Gebze İşletmesi ve Tüp Yenileme Ünitesi'nde çalışan yaklaşık 40 personel, 28 Mayıs'ta Gebze İşletmesi'nde eğitim aldı. Taşınabilir Basınçlı Ekipmanlar Yönetmeliği ve Basınçlı Ekipmanlar Yönetmeliği kapsamında gerçekleştirilmesi zorunlu olan eğitimde ürün değerlendirme sürecindeki gereklilikler anlatıldı. Ürün kalitesine ilişkin değerlendirme kriterleri yeniden incelendi. Eğitim, birimler arasında süreç içindeki iyi yönlerin ve olası sıkıntıların tartışılması için bir platform yarattı. Eğitim, TÜV SÜD firması tarafından verildi.

Samsun Devlet Opera ve Balesi'ne destek



Samsun Devlet Opera ve Balesi sezon açılışını 1-3 Ekim tarihlerindeki iki gösteriyle gerçekleştirdi. Aygaz, sezon açılış ve gala gecesinde yanması istenen meşaleler için kuruma propan gazı sağladı. Meşaleler bu gazla, teknik servis ekibi tarafından yakıldı. Samsun Devlet Opera ve Balesi Müdürlüğü, desteklerinden ötürü Aygaz'a teşekkürlerini ilettiler.

Mükemmel Hizmet Eğitimleri devam ediyor

Eğitim Otobüsü'yle 2008 yılında başlatılan Mükemmel Hizmet ve Güvenlik Eğitimleri yoluyla bugüne kadar Türkiye çapında binlerce bayi çalışanına eğitim verildi. Eğitimler, 2010 yılında teknik konuların ağırlıklı olduğu, pratik eğitim süresi artırılmış ve görsel anlamda zenginleştirilmek adına yeni videolar eklenerek yenilenmiş şekilde devam edecek. Marmara Bölgesi'nden başlayan program, Ege ve Antalya bölgesindeki eğitimlerle devam ediyor.



Tüplü Gaz Bilgilendirme Kampanyası

Tüplü gaz tüketicilerinin ürünleri doğru, güvenli ve bilinçli bir şekilde kullanmalarını sağlamak amacıyla 2009 yılında başlatılan Tüplü Gaz Bilgilendirme Kampanyası'nın iletişimi, 2010 yılında ulusal bazda gerçekleştirildi. Mart ayında başlayan ve kadınların hedef kitle olarak belirlendiği hologram kapak, güvenlik, ASG hizmet kalitesi, doğru cihaz kullanımı gibi konularda hazırlanan reklamlar haziran ayına kadar ulusal televizyon kanallarında kullanıldı. Aynı dönemde Derya Baykal'ın televizyon programına tanıtıcı reklam çalışmalarına katılım sağlandı. İlgili mesajlar Derya Baykal aracılığıyla tüketicilere aktarıldı. İletişim çalışmaları tüketicilerin en çok dinlediği ulusal radyo kanalları, gazeteler ve ihtiyaç duyulan öncelikli illerdeki açık hava çalışmalarıyla desteklendi. 2009'da kampanya kapsamında Aygaz Eğitim Otobüsü'nde 13 eğitim verildi. 400'ün üzerinde tüketiciye ulaşıldı. 2010 yılında da çalışmalar sürüyor.

Aygaz, Hatay İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'ndaydı



Hatay İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nın (HİKAF 10) üçüncüsü 29 Nisan-1 Mayıs tarihlerinde İskenderun Mustafa Kemal Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde gerçekleştirildi. Fuarı ziyaret eden Hatay Valisi, kaymakamlar ve belediye başkanları, halk dansları gösterisi ve panellerin ardından stantları tek tek dolaştı. Aygaz hakkında kendi deneyimlerini paylaşan Vali Celalettin Lekesiz, 1970'lerde babasının Yozgat'ın ilk Aygaz bayiliğini açtığını söyledi. Fuarda Mustafa Kemal Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı, diğer öğretim üyeleri ve öğrenciler de Aygaz standını ziyaret ederek yetkililerden bilgi aldı. Öğrencilerin iş başvuruları da kabul edildi.

Çalışanlar ve aileleri piknikte bir araya geldi

Bu yılki Dörtöyl Terminal pikniği, komşu ilçe Erzin'de, Amanos dağları eteklerindeki kaplıcalar bölgesinde yapıldı. Pikniğe terminal personeli, eş ve çocukları olmak üzere yaklaşık 250 kişi katıldı. Katılımcılar güne sabah kahvaltısıyla başladı. Daha sonra Amanos dağlarındaki orman içi tesislere gidildi. Buradaki hayvanat bahçesi, şelaleler ve kaplıcalar gezildi. Yaza merhaba diyen çalışanların motivasyonu ve ailelerin samimiyetinin pekiştiği piknik, Erzin'de yenilen öğle yemeğinin ardından sona erdi.



Arter'den Starter

Vehbi Koç Vakfı (VKV) projesi olan "Arter - Sanat İçin Alan", 8 Mayıs 2010'da "Starter" sergisiyle açıldı. René Block küratörlüğünde Vehbi Koç Vakfı Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan oluşturulan "Starter", 87 çağdaş sanatçınının 160'ı aşkın eserini bir araya getirdi. Açılış sergisi Starter ile Arter, konsepti üç yıl önce geliştirilen Vehbi Koç Vakfı Çağdaş Sanat Koleksiyonu'nu ilk kez sanatseverlerle buluşturuyor. Sergi, çağdaş sanat alanında Türkiye'de ve uluslararası ortamda gerçekleştirilen güncel eserlerle beraber, 1960'lardan günümüze tarihsel bir bakış sunuyor. Ancak Arter, bir müze

değil ve ileride müzeye dönüştürülmesi de planlanmıyor. Gerçekleştireceği üretimler, düzenleyeceği sergi ve etkinliklerle Arter'in, Vehbi Koç Vakfı'nın gelecekte kurmayı hedeflediği müze kompleksi için bir hazırlık, araştırma ve laboratuvar ortamı sağlaması hedefleniyor.

Arter'de, yeni üretimlere odaklanan sergi projelerinin yanı sıra, VKV Çağdaş Sanat Koleksiyonu'ndan, özel koleksiyon ve arşivlerden oluşturulacak sergileriyle uluslararası kurumlarla birlikte ortak yapımlara da yer verilmesi planlanıyor.



Bizbize Şenliği'nde keyifli saatler

Yoğun iş temposuna ara vererek nefes almak isteyen Gebze İşletmesi çalışanları ve aileleri 13 Haziran'da Bizbize Şenliği'nde buluştu.

Sarıyer Bahar Country'de gerçekleştirilen pikniğe Aygaz, Aygaz Doğal Gaz, Mogaz ve Akpa yöneticileri de katıldı.

Gebze İşletmesi mavi yaka çalışanlarına yönelik düzenlenen Bizbize Şenliği 13 Haziran'da Sarıyer Bahar Country'de gerçekleştirildi. Aileleriyle birlikte yaklaşık 1.100 mavi yaka çalışan pikniğe katıldı. Aygaz, Aygaz Doğal Gaz'a, Mogaz ve Akpa yöneticilerinin de hazır bulunduğu piknik, kahvaltı servisiyle başladı. Öğle yemeği öncesinde Üretim Müdürü Pulat Oktay ve Genel Müdür Yağız Eyüboğlu birer konuşma yaptı. Eyüboğlu, özveriyle çalışan Gebze İşletmesi çalışanlarıyla bir arada olmaktan dolayı büyük memnuniyet duyduğunu ifade etti. Bu yılın ilk beş ayında 550 bin tüp ihraç edildiğini belirten Eyüboğlu, yıl sonu itibarıyla 800 bine ulaşılmasının hedeflendiğini ifade etti. Bunun için kapasitenin tam olarak kullanılması ve verimliliğin artırılması gerektiğini söyleyen Eyüboğlu,

Gebze İşletmesi'ne her yıl 1,5 milyon dolar seviyesinde yatırım yapmaya devam edileceğini de dile getirdi. Gebze İşletmesi'yle Aygaz'ın, kendi tüpünü, valfını, dedantörünü ve tankını üretme imkanına sahip ilk ve tek LPG dağıtım şirketi olma özelliği taşıdığını ifade eden Pulat Oktay ise, "Ürünlerimiz yalnızca iç pazarda değil, dış pazarlarda da müşteri buluyor. Amacımız, kalitede ve fiyatta en rekabetçi ürünlerle daha uzun yıllar faaliyetlerimizi sürdürmektir" dedi.

Konuşmaların ardından mavi yaka çalışanlarına hizmet ödülleri verildi. Gün boyunca çocuklar ve yetişkinlere yönelik çeşitli oyunlar, animasyonlar ve yarışmalar düzenlendi. Düzenlenen çekiliş ve turnuvalarda kazananlara çeşitli hediyeler verildi.



Tüpraş teknolojisini geliştiren ve uygulayan olma yolunda ilerliyor

Tüpraş araştırma ve geliştirme çalışmalarına hız vererek, başarısının sürdürülebilirliğini sağlama hedefiyle Eylül 2009'da Genel Müdürlüğe bağlı olarak ArGe Müdürlüğü'nü kurdu. Yerli ve yabancı üniversiteler, araştırma kurumları, Avrupa Birliği ArGe fonları ve diğer sanayi kuruluşları ile ileriye dönük teknolojilerin araştırılacağı projeler üretmek, yönetmek ve örneklerini tüm ülkeye yayacak katkıyı vermek üzere çalışmalarını sürdüren Tüpraş hedefini; ülke ve şirket ortak değerlerinin tasarruf altına alarak, mükemmeliyet merkezlerinin oluşumunu desteklemek, rekabet öncesi işbirliği kültürünü yaymak ve üniversitelerin ilgili

bölgelerini ArGe merkezi olarak değerlendirmek olarak belirledi.

Tüpraş ArGe altyapısının dokümantasyonu ve kayıt altına alınması çalışmaları tamamlanarak, ArGe zihniyetinin şirket olarak özümsemesi, yaygınlaştırılması hedefiyle ilk olarak genel müdürlük ve rafineriler tarafından üniversitelerin danışmanlığında başlatılan projelerin TÜBİTAK TEYDEB Sanayi ve ArGe Projeleri Destekleme Programı başvuruları gerçekleştirildi. Temmuz 2010 itibarıyla, başvurusu yapılan dört proje de TEYDEB tarafından ArGe nitelikli proje olarak teşviklendirilmeye hak kazandı.

Bunlar, Hidrojenle Parçalama (Hydrocracker) Ünitesi'nde Gerçek Zamanlı Optimizasyon Tasarı ve Uygulaması, Hidrojenle Parçalama (Hydrocracker) Ünitesi Reaktör Çıkış Akımı Hava Soğutucuları Dizayn ve Malzeme Değişimi, Eşanjör Kürlülüğü Oluşturan Mekanizmaların Modellenmesi ve Simülasyon Programının Hazırlanarak Rafinerilerde Yaygınlaştırılması, Işıma Yöntemiyle Baca Gazı Artırımı, İzmit FCC Bacagazı Artırımı ve Enerji Kazanımı. ArGe Departmanı, 90'ın üzerinde ArGe mühendisi ile, yakın ve uzak gelecek teknolojilerini içeren çok sayıda projeyi başarıyla yürütmeyi hedefliyor.



Opet toplumsal projelerini ekranlara taşıdı



Kurumsal sosyal sorumluluk alanında önemli projelere imza atan Opet'in yalın bir tema ile hazırlanan yeni imaj filmi ekranlarda. Kurulduğu 1992 yılından beri akaryakıt sektörüne yeni açılımlar getiren Opet, yeni imaj filmi ile bayi ve çalışanları ile birlikte yarattığı değerleri anlatıyor. Siyah asfalt üzerindeki beyaz yol çizgilerinin farklı şekillere büründüğü imaj filminde, Opet'in sosyal sorumluluk faaliyetleri ve topluma katkısı ön plana

çıkarken geniş bayi ağı da vurgulanıyor. Opet'in 18 yılını altmış saniyeye sığdıran imaj filmi Selçuk Yöntem'in etkileyici seslendirmesi ile dikkat topluyor. Aşık Veysel'in Uzun İnce Bir Yoldayım isimli unutulmaz türküsü duygulara seslenen filmin müziği olarak kullanıldı. İzleyici ile duygusal bağ kuran Opet'in imaj filminin prodüksiyonu, Imago New Media Studios tarafından İstanbul'da gerçekleşti.

THY Opet'ten ilk jet yakıtı ikmal



Türk Hava Yolları ve Opet'in %50-%50 ortaklığıyla kurulan THY Opet Havacılık Yakıtları A.Ş. 1 Temmuz'dan itibaren Türkiye'nin en büyük havalimanı olan Atatürk Havalimanı'nda THY uçaklarına ilk jet yakıtı ikmalini yapmaya başladı. 75 milyon dolarlık yatırım bütçesiyle faaliyete geçen şirket, 38 havaalanındaki yakıt ikmal faaliyetleriyle, THY başta olmak üzere diğer havayolu firmalarına da hizmet verecek.



> **Av. Tacettin Akyener** - Aygaz Hukuk Müşaviri

Tacir kime denir, tacirin faaliyetleri nasıl olmalıdır?

Genel olarak kabul gören tarife göre, ister gerçek kişi ister tüzel kişi olsun, “Bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimse “tacir” olarak tanımlanmaktadır.

İnsanların yaşadığı her devirde, belirli şartlarda ticaret hayatının sürdüğü bilenen bir olgudur. Yine, ticaret hayatın başladığı en ilkel devirlerde dahi bu işlerin, yaşanan zamanlarda oluşan belirli kurallar ile yapıldığı da bilinmektedir. Diğer bir deyişle, bir tutum, bir fiil veya bir işlem yapıldığında bunların tarafları ve hukuki düzenlemeler önem arz etmektedir. Konumuz ticari hayat olduğunda ve bu açında baskındığında, ticari faaliyetlerin ifa edilmesi için belirli hukuki normları uygulamak da zaruridir.

Yasalarımız gereğince yapılan tanımlamalarda, tüm dünyada ve evresel hukukta olduğu gibi, hukuki normlar karşısında, aranan ve yapılması zaruri olan faaliyetler gerçek kişiler ve hukuken kabul gören tüzel kişiler tarafından yerine getirilebilmektedir.

Gerçek veya tüzel kişilerin ticari faaliyetlerine başlarken, sürdürürken ve sona erdirirken ticari hayatı düzenleyen yasal mevzuata ve 3. kişiler ile yapmış oldukları iki taraflı sözleşmelere ve tek taraflı taahhütlere riayet etmek zorundadırlar. Yasalarımız, taciri ve tacirin yükümlülüklerini tarif etmiş ve bazı prensipler koymuştur. Genel olarak kabul gören tarife göre, ister gerçek kişi ister tüzel kişi olsun, “Bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimse “tacir” olarak tanımlanmaktadır. Yine yasal olarak ticarethane veya fabrikalarda veya ticari şekilde işletilen bir müesseseyi ilgilendiren bu yerlerde yapılan bütün işlerin “ticari işler” olduğu da kabul görmektedir. Tacirin taşınması gereken başlıca ve en önemli özellik ise, basiretli bir iş adamı gibi davranmak zorunluluğudur. Yani yapacağı işin neticesini ve

bu neticenin kendisine dönüşünü, önceden düşünmek, planlamak ve öngörmek ile yükümlü olduğudur. Bunun yanında doğal olarak ticaret siciline kayıtlı olarak faaliyette bulunulacak bir ticari işletmenin mevcut olması, ticari işletmenin tacir tarafından veya tacir adına işletilmesi, tacirin ticari ehliyetinin olması (Ticari işlerde uğraşanlarda, Kanunun aradığı şartlara “ticari ehliyet” denir) yani reşit olmak (18 yaşını doldurmak), kısıtlı olmaması (mahkumiyet veya silah altında bulunmamak), akli dengesinin veya sıhhatinin çalışmaya elverişli olması, kamu kuruluşlarında görevli memur olmamak gibi.

Yasalarımız gereği yasaklanmayan alanlarda işteğal etmek üzere, yine yasalarda aranan şartlara uygun olarak kurulan ticaret şirketleri, ticaret sicile tescil ile 3.

Tacirin taşınması gereken başlıca ve en önemli özellik ise, basiretli bir iş adamı gibi davranmak zorunluluğudur. Yani yapacağı işin neticesini ve bu neticenin kendisine dönüşünü, önceden düşünmek, planlamak ve öngörmek ile yükümlü olduğudur.

şahıslar bakımından tüzel kişilik hüviyetini kazanır ve haklarını kullanabilirler.

Gerçek kişi-tüzel kişi

Her tacir "Ticaret Unvanı" seçmek ve kullanmak zorundadır. Ticaret unvanında işin niteliği ve önemini, işletmenin mali durumunu belirten ilaveler bulunabilir. Gerçek kişiler ad ve soyadlarını ticaret unvanı olarak kullanabilirler. Ancak unvanlarında Türk Ticaret Kanunu'na göre Türk, Türkiye, Cumhuriyet, Milli kelimelerini bulundurulması Bakanlar Kurulu'nun izni ile mümkündür. Tacirler gerçek kişi olmasının yanında, tüzel kişi olarak da tanımlanan Kolektif Şirket, Limited Şirket ve Anonim Şirket olarak ticari hayatta faaliyette bulunabilirler.

Gerçek kişilerin ticari hayatta yapacakları ticari işlerde nasıl temsil edileceklerini, yapılan hukuki işlerin kendilerini nasıl bağlayacağını anlatılmasının gereği yoktur. Çünkü onlar gerçek kişilerdir. Tüzel kişi olarak tanımlanan şirketlerin yapacakları ticari, hukuki işlerin ve akdedecekleri anlaşmaların hukuken geçerli ve bağlayıcı olmasının temini, bu işlerin, bu tüzel kişileri temsile yetkili olan kişiler tarafından ifa edilmesini gerektirmektedir. Yani tüzel kişinin

bu yöndeki iradesinin açıklanması olan imza sirkülerlerinde mutlaka yetkili kişilerin ve yetkilerinin aranması gerekmektedir. Ancak, bu kişiler ile yapılan hukuki işlemler tüzel kişileri bağlayıcı nitelik taşıyacaktır.

Bu kısa açıklamalar bazında temsile yönelik olarak tarafları bağlayıcı anlaşmaların (örneğin bayilik mukavelesi, alım satım mukavelesi vb.) geçerliliği ve bağlayıcılığı yukarıda belirtilen gereklerle riayet edilmesi ile oluşacaktır.

Diğer yandan gerçek ve tüzel kişileri bağlayıcılık bazında anlaşmaların içeriği de önemlidir. Hukuk sistemimiz ve anayasamız ile kişilerin ticari faaliyette bulunma ve sözleşme akdetme hürriyetinin olduğu tartışılmaz olduğudur. Ancak her hürriyet sonsuz olmayacağı için, bu hürriyetler diğer kişilerin temel hak ve özgürlükleri ve kamu yararı bazında ve kanun ile kısıtlanacağı da yine tartışmasızdır. Yani bir anlaşmanın ancak, kanuna ve ahlaka, adaba aykırı olması halinde hukuk sistemimizde kabul görmesi ve geçerli olarak nitelendirilmesi mümkün değildir. Bu itibarla anlaşmaların tarafları bağlayıcı olmalarını sağlamak için, yetkili kişiler-

ce imzalanmasının yanında, ayrıca bir başka yasaya ve adaba, ahlaka aykırılık içermemesi aranan gelen şarttır. Yetkili kişilerce imzalanmış anlaşmaların, bunları sağlanması halinde ise, yapılan anlaşmalar tarafları ve yargı makamlarını bağlayıcı olup bunlara riayet edilmesi hukuk sisteminin temel şartıdır.

Sorularınız için:

aygazhukukmusavirligi@aygaz.com.tr



> Dr. Metin Akgün

Herkes alerji olabilir

Bahar ve yaz aylarında kendini daha çok gösterse de, kimilerimiz yıl boyunca çeşitli nedenlerle onunla yaşamak zorundadır. Bazen gözümüz yaşarır, bazen hapşırımdan kendimizi alamayız. Vücudumuzu daha çok etkileyen türleri de vardır. Alerjilerle mücadele için, her şeyde olduğu gibi sorunun kaynağını bulmak ilk adımdır.

Nedir ve nasıl meydana gelir?

Çoğu insanın sorunsuzca kabul edileceği bir maddeye (alerjen) karşı olan anormal duyarlılık olarak tanımlanmaktadır. Bu durum, kişide varolan bir genetik (ailevi) yatkınlığa çevresel faktörlerin de eklenmesi ile ortaya çıkar.

Alerji çeşitleri nelerdir ve en sık hangileri görülür?

Havada bulunan alerjenlerin en sık neden olduğu hastalıklar alerjik astım ve alerjik rinit (şaman nezlesi) olup daha nadir olarak alerjik konjonktivit (göz nezlesi) ve alerjik dermatit (egzama, kurdeşen) olarak sayılabilir.

Alerji nasıl gelişir ve nasıl anlaşılır?

Alerjik hastalıklarda alerjenle karşılaşma ve yakınmaların ortaya çıkışı arasında sebep sonuç ilişkisi vardır. Hasta duyarlı olduğu alerjenle karşılaştığı zaman yakınmaları başlar. Örneğin saman nezlesi ve göz nezlesi olanlarda bahar aylarında polenlerle karşılaştığında gözlerde sulanma, burunda kaşınma, akıntı ve hapşırık gibi yakınmaları oluşur. Bahar bittiği zaman tüm yakınmalar sona erer. Ev tozu alerjisinde ise evdeki tozlu bir işi yaptıktan sonra burun tıkanıklığı, hapşırma ve nefes darlığı ortaya çıkar. Kedi ya da köpek alerjisi olanlarda da

bu hayvanların yakınlarında bulunduğu zaman yakınmalar ortaya çıkar.

Sağlık yönünden hangi sonuçlara neden olur?

Alerjenler, vücutta histamin gibi bazı maddelerin salgılanmasına neden olur. Bu maddeler damarların genişlemesine, damar dışına sıvı çıkmasına ve bazı koruyucu hücrelerin bu bölgeye toplanmasına yol açar. Alerjik reaksiyon denilen ve vücuda zarar veren süreç böyle gelişir. Bu nedenle de alerjik reaksiyon sonucu ortaya çıkacak bulgular da olayın olduğu bölgeye göre değişir. Eğer burunda ise burun akıntısı ve hapşırma görülür. Solunum yollarında ise astımda olduğu gibi öksürük, nefes darlığı ve hırıltılı solunuma meydana gelir. Deride ise kaşıntı, kızarıklık ve kabarıklıklar oluşur.

Tedavisi nedir?

Yakınmaların nedeni olan bu alerjenlerden kaçınmak ve korunmak, alerjik hastalıkların tedavisinde çok önemlidir. Alerjik bünyelilere uygulanan bazı çoklu testlerle, nelere alerjik olduğu tespit edilip bunlardan kaçınılması önerilir. Ancak toz, polen ve ev akarları gibi bazı alerjenlerden kaçınmak çok zordur. Alerjik bünyeli kişilerde zamanla yeni maddelere karşı da alerji gelişebilir, ya

da eskiden alerjik olunan bir maddeye bünye alışabilir. Alerji genellikle çocukluk, ergenlik ve genç erişkinlikte başlar. Psikolojik stres de alerjide önemli rol oynar. Alerjen maddeden uzak durmak önemlidir, ancak bazen nelere karşı alerji olduğu bilinemediği için bu tarz korunma genellikle yetersizdir. Tedavide antihistaminikler ve daha ağır durumlarda da kortizon kullanılır. Ayrıca burun tıkanıklığı açıcı ilaçlar rahatlama sağlar. Alerjen olduğu bilinen maddenin küçük dozlar halinde vücuda verilmesiyle, vücudun yavaş yavaş alıştırılması da aşılama benzeri bir tedavi şeklidir.

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

- İlkbaharda özellikle çiçeklerin tozlaşma döneminde mümkün olduğunca açık havaya çıkmayın.
- Polenlerin içeriye girmemesi için camlarınızı açmayın, varsa klima kullanın. Klima sadece evinizi serinletmekle kalmaz, polen ve mantar sporlarını da filtre eder.
- Evinizde çok fazla çiçek olmasın. Bitkiler ve nem, mantar üremesi için uygun ortamlardır.

- Arabayla seyahat ederken camlarını açmayın.
- Giysilerinizin açık havada kurutmayın, üzerine polenler yapışabilir. Mümkünse çamaşır kurutma makinesi kullanın.
- Kuş tüyü yastık kullanmayın, yastık, çarşaf ve pikelerinizi haftada bir yıkayın. Toz akarlarının ölmesi için yıkama suyunuzun sıcaklığı en az 540 olmalıdır.
- Biblo, kitap gibi küçük eşyalarınızın toz tutmaması için kapaklı dolaplara koyunuz.
- Evde halı kullanmamaya çalışın, döşemelerin silinebilecek bir maddeden olmasına dikkat edin.
- Halılarınızı emiş gücü yüksek bir elektrik süpürgesi ile temizleyin.
- Evin içinde hayvan beslememeye çalışın. Beslediğiniz hayvanları özellikle yatak odasına sokmayın.
- Çocuklarınızın oyuncaklarını ayrı kutuda saklayın. Tüylü oyuncaklar yerine, tahta ve plastik gibi toz tutmayan maddelerden yapılmış oyuncaklar alın.
- Kabarık ve tüylü döşemelerden kaçının, toz tutmayan sentetik maddelerden yapılmış mobilyalar kullanmaya çalışın.
- Gerekirse elektrostatik toz tutucu hava temizleme cihazları kullanın.
- Pencere ve kapı pervazlarında toz birikimi çok olduğu için, buraları sık sık nemli bezle silin.
- Alerjiniz olduğunu bildiğiniz yiyeceklerden sakının.

- Arı kovanlarından uzak durun.
- Tıbbi yardım alamayacağınız yerlere gitmeyin. (Çadır, kamp v.b.)
- Dinlenmenize dikkat edin, stresli ortamlarda bulunmamaya çalışın.
- Herhangi bir ilaç kullanmanız gerektiğinde alerjik olduğunuzu doktorunuza her zaman belirtin.
- Ev tozu ev eşyası, mobilya ve kumaş elyafının eskimesi ile meydana gelen ince toz zerrelere dir. Bunlar çeşitli organik ve inorganik maddelerdir ve sıklıkla hastalarda astım ve nezle gibi hastalıklara sebep olmaktadır.
- Alerjik bir şahsın ev içinde ve dışında geçirdiği zamanlar karşılaştırıldığında zamanın ortalama %30'unda fazlasını yatak odasında geçirdiğinden, sadece yatak odasının alerjik tozlarını kontrol etmek bile çoğu zaman yeterli olmamaktadır.
- Ev tozu içerisinde birçok allerjen bulunur. Bunlar içerisinde alerji bakımından en önemlisi Dermatophagoides adı verilen toz akarlarıdır. Mikroskopta örümcek biçiminde görülen bu ufak hayvancık rutubetli bölgelerde ev tozunda bol miktarda bulunur. Toz akarları daha çok sıcak ve rutubetli mevsimlerde çoğalırlar fakat alerjik etkileri kışın da görülür. Çünkü ev tozunda ölen akarların parçaları ve dışkıları, ev içinde bütün yıl boyunca bulunur.

Özellikle astım hastalarına yönelik tavsiye edilen çevre koşulları

- Hastanın yatak odası, 15 günde bir evden başka yere taşınılıyormuş gibi tamamen boşaltılır. Odaya yalnız hastanın

günlük ihtiyacı olan eşya, elbise ve kitap sokulur.

- Su veya ıslak bezle odanın her tarafı silinir.
- Tahta ve madeni eşyalar aynı şekilde su ile silinir veya yıkanır.
- Yatak ve yastıklar toz geçirmeyen örtü ile kılıflanmalıdır. Yastık ve yorgan yıkanabilir suni elyaftan yapılmış olmalı ve ayda bir yıkanmalıdır.
- Çocukların yalnız plastik veya ağaç gibi su ile temizlenebilen oyuncak ile oynaması temin edilir. İçi elyafta doldurulmuş eşyalar ve oyuncaklardan uzak tutulmalıdır.
- Evde kesinlikle sigara içilmemelidir.
- Evde kedi, köpek ve kuş gibi evcil hayvanlar beslenmemelidir.
- Bu temizlik mutlaka hasta evde olmadığı zaman yapılmalıdır.

Kaynaklar

- Alerji ve Astım Sempozyumu (1998)
Doç. Dr. Bilun Gemicioğlu
- Sağlık Rehberi
Uzm. Dr. Orhan Dalkılıç

Besin alerjileri ve başa çıkma yolları

Siz de bazı besinleri tükettikten sonra sindirimde zorlanıyor musunuz? Tükettiğiniz belirli besinler sizde uyku veya yorgunluk haline mi neden oluyor? Eğer bu sıkıntıları yaşıyorsanız siz de besin alerji testi yaptırmalısınız. Gerçekte hangi besinlere karşı alerjinizin olduğunu bilmek ve bu besinlerden uzak durmak, sizi düşündüğünüzden çok daha dinamik hale getirecektir.



Bazı besinlerde bulunan proteinler, vücutta bağışıklık sisteminin uyarılmasına sebep olur. Uyarılan bağışıklık sistemi, besine karşı bağışıklık yanıtı oluşturur ve besin alerjileri ortaya çıkar.

Besin alerjileri genelde kalıtsaldır. Yani sizde herhangi bir besine karşı alerji varsa, çocuğunuzda oluşma riski olduğunu da unutmamanız gerekir. Çocuklar besin alerjilerine yetişkinlere nazaran daha duyarlı olsalar da, birçok çocuk büyüdüğünde alerjik reaksiyonlar son bulur. Birçok kişi besin alerjisi olduğunu düşünmektedir. Fakat gerçek besin alerjileri, yetişkinlerde % 2, çocuklarda % 5 oranında görülür.

Besin alerjilerinin vücutta en sık sebep olduğu değişiklikler; şişme, aksırma veya mide bulantısıdır. Fakat besin alerjilerinde deri döküntüsü, dudak şişmesi, gözlerde kaşıntı, öksürük, solunum sıkıntısı, kusma ve ishal de görülebilir. Gerçek besin alerjilerinin, taklitleri ile karıştırılmaması gerekir. Bazen besine karşı duyulan tiksinti de bunlara benzer durumlarla sonuçlanabilmektedir. Bu nedenle besin alerjiniz olduğunu düşünüyorsanız, mutlaka bir doktora başvurmalı ve gerekli testleri yaptırmalısınız.

Hangi besinler alerjik etki gösterebilir?

Süt, yumurta, mısır, baklagiller ve soya, alerjik etki gösterebilecek besinler

arasında yer almaktadır. Yer fıstığı ve kabuklu deniz hayvanları da bazı bireylerde alerjik reaksiyonlara sebep olur. Çavdar, çikolata ve çilek de alerjik etki gösterebilecek besinler arasında yer almaktadır.

Bebeklerde inek sütüne olan alerji

bebeğe inek sütü veya inek sütü bazlı bebek mamalarının verilmesi ile ortaya çıkmaktadır. Bu durumda bebekte bulantı, kusma, ishal ve iştahsızlık oluşur. İnek sütü proteinine alerjisi olan bebeklerin inek sütü içeren herhangi bir besin tüketmemesi ve soya bazlı mamalarla beslenmesi gerekmektedir. Fakat inek sütü alerjisi olan bebeklerin bir

kısımında, soya proteinine karşı duyarlılık da söz konusu olabilir. Bu durumda, bebeğin tedavi edici özellikte özel bazı mamalarla beslenmesi gerekir.

Yumurta beyazına karşı oluşan alerji, bebek ve çocuklarda sıklıkla gözlenir. Bu nedenle, ek besinlere ilk başlandığında bebeklere sadece yumurta sarısı verilmesi önerilir. Bir yaşına kadar yumurta beyazının verilmemesi daha uygun olacaktır.

Fıstık, yumurta ve kabuklu deniz hayvanlarının oluşturabileceği alerji, diğer besinlere nazaran daha tehlikeli olabilir. Bu besinlere alerjisi olan bireylerde, besinlerin tüketiminden sonra terleme, düzensiz kalp atışları, düşük tansiyon ve şok durumu oluşabilir.

Alerjide yeni teknolojik değişimler

Gelişmiş teknoloji ile birlikte alerji testleri de daha ayrıntılı olarak incelenmektedir. Artık besinlerin içerisinde bulunan bazı özel maddelerden hangilerinin zarar verdiğine ek olarak, direk vücudunuza zarar verebilen besinlerde test edilebilmektedir. Bu besinler genel olarak tüketildiklerinde birey tarafından anlaşılmayacak sıkıntılara neden olabilir.

Kimler besin alerji testi yaptırmalı?

Günümüzde her bireyin bu testleri bir defa da olsa yaptırmasında fayda vardır. Çünkü çıkan sonuca göre beslenme düzeninde yapılan değişiklikler kilonun daha kolay verilebilmesine, kronik yorgunluğun ortadan kaldırılmasına, vücutta sürekli meydana gelen ödemin daha az sıklıkta meydana gelmesine

yardımcı olur. Ayrıca uykusuzluk, sedef, migren, akne ve sebepsiz baş ağrıları çekiyorsanız bunun temel sebebi tüketmiş olduğunuz besinler olabilir.

Besin alerjileri ile başa çıkma yolları

Besin alerjisi tanısı aldıysanız, alerjik reaksiyon verdiğiniz besini beslenme örüntünüzden çıkarmanız gerekir. Bu önlemin yanı sıra dikkat etmeniz gereken bazı püf noktalarının olduğunu da unutmayın...

•**Bir diyetisyene danışın.** Belirli besinlere karşı alerjileri çıkan bireylerde çekilen en büyük sıkıntı hangi besinleri tüketip tüketemeyeceğidir. Diyetisyeniniz, alerji oluşturduğunuz besinle ilgili bilgi vermekle kalmaz, aynı zamanda o besin beslenme planınızda olmadan da besin çeşitliliği sağlamanızda size yardımcı olur.

•**Besin etiketlerine dikkat edin.** Alerjik reaksiyon gösterdiğiniz besin sadece tek tüketildiğinde değil, başka bir besinin içinde yer aldığı da vücudunuzda aynı tepkiler oluşmasına neden olur. Bu nedenle, besin etiketlerini dikkatlice okuyup, alerjik olduğunuz besinin, satın alacağınız besinin içinde yer alıp almadığını belirlemelisiniz. Örneğin yumurtaya alerjiniz varsa, içerisinde yumurta bulunan poğaçalardan uzak durmanız gerekmektedir.

•**Etiket okumaktan vazgeçmeyin.**

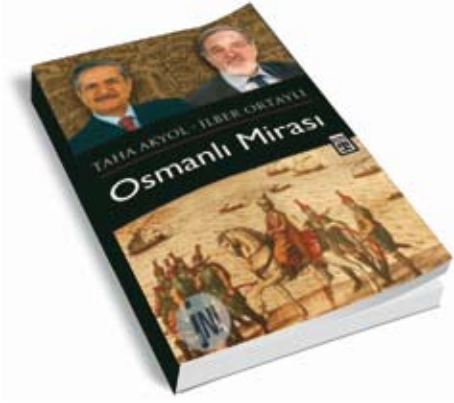
Defalarca satın aldığınız bir ürün de olsa, her seferinde etiketi muhakkak gözden geçirmelisiniz. Çünkü besinin içeriği değiştirilmiş olabilir.



> **Gizem Tutar** - Diyetisyen

Güzde ne okuyalım?

Aygaz Dünyası okurları için bir güz seçkisi hazırladık. İyi okumalar dileğiyle...

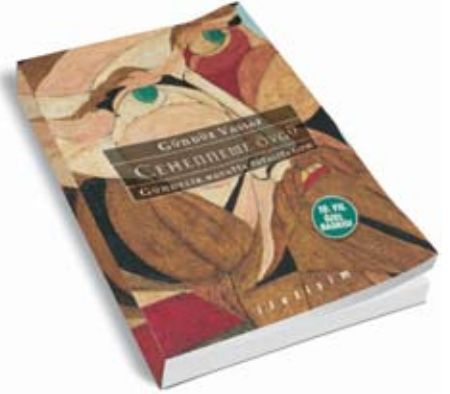


Osmanlı Mirası / Taha Akyol – İlber Ortaylı / Timaş

Türkiye'nin en çok bilinen tarihçilerinden biri olan İlber Ortaylı, Taha Akyol'un Osmanlı ve Cumhuriyet hakkındaki sorularını yanıtlıyor. Bugüne yansıyan birçok siyasi meselenin çıkış noktası olan tarihi süreçler hakkında birçok soruya ışık tutan Osmanlı Mirası, olayları ve akıl karışıklıklarımızı netleştirmek için zengin bir kaynak niteliğinde...

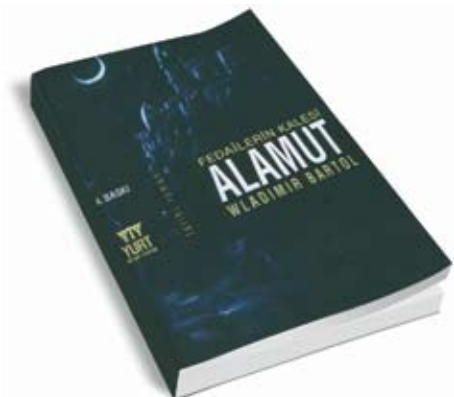
Cehenneme Övgü / Gündüz Vassaf / İletişim

Gün içinde çalışıp didinir, telaş içinde koşturur, bizim gibi yaşayan milyonlarca insanla aynı yaşantıları paylaşırsınız. Farkında olmadan kabul ettiğimiz baskılar bizi bir ağ gibi sarmalar. Oysaki gece özgürlüktür, bize yığından ayrıldığımız, farklılaştığımız bir alan yaratır. Düzen koruyucular ise geceyi her zaman ürkütücü bulur ve sizi de bu özgürlükten alıkoymaya çalışır... Cehenneme Övgü'de sıradan yaşantılarımızın sıra dışı analizini bulacaksınız.



Alamut: Fedailerin Kalesi / Wladimir Bartol / Yurt Kitap

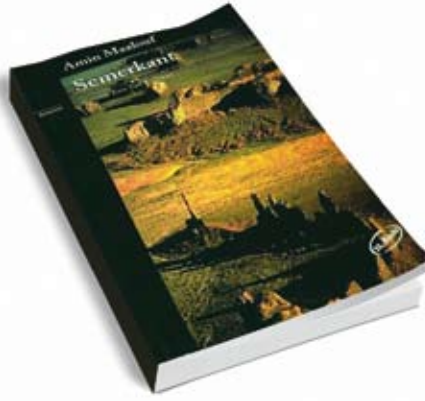
Alamut Kalesi'nin surları içinde dolaşacağınız, gizemli bahçeleri keşfedeceğiniz bu romanda iktidar hırsı ve mücadele üzerine kurulu bir dünyayı tanıyacaksınız. Hasan Sabbah'ın kurduğu bu dünyada tanıklık edeceğiniz olaylar ve dünyanın ilk ölüm fedailerinin öyküleri sizi şaşırtacak.





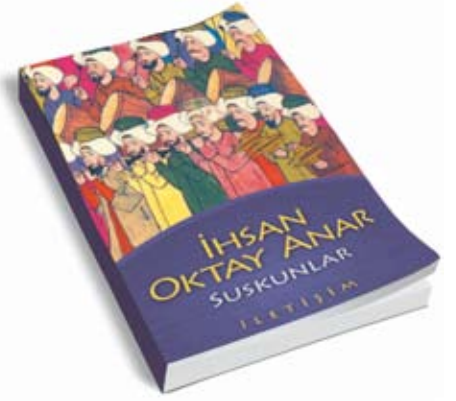
Büyük Düşünmenin Büyüsü / David J. Schwartz / Sistem Yayıncılık

Başarının sırrına ve hayallere kavuşmak için yol gösterici niteliği olan kitap, dünya çapında milyonlarca okura ulaştı. Motivasyon konusunda büyük bir otorite olan David J. Schwartz, size boş sözler değil, faydalı metotlar sunuyor. İşinizden, evliliğinizden, aile yaşamınızdan ve çevrenizden alabileceğiniz en iyisini almanızda yardımcı olacak düşünce biçimini kazanmanızı sağlıyor.



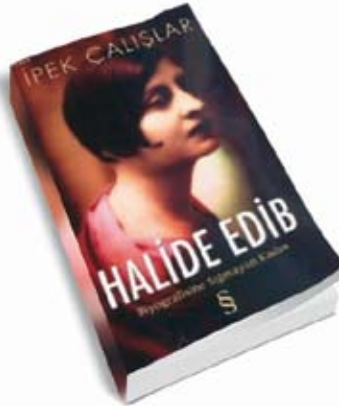
Semerkant / Amin Maalouf / YKY

Ömer Hayyam'ın hayatına ve onun gözünden tarihin akışına şahit olacağınız bu romanla şarabın ve şiirin büyü-sü sizi de saracak. Ömer Hayyam'ın Semerkant'ını, Rübaiyat'ın yazılışını ve Titanik'te batışının öyküsünü okurken, İran tarihi ve günümüzün İran'ını da anlama olanağına sahip olacaksınız.



Suskunlar / İhsan Oktay Anar / İletişim

Tanrı dünyayı yedi günde yarattı ve neyin sesi duyulduğunda hayat rengini buldu. Neyin ahenkli makamları arasında ruhunuza üflenen sonsuz aşkı ve gerçeği anlamanın yolunu keşfedeceksiniz. İhsan Oktay Anar'ın fantastik olay örgüleri ve özgün yazı diliyle kurguladığı bu romanı okurken keyif alacaksınız.



Halide Edip: Biyografisine Sığmayan Kadın / İpek Çalışlar / Everest

İpek Çalışlar'ın, roman akıcılığında kaleme aldığı bu kitap, sabırlı, ayrıntılı bir araştırmaya, tanıklıklara, bugüne kadar gün ışığına çıkmamış mektuplara, arşiv belgelerine dayanıyor. Çalışlar, edebiyat ve siyasetle geçmiş bir ömrün karanlıkta kalmış yanlarını da içeren çalışmasıyla, "Halide Edip gerçeği"ni anlatıyor.



Parfümün Dansı / Tom Robbins / Ayrıntı

Eğer siz de uzun yaşamanın sırrını merak ediyorsanız, parfümün dansını okuyun ve ölümsüzlüğün peşinden dünyayı gezen iki aşığın mistik yolcuğuna şahit olun. Gerçek olmasını isteyebileceğiniz bu öykü sizi, doğa ve insanın onunla yaşadığı büyük kopuş üzerine yeniden düşünmeye itecek.



Gözlüğümü Nerede Bıraktım / Martha W. Lear / Butik Yayınları

İsimleri, söylemek üzere olduğunuz şeyi veya mutfağa gitme nedeninizi, anahtarlarınızı, cüzdanınızı, gözlüğünüzü, unutuyorsunuz... Ödüllü gazeteci Martha W. Lear, hem bilim insanları hem de çevresiyle yaptığı görüşmelerle bu tür unutkanlık meselelerinin neden ve ne zaman ortaya çıktığına ve nasıl önleneceğine ilişkin tespitlerde bulunuyor.

Aygaz ailesine yeni katılanlar

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

Aramıza Yeni Katılanlar

Adı Soyadı	Ünvan	Departmanı
Ahmet Temel	Mali İşler Sorumlusu	Mali İşler Yöneticiliği (Marmara)
Fatma Esra Durna	Yönetici Asistanı	Satış Genel Müdür Yardımcılığı
Murat Çapraz	Saha Yöneticisi	Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Taner Tatar	Üretim Yönetimi Sorumlusu	Ev-Kamp Tüpü Üretim Müdür
Hüseyin Tuna Yeltekin	Dağıtım Sorumlusu	Isparta Tesis Yöneticiliği
Murat Özbek	Dağıtım Sorumlusu	Kırıkkale Tesis Yöneticiliği
Murat Şengönül	Saha Yöneticisi	Güney Ege Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Mehmet Palta	Saha Yöneticisi	Doğu Anadolu-Tüplügaz Satış Ynt.
Şenol Özçelik	Kalite Operatör	Bursa Tesis Yöneticiliği
Ahmet Ercüment Polat	Pazarlama Direktörü	Pazarlama Direktörlüğü
Cemil Volkan Aydın	Diğer Ürünler Satış Yöneticisi	Diğer Ürünler Satış Yöneticiliği
Çağrı Öncel	Kalite Sistem Ve Seç-G Sorumlusu	Kalite Sistemleri Ve Fikri Haklar Yönt.
Aydın Çalışkan	Tüplügaz Saha Yöneticisi	Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Alper Hasdağlı	Sistem Mimari Ve Güvenlik Yönetimi Sor.	Sistem Mimari Ve Güvenlik Yöneticiliği
Gürsoy Ballı	Dağıtım Sorumlusu	Samsun Terminal Müdürlüğü
Gürsel Şimşek	Dolum İşçisi	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Abidin Dinçer	Dolum İşçisi	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Tank Özbiçer	Dolum İşçisi	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Ender Karabay	Saha Yöneticisi	Trakya-Otogaz Ve Dökmegaz Satış Ynt.
Harun Sel	Saha Yöneticisi	Karadeniz-Otogaz Ve Dökmegaz Satış Ynt.
Emre İsmet Karakurum	Sap Proje Sorumlusu	Bilgi Sistem Müdürlüğü
Mehmet Serkan Saçmalı	Saha Yöneticisi	Çukurova-Tüplügaz Satış Ynt.
Kemal Şeker	Dolum İşçisi	İşikkent Tesis Yöneticiliği
Murat Mestanoğlu	Dolum İşçisi	İşikkent Tesis Yöneticiliği
Berna Tamer	Müşteri İlişkileri Sorumlusu	Müşteri İlişkileri Yöneticiliği
Halit Kerem Kadayıfçioğlu	Ar-Ge Sorumlusu	Ar-Ge Yöneticiliği
Nabi Onur Azak	Ar-Ge Sorumlusu	Ar-Ge Yöneticiliği
Şevket Kahraman	Dağıtım Sorumlusu	Yarımcı Terminal Müdürlüğü
Ozan Ulutaş	Pazarlama Sorumlusu	Tüplügaz Pazarlama Müdürlüğü
Nüsret Sucu	Tanker Dolum Operatörü	Kırıkkale Tesis Yöneticiliği

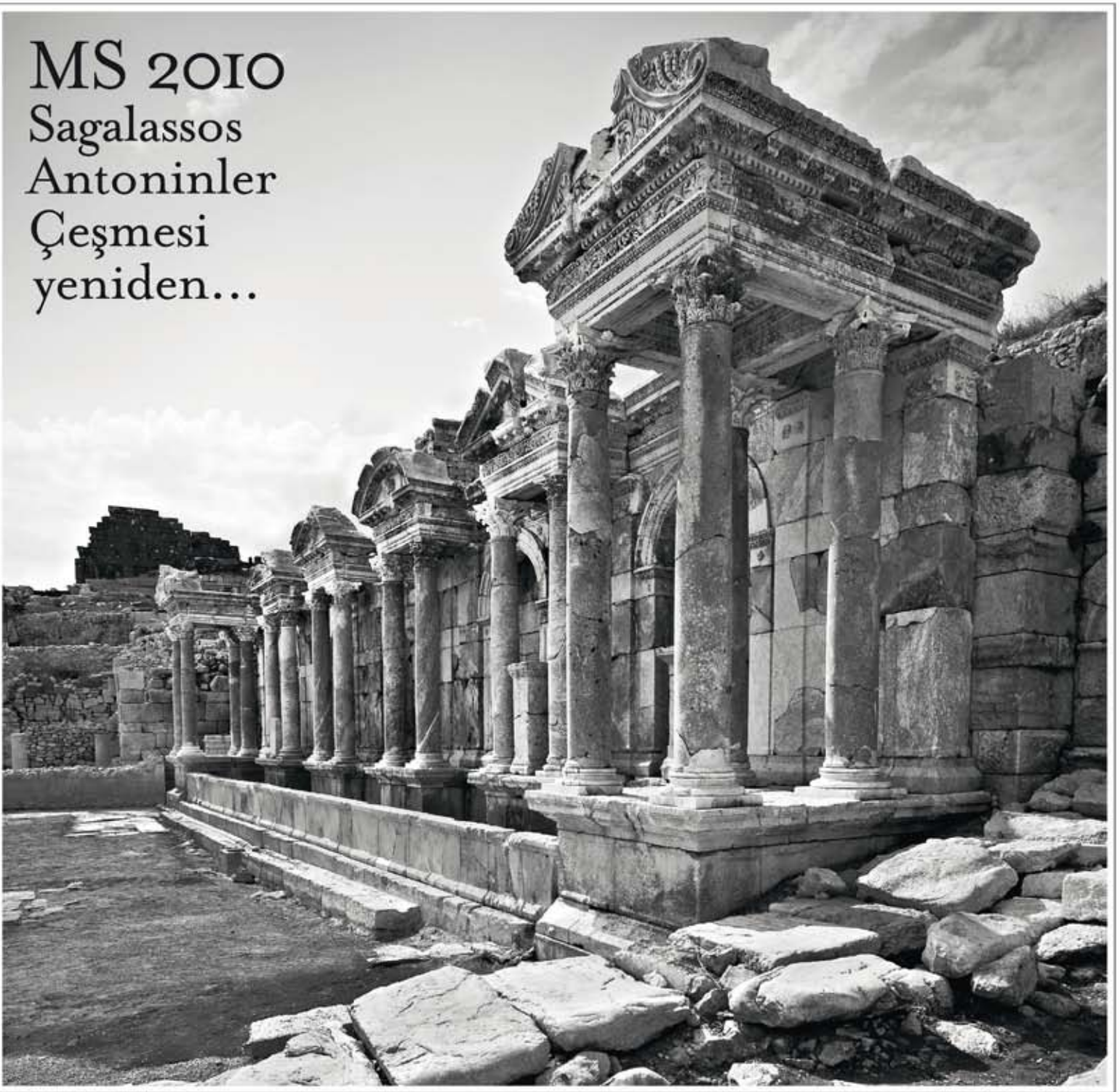
Çocuğu Olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum
Davut Saygılı	Ercin Sila	25/04/2010
İlhan Candak	Mustafa Furkan	11/05/2010
Mithat Tosun	Helin	17/05/2010
Ahmet Bahçalı	Aylin	19/05/2010
Mert Tunçer	Yiğit	21/05/2010
Ersin Er	Berat	21/05/2010
Başak Algier	Defne	24/05/2010
Cem Vural	Utku	26/05/2010
Soner Güçlü	Ali Efe	01/06/2010
Ertan Keçeci	Erdem	07/06/2010
Ömer Yasak	Doğu	09/06/2010
Lokman Büyük	Yağmur	09/06/2010
Öztürk Güneş	Yahya Bilal	18/06/2010
Bekir Mengi	Elif Su	18/06/2010
Yakup İkinci	Yusuf Efe	19/07/2010
Ömür Özkan	Emir Enver	21/07/2010
Ahmet Şimbil	Ayşe Reyhan	26/07/2010
Derya Yıldız	Nisa	09/08/2010

Evlenenler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Selim Sümer	Miray	03/04/2010
Gürcan Ubus	Duygu	22/05/2010
Hakan Gürsulu	Ezgi	27/05/2010
Celal Özpolat	Ayşe	19/06/2010
Aytekin Altuntaş	Esra	19/06/2010
Muzaffer Aybars Güven	Zehra Sezen	03/07/2010
İsmail Özkan	Melek	03/07/2010
Cemil Volkan Aydın	Ebru	04/07/2010
Can Tıkroğlu	Ellif	10/07/2010

MS 2010 Sagalassos Antoninler Çeşmesi yeniden...



MS 161-180 yıllarında, Roma İmparatorluğu'nun görkemli kenti Sagalassos'ta inşa edildi **Antoninler Çeşmesi**. Yüzyıllar sonra büyük bir depremle yıkıldı ve efsaneler arasındaki yerini aldı. Neredeyse 1800 yıl sonra, 1994 yılında Sagalassos Antik Kenti'nde yapılan kazılarda bu muhteşem çeşmenin parçaları yeniden gün ışığına kavuştu.

Son altı yıldır Aygaz, **Antoninler Çeşmesi**'nin restorasyon çalışmalarına sponsor olarak, kültür-sanat etkinliklerini destekleme geleneğini sürdürüyor.

Yapılan çalışmalarda, Roma İmparatorluğu zamanında bir prestij simgesi olan bu anıtsal çeşmenin tamamlanması için, 3 bin 500 parça bir araya getirildi.

400 bloktan oluşan bu görkemli yapının tüm parçaları kazı dönemini takiben yere indirildi. Depreme karşı güçlendirme çalışmaları sonrasında, Sagalassos Antik Kenti'nin anıtsal miraslarından olan **Antoninler Çeşmesi**, yeniden suyla buluştu.

Aygaz olarak, böylesine zorlu bir çalışmanın sponsorluğuyla, Anadolu tarihinin gizli kalmış bir hazinesini gün ışığına çıkarmanın mutluluk ve gururunu yaşıyoruz.

AYGAZ

Yarın hava nasıl olacak?



Dünya iklim değişikliğiyle karşı karşıya...
Sorunun cevabını insanoğlundan bekliyor.
AYGAZ bu sorunu önemsiyor, dünyamızın ve
tüm canlıların geleceği için hepimize düşen
görevler olduğuna inanıyor. Ayrıntılı bilgi:
yarinhavanasilolacak.org



AYGAZ

Koç

REC