

# Aygaz Dünyası

# 45

Yaz 2015



## KAMPANYA

Aygaz Otogaz ile yolların kahramanı sen ol!

## RÖPORTAJ

Ali Kızılkaya: Yatırımlarda önceliğimiz güvenlik ve verimlilik

## HABER

Aygaz filosunu güçlendiriyor

**AYGAZ**

**KOÇ  
FEST**

# ŞAMPİYONLARIMIZI KUTLUYORUZ



**ATHENA**

**MOR VE ÖTESİ**

Türkiye Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nda  
185 üniversiteden 22.000 sporcu, 46 branşta başarıyla  
mücadele etti, herkes sporun coşkusunu doyasıya yaşadı.  
Koç Fest ile gençleri sporla buluşturmaktan ve Koç Topluluğu olarak  
tüm üniversiteli sporculara destek vermekten gurur duyuyoruz.



**#KocFest**





Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

Eylül ayını karşılarken faaliyet gösterdiğimiz alanlarda liderliğimizi sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Her geçen yıl yükselttiğimiz pazar payımızla verimlilik ve kârlılığa odaklanarak tüm paydaşlarımız için değer üretmeye devam ediyoruz. Yılın geri kalanında yürüteceğimiz çalışmalarla başarılarımızı daha da artıracığımızı yürekten inanıyorum.

Aygaz olarak, şirketlerin çalışma anlayışını değerlendiren önemli kuruluşlardan aldığımız ödüller de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Türkiye Kalite Derneği tarafından yürütülen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) Araştırması'nın 2014 yılı sonuçları kısa süre önce açıklandı. 50 yılı aşkın süredir Türkiye'nin dört bir yanına kaliteli ürün ve hizmetleriyle ulaşan Aygaz, tüpgaz alanında tüketiciler tarafından 2014 yılının en beğenilen markası seçildi. Aynı zamanda üç yıl üst üste sektör birincisi olması nedeniyle Sürdürülen Başarı Ödülü'nün simgesi Altın Heykel'e layık görüldü. Mogaz Otogaz'ın iletişim kampanyası ise Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nda Bronz Effie ödülünü kazandı. Fark yaratmaya odaklı çalışmalarımızın ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemin yansımaları olan bu ödülleri almış olmaktan mutluluk duyuyoruz. Emeği geçen tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Sektörde edindiğimiz öncü rolü, ulusal ve uluslararası platformlarda sergilemeye devam ediyoruz. Bu kapsamda, İstanbul'da düzenlenen ve enerji sektörünün nabzını tutan 12. Petroleum İstanbul ile 1. Gas & Power Network fuarlarına katıldık. Ayrıca Avrupa LPG Derneği (AEGPL) tarafından Berlin'de düzenlenen fuarda ve Moskova'da gerçekleştirilen Argus LPG 2015 Rusya Konferansı'nda yer aldık. Uluslararası arenada enerji sektörü için dünyanın en önemli etkinliklerinden biri olan ve altıncısı İstanbul'da gerçekleşen Dünya Enerji Düzenleme Forumu'nun Gala Yemeği'nde Opet ve Tüpraş ile ev sahipliğini üstlendik. Bu etkinliklerde tüm dünyadan enerji sektörünün önde gelen dernekleri, kuruluşları ve temsilcileriyle bir araya geldik.

Diğer yandan Türkiye'nin toplumsal kalkınmasına destek olmak amacıyla yürüttüğümüz çalışmalara bir yenisini ekledik. Dünyadaki genç işsizliği sorununun çözümüne katkıda bulunmak, gençlerin iş hayatına katılımını artırabilmek amacıyla kurulmuş Küresel İşbaşında Eğitim Ağı'nın (GAN) ilk ulusal ayağı olan GAN Türkiye'nin kuruluşunda başlıca üyeler arasında yer aldık. Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlendirilmesi Birimi (UN Women) tarafından başlatılan ve Türkiye'de Koç Holding'in liderliğini üstlendiği HeForShe dayanışma hareketine ve Ülkem için projesine verdiğimiz destekle toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın hakları konularına dikkat çekmeye ve farkındalığı artırmak üzere çalışmaya başladık. Türkiye'nin en köklü vakıflarından Türk Eğitim Vakfı (TEV) ile birlikte sizlerin katkılarıyla hayata geçirdiğimiz Aygaz Çalışanları Burs Fonu ile Türkiye'nin geleceğine yatırım yaptık.

Hem işimiz, hem toplumumuz için yürüttüğümüz bizleri ileri taşıyacak bu çalışmalara ilişkin ayrıntıları ve sektörümüze, çalışanlarımıza, bayilerimize dair haberleri bulabileceğiniz Aygaz Dünyası'nın 45. sayısını keyifle okuyacağınızı umuyor; bu vesileyle başarılarınızın artarak devam etmesini diliyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Yağız Eyüboğlu  
Genel Müdür

## Aygaz Dünyası

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

www.aygaz.com.tr

**Aygaz A.Ş. bir Koç Holding şirkettir.**

### Yayın Türü

Yaygın Yayın / G. Siyasi

### Aygaz A.Ş. Adına

**İmtiyaz Sahibi**

Yağız Eyüboğlu

### Sorumlu Müdür

Riše Özkan

### Editörler

Fulya Kanbek  
Leyla Demirbağ Atay

### Görsel Yönetmen

Levent Pakdamar

### Katkıda Bulunanlar

Elif Kutlu  
Hakan Akgül  
Senem Ener  
Leyla Yazıcı  
Dudu Karaman Dinç

### Fotoğraflar

Aykut Karadere

### Yönetim

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

### Yapım

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

### Baskı

Gezegen Basım  
100. Yıl Mahallesi Matbaacılar  
Sitesi 2. Cade No: 202/A  
Bağcılar İstanbul  
0212 325 71 25  
Gezegen Basım Sertifika No: 12002

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



# Aygaz Dünyası

## İçindekiler

---



04

Aygaz Otogaz ile yolların kahramanı sen ol!



08

Ali Kızılkaya: Yatırımlarda önceliğimiz güvenlik ve verimlilik



14

Beşiktaş Mogaz yine şampiyon!



16

Aygaz yine en önde



20

Yolu Aygaz'la kesişen uzun bir hikaye: Faruk Erengül

18

Aygaz'dan genç istihdamına tam destek

26

Fettah Doğan: Önceliğimiz hizmet kalitesi

35

Aygaz dönüşümcüleri ağırladı

23

Aygaz filosunu güçlendiriyor

34

Kadinsız toplum yarınızdır

40

Bayi portallarında yeni bir enerji



24 Erkan Arıcı: Memnuniyet odaklılık başarı getirdi



28 Diyabetli çocuklar için eğitim ve eğlence bir arada



30 Karen & Tony Hill: Sağlıklı olmak bir bütündür



36 Nalan Cilan: Aygaz olmazsa olmaz



54 Fotoğrafın peşinde: Kamboçya ve Vietnam

41 İspanyالی öğrencilerden Aygaz ziyareti

50 Anonim ve limitet şirketlerde temsil yetkisinin devri

58 Yaşar Kemal'den kalanlar

42 Kısa haberler

52 Fazla yormayan sağlıklı 10 spor önerisi

60 Biz bir aileyiz

# Aygaz Otogaz ile yolların kahramanı sen ol!

Hollywood'un aksiyon dolu sahnelerini aratmayan 'Film Seti' reklam filmi, geliştirilmiş formüllü Aygaz Otogaz'ın üstün performansı sayesinde kahramana dönüşen tüketicileri anlatıyor.

Türkiye'nin en çok tercih edilen otogaz markası Aygaz Otogaz, "yolların kahramanı sen ol" sloganlı yeni reklam filmiyle tüketicilerin karşısına çıktı. 12 Mayıs'ta ulusal televizyon kanallarında yayına giren filmde, Aygaz Otogaz kullanan sürücülerin ihtiyaç duyduğu gücü en zor koşullarda bile elde edebildiklerine ve kahraman haline gelebildiklerine dikkat çekiliyor.

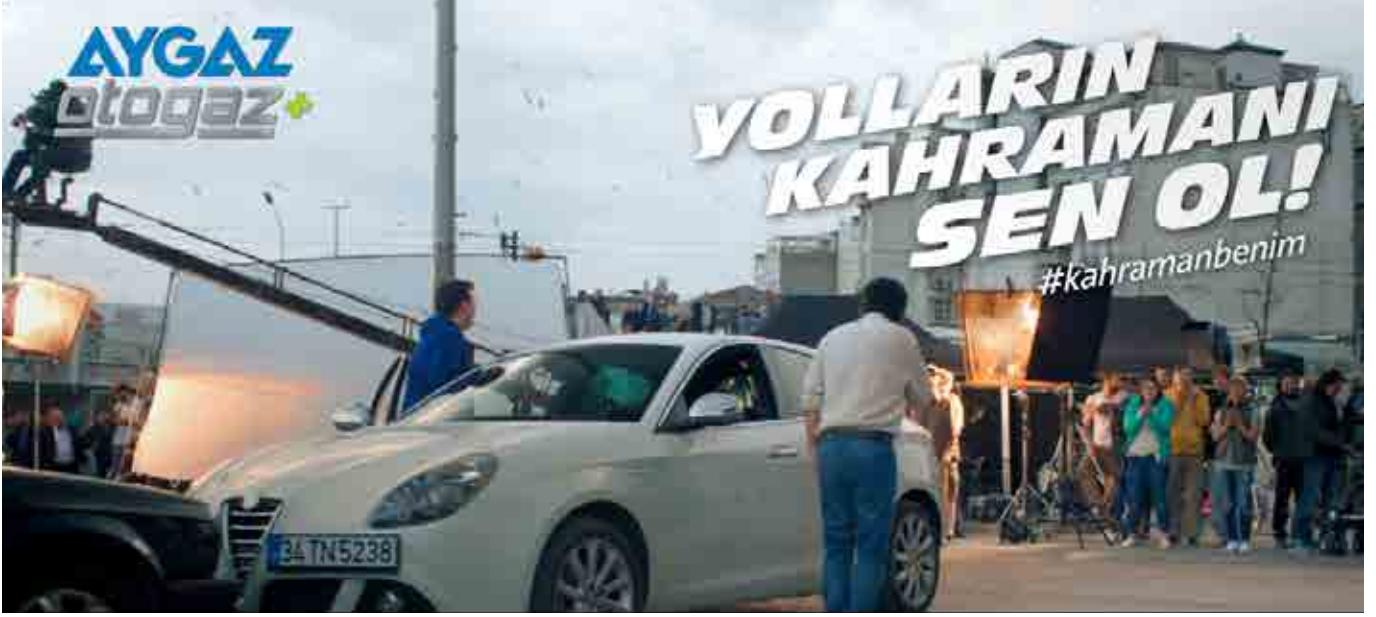


Çekimi iki gün süren reklam filminin içeriğinde geliştirilmiş formüllü Aygaz Otogaz'ın üstün performansı vurgulandı. Televizyonun yanı sıra radyo, açık hava ve internet mecralarında da etkin şekilde yer alan kampanya, İstanbul'un silüetini güzel bir şekilde yansıtmak amacıyla Eminönü, Balat ve Karaköy'de trafiğe kapalı alanda çekildi. Reklamda, Hollywood filmlerini aratmayacak kadar heyecan dolu takip sahnelerine yer verildi.



**Aygaz Otogaz'dan Hollywood performansı**  
"Film Seti" isimli reklam, iki genç adamın aksiyon filmi çekmek için İstanbul'a gelen dünyaca ünlü bir yönetmenin setine yanlışlıkla girmelerini konu ediniyor. Seyirciler, tarihi yarımada'da trafikte sıkışmış iki adamla yüzü maskeli hırsızlar arasındaki amansız takibe tanık oluyor. Her koşulda yüksek performans ve güç sağlayan Aygaz Otogaz'la yolların kahramanı olan iki kafadar, soyguncuları

*'Yolların kahramanı sen ol' sloganlı reklam filmi, İstanbul'un silüetini güzel bir şekilde yansıtmak amacıyla Eminönü, Balat ve Karaköy'de trafiğe kapalı alanda çekildi.*



yakalıyor. Dev spotların, kameraların ve set ekibinin görüldüğü son sekansta ise İstanbul sokaklarının bir Hollywood filmi için kapatılmış olduğu anlaşılıyor. Filmin sonunda Aygaz Otogaz'la sergilenen üstün performans alkışlanıyor ve açılış genişlerken set ekibi de izleyicilerin karşısına çıkıyor. TBWA/İstanbul ekibinin hazırladığı reklam filminde kovalamaca sahnelerindeki profesyonel dublör ve figüranlar da dahil olmak üzere yaklaşık 70 kişi çalıştı.

#### 'Great değil Cüneyt!'

Aygaz Otogaz'lı aracıyla hırsızların peşine düşen Cüneyt Abi'ye hayat veren Hakan Güngör, heyecan verici ve keyifli çekim sürecini şöyle anlatıyor: "Senaryoyu

incelediğimde aksiyon sahnelerinden çok etkilendim. Çekimler çok keyifli geçti. Set benim için mutluluk, keyif, aksiyon, heyecan ve kovalamacaydı."

Reklam filminde "Great değil Cüneyt!" repliğiyle dikkat çeken Hakan Güngör, "Bir Aygaz kullanıcısı olarak, Aygaz'ın başarılı performansını özellikle çevreleme anlatıyordum. Reklam ve billboard çalışmalarıyla her şey birbiriyle örtüşmüş oldu. Yine Aygaz'ı anlatıyorum insanlara..." diyerek Aygaz'ın Cüneyt Abisi olmaktan gurur duyduğunu özellikle belirtiyor.



## Reklam Künyesi

Reklamveren: Aygaz

Aygaz Pazarlama Direktörü: Ercüment Polat

Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü: Burcu Cihan Işık

Aygaz Otogaz Pazarlama Yöneticisi: Burak Pala Güzelbaş

Aygaz Pazarlama Sorumlusu: Kerem Can Yücel

Reklam Ajansı: TBWA/İSTANBUL

CCO: İlkyay Gürpınar

Kreatif Direktör / ECD: Volkan Karakaşoğlu

Yaratıcı Ekip: Eser Yazıcı, Ahmet Ülkü, Cengiz Pulgu

Marka Ekibi: Aslı Ceren Aksak, Beste Erener, Ceren Kaban

CSO: Toygun Yılmaz

Genel Müdür Yardımcısı, Stratejik Planlama: Tuğyan Çelik

Stratejik Planlama Ekibi: Ceren Şehitoğlu, Can Değerli

Prodüksiyon Ekibi: Reyhan Yılmaz, Cansu Arcan

Prodüksiyon Şirketi: İSTANBULDOGZ

Post Prodüksiyon Şirketi: ABT

Yönetmen: Olivier Megaton

Müzik: Opus

Medya Ajansı: UM

Kullanılan Mecralar: TV, internet, outdoor, radyo, sinema



## Maşallah Mogaz ‘Git Git Bitmez’

Mogaz Otogaz, ‘Git Git Bitmez’ sloganlı yeni reklam kampanyasında daha az yakıtla daha fazla kilometre yapma özelliğini vurgulamaya devam ediyor. Kampanyayla, Mogaz Otogaz’ın bir Aygaz markası olduğuna da dikkat çekiliyor.



Mogaz Otogaz, “Git Git Bitmez” sloganlı yeni reklam kampanyasıyla tüketicilerin karşısına çıktı. 9 Haziran itibarıyla tüketicilerle buluşan reklam filminde, Mogaz Otogaz’ın geliştirilmiş formülü sayesinde daha az yakıtla, daha uzun kilometre yapma avantajı, neşeli bir yolculuk aracılığıyla anlatılıyor.

“Git Git Bitmiyor” adlı reklam filmi, “uyanık” bir sünnet çocuğunun, Mogaz Otogaz’ın “git git bitmez” özelliği sayesinde sünnetten kurtulma çabalarını eğlenceli bir dille anlatıyor. Sünnet olmaktan kaçan kahramanımız ailesini İskender kebab yeme bahanesiyle Bursa’ya, ardından Kemalpaşa tatlısı yeme bahanesiyle Mustafakemalpaşa’ya götürüyor. Tüm bu yolculuğun ardından saatine bakan baba, oğlunun oyununa geldiğini anlıyor. Filmin sonunda sevimli çocuğun, sünnet olmaktan bir kez daha kurtulmayı başardığı anlaşılıyor.

### İstanbul’dan Bursa’ya...

TBWAİSTANBUL tarafından hazırlanan film, bir ay süren çalışmaların ardından dört günde çekildi. İstanbul Çatalca’da başlayan yolculuk, Bursa’da devam etti ve Mustafakemalpaşa’da son buldu.





*Reklam filmi, uyanık bir sünnet çocuğunun, 'git git bitmeyen' Mogaz Otogaz sayesinde sünnetten kurtulma çabalarını eğlenceli bir dille anlatıyor.*

Prodüksiyonu Kala Film'e ait olan filmin yönetmenliğini ise Ozan Yalabık üstlendi.

#### **TV'de birinci**

Mogaz Otogaz'ın reklam filmi, yayına çıktığı hafta "Ekonomist" dergisinin Reklam Değerlendirme Kurulu tarafından yapılan "Reklamda 5x5" değerlendirmesinde reklamlar arasına ikinci sıradan girdi. Reklam, yayınlandığı ikinci hafta kurul tarafından yapılan değerlendirme sonucunda televizyon mecrasındaki reklamlar arasında en çok oyu alarak birinci

oldu. Mogaz Otogaz'ın "Git Git Bitmiyor" adlı filmi, aynı hafta radyo mecrası için yapılan değerlendirmede de ikinci oldu.

#### **100 araçtan 42'si otogazlı**

Sağladığı yüksek performansın yanında çevreci olmasıyla da dikkat çeken otogaz, bugün Türkiye'de binek araçlarda en çok tercih edilen yakıt konumunda... Türkiye'de her yıl 300.000 civarında otogazlı araç, dönüşüm yaptırılarak ya da sıfır kilometre olarak yollara çıkıyor. Bu doğrultuda otogaza olan talep de artıyor.

Mogaz Otogaz, Aygaz Otogaz'la beraber Türkiye çapındaki 1.500'ün üzerinde istasyonu ile Türkiye'nin en yaygın otogaz dağıtım ağına sahip. En yakın istasyonları öğrenmek isteyenler mogaznerede.com internet adresinden yararlanabiliyor.

## **Reklam Künyesi**

*Reklamveren: Mogaz*

*Pazarlama Direktörü: Ercüment Polat*

*Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü: Burcu Cihan Işık*

*Otogaz Pazarlama Yöneticisi: Burak Pala Güzelbaş*

*Pazarlama Sorumlusu: Kerem Can Yücel*

*Reklam Ajansı: TBWA|ISTANBUL*

*CCO: İlkay Gürpınar*

*Kreatif Direktör/ECD: Volkan Karakaşoğlu*

*Yaratıcı Ekip: Orkun Önal, Mehmet Güney, Deniz Ardiç*

*Marka Ekibi: Aslı Ceren Aksak, Beste Erener, Ceren Kaban*

*CSO: Toygun Yılmaz*

*Genel Müdür Yardımcısı, Stratejik Planlama: Tuğyan Çelik*

*Stratejik Planlama Ekibi: Ceren Şehitoğlu, Can Değerli*

*Prodüksiyon Ekibi: Reyhan Yılmaz, Cansu Arcan*

*Prodüksiyon Şirketi: Kala Film*

*Post Prodüksiyon Şirketi: ABT*

*Yönetmen: Ozan Yalabık*

*Müzik: Jingle Mingle*

*Medya Ajansı: UM*

*Kullanılan Mecralar: TV, internet, outdoor, radyo*



## Yatırımlarda önceliğimiz güvenlik ve verimlilik

Aygaz, sektördeki liderliğini sürdürmek için yatırımlarına devam ediyor. Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya ile Aygaz'ın gerçekleştirdiği yatırım harcamalarının yanı sıra şirketin kalite anlayışı, Ar-Ge çalışmaları ve çevrenin korunmasına yönelik stratejik duruşu hakkında konuştuk.

*‘2014 yılında gerçekleştirdiğimiz yatırım harcamalarına baktığımızda harcanan bedelin neredeyse yarısının güvenlik ve verimlilik odaklı olduğu söyleyebiliriz.’*

**2014 yılında, Aygaz ve bağlı ortaklıklarında çeşitli konularda gelişim sağlanması amacıyla 81 milyon TL tutarında yeni yatırım yapıldı. Bu yatırım harcamalarını değerlendir misiniz?**

Şirketimiz her geçen yıl büyümeyi hedefliyor ve başta güvenlik yatırımları olmak üzere sektörünün öncü kuruluşu olarak ilerliyor. 2014 yılında gerçekleştirdiğimiz yatırım harcamalarına baktığımızda da harcanan bedelin neredeyse yarısının güvenlik ve verimlilik odaklı olduğunu söyleyebilirim. Yatırım harcamalarının yarısı otopaz istasyonları ve yeni tüp yatırımlarını içeriyor. Kalan miktar ise operasyonlarımızın iyileştirilmesi, verimlilik artışları ve güvenlik için kullanıldı. Bu kapsamdaki yatırımları; kara taşıtları, LPG tank ve tesisatları, güvenlik ve tesis modernizasyonu, bilgi sistemleri ve Gebze İşletmesi yatırımları olarak sıralayabiliriz.

Güvenlik yatırımları tesis yatırımlarımız içerisinde önemli bir yer tutuyor. Tesis ve terminallerimizle bağlı Tüp Dağıtım Merkezlerimizi düşündüğümüzde 22 ayrı lokasyon, kapsam dahilinde. İlgili lokasyonlardan gelen taleplerin yanı sıra merkezi birimlerimizin yaptığı analiz ve değerlendirmeler neticesinde ihtiyaç duyulan yatırımlar gerçekleştiriliyor. Bu kapsamda, yangın tesisatı kapasite artışları, güvenlik otomasyon yatırımları,

proseslerle ilgili revizyon ve modernizasyonlar, gaz-alev algılama sistemleri ana kalemleri oluşturuyor. Çalışmalarımızı yürürlükteki Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik’e (Seveso) de uyumlu olarak yürütüyoruz.

Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik (Seveso), tehlikeli maddeler bulunduran kuruluşlarda büyük endüstriyel kazaların önlenmesi ve muhtemel kazaların insanlara ve çevreye olan zararlarının en aza indirilmesine yönelik gerekli çalışmaların yapılmasını amaçlıyor. Bu kapsama giren şirketler bakanlık sistemine ilgili bildirimlerini yapmak, mevzuatta tanımlı faaliyetleri yürütecek bir Güvenlik Yönetim Sistemi kurmak ve Büyük Kaza Önleme Politikası/Güvenlik Raporu belgelerini hazırlayarak ilgili bakanlıklara teslim etmekle yükümlü. Bizler de Seveso yönetmeliği kapsamına giren lokasyonlarımız için 30 Haziran 2016 tarihine kadar Büyük Kaza Önleme Politika Belgesi ve Güvenlik Raporlarımızı oluşturarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığına teslim edeceğiz. Yine bu mevzuat gereği büyük bir kazanın meydana gelme frekansının 1x10<sup>-4</sup>/yıl seviyesine indirilmesi için gerekli yatırım çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Şirket içinde bu faaliyetlerin yürütülmesi için Seveso Çalışma Grubu oluşturduk. Bu ekibin üyeleri öncelikle 2013 ve 2014 yılında eğitimler alarak hazırlık sürecini başlattı. 2015 yılında ise Güvenlik Yönetim Sistemi’nin kurulması ve Güvenlik Raporları’nın hazırlanması için ekip tarafından şu faaliyetler gerçekleştirilecek:

- Tüm proseslerin ve proses güvenlik sistemlerinin yeniden gözden geçirilmesi,
- Proseslerin tanımlarının gözden geçirilmesiyle Borulama ve Enstrüman Diyagramlarının (P&ID) güncellenmesi,
- Proseslerde bulunan ekipmanların her birinin tek tek değerlendirilerek tehlike sınıflarının belirlenmesi,
- Kalitatif ve kantitatif risk analizleriyle risklerin tanımlanması,
- Risk değerlendirmeleri sonucunda riski yüksek çıkan alanlarda, risk seviyesini kabul edilebilir düzeye (ALARP) çekmek için koruyucu sistemlerin kurulmasının yapılması,
- Proseslerde Risk Temelli Kontrol (RBI) çalışmalarıyla destekli bakım süreçlerinin yeniden gözden geçirilmesi ve güncellenmesi,
- Yeni yatırımlar, ekipman-insan kaynağıyla ilgili değişimlerde, ilgili onay hiyerarşisini içerecek, gerekli yazılım ve/veya prosedürlerle desteklenen değişimin yönetim sisteminin kurulması.



**Aygaz'ın değer üreten ve kârlı bir kurum olarak geleceğe en etkin şekilde taşınması için piyasalardaki değişiklikleri yakından takip ettiğini biliyoruz. Önümüzdeki dönemde Aygaz'ın pazar payını yükseltmek amacıyla yapılması planlanan yeni yatırımlar ve projeler söz konusu mu? Türkiye'de ve yurt dışında halihazırda değerlendirilen yatırım fırsatlarından bahsedebilir misiniz?**

Aygaz olarak en önemli hedeflerimizden biri, büyümedir. Bu amaçla her türlü yatırım fırsatı, şirketimizin vizyonu ve misyonu doğrultusunda değerlendiriliyor ve önceliklendiriliyor. Gerek İş Geliştirme Müdürlüğümüz gerekse Ar-Ge Müdürlüğümüz her geçen gün daha fazla üretmeye ve gelişime önem veriyor.

Geçtiğimiz yıllarda Total'in tüplü faaliyetinin satın alınması, Pürsu satışlarıyla bayilerimizin güçlendirilmesi, yurt dışı yatırım alternatiflerinin değerlendirilmesi bu doğrultuda önemli örnekler.

**Faaliyetlerini çalışanlarına, topluma ve paydaşlarına zarar vermeden sürdürmeyi ilke edinen Aygaz'ın kalite anlayışından bahsedebilir misiniz?**

Aygaz'ın kalite anlayışında en temel ilkemiz, faaliyetlerimizi yürütürken başta toplum ve çevre olmak üzere hiçbir çalışmamıza ve paydaşımıza zarar vermemek; yasal yükümlülüklere uygun, en kaliteli ve güvenilir ürünlerle hizmetleri müşterilerimize ulaştırabilmektir. Şirketimizde toplam kalite yönetimi yaklaşımının temelleri 1996 yılına dayanıyor.

Aygaz, 1998 yılında sektörde bir ilk olarak alınan ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi belgelendirmesinin ardından ISO 14001 Çevre, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 50001 Enerji, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemlerini de kurarak tüm sistemleri tek çatı altında topladı. Kalite organizasyonumuzda geldiğimiz aşamayla iş birimleri ve süreçlerinde bu disiplinlerin koordinasyon içinde uygulanması da sağlanıyor.

Şirket genelinde kalite standartlarının sağlanmasına ve sürdürülebilmesine ilişkin yapılan bu uygulamalarla Aygaz, sektöründe lider ve öncü kuruluş olma özelliğini koruyor ve geliştiriyor. Aynı zamanda, LPG sektöründe ürün ve süreçlerin belirleyicisi olan standartlara uygunluğun sağlanması adına yürütülen çalışmalar periyodik olarak gözden geçiriliyor ve bu standartlara ilişkin alınan uygunluk sertifikasyonları faaliyetlerimize dayanak teşkil ediyor.

Müşteri odaklı çalışma prensibiyle Aygaz, 2013 yılında TSE tarafından oluşturulan kriterleri karşıladı, Müşteri Dostu Kuruluş ve Müşteri Dostu Marka Belgesini almaya hak kazandı. Türkiye'de ve dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyan bu belgelendirmeye müşteri memnuniyeti ön planda tutuldu, müşteriye en kaliteli ve güvenilir ürün sunulurken, müşteri şikâyetlerine uygulanabilir çözümlerin sağlandığı daha etkin bir belgelendirme sistemiyle kamuoyu ile paylaşıldı.

Kalite ve müşteri odaklı faaliyetlerimizi yürütürken tüm tesis ve binalarımızda enerji verimliliğinin sağlanmasını

*‘Kalite ve müşteri odaklı faaliyetlerimizi yürütürken tüm tesis ve binalarımızda enerji verimliliğinin sağlanması hedefi, kullanılan tüm tasarımlarımızda, teknolojilerimizde ve satınalma faaliyetlerimizde ön planda tutuluyor.’*

hedefliyoruz. Bu hedef, kullanılan tüm tasarımlarımızda ve teknolojilerimizde ve satınalma faaliyetlerimizde de ön planda tutuluyor. İki sene önce Enerji Grubu Başkanımızın da katıldığı organizasyonda imzalanan Binalarda Enerji Verimliliği Bildirgesi ile bu süreçteki kararlılığımızı gösterdik.

Tüm bunlardan bahsettikten sonra Aygaz’ın ürün kalitesinin geldiği aşamaya da kısaca değinmek isterim. Bugün büyük bir memnuniyetle ifade edebileceğimiz LPG ürün analiz laboratuvarlarımız sektörde önemli bir Ar-Ge merkezi konumunda. Müşterilere sunduğumuz ürünlerimiz için izlediğimiz endeks raporlarımız, gelişimin önemli bir göstergesi; ürün emniyetimiz titizlikle izleniyor.

### **Son dönemde sıklıkla gündeme gelen iş güvenliği konusunda Aygaz’ın yaptığı çalışmalardan bahseder misiniz?**

Aygaz olarak faaliyetlerimiz gereğince çok tehlikeli işletmeler kategorisinde yer alıyoruz. Bu nedenle kuruluşundan bu yana iş güvenliğini öncelikleri arasında tutan ve kendini sürekli geliştiren bir şirketiz. İş Sağlığı ve Güvenliği uygulamalarına sistematik olarak 1995 yılında Dolu Tesisi’nde NOSA 5 Yıldız İş Güvenliği ve İşçi Sağlığı (İGİS) sistemiyle başladık. Güney Afrika kökenli olan NOSA sistemiyle tesislerimizde sağlanan iyileştirmeler ve ortaya konulan sistematik, geldiğimiz aşamada önemli bir temel oluşturdu. 2005 yılında ise diğer yönetim sistemlerimizle entegre olarak OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Sistem Belgesi’ni aldık. Koç Topluluğu

değerlerinin arasında yer alan “En değerli sermayemiz, insan kaynağımızdır.” ilkesinden hareketle çalışanlarına emniyetli ve sağlıklı çalışma ortamları sunma hedefiyle hareket eden Aygaz, 2007 yılı itibarıyla tüm dolu tesislerinde ve Gebze İşletmesi’nde OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi’ni yaygınlaştırarak belgelendirdi.

Yine sektöründe ilk olarak iş birimlerinde İş Güvenliği Uzmanı çalıştırarak ve İş Güvenliği Uzmanlık Platformu oluşturarak mevcut yasalar öncesinde ne kadar öngörülü bir şirket olduğunu gösterdi. Aliağa Terminal Müdürü iken ben de bu platformun bir üyesiydim. Yasal zorunluluk olmamasına rağmen, mevcut durumda Aygaz çalışanlarımızdan 10 kişi A, iki kişi B ve üç kişi C sınıfı İş Güvenliği Uzmanlık Belgesi’ne de sahiptir. 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu sonrasında ise 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren 50 ve üzeri, tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işletmeler için Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş Ortak Sağlık Güvenlik Biriminden İş Sağlığı ve Güvenliği hizmet alımına başladık.

Aynı zamanda iş güvenliği uzmanları ve iş yeri hekimleri tarafından tesislerimize her ay düzenli olarak saha ziyaretleri yapılıyor ve veriler raporlanıyor. Tespit edilen hususlarla ilgili iyileştirme çalışmaları ve yatırımlar planlanıyor. Ayrıca, çalışanların periyodik kontrolleri her yıl düzenli olarak iş yeri hekimleri tarafından yapılıyor; iş güvenliği uzmanlarıyla birlikte tesislerin risk değerlendirmeleri

ve Acil Durum Planları düzenli bir şekilde gözden geçirilerek gerekli revizyonlar yapılıyor. Aygaz olarak Koç Topluluğu İSG Kurulu, MESS İSG Komisyonu ve KALDER İSG Uzmanlık Grubu toplantılarına aktif katılımımız devam ediyor, İş Sağlığı ve Güvenliği konusundaki deneyimlerimizi farklı platformlarda paylaşıyoruz.

### **Aygaz, işini yapmanın yanında çeşitli projelerle Türkiye’nin geleceğine de yatırım yapmayı sürdürüyor. Bu konuda neler söylemek istersiniz?**

Sektörde öncü şirket olmak demek o sektöre yön veren projeler geliştirmek demek. Aygaz olarak bu amaç için de çalışmaya devam ediyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızla LPG’de yeni kullanım alanlarının geliştirilmesine odaklanıyoruz. Sektörel sivil toplum kuruluşları kanalıyla yaptığımız çalışmalarda enerji arz güvenliği için LPG’nin önemini anlatmaya devam ediyoruz. Birkaç örnek vermem gerekirse, elektrik santrallerinde yedek yakıt olarak LPG kullanımının sağlanması projesiyle kükürtsüz kokulandırıcı çalışmaları üzerinde durabilirim. Her iki proje de tamamlandığında sektörde önemli başlangıçların temelini oluşturacak.

### **Aygaz, ulusal ve uluslararası 44 patentle Ar-Ge alanında da sektörüne öncülük ediyor. 2015 için bu konuda neler yapılması planlanıyor? Ar-Ge çalışmaları, fikri haklar ve inovasyon yönetimi konularında görüşlerinizi alabilir miyiz?**

Aygaz olarak 2006 yılından bu yana aktif olarak yürüttüğümüz Ar-Ge çalışmalarını her sene artan bir hızla sürdürüyoruz.

*'Yarımca tesisimizde yağmur suyu geri kazanım prosesinin devreye alınmasıyla artılmış atık sudan da yararlanılması ve su tüketiminin azaltılması sağlandı, kaynaklar daha verimli hale getirildi.'*

Sektörümüzdeki firmaların hemen hemen çoğunda halen Ar-Ge yapılanması yokken, biz Ar-Ge'nin şirketimizin geleceği için kritik önemini farkında olarak çalışmaya başlamıştık. Bu doğrultuda TÜBİTAK Ar-Ge destekleri kapsamında farklı üniversitelerle ve teknoloji firmalarıyla yürüttüğümüz projelerimizi sürekli olarak genişletiyoruz.

Günümüzde şirketlerde fikri hakların korunmasına ilişkin yürütülen faaliyetler; yenilikçi, girişimci ve pazar odaklı ekonomilerin geliştirilmesi, ulusal ve küresel ölçekte etkin rekabet ortamının yaratılması ve ülkelerde yaşam standardının artırılması bakımından oldukça önemli. Bu kapsamda, Aygaz olarak kurulduğumuz günden bu yana Ar-Ge, pazarlama ve operasyonel faaliyetlerimizin birer ürünü olan fikri mülkiyet haklarının korunması için kaynak ayırıyoruz. Bu anlamda Aygaz; patent, marka, endüstriyel tasarım ve internet alan adı tescilleriyle sektörde en geniş fikri haklar portföyüne sahip olan şirketler arasında. Ayrıca, 2012 yılında Türkiye'de bir ilk olarak Koç Topluluğu tarafından geliştirilen Koç Holding Fikri Haklar Stratejisi sayesinde daha etkin bir fikri mülkiyet yönetimi oluşturan Aygaz, patent portföyünün ticarileştirilmesine ilişkin çalışmalarını da hızlandırdı. Ayrıca portföyündeki patentlerini değerleyerek sektörde bir ilki daha gerçekleştirdi.

Bunların yanında, yenilik ve verimlilik sağlayan birçok projeye de imza atıyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızı bu doğrultuda üç başlık altında topladık. Bunlar; LPG'nin kullanım alanlarının artırılması, yeni pazarlar yaratılmasını ve ürün kalitemizin artmasını sağlayabilecek yeni ürün geliştirme çalışmaları, operasyonlarımızdaki verimliliği artırmaya yönelik proses geliştirme çalışmaları ve Aygaz'ın geleceğine ışık tutabilecek alternatif enerji kaynaklarının kullanımına yönelik çalışmalar. 2015 yılında da, geçmiş yıllarda olduğu gibi Ar-Ge çalışmalarımızı bu başlıklar altında devam ettirip, şirketimiz için yeni fırsatların kapılarını açmaya çalışıyoruz.

Söz yeni fırsatlara gelmişken, yenilik yani inovasyondan bahsetmeden de geçmemek gerekir. İnovasyon günümüzün en önemli konularından biri. Global olarak hızlı bir tüketim döneminden geçiyoruz. Tüketiciler sürekli yeni bir şeylerin beklentisi içindeler. Hal böyle olunca, şirketlerin de rekabetçi olabilmeleri için ürün ve süreçlerinde inovasyonu merkezlerine alması gerekiyor. Artık eski usul üretim, pazarlama ve satış yaklaşımları geride kaldı. Bu nedenle inovasyonu sadece Ar-Ge çalışmalarında uygulanan bir yöntem olarak değil, şirketin tümüne yayılması gereken bir kültür olarak anlamalıyız. Bu doğrultuda 2015 yılında inovasyon kültürünü kurumsal olarak benimsemek adına önemli adımlar atmayı planlıyoruz.

#### **Doğal kaynakların verimli kullanımı ve çevrenin korumasına stratejik bir önem atfetmenin Aygaz'a sağladığı artılardan bahsedebilir misiniz?**

Ana faaliyet alanımızın ürünü LPG, diğer geleneksel enerji yakıtlarıyla kıyaslandığında çevreci özelliğiyle ön plana çıkıyor. Ayrıca tesislerimizde de kaynakların verimli kullanımı için verimlilik çalışmalarını son derece önemseyerek yürütüyoruz. Bu şekilde su, elektrik gibi kaynakların tüketiminin azaltılması ve daha verimli şekilde kullanılması sağlanıyor.

Su, elektrik, boya tüketimlerinin azaltılması üretimle oransal bazda takip ediliyor, tesislerimizin yanı sıra şirket hedefi olarak da ele alınıyor. Raporlamalarla aylık durum değerlendiriliyor, iyileştirme alanları inceleniyor; bu sayede hem kaynakların verimli kullanımıyla doğayı koruma hem de maliyetlerde azalma sağlanıyor. Miktar bazlı takip edilen atıklarımızın maliyetleri ve miktarları için değerlendirmeler yapılıyor. Son birkaç yılda hem atıklarımızın hem de atık maliyetlerinin düşürülmesi, geldiğimiz aşamada önemli bir göstergedir. Tesislerimizin bir bölümünde atık suyun artılarak proseste kullanımıyla ilgili geri kazanım sistemleri kuruldu, Yarımca tesisimizde yağmur suyu geri kazanım prosesi de devreye alındı. Bu şekilde artılmış atık sudan da yararlanılarak su tüketiminin azaltılması ve kaynakların daha verimli hale getirilmesi sağlandı. Bu tür projelerin devamlılığı yönünde de azami gayret gösteriyoruz.

# Aygaz, 2014'te hedeflerini aştı



Başarılı bir yılı daha geride bırakan Aygaz'ın 54. Olağan Genel Kurul Toplantısı 30 Mart'ta gerçekleştirildi.

Aygaz'ın 54. Olağan Genel Kurul Toplantısı, Zincirlikuyu'daki Genel Müdürlük binasında 30 Mart'ta gerçekleştirildi. Divan Başkanlığını Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Erol Memioğlu'nun yaptığı Genel Kurul'da Aygaz'ın 2014 yılı mali tabloları onaylanarak, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Denetçiler ibra edildi. Toplantıda, Aygaz'ın 2014 yılı toplam cirosunun, bir önceki yıla göre %18 artışla 7 milyar TL'ye ulaştığı açıklandı. Konsolide mali tablolarına göre 2014 yılı net kârı 218 milyon TL olan Aygaz'ın, hissedarlarına 100 milyon lira brüt nakit temettü dağıtmasına karar verildi.

54. Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan oylamada, Aygaz Yönetim Kurulu üyeliklerine Rahmi M. Koç, Ömer M. Koç,

Alexandre François Julien Picciotto, Dr. Bülent Bulgurlu, Levent Çakıroğlu ve Erol Memioğlu; Bağımsız Yönetim Kurulu üyeliklerine, Ayşe Canan Ediboğlu, Mansur Özgün ve Tunç Uluğ seçildi.

2014 yılı finansal sonuçlarını değerlendiren Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, 2014 yılında uluslararası piyasalarda ve Türkiye'de Aygaz'ın temel faaliyet alanlarını doğrudan etkileyen birçok değişim gerçekleştiğini belirtti. Eyüboğlu, "Şirketimiz pazar payını artırarak verimlilik ve kârlılık hedefleri doğrultusunda hissedarları ve tüm paydaşları için değer yaratmaya devam etti. Ana faaliyet alanımız olan LPG sektöründeki açık ara liderliğimizi 2014 yılında da koruyarak, tüpgazda %43, otagazda ise %24 pazar

paylarına ulaştık. 2014, yaygınlaşan bayi ağımla da büyümemizi sürdürdüğümüz, satış hacmi ve pazar payı kazanımı bakımından hedeflerimizi aştığımız bir yıl oldu." dedi.



# Beşiktaş Mogaz yine şampiyon!

Beşiktaş Mogaz Hentbol Takımı, play-off finalinin üçüncü maçını kazanarak 2014-2015 sezonunun şampiyonu oldu. En fazla şampiyon olan takım unvanına sahip olan Beşiktaş Mogaz, üst üste yedinci kez şampiyonluk elde ederek kupayı müzesine götürdü.



Mogaz'ın 2013'ten bu yana sponsorluğunu üstlendiği Beşiktaş Jimnastik Kulübü Erkek Hentbol Takımı, Süper Lig play-off finalinin üçüncü maçında Büyükşehir Belediyesi Ankaraspor'u 33-25 mağlup ederek 2014-2015 sezonunun şampiyonu oldu. Seriyi 3-0 kazanan siyah-beyazlılar, üst üste yedinci; toplamda da 11. şampiyonluğa ulaştılar.

Beşiktaş Mogaz, sahaya down sendromlu çocuklarla birlikte Down Sendromu Derneği'nin "Dünya Farklılıklarla Güzel" pankartını taşıyarak çıktı. 28 Mayıs'ta Süleyman Seba Spor Salonu'nda oynanan maçın ilk yarısını 16-13 önde kapatan Beşiktaş Mogaz Hentbol Takımı, ikinci devrede de üstün bir başarı sergileyerek şampiyonluğunu ilan etti. Maçın ardından düzenlenen törende siyah-beyazlı takıma şampiyonluk kupasını, Hentbol Federasyonu Başkanı Bilal Eyüboğlu verdi.

#### En fazla şampiyon olan takım

Aygaz Pazarlama Direktörü Ercüment Polat'ın da katıldığı törene "Salonda Ekol Beşiktaş Hentbol" yazılı tişörtlerle çıkan Beşiktaş Mogazlı hentbolcular, kupa sevincini tribündeki taraftarlarla paylaştılar. Salonu dolduran siyah-beyazlı taraftarlar, maç boyunca yaptıkları tezahüratlarla takımlarına destek verdiler.





## Beşiktaş Mogaz, sahaya down sendromlu çocuklarla birlikte Down Sendromu Derneği'nin 'Dünya Farklılıklarla Güzel' pankartını taşıyarak çıktı.

Lig tarihinde en fazla şampiyon olan takım unvanını elinde bulunduran Beşiktaş Mogaz'ın Antrenörü Müfit Arın, şampiyonluğu siyah-beyazlı camiaya armağan ederek, "Şampiyonluk güzel bir duygu. Hentbolu, Türkiye'de popüler ve sevilen bir branş haline getirmek istiyoruz. Aynı zamanda başarılı olmayı da hedefliyoruz." dedi. Takımın kaptanı İbrahim Demir ise şampiyonluğu kazandıkları için çok

mutlu olduğunu kaydederek, "Bütün sene verdiğimiz emeğin karşılığını aldık. Amacımız buydu. Hedef olarak belirlediğimiz üç kupayı da aldık." diye konuştu.

**Bakan Çağatay Kılıç'tan tebrik mesajı**  
Gençlik ve Spor Bakanı Akif Çağatay Kılıç ise Beşiktaş Mogaz için yayımladığı tebrik mesajında şu ifadelere yer verdi: "Hentbol Erkekler Süper Lig play-off final

serisinde şampiyonluğa uzanan Beşiktaş Mogaz'da oyuncuları, teknik kadroyu ve başarıda emeği geçenleri kutluyorum. Üst üste yedinci, toplamda da 11. şampiyonluğuna ulaşan siyah-beyazlı takımın, gelecek sezon Avrupa kupalarında da güzel dereceler elde edeceğine inanıyorum."

## Beşiktaş Mogaz'dan haberler



### Taraftarlardan yoğun ilgi

Beşiktaş Mogaz Hentbol Takımı, VELUX EHF Şampiyonlar Ligi B Grubu'nda oynadığı onuncu ve son maçında Barcelona'ya 29-25 mağlup oldu. 21 Şubat'ta Sinan Erdem Spor Salonu'nda oynanan müsabakayı Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğulu tribünden takip etti. Tarihinde ilk kez Şampiyonlar Ligi'nde mücadele eden Beşiktaş Mogaz, zorlu maçlara imza atarak önemli bir tecrübe kazandı. Özverili ve rakibini zorlayan oyunuyla dikkat çeken Beşiktaş Mogaz'ı yaklaşık beş bin siyah-beyazlı taraftar destekledi.

### Beşiktaş Mogazlı sporcular Koç Fest'te

Üniversitelileri spor, teknoloji, müzik, eğlence ve rekabetle buluşturan Koç Fest'in 2015 final turunun duraklarından biri de Sivas'tı. Türkiye Koç Fest Üniversite Spor Oyunları Hentbol branşı 1. Lig kapsamında yapılan maç, festivalin ev sahibi Cumhuriyet Üniversitesi ile Konya Selçuk Üniversitesi arasında gerçekleşti. Festivali ziyaret eden Beşiktaş Mogaz Hentbol Takımı'nın ünlü oyuncuları İvan Nincevic ve Ercan Aşıkoğlu üniversiteliler tarafından ilgiyle karşılandı. Öğrencilerin tişörtlerini imzalayıp maçın başlama atışını yapan Nincevic ve Aşıkoğlu, daha sonra tribüne geçerek üniversitelilerle maçı izlediler.



# Aygaz yine en önde

Türkiye’de otogaz alanının öncüsü Aygaz, Petroleum İstanbul ve Gas & Power Network fuarlarında sektörün diğer temsilcileri ve bayileriyle bir araya geldi.



Türkiye’de otogazlı araç sayısı her geçen gün artmaya devam ediyor. Günümüzde otogaz kullanım oranı yüzde 40’ın üzerinde... Tüketici nezdinde saygınlığını giderek daha çok artıran otogaz, lüks araç sınıfları da dahil olmak üzere pek çok kullanıcı tarafından tercih ediliyor. Ekonomik olmasının yanı sıra, güvenli, çevre dostu ve yüksek performanslı bir yakıt olması otogazın tercih edilmesinde önemli rol oynuyor. Otomobil markaları sektörün gelişimini göz önünde bulundurarak çift yakıtlı taşıtları piyasaya sunuyor. Otogaz pazarının bu gelişimi sektörün daha da büyümesine ön ayak oluyor.

Türkiye’de otogaz sektörünün en çok tercih edilen markası olan Aygaz, 2-5 Nisan tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi’nde eş zamanlı olarak düzenlenen 12. Petroleum İstanbul ve 1. Gas & Power Network fuarlarına katıldı. Performanslı, çevreci, ekonomik ve güvenli bir yakıt olarak ön plana çıkan LPG hakkında ziyaretçileri bilgilendiren Aygaz, Koç Enerji Grubu şirketlerinden Tüpraş ve Opet’le paylaştığı standında bayi ve sektör temsilcilerini misafir etti.



*Gelecek nesillere daha temiz bir çevre bırakmayı hedefleyen Aygaz, Petroleum İstanbul ve Gas & Power Network’te üst segment araç sahiplerinin de ilgisiyle tüketici kitlesi genişleyen otogazı tanıttı.*

## **LPG kullanıcıları artıyor**

Son yıllarda petrolün olumsuz gidişatına karşın gittikçe büyüyen bir paya sahip olan LPG sektörünün en iyi



şekilde tanıtılmasına olanak sağlayan bu iki önemli fuara katılan Aygaz, Üst Yönetim'in de konuğu olduğu standında büyük ilgiyle karşılandı. Ziyaretçilere son dönemdeki gelişmelerin otogaz pazarının sürdürülebilirliğine olabilecek etkileri hakkında da bilgi verildi. Gelecek nesillere daha temiz bir çevre bırakmayı hedefleyen Aygaz, 12. Petroleum İstanbul ve 1. Gas & Power Network fuarlarında tüketici kitlesi genişleyen otogazı tanıtmaya misyonunu sürdürdü.

**LPG sektörü daha da büyüyecek**  
Enerji sektörünün devlerinin bir araya geldiği Petroleum İstanbul ve Gas & Power Network Fuarı tüm paydaşların katılımıyla gerçekleşti. Dört gün boyunca yoğun katılımın olduğu fuarın açılışını Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız yaptı. Fuar programı kapsamında gerçekleştirilen söyleşide ise Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Mustafa Yılmaz, petrolün hâlâ dünyadaki tüm enerji sepetinin

yüzde 85'ini oluşturduğunu, bunun için LNG, LPG ve doğal gaz gibi kaynaklara önem verilmesi gerektiğini belirterek LPG sektörünün dünyada daha büyük bir pay alacağını ifade etti. 2,8 milyon ton civarındaki otogaz tüketiminin 2018 yılında 3,2 milyon tona yükselmesinin beklendiğini söyleyen Yılmaz, sektörün sağlıklı ilerlemesini sağlamak için yapısal problemlerin hep beraber çözülmesi gerektiğinin altını çizdi.

## 12. Petroleum İstanbul ve 1. Gas & Power Network fuarlarına katılan Aygaz Otogaz bayileriyle sektör hakkında konuştuk...



### **Fuarlara katılım çok önemli - Arif Şen/Tosyalı Akaryakıt**

*Kastamonu'nun Tosya ilçesinde iki buçuk yıldır otogaz bayisiyiz. Tosya'da daha önce Aygaz Otogaz bayisi mevcut değildi. En güvenilir marka olduğu için Aygaz herkesin tercihi oldu. Firmamızın satışları her geçen yıl artıyor. Aygaz'ın 12. Petroleum İstanbul ve 1. Gas & Power Network fuarlarına katılmasını çok önemli buluyorum. Fuar alanına girdiğim anda öncelikle hangi markaların bulunduğunu merak ettim. Türkiye'nin zirvesinde olan markanın yani Aygaz'ın fuarın hemen girişinde yer alması çok anlamlı. Aslına bakarsanız en iyi şekilde hizmet vermek için bu tür fuarlara katılarak sektörün diğer temsilcileriyle ve bayilerle bir araya gelmek gerekiyor.*

### **Önceliğimiz sektörün en iyisi - Oğuz Güven/Güven İnşaat Tic. San.**

*Otogaz sektörüne 1999-2000 yıllarında otogaz dönüşüm sistemleriyle başladık. Firmamız, 1994 yılında kuruldu; o zamandan bu yana genellikle otogaz ve akaryakıt dönüşümünde faaliyet gösteriyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz sektörle ilgili tüm fuarlara katılmaya çalışıyoruz. Aygaz standını görünce memnuniyetimi dile getirmek için buraya da uğradım. Aygaz'la yaklaşık 15 yıldır çalışıyoruz. Otogaz bayileriyle ilgili her konuda Aygaz'ın bölge sorumlularının, yetkililerinin, saha şeflerinin ilgileri bizi memnun ediyor. İstasyonda yaşanan sıkıntıların çözümüyle ilgili şimdikiye kadar hiçbir sıkıntımız olmadı. Yakın bir zamanda tekrar sözleşme yapacağız. Aygaz Otogaz, sektörün en çok tercih edilen ismi. Petroleum İstanbul ve Gas & Power Network gibi fuarlara katılan bir bayi olarak ilk önce Aygaz standını ziyaret ettiğimi belirtmek isterim.*



# Aygaz'dan genç istihdamına tam destek

Aygaz gençlerin iş yaşamına katılmasına destek olmak üzere, dünyada bu konuda çözüm üretmek amacıyla kurulmuş Küresel İşbaşında Eğitim Ağı-GAN'ın ilk ulusal ayağı olan GAN Türkiye'nin açılış töreninde, genç istihdamının artırılması için imza verdi.



*GAN'ın prensiplerini imzalayarak 'İşbaşında Eğitim Elçisi' sıfatına sahip olan Aygaz, GAN Türkiye'nin faaliyetlerinin yürütülmesinde temel rol oynayarak Türkiye'de genç işsizliği sorununun çözümüne önemli katkılar sunacak.*

Genç istihdamının artırılması gerektiğine inanan Aygaz, genç işsizliği sorununun çözümüne katkıda bulunmak için GAN (Global Apprenticeship Network/Küresel İşbaşında Eğitim Ağı) Türkiye'nin açılış töreninde imza verdi. Açılış ve imza töreni G20 ile OECD iş birliğiyle düzenlenen Kaliteli İşbaşında Eğitimin Geliştirilmesi Konferansı'yla eş zamanlı olarak 25 Şubat'ta Antalya Akra Barut Otel'de gerçekleştirildi. Aralarında Aygaz'ın da bulunduğu, Türkiye'nin 20 büyük şirketinin temsilcilerinin imzaladığı sözleşmeyle B20 İstihdam Görev Gücü'nün ilk somut çıktısı olan GAN'ın dünyadaki ilk ulusal ağı kuruldu. İmzalanan taahhütlerle kurulan GAN Türkiye; gençlerin, eğitim hayatından iş gücü piyasasına geçişlerini kolaylaştırarak genç istihdamını artırmayı amaçlıyor.

GAN Türkiye Ulusal Ağı'nın açılış ve imza törenine, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, B20 İstihdam Görev Gücü Koordinatör Eş Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Y. Koç, Uluslararası İşverenler Teşkilatı (IOE) Başkanı Daniel Funes de Rioja, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) Başkanı ve Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, L20 Türkiye Başkanı Er-



gün Atalay'ın yanı sıra ILO, OECD, B20 ve L20 temsilcileriyle Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin temsilcileri katıldı. Açılış konuşmasını TİSK Başkanı ve Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu yaptı.

#### **Beş gençten biri işsiz**

Sadece Türkiye'de değil dünya genelinde genç işsizlerin sayısının giderek arttığını vurgulayarak konuşmasına başlayan Yağız Eyüboğlu, bu sorunun çözümüne katkıda bulunmak için somut bir adım atmaktan duyulan memnuniyeti dile getirdi. Eyüboğlu sözlerine şöyle devam etti: "Genç işsizliği küresel bir sorun olsa da, çözümler ulusların ihtiyaçları doğrultusunda belirlenmeli. Bu anlayıştan hareketle GAN tarafından teşvik edilen ulusal ağlar, küresel hedef doğrultusunda ekonomik, kurumsal ve kültürel ihtiyaçlar göz önüne alınarak farklı ulusal yapılarda, somut işe hazırlık programlarına fırsat yaratılması amacıyla kurulmaya başlandı."

#### **Kaliteli genç istihdamı için imza**

GAN'ın prensipleri, aralarında Aygaz'ın da yer aldığı katılımcı yirmi şirketin

yöneticileri tarafından imzalandı. İmzaların ardından, GAN Türkiye'ye katılan kurucu üyelere sertifikaları verildi. Prensipleri içeren sözleşmeyi imzalayarak, kaliteli genç istihdamını artırmayı amaçlayan GAN Türkiye Ulusal Ağı üyelik sertifikasını Aygaz adına Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik'ten aldı.

#### **Aygaz'a işbaşında eğitim elçiliği**

Attığı imzayla "İşbaşında Eğitim Elçisi" sıfatına sahip olan Aygaz, Türkiye'de genç işsizliği sorununun çözümüne önemli katkılar sunacak. Aygaz; ihtiyaçlar doğrultusunda görüşler oluşturarak, eğitim politikalarının belirlenmesinde ve müfredatın tasarlanmasında hükümete destek verilmesi, farkındalık kampanyalarının başlatılması, ulusal ve uluslararası iyi uygulamaların paylaşılması, sektörel bazda çalışmalar yapılması gibi faaliyetlerin hayata geçirilmesinde temel role sahip olacak.

*GAN Türkiye için attığı imzayla 'İşbaşında Eğitim Elçisi' sıfatına sahip olan Aygaz, Türkiye'de genç işsizliği sorununun çözümüne önemli katkılar sunacak.*

### **GAN hakkında**

*Küresel İşbaşında Eğitim Ağı (Global Apprenticeship Network-GAN); işverenlerin işbaşında eğitim konusunda iyi uygulamaları paylaşmaları, gençlerin becerilerini geliştirmeleri, istihdam edilebilirliklerini artırmaları gibi konularda taahhütte bulunmak için bir araya geldikleri bir ağıdır. Önemli bir bilincin ve güçlü bir iş birliğinin ürünü olan bu ağ, B20 ve L20'nin işbaşında eğitimin genç işsizliğine çözüm olabileceği düşüncesini destekleyerek, IOE ve BIAC tarafından ILO'nun desteğiyle 2013 yılında kuruldu.*

# Yolu Aygaz'la kesişen uzun bir hikaye

Aygaz'ın başarı yolculuğuna kuruluşundan bugüne tanıklık eden Faruk Erengül, Aygaz'la yolunun nerede ve nasıl kesiştiğini, Vehbi Koç'la olan dostluğunu ve anılarını anlatıyor.



Faruk Erengül, 1926'da Ankara'da doğmuş. 1949 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) İnşaat Fakültesi'ni bitirip 1951'de yine İTÜ'de aynı fakültede Yapı Statiği Kürsüsü asistanlığı yapmış. Ardından İstanbul Sular İdaresi'nde Elmalı Barajı isale hattında Kontrol Mühendisliği görevinden sonra İSKİ'ye Teknik Müdür olarak atanmış. "Elmalı Barajı'ndan Kadıköy'e suyun verildiği günü yaşamanın mutluluğuna eriştikten sonra istifa ederek serbest hayata atıldım." diyen Erengül, inşaat sektöründe ithalat, satış gibi birçok işle ilgilenmiş. Bununla kalmayıp hayatında sanata da yer vermiş. 1960 yılından sonra kendini Türkiye'de çok sesli batı müziğinin sevilmesi ve yayılmasına adanarak kendi ifadesiyle bir "kültür hizmeti"nde bulunmuş: İstanbul Filarmoni Konser Bürosu'nu kurmuş; yabancı orkestra ve solistlerle birçok konserler düzenlemiş; başta piyano olmak üzere pek çok müzik aleti ithal ederek büyük bir ihtiyaç açığını karşılamış. "Münhasır ithalatçısı ve Türkiye mümessili" olarak Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, İngiltere, Macaristan, Fransa, Almanya ve Romanya'dan ithal ettiği klasik müzik plaklarınının 30 yıl boyunca bütün yurttan dağıtımını sağlamış. Aygaz'la yolu

*‘Kuruluş döneminde Aygaz için en içten temennim; bizzat tapu ile sahip olduğumuz bir iş yerine kavuşmaktı. Benzer bir mutluluğu ilk kez LPG tankeri aldığımızda da yaşadık.’*

nerede mi kesişmiş? Faruk Erengül, neredeyse bir asırlık yaşam serüveninde Vehbi Koç’la olan dostluğunu, Aygaz’ın bugüne kadarki yolculuğunda nasıl yer aldığını ve en önemlisi anılarını Aygaz Dünyası’na anlattı.

### **Vehbi Koç ile tanışıklığınız nereye dayanıyor?**

Vehbi Koç ile ilişkilerimizden birkaçını belirtmek isterim. 1352-1430 yılları arasında yaşamış olan Hacı Bayram Veli Hazretleri’nin, dokuzuncu kuşaktan torunu Saime Hâtun’un dört oğlundan Şeyh Kasım Bayramî, şeyhliğini devam ettirdi. Şeyh Salih, Vehbi Koç’un altıncı kuşaktan dedesi; Müderris Zâde Şeyh Mustafa, Sadberk Koç’un altıncı kuşaktan dedesi ve Müderris Zâde Mehmet Emin, annem Şefika Erengül’ün altıncı kuşaktan dedesiydiler. Diğer bir deyimle; dördü de Hacı Bayram Veli’nin 15. kuşaktan torunlarıydılar. Vehbi Koç’un Samahat Hanım, Fuat Bayramoğlu ve eşi Nesteren Hanım ile birlikte bizim Ortaköy’deki yalıya geldikleri bir akşam yemeğinden sonra Vehbi Bey’in talimatı üzerine; taslaklarını Fuat Bayramoğlu’nun, bizzat sahip olduğu nüfus kayıtlarından çıkardığı Hacı Bayram Veli şecere ağacını, son yılların ekleriyle birlikte ben, çok sevdiğim bir mimar, ressam ve sanatkâr olan bir arkadaşım; bir seneden fazla süren, tamamıyla el işi bir çalışma olarak yaptırdım. İşlemelerini ise merhume kayınvalidem Nihal Niğizberk büyük bir titizlikle yaptı. Vehbi Bey çok beğendi. Sarıyer’de Sadberk Koç Müzesi’nin girişinin sağ tarafındaki toplantı salonunun bir duvarını tamamen kaplayacak bir şekilde, Vehbi Koç ve Sadberk Hanım’ın çok güzel resimlerinin karşısına yerleşti-

ildi. Yaklaşık 25 yıldır önemle muhafaza ediliyor.

### **Aygaz’la yolunuz nerede kesişti? Bize hikayenizi anlatır mısınız?**

Yaklaşık 55 yıl önce, yine bir yaz yemeği toplantısında ben Vehbi Bey’i küçük deniz motoruyla gezdirirken bir soru sordu: “Likit gaz dağıtım firması kuracağız, hisse almak ister misin?” Ben de “500.000 TL koyarım.” dedim, sevindi, kabul etti. Ertesi gün İş Bankası ile anlaştım, finansmanını temin ettim. Ancak bir süre sonra fark ettim ki İş Bankası sadece 100.000 TL yatırmış. Vehbi Bey durumu şöyle açıkladı: “İlk teklifimde hiç orali olmayan müdürler ve yöneticiler, sonradan, kendilerine de hisse verilmesini ısrarla talep ettiler, onlara da ufak hisseler verdik. Sana 100.000 TL’lik hisse de çok iyi, ben de şahsen 100.000 TL alıyorum ve çocuklarıma taksim ediyorum. Sen de öyle yap.” dedi. Aynen öyle yaptım ve devam ediyoruz.

### **Aygaz’ın ilk dönemlerinden bahsedebilir misiniz?**

Kuruluş döneminde Aygaz için en içten temennim; kiralık yerden kurtulup, bizzat tapu ile sahip olduğumuz bir iş yerine kavuşmaktı. Çok vakit kaybetmeden bu mutluluğa iftihar ederek kavuştuk. Benzer bir mutluluğu ilk kez LPG tankeri aldığımızda da yaşadık. Tankerin ismini de “Aygaz” olarak belirledik. Bir süre sonra bir tanker daha satın aldık. Yıllık Genel Kurul Toplantısı’nda, isim koyma hususunda çeşitli öneriler ileri sürüldü. Ben söz alarak şu teklifi yaptım: “İlk geminin ismini değiştirelim, Aygaz yerine ‘Aygaz 1’ yapalım, bu yeni geminin ismi ‘Aygaz 2’ olsun. Bundan sonra alına-

caklara da numaralarını artırarak isim koyarız.” Hiç unutmuyorum; Vehbi Bey önerimi çok beğendi ve kabul edildi.

### **Sizce Aygaz’ı tüketici nezdinde “güvenilir marka” yapan özellikleri nelerdir?**

Bir vatandaş olarak Aygaz’ın tarihini altın harflerle süsleyecek davranışları arasında; Ar-Ge yatırımlarını, sanayi işçisi yetiştirme gayretlerini, inovasyon çalışmalarına yardımlarını, kullanımda her türlü tedbirin ve emniyetin alınmasını, ülkemiz için hayırlı olacak her faaliyete öncelikle iştirakini sayabilirim.

### **Bu süreçte Aygaz’da görev yaptığınız oldu mu?**

Kendi işlerimin çokluğundan Aygaz’da hiçbir vazife almadım, bayilik ise hiç düşünmedim. Benim için çok farklı bir alandı elbette. Fakat kuruluşundan beri, 54 yıldır Genel Kurul Toplantıları’na katılıyor ve Toplantı Divan Heyeti’nde oy toplama görevini üstleniyorum. Toplantı süresince bütün katılanların, yönetime ve birbirlerine karşı saygıları tüm şirketlere örnek olacak güzelliktedir. Aygazımızla iftihar ediyoruz. Her toplantı sonunda, büyük başarıları dolayısıyla Aygaz’ın bütün çalışanlarına ve katkısı ya da emeği bulunanlara, en içten tebrik ve teşekkürlerimi sunuyorum.

### **Vehbi Koç ile bir anınızı anlatır mısınız bize?**

Vehbi Bey ile Uludağ’da rastlaştık. Katıldığım turnuvada birinci olduğumu ve kupayı kazandığımı görünce tebrik etti ve benim kaldığım Beceren Oteli’nde, misafirim olarak öğle yemeğini beraber yedik. Vehbi Bey, kaldığı Büyük Oteli’de



*'Aygaz'ın tarihini altın harflerle süsleyecek davranışları arasında; Ar-Ge yatırımları, sanayi işçisi yetiştirme gayretleri, inovasyon çalışmalarına yardımları, kullanımda her türlü tedbirin ve emniyetin alınması var.'*

o akşam bazı seçkin kişileri akşam yemeğine davet etmiş. Eşim Erençül ile birlikte muhakkak gelmemi istedi. Akşam, sütlü dairesinde kalabalık bir grupla yenen yemekten sonra, salonda sohbe başladı. O günlerin güncel konusu; solcuların faaliyetleri ve durumumuzun nereye uzanacağı bahsi açıldı. Vehbi Bey, adet-i veçhile hiçbir konuşma yapmadı, seçkin kişilerin sözlerinden yazılı notlar tuttu. Sonunda, açıklama istediği bir soruyu ortaya attı: "Faruk, işleri dolayısıyla birçok kere Moskova'ya gitti; mümessillik, münhasır ithalât işleri var ve birçok işlerinde onlara danışman-

lık yapıyor. Komünizm ülkemize gelirse, ne yapmış, bir de ona soralım." dedi. Cevabım çok ilginçti: "Rusya'da gördüğüm hayata göre, yapacağım iş çok basit. Ne kadar param, mücevherim vs. kıymetli eşyam varsa, hisse senetlerimi, emlak tapularımı da birlikte götürür başkanlarına teslim ederim. 'Yüksek inşaat mühendisiyim, vereceğiniz her göreve koşarım. Ama artık çok yaşlandım, inşaatlarda çalışacak gücüm kalmadı. Beni burada, Uludağ'da kayak hocası yapın, çok iyi kayakçılar yetiştiririm,' diyerek lafı bitiririm." dedim. Vehbi Bey, bir kahkaha attı ve cevabını ömür boyu

unutamam: "Ah sen, ne Angara'lısın sen. Şimdi buraya para verip geliyon, onu bile bedavaya getirmeye bakıyon."

#### **Ekleme istediğiniz bir şey var mı?**

Daima hürmet ve sevgiyle bağlı olduğum Vehbi Koç için; 25 Şubat 1996 gününden bu yana her duamda, kâmil insan huzuruyla ve ebediyen Tanrı'nın sevgisiyle beraber olmasını niyaz ediyorum. Hacı Bayram Veli Hazretleri'nin aziz ruhu, tüm ileri kuşaklarını sevgi ve saygı yolunda birleştirmiştir; yanına gidenleri her zaman hasretle ve rahmetle anıyoruz.

#### **Faruk Erençül'den bir anekdot**

Vehbi Bey'le sabah yürüyüşlerimiz dışında yaz günleri İstanbul'daki Ankaralılar olarak, deniz kenarlarında yemekli toplantılar yapardık. Vehbi Bey, kumluğa gelince hemen ayakkabılarını, çoraplarını çıkarır, uzun uzun çıplak ayak yürürdü. Amerika'da bunun çok faydalı olduğunu, her fırsatta yapmasını söylemişler. Ben de buna çok alıştım. Hatta bir hatıramı hiç unutamam: Çeşme ODTÜ sitesinde yazlık evimizle deniz arasında bir kilometre boyunca çakılla kaplı dar bir yol var. Bu yolda bir sabah sabolarımı elime alıp yürümekteydim. Yaşlı bir emekli profesör hanım, hayretle beni süzdü ve "Bu sert çakıllı yolda neden sabolarınızı giymiyorsunuz?" diye çıkıştı. Benim de muzipliğim tutmuş olmalı ki: "Eskimesin diye giymiyorum." deyiverdim. Bu hanım sitede şu deyimini yaymış: "Tevekkeli değil, Ankaralılar böylesine zengin oluyolar."



# Aygaz filosunu güçlendiriyor

Gemi filosunu güçlendirme çalışmalarını tüm hızıyla sürdüren Aygaz, Beykoz adı verilen geminin alımıyla hem taşıma kapasitesini büyük ölçüde artırdı hem de filosunu gençleştirdi.



Aygaz, gemi filosunu güçlendirme çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. 9 Ocak'ta imzalanan anlaşma çerçevesinde Beylerbeyi gemisinin ikizi olan 2009 Japon yapımı ve 11 bin metreküp taşıma kapasiteli Knightsbridge isimli gemi, Aygaz'ın mülkiyetine geçti. Protokoller gemi üstünde, Tokyo'da ve İstanbul Marshall Island Bürosu'nda olmak üzere üç noktada eşzamanlı olarak tamamlandı. Gemi, AHT gemi personeli tarafından Yarımca demir mevkiinde resmen teslim alındı.

Teslim töreni, Aygaz'ın kurucusu Vehbi Koç'un 19. ölüm yıl dönümü ve yakın

zaman önce yaşamını yitiren başmühendis Nurettin Dinçment anısına bir dakikalık saygı duruşuyla başladı. Ardından İstiklal Marşı eşliğinde Türk bayrağı, gemi gönderine çekildi. Aygaz filosuna yeni katılan geminin adı "Beykoz" olarak tescil ettirildi. Millileştirme ve ithalat başta olmak üzere, resmi işlemleri ve diğer sefer hazırlıkları yaklaşık bir haftalık sürede tamamlanacak olan Beykoz, bu sürecin hemen ardından ticari anlamda servise girecek.

Özel donanımlı ve tam basınçlı dört gemiden oluşan bir filoya sahip olan Aygaz, Beykoz adlı gemiyi filosuna ka-

tarak toplam taşıma kapasitesini 26.000 metreküpten 33.800 metreküpe çıkardı. Yeni geminin katılımıyla Aygaz'ın filosunun yaş ortalaması 16'dan 11,5'e düştü.



# Memnuniyet odaklılık başarı getirdi

Didim’de Aygaz bayisi olarak hizmet veren Arıcı Ticaret’in kısa sürede yakaladığı başarının arkasında memnuniyet odaklılık, titizlik, disiplin ve güler yüzlü hizmet var.



*‘Müşteri memnuniyetini esas alan bir şirketiz. Bütün çalışanlarımız müşterilerimize güler yüzle ve titizlikle hizmet verir.’*

Erkan Arıcı'nın camiayla tanışıklığı, babası 1972'den 2007'ye kadar Söke Güllübahçe'de tüpgaz bayisi olduğundan dolayı çok eskilere dayanıyor. Aygaz'la yolculuğu ise 2007'de başlıyor. Arıcı'nın erkek kardeşi Bülent Arıcı da Kuşadası'nda Aygaz bayisi olarak hizmet veriyor; aynı zamanda Opet-Aygaz istasyonu sahibi. Erkan Arıcı, Türk Silahlı Kuvvetleri'nde (TSK) 25 yıl görev yapıp binbaşı rütbesiyle emekli olduktan sonra Didim Aygaz bayisini devralarak Nisan 2012'de baba mesleği olan tüp gaz bayiliğine geri dönüyor. Erkan Arıcı, "TSK'den sonra Aygaz gibi bir kurumsal yapıya geçmenin çok yararını gördüm. Takip, kontrol ve kurumsal yapının gerektirdiği standartların yerine getirilmesi

gibi konulardaki düşüncelerim Aygaz ile örtüşüyor. Bu da karşılıklı olarak birbirimizi daha iyi anlamamızı sağlıyor." diyen Arıcı, çalışmalarını Aygaz Dünyası'na anlattı.

## **Bölgedeki pazar payınız ve satışları artırmak için yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?**

Didim'deki pazar payımız yüzde 55 seviyelerinde ve yaklaşık 10 bin adet kayıtlı abonemiz var. Yaz aylarında tüp satışlarında üç kat, su satışlarında ise altı kat civarında artış oluyor. Kış sezonunda 13 kişiden oluşan ekip çalışanlarımızın sayısını yaz aylarında 18-20'ye çıkarıyoruz.

Didim, iç göçle hızla büyüyor ama bir zamanlar yabancılar için çok popüler



olan beldenin eski cazibesini yitirdiğini söyleyebiliriz. Müşterilerimiz Aygaz'a çok güveniyor. Beldeye yeni gelenler de bizi tercih ediyor. Marka bilinirliği açısından hiçbir sıkıntımız yok. Hizmet düzgün olursa, işler de düzgün yürüyor. Bizim, conta dâhil bütün ürünlerimizin markası Aygaz'dır. Aygaz camiasına girdikten sonra kurumsal yapının büyüklüğünü görmek aidiyet duygumu daha da artırdı. Aygaz'ın akla, bilime, insana, ürün ve hizmet kalitesine değer vermesi, bunları önemseyen insanlarla çalışmaları yapması çok güzel.

#### **2015'e yeni atılımlarla başladınız. Bu atılımlardan ve kampanyalarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Arcı Ticaret olarak 31 Aralık 2014 itibarıyla araç filomuzu yeniledik. Yeni

aldığımız 12 aracın yedisi su, beşi de tüp dağıtımında kullanılıyor. Aygaz tarafından düzenlenen kampanyalara katılıyoruz. Müşterileri kazanmak zor, kaybetmek ise kolay. Aygaz'ın da desteğiyle müşteri kazanmak için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz 5.000 hanelik abone kayıt çalışması, satışlarımızı oldukça olumlu etkiledi. Mutlu çalışanların, işini de mutlulukla yaptığını inanıyorum. Bu yüzden çalışanlarımın mutluluğu benim için çok önemli. Müşteri memnuniyetini esas alan bir şirketiz. Bütün çalışanlarımız müşterilerimize güler yüze ve titizlikle hizmet veriyor.

#### **Su satışlarında rekor bir artış gerçekleştirdiniz. Bunu nasıl başardığınızı anlatır mısınız?**

Burayı devraldığımızda farklı markalarda

su satıyorduk. Aygaz'ın su işine başlamasıyla birlikte güvenilen markası ve sistematik çalışmaları nedeniyle sadece Pursu satmaya karar verdik. İşe başladığımızda 70 bin olan yıllık satış rakamını önce 120 bine, sonra 150 bine taşıdık. Bu yılın hedefi ise 200 bin. Arcı Ticaret ekibinin ve Aygaz'ın bu başarıda çok büyük payı var. Birlikte uyum içinde çalışmamızın yarattığı sinerji sayesinde iki taş atıyoruz ama dört dalga yayıyoruz. Hedefe odaklandık, yapabileceğimize inandık ve ekip olarak çok çalıştık. Bu da beraberinde başarıyı getirdi.

### **Müşterilerimizle aile gibiyiz**

**Mehmet Altunbay:** Aygaz'da 17 yıldır görev yapıyorum. Burada çalıştığım için kendimi mutlu ve onurlu hissediyorum. Müşterilerimiz bize çok güvenir. Onlarla aile gibi olduk. Mavişehir'deki pek çok müşterimiz, tüpü değiştirileceği zaman, kendisi evde olmasa bile anahtarını bize bırakır. Geçen yıl ilginç bir olay yaşadık. Burası ağırlıklı olarak yazlıkçıların kaldığı bir yer olduğu için bazen evler altı ay aradan sonra ilk kez açılıyor. Bir müşterimiz yolu keserek, farelerin bütün hortumları kemirdiğini söyledi ve benden yardım istedi. İşimi tamamlayınca kendisine uğrayacağımı söyledim. Eve gidip baktığımda farelerin sadece tüpün hortumunu değil evdeki su tesisatını da kemirdiğini gördüm. Üç saat sürdü ama müşterimizin bütün tesisatını değiştirdim. Bu işlerin karşılığında ücret ödemek istedi ama kabul etmedim. Emekli öğretmen olan müşterimiz daha sonra Aygaz Müşteri Hattı'na ulaşarak memnuniyetini dile getirmiş. Beni yolda gördüğünde hâlâ, "Oğlum beni ne büyük dertten kurtardın," demeye devam ediyor.



# Önceliğimiz hizmet kalitesi

LPG istasyonu olarak faaliyete başladıktan sonra 2002 yılında Opet-Aygaz bayiliğini alarak yola devam eden Doğanacan Akaryakıt'tan Fettah Doğan'la çalışmalarını üzerine sohbet ettik.



Fettah Doğan, 1970 yılında Ankara'da doğmuş ve iki çocuk babası. Hacettepe Üniversitesi'nde İstatistik Bölümü'nü bitirdikten sonra ticarete atılmış. 2000 yılında LPG sektöründe faaliyete başlamış, iki yıl sonra Opet ve Aygaz bayiliği alarak yoluna devam etmiş. 2005 yılında başka bir şirket kurup bir istasyon daha açtıklarını, orada da Aygaz ve Opet bayiliğini sürdürdüklerini söyleyen Fettah Doğan'dan Aygaz'la ilişkilerini ve Ankara'da otogaz pazarının durumunu dinledik.

## **Aygaz bayisi olmakla ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Bayisi olduğumuz günden beri Aygaz ailesinin üyesi olmaktan mutluluk

duyuyoruz. Arkamızda bilinir, güvenilir bir markanın olması bize güç veriyor. Aygaz, sektörün lider firması. Kanun olarak almak zorunda olduğumuz belgeler var; mesela TSE belgesini her sene yeniliyoruz. Denetime geldiklerinde Aygaz istasyonunun süreci hızla tamamlanıyor. Çünkü Aygaz bayilerinin SEÇ-G kuralları dediğimiz güvenlik kurallarına tamamen riayet ettiklerini biliyoruz.

## **Müşteri kitleniz ve Aygaz'dan memnuniyetleri hakkında bilgi verir misiniz?**

Şehir içinde olduğumuz için müşteri portföyümüzde ticariden çok özel arabalar var. Etimesgut-Sincan bölgesi, istasyonların yoğun olduğu bir bölge.

İstasyonlar çok yoğun olduğu için biz burada hizmete verdiğimiz değerle ön plana çıkıyoruz. Burayı açtığımız ilk günden beri satış rakamlarımızla bölge-mize göre iyi durumdayız. Marketimiz 24 saat açık; müşterilerimiz, istasyonumuza girdiği anda buranın güler yüzünü, sıcaklığını ve temizliğini hissediyorlar. Yani hizmet farkıyla ön plana çıkıyoruz. Ayrıca vermiş olduğumuz yıkama hizmetiyle de müşterilerimizin beklentilerini karşılıyoruz. Çalışanlarımız, istasyonumuza gelen tüm müşterilerle iletişim halindedir. Müşterilerimiz buraya geldiklerinde yabancılaşma çekmiyorlar. İstasyonumuz buradaki 13 yılını tamamladığı için mahallenin otogazcısı/benzincisi haline geldi.

## **Sizce müşterilerinizin Aygaz'ı tercih etmelerinin sebebi nedir?**

Tercih edilme sebebi, Aygaz'ın markaya verdiği önem. Hem reklam kampanyaları her dönemde başarılı bir şekilde yürütülüyor hem de Aygaz'ın kalitesi gerçekten de diğer gazlardan çok farklı. Kışın donmayan gazı ilk defa Aygaz yaptı. Aygaz kullanan LPG'li araçların herhangi bir problem yaşamadığını hep duyuyoruz. Lüks ve konforlu araçlarını LPG'ye dönüştürmek istemeyen müşterilerimiz bile Aygaz'ı tercih ettikleri zaman bir daha hiçbir şekilde başka gaz kullanmıyorlar. 13 yıldır, Aygaz kullanan hiçbir müşterimden kullandıkları gazla ilgili bir şikayet duymadım. Memnun ayrılan bir müşteri, bir müşteri getirir;



küskün ayrılan bir müşteri, yedi tane müşteri götürür derler. Bu ticaretin kuralıdır. Her geçen gün artan satış grafiğimizden de müşterilerin Aygaz Otogaz'dan memnun oldukları sonucunu çıkarabiliriz.

#### **Ankara'daki otogaz pazarının rekabet ortamını anlatır mısınız?**

2002 yılında Aygaz bayisi olduktan iki yıl sonra Türkiye'de ilk olarak Ankara'da otogaz pazarında fiyat rekabeti başladı ve her geçen gün daha

da yoğunlaşarak bugüne kadar geldi. Bizim burada şöyle bir avantajımız var: Aygaz marka değeriyle Türk halkının sevgisini kazanmış, müşterinin güvenini kazanmış bir firma.

#### **Pompa satış fiyatlarını, indirimleri ya da kampanyaları nasıl belirliyorsunuz?**

Dağıtıcı firmalar EPDK'ye tavan fiyatlarını bildirir. Ankara için de böyle bir tavan fiyat var. Tabii rekabetten dolayı tavan fiyattan satamıyoruz. Bölgeimizdeki diğer istasyonlara bakarak, istasyonumuzun genel giderlerini de göz önünde bulundurarak, satacağımız gazın fiyatını kendimiz belirliyoruz.

#### **Aygaz'ın Çalışma İlkeleri hakkında bilginiz var mı?**

Bilgimiz var. Bu ilkeler doğrultusunda, daha önce belirttiğim gibi bölgemizdeki diğer istasyonların satış fiyatlarına bakarak, bir de giderlerimizi göz önünde bulundurarak ve tavan fiyatı aşmamak kaydıyla fiyatı belirliyoruz.

## **Aygaz Çalışma İlkeleri**

Aygaz, bayileriyle imzaladığı "Bayilik Sözleşmesi" kapsamında tüm protokollerin gereği ve ayrılmaz bir parçası olarak, Aygaz tarafından tedarik edilen tüm ürünlerin satışı ve yeniden satışında geçerli olan özellikle fiyatların belirlenmesine ilişkin belli ilkelere sahiptir.

#### **Aygaz'ın Ticari Faaliyetlerinde Geçerli Olan İlkeler**

- Aygaz, ürünlerinin bayilerine ve/veya alıcılarına kendi satış fiyatını, 5307 sayılı LPG Kanunu, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu kararları ve diğer ilgili mevzuatı dikkate almak ve bu mevzuatla uyumlu olmak kaydıyla dilediği gibi belirlemekte serbesttir.
- Aygaz, ilgili mevzuat gereği, hiçbir şekilde bayilerinin tavan fiyat-

ların altındaki fiyatlarına ve indirim oranlarına müdahale etmemektedir.

- Aygaz, ilgili mevzuat gereği, rakipleriyle anlaşmak suretiyle fiyat ve/veya fiyatı oluşturan unsurları belirlemez. Ayrıca fiyat, fiyat değişikliği, indirim, iskonto oranı, stok bilgileri dahil olmak üzere rekabete duyarlı sayılabilecek hiçbir bilgiyi paylaşmaz.

#### **Aygaz Bayilerinin Ticari Faaliyetlerini Yürütürken Dikkate Almaları Gereken İlkeler**

- Aygaz Bayileri, Aygaz'ın belirlediği ve mevzuat çerçevesinde EPDK'ye bildirilen tavan fiyatları aşmamak kaydıyla yeniden satış fiyatlarını (otogaz olarak pompa satış fiyatlarını) kendi iradeleriyle belirlemekte, indirim yapmakta serbesttirler.
- Bayiler, rakipleriyle anlaşmak suretiyle fiyat ve/veya fiyatı oluşturan

unsurları belirledikleri takdirde, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunu'nun ilgili maddelerince bir önceki yıl gayrisafı gelirlerinin yüzde onuna kadar varan ağır idari cezalarla karşılaşılırlar.

- Bayiler, ilgili mevzuat gereğince rakipleriyle, fiyat, fiyat değişikliği, indirim, iskonto oranı, stok bilgileri dahil olmak üzere rekabete duyarlı sayılabilecek hiçbir bilgiyi paylaşmazlar. Böyle bir durumun tespiti halinde 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunu'nun ilgili maddelerince bir önceki yıl gayrisafı gelirlerinin yüzde onuna varan ağır idari cezalarla karşılaşılırlar.
- Bayiler, yukarıdaki ilkelerin hayata geçirilebilmesi için işletmelerinde görev verdikleri çalışanları ve/veya hissedarlarını da bilgilendirir ve eğitirler.

# Diyabetli çocuklar için eğitim ve eğlence bir arada

Aygaz'ın 11 yıldır desteklediği ve bu yıl 23'üncüsü gerçekleştirilen Diyabetik Çocuklar Kampı'na katılan diyabetli çocuklar öğretici ve eğlenceli anlar yaşadılar.



*8-18 yaş arasındaki diyabetik çocukları buluşturan Diyabetik Çocuklar Kampı, diyabetle mutlu yaşamının mümkün olduğunu göstermek, çocukların kendilerine güven duymalarını ve dostluk kurmalarını sağlamak amacıyla gerçekleştiriliyor.*

Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği tarafından gerçekleştirilen ve Aygaz'ın 11 yıldır desteklediği Diyabetik Çocuklar Kampı, bu yıl 28 Haziran - 4 Temmuz tarihleri arasında 23. kez düzenlendi. Türkiye'nin çocuklara yönelik ilk sağlık kamplarından biri olma özelliğini taşıyan etkinliğe katılan çocuklar, diyabetle yaşamayı öğrenirken aynı zamanda yeni dostluklar kuruyor. İstanbul Üniversitesi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Çocuk Endokrinolojisi Bilim Dalı Öğretim Üyesi ve Çocuk Sağlığı Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Rüyeyde Bundak, 11 yıldır projeye destek veren Aygaz'ın Türkiye'nin en eski sağlık kamplarından biri olan Diyabetik Çocuklar Kampı'nın bir parçası olmasından büyük mutluluk duyduklarını bildirdi.

8-18 yaş arasındaki diyabetik çocukları buluşturan kamp, diyabetle mutlu yaşamının mümkün olduğunu göstermek, çocukların kendilerine güven duymalarını ve dostluk kurmalarını sağlamak amacıyla gerçekleştiriliyor. Kampta çocuk diyabetinde uzman profesörler, doçent ve uzman doktorların yanı sıra, hemşireler, diyet uzmanları, psikologlar, psikiyatristler ve spor eğitmenleri gönüllü olarak görev yapıyorlar.

### **Öğrenirken dost oluyorlar**

Diyabetik Çocuklar Kampı'na katılanlara; hipo ve hiperglisemi nedenleri, klinik bulguları, alınacak önlemler, kan ve idrarda glikoz keton bakılması,



insülin tipleri, etki özellikleri, enjeksiyon teknikleri, spor ve egzersiz yapma alışkanlığı, diyabette beslenme özellikleri ve düzeni, diyabetin komplikasyonları anlatılıyor. Diyabette takip kriterleri ve izlemenin önemi konusunda da uygulamalı ve teorik bilgilendirmeler yapılıyor. Çocuklar bir yandan eğitim alırken bir yandan da yeni arkadaşlıklar kuruyorlar. Önceki senelerde etkinlikte yer alan ancak yaşı 18'in üzerinde olanlar ise kampa "abla" ve "abi" olarak katılabiliyorlar.



### Çocuklardan modern dans gösterisi

Bu yıl düzenlenen Diyabetik Çocuklar Kampı'nda çocuklar, verilen eğitimlerin sonunda bir modern dans gösterisi gerçekleştirdiler. Mavi Dans Bale ve Dans Kursu tarafından verilen eğitimlerin ardından, 3 Temmuz akşamı gösterilerini yapan çocuklar, önceki yıllarda havacılık, tiyatro ve rali eğitimleri almışlardı.



### Rakamlarla Diyabetik Çocuklar Kampı

23 yıldır aynı uzman ekibin görev yaptığı ve herkesin gönüllü olarak çalıştığı kampa çocuk diyabetinde uzman üç profesör, bir uzman doktor, iki asistan doktor, dört hemşire, üç diyet uzmanı, bir psikolog, bir psikiyatrist ve iki spor eğitmeni bulunuyor. Birçok sağlık kampı için örnek teşkil eden Diyabetik Çocuklar Kampı, 23 yılda yaklaşık 2.000 çocuğu konuk etti. Kampa Antalya, Diyarbakır ve Edirne gibi Türkiye'nin farklı bölgelerinden ve Azerbaycan'dan katılan doktor, hemşire ve diyetisyenler, kendi bölgelerinde ve ülkelerinde benzer kamp- lar kurdular.



# Sağlıklı olmak bir bütündür

Renkli kişilikleri, yüksek enerjileriyle spor eğitmeni Tony Hill ve beslenme uzmanı Karen Hill, sağlıklı yaşam konusunda Türkiye'nin önde gelen uzmanlarından... Birbirini tamamlayan ikili, sağlıklı olmanın ancak bütünsel bir yaklaşımla mümkün olacağını vurguluyorlar. Aygaz ile yaptıkları güç birliği kapsamında sağlıklı yaşam konseptini kitlelere ulaştırmayı hedefliyorlar.



*Tony Hill: 'Bir yabancı olarak; Türk insanından çok şey öğrendiğimi söyleyebilirim. Ailece sofrada oturup birlikte yemek yemek, oğullarımla vakit geçirmek, onlara sevgiyle sarılmak, eşim hakkında güzel sözler söylemek öğrendiğim değerlerden sadece birkaçı...'*

## Sizleri tanıyabilir miyiz?

**Karen Hill:** İstanbul'da doğdum. 17 yaşına kadar İstanbul'da yaşadım. Saint Michel Lisesi'ni bitirdikten sonra Amerika'ya gittim. Normal şartlarda ailem beni göndermek istemedi, ama ben kaçtım! Daha doğrusu oraya tatile gitmişken "Geri gelmiyorum." dedim. İngilizceyi geliştirince Politika & İş İdaresi okudum. Eğitimime devam ederken çok kilo almaya başladım. Beslenme konusu bu dönemde ilgimi çekmeye başladı ve bu konuda da eğitim almaya karar verdim. İşte o günden bu yana, 25 senedir bu işin içindeyim. Aynı zamanda da spor hocasıyım.

**Tony Hill:** Luisiana'lıyım. Doğrusu benim oldukça hareketli bir kariyer geçmişim var! Dişçilik okulundan orduya, komiserlikten şarkıcılığa uzanıyor. Ancak varlığımın bir sebebi olduğunun farkına varmam, 16 yaşına denk gelir. 16 yaşında büyük bir trafik kazası geçirdim. Araba beni 15 metre kadar yukarı fırlatmış. Hastaneye kalbim durmuş olarak getirilmişim, yani "ölü" ilan edilmişim, ancak doktorlar beni geri getirmeyi başarmışlar. İşte bu noktada Tanrı'yla inanılmaz bir yakınlaşmam olduğuna inanıyorum. Kariyer hikâyeme gelince... Dokuz sene ordudaydım, daha sonra komiser olarak 14 sene çalıştım.



*Karen Hill: 'Bütünsel beslenme uzmanlığında amacımız bütün hayatınıza bakıp bir yaşam tarzı oluşturmak; uyku, spor, ruhsal durum ve beslenme alışkanlıklarını, dolayısıyla vücudu içten dışarı doğru iyileştirmek.'*

Başkaları için çalışmayı bıraktığımda 40 yaşındaydım. Karen'la tanışıp fitness ve sağlık üzerine odaklanınca, her şey yerli yerine oturdu; hayatta misyonumun bu olduğunu netleştirdim. Karen'in sağlıklı yaşam kavramına inanılmaz bir yaklaşımı var. Ben "dış kabuk" üzerinde çalışıyorum, o ise "iç kısım"la ilgileniyor. Birbirimizi mükemmel bir şekilde tamamlıyoruz.

#### **Karen ve Tony Hill "güç birliği"nin temeli nasıl atıldı?**

**TH:** Karen'la üyesi olduğum spor kulübünde tanıştık, Karen orada spor hocasıydı. Aşık olduk ve bir ay içinde evlendik! 18 senedir de beraberiz. İstanbul'a geliyoruz, tek çocuk olan Karen'in ailesinin ilerleyen yaşlarında yanında olması odağında gelişti.

**KH:** Altı sene evvel Kaliforniya'dan İstanbul'a geldik. San Diego'daki butik spor salonumuzda özel üyelerimiz vardı. Aşağı yukarı 350-400 kişi kabul edebiliyorduk. Ve biz bu çalışma temposunu altı sene neredeyse yedi gün 24 saat hiç tatil almadan yaptık. Buraya gelirken spor kulübümüzü devrettik, evimizi sattık ve İstanbul maceramız başladı. Biz bir takımız; birbirimizi tamamlıyoruz. İkimiz de birbirimizin yaptığı şeyleri yapabiliyoruz. Fakat onun en iyi yaptığını ben yapamıyorum, benim en iyi yaptığımı da o yapamıyor.

#### **Tony, İstanbul'a dönme kararı sizi nasıl etkiledi?**

**TH:** Doğrusu dönüşümüze çok olumlu bakıyorum. Bana göre kültürünüz, medya tarafından yanlış yorumlanıyor. Bir yabancı olarak; Türk insanından çok şey öğrendiğimi söyleyebilirim, ailece sofrada oturup birlikte yemek yemek, oğullarımla vakit geçirmek, onlara sevgiyle sarılmak, eşim hakkında güzel

sözler söylemek öğrendiğim değerlerden sadece birkaçı...

#### **Misyonunuzu nasıl tanımlarsınız?**

**KH:** Kariyerimizin bu noktasında misyonumuz, daha büyük kitlelere ulaşarak toplumu bilgilendirmek, sağlıklı ve mutlu bir hale getirmek. Ben bütünsel beslenme uzmanıyım. Bütünsel beslenme uzmanlığında amacımız bütün hayatınıza bakıp bir yaşam tarzı oluşturmak; uyku, spor, ruhsal durum ve beslenme alışkanlıklarını, dolayısıyla vücudu

içten dışarı doğru iyileştirmek. Yani sağlıklı bir yaşam tarzı oturtmak.

**TH:** Müşterilerimiz, bize geldiklerinde hayatın getirdiği sıkıntıları da beraberlerinde getirirler. Ancak altı hafta içinde gerçek benliklerine kavuşurlar. Egzersiz, motivasyonu artırır, hayat kalitesini ve süresini uzatır. En önemli şey sağlık, her şeyin başı sağlık... Sağlıklı olmak bir bütündür, fitness tek başına yeterli değildir; resmin tümüne bakmak gerekir.





#### Yaşam felsefeniz nedir?

**KH:** Öncelikle bizim için aile unsuru çok çok çok önemli. Çünkü aile toplumun en küçük çekirdeğidir. Orayı kurtarabilirsek tüm toplumu kurtarıyoruz. Aileden sonra da sağlık çok çok önemli ve tabii tatmin mekanizması. Sağlık sadece hasta olmamak değildir, gerçekten güçlü olmaktır. Güçlü bir beden, içinde gerçekten güçlü bir ruh barındırır. Ayrıca kültür de çok önemli bizim için. Ben Türk'üm, Türkiye'de doğdum. Benim için Türk kültürü çok önemli. Onun kaybolması açıkçası hiç hoşuma gitmiyor. Öncelikle çocuklarımıza ve çevremize örnek olmak, ondan sonra sevdiğimizimize, topluma örnek olmak; işte bizim bütün yaşam felsefemiz bunun üzerine...

#### Bugünkü şehir yaşamına bakınca disiplinli yaşamak mümkün mü?

**KH:** Tabii ki. Biz de şehirde yaşıyoruz. Buraya taşındığımızda dedik ki; işimiz, evimiz ve çocukların okulu belli bir üçgende olmalı; yoksa hayatımız daha zor olacak. Ona göre plan yaptık. Çocuklar okula yürüyerek gidip geliyorlar. Evimiz, ofisimiz kiralık; yerlerini ideal üçgene göre ayarladık. Mecidiyeköy'deki iş yerimizi Levent'e ya da daha gösterişli bir yere taşıyabilirdik. Ama

hayır, daha odaklı bir yere koyduk ki biz de ulaşabilelim, herkes de kolayca ulaşabilsin.

#### Yoğun şehir hayatında stresle baş etmek için tüyolarınız var mı?

**KH:** Hayatı kolaylaştırmak elimizde... Stresi yok edemezsiniz. Önünüze çıkan düzeltilemeyecek stres unsurlarını vücudunuzu sağlıklı ve kuvvetli tutarak, dinlendirerek daha kolay kaldırabilirsiniz; stresle daha kolay başa çıkabilirsiniz. Stresin sizi fiziksel olarak etkilemesine izin vermemiş olursunuz. Örnek olarak; eğer ki ben her gün iki saat trafikte sıkışıp kalmak durumdaysam; bu zamanı bir türlü değerlendirmeyi öğrenip bunu kabullenmeliyim ve bu süreci nasıl güzelleştirebileceğimi düşünmeliyim. Bu tarz küçük ayarlar hayatımızı kolaylaştırır. Vücudumuzu dinlendirip tahammülümüzü artırmak da elimizde. Biraz daha erken yattığın zaman biraz daha dinlenirsin, gününe daha değişik bakarsın, daha verimli olursun. Daha verimli olursan daha mutlu olursun. Yoksa stressiz hayat diye bir şey yok, onunla baş etmek var. O da ancak kendine bakarsan mümkün.

#### Çocuklardan hiç bahsetmedik...

**KH:** Oğullarımız 14 ve 17 yaşındalar.

Biz her zaman dört kişi gezeriz. Raporajlara, televizyonlara hep yanımızda gelirler. Büyük çocuğumuz bile kışın okul zamanı en geç dokuzda yatar. Evde kurallarımız var ve çocuklar da bu kurallara uymak zorundalar. Cep telefonları var, ama eve geldikleri anda telefonlar bize verilir. Odalarının içinde hiçbir elektronik alet yok; ne televizyon ne bilgisayar. Bilgisayar salonda ve kullanımı bizim gözetimimiz altında, o da yalnızca ders için. Böylece otomatikman aktif olmak zorunda kalıyorlar. Bir yerde oturup kalmıyorlar. Yemekleri de ben istediğim gibi yaparım, beğenmezlerse önlerinden kaldırırım. Acıktıklarında geri getiririm. Ayrıca uyku çok önemli çocuklar için. Evdeki alışveriş çok önemli. Ceplerine para veriyoruz ama para onların diye her istediklerini alamazlar. Dediğim gibi kurallarımız var. Mümkün olduğunca uymaya çalışıyoruz. Bizim evimizde babamız siyah olduğu için siyahi kültürü hakim. Siyahilerin kültürü çok değişiktir, çok sıkıdır ve çok saygı ister. Tony, Türk kültüründe daha yumuşak olduğumuza görünce belli kurallar koydu.

Türk toplumunda gözlemlediğimiz; çocukların çok büyük problemleri var. Genelde çok yağlılar, kaslar gitmiş durumda, çok yorgunlar ve çok sinirli. Ayrıca hormonal dengesizlik de sık görülmeye başlandı. Biliyorsunuz genç jenerasyonda kısırlık da önemli bir sorun. Ben okullarda konferanslar düzenliyorum fakat ebeveyn katılımı olmadan o konferansı asla yapmıyorum. Çünkü ben çocuklara anlatırım, gayet güzel anlatırlar. Ancak bütün iş evde, anne ve babada biter.

#### Aygaz'la planlanan iş birliği çerçevesinde neler yapmayı planlıyorsunuz?

**KH:** Bizim bir rüyamız, misyonumuz var. Daha önce de bahsettiğimiz gibi misyonumuz topluma ulaşabilmek ve onları eğitebilmek. Ancak karı koca olarak, destek almadan bunu başarmamız imkansız. Kitaplar, DVD'ler ve televizyon programları üretmek

*Karen Hill: ‘Stresi yok edemezsiniz. Önünüze çıkan düzeltilemeyecek stres unsurlarını vücudunuzu sağlıklı ve kuvvetli tutarak, dinlendirerek daha kolay kaldıracabilirsiniz; stresle daha kolay başa çıkabilirsiniz.’*

veya topluma açık bir etkinlik yapmak maliyet ister. Aygaz’ın desteğiyle geniş kitlelere ulaşabilecek, toplumda sağlık ve beslenme konularında bilinç düzeyini artırabileceğiz. Bu sponsorluk karşılığında biz de sponsorumuza fayda sağlamak istiyoruz. Bu da kurumsal sağlık olabilir diye düşünüyorum.

**TH:** Birçok firmaya kurumsal sağlık üzerine danışmanlık ve eğitim verdik. Kurumsal sağlık çok önemli bir konu; hem kurum hem de çalışanlar için. Kurumsal sağlığa iş yerinde verimliliği, motivasyonu artırmak ve daha iyi iş sonuçlarına ulaşmak için tüm firmaların özen göstermesi gerekir. Mutlu bir çalışma ortamı, iş yerinde oluşabilecek ve verimliliği etkileyebilecek hastalıkların asgariye indirilmesi, iş sonuçlarına olumlu etki edecektir.

Aygaz ile çalışacağımız için çok heyecanlıyız. Birbirimizi daha iyi tanıyınca, nasıl fayda sağlayacağımız konusunda daha net programlar hazırlayacağız. Egzersizden beslenmeye, sağlık üzerine birçok önerimiz olacak.

**İlk defa mı böyle bir sponsorluğa kalkıştınız yoksa daha önce de bir markayla çalıştınız mı?**

**KH:** İlk defa. Doğrusu biz ticari işleri pek bilmiyoruz. İşin özü; kendi mesleğimize aşığız.

**Genelde Aygaz denince aklınıza ne geliyor?**

**KH:** Aygaz öncelikle çok büyük bir şirket. Çok eski bir kurum. Ayrıca Koç Holding’e çok büyük bir saygımız ve sevgimiz var. Aygaz’ın sosyal sorumluluk odaklı olması bizim için ideal. Toplum ve çalışanlarına o kadar değer veriyor ki, Aygaz ile iş birliğinde çalışmalar gerçekleştirmek ve onların bize destek olması bizim için çok

büyük bir onur. Bizim de belli felsefelerimiz var. Geçmişte sponsorluk konusunda beklememizin ve zorlanmamızın sebebi, kendi felsefemize uygun bir yer bulabilmek için çok seçici davranmış olmamız. Felsefeler paralel olmalı. O bakımdan da bu sponsorluk bizim için çok değerli.

**Biliyorsunuz Aygaz’ın markalar şemsiyesinde bir de su markası var. Suyun sağlığımız için öneminden bahseder misiniz?**

**KH:** Türkiye’de insanlar su içmiyor, çay kahve içiyor. Susuzluk çok büyük bir problem. İnsanın ham maddesi sudur. Vücudumuzun yüzde 66’sı, kanımızın yüzde 98’i sudur. Birkaç gün su içmezseniz ölürsünüz. Yani değeri ilaç gibidir. Su içmezseniz bağırsaklarınız çalışmaz, alerjileriniz, astımınız, romatizma ağrılarınız olur, enerji düşüklüğü olur, sabah uyanır “Ah, biraz daha uyusam...” dersiniz. Enerjiniz yoktur, cildiniz kötüdür. O kadar önemli ki... Fakat ülkemizde çay kahve içiliyor, zannediliyor ki su oradan alınıyor. Tam tersi vücudunuzdaki suyu çaldığı için çok daha kuruyorsunuz. Su, insanın yemekten daha önemli!

**Sağlıklı yaşam çok pahalı olmaya başladı, tutumlu önerileriniz var mı?**

**KH:** Sağlıklı olmanın pahalı olmaması gerekir. Bir spor salonuna üye olmaya çalışıyorsan tabii ki pahalıdır. Spor salonuna niye üye olasın ki, evinde de sporunu yapabilirsin. Bizim amacımız insanların bir tane bile alet satın almadan kendi vücut ağırlıklarıyla spor yapıp yoluna devam etmeleri. Sporun hiçbir maliyeti olmaması gerekir. Yiyeceklerden bahsedecek olursak; insanları görüyorum, her gün dışarıda yemek yiyorlar. En düşük maaşı olan insan bile dışarıda yemek yiyebiliyorsa aslında bu daha maliyetli. Eve gidip bir tencere yemek yapmak daha

az cep yorar. Sağlıklı olmak için kırmızı et ya da pahalı bir şey yemeye de gerek yok. Her şey beslenmede ya da pahalı malzemede bitmiyor. Mesela uyku bedava!

**Gelecek planlarınız nedir?**

**KH:** Gelecek planlarımız şöyle; bu işi gerçekten artık yapamıyor duruma gelene kadar yapabilmek. İnsanlara örnek olmak, gelecekte bu aktiviteleri çoğaltmak. Bir gündüz kuşağı televizyon programımızın olmasını çok istiyoruz, böylece evlere girip insanlara bildiklerimizi direkt ulaştırabiliriz. İş, kadınlarda bitiyor. Evi döndüren, alışverişini yapan, yemeği pişiren ve çocuklara bakanlar onlar. Şimdilik DVD projelerimiz var, daha çok DVD üretelim ki insanlar sporlarını evde yapabilsin; hiçbir alet satın almadan, hiçbir yere gitmeden... Ayrıca web sitemiz var, bu da bize ulaşamayan, farklı yerlerde yaşayanlar için. Çok cüzi bir üyelik ücretiyle üyelerimize yardımcı oluyoruz. Sitemizde her şey var; videolar, spor programları... Üyelerimiz aynı zamanda bizden bire bir, genel yardım da alabiliyorlar.

**Size bir de magazin sorusu; danışmanlık verdiğiniz ünlüler var mı?**

**KH:** Var. Bu soru bize her röportajda muhakkak sorulur. Tony’nin çok güzel bir cevabı var: “Bize gelen herkes ünlüdür.” Hakikaten de bize gelen herkes önemli ve herkes özeldir. Fakat yine de isim istiyorsanız, bütün bomba Kıvanç Tatlıtuğ’la başladı. Halit Ergenç, Bergüzar Korel, Şafak Pavey, Burcu Esmersoy, Şebnem Dinçgör... İşin esası, bize gerçekten ihtiyacı olan insanlarla çalışmayı çok seviyoruz. Bize ihtiyacı olsun, biz de o insanın hayatında olumlu bir değişim yaratabilelim; başka hiçbir şey istemiyoruz.

# Kadınsız toplum yarınsızdır



Toplumsal cinsiyet eşitliğinin bir insan hakları meselesi olduğuna inanan Aygaz, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadın hakları için her yaşta erkeği değişimin savunucusu ve temsilcisi olmaya çağırarak HeForShe dayanışma hareketini destekliyor.



Aygaz, Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlendirilmesi Birimi (UN Women) tarafından başlatılan ve Türkiye’de öncülüğünü Koç Holding’in üstlendiği, herkesi kadın haklarını savunmaya çağıran dayanışma hareketi HeForShe’yi destekliyor. Kadınlara karşı her türlü ayrımcılığı ve şiddeti ortadan kaldırmak için erkeklerin sorumluluk alması gerektiği konusunda farkındalık yaratmayı amaçlayan kampanya, Aygaz çalışanları tarafından ilgiyle karşılandı.

4 Mart’ta Aygaz Genel Müdürlük binasında kurulan HeForShe panosu önünde fotoğraf çekimi yapıldı. Cinsiyet eşitliğinin bir insan hakları meselesi olduğunu vurgulamak için çekilen fotoğraflar #HeForShe ve #BenDegilsemKim hashtag’leriyle sosyal medyada paylaşıldı.

#### Hedef 1 milyar erkek

Dünyanın dört bir yanında Eylül ayına kadar sürdürülecek HeForShe hareketi, 1 milyar erkeğe ulaşmayı hedefliyor. Bu nedenle tüm erkekleri toplumsal cinsiyet

eşitliği ve kadın hakları için değişimin temsilcisi olmaya çağırıyor. Lanse edildiğinden bu yana dünya çapında 200’den fazla ülkeden yüz binlerce erkek HeForShe kampanyasını destekleme ve savunma taahhüdünde bulundu. Bu çabalar sayesinde sosyal medyada şimdiye kadar 1,2 milyar etkileşim yaratıldı.

HeForShe hareketini desteklemek isteyenler [www.heforshe.org/tr](http://www.heforshe.org/tr) adresini ziyaret edebilirler.

# Aygaz dönüşümcüleri ağırladı

Otogaz dönüşüm firmalarıyla güçlü bir iletişim yürüten Aygaz, farklı bölgelerden gelen Dönüşümcü Kulübü üyeleriyle bir araya geldi.



Otogaz dönüşüm firmalarıyla güçlü iletişim kurulmasına önem veren Aygaz, Dönüşümcü Kulübü üyelerini faaliyetleri ve sektörün durumu hakkında bilgilendirmek amacıyla için 23 Aralık'ta Divan Asia Hotel'de bir toplantı düzenledi. Toplantı, Marmara Bölgesi'nden 70, Trakya Bölgesi'nden 25 dönüşümcü çalışanı olmak üzere toplam 123 kişinin katılımıyla gerçekleşti. Toplantıya Aygaz adına Satış Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut, Pazarlama Direktörü Ercüment Polat, Otogaz Satış Direktörü Denizhan Ege'nin yanı sıra Trakya ve Marmara Bölge Satış Müdürlükleri, Otogaz Satış Koordinasyon Müdürlüğü ile Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürlüğü çalışanları tam kadro olarak katıldı. Yemek sırasında, dünya ve Türkiye

otogaz sektörü, Aygaz'ın otogaz pazarındaki konumu, Aygaz Dönüşümcü Kulübü faaliyetleri ve kulüp üyelerini bilgilendirmek amacıyla hayata geçirilen [www.otogazla.com](http://www.otogazla.com) sitesi hakkında Pazarlama Direktörü Ercüment Polat ve Otogaz Pazarlama Yöneticisi Burak Pala Güzelbaş tarafından sunum yapıldı. Sunumun ardından Dönüşümcü Kulübü üyelerinin soruları ve görüşleri alındı. Dönüşümcüler özellikle Aygaz'ın LPG sektörüne olan yatırımlarından ve dönüşüm sektörüne olan katkılarından ötürü duydukları memnuniyeti dile getirerek, [www.otogazla.com](http://www.otogazla.com) sitesinin hem kendilerine hem de sektöre çok faydalı olacağını belirttiler.

Gecenin sonunda Aygaz Ekibi, Dönüşümcü Kulübü üyelerinin masalarını

tek tek ziyaret etti, dönüşümcülerin tespit ve önerilerini dinledi; toplantı verimli bir şekilde tamamlandı.



# Aygaz olmazsa olmaz

Dış görünüşün giderek daha çok önemsendiği günümüzde diş sağlığı için estetik çözümler üreten Çapa Ortodentek Ortodonti Laboratuvarı'nın sahibi ve diş protez teknisyeni Nalan Cilan; Aygaz tüpünün, çalışmaları için neden önemli olduğunu anlatıyor.



“Aygaz, hayatın her alanında!” diyerek çıktığımız yolda Aygaz’ın izini sürmeye devam ediyoruz. Bu seferki durağımız, daha sağlıklı dişler ve daha estetik bir görünüş için ortodontik protezler üreten Çapa Ortodentek Ortodonti Laboratuvarı. Laboratuvarın kapısından girdiğimiz anda bizi karşılayan diş protez teknisyenleri, zorlu bir sürecin görünmeyen aktörleri aslında. Türkiye’nin dört bir yanındaki diş hekimleriyle çalışan bu teknisyenlerin olmazsa olmazı ise Aygaz tüpü. Aygaz Dünyası olarak Çapa Ortodentek’in sahibi, diş protez teknisyeni Nalan Cilan’la bir araya gelerek ürettikleri protezleri ve Aygaz’ın çalışmaları için önemini konuştuk. Çapa Ortodentek’te üretilen protezlerin yapım sürecine ve bu süreçte Aygaz tüpünün nasıl kullanıldığına tanık olduk.

*‘Aygaz geçmiştten bu yana hayatımızda, çocukluğumuzdan beri dilimizde. Bir gelenek gibi...’*

## **Çapa Ortodentek Ortodonti Laboratuvarı hakkında bilgi verir misiniz?**

Beş yıldır faaliyet gösterdiğimiz laboratuvarımızda, dokuz kişilik ekibimizle ortodontik protezlerin imalatıyla ilgileniyoruz. Hızla gelişen teknolojik imkanları kullanarak yüksek kaliteyle ürettiğimiz protezleri belli bir sistematik dahilinde bizimle iş birliği yapan diş hekimlerine sunuyoruz.



### **Bizi ortodonti hakkında bilgilendirir misiniz?**

Çene anomalilerinin ve diş çarpıklıklarının tedavisini sağlayan bir bilim dalı ortodonti. Daha çok çocuklardaki çapraşık dişlerin düzeltilmesinde kullanılsa da günümüzdeki gelişmelerle her yaştaki diş ve çene problemlerine bu sayede çözüm üretmek mümkün.

### **Bir ortodonti laboratuvarı olarak burada ne gibi hizmetler veriyorsunuz? Hangi problemlere ne gibi çözümler üretiyorsunuz?**

Çapraşık dişlerin ve çene anomalilerinin düzeltilmesinde kullanılan protezleri üretiyoruz. Aslına bakarsanız çok bilinmez ortodonti laboratuvarları, çünkü biz genel olarak hekimlerle iletişim kuruyoruz. Diş hekimi hastasını muayene ederek ortodontik tedaviye karar veriyor, hastasının ölçüsünü alıyor ve bize bu ölçülerle birlikte hangi çeşit protezi uygun gördüğünü iletiyor. Biz de bu taleplere uygun olarak protezi hazırlıyoruz. Yani laboratuvarımızda sadece ortodontik protezlerin imalatını yapıyoruz ve bunları diş hekimlerine iletiyoruz.

### **Peki, bu süreçte Aygaz tüpünü nasıl kullanıyorsunuz?**

Biz çalışmalarımızda kimyasal mum kullanıyoruz. Bu sert mumlarla, protezi çepeçevre kaplıyoruz. Mum spatülü denilen ince ve sırf metalden oluşan spatülü ısıtıyoruz. Bu ısıtma işlemi "bek" denilen aletle gerçekleştiriliyor. Aygaz tüpünü beke bağlıyoruz. Oradan çıkan gaz, bu aletten ateş çıkmasını sağlıyor. Spatülü ısıtmak için bek kullanıyoruz. Aygaz tüpünü kullanmamızdaki amaç da bu. Ardından sert mumu ısıtılmış spatülün üzerinde eritiyoruz. İsteddiğimiz miktarda mumu kullanmamız sağlanmış oluyor. Çalıştığımız süre boyunca bek, hep açık olarak masamızda, elimizin altında bulunuyor. Yani laboratuvarımızda Aygaz tüpünü gün içinde sürekli olarak kullanıyoruz aslında.

### **Türkiye'de herkes hayatının bir döneminde Aygaz'ı tanımış ve Aygaz ürünlerini kullanmıştır. Hem bir tüketici hem de bu ürünleri kullanan bir işletme olarak Aygaz'ın sizin için ne ifade ediyor?**

Aygaz geçmişten bu yana hayatımız-

da, çocukluğumuzdan beri dilimizde. Bir gelenek gibi... Biz de geleneklerimizi seviyoruz, belki de bu nedenle vazgeçmiyoruz.

Laboratuvarımızda ise Aygaz bizim için olmazsa olmaz. Aslına bakarsanız kullandığımız bekin elektrikli-si de var şu anda. Elektrikli bekler bir kabın içinde elektrige bağlı. Bek de, mum da sürekli olarak sıcak halde. Birçok laboratuvar da elektrikli olan çeşitler kullanılıyor. Diğer taraftan biliyorsunuz şu anda doğalgaz her alanda kullanılabilir. Laboratuvarımızda kullandığımız beklere doğalgaza da bağlayabilme imkanımız var. Ancak ben Aygaz tüpü ile çalışmayı tercih ediyorum. Benim için hem daha etkili hem de daha güvenli. Zaten elektrikli bekle rahat çalışabileceğimi düşünmüyorum. Tüplü bek aracılığıyla istediğim zaman, istediğim derecede ateşle spatulamı ısıtabiliyorum ve istediğim kadar mumu alabiliyorum. Yani Aygaz tüpü, çalışırken özgür olmamı sağlıyor.



*'Aygaz tüpü, çalışırken özgür olmamı sağlıyor. İstedğim zaman, istediğim derecede ateşle spatulamı ısıtabiliyorum ve istediğim kadar mum alabiliyorum.'*

**Hasta sağlığı söz konusu olduğundan meşakkatli bir işiniz var. İşinizin zor olan yanlarından bahsedermisiniz?**

Dediğiniz gibi hasta sağlığı söz konusu olduğu için hem zor hem de çok hassas bir iş. Kullanılan ürünlerin ve kimyasalların hepsinin seçimini itinayla gerçekleştirmemiz gerekiyor. Şu anda piyasada kullanılan ürünlerin çoğu ucuz üretim ve Çin malı. Laboratuvarımızda ürettiğimiz protezler için en çok önem verdiğimiz konu, yüksek kalite. Aslında fiyatlarımız da çok yüksek değil, orta seviyede. Ancak kaliteyi yüksek tutmaya çalışıyoruz çünkü hasta sağlığı çok önemli bizim için. Ayrıca hastanın rahatlığı da çok önemli. Protezleri yaparken özellikle kendimize yaptığımızı varsayarak çalışıyoruz. Ürettiğimiz protezlerin kullanıcıları genellikle çocuklar olduğu için daha hassas çalışmak durumundayız. Yetişkinler bu konuda sağlıklı olmak gerektiğinin farkında, çocuklar ise en küçük bir rahatsızlıkta dahi protezleri takmak istemeyebiliyorlar. Ürettiğimiz protezlerin çocuklar tarafından beğenilmesi ve rahat kullanılabilmesi açısından neler yapabileceğimizi düşünüyoruz ve

bulduğumuz çözümleri protezlere uyguluyoruz. Örneğin çocukların dikkatlerini çekmek amacıyla renkli protezler de üretebiliyoruz.

**Dişlere ve ağza estetik bir görünüm kazandırmak var işinizin merkezinde. Estetik olanı ortaya çıkarma çabanızı göz önünde bulundurarak bir nevi sanat da diyebilir miyiz yaptığınızı işe? Yoksa sizin için önemli olan hasta sağlığı mı sadece?**

Tabii sanatsal bir yönü de var. Sadece ölçülere ve taleplere göre değil kimi zaman kendimizce de üretebiliyoruz protezleri. Ayrıca diş hekimleri uygun gördükleri protezi talep ettikten sonra ilave edilen bazı ayrıntılar söz konusu olabiliyor. Bu noktada biz devreye giriyoruz. Bu nedenle ortodontik protez üretmek biraz da tecrübe gerektiren bir iş. Aslında çeşitli vakaların bir arada bulunduğu bir hastanenin acil servisi gibiyiz. Türkiye'nin geneliyle çalışıyoruz. Her hekim farklı bir talepte bulunuyor ve bu sayede biz de çeşit çeşit protez üretmiş oluyoruz. Yaptığımız protezlerin hiçbiri bir diğerine benzemiyor. Sürekli farklı vakalar... Temelde standardı olan bir iş ama





ekstra olarak da sürekli farklı üretim söz konusu. Dolayısıyla bizim de üretim sürecinde hayal gücümüzü kullanmamız gerekiyor. Çalışırken kendimize sürekli olarak daha iyiyi üretmek için ne yapabiliriz, ne yapmalıyız sorularını sormamız gerekiyor.

#### **Her işte olduğu gibi keyifli yanları da olmalı...**

İşim benim vazgeçilmezim. Ortodonti ise gerçekten çok keyifli bir dal. Diş protezi üretiminde diğer alanlarda da görev yaptım ama çalışması en keyifli olan bölüm ortodonti. Tabii ki bu benim fikrim. Benim en çok keyif aldığım tarafı ise bizlere rengarenk üretim yapma olanağı sunması. İstedığımız renklerde protez üretebiliyoruz. Kimi zaman hastanın isteği üzerine kimi zaman da çocuk hastaların dikkatini çekmek amacıyla... Ürettiğimiz protezler renkli şekerlemeleri andırıyor. Bu da işimize renkli ve keyifli bir yan katıyor.

**İşinizde bir yandan estetiği, diğer yandan sağlığı göz önünde bulundurmanız gerekiyor. Dış görünümün giderek daha çok önemsendiği günümüzde estetik algısının daha**

#### **çok ön plana çıktığını düşünüyor musunuz? Bu durum çalışmalarınızı nasıl etkiliyor?**

Tabii ki hasta sağlığı çok önemli, ama estetik biraz daha ön plana çıkıyor. Bu nedenle biz de hastalar için estetik çözümler üretiyoruz. Artık diş çarpıklıkları alışılmış diş telleri yerine plaklarla da düzeltilebiliyor. Şeffaf plaklar hem hastanın estetik anlamda görünümünü etkilemiyor hem de diş düzeltimi tedavisi gerçekleşiyor. Tedavi boyunca tel kullanımına da gerek duyulmuyor. Bunun yanı sıra hiç görünmeyen teller de var. Lingual ortodonti dediğimiz bu yöntemde ise diş telleri ağıza içeriden yerleştiriliyor. Yine teller görünmeden ortodonti tedavisi uygulanmış oluyor. Dış görünümü daha çok önemseyenler için böyle seçenekler sunabiliyoruz. Bunların dışında sabit teller de var, diş hekimlerinin hastalara uyguladığı. Ancak en revaçta olanlar şeffaf plaklar. Hem hasta için tedavi sürecinde büyük bir rahatlık sağlıyor hem de görünmez olduğu için hastada herhangi bir estetik kaygının oluşmasını önüyor. Yani aslında koşullara göre değişen talepler çalışmalarımızı etkiliyor ve ürettiğimiz protezleri şekillendiriyor.

*'Hasta sağlığı çok önemli, ama estetik biraz daha ön plana çıkıyor. Bu nedenle biz de hastalar için estetik çözümler üretiyoruz.'*

# Bayi portallarında yeni bir enerji



Bayilerinin talep ve ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılamayı hedefleyen Aygaz, bu doğrultuda devreye aldığı Aygaz Bayi Portalı'nı yenilerken, Mogaz ve Lipetgaz için de bayi portallarını hizmete açtı.

Teknolojik uygulamaları değişen koşullar doğrultusunda, kolaylık sağlayacak şekilde kullanmayı hedefleyen Aygaz, bayi portalı üzerinden iletişim çalışmalarını sürdürüyor. Bayileriyle iletişimini güçlendirmek, talep ve ihtiyaçları daha hızlı karşılamak amacıyla oluşturulan Aygaz Bayi Portalı, 9 Şubat'ta hizmete açıldı. Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü'nün desteğiyle yenilenen Aygaz Bayi Portalı ile eş zamanlı olarak Mogaz ve Lipetgaz bayileri için de ayrı ayrı bayi portalları devreye girdi.

Bayi portalları aracılığıyla, yapılan işlerin daha hızlı gerçekleştirilmesi ve bayilerle kurulan iletişimin sistematik hale getirilmesi planlanıyor. Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz Bayi Portalları aracılığıyla Aygaz'la ilgili güncel haberlere, kam-

panyalara, tamimlere ve diğer gerekli bilgilere ulaşılabilir. Aygaz Bayi Portalı'ndan eskiden olduğu gibi cihaz, promosyon ve kıyafet siparişleri kolay ve hızlı bir şekilde verilebilir. Bunlara ek olarak güncel satış bilgileri, iletişim çalışmalarında kullanılacak güncel yerel iletişim kataloğu, Ba/Bs bilgile-

ri ve cari hesap bakiyesi, kampanya sorgulama ekranı ile çalışan bilgilerinin kaydedilebileceği Personel Giriş Sistemi portalda yer alıyor. Mogaz ve Lipetgaz Bayi Portalları'ndan da bu uygulamaların tümü kullanılabilir.

Aygaz bayileri sisteme önceden olduğu gibi bayiportalı.aygaz.com.tr internet adresinden ulaşabiliyorlar. Mogaz ve Lipetgaz bayileri ise sisteme mogazportal.aygaz.com.tr ve lipetgazportal.aygaz.com.tr web adreslerinden giriş yapabiliyorlar. Portala giriş için gerekli olan kullanıcı adı ve şifreler saha yöneticilerinden temin edilebilir. Sistemde yapılan teknolojik yenileme nedeniyle şifreler de yenilediğinden Aygaz bayilerinin bu konuda saha yöneticileriyle iletişime geçmeleri gerekiyor.



# İspanyalı öğrencilerden Aygaz ziyareti



İspanya'da bulunan Esade Business School'un yüksek lisans öğrencileri, 16 Ocak'ta Koç Üniversitesi aracılığıyla gerçekleştirdikleri ziyaretle Aygaz'ı yakından tanıma fırsatı buldular.

İspanya'daki Esade Business School yüksek lisans öğrencilerinden oluşan 31 kişilik bir grup, Koç Üniversitesi aracılığıyla 16 Ocak'ta Aygaz'ı ziyaret etti. 25 farklı ülkeden, 22-25 yaş arasındaki Pazarlama, Finans ve Uluslararası Yönetim bölümlerinde okuyan öğrenci grubunun talebi üzerine gerçekleşen ziyaret iki saat sürdü.

İnsan Kaynakları Müdürlüğü ve Pazarlama Direktörlüğü'nün katkılarıyla öğren-

cilere Aygaz'la ilgili genel bilgileri ve stratejileri içeren bilgilendirme sunumları yapıldı. Sunumlar; Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Selin Sanver, LPG Temin Ticaret ve Planlama Müdürü Tufan Başarır ve Otogaz Pazarlama Müdürlüğü adına Mehmet Uras ile Tüplügaz Pazarlama Müdürlüğü adına Tunç Demir tarafından gerçekleştirildi.

Pazarlama Direktörü Ercüment Polat'ın açılış konuşmasının ardından Yatırımcı

İlişkileri sunumunda, Aygaz'ın hissedar yapısı ve faaliyet alanları anlatılırken, LPG Temin Ticaret ve Planlama Müdürlüğü sunumunda Aygaz'ın tedarik zinciri yapılanması ve faaliyetleri ile Anadoluhisarı Tankercilik filosu hakkında bilgi verildi. Pazarlama Direktörlüğü sunumlarında ise Türkiye LPG pazarının özelliklerine değinildi ve Aygaz'ın lider konumunu daha da güçlendiren faaliyetleri hakkında bilgilendirme yapıldı.

## KalDer'den Aygaz'a Altın Heykel

Türkiye Kalite Derneği'nin (KalDer) yürüttüğü Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) Araştırması'nın 2014 yılı sonuçları açıklandı. 50 yılı aşkın süredir Türkiye'nin dört bir yanına kaliteli ürün ve hizmetleriyle ulaşan Aygaz, tüpgaz alanında tüketiciler tarafından 2014 yılının en beğenilen markası seçildi. Aynı zamanda üç yıl üst üste sektör birincisi olarak Sürdürülen Başarı Ödülü'nün simgesi Altın Heykel'e layık görüldü. Ödül, KalDer Yönetim Kurulu Üyesi ve İGDAŞ Genel Müdürü Bilal Aslan tarafından Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu'na takdim edildi. Ödülle ilgili değerlendirmede bulunan Yağız Eyüboğlu, "Müşteri memnuniyetine verdiğimiz büyük önemin yansıması olan bu ödülleri almaktan mutluluk duyuyoruz." dedi. KalDer, 2014 yılında altı sektörde memnuniyet araştırması yürüttü. Aygaz, araştırma yürütülen bu sektörler arasında en yüksek memnuniyet skorunu alarak alanında birinci oldu. KalDer'in 2006 yılından beri yürüttüğü bu araştırmalarda Aygaz'ın toplam beş birinciliği bulunuyor.



## İhracatın yıldızına birincilik ödülü

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), bünyesinde bulunan ihracatçı firmaları ödüllendirdi. Aygaz, İMMİB tarafından düzenlenen 2014 İhracatın Yıldızları ödül töreninde, "Mineral Yakıtlar" kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. 10 Nisan'da İstanbul'da gerçekleştirilen ödül törenine; Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi ve İMMİB Koordinatör Başkanı Tahsin Öztiryaki katıldı. 2014 yılında en çok ihracat yapan firmalara 56 kategoride toplam 168 ödülün verildiği törende, Aygaz adına ödülü Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'den aldı.

## 'Git Git Bitmez'le Mogaz'a Effie Ödülü

Mogaz Otogaz'ın, "Git Git Bitmez" başlıklı iletişim kampanyası, Reklamcılar ve Reklamverenler Derneği ile Effie Worldwide Inc. iş birliğiyle düzenlenen 7. Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nda Bronz Effie ödülüne layık görüldü. Bu yıl 33 kategoriden 350'nin üzerinde projenin müracaat ettiği ve 226 projenin finale kaldığı Türkiye'nin en prestijli reklam ödül programına Mogaz Otogaz, yakıt tasarrufunu esprili bir dille anlattığı kapsamlı ve yıl boyunca sürdürülen iletişim kampanyasıyla katıldı. Kampanya bünyesinde ulusal mecralarda yayınlanan "İhtiyaç Molası" başlıklı TV reklam filminin yanı sıra dijital mecrada oyunlu bir yarışma ve promosyon kampanyasının bulunduğu "Git Git Bitmeyen Site" projesi de yer aldı. Mogaz Otogaz'ın daha az yakıtla daha fazla kilometre yapma özelliğine dikkat çeken reklam kampanyası, sektörün önde gelen isimleri, akademisyenler ve profesyonel marka yöneticilerinden oluşan 17 kişilik jüri tarafından yapılan değerlendirme sonucunda ödüle layık görüldü.



## WFER'in gala yemeğine sponsor olduk

Koç Holding Enerji Grubu şirketleri Aygaz, Opet ve Tüpraş; EPDK'nın başkanlığında 25-28 Mayıs tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen Dünya Enerji Düzenleme Forumu'nun (WFER) gala yemeğine sponsor oldu. Enerji düzenleyicileri ile enerji piyasasındaki paydaşları buluşturmayı amaçlayan forumun gala yemeği, 26 Mayıs'ta Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Geceye EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu ile Aygaz, Opet ve Tüpraş'ın Genel Müdürlerinin yanı sıra enerji sektörünün önde gelenleri de katıldı.



## Hizmet ödülleri verildi

Aygaz, Mogaz ve Akpa şirketlerinde görev yapan 30 çalışana hizmetlerinden ötürü ödül ve beratların verildiği Hizmet Ödül Töreni gerçekleştirildi. 1 Temmuz'da Aygaz Genel Müdürlük binasında düzenlenen törene, Koç Holding ve Aygaz Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ömer M. Koç ile Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu da katıldı. Ödül töreninin açılış konuşmasını yapan Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Aygaz'ın gücünü çalışanlarından aldığını ifade ederek genel göstergelerin olumlu bir çizgide devam ettiğini belirtti. Yağız Eyüboğlu'nun konuşmasının ardından gruplar halinde sahneye çıkan çalışanlar ödül ve beratlarını aldılar.

**10. Hizmet Yılı Ödülü:** Ali Azem Akıncı, Alper Hasdağlı, Arda Gündüz, Barış Sarıpolat, Burcu Ay Işıkgüner, Cem Sipahioğlu, Fatih Ernur, Gamze Turan, Mehmet Aslan, Mehmet Gülmez, Meral Korkmaz Arıcan, Murat Dikmen, Murat Şengönül, Kerem Cezzar, Ozan Arslan, Remzi Aydın, Sadettin Samrioğlu, Serdar Öztürk, Serkan Hatipoğlu, Serkan Yazıcıoğlu

**20. Hizmet Yılı Ödülü:** Mesut Rıza Erseven, Mustafa Kurt, Özyay Ergin, Semih Sürekli, Süleyman İnce, Şakir Ayrıl

**25. Hizmet Yılı Ödülü:** Hasan Tencere, Hakan Büyükcivelek

**30. Hizmet Yılı Ödülü:** Müslüm Çataltepe, Zeki Gültaş



## Aygaz Berlin'de müşterileriyle buluştu

Aygaz, 20-21 Mayıs tarihleri arasında Avrupa LPG Derneği (AEGPL) tarafından Berlin'de düzenlenen fuara toplam sekiz kişilik bir ekiple katıldı. Her yıl farklı bir ülkede gerçekleştirilen ve bu yıl 43'üncü kez düzenlenen fuarda dokuz Türkiye'den olmak üzere 100'den fazla firma stant kurarak ürünlerini tanıttı. Avrupa'nın önde gelen LPG dağıtıcısı ve ekipman üreticilerinin görüş alışverişinde bulunduğu etkinlikte Aygaz Gaz Aletleri Satış Müdürlüğü her sene olduğu gibi fuarın girişinde en geniş stantlardan birini kurdu. Yeni görseli ve teşhir ürünleriyle ilgi çeken Aygaz'ın tüp, tank, valf ve dedantörleri sergilendi. Fuar süresince mevcut ve potansiyel Aygaz müşterileriyle toplantılar yapılarak işbirliklerin geliştirilmesi fırsatı yakalandı. Aygaz standı, fuar süresince EPDK yetkilileri de dahil olmak üzere birçok ziyaretçiyi konuk etti. Gelecek yıl AEGPL ve WLPGA (Dünya LPG Derneği) iş birliğiyle 27-29 Eylül 2016 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilecek olan organizasyon, Türkiye LPG sektörü ve Aygaz açısından büyük önem taşıyor.



## Karadeniz LPG pazarının öncüsü Aygaz

Aygaz LPG Temin Ticaret ve Planlama Müdür-lüğünden Tufan Başarır ve Mustafa Can Koka, 22-24 Nisan tarihlerinde, enerji sektörünün önde gelen medya kuruluşlarından Argus'un bu sene onuncu kez düzenlediği Argus LPG 2015-Rusya Konferansı'na katıldı. Moskova'da düzenlenen konferansta Mustafa Can Koka'nın Türkiye ve Karadeniz LPG piyasası hakkında yaptığı sunum ilgiyle izlendi. 15 yıldan fazla süredir Karadeniz LPG ticaretinde öncü üstlenen Aygaz, konferans süresince tedarikçi, terminal sahibi, medya ve ilgili diğer tüm firmalarla bilgi ve iletişimi pekiştiren görüşmeler de yaptı.



## KoçAkademi eğitimleri sürüyor

2014 yılından bu yana KoçAkademi Aygaz Grubu Kişisel Gelişim Programları kapsamında alınan eğitimler, yönetim kadrosu dışındaki 372 Aygazlının katılımıyla toplam 40.176 adam/güne ulaştı. Eğitim içerikleri Çalışan Bağlılığı Araştırması, Yetkinlik Değerlendirme sonuçlarına göre ya da İK ile yapılan görüşmeler ve daha önceki katılımcılardan alınan geri bildirimler dikkate alınarak hazırlandı. Programda 2014'te katılımcılar tarafından olumlu değerlendirilen eğitimlerin yanı sıra, yeni eğitimlere ve eğitim firmalarına da yer veriliyor. Paket halinde oluşturulan eğitimler, kişilerin talepleri doğrultusunda iki veya üç alternatif olarak sunuluyor. Kişisel gelişim programlarının yanı sıra katılımcıların gelişimini destekleyecek ve iş stresinden uzaklaşmalarını sağlayacak seminerler de düzenleniyor. "Etkili Anne Baba", "Mutluluk Efsaneleri" ve "Nefes Atölyesi" seminerleri katılımcılar tarafından yüksek memnuniyetle değerlendirildi. Bu yıl Mayıs ayında başlayan eğitimler, 2015'in sonuna kadar devam edecek.



## Aygaz bilinçlendirmeye devam ediyor

Tüpgaz kullanımı konusunda bilinç yükseltmek için oluşturulan Mükemmel Hizmet ve Güvenlik Eğitimi Projesi kapsamında hazırlanan Aygaz Eğitim Tırı, İkizdere'de eğitim verdi. İkizdere Aygaz Bayisi Şükrü Tıgıcı'nın organize ettiği ve ilçede ilk kez yapılan eğitime yoğun ilgi gösterildi. Eğitim Sorumlusu Semih Dilsiz tüpgaz kullanan tüketicilere özel olarak düzenlenen eğitimler aracılığıyla Aygaz müşterilerine daha iyi hizmet sunmayı hedeflediklerini belirtti. Eğitimlerde, tüplerin güvenli bir şekilde montajı ve LPG hakkında teknik bilgiler de sunuldu.

## Aygaz'dan çalışanlarına gelişim programı

İnsan kaynağının sürekli eğitimi ve gelişimini, kurumsal yapılanmanın öncelikleri arasında bulunduran Aygaz'ın çalışanları için Haziran ve Ekim ayları arasında düzenlediği Aygaz Grubu Gelişim Programı tamamlandı. Eğitim içeriklerinin belirlenmesinde, Çalışan Bağlılığı Araştırması sonuçları, Yetkinlik Değerlendirme sonuçları, 2013 yılında yapılan İK ile Biz Bize görüşmeleri ve çalışanların geri bildirimleri dikkate alındı. Program, katılımda gönüllülük esasına bağlı olarak çalışanların kişisel gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlıyor. Aygaz Grubu'ndaki uzman, sorumlu, destek ve teknik pozisyonlarda görev yapanları kapsayan eğitimlerin içeriklerinden ve eğitmenlerden memnun kalan çalışanlar, daha fazla eğitim içeriği dahil edilmesi konusunda öneride bulunuyorlar.



## Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu'ndan Bahar Konseri

Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu'nun Bahar Konseri 22 Mayıs'ta Allianz Sigorta Genel Müdürlük Binası Oditoryumu'nda gerçekleştirildi. Konserde "Bir Bahar Akşamı Rastladım Size", "Değdi Saçlarıma Bahar Gülleri", "Baharı Okşuyor Ellerim", "Gül Olsam Ya Sümbül Olsam", "Bülbül Aşıkımış Güle", "Bahar Gelir Bülbül Öter", "Bahar Pembe Beyaz Olur" gibi bahar temalı şarkılardan oluşan zengin bir repertuvar sunuldu. TRT İstanbul Radyosu Ses Sanatçısı Çiğdem Yarkin yönetimindeki koronun verdiği konseri Koç Enerji Grubu Yöneticileri ile çalışanlar ve aileleri büyük beğeniyle izlediler.



## Kadınlar Günü zeytin ağaçlarıyla kutlandı

Aygaz, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü Gebze Üretim Tesisleri'ne dikilen üç zeytin ağacıyla kutladı. Ağaçlar, Aygaz çalışanlarının çocuklarının isimleriyle; Ece İpek, Hilal ve Mahire Sedef olarak adlandırıldı. Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu'nun zeytin ağaçlarının Aygaz ile büyüyüp gelişmesini ve bereket getirmesini temenni ettiği Kadınlar Günü mesajında, "Kadınlar, cumhuriyetle kazandıkları çağdaş hak ve özgürlüklerle birlikte yaşamın her alanında başarıyla yer almıştır. Cumhuriyet tarihimiz toplumsal hayatta önemli işlere imza atmış pek çok değerli kadın yetiştirmiştir. Ülkemiz, bu alanda önemli bir yol kat etmesine rağmen hâlâ yapılacak çok şey var. Kadınların eşit haklara sahip olmasının ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin gündemde olduğu şu günlerde kadınların toplumsal hayattaki güçlü varlığı daha da önem kazanıyor. Aygaz olarak, çalışma hayatında kadın çalışanların başarıya ulaşmadaki katkısının çok değerli olduğuna inanıyoruz." ifadelerine yer verildi.



## Aygaz Dragon Festivali'nde

Aygaz, 30-31 Mayıs tarihleri arasında Türkiye'nin kurumsal olarak düzenlenen en geniş katılımlı sportif motivasyon ve pazarlama organizasyonu Dragon Festivali'ne katıldı. Aygaz'ın 16 kürekçi ve bir davulcudan oluşan takımıyla katıldığı festival, pek çok farklı şirketten ekiplerin kıyasıya yarıştığı bir platform olarak öne çıkıyor. Herkesin kolaylıkla öğrenebildiği bir spor branşı olan Dragon Boat'la beraberlik, takım ruhu, birlikte iş yapabilme becerisi, yarış ve rekabet duygusunun geliştirilmesi amaçlanıyor.



## İşin başı sağlık!

Aygazlılar yeni bir Kurumsal Sağlık Projesi kapsamında 6 Temmuz'da bütünsel beslenme uzmanı Karen Hill ile fitness koçu ve spor eğitmeni Tony Hill'le buluştular. Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu'nun da katıldığı buluşmada Karen ve Tony Hill, beslenme ve fitness üzerine bilinenleri ve bilinmeyenleri eğlenceli bir dille anlattılar. Karen ve Tony Hill, bu iş birliği kapsamında bir yıl boyunca Aygazlılarla sağlıklı yaşam üzerine sohbetlerine devam edecekler.



## Aygaz ve TEV el ele

Aygaz, içinde bulunduğu çevreden ve toplumdan bağımsız bir kurumsal gelişimin mümkün olamayacağını bilinciyle Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmaya devam ediyor. Türkiye'nin en köklü vakıflarından Türk Eğitim Vakfı (TEV) ve Aygaz, eğitime destek vermek üzere güçlerini birleştirdi. Aygaz çalışanlarının da katkılarıyla hayata geçirilen "Aygaz Çalışanları Burs Fonu" ile öncelikli olarak maddi desteğe ihtiyacı olan Aygazlıların başarılı çocuklarına da eğitim desteği sağlanması hedefleniyor. Aygaz çalışanları, belirleyecekleri aylık tutarın düzenli olarak bu fona aktarılmasını sağlayarak bu adıma destek olabilecek ya da bir gencimizin üniversite eğitimini tamamen üstlenebilecek.

## Aygaz'dan ZİÇEV'e destek

Zihinsel Yetersiz Çocukları Yetiştirme ve Koruma Vakfı (ZİÇEV) tarafından düzenlenen "ZİÇEV için Yürüyorum" etkinliğine Samsun Bölge Müdürlüğünden ve Samsun'daki Aygaz ile Mogaz bayilerinden toplam 17 kişi katıldı. ZİÇEV yararına 16 Mayıs'ta Samsun Sheraton Otel'de düzenlenen etkinlikte 35 iş adamı podyumda engelli çocuklarla birlikte yürüdü. Program, vakıf yararına yapılan müzayedeyle sona erdi. Aygaz'a etkinliğe katılımından dolayı ZİÇEV tarafından plaket takdim edildi.



## Dönüşümcü Kulübü iş başında!

Dönüşümcü Kulübü üyelerinin Aygaz Otogaz ve Mogaz markalarına bağlılıklarının ölçülmesi amacıyla 2014 yılının son aylarında gizli müşteri araştırması düzenlendi. Toplam 566 dönüşüm firması ikişer kez ziyaret edildi. Bu süreçte firmaların Aygaz Otogaz ve Mogaz'ı tavsiye etme oranları, şirket tarafından gönderilen görsel malzemelerin kullanımı ve kampanyaların uygulanması gibi konular araştırıldı. Türkiye genelindeki dönüşümcülerin yüzde 84'ünün müşterilerine Aygaz Otogaz ve Mogaz'ı tavsiye ettikleri tespit edildi. Ziyaretlerde Dönüşümcü Kulübü üyelerine yeni hazırlanan "Tavsiyemiz Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz" görsellerinin de dağıtımı yapıldı.

## Aygaz Hizmet Hattı ile kusursuz memnuniyet

Müşteri-marka ilişkisinde kullanılan hizmetle ilgili hızlı ve kolay yoldan iletişim kurulmasını önemseyen Aygaz, gelen e-posta ve telefonlara ilave olarak son yıllarda sosyal medya hesapları üzerinden gelen müşteri yorumlarını da yanıtlıyor. 2014'ün sonuna kadar dijital reklam ajansı tarafından yanıtlanan yorumlar, şikayet yönetiminin en etkin şekilde yapılabilmesi amacıyla 2014 sonu itibarıyla Aygaz Hizmet Hattı tarafından cevaplanıyor. Bu değişiklikte müşterilerin yorumlarına daha hızlı geri dönüş yapılmasının yanı sıra iletilen konularla ilgili Aygaz Hizmet Hattı personeli tarafından birinci ağızdan yanıt verilebiliyor.



## Deniz şehitleri anıldı

LPG filomuzun ilk deniz tankeri olan M/T AYGAZ'ın, 24 Mart 1969'da Yunanistan'ın güneyindeki Sapientza Adası açıklarında geçirdiği kazada yaşamını yitiren deniz şehitleri, 24 Mart'ta Edirnekapı Mezarlığı'nda düzenlenen törenle anıldı. Törene Aygaz Üst Yönetimi'nin yanı sıra Müdürler, Yöneticiler ve şehitlerin yakınları katıldı.





## Aygaz'dan dökme gaz abonelerine fırsat

Aygaz, dökme gaz abonelerinin değişen ödeme alışkanlıklarına cevap vermek amacıyla Yapı Kredi Bankası ile ortak bir ödeme kampanyası oluşturdu. Dökme gaz alımlarını Worldcard ile ödeyen abonelere mevcut iki taksidin yanı sıra alım miktarları doğrultusunda ilave taksit yapılabiliyor. Bu kampanyayla 1.000-5.000 TL arası dökme gaz alışverişlerini Worldcard ile ödeyen abonelere 2+3 taksit, 5.000 TL üzeri dökme gaz alımlarını Worldcard ile ödeyen abonelere 2+5 taksit imkanı sunuluyor.

## Yeni evlilere özel kampanya

Türkiye'nin her yerinde ailelerin enerji ihtiyaçlarını güvenli bir şekilde karşılayan Aygaz, yeni evlenen çiftlere ayrıcalıklı kampanyasıyla evlilik hediyesi veriyor. 2015 yılı sonuna kadar sürecek olan kampanya kapsamında, yeni evli çiftler ilk tüp gaz siparişlerinde 10 TL indirim kazanıyor. Ayrıca, Aygaz markalı dedantör ve güvenli bağlantı seti hediye edilecek olan yeni evli çiftler ilk ev tüpü siparişi için depozito ücreti de ödemiyor. Çiftlerin kampanyadan yararlanması için, evlilik cüzdanlarında isim, fotoğraf ve evlenme tarihlerinin bulunduğu ilk iki sayfanın fotokopisini, tüpü eve getiren Aygaz servis görevlisine teslim etmesi gerekiyor.



## Tofaş-Aygaz iş birliği

Aygaz'ın, Tofaş ile yaptığı iş birliği kapsamında 11 Mart-30 Nisan tarihleri arasında Jeep Compass marka araç alanlara LPG kiti montajı ücretsiz olarak yapıldı. Kampanyayla Tofaş'tan Jeep Compass model araç satın alan ve 24 ay boyunca Parolu Aygaz ve Mogaz istasyonlarından Parolu Aygaz kartıyla aylık 165 litre LPG alım taahhüdü veren tüketicilerin araçlarına Landi Renzo marka LPG kiti ücretsiz olarak monte edildi. Araçların otogaza dönüşümü yapılmasına rağmen garanti kapsamı bozulmadan Jeep servislerinden yararlanması da sağlandı.



## Koçtaş ile çapraz kampanya

9 Ocak-28 Şubat 2015 döneminde Koçtaş'tan Parolu kartla 50 TL'lik alışveriş yapan mevcut ve potansiyel müşteriler, Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz alımında kullanılabilir 15 TL değerinde Paropuan kazandılar. İlk 50 TL'lik otogaz alımında 7,5 TL, ikinci 50 TL'de de 7,5 TL olarak harcanabilen puanları içeren kampanya otogaz satışlarının yüzde 60'tan fazlasını oluşturan 21 ilde, 44 Koçtaş mağazasında geçerli oldu.

## Aygaz'la Worldpuan kazanma şansı

Ev tüpü müşterilerine özel avantajlar hazırlayan Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz, Worldcard ile yapılacak alışverişlerde 20 TL Worldpuan kazanma şansı ya da 5 taksit imkanı sundu. 21 Temmuz'a kadar devam eden kampanyayla World üye iş yeri bayilerden yapılan tek ödemeli birinci tüpe 10 TL, ikinci tüpe 10 TL olmak üzere toplam 20 TL değerinde Worldpuan kazanma ya da 5 taksitle ödeme imkanı sağlandı.



## Aygaz Maximum Kart'la kazandırıyor

Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz, ev tüpü müşterilerine 20 TL Maxipuan veya 4 taksit fırsatı sundu. Maximum üye iş yeri olan bayilerden Maximum Kart'la Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz ev tüpü alanlar, tek seferde yaptıkları ilk peşin alışverişte 10 TL, farklı günde yaptıkları ikinci peşin alışverişte 10 TL olmak üzere toplamda 20 TL MaxiPuan ya da 4 taksit fırsatı kazandı. Kampanya 20 Temmuz'da sona erdi.



## Offroad Türkiye Şampiyonası'nda mücadele sürüyor

Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından düzenlenen Türkiye Off-Road Şampiyonası'nın Samsun Verzirköprü ayağı 2-3 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirildi. Aygaz Otogaz ile Gençlik ve Spor Bakanlığının katkılarıyla düzenlenen yarışta, ilk gün üç kez 8,3 kilometre uzunluğundaki orman etabı, ikinci gün ise off-road mücadelelerinin renkli görüntülere sahne olduğu Aygaz özel etabı geçildi. Zorlu mücadelede katılımcılar, dört etap ve 15 kapıdan oluşan parkurda yarıştılar. Yarışmacılar, sağanak yağış nedeniyle tamamen çamur olan parkurda zaman zaman zor anlar yaşadıklarından 18 otomobilin katıldığı yarışı, sekiz araç tamamlayabildi. Seyircilerden de büyük ilgi gören yarış, Denizli'den Kenan Özsoy-Ozan Yağcı ekibinin zaferiyle sona erdi. Yarışların sona ermesiyle yarışçılara kupa ve madalyaları protokolün de katıldığı törende verildi. Türkiye Off-Road Şampiyonası'nın üçüncü ayak yarışları ise Sinop Off-Road Kulübü (SİNOFF) tarafından 30-31 Mayıs tarihlerinde Sinop'ta yapıldı.

## 'Fotoğrafına göz kulak ol'

Koç Topluluğu Spor Kulübü Fotoğraf Birimi, 2015 yılında da faaliyetlerine devam ediyor. Bu yıl ilk kez Şubat ayında gerçekleştirilen Temel Fotoğraf Eğitimi Programı katılımcıların fotoğrafçılıkla ilgili temel bilgileri öğrenmesini hedefliyor. Yürütücülüğünü fotoğraf sanatçısı ve Aygaz Satınalma Sistem Geliştirme Uzmanı Bülent Küçük'ün yaptığı Fotoğraf Birimi'nin 2015 programı kapsamında atölye çalışmaları, yarışmalar, yurt içi ve yurt dışı gezilerin yanı sıra yıl boyunca ortaya çıkan çalışmalarını içeren bir sergi de yer alıyor. Bülent Küçük'ün yönetiminde devam edecek Fotoğrafına Göz Kulak Ol adlı müzikli fotoğraf söyleşileri de Haziran ayına kadar her ay gerçekleştirildi.

## Aygaz, dijital reklam ajanslarını seçti

Bir süredir yaratıcı dijital reklam ajanslarıyla görüşen Aygaz, kurumsal sosyal medya hesapları için V for Viral ile; marka ve ürün hesapları içinse The King ile çalışma kararı aldı. 2015 yılında dijital olarak yapılacak tüm iletişim faaliyetlerine yansiyacak bu işbirlikleriyle en yeni mecra olan dijital tarafa Aygaz'ın daha güçlü hale gelmesi amaçlanıyor.

## Aygaz konseptli doğum günü

Aygaz'ın Gelibolu bayisi Erdener Petrol'ün sahibi Kadri Öztürk'ün doğum günü, 8 Ocak'ta bir sürprizle kutlandı. Kadri Öztürk'e eşi ve çocukları tarafından Aygaz konseptli bir doğum günü kutlaması düzenlendi. Öztürk'ün doğum gününde, üzerinde Aygaz tüp figürleri bulunan pasta kesildi.



## Tüpraş, bayram sevincini çocuklarla yaşadı



23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kapsamında düzenlenen Tüpraş Batman Rafinerisi Çocuk Şenliği'nin sekizincisini olumsuz hava koşulları nedeniyle 9 Mayıs'ta yapıldı. Batman Valiliği ve İl Millî Eğitim Müdürlüğü iş birliğiyle çocuklara bayram sevinci yaşatabilmek için düzenlenen şenliğe, Batman merkez okullarından ve Türk Eğitim Gönüllüleri Vakfı 50. Yıl Öğrenim Birimi'nden 1.750 çocuk katıldı. Şırnak'ın Kaşıkçı Köyü'nden bir grup çocuk da öğretmenleriyle birlikte ağırlandı.

Geleneksel hale gelen Tüpraş Batman Rafinerisi Çocuk Şenliği'nin düzenlenmesinde en önemli pay, gönüllü çalışanlara aitti. Çeşitli birimlerde görev yapan 40 Tüpraş çalışanı,

85 gönüllü öğretmen, Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın (TOG) Diyarbakır biriminden 14, Batman Birimi'nden 16, TEGV 50. Yıl Öğrenim Birimi'nden 20 gönüllü ile 75 öğretmen, katılımcı çocuklara rehberlik etti. Koç Topluluğu çalışanlarının projelerinin yarıştığı En Başarılı Koçlular ödülüne layık görülen şenliğe Batman Valisi Azmi Çelik ile Millî Eğitim Müdürü Mehmet Çelik katılırken, ev sahipliğini Tüpraş Genel Müdür Yardımcısı Yılmaz Bayraktar ile Batman Rafineri Müdürü Serdar Kemaloğlu yaptı. Batman Valiliği, İl Millî Eğitim Müdürlüğü, çevre okul yöneticileri ve öğretmenleri, sivil toplum kuruluşları, Tüpraş çalışanları ve ailelerini bir araya getiren proje, 2008 yılından bu yana toplam 18.250 çocuğu ağırladı.

## Anaokulu öğrencileri artık 'trafik dedektifi'

Sosyal sorumluluk projeleriyle fark yaratan OPET'in Trafik Dedektifleri Projesi kapsamındaki eğitimleri sürdürüyor. Türkiye'nin 81 ilinde yürütülen OPET Trafik Dedektifleri Projesi anaokullarında da başlatıldı. İzmir Ödemiş Anaokulu'nda, Karayolu Güvenliği ve Trafik Haftası kapsamında interaktif trafik güvenliği eğitimi verildi. İki ayrı sınıfta düzenlenen teorik eğitimlerden sonra okul bahçesinde kurulan trafik pistinde uygulamalı trafik güvenliği eğitimleri yapıldı. Dört ve beş yaşlarındaki 140 çocuk, eğitimin ardından kimlik kartlarını alarak Trafik Dedektifi oldu. Eğitimde öğrenciler trafik temalı şiirler okuyup, "Trafik Dedektifleri" şarkısını da seslendirdiler. Katılımcılar gün sonunda OPET'in maskotu OPEDO ile proje için hazırlanan dansı gerçekleştirip, fotoğraf çektiler.



Türkiye'nin önemli sorunları arasında yer alan trafik kazalarını önlemek için daha bilinçli nesiller yetiştirmeyi amaçlayan Trafik Dedektifleri Projesi, trafik sorununa kalıcı bir çözüm getirmeyi amaçlıyor. Proje Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı (Emniyet Genel Müdürlüğü), Millî Eğitim Bakanlığı, Diyanet İşleri Başkanlığı, Polis Eşleri Kaynaşma-Yardımlaşma Derneği (PEKAY) ve OPET ortaklığında yürütülüyor. Trafik Dedektifleri Projesi; üç yıl içinde Türkiye'nin 81 ilindeki okullarda 3-17 yaş arasındaki 1,5 milyon çocuk ve gence dolaylı olarak da ailelerine trafik bilinci aşılamayı hedefliyor. Eğitimlere katılan çocuk ve gençlere "Trafik Dedektifi" unvanı verilerek trafik konusunda bilinçli bir davranış modeli geliştirmeleri bekleniyor. 18 aydır devam eden proje kapsamında bugüne dek 1 milyon 200 bine yakın çocuk ve gence ulaşıldı.



# Anonim ve limitet şirketlerde temsil yetkisinin devri

Türk Ticaret Kanunu kapsamında yeniden düzenlenen “temsil yetkisinin devri” ve bu yetkiye getirilebilen sınırlamalar...



> **Burcu Şener Sözer**  
Aygaz Hukuk Müşaviri

1 Temmuz 2012 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK), ticaret hayatına önemli yenilikler ve çağdaş düzenlemeler getirdi. Bu değişiklikler arasında yer alan özellikle anonim ve limitet şirketlerin temsiline ilişkin yeni düzenlemeler, hem mevzuat hem de uygulama açısından yeni şartlar öngörüyor.

TTK çerçevesinde temsil; üçüncü kişilerle şirket adına, şirketin amacına ve işletme konusuna giren her tür işi ve hukuki işlemi, şirket adına yapmak, bu şekilde şirketi hak ve borç sahibi kılmak olarak tanımlanabilir. Kural olarak temsil yetkisi TTK hükümlerinde anonim şirketlerde yönetim kurulu na, limitet şirketlerde ise müdüre veya müdürler kuruluna ait olacak şekilde düzenlendi. Temsile yetkili olanlar şirketin amacına ve işletme konusuna giren her tür işi ve hukuki işlemi, şirket adına yapabilir; bunun için şirket unvanını kullanabilir.

TTK'nin yürürlüğe girdiği dönemde, temsil yetkisine ilişkin sınırlama yapmak iki istisna haricinde mümkün değilken, ticari hayatta yaşanan sıkıntılar sonrasında, 11.09.2014 tarihli ve 6552 sayılı Kanun (Torba Kanun) ile yapılan değişiklikler sonrasında, şirketlerin temsilinde konu ve miktar sınırlamaları getirilmesinin önü açıldı.

## **Temsile ilişkin genel hükümler**

TTK uyarınca anonim şirket, yönetim kurulu tarafından yönetilir ve temsil olunur; esas sözleşmede aksi öngörülmemiş veya yönetim kurulu tek kişiden oluşmuyorsa, temsil yetkisi çift imzayla kullanılmak üzere yönetim kuruluna aittir. Yönetim kurulu, temsil yetkisini bir veya daha fazla murahhas üyeye veya müdür olarak üçüncü kişilere devredebilir. Şu kadar ki, yine TTK kapsamında en az bir yönetim kurulu üyesinin temsil yetkisinin haiz olması şarttır. Ancak, TTK madde 367 hükmü uyarınca “Yönetim kurulu esas sözleşmeye konulacak bir hükümle, düzenleyeceği bir iç yönergeye göre, yönetimi, kısmen veya tamamen bir veya birkaç yönetim kurulu üyesine ya da üçüncü kişiye devretmeye yetkili kılınabilir.” Ayrıca yönetim kurulu, temsile yetkili olmayan yönetim kurulu üyelerini veya şirkete hizmet akdiyle bağlı olanları sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarını atayabilir. Bu şekilde atanacak olanların görev ve yetkileri, 367. maddeye göre hazırlanacak iç yönergede açıkça belirlenir. Bu durumda iç yönergenin tescil ve ilanı zorunludur.

Limitet şirketlerde müdürlerin temsil yetkilerinin kapsamına, yetkinin sınırlandırılmasına, imzaya yetkili olanların belirlenmesine, imza şekli ile bunların tescil ve ilanına anonim şirketlere ilişkin ilgili TTK hükümleri kıyas yoluyla



uygulandığından, temsil yetkisine ilişkin düzenlemeler limitet şirketler için de benzer uygulamaya yol açar.

#### **İç yönerge ve sınırlı yetkili kişilerin tescil ve ilanı**

6552 sayılı kanunla TTK madde 371 ve madde 629 hükümlerinde yapılan değişikliklerle anonim ve limitet şirketlerde, temsile yetkili olmayan yönetim kurulu üyelerinin (limitet şirketlerde müdürlerin) veya şirkete hizmet akdiyle bağlı olanların sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarını olarak atanabilmesine imkan sağlanır. Ancak kanun koyucu, şirketlerin sınırlı yetkili temsilci atayabilmesi için bazı şartlar öngörür.

#### **a. İç yönerge hazırlanması**

TTK kapsamında, temsile yetkili olmayan yönetim kurulu üyelerini veya şirkete hizmet akdiyle bağlı olanları, sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarının usulüne uygun şekilde temsile yetkili kılınabilmesi için, öncelikle mutlaka TTK madde 367'de bahsedilen ve yetki sınırının belirlenmiş olduğu bir iç yönergenin hazırlanması zorunludur. İç yönerge, anonim şirketlerde yönetim kurulu kararı, limitet şirketlerde ise temsile yetkili müdürler (sınırsız yetkili müdürler) kurulu kararıyla kabul edilir. İç yönerge metninin her sayfasında karara katılan yönetim kurulu üyeleri/müdürler kurulu üyelerinin imzası da bulunmalıdır. İç yönergede, atanan kişilerin isimleri yerine sadece imza

grupları ve yetki çerçevesi gibi hususların yer alması gerekir.

Yönetimin devrini belirli ölçülerde mümkün kılan iç yönergenin kabulü, öncelikle şirketin esas sözleşmesinde bu yönde bir hükmün bulunmasına bağlıdır. Esas sözleşme bu imkanı yönetim kurulu veya limitet şirketlerde müdürler kuruluna tanımadığı takdirde, öncelikle bu yönde bir esas sözleşme tadili yapılarak tescil ettirilmelidir. İç yönerge, tescil ve ilan edilmeli; tescili, ilgili kararın kabul edildiği tarihten itibaren 15 gün içinde gerçekleştirilmelidir. Tescil talebi, genel olarak anonim şirketlerde yönetim kurulu ve limitet şirketlerde de müdürler kurulu tarafından yapılır.

#### **b. Sınırlı yetkiye sahip kişilerin atanması**

İç yönergenin hazırlanması sonrasında, TTK madde 371/7 ve 629/3 hükümleri kapsamında sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarının atanabilmesi için anonim şirketlerde yönetim kurulu, limitet şirketlerde ise müdürler kurulu tarafından bir karar alınması gerekir.

İç yönergeyle belirlenen sınırlı yetkilere atanacak kişilerin adı soyadı ve T.C. kimlik numaraları, iç yönergenin tarih ve sayısına atıf yapılmak suretiyle anonim şirketler açısından yönetim kurulu kararı ve limitet şirketler açısından da müdürler kurulu kararıyla belirlenir. Şirketi temsil etmekte sınırlı şekilde yetkilendirilen kişilerin

atandığı yönetim kurulu veya müdürler kurulu kararı da, aynı iç yönergede olduğu gibi ticaret siciline tescil ve ilan edilir. Ancak, bu kararın tescili öncesinde, söz konusu ticari temsilcinin noter huzurunda düzenlenmiş, ticaret unvanı altına atılmış imza beyannamesinin de ibrazı gerekir.

#### **Sonuç**

TTK uyarınca, anonim ve limitet şirketlerde, murahhas üye ve müdürler ile ticari mümessil ve ticari vekiller dışında, temsile yetkili olmayan yönetim kurulu üyelerinin (limitet şirketlerde müdürlerin) veya şirkete hizmet akdiyle bağlı olanların sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarını olarak atanabilmesi mümkündür. Bu kişiler açısından temsil yetkisine konu ve miktar bakımından sınırlama getirilebilir.

TTK madde 371/7 ve 629/3 hükümleri kapsamında sınırlı yetkiye sahip ticari vekil veya diğer tacir yardımcılarının atanabilmesi için söz konusu temsilcilerin görev ve yetkilerinin bir iç yönergede açıkça belirlenmesi, bu iç yönergenin tescil ve ilan edilmesi, ayrıca sınırlı yetkili kişilerin anonim şirketlerde yönetim kurulu, limitet şirketlerde ise müdürler kurulu tarafından ayrı bir kararla atanması ve bu atama kararının da tescil ve ilanı zorunludur.

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

# Fazla yormayan sağlıklı 10 spor önerisi

Sağlıklı ve kaliteli bir yaşamın anahtarı spor yapmaktır. Kalbinizin sağlığı için ve sakatlanma risklerine karşı fazla yorucu olmayan egzersizleri tercih etmelisiniz.



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

Spor yapmak, vücudu fazla yormak demek değildir. Spor yapmanın amacı, günlük hayatın stresini azaltmak, sağlıklı ve kaliteli bir yaşam sürmeyi sağlamaktır. Öyleyse spor yapmayı bir zorunluluk veya görev gibi algılamaktan vazgeçip keyifli bir alışkanlık haline getirmelisiniz. Aşağıda belirtilen öneriler, spor esnasında yaralanma ve sakatlanma riskini azaltırken kalp sağlığınıza korumaya yardımcı olacaktır.

### 1. Kayak

Kayak merkezlerine gitme imkanınız varsa veya kış tatili için bu tür yerlere sıklıkla gidiyorsanız koşmak kadar iddialı bir kardiyo egzersizi olan kayak sporunu yapmanızı tavsiye ederiz. Kayak, 350 kaloringin 30 dakikada yakılmasını sağlar. Ayrıca koşmaya göre daha zevkli bir spordur. Fark ettirmeden sizi yorar. İnanılmaz bir kardiyo egzersizi olan kayak sporunu maalesef acemilere tavsiye edemiyoruz. Kaymayı bilmeyen kişilerin bir kayak eğitmeninden yardım alması gerekiyor.

### 2. Bisiklet

Gerek kırdada ve dağda bisiklet sürmek gerekse şehir bisikletçiliği... Bisiklet sürmenin her türü müthiş bir kardiyo egzersizi olarak değerlendirilir. Kol, bacak, kalça, basen, karın ve baldırdaki kaslar; kısacası vücuttaki en önemli kas kitleleri bisiklet sürerken çalıştırılır.

30 dakikalık bir bisiklet seyahatiyle bile 350 kalori yakabilirsiniz.

### 3. Eliptik bisiklet

Eliptik kondisyon bisikleti olarak da bilinen eliptik bisiklet; dayanıklılık ve kondisyonu artıran, her evde olması gereken bir alettir. Zorluk derecesini kendiniz ayarlayabildiğiniz için eliptik bisikletle yaptığınız egzersizler sizi zorlamaz. Eliptik kondisyon bisikleti ile yapılan hareketler, tam anlamıyla kardiyo egzersizi olarak tanımlanabilir. Eliptik bisiklette egzersiz yaparken kollarınızı aktif olarak kullanırsanız tıpkı kayak sporunda olduğu gibi kol zayıflaması ve sarkmalarını önleme şansı yakalarsınız. Eliptik bisikletle yapılan bir saatlik kardiyo egzersizi, 650 kalori harcamanızı sağlar.





#### 4. Yüzme

Yüzme ve zayıflama arasındaki ilişki hep merak edilir. Bu nedenle “Yüzme zayıflatır mı?” sık sorulan bir sorudur. Yüzme, faydaları açısından bölgesel ve kitlesel zayıflamada inanılmaz olumlu bir etki yaratır. Serbest stil yüzme egzersizleri, vücuttaki hemen hemen tüm kas gruplarını aynı anda çalıştırdığı için çok hızlı zayıflatır ve yüksek kalori yakma fırsatı sağlar. İki saatlik yüzme egzersiziyle 800 kalori harcanır. Yüzme, kalbi yormayan ve vücutta kalıcı yorgunluk hissi oluşturmayan bir egzersiz yöntemidir. Ayrıca koşma, yürüme ve kayak gibi sporlarda görülen eklem rahatsızlıkları nedeniyle sakatlanma riskleri, yüzme egzersizleri için söz konusu değil.

#### 5. Step ve aerobik

Step ve aerobik hareketleri, özellikle kol ve bacak kısmından zayıflamak isteyen kişilerin yapması gereken önemli bir kardiyο egzersizidir. 30 dakikalık step ya da aerobik hareketleriyle yaklaşık olarak 400 kalori harcanabilir. Size karışık gibi görünürse bu egzersizleri bir spor salonunda, eğitmenlerin yönlendirmesiyle yapabilirsiniz. Ayrıca step ve aerobik videoları izleyerek egzersizleri kendi kendinize öğrenebilirsiniz.

#### 6. Kürek

Spor salonlarında kürek çekme aleti kullanılarak yapılan egzersizler, makine aksamı bakımından kolay olmayan bir mekanizmaya sahiptir. Ancak kürek çekme egzersizlerini kavransanız kol, bacak ve karın kaslarınızın inanılmaz bir hızla geliştiğine, yağ yakmaya başladığınıza

şahit olacaksınız. 30 dakikalık bir kürek sporu egzersiziyle yaklaşık olarak 300 kalori harcanır. Kürek egzersizleri, kardiyο hareketleri olarak oturduğunuz yerden yapabileceğiniz sıra dışı faydaları olan bir egzersiz türüdür.

#### 7. Dağcılık ve tırmanma

Özellikle dağcılık sporuna merakı olanların engebeli arazilerde yapacakları tırmanma hareketleri etkili bir kardiyο egzersizi özelliği taşır. Her ne kadar yorucu gibi görünse de dağcılık ve tırmanma, kalbe asla yük bindirmez. Kondisyonu, kıvraklığı ve dayanıklılığı artıran tırmanma sporu özellikle kol, bacak, kalça, göbək, göğüs, omuz ve basenlerde bulunan yağları eritir; çevik bir vücuda sahip olmanızı sağlar. 30 dakikalık bir tırmanma egzersizi 400 kalori harcatır. Tehlikeli sanılan tırmanış sporu, özel ekipmanlar kullanılarak ve eğitmenler yardımıyla yapıldığında en güvenli spor türlerinden biridir. Zihinsel anlamda dinçlik kazandırması da bu egzersizlerin avantajlarındanır.



#### 8. Yürüyüş

Yürüyüş yapmanın faydaları konusunda birçok bilimsel çalışma vardır. Sağlıklı bir yaşam için, genç yaşlı demeden herkesin, günde en az 40 dakika yürümesi gerekir. 30 dakikalık bir yürüme egzersiziyle ortalama 180 kalorilik yağ yakma potansiyeli ortaya çıkar. Bu nedenle iş yerinden çıkıp birkaç kilometre yürümek, sağlığımızı korur. Yürüme egzersizleri diyetle desteklendiğinde zayıflama ve incelme söz konusu olur. Yürüyüş yapmak bilinenin aksine sadece bacak kaslarını değil, tüm vücut kaslarını çalıştırır.



#### 9. Yoga

Göğüs kafesini çevreleyen kasları güçlendirip esneterek akciğerlerin nefes kapasitesini artırdığı için yoga, solunum sistemini iyileştirir. Farklı poz ve geçişlerin etkisiyle kalp ve kan dolaşımı desteklenir, hormonlar dengelenir ve bedenden yoğun bir toksin atımı gerçekleşir. Yoga, iç salgı bezleri ve organlara derinlemesine masaj yapar, bu dokular uyarılır ve dengelenir. Yogada dikkat, odaklanma, denge pozisyonu ve bedensel kontrol zamanla artar. Yoga yaparken; stres hormonu da denilen kortizol ve adrenal bezlerdeki strese yanıt veren hormonlar azalır. Parasempatik sinir sistemi devreye girer ve bedende dinlenme hissi uyanır. Düzenli yoga uygulaması stresi azaltır, zihne bir dinginlik ve açıklık getirir. Yoga yapanlar, yaşamlarında zorlandıkları durumları daha kolay idare etmeye başlar; düşünce, tepki ve hislerinin daha çok farkına varırlar.

#### 10. Pilates

Eğer çok kaslı olmayan, ince ve zinde bir görünüme sahip olmak istiyorsanız pilates tam aradığınız egzersiz demektir. Standart bir egzersiz programıyla çalışmayan ama güçlendirilmesi son derece önemli olan dengeleyici kaslar, pilates'le çalıştırılabilir ve güçlendirilebilirler. Ayrıca pilates, vücut hakkındaki farkındalığı ve dengeyi artırır. Bu spor, sadece vücuda değil zihnimize de faydalıdır. Stresi ve gerginliği atmaya, depresyonu yenmeye yardımcı olabilir.

# Fotoğrafın peşinde: Kamboçya ve Vietnam

Güneydoğu Asya'da, Hindistan'ın doğusunda ve Çin'in güneyinde kalan ihtişamlı bir bölge Hindiçin. Tarih öncesine dek uzanan bir geçmişe ve görenleri büyüleyen bir coğrafyaya sahip olan bu bölgede güzel anılarla dolu Kamboçya ve Vietnam ziyareti...

Yazı ve fotoğraflar:

> **Bülent Küçük**

Aygaz Satınalma ve Sistem Geliştirme Uzmanı

## Yola çıkarken

Uzun süredir hayal ettiğim Hindiçin gezisini 2015 Şubat'ında gerçekleştirme şansını yakaladım. İki fotoğrafçı arkadaşım ile birlikte dört aylık bir hazırlık döneminden sonra yola çıktık. İstanbul'da başlayan yolculuğumuz sırasıyla, Tayland'da Bangkok, Kamboçya'da Siem Reap, Vietnam'da Ho Chi Minh, Mekong Delta, Hue, Ninh Binh, Halong, Cat Ba ve Hanoi'de devam edip, Bangkok üzerinden döndüğümüz İstanbul'da son buldu.

Gezi biraz tatsız başladı. Bangkok'taki havaalanından bizi Kamboçya sınırına götürecek şoförümüzün yolları bilmediğini, yaklaşık bir saat gittiğimiz yolu geri döndüğümüzü fark ettiğimizde anladık. Aslında iki buçuk saat sürmesi gereken yolculuk dört saat sürdü. Sınır kapısının kapanmasına dakikalar kala sınıra ulaştık. Kamboçya vizesini İstanbul'dan almıştık. Sanırım sınır polisi vizeyi önceden almamızdan ve 45 dolar





vize ücretini İstanbul'da ödemiş olmamızdan çok hoşlanmadı. Biraz homurdandıktan sonra geçişimize izin verdi. Kapıda, bizi Siem Reap'e götürecek olan hem şoförümüz hem de mihmandarımızla buluştuk. Yaklaşık iki saatlik, bol sohbetli ve keyifli bir yolculuktan sonra gece yarısı, otelimize ulaştık.

### **Muhteşem Angkor**

Siem Reap, Angkor'u ziyarete gelen turistlerin kaldığı, kasabadan hallice bir kent. Kentin ismi Khimer dilinde "Siyam'ı yendik" anlamına geliyor. Khimer ve Siyam uygarlıkları uzun yıllar düşman kardeş olarak bu coğrafyayı paylaşmışlar.

Angkor, 9. yüzyıldan sonra Khimer Krallıkları'nın başkenti olmuş. Tam olarak tanımlamak gerekirse mucizevi bir tapınak tarlası. Mucizevi diyorum, çünkü Avrupa Orta Çağ'ı yaşarken Khimer uygarlığı burada mimari şaheserler yaratmış. Budist ve Hindu tapınakla-

rının bulunduğu ve 400 kilometreka-  
reden daha geniş bir alana yayılmış  
olan Angkor, Unesco Kültür Mirası  
listesinde yer alıyor. Buradaki mimari  
eserlerin en çok ilgi görenleri Bayon,  
Angkor Thom, Ta Prom, Pre Rup ve  
Angkor Wat. Biz de iki gün boyunca  
bu tapınakları dolaşip fotoğraflar  
çektik. Benim en çok etkilendiğim yapı  
Ta Prom oldu. Ağaç köklerinin tapınak  
taşlarını yutmasına şahit olmak çok  
etkileyiciydi.

Konu fotoğrafsa, hele bizim gibi kısa  
bir zamana sahipseniz, önceden ha-  
zırlanmanız gerekir. Biz de öyle yaptık.  
Gelmeden Angkor ile ilgili çalıştık.  
Ancak, bazen fotoğraf makinesinin,  
gördüklerini anlatmakta çaresiz kaldığı  
anlar olur. Ne kadar önceden çalı-  
şırsanız çalışın gördüğünüz ihtişamı,  
hissettiklerinizi ve anladıklarınızı fotoğ-  
rafa aktarmakta zorlanırsınız. Angkor  
da böyle bir yer. Maalesef bu bölgeye  
iki gün ayırabildik. Burası bundan çok  
daha fazlasını hak ediyor.

*Bazen fotoğraf makinesinin,  
gördüklerini anlatmakta  
çaresiz kaldığı anlar olur. Ne  
kadar önceden çalışırsanız  
çalışın, gördüğünüz ihtişamı,  
hissettiklerinizi ve anladıklarınızı  
fotoğrafa aktarmakta zorlanırsınız.  
Angkor da böyle bir yer.*





*Vietnam’da bulunan Ho Chi Minh çok büyük bir kent. Trafiği, gökdelenleri, kenti ortasından bölen büyük su yolu, karmaşası ve çok net bir şekilde gözlenebilen gelir dağılımı adaletsizliğiyle İstanbul’u andırıyor.*

#### Şaşırtıcı Vietnam

Siem Reap’ten yaklaşık iki buçuk saatlik uçuştan sonra Vietnam’a ulaştık. İlk durağımız Ho Chi Minh, namıdiğer Saigon. Vietnam’ın vize süreci oldukça zahmetli ve maliyetli. Havaalanında giriş sıramızı beklerken pek çok batılı ülke vatandaşının uzun süre kapıda bekletildiğine şahit olduk.

Ho Chi Minh çok büyük bir kent. Trafiği, gökdelenleri, kenti ortasından bölen büyük su yolu, karmaşası ve çok net bir şekilde gözlenebilen gelir dağılımı adaletsizliğiyle İstanbul’u andırıyor. Biz bu kentte çok fazla oyalanmadan, Mekong Delta’ya geçtik. Mekong, Çin’in güneyinde iki bin metre yükseklikte doğup Laos, Tayland, Kamboçya ve Vietnam’a hayat verdikten sonra Güney Vietnam’da denize kavuşan büyük bir nehir. Denize karıştığı bölgenin ismi ise Mekong Deltası. Burası küçük adalarda tarımla uğraşan kırsal bir bölge. Yakın zamanda turizme açılmış. Hem kırsal hayatı anlamak hem de Vietnamlıları tanımak için eşsiz bir yer. Güney Vietnam, geçirdiğimiz dört gün boyunca bize çok cömert davrandı. Harika insanlarla tanıştık. Işık burada bizden yanaydı.

Ho Chi Minh’den ülkenin ortasına, eski imparatorluk baş şehri Hue’ye

geçiyoruz. Hue, Çin etkisinde kalmış küçük sevimli bir şehir. Kiliseleri, Budist tapınakları bir arada görüyoruz. İmparatorluk sarayı ise oldukça renkli. Bir gün ayırabildiğimiz bu güzel kente gezinin en eğlenceli macerası için veda ediyoruz. Hue’den Kuzey Vietnam’a trenle geçeceğiz.

Vietnam, bakımsız ama iyi sayılabilecek demir yolu ağına sahip. Ülkeyi

güneyden kuzeye trenle geçmek mümkün. Tren yolculuğu bir ülkeyi ve insanlarını anlamının en iyi yollarından biridir. Ben, dört kişinin kaldığı yataklı kompartımanımı iki Vietnamlı müzisyenle paylaşıyorum. Başta, hiç tanımadığım insanlarla bir gece geçirecek olma fikri garip gelse de sonradan bu durum keyifli bir hal alıyor. 11 saatlik tren yolculuğundan sonra sabah dört gibi Kuzey Vietnam’daki ilk durağımız





*Uzun yıllar boyunca savaşlar görmüş, birçok insanını ve verimli topraklarını kimyasal silahlara kurban etmiş olan bu coğrafya, filmlerde öğrendiklerimizden çok farklı. Vietnam hızla gelişen bir ülke görünümünde.*

olan Ninh Binh'e ulaşıyoruz. Otelimize yerleşip kısa bir dinlenmenin ardından bisiklet kiralayıp çevreyi fotoğraflamaya çıkıyoruz.

Vietnam dünyanın önde gelen pirinç ve kahve üreticilerinden. Bisikletlerimizle pirinç tarlaları arasında çok güzel bir yolculuk yapıyoruz. Kuzeyde sonraki durak Halong Bay. Burası dünyaca ünlü bir turizm merkezi. Aynı zamanda Unesco'nun koruması altında. Körfez içerisinde denize dik onlarca kayadan oluşan adacıkları barındırıyor. Bir tekneyle bu adacıkların arasından dolaşarak gece konaklayacağımız Cat Ba adasına ulaşıyoruz.

Ertesi gün Vietnam'daki son durağımız başkent Hanoi'e geçiyoruz. Hanoi, küçük bir göl etrafına kurulmuş eski bir şehir. Gün boyunca gölün çevresindeki parklarda dans eden, spor yapan insanlarla karşılaşılıyor. Fransız etkisinde kalmış mimarisi, sakinliği, doğası, harika yemekleri, cana yakın güler yüzlü insanlarıyla Hanoi bizi büyülüyor.

Dünyanın en gözü yaşlı coğrafyalarından birinde çıktığımız fotoğraf yolculuğunu Hanoi'de tamamlıyoruz.

Uzun yıllar boyunca savaşlar görmüş, birçok insanını ve verimli topraklarını kimyasal silahlara kurban etmiş olan bu coğrafya, filmlerde öğrendiklerimizden çok farklı. Vietnam hızla gelişen bir ülke görünümünde. Gelişme yolunda önemli adımlar atarken, geleneklerinden ödün vermediklerini de görüyoruz. Kamboçya ise yaralarını yeni yeni sarıyor. Her iki ülkede de konaklama, güvenlik ve

yeme içme konusunda en ufak bir sorunla karşılaşmıyoruz. İnsanlar son derece yardımsever ve güler yüzlü. Konaklama ve yeme içme oldukça hesaplı. Küçük bütçeyle her iki ülkeye de ziyaret mümkün. 16 gün süren yolculuğumuzu, bol fotoğraf ve güzel anılarla tamamlıyoruz.



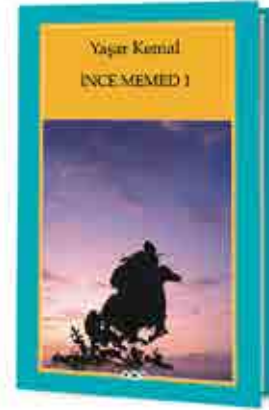
# Yaşar Kemal'den kalanlar

Ardından bıraktığı külliyatla 'insanın evrende gövdesi kadar yer kaplamadığını' öğreten Yaşar Kemal, Anadolu'nun her hâlini hissettirerek, duyurarak, koklatarak, tattırarak ve göstererek betimledi. Destan niteliğindeki eserlerinde her bir kelimeyi, her bir ayrıntıyı okurunun ruhuna oya gibi işledi. Şimdi 'Ağrı Dağı kadar büyük' bir efsane olan Yaşar Kemal'den kalanları okumanın tam zamanı!

## İnce Memed

Yaşar Kemal / YKY

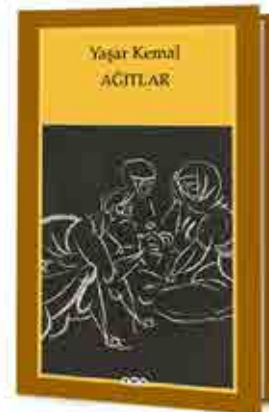
Cumhuriyetin ilk yılları... Toroslar'dan Akdeniz'e kadar uzanan geniş bir coğrafyada, Değirmenoluk Köyü'ne misafir oluyoruz bu romanla. Yaşar Kemal, kimi zaman doğasını anlatıyor bu yerin kimi zaman da insanlarını; köylüleri. Değirmenoluk'ta köylüler yalnızca doğayla değil, yörenin ağalarıyla da mücadele ediyorlar. Ustanın tam 32 yıla yaydığı dört ciltlik "İnce Memed" romanı içi dantel gibi işlenmiş geniş bir panorama çiziyor bize. "İnce Memed" şimdiye kadar kırktan fazla dile çevrildi ve bir dünya romanı haline geldi.



## Ağıtlar

Yaşar Kemal / YKY

Yaşar Kemal, "Ağıtlar" adlı kitabında, hayatın en acı gerçeğiyle, yani ölümle en burun buruna olduğu anlarda Anadolu insanının ağzından dökülenleri derliyor. Bu ağıtlara kaynaklık eden bölgeler elbette Çukurova ile Toroslar... Geride kalanların kayıplarını kabullenmek için yaktıkları ağıtlar başka bir renge bürünüyor bu kitapta. Özellikle Yaşar Kemal'in gidişinin ardından daha da manalı oluyor. Ölümle beraber daha başka bin bir çeşit duyguya/hisse aşına olan Yaşar Kemal'in gözünden, onun tanıklık ettiği topraklardan yükseliyor bu ağıtlar.





### Kimsecik

Yaşar Kemal / YKY

Hayatı boyunca korkunun insanları, canlıları, hatta tüm doğayı nasıl etkilediğini gözlemleyen ve sorgulayan Yaşar Kemal, korku üzerine düşünürken bu kez bir üçleme yaratıyor okurları için: Kimsecik. Serinin ilk kitabı olan “Yağmurluk Kuşu”nda bir cinayetin yaratığı korku, masumiyet üzerinden işleniyor. Ardından “Kale Kapısı” ile çocukların dünyasındaki korkuya derinden odaklanıyor Yaşar Kemal. Serinin son kitabı “Kanın Sesi”nde ise çocukların masum dünyasında, korkulara rağmen sevgi, umut oluyor.

### Dağın Öte Yüzü

Yaşar Kemal / YKY

Bir üçleme olarak yazdığı Dağın Öte Yüzü adlı seride, bu dünyanın gerçekliğine dayanamayıp kendi hikayesini yaratan ve sürdüren insanı işliyor Yaşar Kemal. “Ortadirek”, “Yer Demir Gök Bakır” ve “Ölmez Otu” ile nereye giderse gitsin verdiği yaşam mücadelesinden kurtulamayacak olan insanın daha yolun başında dahi ne çileler çektiğini anlatıyor bize. Çileye rağmen umut olduğunu da fısıldamayı ihmal etmiyor; her zamanki gibi. Anadolu insanının can yakıcı, umutsuz gerçeklerle umut dolu söylenceler arasında gidip geldiği, doğanın tüm sakinliğiyle insana eşlik ettiği bir başka Yaşar Kemal destanı daha...



### Bu Diyar Baştanbaşa

Yaşar Kemal / YKY

Yine Anadolu insanının gerçeğini izletiyor Yaşar Kemal, okurlarına. Bir kez daha dört kitapta topluyor anlatmak istediklerini. Aynı toprakları paylaşıp belki de hiç haberdar olmadığımız birbirinden farklı insan profillerini bize anlatmakla kalmıyor, onların yaşadığı her anı hissettiriyor da... “Nuhun Gemisi”, “Yanan Ormanlarda Elli Gün”, “Peri Bacaları” ve son olarak da “Bir Bulut Kaynıyor”. Dağı, taşı, her şeyi aktarıyor bize Yaşar Kemal; en önemlisi de insanı...

### Bir Ada Hikayesi

Yaşar Kemal / YKY

Bu topraklardan Yunanistan'a gönderilen insanların ardında bıraktığı boş bir ada ve bu adaya yerleşen yeni hayatlar, yeni hikayeler... Bir Ada Hikayesi, Yaşar Kemal'in yine dört kitaptan oluşan bir başka destanı. Sonlandırılmaya çalışılmış hayat hikayelerinden sağ salım çıkmaya çalışan insanların yeni bir yaşam kurma çabalarına tanık ediyor bizi Yaşar Kemal. Yaşanmış tarihi yeniden yaratıyor; yeniden yaşıyor bu seriyle. “Fırat Suyu Kan Akıyor Baksana”, “Karıncanın Su İçtiği”, “Tanyeri Horozları” ve “Çıplak Deniz Çıplak Ada”, bu romanın dört ayrı parçasını oluşturuyor. Ve bize yine güzel insanları tanıtıyor Yaşar Kemal, onları zihnimizde yaşıyor.



# Aygaz ailesinden haberler

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

## Aramıza yeni katılanlar

Adı Soyadı	Departmanı
Satılmış Gül	Safranbolu Tesis Yöneticiliği
Oğuz Kağan Karadağ	Gaziantep Bölge Otogaz Satış Yöneticiliği
Ali Kürşad Salın	Erzurum Satış Müdürlüğü
Atilla Kartal	Genel Muhasebe Müdürlüğü
Ali Erdem Yalçın	Akdeniz Otogaz Satış Yöneticiliği
Ahmet Faik Ürel	Çukurova Bölge Satış Yöneticiliği
Recep Karahan	Mali İşler Yöneticiliği (Trakya)
Osman Rıdvan Yurttürk	Yatırımlar Yöneticiliği
Gökhan Temel	Kuzey Marmara Otogaz Satış Yöneticiliği
Uğur Akbaş	Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş.
Ünal Özdemir	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Hasan Kolkünk	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Deniz Yüceefegüç	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Ekrem Ali Terzioğlu	Lüleburgaz Tesis Yöneticiliği
Kürşat Aydın	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Onur Yelboğa	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Osman Demirtaş	Kandilli Tankercilik A.Ş.
Durali Doğruyol	Kuleli Tankercilik A.Ş.

## Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Osman Akkaya	Elif & Zehra	11/07/15
Hakan Öztürk	Deniz	11/07/15
Mesut Kaba	Ali Yaman	14/07/15
Tuğsan Özbakır	Bahar	23/07/15
Kemal Arslan	Arif Serkan	15/07/15
Mustafa Mutlu	Buğlem	22/06/15
İzzet Aydın	Muhammed	19/06/15
Cevdet Barın Özgüler	Bora	17/06/15
Feyza Şener İlaslan	Çınar	01/06/15
İbrahim Kaça	Rumeysa	31/05/15
Sezai Yüksel	Medine	29/05/15
Gökhan Arslan	Zeynep Öykü	09/05/15
Cihan Çatalçam	Nisa	06/05/15
Ali Yılmaz	Azra	02/05/15
Mesut Yüklü	Efehan	30/04/15
Emel Aksoy	Efe	25/04/15
Kıvanç Ayan	Deren	21/04/15
Özgün Bulut	Balkan	20/04/15
Onur Özkan	Bahar Ece	20/04/15
Vedat Aslan	Elif	24/03/15
Bekir Karakoç	Öykü	16/03/15
Ali İhsan Özbük	İpek	09/03/15
Ferit Taşar	Yakup	07/03/15
Hasan Ali Ceylan	Sevde Gökçe	04/03/15
Osman Ertaş	Enes Emir	02/03/15
Cevdet Turan Gökşen	Ayşegül	02/03/15
Hayrettin Köstence	Kuzey	25/02/15
Sebahattin Kubat	Miray	24/02/15
Selçuk Cihangir	İpek	19/02/15
Celal Özpolat	Fatmanur	18/02/15
Ali Dur	Alin Deniz	10/02/15
Serdar Öztürk	Hüma Duru	10/02/15
Barış Daşdemir	Ravza Güher	09/02/15
Suat Başar	Reyyan Berra	06/02/15
Sinan Turan	Betül	03/02/15
Osman Özhun Özbirlik	Mira	02/02/15
Emrah Alkan	Arda	27/01/15
Tenzile Yurtseven	Berat Ali	19/01/15
Ayhan Doğru	Ayşegül	16/01/15
Onur Damcı	Ece	14/01/15
Gülem Kaya Özden	Naz Melis	14/01/15
Burhan Çakmak	Nursima	08/01/15
Deriya Yıldız	Emre	07/01/15
Mehmet Özyörük	Nehir	02/01/15

Adı Soyadı	Departmanı
Şener Karadağ	Anadoluhisarı Tankercilik A.Ş.
Hüseyin Bayrakçı	Samsun Terminal Müdürlüğü
Erim Cabbaroğlu	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Oğuzhan Pamuk	Kıkkale Tesis Yöneticiliği
Hüseyin Köşker	Kıkkale Tesis Yöneticiliği
Serdar Kaymakçı	Eküm-Kaynak
İsmet Tolgahan Ünlü	Yatırımlar Yöneticiliği
Şeyma Rişe Özkan	Kurumsal İletişim Müdürlüğü
Ercan Kadir Altunayar	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Raşit Erbil	Kıkkale Tesis Yöneticiliği
Hicabi Gür	Diyarbakır Tesis Yöneticiliği
Ümit Kastek	Eküm-Şekillendirme
Serbülent Kurtuluş	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Semih Dilsiz	Doğal Gaz Temin ve Ticaret Yöneticiliği
Kadir Fazlıoğlu	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Lütfi Can Dağdeviren	Aliağa Terminal Müdürlüğü
Çiğdem Sonkaya	Karayolu Lojistik Yöneticiliği
İlsu Neşeliler	Bütçe Planlama ve Kontrol Yöneticiliği

## Evlener

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Salih Çay	Merve	14/06/15
Emre Ülker	Havva	25/04/15
Serkan Özen	Hülya	24/04/15
Osman Rıdvan Yurttürk	Nimet	20/04/15
Ceyda Çıtak	Burhan	15/02/15
Süleyman Göçer	Meral	07/01/15

## Bayilerden haberler

### Çocuğu olanlar

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Orta Ana. Böl.	Abbasoğulları Akaryakıt	Mahmut Abbasoğlu	Berat Eymen	01/06/15
Gaziantep	Mürseloğlu Akaryakıt	Nihat Kaküs	Poyraz Kerim	29/05/15
Trakya Bölge	Doğanşar Ticaret	Abdurrahman Doğan	Eymen	15/05/15
Marmara	Nurullah Köpüklü	Nurullah Köpüklü	Alperen	21/04/15
Orta Ana. Böl.	Abbasoğulları Akaryakıt	Orhan Abbasoğlu	Ali Rıza	14/05/15
Orta Ana. Böl.	Onarlar Fahrioğlu Tic.	Erhan Onar	Ceylin Nisa	05/05/15
Marmara	Hüseyin Koç	Hüseyin Koç	Hüseyin	11/04/15
Orta Ana. Böl.	Recep Şeflek	Recep Şeflek	Recep	18/03/15
Gaziantep	İbrahim Öztaş	İbrahim Öztaş	Yiğit Yekta	12/03/15
Ege Bölge	Karabacak Petrol	Emrah Karabacak	Ada	03/03/15
G.doğu Anadolu	Öztaş Petrol	Mehmet Taş	Eymen	28/02/15
Orta Ana. Böl.	Özkoç Otomotiv	Caner Koç	Ömer Faruk	20/02/15
Akdeniz Bölge	Erol Ticaret	İsmail Erol	Mehmet	18/02/15
Orta Ana. Böl.	Yücel Ticaret	Osman Yücel	Mehmet	02/02/15
Çukurova	Tiftikçi Ltd. Şti.	Onur Tiftikçi	Oğuz Kağan	25/01/15

### Evlener

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Evlilik Tarihi
Akdeniz Bölge	Arat Petrol	Arat Petrol	30/05/15

### Vefat

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı
Akdeniz Bölge	İbrahim Etem Tola	İbrahim Etem Tola

# YOLLARIN KAHRAMANI SEN OL! #kahramanbenim



# KALPLER BU YIL DA AYGAZ'LA TUTUŞTU

Aygaz en beğenilen tüpgaz markası seçilerek "Altın Heykel" aldı.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre Türkiye bu yıl da en çok Aygaz'ı beğendi. Üstelik üç yıl üst üste, toplamda beş kez bu ödüle layık görerek "Altın Heykel" ile onurlandırdı. Kaliteli hizmet anlayışımız ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemi karşılıksız bırakmayan tüm Türkiye'ye, başarımızın arkasındaki büyük güç olan bayilerimize, çalışanlarımıza ve paydaşlarımıza teşekkür ederiz.



Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME), KalDer-Türkiye Kalite Derneği ve KA Araştırma Limited Ortak Girişimi tarafından ACSI-American Customer Satisfaction Index, National Quality Research Center ve Michigan Üniversitesi lisansı ve proje desteği ile yürütülmektedir.



# AYGAZ

**TMME**  
Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi



Aygaz, TMME 2014 LPG Distribütörleri Sektörü markaları arasında 84 puanla birinci olmuştur.