

AYGAZ

DÜNYASI

SAYI: 48 / İLKBAHAR 2017

SOSYAL SORUMLULUK

Aygaz, kadına yönelik şiddete 'hayır' diyor!

İÇİMİZDEN BİRİ

Fikret Coşar:

Bayilerimizle ilişkimizin temelinde karşılıklı güven ve sorumluluk var

Enerjimizle 55 yıla iz bıraktık

AYGAZ

**İÇİMİZDEKİ ATEŞ
HIÇ SÖNMEDİ.**

TAM *55* YILDIR.



Milyonlarca mutfağın lezzeti,
yuvanın sıcaklığı,
otomobilin gücü olduk.

Yorulmadık, güçlendik.
Enerjimizden, inancımızdan
hiçbir şey kaybetmedik.

Türkiye'nin enerjisi Aygaz 55 yaşında.

Bu gurur hepimizin.
Enerjimiz tüm Türkiye'nin.



Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

1961'de İstiklal Caddesi üzerindeki Merkez Han'da başlayan yolculuğumuzu başarılarla dolu 55 yıllı taçlandırmanın gururunu yaşıyoruz. Yarım asrı aşkın tecrübemizle bugün de liderliğimizi sürdürüyor, kurulduğumuz günden bu yana tüpgazdan otogaza, doğal gazdan elektriğe uzanan geniş bir yelpazede binlerce hayata dokunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Aygaz olarak liderliğe giden bu yolda modern ve temiz enerji kullanımına öncülük ettik ve ürünümüze adımımızı verdik. Kaliteli ürün ve hizmetlerimizle, milyonlarca ailenin bir parçası olduk. 55 yılda Aygaz'da çok şey değişti ama bizi biz yapan tüketiciyle olan yakın ilişkimiz ve evlere tüp taşıyan araçlardan yankılanan unutulmaz Aygaz melodisininin hafızalara kazındığı kuvvetli ve güvenilir marka imajımız hiç değişmedi.

Bugün güçlü lojistik altyapımız, 2.192 tüpgaz bayimiz ve 1.741 otogaz istasyonumuzla tek bir amaç için, tüketicilerimize daha iyi ürün ve hizmet sunmak için çalışıyoruz. Tüpgazla her gün 60 bin evin, otogazla 1 milyondan fazla aracın tercihi oluyoruz. Merkez, tesisler ve bayiler olmak üzere 25 bini aşkın kişiye yarattığımız iş imkanıyla 55 yıldır Türkiye'nin dört bir köşesinde hizmet veriyoruz. Türkiye'nin en büyük 14. sanayi kuruluşu olarak ülkemiz için katma değer yaratmaya devam ederken nice 55 yıllarda daha bu enerjimizi sürdüreceğimizin inancıyla çalışmalarımızı yürütüyoruz.

Aygaz olarak elde ettiğimiz ekonomik başarılar kadar sosyal alandaki yatırımlarımızı da çok önemsiyoruz. İçinde bulunduğumuz toplumdan bağımsız bir gelişimin mümkün olmadığı inancıyla çevre, eğitim, kültür-sanat,

spor ve toplumsal cinsiyet eşitliği gibi çözüm bekleyen konularda sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. Şirketimiz içinde, iş dünyasında, sivil toplumda ve kamuoyunda dikkat çeken Aygaz Kadına Şiddete Karşı ve Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projeleri kapsamındaki çalışmalarımızla sadece ana faaliyet alanımızda değil toplumsal kalkınmaya yaptığımız katkılarla da sektörümüze liderlik ediyoruz.

Geçtiğimiz 55 yıla iz bırakan enerjimizi Aygaz Dünyası'nın bu sayısına taşıdık. Özverili çalışmalarıyla şirketimize emek veren çalışanlarımızın ve kalitemizden vazgeçmeyen müşterilerimizin düşüncelerine de yer vererek Aygaz'ın bu başarısının yegane nedenlerini anlatmak istedik.

Aygaz Dünyası yine ilginizi çekecek birçok içerikle dolu. Bayilerinden bölge müdürlüklerine, çalışanlarından yöneticilerine kadar Aygazlılara dair haberleri, hayata dokunan röportajları ve sayfalarımıza taşıdığımız konuları keyifle okuyacağınızı düşünüyorum.

56. faaliyet yılımızda da hep birlikte gurur duyacağımız işler yapacağımıza inancım tam. Aygaz'ın lider ve güçlü konumunu birlikte pekiştireceğiz. 55 yıllık yolculuğumuzda her yıl daha büyük adımlar atmamızı sağlayan özverili çalışmalarınız ve emeklerinizle bize güç kattığınız için teşekkür ediyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Gökhan Tezel
Genel Müdür

AYGAZ
D Ü N Y A S I

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

www.aygaz.com.tr

Aygaz A.Ş. bir Koç Holding şirkettir.

Yayın Türü
Yaygın Yayın / G. Siyasi

Aygaz A.Ş. Adına İmtiyaz Sahibi
Gökhan Tezel

Sorumlu Müdür
Riše Özkan

Editörler
Fulya Kanbek
Leyla Demirbağ Atay

Görsel Yönetmen
Levent Pakdamar

Katkıda Bulunanlar
Elif Kutlu
Nil Özdemir
Nurdan Körken
Senem Ener
Leyla Yazıcı

Fotoğraflar
Aykut Karadere

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

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

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

İÇİNDEKİLER

4 DOSYA
**Enerjimizle
55 yıla iz bıraktık**



22 İÇİMİZDEN BİRİ
**Fikret Coşar: Bayilerimizle
ilişkimizin temelinde
karşılıklı güven ve
sorumluluk var**



26 TOPLANTI
**Bayilerle iletişim daha
da güçleniyor**



36 HABER
**Aygaz'da Seveso
uygulamaları**

40 HABER
**Ahmet Ümit'in asırlar
öncesine uzanan bir
sırrı var!**



43 HABER
**Aygaz, 2016'yı başarıyla
tamamladı**

44 HOBİ
**Sahnenin perdesini
aralayın**



46 OTOGAZ RÖPORTAJ
**Behçet Güre:
Müşterilerimiz Aygaz'ın
güvenilir bir marka
olduğunu biliyorlar**

48 TÜPGAZ RÖPORTAJ
**Ahmet Kaplan:
Haftanın yedi günü hizmet
veriyoruz**

50 KÜLTÜR SANAT
**Yusuf Franko'nun
insanlarıyla tanışın!**



54 SOSYAL SORUMLULUK
**Aygaz, kadına yönelik
şiddete 'hayır' diyor!**



60 KONUK
Ebru Nihan Celkan:
Toplumsal cinsiyet
eşitliği için ilk adım;
'Kadınlar nerede?'



64 HABER
'Bize bir şey olmaz'
demeyin!



68 HABER
Talat Yeşiloğlu ile ekonomi
gündemi



70 BİR REKLAM
Show Radyo'nun yolu
Aygaz'dan geçti



72 HABER
Keyif dolu BizBize Aile
Günü



74 HABER
Aygaz ve Fiat'tan çifte
fırsat!

75 AYGAZ DÖNÜŞÜMCÜ KULÜBÜ
Aygaz Dönüşümcü
Kulübü'nden
100 TL otagaz hediye

76 KISA HABERLER
Aygaz Grubu'ndan
haberler

84 GURME
Maksut Aşkar:
Öğrenmemiz gereken,
bu coğrafyanın mutfağı

88 HAYATIN İÇİNDE
Serhat Mermer: Ateşin sesi,
ısı ve dansı dikkat çekiyor



92 SAĞLIK
Teknoloji sağlığımızı nasıl
etkiliyor?

94 GEZİ
Modern ve gelenekselin
diyalogları: Londra



98 KİTAP
Şarkının kaynağıdır edebiyat

99 İCATLAR - MUCİTLER
Hollywood'dan bir mucit:
Hedy Lamarr

100 BİZ BİR AİLEYİZ
Aygaz ailesinden
haberler



Enerjimizle 55 yıla iz bıraktık

1961'de İstiklal Caddesi üzerindeki Merkez Han'da kurulan ve çok kısa bir sürede tüpgazın jenerik markası haline gelen Aygaz, yarattığı enerjiyle ve yarım asrı aşkın tecrübesiyle geçtiğimiz 55 yıl boyunca güçlendi. Kurulduğu günden bu yana sektörünün lideri oldu. Sıcaklığıyla evlere, eşsiz performansıylayollara, çözümleriyle hayata iz bıraktı. Tüpgazdan otopaz, doğal gazdan elektriğe geniş bir yelpazede binlerce hayata dokundu. 55 yılı başarılarla geride bırakan Aygaz; liderlerinin, çalışanlarının, tedarikçilerinin ve bayilerinin değerli emekleriyle geleceğe de iz bırakmak için yoluna kararlılıkla devam ediyor.



KİLOMETRE TAŞLARI

6

55 yıldır hayata iz bıraktık

1961

Aygaz, Gazsan Likit Gaz Ticaret ve Sanayi A.Ş. adıyla faaliyetlerine başladı.

1963

Gazsan'ın unvanı Aygaz A.Ş.'ye çevrildi.

1967

Türkiye'nin ilk LPG gemisi M/T Aygaz ilk seferini yaptı.

1976

Aygaz'ın tüm yönetim birimleri İstanbul Zincirlikuyu'daki binada toplandı.

1982

Tüpgazda güvenilirliğin simgesi Mavi Mühür Kapak kullanılmaya başlandı.

1984

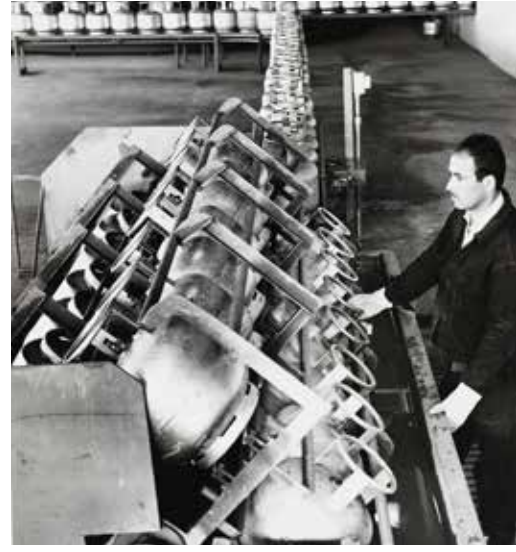
İlk Aygaz katalitik soba üretildi.

1989

Gaz aktarmasız ilk valf değiştirme cihazı GAVDEM Makinesi tasarlandı.

1993

Şehir içi tüp dağıtım araçlarında Aygaz cıngılıyla bir ilke daha imza atıldı.



1995

Aygaz'ın ilk hizmet hattı "Aygaz Danışma Hattı" devreye alındı.

1996

Tüpgazda Garanti Mühür Kapak uygulamasına başlandı.

1998

Aygaz, otogaz pazarına girdi.

1999

Aygaz, LPG sektöründe ISO 9002 belgesi alan ilk şirket oldu.

Türkiye'de ilk kez Elektronik Gaz Kontrol Dedektörü'nü kullandı.

2001

Türkiye'de otomobillere özel ilk otogaz Oto Aygaz LPG1 kullanıma sunuldu.

2002

Aygaz, kendi gemileriyle LPG ihracatına başladı.

2007

Türkiye'de ilk kez kapıda kredi kartıyla taksitli tüp satın alma fırsatını sundu.

2009

Türkiye'nin ilk katkılı otogazı Aygaz Euro LPG+ satışa sunuldu.

2011

Müşteri memnuniyetinin belgeleyen ISO 10002'yi alarak sektöründe ilk oldu.

2013

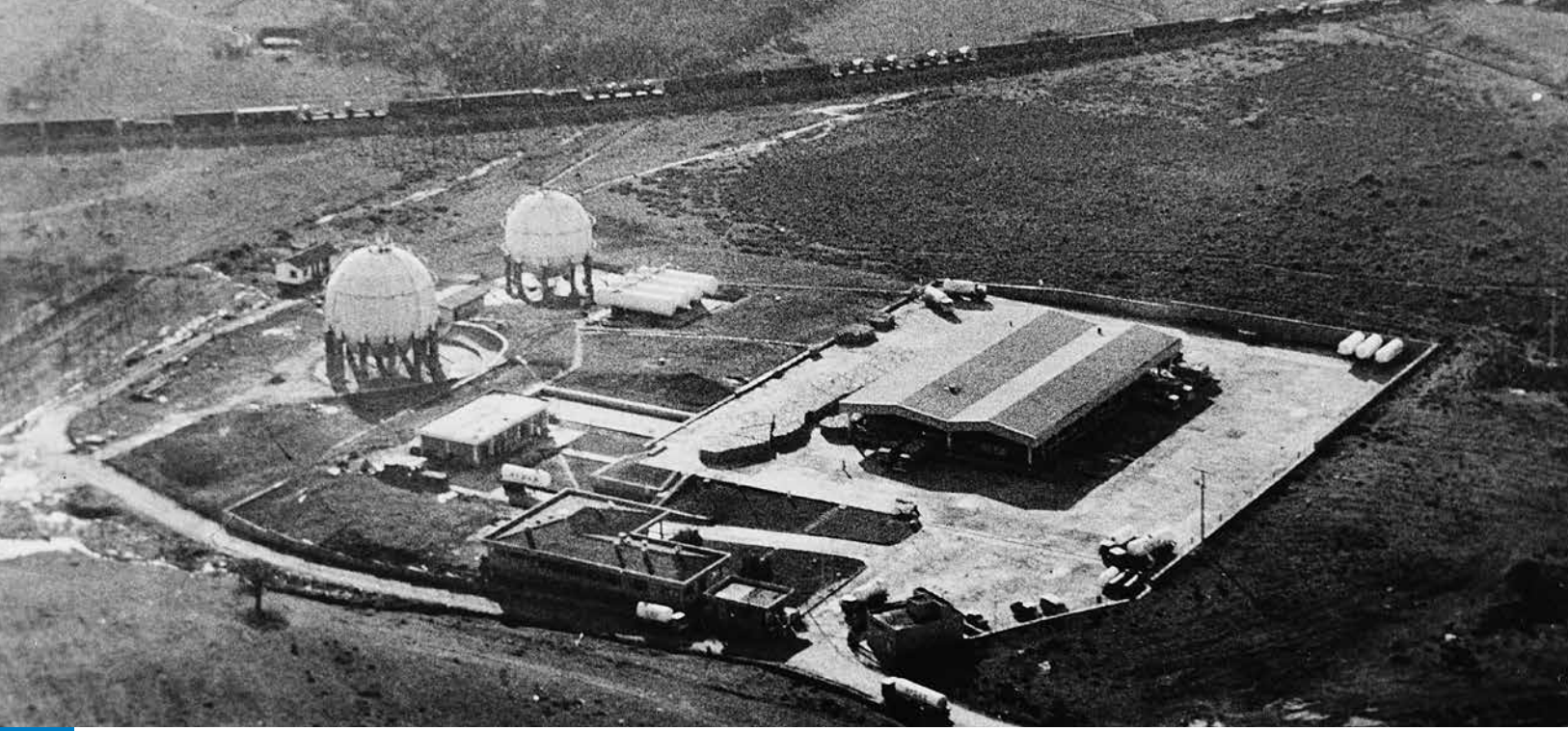
Müşteri Dostu Marka ve Müşteri Dostu Kuruluş belgesini alan ilk şirket oldu.

2015

Kuruluşundan bu yana ilk kez satış hacmini iki milyon tonun üzerine çıkardı.

2016

İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı Platformu'nun gönüllüleri arasında İş Yerinde Aile İçi Şiddet Politikası'nı yayınlayan ilk şirket oldu.



60'lar

1961'de hem kırsalda hem de kentlerde havagazı şebekesinin erişemediği yerlerde ocaklarda gaz yağı, kömür, odun kullanılıyordu. 60'lı yıllarda Türkiye'deki sanayi atılımı içinde Aygaz, son derece önemli bir yatırımdı. Kimileri bunun cesaret isteyen bir girişim olduğunu düşünse de kurucusu Vehbi Koç, büyük risk almak konusundaki ihtiyatlı duruşuyla piyasanın çok çabuk büyüyeceğini gösteren incelemelerin ardından ve ham madde kaynağının gelişmesi sonucunda kararını veriyordu. Beyrut'ta bir likit gaz şirketinin ortağı olan Hilel Picciotto'nun ısrarları üzerine bu işe girişiyordu Vehbi Koç. Yeni LPG dağıtım şirketinin kuruluşu için kollar sıvanıyordu. 15 Aralık 1961'de Gazsan Likit Gaz Ticaret ve Sanayi A.Ş. ismini taşıyan şirket, tüp imalatıyla do-

lum ve dağıtım işini yapmak üzere İstiklal Caddesi üzerinde Nur-i Ziya Sokak'taki Merkez Han'da kuruluyordu. Gazsan'ın unvanı, 30 Haziran 1963 günü Aygaz A.Ş.'ye çevrilecekti.

Bu sırada İzmit İpraş Rafinerisi'nin yanında kurulan Yarımca Dolu Tesisi'nde dağıtım işine başlanıyordu. Ardından Eskişehir, Bursa ve Ambarlı Dolu Tesisleri gelecekti. Bir yandan da 3.500 ton olarak öngörülen ancak 7.000 tona ulaşan fiili satış, ikmalin çok hızlı olmasını gerektiriyordu. Bu sürecin en güvenli şekilde yapılması hedefiyle alınan karar doğrultusunda 1 Ekim 1966'da Aygaz filosunun ilk gemisi M/T Aygaz, suya indirildi. İlk seferini 12 Ekim 1967'de yapan gemi, yıllar içinde gelişecek bir tanker filosunun müjdeleyicisiydi.

1962'de İstanbul'un Elmadağ semtinde açılan ilk bayinin ardından giderek daha da güçlenen bayi teşkilatı ise Vehbi Koç'un "Ne yaptysak birlikte yaptık." sözünden destek alıyordu. Bayiler sadece Aygaz'ın değil Koç Topluluğu'nun da belkemiği haline geliyordu. Çünkü bayilerin o zaman da şirketle müşteriler arasındaki en önemli köprü olduklarını biliyorlardı.

70'ler

70'li yılların zorlu koşulları Aygaz'ı önlemler almaya itse de değişimlerin önüne geçemedi. 70'ler, çağdaş ofis yapılanmasına geçilen dönem oldu. Aynı zamanda yeni dolu tesislerinin ardı ardına açıldığı yıllar, yine bu sürece dahildi; Aliğa, Dört Yol, Samsun... Bir yandan da Aygaz'ın filosu güçlenmeyi sürdürüyordu. M/T Aygaz 2, ilk seferini bu dönemde yapacaktı.

Bu dönem Aygaz'ın kurumsal süreci açısından önemli bir zamana işaret ediyor. 1972 Münih Olimpiyatları öncesinde Taksim'de Opera binasının önüne konumlandırılan meşale Aygaz tarafından yaptırılacaktı. Şirket, bir yandan adını daha da güçlendirmek için farklı sektörlerdeki ticari girişimleri de yine bu dönemde gerçekleştirecekti.

80'ler

Ekonomik zorlukların giderek daha da ağır bastığı 80'ler ise Aygaz için de zor bir dönem olmasına rağmen Aygaz'ın birçok ödül kazandığı yıllardı. İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Valiliği'nce birçok ödüle layık görülen Aygaz, böylece başarısını perçinliyordu. Bu dönemde bir yandan yeni bir gemi alınması söz konusu olacak ve Aygaz için ilk sırada yer alan güvenlik meselesinin üzerinde daha fazla durulacaktı. Bu nedenle kapak sitemlerinde çeşitli değişikliklere gidilecekti. Aygaz 80'li yılları, dünyaya ve LPG sektörüne kazandırdığı gaz aktarmasız valf değiştirme makinesi GAVDEM'le kapatacaktı. Bu makine, tüplerin içindeki gazı boşaltmadan arızalı valfleri yarı otomatik olarak değiştirmeye yarıyordu.

90'lar

90'lar, Aygaz için hüzünlü bir döneme işaret ediyordu. Aygaz, kurucusu ve önderi Vehbi Koç'u 1996'da kaybetti. Vehbi Koç'un iş yaşamında her zaman çok özel bir yer tutan Aygaz, 35. yılında kurucusunu kaybetmişti.

Ekonomik açıdan krizli bir dönemin habercisi olan bu yıllarda da

Bugün 55. yaşını kutlayan Aygaz, İstanbul Sanayi Odası'nın 2017 yılı 500 büyük sanayi şirketi sıralamasına göre Türkiye'nin 14'üncü büyük sanayi şirketi; Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu verilerine göre 2016 sonu itibarıyla sektördeki liderliğini açık arayla sürdürüyor.



Aygaz'ın istikrarlı çalışmaları, başarıları ve yatırımları hız kesmeden devam etti. Kurumsal imaj çalışmalarından teknolojik yeniliklere, yeni tesis ve gemilerden yeni alanlara açılmaya kadar birçok atılımın gerçekleştirildiği bir büyüme dönemindeydi Aygaz. Bu çalışmalar, sosyal sorumluluk ve kültür projelerini de yanına katarak şirketi Türkiye'nin sanayi kurumları içinde farklı ve köklü bir konuma ulaştırıyordu.

Bu dönemde sistematik yenilenmeler hız kazanacak, hizmet hatları devreye alınacak, Aygaz filosu yenilenecek, bayilerde modernizasyon çalışmalarına gidilecek, ürünler daha da çeşitlenecek, müşteri memnuniyeti kavramıyla yeniden yapılanma sürecine gidilecekti. Ayrıca günümüzde Türkiye'deki her on araçtan dördünde kullanılan alternatif yakıt durumundaki otogaz, Aygaz'ın ürün yelpazesine 1998 yılında dahil olacaktı.



Enerjimizle fark yaratmaya devam edeceğiz

Gökhan Tezel
Aygaz Genel Müdürü

*Aygaz'ın 55 yıl önce başlayan yolculuğu, ana faaliyet alanlarımızdaki liderliğimizle devam ediyor. Yarım asrı aşan tecrübemizle her daim tüketici ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak gücümüze güç kattık. Hem evlerinde ve iş yerlerinde Aygaz Tüpgaz'ı kullananların hem de Aygaz Otogaz'la içi rahat bir şekilde yola çıkanların güvenini kazandık. Bu sayede sevilen ve sahiplenilen bir marka olmayı başardık. Sektörümüzün ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru okuyarak tüpgazdan otogaza, doğal gazdan elektrige uzanan yenilikçi çözümler geliştirdik. Bu başarıya Aygaz çalışanlarının, tedarikçilerinin ve bayilerinin özverili çalışmaları sayesinde ulaştığımızı biliyoruz. Tabii önümüzde çok uzun yıllar var. **Hem uzun hem de kısa vadede sektör ne kadar değişirse değişsin liderliğimizi sürdürmek için inovatif süreçlerden de faydalanarak enerjimizle fark yaratmayı sürdüreceğiz.***

Aygaz'la büyüdüm

Rıdvan Uçar
Aygaz Doğal Gaz Genel Müdürü

*Kendimi bildim bileli Aygaz markasıyla büyüdüm. Evimizdeki sobanın bizim için önemini ve bize sağladığı konforu, Aygaz tüpün kapımıza kadar nasıl geldiğini o kadar net hatırlıyorum ki... Bazen Aygaz markasını bilmemin ve bugün Aygaz'da çalışmanın bir tesadüf olmadığını bile düşünüyorum. **55 yıl uzun bir süre; bu süreçte bir markanın bu kadar dinç kalmasının ne kadar önemli olduğunu biliyorum.** Bu başarıda ve Vehbi Bey'in vizyonunun bugünlere taşınabilmesinde Aygaz'a emek vermiş tüm çalışanların katkısı olduğuna inanıyorum. Bu sıcak ortamda yaklaşık 20 yıldır görev yaparak bu hikayenin bir parçası olmaktan gurur duyuyorum. Aygaz'ın 55 yıllık liderliğinin sürmesini ve önümüzdeki süreçte aynı başarılarla yoluna devam etmesini diliyorum.*



2000'li yıllar

Yeni bin yıla başlarken yaşanan krize rağmen Aygaz, bu süreçten de güçlenerek çıkmayı başaracaktı. Aygaz, bu dönemden itibaren Karadeniz'deki LPG temin pazarında çok daha aktif bir şekilde yer aldığından bölgede daha güçlü ve rekabetçi olmak hedefiyle gemi alımı konusunda fizibilite çalışmalarını hızlandırdı. 2005'te Aygaz 7, filoya katılacaktı. O dönemde ithalat verileri de yükseliyordu. Aygaz Türkiye'de LPG ithalatına başlayan ilk dağıtım şirketi unvanını elde edecekti. 2015'te ise Beykoz isimli gemi, Aygaz'ın mülkiyetine geçecekti.

Diğer yandan 2000'lerin başından itibaren piyasaya sunulan Aygaz markalı ürünler, tüketicinin dikkatini oldukça çekmişti. Hayatı daha zevkli kılan ve teknolojik yenilik sağlayıp daha çok güvenliği perçinleyen tasarımların üretimine başlanmıştır.



Dünden bugüne LPG sektörünün öncüsü

Bülent Bilgin
Akpa Genel Müdürü

Aygaz, Türkiye için bir marka, büyük bir şirket olmanın ötesindedir. Anadolu topraklarında, modernleşmenin ve özellikle günlük hayattaki büyük değişimin öncüsüdür. Bir düğmenin çevrilmesiyle kaynaklı aş, sıcak su oldu Anadolu insanına. 1961'den bu yana her gün artan bir güvenle milyonlarca kapı Aygaz için açıldı. Aygaz, kalitesinden ödün vermeden o evlere, iş yerlerine hizmet götürmeyi sürdürdü. Öte yandan temiz, çevreci ve verimli bir yakıt olan otogazla ona duyulan güveni pekiştirdi. Kuruluşundan bu yana LPG pazarının öncüsü olan Aygaz, müşteri memnuniyetini temel alan çalışma prensibiyle daha nice yıllar Türkiye'nin enerji kaynağı olmaya devam edecek. Yeni yatırımları ve iştirakleriyle daima sektörünün öncüsü olacağına duyduğum inançla Aygaz'ın 55. kuruluş yıl dönümünü kutluyorum. Türkiye'ye 55 yıldır enerji veren bir aileye mensup olmaktan gurur duyuyorum.



Aygaz; 81 ilde, 2.192 tüpgaz bayisiyle yüz binlerce eve sıcaklık, 1.741 otogaz istasyonu ile bir milyonu aşkın araç sahibine güven veriyor. Paydaşlarıyla ve 1.348 çalışanıyla hedefi hep daha ileriye taşıyarak başarı maratonunu sürdürüyor.

2000'li yıllar birleşmelerin, işbirliklerinin ve yeni yapılanmaların yılı oldu. 1963'te Gazsan'ın ikiye bölünmesiyle oluşan şirketlerden biri olan Gaz Aletleri A.Ş., 40 yıl aradan sonra Aygaz'la yeniden birleşiyordu. Şirketin üretim merkezi ise 2008'den itibaren Aygaz Gebze İşletmesi adıyla anılacaktı. 2002'de Opet ortaklığı, 2004'te Aygaz Doğal Gaz'ın kurulması, 2005'te Koç Holding'in Aygaz'ın da yer aldığı konsorsiyum aracılığıyla Tüpraş ihalesini kazanması da şirketin milenyum yolculuğunda attığı dev adımlar olarak öne çıkacaktı.

55. yılında Aygaz

Bugün 55. yaşını kutlayan Aygaz, İstanbul Sanayi Odası'nın 2017 yılı 500 büyük sanayi şirketi sırala-

masına göre Türkiye'nin 14'üncü büyük sanayi şirketi; Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu verilerine göre 2016 sonu itibarıyla sektördeki liderliğini açık arayla sürdürüyor. Ana faaliyet alanları tüpgaz, otogaz ve dökme gaz segmentlerinde LPG'nin dağıtımının yanı sıra LPG tüp, tank, valf ve dedantörlerinin üretimi konusunda en gelişmiş teknolojik altyapıya sahip. LPG'li cihazların satışı ve LPG'nin deniz yoluyla nakliyesini de gerçekleştiriyor. LPG teminindeki yenilikleri yakından takip ederken Türkiye'nin en büyük LPG lojistik operasyonunu yürüten şirket unvanını da elinde bulunduruyor.

Aygaz; 81 ilde, 2.192 tüpgaz bayisiyle yüz binlerce eve sıcaklık,

1.741 otogaz istasyonu ile bir milyonu aşkın araç sahibine güven veriyor. Paydaşlarıyla ve 1.348 çalışanıyla hedefi hep daha ileriye taşıyarak başarı maratonunu sürdürüyor. 60'lar ve 70'lerde Anadolu'nun dört bir yanında kurulan tesislerin sembolü beyaz kürelerle, 80'ler ve 90'larda gaz ticaretinde birinci sıraya yerleşmesini sağlayan gaz tankerleriyle, LPG kolaylığını evlere ve işletmelere farklı bir yöntemle yerleştiren dökme gazla, 2000'lerde yola güvenle çıkmayı sağlayan oto gazla ve her daim gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle hayata iz bırakan Aygaz; enerjisiyle ve 55 yıllık serüveniyle sadece geçmişe ve günümüze değil, geleceğe de iz bırakacak.



Aygazlı olmanın gururu...

Koç Topluluğu'nda uzun yıllardır değer katan ve emekleriyle Aygaz'ın başarısında pay sahibi olan çalışanların ödülleri 27 Aralık 2016'da gerçekleştirilen Hizmet Ödül Töreni'nde verildi. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç'un ve Enerji Grubu Başkanı Yağız Eyüboğlu'nun da katıldığı törenin açılış konuşmasını, Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel yaptı: "İki yıldır Hizmet Ödül Töreni yapmadık. Bu nedenle 10 ile 30 yıl arasında kıdemleri olan 91 arkadaşımız berat ve ödül alacak. Bildiğiniz gibi bu yıl, Aygaz'ın 55. kuruluş yıl dönümünü kutluyoruz. Şirketimizin kuruluş kutlamasını da gerçekleştireceğiz ve hep beraber pasta keseceğiz." Aygaz, Aygaz Doğal Gaz ve Akpa çalışanlarına ödül ve beratları verildikten sonra hediye çekilişi yapıldı. Her sene verilen armağanlardan farklı olarak 55. yıla özel üç tane araba hediye edildi.



Sürekli ilerleyen bir şirket

Serra Salt

LPG Temin Ticaret ve Planlama Sorumlusu

Üniversitedeyken Aygaz'da staj yaptım. Mezuniyetten sonra Aygaz'ın değişik birimlerinde, çeşitli görevlerde yer aldım. 17 yılı aşkın süredir çalışı olmaktan gurur duyduğum Aygaz'a olan bağlılığım iliklerime kadar işledi; 55. yıl videosunu izlerken gözlerim doldu. Aygaz'ın 55 yılının bir kısmına şahit olmak ve sürekli ilerlediğini görmek gurur verici. Bu yıl 10. yıl beratımı aldım, Aygaz'da 20. yılımı dolduracağım günleri de görmek istiyorum.



Aygaz'da çalışmak gurur veriyor

Birol Korkmaz

Aygaz Satış Koordinasyon Müdürü

*Aygaz'a katıldığım ilk yıllarda işe yeni başlayan diğer arkadaşlarımla birlikte; Hizmet Ödül Beratı alan çalışanların ve yöneticilerimizin uzun yıllar boyunca nasıl çalıştıklarını merak ederdim. O zamanlar bize çok uzun gelen süreleri doldurmanın çok zor olduğunu düşünürdüm. 20. yıl beratımı alırken aramıza yeni katılan arkadaşlarımla da aynı şeyi düşündüğümü hissettim. **Aygaz'ın çalışanı olmaktan her zaman gurur duydum.***

Gökhan Tezel çekilişi yaparak iPad ve iPhone talihlilerini açıkladı. Denizli TDM Güvenlik Görevlisi Murat Kilevli, Gebze İşletmesi Kaynak çalışanı Halil Aykut, Anadolu Hisarı Tankercilik Başmühendisi Harun Yılmaz, iPad; Ambarlı Terminal Yükleme Boşaltma Elemanı Ramazan Doğan, Gebze İşletmesi Torna çalışanı Osman Yaldir ve İşletme Elektrik çalışanı Dursun Ay, iPhone kazanan isimler oldu.

Büyük ödül için çekilişi yapan ilk isim Yağız Eyüboğlu oldu. "Araba ödülü verildiği çok nadirdir. Hele böyle üç tane birden verildiğini hiç duymadım." diyen Eyüboğlu'nun çektiği kartta yazan Adana TDM Sayım Sorumlusu Gürcan Alptekin, Fiat Egea HB Urban Plus kazanan isim oldu. Fiat 500 Lungo Pop Star ve Ford Focus Trend X çekilişini ise Ömer M. Koç yaptı. Şanslı isimler Isparta Yükleme Boşaltma çalışanı Arif Uysal ile Akpa'dan LPG Saha Yöneticisi Emrah Biçer

oldu. 55. yıl pastası kesilmeden önce konuşma yapan Ömer M. Koç, Aygazlılara seslenerek “Hepinize alınan neticeler için ayrı ayrı teşekkür ediyorum.” dedi.

Üst Yönetim’e beratları verildi

23 Aralık 2016’da gerçekleştirilen Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı’nda Koç Topluluğu’na uzun yıllardır hizmet veren Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Satış Genel Müdür Yardımcısı Fikret Coşar, Üretim Direktörü Ramazan Pulat Oktay ile Aygaz Doğal Gaz Genel Müdürü Rıdvan Uçar berat ve ödülleri aldılar. Altı yıl boyunca Aygaz Genel Müdürü olarak görev yapan Yağız Eyüboğlu da Koç Topluluğu’na 25 yıldır hizmet vermesi dolayısıyla ödüllendirildi.



İyi ki bu ailenin parçasıyım

Burak Pala

Aygaz Otogaz Pazarlama ve CRM Yöneticisi

Aygaz’ın başarısının ardında Vehbi Koç’un vizyonu kadar şirketin kurumsal yönetimi, tüketicilerle kurulan duygusal bağ ve sürekli gelişme hedefi de yer alıyor. Zamanın ruhuna uygun yeniliklere imza atan Aygaz’ın daha uzun yıllar sektöre liderlik edeceğini düşünüyorum. İlk günden bu yana Aygaz’ın ve Koç Topluluğu’nun insan kaynağına verdiği önemi görmek, beni çok etkiliyor. Bu ailenin bir parçası olduğum için çok mutluyum.



Başarı hikayemizi geleceğe taşıyacağız

Esin Çınar

İnovasyon ve Fikri Haklar Müdürü

Geniş müşteri kitlesiyle Aygaz’ı bu noktaya getiren birçok özelliğinden biri, doğru ve esnek çözümler yaratabilmesi. Aygaz, müşterisini dinleyen, onun ihtiyaçlarını anlayan bir şirket. Ortalama şirket yaşının 15'lere gerilediği günümüzde inovatif yönü, Aygaz’ın 55 yıllık başarı hikayesini geleceğe taşımasında önemli rol oynuyor. Güçlü bir marka olmak önemlidir; ancak Aygaz gibi ürüne ismini veren jenerik marka olabilmek az yakalanabilir bir başarıdır.



Başarıyı gelecek nesillere aktaracağız

Aziz Bektaş

Diyarbakır Tesisi Boya Kabini İşçisi

Aygaz'ın 55 yıllık başarısının verdiği gurur, bizi çok mutlu ediyor. Aygaz ailesinin bir parçası olarak elimizden geleni yapacağımıza, bize emanet edilen bu bayrağı daha da ileriye taşıyacağımıza inanarak öz-verili şekilde çalışıyoruz. Bu başarıyı gelecek nesillere aktaracağımıza inanıyoruz. Aygaz denince aklıma güvenlilik ve aile sıcaklığı taşıyan çalışma ortamı geliyor.



Kendimi bildim bileli Aygazlıyım

Abidin Dinçer

Ambarlı Terminal Müdürlüğü Ev Tüpü Boya Kabini Sorumlusu

1998'de İstanbul'a geldiğimden beri Aygaz'da çalışıyorum. Çocukluğumdan itibaren evimize sadece Aygaz tüpü girdiği için kendimi bildim bileli Aygazlıyım diyebilirim. Aygaz'ın 55 yıllık tecrübesi, azımsanacak bir tecrübe değil. Bu işin mutfağında çalışan biri olarak herkesin gönül rahatlığıyla Aygaz ürünlerini kullanabileceğini söylüyorum; burada çalışmaktan gerçekten gurur duyuyorum.



Hepimize güven veriyor

Engin Dallar

İştirakler ve Muhasebe Yöneticisi

Aygaz, bu ülkede 55 yıldır öncü bir marka olarak varlığını sürdürüyor. 12 yıldır çalışanı olduğum Aygaz'ın bugünlere ulaşması beni gururlandırıyor. Uzun yıllar boyunca liderlikten vazgeçmeyen Aygaz, hepimize güven veriyor. Sektöründe ilkleri başardığı gibi bugün de yeni adımlar atmaktan korkmuyor. Aygaz'ın zamanının ötesine geçerek sürekli ilerleyen bir kuruluş olduğunu düşünüyorum.

Biz bir aileyiz

Mehmet Avcı

Dörtyol Terminal Müdürlüğü Tüplügaz Dağıtım Sorumlusu

1991'de Aygaz'da işe başladığımdan beri ailemle beraber kendimizi Aygaz'ın birer ferdi olarak görüyoruz. Aygaz'ın araçlarını ve bayilerini gördüğümüz zaman sahipleniyoruz. 26 yıl boyunca Aygaz'da çalışmaktan hep gurur duydum. Aygaz'da 25. Yıl beratını almak ayrı bir gururdu benim için. Hizmet ödüllerinin mevki gözetmeksizin verilmesi; biz çalışanlara verilen değer ve "Biz bir aileyiz." ilkesine olan bağlılığın bir göstergesi.





Tarifi zor bir gurur

Mehmet Gülmez
Mali İşler Sorumlusu (Ege)

55 yıl önce yola çıkan Aygaz, bugün hâlâ pazar lideri olabilecek güce sahip. "Nerede çalışıyorsun?" diye sorduklarında büyük bir gururla "Aygaz'da çalışıyorum." dememi sağlayan, tarifi zor bir gurur bu. **Kaliteyi, güveni, gücü, liderliği, başarıyı belki sağlayabilirsiniz ancak bunun sürdürülebilirliği hiç kolay değil.** Bize miras kalan bu başarılı firmanın 55 yıllık sorumluluğunu taşıyoruz. Nice 55 yıllara erişebilmek için elimizden gelenin fazlasını yapmaya çalışıyoruz. 13 yıldır çalışanı olduğum Aygaz'da unutamayacağım birçok anı biriktirdim. Bunlardan benim için en önemlisi şuydu: 2005 yılının son gününde yıl sonu sayımı yapılacaktı; benim sorumlu olduğum lokasyon Antalya'dı. Eşim hamileydi; iki gün sonra doğum yapacaktı. Bu yüzden sayımı yapıp eve geri dönecektim. Yılbaşı akşamını evimde, İzmir'de geçirdim; sabaha karşı dörtte uyanıp yola çıkacaktım. Ancak saat üç buçukta eşim beni uyandırdı; hastaneye gitmemiz gerekiyordu. Yöneticimi arayıp sayıma gidemeyeceğimi söyledim. O sabah kızım dünyaya gelmişti. Gidemediğim tek sayım görevimde kızımı kucağıma alışım, hiç unutamayacağım bir anımdır.

Öncü ve yenilikçi

Mehmet Emin Üstün
Yarımca Terminal Müdürlüğü Operatör

55. yaşına giren Aygaz, köklü ve büyük bir şirket. Kurulduğu tarihten bu yana yaptığı titiz, öncü ve yenilikçi atılımlarıyla sektörde kendini ispatlıyor. 19 yıldır bünyesinde olduğum ve çalışanlarına değer veren Aygaz'ın, daha nice yıllar varlığını koruyacağına inanıyorum. **Aygaz; gemi filosundan akaryakıt istasyonuna, tanker dolumundan evlerde ve sanayide kullandığımız tüplere kadar kalite ve güvencenin adresi demek.**



Aygaz, güven ve kalite demek

Mehmet Emin Kula
Safranbolu Dolum Tesisi Ürün Kalite Operatörü

Rahmetli babam Safranbolu Dolum Tesisi'nden emekli olduğu için doğma büyüme Aygazlıyım diyebilirim. Aygaz 55. yılını kutlarken uzun yıllar daha büyüyerek faaliyette bulunmasını diliyorum. Geride kalan 55 yılın 21'inde ben yer aldığım için çok mutluyum. **Aygaz benim için müşteri memnuniyeti, güven ve kalite demek.**

Aile, dostluk ve hoşgörü ortamı

Sevil Kolburan
İhracat Uygulama Sorumlusu

Gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle, özellikle toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik çalışmalarıyla hepimizin hayatına dokunan Aygaz'ın 55. yılını kutluyorum. 15 yıldır çalışanı olduğum Aygaz, bana güzel bir aile, dostluk ve hoşgörü ortamının kapılarını açtı. Hizmet Ödül Töreni'nde beratımı Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç'tan aldım; kendisinden ödül almak beni hem heyecanlandırdı hem de duygulandırdı.





Teşekkürler Aygaz!

Gökhan Yay
Isparta Dolum Tesisi Gavdem İşçisi

55 yıldır kalitesiyle hayatımızda yer eden Aygaz'ın, sektörünün öncüsü ve lideri olma konumuyla daha uzun yıllar varlığını sürdüreceğini düşünüyorum. 14 yıldır çalışanı olduğum Aygaz benim için kaliteyi, güveni ve istikrarı temsil ediyor. **Aygaz'ın iş sağlığı ve güvenliğine dikkat çekmek için düzenlediği etkinlikler iş ortamında nasıl davranmamız gerektiğini gösteriyor.** Tüm bunlar için Aygaz'a teşekkür ediyorum.

55 yıllık başarı öyküsü

Kenan Şahin
Dörtyol Terminal Müdürlüğü Kalite Operatörü

12 yıldır parçası olduğum Aygaz, bayileri, çalışanları ve paydaşlarıyla geniş bir aileye dönüştü; Türkiye'nin enerji kaynağı oldu. **Aygaz'ın 55 yıldır gelişime açık ve modern bir şirket olmasının yanı sıra temiz enerji kullanımına öncülük etmesi, varoluşunun en büyük nedeni.** Yarım asrı geride bırakan öyküsüyle milyonlarca aileye ulaşan kalitesinden ödün vermeden hizmetlerine devam etmesi, bugünlere gelmesinde önemli bir etken.



Topluma değer katan marka

Mevlüt Açıkgöz
Işikkent Dolum Tesisi Dolum Öncesi Kontrol İşçisi

Aygaz, enerji sektöründeki başarısıyla kalmayıp birçok sosyal sorumluluk projesiyle çalışanlarına, müşterilerine ve topluma değer katmaya; sektörde lider marka olmaya devam ediyor. **Aynı zamanda yenilikçi ve çevre dostu uygulamalarıyla, Türkiye'nin enerji kaynağı olarak varlığını koruyor.** Çalışanlarına çok değer veren Aygaz'daki hizmetlerimin 10. yılında aldığım berat ve ödülleri, unutulmayacak anılarım arasında...



55. yılınız kutlu olsun!

Suat Başar
Dörtyol Terminal Müdürlüğü Tanker Bakım Operatörü

55 yıllık başarılı bir geçmişin haklı gururunu, bir Aygaz çalışanı olarak ben de paylaşıyorum. **12 yıldır çalıştığım Aygaz'ın, bu sektörün lokomotifini olma görevini daha uzun yıllar sürdüreceğine inanıyorum.** Aygaz denince aklıma; sürekli değişen ve gelişen teknolojiye uyum sağlayan, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, disiplinle ve azimle çalışan, çevre duyarlılığı gelişmiş bir marka geliyor. Aygaz çalışanlarının 55. yılını tebrik ediyorum.

Büyük ödülün sahipleri, duygularını paylaştılar...

Tarif edilemez bir mutluluk

Arif Uysal

Isparta Dolum Tesisi Yükleme Boşaltma Elemanı

Aygaz'ın üç araba birden hediye ettiği çekilişte kazanan üç kişiden biri olduğum için çok şanslıyım. Ödülü kazandığımı duyduğumda ise tarif edilemez bir mutluluk yaşadım. Bu tür ödüllerin iş motivasyonuna katkısı gerçekten çok büyük.



Büyük bir sürpriz oldu

Emrah Biçer

Akpa LPG Saha Yöneticisi

Aygaz'da 55. yıl ödülü olarak üç araba verilecek olması, çalışanlara yapılan büyük bir sürprizdi. Koç Holding Yönetim Kurul Başkanı Ömer M. Koç tarafından yapılan çekilişte büyük ödülü kazanmak, benim için büyük bir sevinç ve gurur kaynağı oldu. İş motivasyonumu olumlu anlamda etkiledi. Aygaz'da çalışarak tercihimin ne kadar doğru olduğunu bir kez daha anladım.



Kendimi değerli hissettim

Gürcan Alptekin

Dört Yol Terminal Müdürlüğü Sayım Sorumlusu

Aygaz'ın 55. yılına özel olarak yapılan çekilişte hediye edilen üç arabadan birini kazandığım için kendimi çok şanslı hissediyorum. Arabam yoktu ve ihtiyacım vardı. Bu yüzden ödülü kazandığımı duyunca çok heyecanlandım. Kendimi çok değerli hissettim. 2016'nın bütün yorgunluğunu üzerimden attım. Yeni bir yıla yeni umutlarla girdim. Aygaz'a çok teşekkür ederim.



Müşterileri Aygaz'ı anlatıyor...



Hepimizin hayatına dokunuyor

Selen Ermanlı Sakar

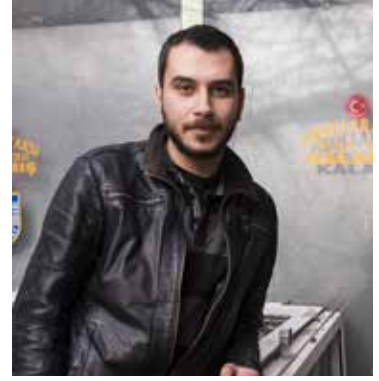
Aygaz, yarım asrı aşkın süredir büyüyerek ilerliyor. Bu bizim için hem gurur hem de sevinç kaynağı. Tüpgaz ve otogaz deyince **akla gelen ilk marka** olması da bunu kanıtıyor. Hepimizin hayatına dokunan ve 55. yılını dolduran Aygaz'ı kutluyorum.



Aygaz'la yüksek performans

Ersin Yirmibeş

Hem **yüksek performansından** hem de fiyatından memnun olduğum için dört yıldır Aygaz müşterisiyim. 55. yılını kutlayan Aygaz'ı tebrik ediyorum; başarılarının devamını diliyorum.



Aygaz'dan çok memnunuz

Tuğrul Abdullah Oruç

Aygaz'ı tercih etmemin birçok sebebi var. **Güler yüzlü çalışanları ve kaliteli ürünleri** başta olmak üzere Aygaz'ın her şeyinden çok memnunuz. 55. yılını kutlayan Aygaz'ın başarılarının devamını diliyorum.



Çocukluğumu hatırlatıyor

Ali Aysan

Arabamı satın alırken benden önceki sahibi hep Aygaz Otogaz kullandığını ve çok memnun kaldığını söyledi; bana da kullanmamı tavsiye etti. **Aygaz Otogaz'ın aracıma iyi geldiğini düşünüyorum.** Bu yüzden yaklaşık beş yıldır Aygaz müşterisiyim. Uzun yıllardır var olduğu için Aygaz bana çocukluğumu hatırlatıyor.

Nice 55 yıllara

Ali Tetik

20 yılı aşkın süredir Aygaz'ı tercih etmemin sebebi, aradığım zaman **siparişimin anında bana ulaşması.** Bir de tabii güler yüzlü çalışanları... 55. yılını kutlayan Aygaz'ı tebrik ediyorum; uzun yıllar hayatımızda var olmaya devam etmesini diliyorum.





Hayatımızın içinde

Turhan Yılmaz

Taksi şoförlüğü de yaptığım için Aygaz Otogaz, çok kullandığım, tanıdığım bir marka. Sürekli kullanıyorum, aracımda yakıttan kaynaklı bir sıkıntı yaşamıyorum. Aygaz denince aklıma **aile ortamı** geliyor. Çünkü eskiden annemizin yemek yaptığı ocağa bile Aygaz derdik.



Aygaz çalışanlarına çok şey borçluyum

Hayrettin Akbaba

30 yıldır hem banyoda hem de mutfakta **Aygaz hep yanımızda**. Hangi saat olursa olsun, aradığımda siparişimi koşarak getiren Aygaz çalışanlarına çok şey borçluyum. 55. yılına giren Aygaz'ın daha uzun yıllar hayatımızın içinde olmasını isterim.

Sıcaklık ve samimiyet

Burak Toprak

Alışveriş yaptığım istasyonun konumunun kolayca ulaşabileceğim bir yerde olması ve güler yüzlü çalışanları Aygaz'ı tercih etme sebeplerim. Tabii müşterisi olarak beni memnun da ediyor. 55 yıldır durmaksızın ilerleyen Aygaz, benim için **sıcaklık ve samimiyet** anlamına geliyor.

Yüzümüzü güldürüyor

Koray Güven, Tayfun Yapar, Emre Kahraman

Konum açısından kolayca ulaşılan istasyonlarıyla Aygaz, her yerde karşımıza çıkıyor ve yüzümüzü güldürüyor. Aracı kontrol etmek için deneme sürüşüne çıktık ve tercihimiz tabii ki Aygaz. Aygaz denince çocukluğumuzdan bu yana unutmadığımız o melodi geliyor. 55. yılını kutlayan Aygaz'ın, **çevreci politikalarına** devam etmesini istiyoruz.



40 yıldır vazgeçmedim

Nevzat Say

Eskiden tüpgaz satın alabilmek için Aygaz'ın dışında çok bir seçenek yoktu. Bugün seçenekler çoğalsa da Aygaz kullanmaktan hiç vazgeçmedim. Aşağı yukarı **40 yıldır Aygaz Tüpgaz kullanıyorum**. 55 yaşına giren Aygaz'ın müşterisi olmaya da devam edeceğim.



Fikret Coşar:

Bayilerimizle ilişkimizin temelinde karşılıklı güven ve sorumluluk var

‘Aygaz şirket kültürünün yansıması olarak ortaya çıkan karşılıklı güven ve karşılıklı sorumluluk duygusu bayilerimizle ilişkimizin temelini oluşturuyor.’ diyen Aygaz Satış Genel Müdür Yardımcısı Fikret Coşar’la bu ilişkinin ortaya çıkardığı sinerji hakkında konuştuk.

'Sürdürülebilir işler ve iş ilişkileri ortaya çıkarmak; satış teşkilatı olarak yarattığımız en önemli fark bence budur.'

1 Ocak 2016 itibarıyla Aygaz Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak atanan Fikret Coşar, iş hayatına 1988'de Çukurova İthalat ve İhracat'ta Satış Temsilcisi olarak atılmış. Aygaz'da yolculuğu, Diyarbakır Tüplügaz Satış Sorumlusu göreviyle 1991 yılında başlamış. 1998'de Diyarbakır Şube Satış Bölüm Yöneticisi görevine getirilmiş. Coşar, 1999-2010 yılları arasında sırasıyla Trakya Tüplügaz Satış Yöneticisi, Çukurova Bölge Satış Müdürü, Marmara Bölge Satış Müdürü olarak görev yapmış. 2010 yılından Aygaz Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak atandığı güne kadar Aygaz'ın iştiraki olan Akpa A.Ş.'nin Genel Müdürlüğü görevini yürüten Fikret Coşar'la çalışmaları, LPG sektörünün değişimi ve Aygaz'ın yaygın bayi ağının önemi hakkında sohbet ettik.

Uzun yıllar Aygaz grubu şirketlerinden Akpa'nın Genel Müdürlüğünü yaptıktan sonra Aygaz'a Genel Müdür Yardımcısı olarak atadınız. Akpa'daki tecrübelerinizin şimdiki görevinize katkılarında bahsedebilir misiniz?

Akpa tamamı Aygaz A.Ş.'ye ait olan, esas olarak Aygaz markalı tüplerin toptan ve perakende satışını yapan, açıkçası Aygaz bayiliği yürüten bir şirket. Ancak

tam olarak bir ticaret şirketi. Bugün itibarıyla bütün odak noktası tüpgaz satışı olmasına rağmen geçmişte birçok ürün temin etti ve birçok müşteri grubuna satış yaptı. Tüpgaz satışının dışında farklı ürün ve sektörlerle satış yapmak, değişik bir deneyim kazandırıyor doğal olarak. Aynı müşteriye birden fazla ürün satışı konusunda olanak sağlıyor. Akpa'daki görevim esnasında, Aygaz bayilerinin yaşadıkları tecrübeleri bizzat edinme fırsatı buldum. Akpa'da bayilik süreçleri yürütüldüğü için işin o tarafını da gördüm, bu sayede Aygaz'da halihazırdaki görevimi yaparken yani satış organizasyonunu yönetirken olaylara bayi gözüyle bakabiliyorum.

Türkiye'de LPG sektörünün değişimini ve gelişimini nasıl değerlendirirsiniz?

LPG, 1961 yılından beri hem mutfaqlarda hem de ısıtma/ısınma amaçlı evlerimizde, iş yerlerinde kullanımda olan bir ürün. 1990'ların sonundan itibaren LPG'nin ülkemizde araç yakıtı olarak kullanılmaya başlanması LPG tüketiminde ağırlığı otogaz yönünde geliştirdi. EPDK verilerine göre otogazın toplam tüketim içindeki payı yüzde 76'ya yükseldi. Son 10 yılda, neredeyse iki kat büyüyerek

3,2 milyon tona ulaşan otogaz hacmi, hem ekonomik hem de çevreci bir yakıt olarak dört milyon aşkın araç sahibi tarafından tercih ediliyor; otogaz, yüzde 41'le en çok tercih edilen binek araç yakıtı konumunda. Her segmentten araç sahipleri, çevreciliğinin yanı sıra sağladığı yakıt ekonomisinden ötürü araçlarını güvenle otogaza dönüştürüyorlar.

Tüpgaz pazarı ise bugün yüzde 22'lik payıyla 800 bin ton seviyesinde. Doğal gazın giderek yaygınlaşmasıyla tüpgaz tüketimi büyükşehirlerden kırsal ve nüfus yoğunluğu daha düşük alanlara kaydı. Bu durum, tüpgaz pazarında belli bir daralmayı da beraberinde getirdi. Ancak doğal gaz yaygınlaşma sürecinin neredeyse tamamlanması ve çok az bir bölgede yayılmaya devam etmesi sonucu tüpgaz pazarının 15 yıllık daralma süreci geçen yıldan itibaren sona erdi. Bu yıl da benzer bir durum olacağını öngörüyoruz. Bütün bu gelişmelere rağmen yaklaşık 7,5 milyon ev ve iş yerinde tüpgaz kullanılıyor. Aygaz'ın yüzde 30'unu oluşturduğu dökme gazın pazar payı ise yüzde iki. Buna ek olarak enerji ithalatçısı konumundaki ülkemiz için LPG, en güçlü alternatif kaynaklardan biri olarak öne çıkıyor.



Bu çerçevede Aygaz'ın konumu hakkında neler söylersiniz? Hem otopazda hem de tüpgazda Aygaz'ın satış hacimleri konusunda bizi bilgilendirir misiniz?

Aygaz yıllık 792 bin ton otopaz satışıyla yüzde 25 ve yıllık 342 bin ton tüpgaz satışıyla yüzde 43 paya sahip bir şirket olarak pazar lideri. Yukarıda da bahsettiğim gibi Aygaz, hem otopaz hem de tüpgaz pazarında bugüne kadar sürdürdüğü liderliğini bundan sonra da devam ettirecek ve sektördeki öncü şirket olmaya devam edecek. Ayrıca bu iki segmenti göz önünde bulundurduğumuzda şirketimiz sektördeki en yaygın bayi teşkilatına sahip. Sektörün en büyüğü ve lider şirketi Aygaz, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da otopaz ve tüpgaz segmentlerinde yatırım ve gelişim faaliyetlerini sürdürecektir.

Sizin de belirttiğiniz gibi Aygaz, Türkiye'nin en geniş bayi ağına sahip. Tüp bayileri ve otopaz istasyonları... Bu bayilerle yürüttüğünüz ilişkide farklılıklar ya da benzerlikler var mı?

Açıkçası bayilerimizle ilişkilerimizde hiçbir fark gözetmediğimizi net olarak söyleyebilirim. Aygaz olarak bayilerimizle ilişkilerimiz yıllardan beri süre gelen

'Genel prensip ve ilkelerimizden vazgeçmeden pazar koşullarına göre aksiyon alabilmeyi son derece iyi başarıyoruz.'

Koç Topluluğu ilkeleri doğrultusunda ve Aygaz şirket kültürü paralelinde sürdürülüyor. Bu ilişki böyle devam edecek.

Aygaz'ın bayileriyle ilişkisinin nüvesinde ne yatıyor? 81 ilde bu kadar yaygın olmak Aygaz'a nasıl bir güç ve özellik katıyor?

Aygaz şirket kültürünün sonucu olarak ortaya çıkan karşılıklı güven ve sorumluluk duygusu, bayilerimizle ilişkimizin temelini oluşturuyor. Bundan doğan sinerji, bayilerimizin 81 ilde ve yüzlerce ilçede yıllardır şirketimizle birlikte olmaya devam etmesini sağlıyor. Yüzlerce bayimiz Aygaz'la ilişkilerini üçüncü nesil aile fertleriyle yürütmeye devam ediyor. Bu kadar eski ve sadık bayiler olması bizim her yerde aynı prensip ve kültürle çalışmamıza olanak sunuyor. Bu durumun Aygaz'a gücünü veren en önemli unsurlardan biri olduğunu düşünüyorum.

55 yıllık sektör deneyimi bulunan Aygaz'ın satış birimlerinin gerek tüpgazda gerekse de otagazda yarattığı fark nedir?

Sürdürülebilir işler ve iş ilişkileri ortaya çıkarmak; satış teşkilatı olarak yarattığımız en önemli fark bence budur. Yapılan her işte veya alınan her kararda hem bayilerimizin hem de şirketimizin sürdürülebilir fayda elde etmesini sağlamak, birbirine bağlı ve inancılı bir ekip olabilmek, saha bilgisine tam anlamıyla hakim olmak ve olası fırsat veya tehditlere karşı her zaman hazırlıklı olmayı bilmek; bunlar bizi farklı kılıyor.

Aygaz pazar lideri olmasına rağmen özellikle kırsal bölgelerde rekabetin yoğun yaşandığını biliyoruz. Pazarda rekabet etmek için Aygaz olarak nasıl bir yol izliyorsunuz?

Yukarıda bayilerimizle olan ilişkilerimizde temel anlamda hiçbir farklılık olmadığını ve bunun sebeplerini açıklamaya çalışmıştım. Ayrıca satış grubu olarak yarattığımız farkın sürdürülebilir işler ortaya koymak olduğunu belirttim. Genel prensip ve ilkelerimizden vazgeçmeden pazar koşullarına göre aksiyon alabilmeyi son derece iyi başarıyoruz. Doğal gaz yaygınlaşmasından sonra pazar, bahsettiğiniz gibi rekabetin çok yoğun olarak yaşandığı bu kırsal alana kaydı. Doğal olarak da pazar lideri olduğumuz için herkes bizden bir pay almaya çalıştı; bu durum hâlâ sürüyor. Geçmişteki tecrübelerimiz, sahada gelişecek olayları öngörebilme yeteneğimiz ve bilgimizle bu tür rekabetçi pazarlarda bizi diğer oyuncuların ayrıştırarak kararları alıp bunları uygulayabilme yeteneğine sahip



olmanın sonucunda bu bölgelerde de gereken faaliyetleri sürdürebiliyoruz. Nitekim tüpgazda 64 ilde, otagazda da 54 ilde pazar lideri olmamız bunun en iyi göstergesi.

Sektörün dinamik yapısına rağmen tüketiciler nezdinde Aygaz ve markaları en çok tercih edilenler arasında yer alıyor. 55 yıldır

sektörün lideri olan Aygaz, bunu nasıl başarıyor sizce?

Bayiler, çalışanlar, hissedarlar ve müşterilerden oluşan tüm paydaşlarına karşı her zaman ilkeli ve dürüst olması; kalite ve güvenlik unsurlarından hiçbir zaman taviz vermeden iyi ürünü sunmaya devam etmesi, bu başarının sürdürülmesindeki en büyük etken.

Fikret Coşar işten artakalan vaktini nasıl değerlendirdiğini anlatıyor...

Genellikle ailem ve yakın arkadaşlarımla vakit geçiririm. Onlarla birlikte uzun uzun sohbet edebileceğimiz sofralarda yer almaktan çok hoşlanırım; fırsat buldukça da bu gibi ortamlara dahil olurum. Sinemaya gitmekten ve film izlemekten de çok keyif alırım. Ayrıca iyi bir Galatasaraylıyım; oğlumla birlikte maça gitmekten çok hoşlanırım. En büyük hobimi sorarsanız; olta balıkçılığı diyebilirim. Ancak ne yazık ki bir süredir bu hobimle ilgilenemiyorum.

Bayilerle iletişim daha da **güçleniyor**

Bölgesel bayi toplantıları düzenlemeye devam eden Aygaz; Bursa'da Marmara ve Trakya Bölge, İzmir'de ise Akdeniz ve Ege Bölge tüpgaz bayileriyle bir araya geldi.

LPG sektöründeki rekabet gücünü kurulduğundan bu yana koruyan Aygaz'ın bu başarısında Türkiye çapındaki yaygın ve etkin bayi ağının payı çok büyük. Bu doğrultuda iş sonuçları ve yapılan çalışmalarla ilgili gelişmeleri paylaşmak, bayilerin görüş ve önerilerini dinlemek, iletişimini daha da güçlendirmek adına Aygaz, bölgesel toplantılarla bayileriyle bir araya gelmeye devam ediyor. Aygaz, bu kez Bursa'da Marmara ve Trakya Bölge, İzmir'de ise Akdeniz ve Ege Bölge bayileriyle bir araya geldi. Bursa'daki toplantı, 330 bayinin katılımıyla 5-6 Aralık tarihlerinde Sheraton Otel'de; İzmir'deki toplantı ise 285 bayinin katılımıyla 2-4 Nisan tarihlerinde Swiss Otel'de gerçekleştirildi.

Aygaz Üst Yönetimi'nin sunumlarıyla başlayan toplantıda ilk konuşmayı yapan Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, "Bugün birlikte çok verimli bir toplantıya imza atacağımıza inanıyorum." Tezel, saygı ve rahmetle andığı merhum Mustafa V. Koç'un bayilerle vakit geçirmeye ne kadar önem ver-

diğini hatırlattı ve "Biz de onun açtığı bu yoldan hep beraber yürümeye devam edeceğiz." dedi. Ardından 2009 yılının başından 2015'in Ekim ayına kadar Aygaz Genel Müdürü olarak görev yapan Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Yağız Eyüboğlu'nu sunumunu yapmak üzere sahneye davet etti.

Toplumdan aldığını geri veriyor

Yağız Eyüboğlu, dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik gelişmeler, enerji sektörünün durumu ve Koç Topluluğu ile Enerji Grubu şirketlerinin faaliyetleri hakkında bayileri bilgilendirdikten sonra Aygaz'la ilgili düşüncelerini paylaştı: "6 yıl boyunca Genel Müdürü olarak çalıştığım Aygaz'ın benim için yeri çok başka. Özellikle güçlü bayi ağının Aygaz'a katkısı büyük. Hem büyüklüğü hem de tüpe ismini veren marka olması itibarıyla Koç Topluluğu'nun en başarılı şirketlerinden biri Aygaz. Bugün Türkiye'nin 14. büyük sanayi şirketi. Tabii akla sadece kârın büyüklüğü gelmemeli. Toplumdan aldığını topluma vermenin çok

önemli olduğunu düşünüyorum. Bu, Koç Topluluğu'nun en önemli özelliklerinden biri. Aygaz da Koç Topluluğu içinde bu konuda önde olan şirketlerden biri."

55 yıldır lider

Yağız Eyüboğlu'nun ardından tekrar sahneye çıkan Gökhan Tezel, LPG hakkında dünyadaki gelişmelere dair bilgiler verdi. Tezel, "Küresel anlamda büyüme potansiyeli olan LPG tüketimi, Dünya LPG Birliği'nin yayımladığı son (2015) verilere göre, geçtiğimiz 10 yılda 64 milyon ton artışla yüzde 29 oranında büyüdü. Yıllık bazda ise yüzde 3,7 artarak 285 milyon tona ulaştı; bu trendi sürdürerek 2020'de 320 milyon tona ulaşacağını öngörüyoruz. LPG bu performansı ile genel enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerji ile birlikte en hızlı büyüyen enerji kaynağı oldu." Türkiye LPG sektörü ve Aygaz'ın sektördeki konumuna dair değerlendirmelerle devam eden Gökhan Tezel, Aygaz'ın 55 yıldır her koşulda pazar payını artırmaya devam ettiğinin altını çizerek,





“Ana faaliyet kollarındaki liderliğimizi sürdürüyoruz. 1961 yılından bu yana sektörümüzün, pazarımızın lideriyiz.” dedi. Tezel, Aygaz’ın çalışmaları hakkında yaptığı bilgilenmeden sonra sosyal sorumluluk konusuna verdiği önemi hatırlattı: “Sizler bulunduğunuz illerde, ilçelerde; bizler de temsilciniz olarak Türkiye genelinde markamızın itibarını temsil ediyoruz. Aygaz olarak elde ettiğimiz ekonomik başarılar kadar sosyal alandaki yatırımlarımızla da gurur duyuyoruz. Biliyorsunuz, Koç Holding tarafından yürütülen Ülkem için projesi toplumsal cinsiyet eşitliği gibi çok önemli bir konuya dikkat çekiyor. Biz de bu doğrultuda kuvvetli bir kampanya başlattık, Aygaz olarak kadına yönelik şiddete karşı duruşumuzu duyurduk. Bu konuyu çok önemsiyoruz. Çünkü bu sorun bir kadın sorunu değil, tüm toplumun sorunu.”

Yüksek pazar payları

Aygaz Satış Genel Müdür Yardımcısı Fikret Coşar ise bölgesel veriler üzerinden bir sunum yaptı.

Gökhan Tezel: ‘Müşteri beklentisi artık oldukça yüksek. Şartlar çok hızlı değişiyor; biz de bu değişime uyum sağlamak, kendimizi sürekli yenilemek zorundayız.’





Katılımcılarla Bursa'da Marmara ve Trakya Bölge'nin yanı sıra İstanbul'un, İzmir'de ise Akdeniz ve Ege Bölge'nin pazar paylarını paylaşan Coşar, Aygaz'ın kuruluşundan beri faaliyet gösteren bayileri olduğunu belirterek devam etti: "Hepiniz elinizden gelenin en iyisini yapıyorsunuz. Hizmetinizin kalitesiyle yarattığınız müşteri bağlılığı, başaramızımızı belirliyor."

Yerel kampanyalara odak

Aygaz Pazarlama Direktörü Ercüment Polat da müşteri memnuniyetine değindi. Dijitalleşen dünyada sürdürülebilir müşteri bağlılığı yaratmanın, ulusal iletişim kampanyalarının yanı sıra yerel kampanyaların önemini altını çizdi: "81 ilde bayimiz var. Marmara'yla Çukurova'nın, Karadeniz'le Doğu Anadolu'nun dinamiği çok farklı. Bu nedenle genel olanların yanı sıra yerel kampanyalara odaklanmayı da çok önemsiyoruz. Yerelde uyguladıklarımız, elimizi oldukça kuvvetlendiren kampanyalar oluyor."

Tüm tesislere Barkod Okuma Sistemi

Toplantıda konuşan Aygaz Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı

Ali Kızılkaya, yaptığı sunumla bayilerin Aygaz tesisinde sanal bir gezinti yapmalarını sağladı. Türkiye genelinde 2.192 bayinin Aygaz tesislerinden dolun hizmeti aldığı bilgisini veren Kızılkaya; hurda-tamir-test ayrımı, yıkama-kurutma-boyama, non-leafing boya, Tüp Bilgi Kartı değişimi, otomatik dolun, dara ve kaçak kontrol, boğaz lastiği değişimi, hologram kapak ya da sleeve takılması aşamalarından oluşan dolun sürecini katılımcılarla paylaştı. Ali Kızılkaya, "Tesislerimizde tüplere kare kod içeren etiketler takarak bilgileri veri tabanına kaydediyoruz. Araç yükleme/boşaltma

operasyonlarında tüp-bayi eşleştirilmesi Barkod Okuma Sistemi'yle sağlanıyor. Sistemin tüm tesislere kurulumu 2017 yılı içinde tamamlanacak." dedi.

Kişisel verilerin korunması

Aygaz Hukuk Müşaviri Burcu Şener Sözer ise 7 Nisan 2016 tarihli ve 29.677 sayılı "Resmi Gazete"de yayımlanarak yürürlüğe giren 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'yla ilgili konuşarak, "Kişisel verilerin korunması, özellikle tüketiciye dokunduğumuz her alanda hem siz bayilerimizi hem de bizi ciddi anlamda etkileyecek yeni





Toplantının son bölümünde Üst Yönetim, bayilerden gelen soruları yanıtladı.

bir mevzuat.” dedi. Sunumunda kişisel verinin ne olduğunu, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu’nun kapsamını, hukuka uygun veri işleme gerekliliğini, veri sahibinin haklarını anlatan Burcu Şener Sözer, Aygaz bayilerinin kanun kapsamında yükümlülük sahibi olduğunu belirterek aksi durumda uygulanacak cezai yaptırımlar hakkında dinleyicileri bilgilendirdi.

Toplumun gelişimine katkı

Toplantının son sunumunu yapan Aygaz Kurumsal İletişim Müdürü Rişe Özkan ise Aygaz’ın itibarını oluşturan en önemli etmenlerden birinin toplumun gelişimine sağladığı katkı olduğunu söyledi. Ayrıca Aygaz’ın eğitim, sağlık, kültür, çevre ve toplumsal katkı alanlarında yaptığı çalışmalarını detaylandırdı. Özkan, bayileri Koç Holding’in Ülkem İçin şemsiye projesi hakkında bilgilendirdikten sonra son iki yıldır odağa alınan toplumsal cinsiyet eşitliği temasının öneminden bahsetti.

Berat töreni

Bölgesel bayi toplantıları kapsamında gerçekleştirilen berat tö-

renlerinde 10, 20, 30, 40 ve 50 yıldır Aygaz’la birlikte çalışan bayilere hizmetlerinden ötürü berat verildi. 50. yıl beratlarının bayilere takdimi sırasında konuşan Gökhan Tezel, “Aygaz’ı bugünlere getiren gücün bayilerimiz olduğunu biliyoruz. Türkiye’de çok az sayıda şirketin bizimki gibi güçlü bir bayi yapısı var. Bayilerimize 50. yıl beratı vermek, bizim için çok büyük bir mutluluk.” diyerek Aygaz’a ve bayilerine iyi dileklerde bulundu.

Konuk konuşmacıyla eğlendiler

Sunumların ardından insan kaynağı yönetiminde danışman olan Mehmet Kocabaş, konuk konuşmacı

olarak sahneye çıktı. Kocabaş, sunumu ve anlattığı anılarıyla bayilere eğlenceli anlar yaşattı.

Üst Yönetim, soruları yanıtladı

Toplantının son bölümünde Üst Yönetim, bayilerden gelen soruları yanıtlamak üzere bir araya geldi. Soru cevap kısmında Genel Müdür Gökhan Tezel, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ferda Erginoğlu, Satış Genel Müdür Yardımcısı Fikret Coşar, Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Pazarlama Direktörü Ercüment Polat ile Tüpgaz Satış Direktörü Özgür A. Yıldırım hazır bulundular. Bayiler tarafından yöneltilen soruları detaylı bir şekilde yanıtladılar.



Bayilerden izlenimler



Önemli olan işini iyi yapmak

Hidayet Sumru Atamış (İstanbul/Büyükçekmece)
Çerçi Ticaret

1998'de babam Aygaz bayisini devraldı. Bayimizdeki çalışmaların her aşamasında yer aldım; sipariş almak, araç kullanmak, tüp yüklemek... İsmim Hidayet diye geçtiği için hep erkek zannederler beni. Gerçi bu sektörde kadın ya da erkek olmak çok önemli değil. Önemli olan işini iyi yapabilmek. Hem Koç Holding'in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum hem de Aygaz Kadına Şiddete Karşı projelerini bu anlamda çok olumlu buluyorum. **Her eve, her kapiya ulaştığımız için Aygaz'ın kadına şiddete karşı duruşunu müşterilerimizle de paylaşması ve bu konuda onları bilinçlendirmesi oldukça önemli.**

55 yıllık Aygaz bayisiyiz

Şerif Sezen (Silivri/İstanbul)
Sezenler Ticaret

1962'de Vehbi Bey, Silivri'de bu işi kim yapar diye araştırıyormuş. En uygun kişi olarak dedem Aslan Sezen'i seçmiş. 13 adet tüp bırakmış dedeme. Biraktıktan sonra bir protokol imzalanmış. Fakat altı ay boyunca tüp satışı yapılamamış. O dönemde pompalı gaz ocakları kullanılıyordu çünkü. Altı ay geçtikten sonra dedem rahmetli Vehbi Bey'in yanına gitmiş. Bu işin olmayacağını ve bayiliği bıraktığını söylemiş. Eve gelip bunu anlattığında rahmetli babam Mehmet Ali Sezen, "Sen niye böyle bir şey yaptın?" diye dedeme serzenişte bulunmuş. Sonra İstanbul'a Vehbi Bey'in bürosuna gidip bayiliğe devam edeceğini ifade etmiş. O zamandan bugüne kadar halen kardeşim Cüneyt Sezen'le birlikte bu işi en iyi şekilde devam ettirmeye çalışıyoruz. **55 yıllık Aygaz bayisiyiz. Kardeşimle birlikte Aygaz ailesinin bir ferdi olmaktan mutluluk duyuyoruz.**



Önemsendiğimizi daha iyi anlıyoruz

Yüksel Sağdıç (Eskişehir)
Sağdıç Ticaret

6 Mayıs 1970'te birkaç tüp alarak babam bu mesleğe başlamış. Aygaz'a sadık kalarak zamanla işimizi daha da geliştirdik. Liseyi bitirdikten sonra üniversite sınavlarında iyi bir derece yapmama rağmen Aygaz'ı tercih ettim. Babam vefat edince işi devraldım. **Bayi toplantıları Aygaz tarafından ne kadar önemsendiğimizi daha iyi anlamamızı sağlıyor.** Hem Aygaz Üst Yönetimi'yle hem de Bölge Müdürleriyle direkt iletişime geçebiliyoruz.





Aygaz'da hep ilkleri yaşadık

Özay Dervişoğlu (Ümraniye/İstanbul)

Özay Limitet Şirketi

Henüz küçük yaşlarımdayken babam Ordu'nun Kumru ilçesinde Aygaz bayisiydi. İstanbul'a gelince Bulgurlu'da Aygaz bayiliği aldık. Ben de Ümraniye'de kendi bayimi açtım. O zamanın en genç bayilerinden biriydim. **21 yıldır Aygaz'ın her kademesinde hep kaliteyi gördük, Aygaz'da hep ilkleri yaşadık; sektöre öncülük ettik.** Bu, Aygaz bayisi olmanın gururunu yaşamamızı sağladı. Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesi de şirketimizin kalitesinin bir diğer göstergesi. Bize gönderilen el ilanlarını abonelerimize dağıtmaya devam ediyoruz. Bu konuda çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Aygaz, bayilerini ve müşterilerini sosyal ve kültürel olarak da destekliyor.



Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesi çok olumlu

Cemal Çelebi (Kadıköy/İstanbul)

Beyazgül LPG

Babam, 1976 yılında başladı Aygaz bayiliğine. Beyazgül LPG'yi ise 1995'te açtık. Aygaz'la çalışmak bir keyif. Bayi toplantısı aracılığıyla her detayı düşünülen çok güzel iki gün geçirdik, çok güzel ağırlandık. Aygaz'la 21 yıllık tanışıklığımız var. Bu süreçte bayi ağımızın büyümesini sağladık. En son Yalova-Çınarcık bayisini devraldık. İşlerimizi Aygaz'la beraber büyüterek sürdürüyoruz. Aygaz'ın tüm çalışmaları çok değerli bizler için. **Türkiye'de kadına şiddetin bu kadar arttığı bir dönemde Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesinin devreye alınmasını da çok olumlu buluyorum.**



Bayilerden izlenimler



Toplantılar katalizör görevi görüyor

Atila Alp (Tekirdağ)
Efor Garaj Hizmetleri Petrol Ürünleri

1986'dan bu yana Tekirdağ'da Aygaz bayiliğini sürdürüyoruz. Aygaz gibi bir şirketle çalışmak, toplum içinde bize bir saygınlık kazandırıyor. Son beş yıldır bir araya gelemiyorduk. Yöneticilerimizi, bayi arkadaşlarımızı özlemişiz. **Bence katalizör görevi görüyor bu toplantılar. Birbirimizle kaynaşmamızı sağlıyor.** Toplantının Bursa'da olması çok iyi oldu. Bu vesileyle Bursa'yı tekrar gezmiş olduk.

Aygaz bayisi olmak bir ayrıcalık

Cavit Cebeci (Balıkesir/Altınoluk)
Cebeci Limitet Şirketi

Uzun yıllardır sürdürdüğümüz bayiliğimizle 30. yıl berat ödülünü aldık. Şunu söyleyebilirim ki Aygaz bayisi olmaktan her zaman gurur ve mutluluk duydum. Üst Düzey Yöneticilerimizle bir araya geldiğimiz bayi toplantılarına uzun yıllardır katılıyorum; **toplantılarda her zaman aile havasını soluyorum. Bu yüzden Aygaz denince aklıma sıcak bir aile geliyor.** Hiç unutmam, rahmetli babamla bayimizi ilk açtığımızda bir süre boyunca hiç tüp satamamıştık. Babama bunun sebebini sorduğumda, "Sabret oğlum." demişti. Bir süre sabrettik ve ardından bugünlere kadar geldik. Başlangıçta sadece bir tane servis aracımız vardı, bugün 12 servis aracımız var.



Bayi toplantıları olmazsa olmaz

Bekir Çiloğlu (Afyon/Merkez)
Afyon Gaz LPG Dağıtım

1985'ten bu yana baba mesleği olarak yaptığımız tüplü gaz işinin başına 2004'te bizzat ben geçtim. Afyon Gaz olarak 30. yıl berat ödülü aldık. Üst yönetimle sahadaki bayilerin bir araya geldiği, fikir teatisinde bulunduğu bayi toplantıları, gerçekten olmazsa olmazlarımız arasında. Bayilerin birbirini tanınması, aralarındaki ilişkinin gelişip sinerjinin doğması ancak bu şekilde mümkün oluyor. Çünkü hepimiz gün içindeki yoğunluktan aynı bölgede olsak dahi birbirimizi çok fazla göremiyoruz. **Bu yüzden diyalogu her zaman sıkı tutmak, ilişkilerimizi geliştirmek, birbirimizden bir şeyler öğrenmek için buluşmamız şart.**





Daha dinamik olmak için çalışıyoruz

İbrahim Kaya (Antalya/Kepez)
Kalender Limitet Şirketi

On yıl önce bayiliğe başladığımda nasıl müşteri bulabilirim diye düşünüyordum. Bir gün kapı çalışmasına kendim çıktım. Aygaz şapkası taktım ve Aygaz tişörtü giydim. Bir kapıyı çaldım, Aygaz'dan geldiğimi söyledim. Müşteri beni içeriye davet etti, bana ikramda bulundu. Aslında en büyük cesareti o zaman kazandım. İnsanlar, markanın değerini bildikleri için bana kapılarını açıyorlardı. Bize açılan bu kapıyı hiçbir zaman kapattırmamamız gerektiğini düşündüm. Yaşadığım o olay, beni bugünlere kadar getirdi. Bölge müdürlerim, **Aygaz'ın yenilikçi bakış açısı, farklılıkları, farkındalıkları beni çok etkiliyor ve daha da büyümek istiyorum.**



33



Aygaz'a minnettarım

Aydın Güven (Muğla/Bodrum)
Maviay Gıda

Bayilik aldığım ilk yıllarda, Antalya'da katıldığım toplantıda insanlar 20 yıllık plakelerini alıyorlardı. "Bir gün ben de burada olur muyum acaba?" diye düşünmüştüm. O yüzden bugün çok gururlandım. **Beni sosyalleştiren, insanlarla buluşturan, kısacası beni ben eden Aygaz oldu.** O konuda Aygaz'a minnettarım. Aygaz'ın yürüttüğü Kadına Şiddete Hayır projesi kapsamında biz de Aygaz bayisi olarak görevimizi yerine getiriyoruz. Bizim bölgemiz, Türkiye'nin diğer yerlerine göre biraz daha farklı; Bodrum'da insanlar, haklarını biliyorlar. Bu yüzden bu tür olaylara pek rastlanmıyor. Ancak Mersin'de gerçekleşen bir kadına şiddet olayının ardından bayi tabelamıza "Kadına şiddete hayır!" yazısını asmıştık.

Mehmet Kocabaş: Bayilerinin ve çalışanlarının Aygaz'a aidiyeti çok güçlü



34

Bölgesel bayi toplantılarına konuk konuşmacı olarak katılan ve Aygaz bayilerinin kahkaha dolu anlar yaşamalarını sağlayan Mehmet Kocabaş, sorularımızı yanıtladı.

Aygaz Dünyası dergisi okurları için kendinizi tanıtır mısınız?

1983'te üniversiteden mezun oldum. Ardından Sabancı Holding'de çalıştım. Hem Brisa hem Beksa'da. Akabinde Tetrapak'ta insan kaynakları alanında görev yaptım. 1997'den beri Vira adlı şirketimde danışmanlık yapıyorum, eğitim veriyorum. Yelkenli teknelerde takım çalışması eğitimi yapıyoruz. Edward de Bono'nun Türkiye temsilciliğini yapıyorum. Bir de Predictive Index diye bir şirket var. Bu, ölçme değerlendirmele ilgili daha ziyade. Yani doğru insan doğru pozisyonda çalışıyor mu? Hangi yetkinlikleri var? Hangi yetkinlikleri geliştirilmeli? O firmanın da Türkiye temsilciliğini yapıyorum.

Sizi dinleyen Aygaz bayilerinin çok eğlendiğini gözlemledik. Eğitimler de bu kadar eğlenceli mi? Öyle.

Peki, eğlenmenin öğrenmeye etkisi hakkında neler söylersiniz?

Yetişkin eğitiminde motomot bir eğitim çok fazla verimli olmaz diye düşünüyorum. Yani ilgiyi de çekmek lazım. Aslında eğlence unsurlarının çoğunun içinde öğrenme var. Yani bir şeyi eğlenceli yapan, öğrenmeyi başka formatlarla sağlamaktan kaynaklanıyor. Böylece akılda çok daha fazla kalıyor.

Bir de liderlik becerileri eğitimi veriyorsunuz...

Daha ziyade yönetim ve liderlik konusunda diyelim.

Sizce liderlik doğuştan kazanılan bir şey mi, yoksa sonradan edinilebilir mi?

Bana göre liderlik ikisi de. Yani mutlaka bir mayanın olması lazım. Fakat bu, eğitimle geliştirilebilir bir özellik. Tabii biliyorsunuzdur, görüyorsunuzdur çevrenizdeki bazı insanları: Çok çekingen, insanlara karşı çok mesafeli, biraz daha pasif olanlar, yani bu ruh haline sahip olanlar var. Bir grubu alıp sürükleyebilmeleri çok kolay bir şey değil. Ancak içinde varsa onu nasıl canlı tutacağınız, tabii ki öğrenilebilir.

İlgi alanlarınızdan biri de yaratıcılık. Bu kavramın çok fazla tanımı var. Siz nasıl tanımlıyorsunuz yaratıcılığı?

Alternatif üretebilen her beyin, ya-

raticı beyindir. Her konunun farklı boyutlarını düşünebiliyorsanız yaratıcılık sizde var demektir. Aslında şöyle bir şey söyleyebilirim: Yaratıcılık çok da yanlış anlaşılan bir kavram. Zeka bir potansiyeldir, onunla doğarsınız. Akıl ise onu kullanma becerisidir. Örneğin çok kuvvetli bir arabanız olabilir, fakat siz iyi bir sürücü değilseniz o aracı çok kötü kullanırsınız. Yaratıcılık ve akıl kullanma tam da bu noktada önemli. Yani çok zeki olmak çok önemli bir şey değil. Potansiyeli iyi kullanabilmek önemli. Yaratıcılıktan kastımız bu. Akıl kullanmayı öğretmeye gayret ediyoruz.

Yukarıda bahsettiğiniz gibi bir de açık hava eğitimleriniz var. Yelken üzerinden takım çalışmasına odaklanıyorsunuz. Bize enteresan geldi. Eğitimin detaylarını anlatır mısınız?

Evet, enteresan bir eğitim. Şimdi herkes otomobil kullanıyor. Otomobilde direksiyon sizin hakimiyetinizde, fren sizin hakimiyetinizde, debriyaj sizin hakimiyetinizde, vites... Her şey sizde. Yelkenli tekne öyle değil; her biri başka birine verilmiş görevler. Bunların senkronizasyonu çok önemli. Eğitimde çok farklı konular işliyoruz. Örne-



ğin takım liderliği, tabii ki işlediğimiz konulardan birisi. Ama bunun dışında değişim yönetimi işliyoruz. Çünkü deniz durağan bir şey değildir. Her an her şey değişebilir. Rüzgarı, şiddeti, yönü, dalgası, akıntısı... Hepsini ekip olarak göğüslemeniz lazım. Değişen şartlara anında uyum sağlayabilmeniz lazım. Kriz yönetimi işliyoruz; çünkü teknede krizler de çıkabilir. Ortak akli işliyoruz; ekip beraberce karar alıyor. Mesela bir noktadan dönelim mi dönmeyelim mi? Bunların hepsini videoya çekiyoruz. Ertesi gün yaptıklarımızı izliyoruz ve dün teknede şu

şu değişmişti ama siz bu değişime şöyle tepki verdiniz, bu krizi şöyle yönettiniz, böyle yönetemediniz, burada liderlik ortaya çıktı, burada çıkmadı diyoruz.

Oldukça ilgi gördüğünü tahmin ediyoruz...

Bizim çok zevk aldığımız bir eğitim. Çünkü ben yelkenciyim. Aynı zamanda şirketlerde yöneticilik yaptım. Bir de eğitim veriyorum. Bu üçünü birleştirdiğimiz için iyi bir eğitim olduğunu düşünüyorum.

Bugüne kadar Aygaz'ın birçok toplantısına konuk konuşmacı olarak katıldınız. Aygaz ailesi hakkında neler söylersiniz?

Benim en çok ilgimi çeken, Aygaz'ın köklü bir aile olması... Aygaz'ın hem çalışanlarının hem de bayilerinin aidiyetleri çok güçlü. Aygaz'ın kuruluşundan beri bayilik yapanlar var mesela...

Son olarak, Aygaz denince aklınıza ne geliyor?

Aygaz denince aklıma önce tüp geliyor. O tombul tüpler... Çocukken eve gelen tüpçüyü, tüpü bağladıktan sonra test etmesini hayretle izlerdim.





Aygaz'da **Seveso** uygulamaları

SEVESO adıyla anılan Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik kapsamına giren Aygaz'ın konuyla ilgili çalışmaları...

Yüksek operasyonel risk taşıyan tesislerin güvenle işletilmesi için yüksek riskli kazaların oluşma ihtimalini azaltmanın yanı sıra bu risklerin ortaya çıkması durumunda insan sağlığına, çevreye ve işletmeye yönelik zararları en aza indirgeyip kontrol altına almak için yürürlüğe alınan Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik (Seveso) kapsamına giren işletmeler arasında yer alan Aygaz, konuyla ilgili çalışmalarını sürdürüyor. Aygaz, gerçek-

leştiği tüm çalışmalarda insanı ve çevreyi odağına alıyor, öncelikli olarak proses güvenliğini sağlamayı hedefliyor.

Eğitimler

Aygaz'ın Yarımca, Aliğa, Samsun, Dört Yol, Ambarlı, Işıkkent, Isparta, Diyarbakır, Ankara ve Kırıkkale Tesisleri "Üst Seviyeli Kuruluş"; Safranbolu, Adana, Gaziantep, Lüleburgaz, Samandıra, Cendere ve Eskişehir Tesisleri "Alt Seviyeli Kuruluş" olarak Seveso kapsamın-

da yer alıyor. Bu tesislerde ve Genel Müdürlük bünyesinde Büyük Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik çerçevesinde yapılan çalışmaların ilk adımında şirket içi farkındalık yaratılarak ilgili çalışanların bu konuda eğitim almaları sağlandı. Genel Müdürlük çalışanları ve tesislerden ilgili kişilere 500 adam/gün eğitim verildi.

Çalışmalar

Seveso'yla ilgili yapılacak tüm ça-



İşmalar için Kalite Sistem, SEÇ-G ve Sektörel İlişkiler Müdürlüğü'nden dört, Yatırımlar ve İşletmeler Müdürlüğü'nden dört ve tesislerden 11 çalışan olmak üzere toplam 19 kişilik bir ekip oluşturuldu. Ekip, Aygaz Seveso Çalışma Grubu olarak isimlendirildi. Bu konuda koordinasyonun sağlanması için gerek tesislerin bulunduğu ilgili lokasyonlara giderek gerek Genel Müdürlük'te ilgili kişiler ve üçüncü parti kuruluş çalışanlarıyla çalışmalar yapıldı. Yönetmeliğin gerekliliklerini yerine getirmek için yapılan tüm çalışmalar ve hazırlanan Güvenlik Raporları 30 Haziran 2016'da Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na teslim edilmek üzere Ankara'ya iletildi. Bakanlık halihazırda raporları incelemeye devam ediyor. Dahili acil durum planları için çalışmaya odaklanan Aygaz, bakanlık tarafından iletilecek geri bildirimler doğrultusunda geliştireceği çalışmalarına sürekli olarak devam edecek.

Kazanımlar

Seveso ile birlikte Aygaz lokasyonlarında tüm proses çalışma şartları yeniden gözden geçirildi ve proses bilgileri konsolide edile-

rek dokümanite edildi. Tesislerdeki riskler nitel ve nicel olarak incelendi. Güvenlik raporlarında riskin yönetilebildiği sonucu ifade edilmekle birlikte alınması gereken ilave önlemler belirlendi. Aygaz'ın yatırım planlarının odağı bu doğrultuda yeniden şekillendirildi. Yapılacak yatırımlarla tesisler, üst düzey teknolojilerle daha güvenli hale getirilecek. Bu anlamda Seveso Aygaz'ın yol haritasını oluşturdu.

Oluşturulan yol haritası kapsamında iş süreçleri gözden geçirilerek yeni bir güvenlik kültürü yaratıldı. Tesislerde ekipman/insan kaynağıyla ilgili yapılması planlanan tüm değişimlerin yönetimi hazırlanan form ve prosedürlerle belirli bir sistematığe oturtuldu. Tesislerin işletilmesi, bakımı ve risk temelli kontrolleriyle ilgili yeni yaklaşımlar belirlendi. Proses güvenliğini esas alan ve Aygaz'daki iş süreçlerini kapsayan Büyük Kaza Önleme Politikası uygulamaya alındı.

Seveso nedir?

10 Temmuz 1976'da Kuzey İtalya'nın Lombardiya Bölgesi'nde bulunan Seveso'daki bir kimya tesisinde triklorofenol (TCP) üretimi

yapan reaktördeki patlama sonucu beyaz bir gaz bulutu çevreye yayıldı. Bu zehirli gaz, bugüne kadar bilinen en zehirli gazlardan dioksindi. Kasabada kısa bir süre içinde hayvan ölümleri görüldü. Patlamadan beş gün geçtikten sonra da hastaneye başvurular başladı. Yapılan kontroller sonunda kasabada geniş bir bölgenin tamamen kirlendiği anlaşıldı ve 100 kadar ev tamamen boşaltıldı. Bu kazanın ardından endüstriyel kazaların oluşmasının engellenmesi ve gerekli önlemlerin alınması adına hazırlanan Seveso Direktifi (82/501/EEC) kabul edildi. 9 Aralık 1996'da ise 96/82/EC sayılı Tehlikeli Maddeleri İçeren Büyük Kaza Risklerinin Kontrolüne İlişkin Direktif (Seveso-II Direktifi) yayımlandı. Seveso-II Direktifi'ni Türkiye mevzuatına uyumlu hale getirmek amacıyla Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından oluşturulan komisyon tarafından yürürlüğe alınan Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik, 30 Aralık 2013'te 28.867 mükerrer sayılı "Resmi Gazete"de yayımlandı.

Aygaz Seveso Çalışma Grubu, Büyük Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik kapsamında atılan adımları anlatıyor...



Önemli adımlar atıyoruz

Ali Kızılkaya

Teknik ve Yatırımlar Genel Müdürü Yardımcısı

2013 yılında Büyük Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik olarak hayatımıza giren Seveso işin özünde, tüm işletmelerin sahip olması gereken bir güvenlik kültürüdür. Muhtemel büyük endüstriyel kazaların yaşanması durumunun çevreye ve insana verebileceği zararların öngörülmesinin yanı sıra buna ilişkin tedbirler alınmasının oldukça önem arz eden bir konu olduğunu düşünüyorum. **Aygaz olarak olası kazaların önüne geçmek ve çevreye/insana etkilerini azaltmak için donanımlı insan kaynağı ve ciddi mali kaynakla güvenlik önlemlerinin iyileştirilmesi yolunda önemli adımlar atıyoruz.** Bu amaçla tüm çalışanlarımızda farkındalık yaratmak için proses güvenliğini esas alan ve iş süreçlerimizi kapsayan Büyük Kazaları Önleme Politikamızı yayınladık. Seveso kapsamındaki çalışmalarımıza gerekli önemi vermeye ve proses güvenliğinin tüm tesislerimizde daha üst seviyelere çıkması için somut adımlar atmaya devam edeceğiz.

İşletme güvenliğine yeni bakış açısı

İsmail Kalkan

Safranbolu Dolum Tesisi Yöneticisi

Seveso'nun 30 Aralık 2013'te yürürlüğe girmesinin ardından farkındalık eğitimleri yapıldı, mevcut tesis yapıları değerlendirildi ve modellendi, alınabilecek ilave tedbirler dünya genelinde kabul görmüş yöntemlerle tespit edildi, tedbirlerin çözümleri üretildi ve insan hatasına mahal bırakmayacak şekilde teknolojik argümanlarla daha üst noktaya taşınmalarının yolları bulundu. Aygaz'ın 55 yıllık tecrübesiyle ciddi bir temel oluşturduğumuz işletme güvenliği konusuna yeni bir bakış açısı kazandırıldı. Seveso ile sürekli güncellenmesi ve yaşatılması gereken yeni bir güvenlik kültürü oluşturuldu. **Seveso, işletmelerde oluşabilecek endüstriyel kaza sıklığını minimize ederek kontrol altında tutulmasını sağlamanın yanında şirketimizin insana ve çevreye verdiği önemi kanıtıyor.**



Proses güvenliğinde sürdürülebilirlik sağlayacağız

Zeynep Uyan
Kalite Sistem ve SEÇ Sorumlusu

Aygaz Seveso Çalışma Grubu'na yaklaşık bir buçuk sene önce katıldım. **Çok donanımlı ve bilgi sahibi bir ekipte birlikte bu denli ciddi bir yönetmeliğin getirdiği yükümlülükler kapsamında çalışmalar yapmak benim için de çok yararlı oldu.** Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın beraber yürüttüğü Seveso, şirketlere ciddi oranda yükümlülükler getiriyor. Aygaz olarak tüm çalışanların katılımıyla proses güvenliğinin sürdürülebilirliğini sağlamak, çevreye ve insana olası etkileri azaltmak adına çalışmalarımıza devam edeceğiz.



Güvenliği esas alan yaklaşımları benimsiyoruz

Gökhan Öcal
Yatırımlar ve İşletmeler Sorumlusu

Tesis işletme, bakım ve yatırım süreçlerimizde farklı risk değerlendirme-modelleme metodolojileri ile güvenliği

esas alan yaklaşımları benimsiyoruz. **Seveso çalışmaları geniş kapsamlı ve zorlayıcı olmanın yanı sıra süreç yönetimi ve teknik anlamda ciddi katkılar sağlayan bir alan olarak meslek hayatımda yer edindi.**

Seveso Uygulama Adımları

Bildirim



Uygulama



Modelleme



Çözümler



Raporlama



- İşletmenin büyük kaza risklerinin ve olası domino etkisinin belirlenmesi, uygun metodolojilerin seçimi
- Olası büyük endüstriyel kazalara karşın mevcut güvenlik önlemlerinin analizi ve alınması gereken ilave güvenlik önlemlerinin belirlenmesi
- Olası büyük endüstriyel kazaların matematiksel modellemelerinin oluşturulması ve doğru büyük kaza senaryolarının belirlenmesi
- Büyük endüstriyel kazanın gerçekleşmesi halinde yapılması gerekenlerin belirlenmesiyle ilgili plan ve projeksiyon çalışmaları
- İşletme güvenliği için tüm fiziksel ve organizasyonel tedbirlerin alınması
- Riskleri yönetebilecek bir sistem organizasyonu ihtiyacı doğrultusunda Güvenlik Yönetim Sistemi'nin kurulması
- Büyük kaza senaryoları için acil durum planlarının hazırlanması ve bu kapsamda kamunun bilgilendirilmesi
- Yapılan tüm çalışmaların sürdürülebilirliğinin sağlanması

Ahmet Ümit'in asırlar öncesine uzanan bir sırrı var!

BizBize etkinliklerinin Ekim ayı konuğu Ahmet Ümit, Aygazlıları İstanbul'un 2.700 yıllık tarihini dönüşümüne tanık eden bir zaman yolculuğuna çıkardı.



Türkiye'de edebiyat denince akla gelen ilk isimlerden, Ahmet Ümit. Yazdıklarını okuyanların yanı sıra okumayanların da çokça sevdiği, Türkiye'de "en çok satılan kitaplar" listelerinde zirveyi kimseye bırakmayan ve edebiyatı; tarih, felsefe, sosyoloji gibi disiplinlerden besleyerek sunmayı tercih eden yazar, 19 Ekim 2016'da Genel Müdürlük binasının fuayesinde Aygazlılarla bir araya geldi. Sözlerine, "Buraya bir sır vermeye geldim." diyerek başlayan Ahmet Ümit, İstanbul'un 2.700 yıl öncesine uzanan tarihini anlattı.

Byzantion

Bizans devletinin tarihçilerin uydur-

ması olduğunu ve aslında kastedilenin Doğu ve Batı Roma olduğunu belirten Ahmet Ümit şöyle devam etti: "3.000 yıl önce Yunanistan civarlarındaki Megara şehrinin kralı Byzas, Apollo tapınağına gidiyor ve oradaki kahine soruyor: 'Yüce kahin, ne yapalım? Nereye gidelim? Nereye yerleşelim?' O da diyor ki, 'Zeus bana dedi ki körler ülkesinin karşısına...' Körler ülkesi neresi; Kalkhedon, yani Kadıköy. Neden körler ülkesi biliyor musunuz? İlk yerleşimlerden biri Kalkhedon'a yapılmış. Tarihi Yarımada'ya yerleşenler, bu kadar şahane bir yer dururken Kadıköy'e gidenlerin gözleri kör olmalı demişler. O yüzden oranın ismi körler

ülkesi. Kral Byzas, bugünkü Sarayburnu'na küçük bir şehir kurdu. Şehrin adı da Kral Byzas'tan dolayı Byzantion oldu." Dinleyicileri Helenistik dönem hakkında bilgilendiren Ümit, İstanbul'da 8.000 yıl öncesine dair buluntulara rastlandığını ancak tespit edilen tarihin ancak milattan önce 670 yılında Kral Byzas'la başlayan dönem olduğunu ifade etti.

Yedi tepeli İstanbul

"Bana sorarsanız İstanbul'a üç kişinin heykelinin dikilmesi lazım." diyen Ahmet Ümit şunları söyledi: "Bir, Kral Byzas. İki, Büyük Konstantin. Konstantin'in şehre katkısı Kral Byzas'tan fazla. Onun zamanında

Roma İmparatorluğu en parlak dönemlerini yaşıyor. Üçüncüsünü biliyorsunuz, Fatih Sultan Mehmet.” Ayrıca söyleşiye katılanlara İstanbul’un yedi tepesinin hangileri olduğunu sorarak, “Genelde Fikir-tepe, Seyrantepe deniliyor. Hayır! Hepsi sur içinde olan tepeler bunlar. Birincisi, Byzantion’un kurulduğu yer; Sarayburnu. İkinci tepe, Beyazıt. Fatih, Edirnekapı... Bu tarafta da Samatya. Yani sur içi. Bu yedi meselesi Roma İmparatorluğu’nda çok önemli bir simge. Yedi, tamamlanmak demek. Mesela yedi aylık çocuk yaşar. Gökyüzü yedi katlıdır. Yedi sayısının o dönem için Pisagor’dan dolayı bir simgesi, gizli bir anlamı var. O nedenle de yedi tepe üzerine kurmuşlar İstanbul’u. Tabii sonra şehri büyütmüşler.” dedi.

Taşı toprağı altın şehir

Fatih Sultan Mehmet, İstanbul’u aldığı anda şehrin isminin Konstantinopolis olduğunu hatırlatan Ahmet Ümit, şehrin isminin Konstantiniyye olarak korunduğunu ve şimdiki isminin Rumca Stanboli’den geldiğini söyledi. Yazar daha sonra Fatih’in döneminde İstanbul’un nasıl dönüştüğünü anlatarak şehrin değerinin bilinmediğinden yakındı: “İstanbul bir kurtuluş biçimi olarak görülür. ‘İstanbul’un taşı toprağı altındır.’ derler ya... O yüzden sürekli yağmalanıyor. Fakat öyle güzel bir doğası var ki... Bu kadar yağmaya rağmen şehir hâlâ kendini koruyor.”

Jüstinyen ve Süleyman

“İki hükümdar daha var, onlardan bahsetmezsek ayıp olur. Biri, Jüstinyen; bugünkü Ayasofya’yı yaptıran kişi. Jüstinyen, Ayasofya’nın üçüncü halini beş yılda yaptırdı.” diye devam eden Ahmet Ümit, Aygazlılara Ayasofya’nın hikayesini de anlattı. Jüstinyen’in Aya

Ahmet Ümit’le edebiyata dair...

Edebiyatçılar genellikle polisiyeyi küçümseyen bir tavrı içindedirler. Ancak dünya çapında en çok satılan kitaplar listesinde ilk üçte, Agatha Christie yer alıyor. Polisiyenin edebiyattaki yeri için neler söylersiniz?

Polisiyenin küçümsemesi meselesi, bence edebiyatın büyük bir yanıışı. Tarihe baktığımız zaman ilk öykülerden birinin polisiye öykü olduğunu görürüz. Bu nedir? “Tevrat”taki, Kabil’in Habil’i öldürmesi hikayesidir. Sadece öldürme yoktur orada, cesedi gizleme de vardır. Yani aslında polisiye olay... Sophokles’in “Oidipus”unda, Shakespeare’in “Hamlet”inde, “Macbeth”inde, “III. Richard”ında; hep suç ve öldürme olayları var. Edebiyatın bir misyonu varsa bu, insan ruhunu anlatıp açığa çıkarmaktır bence. İnsan ruhunu tarif edemezsiniz, fotoğrafını çekemezsiniz, tanımlayamazsınız. Bir olay oluyor ve birden öfkeleniyoruz ya da ağlamaya başlıyoruz ya da büyük bir sevince kapılıyoruz. Polisiyenin malzemesi olan suç da insanların bu hallerinin açığa çıkmasını sağlıyor. Onun için Dostoyevski de, Shakespeare de bu suçu ve cinayeti yazmaktan çekinmemişler. Rönesans, insanı hep iyi bir varlık olarak görüyordu; kötülüğü ya da cinayeti edebiyatın, sanatın nesnesi olarak görmüyordu. Bunun getirdiği bir yanıış anlaşılma, eksik bir edebiyat anlayışı doğurdu. Fakat günümüzde bu kalmadı. Çünkü artık iyi edebiyat önemli olan. Siz cinayeti mi, aşkı mı, çiçekle ilişkinizi mi, tarihi mi anlatıyorsunuz; bunun önemi yok. Önemli olan nasıl bir dil kullanıyorsunuz, karakterleriniz yeterince derinlik taşıyor mu, romanınızın kurgusu nasıl? Bunlara bakılıyor.

Kitaplarınızdan da yola çıkarsak polisiyenin derdinin zannedilen aksine “Katil kim?” sorusunu yanıtlamanın ötesine geçtiğini görüyoruz. Siz, multidisipliner araştırmalar ışığında ortaya ürün koyuyorsunuz. Size bu motivasyonu sağlayan şey o kitap için bir arka plan oluşturmak mı? Yoksa bir tarih metni yazmak mı?

Benim iki amacım var yazarken. Birincisi, mutlu olmanın yanında inandığım ve benimsediğim düşünceleri, önemli bulduğum noktaları aktarmaya çalışmak. Bunun için şu soru geliyor aklıma: Bugünkü insanla iki bin yıl önceki insan arasında ne gibi farklar var? Bu açıdan bakınca tarihi anlatmayı çok seviyorum. İkincisi, yaşadığım ülke ve şehir, olağanüstü bir tarihe sahip. Böyle bir olanaktan neden faydalanmayayım? Zamanda yolculuk gibi oluyor; Fatih Sultan Mehmet’i yazarken Osmanlı’ya gidiyoruz. Roma’ya, Hititlere gidiyoruz. Çok eğlenceli bir yazma süreci bahsettiği için tarihi anlatmayı seviyorum.

Önemli olan sadece metne arka plan oluşturmak değil, tarihin bize söyleyeceği şeyleri anlatmak ya da bunlar hakkında sorular sormak. Ben cevapları bilmiyorum. Edebiyat zaten cevap vermez, soru sorar. “Böyle mi yapmalıydınız?”, “Yaptığınız doğru muydu?” der. Amacımız, okuru uykusuz bırakmak, düşündürmek, rahatsız etmek. Kitap bittiği zaman okur, durur ve düşünmeye başlar.

O zaman yazma deneyiminizi, “yazarken öğrenme” ve dolayısıyla “okunurken düşündürme” süreci olarak tanımlayabilir miyiz?

Doğru, yazarken çok şey öğreniyorum. Hem okuyorum hem tarihi bölgeleri geziyorum. Bunlar çok değerli insan hayatında.

Tabii toplum hafızası gibi bir sorunsal da var...

2003’te “Beyoğlu Rapsodisi”ni yazarken Emek Sineması vardı, Beyoğlu’ndaki binaları yazıyordum. Bir arkadaşım, “Neden bu kadar detaylı yazıyorsunuz?” diye sordu. Romanlar, bir dönemin hafızası, fotoğrafıdır aslında. Edebiyat; eğlendirir, bilgilendirir. Aynı zamanda birer arşiv niteliği de taşır. İnsan unuttuyor. Her şey unutuluyor. Ama yazılı olan, belgesel olan, filme dökülen kalıyor.

Kitaplarınızda zaman zaman kendinize de yer verdiğinizi biliyoruz. Peki, örneğin sevdiğiniz veya sevmeyi sevmediğiniz bir yönünüzle beslediğiniz karakterleriniz oluyor mu?

Romanlarımdaki olumlu veya olumsuz karakterleri yaratırken kendime bakıyorum. Kendimdeki iyiyi, kötüye, alçağa, kahramana, korkağa... Sonra karakteri yaratıyorum. Başka nereden yararlanacağım? İçimde şefkat dolu bir adam da var, vahşilik de... Dünya anlayışımla beraber kötülük yapmamaya, iyi olmaya çalışıyorum. Ama bir katil kadar yıkıcı bir potansiyelim de var. Herkes gibi...

Yeni romanınızda odağımıza mültecileri alacağımızı duyduk. Üzerinde çalıştığınız kitabınız hakkında biraz bilgilendirir misiniz bizi?

Son dönemde insanlığın çıldırıldığını düşünüyorum. Sadece ülkemizde değil, bütün dünyada. Vicdan ve merhamet kayboluyor. Suriyeli mülteciler bunun en somut örneklerinden. Suriye’de ve Irak’ta yaşananlar, emperyalist amaçlar için insanların ölüme sürüklenmeleri, pervasız vahşet... Bunu anlatmak gerek. Bu nedenle yeni kitabım, insanın para için nasıl vahşileşebileceğini, canavarlaşabileceğini anlatan bir roman olacak.

Ahmet Ümit: 'Yaklaşık 2.700 yıllık olan bu şehir, inanılmaz bir insanlık, uygarlık tarihidir. İşte sır, bu. Siz bu şehirde yaşıyorsunuz. Bu yüzden ayrıcalıklısınız.'



Sofya'sının yanı sıra Kanuni Sultan Süleyman'ın yaptırdığı Süleymaniye'nin İstanbul'a bugünkü silüetini kazandırdığını hatırlatan Ümit, "Bu nedenle bu iki büyük insanı da anmak gerekir." diyerek İstanbul'un tüm bu süreçte geçirdiği dönüşümü eleştirdi: "Yaklaşık 2.700 yıllık olan bu şehir, inanılmaz bir insanlık, uygarlık tarihidir. İşte sır, bu. Siz bu şehirde yaşıyorsunuz. Bu yüzden ayrıcalıklısınız. Tabii biz ayrıcalıklı olduğumuzu bilmiyoruz. Bu şehrin tarihini, değerlerini bilmiyoruz. Üzerinde oturduğumuz hazinenin farkında değiliz. Bu şehrin bizi nasıl medenileştirdiğini bilmiyoruz. O yüzden bir didişmenin içindeyiz. Sadece hayatta kalmaya çalışıyoruz. Bu muhteşem eserleri yaratan insanlar, bizden çok daha medenilerdi. Sadece yaşam savaşı vermiyorlardı. Güzellik peşindelerdi."

İstanbul'un dönüşümüne dair

Ahmet Ümit, İstanbul'la ilgili sırrını paylaştıktan sonra Aygazlıların

sorularını yanıtladı. Cumhuriyet döneminde kentin nasıl değiştiğine dair dinleyicileri bilgilendiren Ümit'e İstanbul'u dönüştürme şansı olsa neler yapacağı da soruldu. Şehri kocaman parklarla dolduracağını

söyleyen yazar, daha sonra yazdıklarıyla ilgili sorulara cevap verdi. "Ahmet Ümit ile İstanbul'a Dair Her Şey..." başlıklı söyleşi tamamlandıktan sonra Aygazlılar, kitaplarını imzalatmayı ihmal etmediler.



Aygaz, 2016'yı başarıyla tamamladı

Aygaz'ın 56. Olağan Genel Kurul Toplantısı 29 Mart'ta gerçekleştirildi.



43

Aygaz'ın 56. Olağan Genel Kurul Toplantısı, şirketin Zincirlikuyu'daki Genel Müdürlük binasında 29 Mart'ta gerçekleştirildi. Divan Başkanlığı'nı Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu'nun yaptığı Genel Kurul'da Aygaz'ın 2016 yılı mali tabloları onaylandı, Yönetim Kurulu Üyeleri ile Denetçiler ibra edildi. Toplantıda, Aygaz'ın 2016 yılı konsolide cirosunun önceki yıla göre yüzde 5 artışla 6,7 milyar TL olarak gerçekleştiği açıklandı. Konsolide mali tablolara göre 2016 yılı net kârı 416 milyon TL olan Aygaz'ın, hissedarlarına 450 milyon TL temettü dağıtmasına karar verildi.

Toplantıda yapılan oylamada, Rahmi M. Koç, Yönetim Kurulu Başkanı; Ömer M. Koç, Yönetim Kurulu Başkan Vekili; Alexandre François Julien Picciotto, Dr. Bülent Bulgurlu, Levent Çakıroğlu ve Yağız Eyüboğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri; Ayşe Cennet Ediboğlu, Tunç Uluğ ve Mansur Özgün ise Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri olarak seçildiler.

Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, konuşmasında; "Aygaz olarak daima daha iyi ürün ve hizmet sunmak hedefiyle ülkemiz ve paydaşlarımız için değer yaratırken 2016 yılını da başarılı operasyonel ve finansal göstergelerle tamamladık." dedi. 2016 yılı verilerine göre 2,1 milyon

tonluk satış hacminin Aygaz tarihinin en yüksek seviyesi olduğunu belirten Tezel, konuşmasını şöyle tamamladı: "Önümüzdeki dönemde pazardaki öncü ve lider konumumuzu güçlendirecek; ülkemize, tüm paydaşlarımıza ve şirketimize değer katacak pek çok projeyi hayata geçireceğimize inancım tam."



Sahnenin perdesini aralayın

Yüzyıllardır insanı irdeleyen, geliştiren ve dönüştüren tiyatro sanatına hayatınızda bir alan açın.

“Bütün dünya bir sahnedir.” der, üstat William Shakespeare. Bu sözle tiyatronun ve insan yaşamının hemhal olduğunu vurgular. Kadim sanat tiyatro, insanlık tarihinin başından beri var olmaya devam ediyor. Ortaya çıktığından beri de insan hayatını ve yaşayışını ele alıyor. Yüzyıllar boyunca sahneye taşınan oyunlar eğlendirmekle kalmıyor, insanların hayatında değişirici ve geliştirici bir rol de oynuyor.

Başlangıç

Tiyatroyla ilgilenmek istiyorsanız öncelikle bu sanata dair fikir sahibi olmanız gerekiyor. Tiyatronun nasıl ortaya çıktığı, hangi tarihsel süreçlerden geçerek bugüne geldiği, adı-

nı tarihe yazdıran oyun yazarları hakkında bir şeyler öğrenmeniz ve klasik oyun metinlerini okumanız, iyi bir başlangıç olabilir. Bunun için kendinize bir okuma planı yapabilirsiniz. Diğer yandan güncel oyunlar için kaleme alınan eleştiri yazılarına göz atabilir, sezonun en çok tavsiye edilen oyunlarını izleyebilirsiniz.

Atölyeler

Tiyatro hakkında fikir edindikten sonra bu sanatla ilgilenmek isteyip istemediğinize dair kararınız netleşecektir. Oyunculukla ilgili bir adım



Aygaz Doğal Gaz'da Lojistik Mühendisi olarak çalışan Ahmet Umut Üzel'e tiyatronun iş motivasyonuna katkısını sorduk...

Tiyatroya ilginiz nasıl başladı?

İşe yeni başladığım zamanlar, kurumsal hayattaki hiyerarşik düzen beni çok zorladı. İnsanlarla iyi bir iletişimim olduğuna inandığım halde kurumsal hayatta bu iletişimi kuramadığımı gördüm. Eşimin tavsiyesiyle yaratıcı drama eğitimlerine katıldım. Sonra da oyunculuk atölyelerine... Birkaç denemeden sonra Tiyatro Kara Kutu'da hocamız Ceylan Dizdar ve yedi kişilik bir grupla oyunculuk eğitimine devam etme şansını yakaladım.

İlginizi oyunculığa dönüştürmek için nasıl bir yol izlediniz?

Tiyatro Kara Kutu her sezon sahneye birçok oyun koyuyordu. Eğitimlere birlikte katıldığımız iki arkadaşımınla Kara

Kutu'da oynanan doğaçlama tiyatro oyununda sahneye çıktım. Buradan bazı anlaşmazlıklar yüzünden ayrıldıktan sonra Neslihan Çölmekçioğlu, Tuncel Özsu, Emre Altıncılıç'la birlikte Totem Doğaçlama'yı kurduk, kendimize bir sahne bulup oyunlarımıza devam ettik. Üç senedir sahneye çıkıyorum. Bu sırada kendimi geliştirmek için Koray Tarhan ve Ege Maltepe'nin doğaçlama atölyelerine katıldım.

Tiyatro, iş motivasyonunuza nasıl bir katkı sağlıyor?

Öncelikle iletişim problemlerimi aşmamda bana çok yardımcı oldu. Sahneye çıkmanın öz güvenimi de artırdığını düşünüyorum -ki bu da hem sosyal hem





atmayı düşünüyorsanız tiyatro kurslarına veya atölyelerine kaydolabilirsiniz. Atölyeler kurslara nazaran daha kısa süreleri kapsayıp bilinenleri geliştirmek üzere düzenlenir. Bu yüzden oyunculuğa sıfırdan başlayacaksanız kurslar sizin için daha doğru bir seçim olacaktır. Kurslarda ses, nefes, diksiyon, mimik, beden dili, doğaçlama gibi temel oyunculuktan başlayan bir eğitimle sahne üstündeki ifade yeteneğinizi geliştirebilirsiniz. Fiziksel eğitimin yanı sıra tiyatroya dair kavramlar, tiyatronun tarihi ve tiyatro türleri hakkında da bilgi edinarsınız. Eğitim sona erdiğinde bir tiyatro oyununda sahneye çıkabilecek ya da sahne arkasında asistanlık yapabilecek kadar donanıma sahip olursunuz.

Sahne arkası

Bildiğiniz gibi tiyatro; dekor-dan kostüme, ışık tasarımından yönetmenliğe, oyun yazımından

reji asistanlığına kadar birçok alanı kapsıyor. Bunlardan birinde yer alabilmek için de tiyatro hakkında birikim edinmeniz şart. Çünkü bir oyunun sahnelenmesi, aslında hedeflenen yoruma doğru izlenen yolun sonucudur. Bu yüzden sahnelemenin tutarlı bir yorumu olmalı; ışık, dekor, kostüm ve oyunculuk, bu yoruma uygun bir bütünü yansıtmalıdır. Sahne arkası eğitimi için çevrenizdeki alternatif tiyatrolara başvurabilirsiniz.

İyi bir seyirci olun

Tiyatro sanatını icra etmenin dışında oyunları takip etmeyi de tercih edebilir, sıkı bir tiyatro izleyicisi olabilirsiniz. Hatta bunun için bir arkadaş grubu oluşturabilirsiniz. Oyunların ardından fikir alışverişi yapabilir, seyir zevkinizi karşılaştırabilirsiniz. Size bir tavsiye: Metinlerine ulaşabileceğiniz oyunları seyretmeden önce okursanız; izlediklerinizi yorumlama ve değerlendirme konusunda kendinizi geliştirebilirsiniz.

de iş hayatıma olumlu yansıyor. Tabii iş hayatımın da sahneye faydaları oluyor. Sahnede nasıl bir oyun oynanıyorsa iş hayatında da, sosyal hayatta da üstümüze düşen rolleri oynuyoruz. Yaşadığım olaylar, karşılaştığım kişiler, tepkiler; sahne üzerinde yapabileceklerim için bana malzeme oluşturuyor.

Tiyatroyla ilgilenmek için hangisi gerekli; yetenek mi, ilgi mi?

İlgi gerekli. Yeteneğim yok demek; insanların hevesli oldukları işlere başlamamalarının sebebi olarak ortaya koydukları bir gerekçe. Herkes eline gitarı alıp bir anda virtüöz olmayı istiyor ama güzel şeyleri elde etmek bu kadar kolay değil. İlgi de tek başına yeterli olmuyor. Ancak çok çalışınca işe yarıyor.



Tiyatroyla ilgilenmek isteyenlere neler önerirsiniz?

Hemen bir atölye bulup başlasınlar. Gerçekten istiyorlarsa iki sene içinde sahneye çıkabilirler. Doğaçlama tiyatronun sahne üzerinde gerektirdiği prensiplere kafa yorduğunuzda yaşamınız da olumlu etkileniyor. Zaten doğaçlama tiyatro atölyeleri bir süredir kişisel gelişim eğitimi olarak da uygulanıyor.

Halihazırda oynadığınız oyun(lar) var mı?

Totem Doğaçlama'yla Old City Comedy Club'ta doğaçlama oyunlarımıza devam ediyoruz. Kısa formatlardan oluşan oyunlarımızı sürekli güncelleyip geliştirmeye çalışıyoruz. Yeni formatları oyunumuza dahil etmek hem bizi geliştiriyor hem de oyunu daha eğlenceli kılıyor.

Behçet Güre: Müşterilerimiz Aygaz'ın güvenilir bir marka olduğunu biliyorlar

Behçet Güre, 40 yılı aşkın akaryakıt deneyimini 2001'den bu yana Aygaz'la buluşturuyor. Pınarbaşı İzmir'de, yakın çevresinde birçok akaryakıt istasyonunun bulunduğu bir bölgede Güre Petrol aracılığıyla hizmet veren Behçet Güre'den, müşterilerinin Aygaz'a olan güvenini ve bağlılığını dinledik.

İzmir'de Pınarbaşı'nda hizmet veren Güre Petrol'e düşüyor yolumuz bu kez. Behçet Güre ve kızı Elif Güzelirmak karşılıyor bizi. 2001'den bu yana Aygaz Otogaz istasyonu olarak faaliyet gösteren Güre Petrol'ün sahibi Behçet Güre, Çamdibi'ndeki istasyonda da Aygaz Otogaz'ı müşterileriyle buluşturduğunu söylüyor. Elif Güzelirmak ise hem babasını hem de Aygaz'ı çok iyi tanıdıklarından istasyonlarının müşterileri için vazgeçilmez olduğunu belirtiyor. Akaryakıt sektöründeki deneyimi 40 yılı, İzmir'deki tecrübesi çeyrek asrı aşan Behçet Güre; üç kilometrelik mesafede 17 istasyon arasındaki büyük rekabet ortamında verdikleri hizmetleri anlatıyor.

Bölgenizde nasıl bir rekabet ortamı var? Biz buraya gelirken çok sayıda istasyon olduğunu gördük...

Oldukça yoğun bir rekabet ortamında hizmet veriyoruz. Yol boyu fiyatlardaki kuruşluk oynamayı



fark etmişsinizdir. Tabii bu durum günlük satış oranlarımızı değiştirebiliyor. Günlük yaklaşık 3.500 litre otogaz satışı var. Bu oran Çamdi-bi'ndeki bayimizle nerdeyse aynı.

Biraz müşteri portföyünüzden bahsedebilir misiniz?

Sanayi bölgesinde olduğumuz için sanayiden müşterilerimiz var. Bu bölgenin dışından gelen müşterilerimiz de mevcut. Hepsisi, aldıkları gazdan memnun oldukları için geliyorlar. Aygaz'ın güvenilir bir marka olduğunu biliyorlar.

Sizin direkt markaya gelen müşterileriniz var öyleyse...

Yaklaşık 20 tane istasyon var çevremizde. Rekabet koşulları bölgeden bölgeye farklılık gösterebiliyor tabii. Dolayısıyla bu ortama uygun olarak gerekli indirimleri yapıyoruz. Bir yandan da sattığımız markanın güvenilir olması gerekiyor. Aygaz bu anlamda müşterilerimize güven veriyor.

Peki, bu yoğun rekabet ortamında öne çıkmak için yaptığınız uygulamalar var mı?

Açıkçası müşterilerimiz düşük meblağlı gaz alımı yapan müşteriler. Böyle bir durumda örneğin araç yıkama hizmeti vermek, çok kârlı bir iş gibi durmuyor. Burada on liralık gaz alana bu hizmeti verirsek bu defa bizim kârımız düşüyor.

Aygaz'la ilişkileriniz nasıl?

Aygaz'ın gerek saha ve satış yöneticileriyle gerekse de bölge müdürleriyle iletişimimiz oldukça iyi. Herhangi bir sorun yaşadığımızda onlarla direkt irtibat kurabiliyoruz. İstasyonumuz için gerekli servis destek süreçlerinde oldukça hızlılar. Ayrıca düzenli olarak gelip kontrolleri de sağlıyorlar.

Servis destek süreçleri kapsamında aldığınız hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Örneğin istasyonda bir arıza belirledik mi Aygaz'dan yetkili kişilerle iletişim kuruyoruz. Hemen geliyorlar, gerekli ölçümleri yapıyorlar ve gerekli arızanın giderilmesi için bize hizmet veriyorlar. Aygaz'ın servis süreçlerini kendisinin takip etmesi de onun güvenilir marka olmasının sebepleri arasında yer alıyor. Aynı şekilde daha istasyon kurulmadan önce de belli denetimler yapıyorlar. Standart prosedürler var, ona uygun olarak ilerliyorsunuz.



Kış aylarının vazgeçilmezi

Erdal Özer (İstasyon Müdürü)

Komşu, akraba gibi samimi ilişki içinde olduğumuz düzenli müşterilerimiz var. 25 yılı aşkın süredir burada olduğumuz için tüm müşterilerimizi tanıyoruz. Onlar da bizi bildikleri için yakıt alışverişlerini bizden yapıyorlar. Özellikle kış aylarında Aygaz Otogaz, müşterilerimizin vazgeçilmezi. Çünkü Aygaz'la LPG'li araçlarını daha kolay çalıştıracaklarını biliyorlar.



47

'Rekabet ne kadar yoğun olursa olsun Aygaz'ın müşterisi farklı tabii. Aldıkları gazdan memnun oldukları için geliyorlar. Aygaz'ın güvenilir bir marka olduğunu biliyorlar.'

Kadınlar özellikle Aygaz'ı tercih ediyor

Elif Güzelırmak (Yönetici)

Burada marketle ilgileniyorum. Aygaz müşterilerinin istasyonumuzdan memnun ayrıldıklarını gözlemliyorum. Otogaz müşterilerimiz sürekli geliyorlar zaten. Burası sanayi bölgesi olduğu için deposunu tamamen dolduran müşterimiz olmuyor açıkçası. Yakıtını günlük alıyor müşterilerimiz. Aygaz'dan memnun oldukları için de sürekli bize geliyorlar. Diğer yandan Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesiyle ilgili çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Bu proje kadın müşterilerimizin özellikle bizi tercih etmelerini sağladı. Müşterilerimizin verilen güveni hissettiklerini düşünüyorum. Bizler için oldukça gurur verici bir proje olduğunu söyleyebilirim.



Ahmet Kaplan: Haftanın yedi günü hizmet veriyoruz

Trabzon'un Ortahisar ilçesinde hizmet veren Ay LPG'nin sahibi Ahmet Kaplan, yoğun rekabet ortamında öne çıkmak için izledikleri satış stratejilerini ve haftanın yedi günü hizmet vermenin neden önemli olduğunu anlatıyor.



Trabzon'un en büyük ilçesi ve aynı zamanda merkezi olan Ortahisar'dayız. 2012'de Trabzon'un büyükşehir olmasının ardından bu ismi alan ilçede faaliyet gösteren Ay LPG'nin sahibi Ahmet Kaplan'la bir araya geliyoruz. Temmuz 2009'dan bu yana hem Aygaz hem de Mogaz bayiliğini yürüten Kaplan, Aygaz bayisi olma hikayesini şöyle anlatıyor: "Fikir alışverişi yaptığım arkadaşlarımın önerileri ve yönlendirmeleriyle bu işe giriştik. Zaman içinde süratli ve dikkatli olmayı gerektiren süreçlere alışmaya başladık. Yedi yıldır hem müşterilerimize en iyi ve en hızlı hizmeti vermek hem de onları memnun etmek için çalışıyoruz." Trabzon'un bir ucundan diğer ucuna, sabah 8.00'dan akşam 7.30'a kadar hizmet verdiğini belirten Ahmet Kaplan'la Ortahisar'da gerçekleştirdikleri faaliyetler hakkında sohbet ettik.

Ortalama kaç aboneye hizmet veriyorsunuz?

Trabzon'un en büyük mahallelerinden Beşirli, Boztepe ve Değirmendere'deki şubelerimizle birlikte toplam dört ayrı konumda yaklaşık 7.000 aboneye hizmet veriyoruz.

Bu sayede Trabzon'un her köşesine Aygaz kalitesini ulaştırıyoruz.

Ekibinizden bahseder misiniz bize?

Tüm şubeleri göz önünde bulundurursak bayide ve sahada çalışanlar olmak üzere toplam 13 kişiyiz. Trabzon'u beş parçaya bölüp haritasını çıkararak belirlediğimiz lokasyonlarda dolaşan mobil araçlarla Abone Servis Görevlisi (ASG) beş arkadaşımız sürekli olarak sahada dolaşıyor. Her mobil araçta iki çalışanımız bulunuyor. ASG'lerimiz, kullandığımız Aygaz Ekspres Sistemi (AES) sayesinde şubeye gelmeden hızla hizmet verebiliyorlar, haberleşmemizi sağlayan AES üzerinden tüp siparişi veren müşterilerimize hızlıca yönlendiriyorlar.

Yoğun bir rekabet ortamında izlediğiniz satış stratejilerinden bahseder misiniz?

Trabzon küçük bir şehir olduğu için gittikçe artan ciddi bir rekabet ortamı söz konusu. Böyle bir ortamda kalitemizi ve hizmetimizi tüketicilerimize sunuyoruz. Tüketicilerimiz, Aygaz'ı bildikleri ve markamıza güvendikleri için bizi tercih ediyorlar. Pazar günleri şu-



'Pazar günleri şubelerimizden biri mutlaka nöbetçi oluyor, sahada iki araç hizmet veriyor. Haftanın her günü müşterilerimizin taleplerini karşılayarak farkımızı ortaya koyuyoruz.'

bellerimizden biri mutlaka nöbetçi oluyor, sahada iki araç hizmet veriyor. Haftanın her günü müşterilerimizin taleplerini karşılayarak farkımızı ortaya koyuyoruz.

Bu durum abone sayınızın artmasını sağlıyor mu?

Tabii. Hem abone sayımızı hem de müşteri memnuniyetini artırıyor. İlk kez arayan müşterilerimiz pazar günleri de hizmet verdiğimizizi öğrendiklerinde çok mutlu oluyor-

lar. Sonraki siparişleri için de bizi tercih ediyorlar.

Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bize gönderilen broşürleri özellikle kadın müşterilerimize ASG'lerimiz aracılığıyla dağıttık. Bu gibi sosyal sorumluluk projelerine dahil olmak bizi mutlu ediyor. Aygaz'ın girdiği neredeyse her ev ve iş yerinde bu konuda bilgilendirme sağlıyoruz.



Aygaz'ın kampanyaları müşterileri cezbediyor

Ayça Bayramoğlu-Eda Küçükbaşlan Ay LPG'de muhasebe işleriyle ilgileniyoruz. Ayrıca müşterilerden gelen telefonları cevaplayarak aldığımız siparişleri ASG'lerimize yönlendiriyoruz. Attığımız her adımda müşterilerimizin memnuniyetini sağlamaya çalışıyoruz.



Hasan Bal: Abonelerimizin bayimize, bize ve Aygaz'a yaklaşımı çok olumlu. Özellikle hediye ürün götürdüğümüzde ve tüpü hızlı bir şekilde ulaştırdığımızda epey memnun kalıyorlar.



Erdem Erdemiroğlu: Aygaz çatısı altında çalışmaktan çok memnunum. Abonelerle ilişkilerimiz gayet iyi. Müşterilerimizden olumlu yorumlar alıyoruz.



Samet Bayrak: Tüketicilerimiz herhangi bir sorun yaşadıklarında bize hemen bildiriyorlar. Onlarla iyi bir diyalogumuz olduğu için sorunlarına hemen çözüm üretebiliyoruz.



Mustafa Yıldız: Tüketicilerimizden aldığımız geri dönüşlerin geneline bakarsak memnun olduklarını söyleyebiliriz. Özellikle yaptığımız servisten memnun kalıyorlar ve bize teşekkür ediyorlar.

Yusuf Franko'nun insanlarıyla tanışın!

50

Yusuf Franko'nun karikatürlerinde kendine yer bulan kişi ve mekanların serüveni; Koç Üniversitesi Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi'nde başlayan sergiden sonra sanal ortamda devam ediyor.



19. yüzyıl sonu Osmanlı bürokrati, hariciyeci, mutasarrıf, cemiyet adamı ve aynı zamanda oyunbaz bir karikatürist olan Yusuf Franko Kusa Bey'in ismini bir yerlerden duydunuz mu? 26 Ocak-1 Haziran tarihleri arasında Koç Üniversitesi Anadolu Medeniyetleri Araştırma Merkezi'nde (ANAMED) düzenlenen "Yusuf Franko'nun İnsanları: Bir Osmanlı Bürokratinin Karikatürleri" sergisi bu karakterlerle tanışmamızı sağladı. Sanatçının, Ömer M. Koç Koleksiyonu'nda yer alan karikatür albümünü bizlerle buluşturan sergi, ziyaretçilerini eğlenceli ve bilgilendirici bir zaman yolculuğuna çıkardı. Sanatseverler ve tarih meraklılarının serginin içeriğine sürekli ulaşabilmeleri için hayata geçirilen yusuffranko.ku.edu.tr adresli web sitesi, sanal ortamda da Yusuf Franko'nun dünyasına tanıklık etmemizi sağlıyor.

Yusuf Franko Kusa kimdir?

Yusuf Franko Kusa; Lübnan'dan İstanbul'a göçüp Osmanlı Hariciyesi'nde kendine yer edinen ve buradan yine Lübnan'a uzanan Franko Kusa ailesinin bir üyesi. Beyoğlu'nun meşhur ve öncü sanat mekanı Naum Tiyatrosu'nun kurucusu Michel Naum'la da akraba. Kariyerindeki en yüksek basamak, 1907-1912 arasında yaptığı Cebel-i Lübnan Mutasarrıflığı olan Yusuf Franko'nun aile



ilişkilerini kapsayan bilgilerin detayına “Yusuf Franko’nun İnsanları: Bir Osmanlı Bürokratinin Karikatürleri” sergisinin girişindeki ex libris’lerinin hemen ardından gelen Lübnan’dan Pera’ya bölümünde ulaşabiliyorsunuz. Bu ilişkileri daha detaylı olarak inceleme taraftarıysanız serginin Yusuf’un Dünyasını Haritalandırmak adlı son bölümüne kadar sabretmeniz gerekiyor.

Albümde neler var?

Yusuf Franko, 1884-1896 yılları arasında bir albümde topladığı karikatürleri aracılığıyla Osmanlı Devleti’nin ve özellikle Pera’nın 19. yüzyıl sonu sosyokültürel yaşamının panoramasını çizerken kendisinin renkli ve sosyal çevresinin yanı sıra İstanbul’un küresel mekanlarını gözlemlememiz için bize fırsat sunuyor. Sergideki hiciv yüklü portreler; 19. yüzyılın zenginleriyle, yüksek cemiyet mensuplarıyla, Osmanlı paşalarıyla, Levantenleriyle, sanatçılarıyla ve diplomatlarıyla hoşbeş olmamızı sağlıyor. Serginin Yüklü Portreler başlığıyla adlandırılan bölümünde (ve diğer bölümlerde) yolu Pera’dan geçen önemli bürokratlar da var, Yusuf Franko’nun arkadaşları da, yeni hayranlar peşindeki aktör ve aktrisler de var, Orta Doğu’yu pay etme derdinde olan diplomatlar

da. Sergilenenler arasında, Yusuf Franko’nun elindeki kağıtta Youssouf Bey yazan otoportresi de mevcut.

Dikkat çekenler

Sergi kapsamındaki her bölüm, karikatürlerdeki karakterleri ve ait oldukları mekanları takip ederek ilerlememizi sağlıyor. Serginin bütünü dikkat çekici olarak nitelendirilebilse de her bölümde bizi ziyadesiyle cezbeden çizimler de yok değil. Örneğin Avrupa’da ve Osmanlı’da Karikatür bölümünün en merak uyandıranı “Benim Yüküm”, Yusuf Franko’nun iplerinin -yani kaleminin- ucundaki

insanları konu ediniyor. Pera’nın ya da Beyoğlu’nun sosyal çevresini hicveden Günah Sevap Beyoğlu bölümünde ise “Pera’da Bir Düello” hızlıca ilgimizi çekiyor. Bir çizgi romanı andıran ve dijital uygulamalarla animasyon haline getirilen bu sözsüz eser, Yusuf Franko’nun Pera insanlarına yönelik en keskin hicvi olarak öne çıkıyor. Elçiliklerin sadece siyaset mekanları değil aynı zamanda dönemin sosyal hayatının göstergeleri olduğunu ortaya koyan Diplomatlar ve Mekanları bölümüne geldiğinizde “Bab-ı Ali İstişare Sirkisi”nin önünde düşünce dolu dakikalar yaşayacağınıza eminiz. Bab-ı Ali İstişare



Günah Sevap Beyoğlu bölümünde 'Pera'da Bir Düello', hızlıca ilginizi çekiyor. Bir çizgi romanı andıran ve dijital uygulamalarla animasyon haline getirilen bu sözsüz eser, Yusuf Franko'nun Pera insanlarına yönelik en keskin hicvi olarak öne çıkıyor.



Odası'nın üç üyesini, kafes içinde ve muhtemelen kişisel özelliklerinden esinlenerek hayvan vücutlarına entegre ederek çizmesi bu karakterleri pek tasvip etmediğinin de göstergesi olsa gerek. Çizildiği dönem bilinmese muhtemelen Salvador Dalı'den izler taşıdığı hakkında kuşku duymayacağımız Baron Galvagna'nın karikatürü ise Yusuf Franko'nun dahi-yane yeteneğini ortaya koyuyor.

Karikatürist mi, vakanüvis mi?

Albümdeki çizimler, Osmanlı'nın son dönemindeki çözülmenin sebeplerine dair ipuçları taşıyor ancak Yusuf Franko'nun Beyoğlu civarındaki tecrübeleriyle sınırlanıyor ve tarihi bir belge niteliği taşımıyor. Buna rağmen Yusuf Franko, bir vakanüvis unvanıyla olmasa da örneğin 1885'te sekreteryasını yaptığı Doğu Rumeli Konferansı'nı çizimleriyle belgelemekten imtina etmiyor. Aynı şekilde Pera Küresel



Bir Sahne bölümünde, dönemin kültür sanat trafiğinin uğrak noktalarından Pera'yı ziyaret eden (sergide kukla tekniğiyle canlandırılan) yerel ve küresel sanatçılarla ilgili veri edinmemizi sağlıyor.

Karikatüristin ölümü

Yusuf Franko, kendini bir karikatürist olarak tanıtmadı, çizimlerini hiçbir yerde yayımlamadı. Sadece çizdiklerini çevresiyle paylaştı. Bilhassa devlet erkanına odaklanarak ve çizdiği neredeyse herkesin foyasını ortaya çıkararak oluşturduğu albümden de muhtemelen kimsenin haberi yoktu. 1933'te vefat etmesine rağmen albümdeki son çizimin 1896'da yapılmış olması, bu sebeple bedel ödeyip ödemediği konusunda soru işaretleri oluşturuyor. Hem serginin sonuna yaklaşırken karşılaştığımız hem de albümün son çizimi olan "Kefaret", bu konuda bize ipucu veriyor. Bu karikatürde Yusuf Fran-



'Yusuf Franko'nun İnsanları: Bir Osmanlı Bürokratının Karikatürleri' sergisinin küratörü Bahattin Öztuncay, Yusuf Franko'nun sergilenen çizimlerini kapsayan albümün hikayesini anlatıyor...

Viyana'daki öğrencilik yıllarımdan bu yana üzerinde çalıştığım James Robertson, uluslararası bir figür. Fotoğrafın taş devri diyebileceğimiz 1850'lerde savaş fotoğrafları çekmiş. O dönemde bunu yapan Roger Fenton diye çok meşhur bir fotoğrafçı var, bir de James Robertson; birlikte Kırım Savaşı'nı fotoğraflıyorlar. James Robertson da İstanbul'da yerleşik bir fotoğrafçı değil aslında. Darphane'de hakkak, Osmanlı madalyalarının imalatçısı ama bir yandan fotoğrafa merak sarıyor. Onun sayesinde İstanbul'un ilk

fotoğraflarını bulduk. Kasım 2013'te Ömer M. Koç Koleksiyonu'nu temel alarak ANAMED'de, "Robertson, Osmanlı Başkentinde Fotoğrafçı ve Hakkak" sergisini yaptık. Robertson'la ilgili biyografik araştırma yayınımız o dönemde İstanbul'da bulunan Henry Kim'in çok ilgisini çekmişti. Toronto'daki Ağa Han Müzesi'nin müdürü Kim, İstanbul meraklısı. Robertson sergisini gezdi ve "Biz de böyle bir şey yapsak..." dedi. Aradan bir buçuk yıl geçti. Aynı müzenin küratörlerinden Dr. Filiz Çakır Phillip, "Eski fotoğraflarla İstanbul

ko'nun hicvettiği şahsiyetler ipini çektiği sırada bir yanda ailesi ağlarken bir yanda diplomatlar durumu öylece izlerken resmediyor. Yusuf Franko bu çizimiyle karikatüristi öldürüyor ve albümü kapatıyor. Bu eser bir yandan da Yusuf Franko'nun sezdiği -belki de bizzat muhatap olduğu- bir tehlikenin sinyalini veriyor ancak bu bilgiler sanatçının hayatıyla ilgili karanlıkta kalan kısma işaret ediyor. Bu durum bir yandan da Yusuf Franko'nun sanatının yaşayacağı zorluklarla ilgili ileri görüşünü ortaya koyuyor.

Albümün dışına taşanlar

“Yusuf Franko'nun İnsanları: Bir Osmanlı Bürokratinin Karikatürleri” sergisinin Albümün Dışında Efsanenin Ötesinde bölümü ise çoğu yine Ömer M. Koç Koleksiyonu'na ait olan James Robertson ve Felice Beato fotoğraflarını kapsıyor. Yusuf Franko'nun eserlerini ağırlıklı olarak mekan perspektifinden okumaya çalışan sergi, Pera'nın dönüşümüne tanık



olmamızı ve döneme yeni bir bakış atmamızı sağlayan fotoğraf, belge ve yayınları da içeriyor.

Yusuf'un dünyasını haritalandırmak

Sergi sona ererken Yusuf Franko'nun akrabalık, iş-himaye, arkadaşlık ve ikamet-mülkiyet ilişkilerine tanıklık etmemizi sağlayan bir harita aracılığıyla karikatürlere konu olan 19. yüzyıl Pera'sının önemli figürlerinin dizinine ve detaylı olarak

hazırlanan kişiler ağına ulaşılabilir. Tabii bu ağ Yusuf Franko'nun çizdiği tüm karakterleri kapsamıyor. Haritada birbirleriyle ya da işaret edilen mekanla ilişkisi tespit edilebilen karakterler yer bulabiliyor. Geçici süre İstanbul'da bulunan diplomatlara Yusuf'un dünyasını haritalandıran bu çalışmanın dışında bırakılıyor.

Karikatürlere dair

Yusuf Franko'nun karikatüre ilgisinin nereden geldiğine dair elimizde pek net doneler yok. Ancak abartılı yüz ve vücut betimlemelerinin ya da kocaman kafalar altında ezilen küçük vücutların, satirik üslubun ve İngiliz “Vanity Fair”den ilham alan çizgi-lerin; dönemin Avrupa karikatür geleneğini yansıttığını söylemek mümkün. Avrupa karikatür geleneğiyle etkileşime sahip bu çizimleri ilk defa gün yüzüne çıkaran “Yusuf Franko'nun İnsanları: Bir Osmanlı Bürokratinin Karikatürleri” sergisini ziyaret etme fırsatı bulamadıysanız serginin sürükleyici içeriğine yusuffranko.ku.edu.tr adresi üzerinden ulaşabilirsiniz.

sergisi yapalım ama biraz çağdaş bir şeyler de katalım içine.” dedi. Şubat 2016'da açılışını yaptığımız “İstanbul İmgeleri, Geçmişte ve Şimdi” sergisi ortaya çıktı böylece.

Toronto'daki bu sergi vesilesiyle Yusuf Bey Albümü'yle tanışmanın sihirli kapısını aralamıştık.



Herbert Brooks Walker, 1957'deki İstanbul ziyareti sırasında Kapalıçarşı'daki bir halıcı dükkanından 135 dolara satın almış. Halen hayatta olan Walker ve varisleri, bu albümü Ağa Han Müzesi'ne satmayı teklif etmişler. Ağa Han Müzesi'ndeki sergi açılmadan birkaç gün önce, önemli eserler deposunda kasa içinde saklanan orijinal albümün sayfalarını ilk çevirdiğimde bu eserin bir şekilde koleksiyonlarımıza girmesi gerektiğine karar verdim. Her ne kadar heyecanımı kimseye hissettirmemeye çalışsam da Ömer M. Koç'un muhteşem koleksiyonuna bir mücevher daha katmanın yanı sıra heyecan verici bir yayın ve sergi projesinin arifesinde olduğumuza o andan itibaren adım gibi emindim. Yaptığımız görüşmelerde satın alma konusunda bir ilerleme sağladık. Albüme ilginç ayan beyan ortadaydı ama istenen meblağ çok yüksek olduğu için pazarlık yapmak kaçınılmazdı; “Şark'ın bu muhteşem eserine

sahip olabilmek için biraz da Şarklı davranmanın” mahsuru yoktu. Ağa Han Müzesi'ndeki sergi açılış sonrasında İstanbul'a döndüğümde aklım hâlâ albümdeydi. Ortak bir zeminde uzlaşılacak güncel fiyatı belirlemek üzere araştırma yapmaya başladım. Uzun yazışmaların ardından aile fertleriyle fiyat konusunda anlaşma sağladık. Ortada pek de önemsiz sayılmayacak tek bir pürüz kalmıştı. Varislerden Brooks Walker, İzlanda'da yaşıyordu. Yani Kanada'da bulduğumuz Yusuf Bey albümünü Atlantik Okyanusu'nun göbeğindeki Viking adasına giderek elden teslim almak gerekiyordu! Nihayet 23 Mart 2016'da Reykjavik'te emelime eriştim. Ertesi gün Amsterdam üzerinden İstanbul'a getirdiğim bu şahane albüm de doğduğu yere geri döndü ve Ömer M. Koç'un koleksiyonuna dahil oldu. Ne kadar ilginçtir ki albümün yeni sahibi pek etkileyici hediyesine doğum gününde kavuşuyordu.

Aygaz, kadına yönelik şiddete 'hayır' diyor!



54

Aygaz, Koç Holding'in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamında önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Eylül 2015'te başladığı Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum eğitimlerini Ekim 2016 itibarıyla çalışanları nezdinde yüzde yüz katılımı tamamlayan Aygaz, 25 Kasım Kadına Yönelik Şiddetle Uluslararası Mücadele ve Dayanışma Günü'nde ülke çapında farkındalık yaratacak Aygaz Kadına Şiddete Karşı iletişim kampanyasını başlattı. Birleşmiş Milletler'in kadına yönelik şiddete son vermek için tüm devlet, kuruluş ve bireyleri aksiyon almaya çağırdığı bu hareket kapsamında Aygaz, toplumsal cinsiyet eşitliği konusundaki kararlı duruşunu göstermeyi ve kurumsal destekçisi olduğu Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu Aile İçi Şiddet Acil Yardım Hattı'nın bilinirliğini artırmayı hedefliyor. Bilinçlendirme

çalışmaları kapsamında Türkiye'nin 81 ilinde, 4.000'e yakın Aygaz bayisi, özellikle kadın müşterilerine el ilanı dağıttı. Ayrıca bayi ve istasyonlara bu konuyla ilgili dikkat çekici posterler asıldı.

Hedef: Toplumsal cinsiyet eşitliği

Aygaz olarak kadına yönelik şiddete karşı toplumu bilinçlendiren projelerde yer almanın önemine inandıklarını vurgulayan Genel Müdür Gökhan Tezel, "Aygaz; tesisleri, bayileri ve istasyonlarıyla Türkiye'nin her yerinde. Bu, doğrudan topluma dokunabildiğimiz, geniş çaplı bir iletişim kampanyası yürütebilmemize olanak sağlıyor. Hedefimiz, toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına, özgür ve katılımcı bir sosyal ve ekonomik hayatın inşasına katkıda

bulunmak.” dedi. Gökhan Tezel; kadına yönelik şiddetin bir kadın sorunu değil, toplumsal bir sorun, bir insan hakları ihlali olduğunu ve tüm toplumun kalkınmasını engelleyen bu meselenin kendiliğinden çözümlenmesini beklemeyip harekete geçmenin önemini de belirtti.

Kadın dernekleriyle iş birliği

Aygaz, ayrıca Sabancı Üniversitesi Kurumsal Yönetim Forumu tarafından TÜSİAD’ın iş birliği, Birleşmiş Milletler Nüfus Fonu ile Sabancı Vakfı’nın desteğiyle hazırlanan “Kadına Yönelik Aile İçi Şiddetle İlgili İş Yeri Politikaları Geliştirme ve Uygulama Rehberi” oluşturma projesine katılmayı kabul ederek toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda duyarlı bir iş yeri olma misyonunu pekiştirdi. Bu kapsamda çalışmalarını sürdüren 17 pilot şirket arasında yer alan Aygaz, Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu ve Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı’yla iş birliği başlattı.

Acil Yardım Hattı’na destek

Aygaz, 13 Aralık 2016’da Sabancı Center’da düzenlenen “Kadına Yönelik Aile İçi Şiddetle İlgili İş Yeri Politikaları Geliştirme ve Uygulama Rehberi”nin tanıtım toplantısına katıldı. Pilot şirket uygulamalarının anlatıldığı panelde konuşan



Aygaz Kurumsal İletişim Müdürü Rişe Özkan, Koç Holding’in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum şemsiye projesi başladığından beri Aygaz’ın toplumsal cinsiyet eşitliğinin önündeki en temel engellerden biri olduğu düşüncesiyle kadına yönelik şiddetin önlenmesine odaklandığını hatırlattı. Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu ve Mor Çatı ile yapılan işbirliklerine de değinen Rişe Özkan, şunları anlattı: “Çalışanlarımız için bir acil yardım hattı oluşturduk. Ayrıca Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu’nun işlettiği Acil Yardım Hattı varlığını sürdürsün ve kadınlar böyle bir imkandan mahrum kalmalarını diye bu hattın maddi destekçi-

si olduk. 25 Kasım’da büyük bir kampanya başlattık. Kampanyayla hem Aygaz olarak kadına yönelik şiddete karşı duruşumuzu vurguluyoruz hem de bu hattın bilinirliğini bayilerimiz ve istasyonlarımız aracılığıyla artırmaya çalışıyoruz.” Bunların yanı sıra yapılan iş birliği kapsamında Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı’nca yönetici eğitimlerinin verildiğini belirten Özkan, gerekli durumlarda Acil Yardım Hattı’nın kullanımı konusunda çalışanları teşvik ettiklerini ifade etti.

Mor Çatı eğitimleri

Türkiye’de toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına katkıda bulunmayı hedefleyen Aygaz, çalışanlarını konuyla ilgili bilgilendir-

Dikkat!

Aygaz çalışanları, aile içi şiddetle ilgili Aygaz’ın **0212 354 04 77** numaralı Acil Yardım Hattı’nı arayabilecekleri gibi Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu’na ait hattı da **0216 656 96 96** veya **0549 656 96 96**’dan arayabilirler.

İlgili çalışana sunulacak haklar:

- Kişisel verilerinin üçüncü şahıslarla paylaşılmaması
- Taşındığı şirket servislerinde gerekli tedbirlerin alınması
- Özel araçlarına şirket otoparkında yer sağlanması
- Emniyet birimlerine başvurusunda destek olunması
- İş birliği sağlanmış kuruluşların konaklama birimlerine şirket tarafından ulaştırılması
- Yaşadığı sıkıntı nedeniyle talebi halinde avans uygulanması
- Esnek mesai uygulamasıyla yaşayacağı güvenlik sorunlarının minimize edilmesi
- Talebi halinde yıllık izin kullanması veya izin hakkı bulunmaması halinde avans mahiyetinde yıllık izin kullanmasının sağlanması



Aygaz Kadına Şiddete Karşı iletişim kampanyasının bilinçlendirme çalışmaları kapsamında Türkiye'nin 81 ilinde 4.000'e yakın bayisi aracılığıyla kadın müşterilerine el ilanı dağıtıldı.

dirmeyi sürdürüyor. Bu doğrultuda Aygaz'da görev yapan yöneticilerin yanı sıra Kurumsal İletişim ve İnsan Kaynakları departmanlarının sorumluları da "Kadın şiddet gördüğünü söylediğinde nasıl davranmalı?" ve "Kadının şiddet gördüğünün belirtileri nelerdir?" sorularına yanıt bulabilecekleri İş Yerinde Aile İçi Şiddetle Mücadele Eğitimi Programı'na dahil oldular. Aygaz'ın proje ortaklarından biri olan Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı tarafından verilen eğitimde; "Evet"lerimiz, "Hayır"larımız, Kadına Yönelik Şiddet Biçimleri, Şiddet Döngüsü ve Kadınlar Neden İlişkide Kalıyorlar?, Kadına Yönelik Şiddetle İlgili Genel Hukuki Mevzuat ve Özel Sektörün Kadına Yönelik Şiddet Alanındaki Temel Yükümlülükleri başlıkları odağa alındı.

Aygaz'a ödül ve plaket

Koç Topluluğu'nun Ülkem için projesindeki başarılı çalışmalar, 2016'da da ödüllendirildi. Tek lokasyonda 2.500'ün altında

çalışan sayısı ile faaliyet gösteren şirketler kategorisinde Aygaz, toplumsal cinsiyet eşitliği teması çerçevesinde gerçekleştirdiği destekleyici faaliyetler ve iletişim çalışmalarıyla birinci oldu. Aygaz adına ödülü Genel Müdür Gökhan Tezel aldı. Ayrıca Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu'nun çalışmalarına verdiği destekten dolayı Aygaz'a Federasyon Başkanı Canan Güllü tarafından plaket takdim edildi. Aygaz, projenin başlangıcından itibaren kadın çalışan sayısında ve liderlik programlarına katılımında kadın sayısını artırırken kendi çalışanları dışında 3.112 kişiye farkındalık seminerleri verdi.

Aile içi şiddet politikası

Aygaz İş Yerinde Aile İçi Şiddet Politikası'nın oluşturulmasına katkıda bulunanlardan biri Aygaz Hukuk Müşaviri Burcu Şener Sözer oldu. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve kadının çalışma hayatındaki konumunun güçlendirilmesinin adımlarından



Burcu Şener Sözer: 'Kadınların eğitim düzeyinin artması, yetistirdikleri yeni nesilleri daha eğitilmiş bir topluma yönlendiriyor.'



biri olarak kadının özel hayatında görebileceği şiddete de karşı duran bir iş yeri kültürünün Aygaz'da oluşturulması ve yaygınlaştırılması açısından İş Yerinde Aile İçi Şiddet Politikası'nı çok anlamlı bulduğunu belirten Burcu Şener Sözer, "Kadınların şiddet gördüklerini fark etme-

den kabullendikleri veya kabul lenmeseler bile kendilerine çıkış yolu bulamadıkları bir toplumda, iş yerinin başvurulabilecek güvenli alanlardan biri olması ihtimali umut verici. İş yerinde kadın meselesinin her yönüyle daha çok konuşulmasının da kadınların bu ortamlardaki konularının güçlendirilmesine

katkısı olacağına inanıyorum. Kadınların eğitim düzeyinin ve ekonomiye katkısının artması, yetiştirdikleri yeni nesillerin de daha bilinçli, eğitilmiş ve sağlıklı bir topluma yönelmesini sağlıyor. Bu anlamda da kadını güçlendirmek, aslında toplumu güçlendiren bir sonuç ortaya çıkarıyor." dedi.

Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı eğitimine dair izlenimler



Ön yargısız yaklaşım

Ayşe Abamor Bilgin

Aygaz Tedarik Zinciri Direktörü

Şiddetin farklı metotları olduğunu bilmiyordum. Şiddetin ne kadar yaygın olduğunu ve beklenmedik ortamlarda dahi var olabildiğini Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı tarafından verilen eğitimde üzüntüyle dinledim. **Şiddete maruz kalan bir kişiye ön yargısız yaklaşmanın yanı sıra hukuki ve psikolojik süreçlerin de bu yaklaşıma dahil olmasının önemini eğitim aracılığıyla daha iyi anladım.**



Daha fazla farkındalık

Ali Kızılkaya

Aygaz Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı

Eğitimde, ülkemizde kadına yönelik şiddete dair istatistiki veriler hakkında bilgi edindim ve çok etkilendim. Toplumsal sorunlara farklı açıdan bakmak ve birey olarak sorumluluklarımızı anlamak adına bu eğitimin çok önemli olduğunu düşünüyorum. **Aygaz, toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek için ciddi bir kaynak ayırıyor. Hem maddi hem manevi yönden en fazla katma değeri sağlamaya çalışıyor.** Aygaz olarak kadına yönelik şiddeti önlemek için belirlediğimiz politikanın varlığı bile bizi pek çok kurumdan ayırıyor. Ben de tesislerimize gittiğimde Aygaz'ın konuyla ilgili çalışmalarını anlatıyor, bildiklerimi aktarmak için elimden geleni yapıyorum.



Aygaz'dan kararlı adımlar

Mine Acar Engin

Kalite Sistem SEÇ-G ve Sektörel İlişkiler Müdürü

Kalıplaşmış cinsiyet rolleri, biyolojik farklarının dışında toplumun ve kültürün yüklediği farklı anlam ve beklentileri içeriyor. Bu noktada normalleştirilen şiddet unsurları konusunda toplumu bilinçlendiren roller üstlenmeliyiz. Mor Çatı eğitimleri bu konudaki farkındalığımı artırdı. Bir kadın olarak yaşanan sorunlara duysuz kalmamak gerektiğine inanıyorum. **Kadına yönelik şiddet, toplumsal bir sorun olduğu için Aygaz'ın bu konuda kararlılıkla attığı adımları çok olumlu buluyorum.**



Kadına şiddet konusunda bilinçlendirildik

Ercüment Polat

Aygaz Pazarlama Direktörü

Kadına şiddet konusu gündemimizde olmasına ve buna dair belli bir bilinç düzeyine ulaşmamıza rağmen aldığım eğitim; konuyla ilgili detayları anlamamı, Türkiye'de yaşanan dramın boyutlarını daha iyi kavramamı sağladı. **Ayrıca birlikte çalıştığımız arkadaşlarımızın aile içi şiddete maruz kalması durumunda şirket yöneticileri olarak nasıl davranmamız gerektiği konusunda çok şey öğrendik.** Her şeyden önce bizim farkındalığımızın artması, bu bilincin şirket geneline -hatta topluma- yayılması için çok önemli. Hem mesai arkadaşlarımıza örnek teşkil etmesi hem de daha bilinçli bir şekilde hareket edebilmemiz adına bu eğitimi çok önemsiyorum. Tüm bayilerimizi de sürece dahil ederek gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.

Eğitimler farkındalık kazandırıyor

Yeşim Boğatur

Bütçe Planlama ve Kontrol Müdürü

İçinde yaşadığımız toplum tarafından kabul edilen ve nesilden nesle aktarılan normlar var. Kadına şiddet gelişmiş toplumlarda da görülüyor ancak az gelişmiş toplumlarda bu durum çok daha yaygın. Özellikle yeterli eğitimi alamamış ve iş hayatında yer edinememiş kadınların, aile ve toplum içinde rolü çok kısıtlı. **Eğitim aracılığıyla kadınların şiddete toplum baskısı, kültürel kodlanma, utanma gibi sebeplerle boyun eğdiklerinin farkına vardım.** Ayrıca kadına şiddetle ilgili verilerin tahminimden daha korkunç seviyelerde olduğunu öğrendim. Eğitimde öğrendiklerimi elimden geldiğince çevremdekilerle paylaşmayı ve gerektiğinde sessiz kalmayarak bu sorunun çözümüne katkı sağlamayı düşünüyorum.



Şiddet biçimlerinin kapsamı

Zafer Sarıal

Trakya Bölge Otogaz Satış Müdürü

Kızımınla daha iyi iletişim kurabilmek ve kadına şiddet hakkında çevremdekileri bilinçlendirebilmek adına Mor Çatı eğitimine katıldım. Eğitim sayesinde kadına yönelik şiddet biçimlerinin kapsamını daha net gördüm. Fiziksel şiddetin yanı sıra kadınları çeşitli imkanlardan mahrum bırakmanın mesela eğitim süreçlerini kısıtlamanın ya da miras haklarını zapt etmenin de şiddet konusuna dahil olduğunu öğrendim. **Kadınların miras konusunda mağdur edilmemeleri için neler yapılabileceği hakkında da bilgi edindim. Bu bilgiler, halihazırda kadınların miras haklarıyla ilgili yürüttüğüm hukuki projelere de veri sağladı.**



Toplumsal cinsiyet eşitliği için eğitim şart

Suat Yıldız

Çukurova Otogaz Bölge Müdürü

Eğitim; kadına yönelik şiddetin, gerek basında gerekse yakın çevremde gözlemlediğimden daha fazla, yaygın ve çeşitli şekillerde uygulandığının farkına varmamı sağladı. **Psikolojik ve fiziksel şiddete maruz kalan kadınların bu durumdan kurtulabilmelerine katkı sağlayan, önemli bir gönüllü dayanışmasının varlığından haberdar oldum böylece.** Eğitime katılmam, konuyla ilgili eksiklerimin giderilmesine katkı sağladı. Kadın arkadaşlarım şiddete maruz kaldıkları takdirde onlara doğru, yapıcı ve uygun tavsiyeler verebilmem açısından bana birçok şey öğretti.

Ebru Nihan Celkan:

Toplumsal cinsiyet eşitliği için ilk adım; ‘Kadınlar nerede?’



Geçtiğimiz günlerde ‘İletişimde Toplumsal Cinsiyet Atölyesi’nde Aygaz’ın iletişim alanındaki iş ortaklarıyla bir araya gelen Ebru Nihan Celkan’a göre toplumsal cinsiyet eşitliği için büyük resimde kadınların nerede olduğunu sorgulamak şart!

Daha çok yazdığı ve yönettiği tiyatro oyunları ile tanıyoruz Ebru Nihan Celkan’ı. Tiyatro seçmelerine katılıp “Ben oyuncu değil, oyun yazarı olmak istiyorum.” serzenişinin ardından bu yolda devam ediyor ve katıldığı bir projede yazdığı ilk oyunu “Tetikçi”yle Mitos Boyut Yayınevi’nin yarışmasında onur ödülüne layık görülüyor. Bunun ardından arkadaşlarıyla BuluTiyatro’yu kuruyor. İmza attığı “Nerede Kalmıştık?”, “Kabuklu Sürprizli Hayvanlar”, “Kimsenin Ölmediği Bir Günün Ertesiydi”, “Evim Güzel Evim”, “Babil” gibi oyunlar aracılığıyla tiyatroseverlerle buluşuyor. Bir yandan da kültür ve bilginin insanı ve dünyayı değiştirme gücüne olan inançla kurdukları Yaz+Oyna aracılığıyla çeşitli programlara, atölyelere ve etkinliklere imza atıyor. Bu atölyelerden biri, iletişimde toplumsal cinsiyet eşitliğini odağına alıyor. Geçtiğimiz günlerde “İletişimde Toplumsal Cinsiyet Atölyesi”nde Aygaz’ın iletişim alanındaki iş ortaklarıyla bir araya gelen Ebru Nihan Celkan’la verdiği bu eğitimi odağımıza alarak toplumsal cinsiyet eşitliği için neler yapmamız gerektiğini konuştuk.

Judith Butler’in deyimiyle “toplumsal cinsiyet belası”yla başlayalım isterseniz. Hem şehirde hem de kırsalda belli kalıplar içine yerleştirilmiş kadınlar ve erkekler, bu kalıpları neden kıramıyorlar?

Atölyede de böyle başlıyoruz aslında. Her şeyden önce şunu kabul etmek lazım: Hepimiz bu tedrisattan geçtik. Mesela ben toplumsal cinsiyet konusuna bir süredir emek veriyorum ama bu, doğuştan gelen

'Nasıl yani, kadınlar tamirci mi olsunlar, diyorlar. Hayır, sakın olalım. Kadınlar tamirci olursa tabii ki çok güzel olur ve bu işi yapan kadınlar yok değil. Ama bizim bahsettiğimiz değişiklikler o kadar radikal değil.'

bir şey değil tabii ki. Birilerinin bana birtakım sorular sormasıyla ve bir şeyleri merak etmemle başladığım. Dolayısıyla bu konuyu düşünmeye başlamak için hiçbir zaman geç değil. İkincisi -ki benim için en önemlisi- doğru soruları sormak. Bu soruların en kıymetlisi: Kadınlar nerede? Çok basit bir soru: Girdiğiniz bir ortamda; sıranın önünde mi oturuyorlar, arkada mı? Toplantıda en çok sözü alan kim? Herhangi bir yerde kadınlar tuvaleti nerede, erkeklerinki nerede? Bir filmde, bir kitapta, bir hikayede kadınlar nerede? Bu soruyu sormaya başladığınız andan itibaren bir şeylerin değiştiğini görüyorsunuz. Birinci soruyu takiben "Neden?" sorusu gelmeye başlayacak: Neden yoklar? Neden yok sayılıyorlar? Neden görünür değiller?

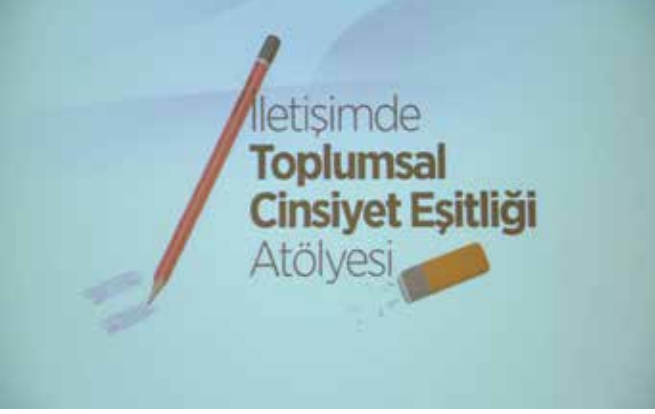
Bu soruları sormak istemeyen ve toplumsal cinsiyetle ilgili kalıpları kırmak istemeyenler var; "erkek aklın doğruları"yla yaşayanlar, ataerkillikten beslenenler... Onları ne yapacağız?

Aslında her yerde, her konuda aynı şey geçerli: Büyük resimlerle bir birey olarak benim mücadele etme şansım yok. Çünkü o resim çok uzak. Benim o resimle ilgili dükunabileceğim nokta yok. Ben daha çok yapabileceğim değişikliklere odaklanıyorum. Ataerkillik meselesi üst başlık olarak gerçekten ulaşmamız ve çözmemiz gereken bir problem. Ama o problemi çözmek için öncelikle küçük adımları atma-

mız lazım. "En uzun yolculuklar, bir adımla başlar." diye bir söz var: Toplumsal cinsiyet meselesi de böyle. Ailenizdeki toplumsal cinsiyet meselesini düşünmüyorsanız büyük plan için söyleyeceğiniz sözler kekeme kalır. İlk önce kendinizden başlamanız gerekiyor. Nerede, nasıl hata yapıyorum, kimi yok sayıyorum ve bunu nasıl düzeltebilirim? Bu soruları sormak gerekiyor. Biz değişmeye, dönüşmeye başladığımızda göreceğiz ki kolektif olarak herkes bir şeyler yapmaya başlıyor. Tabii ki büyük ve dikkat çekici kampanyalar, toplu bir araya gelmeler, büyük markaların sivil toplum kuruluşlarıyla yürüttüğü çalışmalar çok önemli. Bunların yapılması gerekiyor. Ama bireysel olarak evinizde ve iş yerinizde neler olduğuna bakarak başlayabilirsiniz. Her bireyin başlayabileceği bir nokta var. Herkesin katkı yapabileceği, dönüştürebileceği yerler var. Başta kendi hanelerimiz, iş yerlerimiz, arkadaş çevremiz olmak üzere değişim mümkün.

Bir yandan da kalıplarla yaşayanlar var. En çok dikkat çekenlerden biri; kadın demek yerine "kibarlık" olsun diye "bayan" demek. Neden korkuyorlar kadın demekten?

Yine aynı yere döneceğim. Biz kullanmaya başlarsak ve bunu garipsemeden içselleştirirsek, erkekler dediğimiz noktada kadınlar dememiz gerektiği konusunda zinhar şüphe duymazsak, kadın demekten kaçınılmayacaktır.



Geçtiğimiz günlerde Aygaz'da "İletişimde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" başlıklı bir atölye aracılığıyla bu konuda katılımcılarda bir farkındalık yaratmayı hedeflediniz. Neleri amaçladınız bu atölye aracılığıyla?

Aslında uzun süreli bir hazırlık dönemi var bu atölyenin. Toplumsal cinsiyet konusunda zaten atölyeler veriyordum. Koç Holding'in Sürdürülebilirlik Departmanı'ndan bu eğitimi iletişim dünyası için uyarılma önerisi geldi. Kesinlikle peşinden gidilmesi gereken bir fikir. Çünkü günümüzün yaklaşık yedi sekiz saatini farklı iletişim kanallarından mesaj olarak geçiriyoruz. Ana kaynak diyor ki; "Ben mesajlarımı artık toplumsal cinsiyet eşitliğine uygun vereceğim." Bu inanılmaz bir fırsat! Toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimimin içine -pazarlamadan gelen geçmişimden de faydalanarak- birtakım örnekler yerleştirdim; vakalar hazırladık. İlk önce Koç Holding'in iletişim kanadındaki iş ortaklarıyla yaptık bu çalışmayı. Atölyeye Koç Topluluğu şirketlerinin pazarlama iletişiminin profesyonelleri de katıldı. Onlardan da talep aldık, Aygaz bunlardan biriydi. Akabinde Aygaz'ın birlikte çalıştığı reklam,

PR, halkla ilişkiler ve dijital pazarlama ajansları için bir eğitim organize edildi.

Atölyedeki gözlemlerinizi paylaşır mısınız?

Atölyeye katılanlar akıllarında o kocaman soruyla çıktılar: Bu fotoğrafta kadınlar nerede? Atölyenin amacı da bu! Sonuçta atölye yaklaşık olarak dört beş saat sürüyor ve bu zaman diliminde bin yıllardır süregelen kalıpların bir anda değişmesini beklemek gerçekçi bir yaklaşım değil. Ama ne yapıyoruz? O kalıplar hakkında derin bir farkındalık yaratıyoruz. Yaptığım atölyelerden birinde katılımcılardan biri arada gelip bana, "Çok mutsuzum." dedi. "Neden?" dedim. "Hem mutluyum hem de çok mutsuzum. Çünkü bunu öğrendim ve artık bunlara dikkat etmek zorundayım." diye cevap verdi. Değişmek, bugüne kadar hata yapmışım demek kolay değil. Değişim sabır ister, yaptığımız atölyeyle ilk adımı attık.

Buradan hareketle iletişimde kullanılan dilin önemi hakkında neler söylersiniz?

Toplumsal cinsiyet eşitliği çekilen ve üzerinde çok konuşulan

bir konu. Bunun için atölyede toplumsal cinsiyet eşitliğine bakışı rahatlatan bir yöntem paylaşıyorum. Toplumsal cinsiyet eşitliği hakkında bilgi sahibi olmak hissikablelvuku bir şey değildir. Üç kitap siz okudunuz, beş kitap ben okudum, ben bunu daha iyi biliyorum diyeceğiniz bir şey de değildir. Ölçülebilir, dolayısıyla denetlenebilir, dolayısıyla düzeltilebilir. Bunu görmek, iletişimcilere çok iyi geliyor. Yani bence fark yaratan birkaç tane şey var. Böyle bir atölye olması zaten başlı başına bir fark. İkincisi atölye içinde kendileri aktif katılım sağlıyorlar. Bir anlatan ve dinleyen ilişkisi yok. Oyun oynuyorlar. Oyun oynayarak birtakım şeyleri çözüyorlar. Üçüncüsü, göz göze bir temas var. Sonuç olarak ben de geliyorum ve etkileşimle bilgimi derinleştiriyorum. Onlardan çok şey duyuyor ve öğreniyorum. Böyle üst üste gelen, katlanan bir şey haline geliyor. Dördüncüsü de atölyede bir formül ve yapacakları her işte kullanabilecekleri bir yöntem öğreniyorlar. Geri bildirimlerinden anladığım kadarıyla bu yöntem iletişimcileri çok rahatlatıyor.

Toplumsal cinsiyet kalıplarını kırmak adına yapılabilecekler konusundaki

yönteminizden bahseder misiniz?

Yöntemin temel bir sorusu var: Kim, neye, neden sahip? Bütün atölyenin kuruluş amacı zaten bu soruları sormak. Bu fotoğrafta kim var? Neden o var? Hangi rollere sahip? Bu gibi soruların alt alta getirilmesiyle bir şablona ulaşıyoruz. Bu sayede herhangi bir iletişim çalışmasında erkeklerin karar verici rolde, güçlü rolde, kırılmaz, yıkılmaz roller üstlendiklerini; kadınların karar vericiyi onaylayan, zayıf, fiziksel olarak ince, kırılabilir, narin olduğunu gördüğümüz sonuçlar çıkıyor karşımıza. Biz de diyoruz ki bakın, elinizde böyle bir döküm var. Şimdi değişime istediğiniz yerden başlayabilirsiniz ve bu değişimin çok da radikal olması gerekmiyor.

Tabii toplumsal cinsiyet eşitliği dediğiniz anda otomatik olarak kadına pozitif ayrımcılık devreye girdiği için talep edilenin anaerkil bir mekanizma olduğuna dair yanlış bir algı oluşuyor...

Tabii ki değil. Bagajı çok olan bir coğrafyayız biz; kimlik bagajımız, siyaset bagajımız, sosyolojik bagajımız, psikolojik bagajımız çok fazla. Dolayısıyla herhangi bir şey söylendiğinde öbür uca savrulmak an meselesi. Bu, toplumsal cinsiyet eşitliği için de geçerli. "Nasıl yani, kadınlar tamirci mi olsunlar?" diyorlar. Hayır, sakın olalım. Kadınlar tamirci olursa tabii ki çok güzel olur ve bu işi yapan kadınlar yok değil. Ama bizim bahsettiğimiz değişiklikler o kadar radikal değil.

Öyleyse ilk adımı atmak konusunda aslında herkesin bu bilgiye sahip olması gerekiyor...

Sadece kadınların veya erkeklerin değil, çocukların da bilinçlenmesi gerekiyor. Atölyelerde çok söylüyorum bunu: Toplumsal cinsiyet

eşitliğine nispeten dikkat edilen İskandinav ülkelerinde bu iş hissi-kabellvuku olmuyor. Yani erkekler doğdukları anda babalığın annelik göreviyle ortak bir süreç olduğunu kabul etmiyorlar; böyle bir şey yok! Bunlar toplam bir eğitimle, koyulan hedeflerle, takiplerle oluşturuluyor. Kadınlar için de aynı şey geçerli. Kadınların şunu takip etmesi lazım: İktidar dediğimiz şey, erkeğin tek başına mücadelesiyle elde ettiği bir şey değil, -her kadın için geçerli olmasa da- erkeklerle teslim edilen bir şey. Kadının güçlenmesi ve bunu fark etmesi o yüzden önemli.



Şirketlere ne düşünüyor bu konuda?

Şirket ilk önce kendi konumunu belirlemeli. Çünkü her şirket için, her iş kolu için farklı bir reçete söz konusu olabilir. Koç Topluluğu bu alanda sürdürdüğü çalışmalara iletişimcileri de ekleyerek devam ediyor. Bu, en görünür ve etkili yerlerden biri bence. Ama bir sürü yerden başlayabilirsiniz: Şirketteki kadın oranının artırılmasından

tutun da kadınlar için sağladığınız insan kaynakları hizmetlerine kadar çok fazla alan var. Dolayısıyla ilk önce toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda durulan ve hedeflenen yer belirlenmeli. Benim gönlümden geçen, şirketlerin tüm süreçlerinde toplumsal cinsiyet eşitliğini toplam olarak sağlaması. Ama dediğim gibi öncelikli olarak objektif bir yüzleşme yapmaları gerekiyor. Yüzleşmeyi tamamladıktan sonra nereden başlamalıyız? Gerçekçi olmayan hedeflerin, bir süre sonra bıkkınlık yaratma ihtimali çok yüksek. Yani erkeklerin çok yoğun çalıştığı bir şirketseniz o şirkette görev yapacak kadınlarla ilgili bir hedef koyduğunuzda bunun gerçekçi olmasını sağlamaktan bahsediyorum, hedef koymamaktan değil.

Aygaz'ın Koç Holding tarafından yürütülen Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesi kapsamındaki çalışmalarını ve bu minvalde yürüttüğü Aygaz Kadına Şiddete Karşı projesi hakkında neler söylersiniz?

Her zaman önemli ama özellikle günümüzde bu gibi güçlü kampanyaları sürdürmek çok daha önemli. İstatistikler üzerinde spekülasyonlar olduğu söyleniyor; o söyleniyor, bu söyleniyor. Ne olursa olsun! Tek bir kadının bile şiddet görmesi, bizim için problem olmalı. Geçen sene sıfır, bu sene birse; bu, yüzde yüz artış demektir ve çok ciddi bir problemdir. O yüzden Aygaz gibi şirketlerin sivil toplum örgütleriyle beraber uzun soluklu ve ısrarcı tutumunun ilk önce kurum içinde değişiklik yarattığını düşünüyorum. Bu değişim, kurum çalışanının çevresini etkilemesiyle yayılıp büyüyecektir.

‘Bize bir şey olmaz’ demeyin!



64

Sıfır kaza hedefiyle oluşturduğu iş sağlığı ve güvenliği kültürünü tüm çalışanları arasında yaygınlaştırmayı ilke edinen Aygaz, bu konuda her yıl düzenli olarak verdiği eğitimleri 2016'da 'Bize Bir Şey Olmaz Abi' adlı forum tiyatro oyunuyla gerçekleştirdi.

İş sağlığı ve güvenliği (İSG) eğitimlerini farklı bir bakış açısıyla sunmayı, çalışanlarının bu konudaki farkındalığını artırmayı ve İSG kültürünü daha sağlam temellere oturtmayı hedefleyen Aygaz, forum tiyatro yöntemini kullanarak oluşturduğu iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini tamamladı. Prömiyeri Safranbolu Tesisi'nde gerçekleştirilen İSG konulu tiyatro gösterisi "Bize Bir Şey Olmaz Abi", ilk olarak 4 Ekim 2016'da sahneye alındı. 2016'nın sonuna kadar tüm tesislerde ve Gebze İşletmesi'nde çalışanların beğenisine sunulan gösteri, 15 Şubat 2017'de Genel Müdürlük çalışanları için Tofaş Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Oyunu 1.000'in üzerinde Aygaz çalışanı izledi.

Akademika ekibi tarafından hazırlanan İSG forum tiyatrosu aracılığıyla mesajların verilmesi, katılımcıların interaktif biçimde oyuna katılması, bilginin yaşanarak özümsemesi ve daha uzun süre akılda kalması hedeflendi. Dolum tesislerine ve Gebze İşletmesi'ne özgü bir senaryonun oluşturulması, oyunu hazırlayıp sahneye koyan Akademika ekibinin yanı sıra Aygaz'ın tesis yöneticileri, iş güvenliği uzmanları ve çalışan temsilcilerinin katkılarıyla sağlandı. Senaryolar, tesislere özgü farklı vaka örnekleriyle zenginleştirildi. Çalışanlarla yapılan bire bir görüşme ve mülakatlar, kurgunun etkisini artırmak için iş yerindeki kültürün senaryolara yansımaları sağladı. Tiyatroda canlandırılan karakterler ve ilişkilerde kullanılan mizahi unsurlar, katılımcıların kendilerini özdeşleştirebildikleri bir ortamın oluşmasına ön ayak oldu. İSG kültürünün tiyatro aracılığıyla eğlenceli bir formatta sunulması

Senaryolar, tesislere özgü farklı vaka örnekleriyle zenginleştirildi. Çalışanlarla yapılan bire bir görüşmeler iş yerindeki kültürün senaryolara yansımaları sağladı.

ve çalışanların oyunda rol alarak verilmek istenen mesajlara ortak olması, standart İSG eğitimlerine tamamlayıcı ve pekiştirici bir katkı sundu.

Oyun hakkında

“Bize Bir Şey Olmaz Abi” adlı tiyatro oyununda, fabrika çalışanları arasında geçen diyaloglarla İSG'nin önemi vurgulandı. Oyunun senaryosu; iş yerinde yapılan sözlü ya da hareketli şakalar, kişisel koruyucu ekipmanların kullanılmaması, gerekli kişisel tedbirlerin alınmaması, hızlı hareket etmek, özel yaşamdaki sorunların iş hayatına yansıtılması, işe yeni başlayan çalışanların tecrübesizliği, deneyimli çalışanların ise kendine aşırı güvenmesi ve “bana bir şey olmaz” yaklaşımı sebebiyle meydana gelen kazalar üzerine kurgulandı.

Olumlu geri dönüşler

Kalite Sistem SEÇ-G Müdürlüğü'nden İş Sağlığı Güvenliği Uzmanı Ahmet Gürpınar, İSG eğitimlerinin forum tiyatro aracılığıyla verilmesi fikrinin nasıl ortaya çıktığını şöyle anlatıyor: “Daha önce katıldığım bir sempozyumda buna benzer bir oyun izledim ve bu yöntemin Aygaz'da da uygulanabileceğini düşündüm. Aygaz Üst Yönetimi'nin de desteğini alarak oyunun bütün tesislerde oynanmasını sağladık. Tabii bu süreç oldukça zorluydu. 12 ilde oynanan bir oyunun organizasyonunu gerçekleştirmek bizi oldukça heyecanlandırdı; zorlu bir işi başardığımızı inanıyorum.”

Çalışanların İSG'yle ilgili alışkanlıklarının nelere yol açacağına oyun aracılığıyla verilmesinin memnuniyetle karşılandığını vurgulayan Gürpınar, bu konuda oldukça olumlu geri dönüşler aldıklarını belirtiyor ve şunları ekliyor: “Hem görevimizi yaptık hem de işin içine eğlenceyi, latifeyi kattık. Çalışanlarla oyuncular arasındaki kaynaşmayı çok güzel bir şekilde sağladığımız için projenin hedeflenen başarıya ulaştığına inanıyorum.”

Hem keyifli hem öğretici

Kalite Sistemleri SEÇ-G ve Sektörle İlişkiler Müdürü Mine Acar Engin ise Aygaz'ın güvenlik kültürünü ön planda tutan bir şirket olduğunun altını çizerek, “Her bir çalışanın sağlığı bizim için çok kıymetli. Hedefimiz sıfır kaza ve bu süreci destekleyecek her türlü aktiviteyi önemsiyoruz. Forum tiyatro yöntemini bu yaklaşımla bütün işlet-

melerimizde uyguladık.” diyor. İş güvenliğine yönelik eğitimleri her yıl belli bir plan dahilinde verdiklerini hatırlatan Mine Acar Engin, keyifli ve öğretici bir deneyim sunan forum tiyatro aracılığıyla, çalışanların kendi işletme ortamlarında yaptıkları hataları daha iyi gördüklerini belirtiyor ve şöyle devam ediyor: “Hem iş güvenliği konusundaki algı hem de bu işin sahiplenilmesiyle ilgili paylaşımlar memnun edici sonuçlar ortaya koydu.”

Çalışan izlenimleri

Gebze İşletmesi'nde Montaj bölümünde çalışan Zeynep Serbest oyunla ilgili izlenimlerini paylaştı: “İzlediğimiz oyun; koruyucuları kullanmanın, temiz olmanın, verimli çalışmanın önemini vurgularken motivasyonumuza da katkı sağladı. Çalışanlar olarak kendi bölümümüzde sağlık ve güven-





Mine Acar Engin: 'Hedefimiz sıfır kaza ve bu süreci destekleyecek her türlü aktivite bizim için çok önemli.'



Ahmet Gürpınar: 'Çalışanlarla oyuncular arasındaki kaynaşmayı sağladığımız için projenin hedeflenen başarıya ulaştığına inanıyorum.'

lik için gereken tüm donanımları kullanıyoruz. Oyunu izledikten sonra tüm bölümlerde çalışan arkadaşlarımızın da bu konuda çok daha dikkatli olacağını düşünüyorum." Ambarlı Dolum Tesisi'nde Sabit Dolum bölümünden Dinçer Evcil ise oyunu oldukça etkileyici bulunduğunu ve çok keyif aldığını belirterek devam etti: "Tesinde karşılaştığımız ve sıradan olduğunu düşündüğümüz olayları sahnede görmek bize farklı bir bakış açısı kazandırdı. Karakter isimlerinin, değinilen konuların ve yaşanan olayların tümünün tesisimize özgü olması, sahnedeki oyunu bizim için sürükleyici ve keyifli kıldı."

Esprili ve eğitici

İş sağlığı ve güvenliği konusunda dikkat edilmesi gerekenlerin hem esprili hem eğitici bir yaklaşımla tiyatro sahnesinde canlandırıldığına dikkat çeken Gebze İşletmesi Kaynak bölümü çalışanı Ercan Kaya, "İş ortamımızda tedbirli ve düzenli bir şekilde çalışmak için kullandığımız ekipmanların eksiksiz olmasına çok dikkat ediyoruz." dedi. Yarımca Dolum Tesisi'nden Erol Girgin de "İş sağlığı ve gü-

venliğiyle ilgili konuların sahnede sergilenmesini çok olumlu buldum." diyerek devam etti: "Riskli iş ortamlarında dikkat etmemiz gerekenleri öğrendik. İş ortamında güvenliği sağlamak için bize neler düştüğü hakkında daha da bilinclendik. Oyun, hem motivasyonumuzu hem de yöneticilerimizle ilişkilerimizi güçlendirdi."

Samimi bir oyun

İş ortamında yaşanabilecek durumların abartılı fakat samimi bir şekilde sergilendiğinin altını çizen Yarımca Dolum Tesisi'nden Bakım Operatörü Ferhat Sümer, oyunla ilgili düşüncelerini şöyle özetledi: "Oyunun amacına ulaştığını düşünüyorum. İş sağlığı ve güvenliği konusunda farkındalık kazanmanın yanı sıra sosyal gelişimimize de katkı sağlayacak projelerin devamını bekliyoruz." Işıkkent Dolum Tesisi'nden Bakım Teknisyeni Hüseyin Pınar ise "Tiyatro etkinliği için Işıkkent ve Aliağa Tesisle- rinde dolum faaliyetlerine yarım günlüğüne ara verdik. Bu sayede Aygaz'ın çalışanlarının sağlığını ve güvenliğini ne kadar önemseydiğini daha iyi anladık." dedi.

Oldukça etkileyici

Diyarbakır Dolum Tesisi çalışanı İsmail Erol, ele alınan konuların çalışanlara çok şey kattığını düşündüğünü belirtti. Erol, "Hem öğretici hem de eğlenceli bir gösteriydi. Şimdiye kadar Aygaz'da birçok eğitim aldık ancak bu yöntemle verilen eğitim bizim için oldukça etkileyici oldu." diyerek oyunun yarattığı etkiye dikkat çekti. "Tiyatro etkinliğinde çok eğlendim. İş yerindeyken ve çalışırken nasıl hareket etmem gerektiğini öğrendim." diyen Yarımca Dolum Tesisi çalışanı İsmail Girişlioğlu



‘Bana Bir Şey Olmaz Abi’ oyunun senaryosu, ‘bana bir şey olmaz’ yaklaşımı sebebiyle meydana gelen kazalar üzerine kurgulandı.



ise etkinliğin kendisine ve çalışma arkadaşlarına çok fayda sağlayacağını dile getirdi. Kırıkkale Dolum Tesisi’nden Dağıtım Sorumlusu Murat Özbek, düşüncelerini şöyle özetledi: “Oyunun konusu oldukça eğiticiydi. Özveri, disiplin ve emniyet önlemleri eşliğinde çalışmamız gerektiğine dair mesajlar verildi. Oyuncular harika bir performans sergilediler; özellikle Sıdıka karakterini çok beğendim.”

Hayat kurtaracak mesajlar

Aygaz’ın iş sağlığı ve güvenliği konusundaki hassasiyetinin göstergesi olarak nitelendirdiği oyunu Safranbolu Dolum Tesisi çalışanı Satılmış Gül şöyle anlattı: “Aldığımız eğitimlerin fiili olarak uygulanması açısından bize çok fayda sağladı. Hayatımda ilk kez profesyonel bir tiyatro oyununda rol

aldım: Bu rolü üst düzey yöneticilerimizin önünde icra etmek, bana heyecanı, gururu ve mutluluğu bir arada yaşattı. İş hayatımızdan alınan kesitleri sahnede canlandırırken bir kez daha Aygaz’ın bir parçası olduğumu hissettim.” Kırıkkale Dolum Tesisi Kamp Kaçak Kontrol ve Kapak Takma bölümünden Selçuk Canavar da emniyetli ve disiplinli çalışma ortamının gerekliliğine dair mesajlara dikkat çekti ve devam etti: “Daha verimli çalışmamız için güvenliğimizin ne kadar önemli olduğunu ortaya koyan oyun sayesinde ekipmanları daha dikkatli ve sürekli olarak kullanmanın gerekliliğini zihnimde pekiştirdim.”

Aygaz çalışanlarına değer veriyor

“Oyun, muhteşemdi. Sağlık ve güvenlik konusunda sorumluluklarını

yerine getirmeyen çalışanlar, bu tutumlarının kazayla noktalacağını gördüler.” diyen Yarımca Dolum Tesisi çalışanı Sezai Kesikbey bu etkinlik aracılığıyla Aygaz’ın çalışanlarına verdiği değeri daha iyi gördüklerini söyledi. Samsun Dolum Tesisi Satış Sonrası Hizmetler Sorumlusu Zeki Kavaklı ise izlenimlerini aktarırken, “İş sağlığı ve güvenliği üzerine sahnelenen tiyatro gösterisini iki farklı olay örgüsüyle izleme fırsatım oldu. Oyun, Antalya’da yaptığımız Teknik Servisler Toplantısı’nda, Satış Sonrası Hizmetler Ekibi tarafından da büyük beğeniyle izlendi. Bence bilgiyi sanatla ve insan sıcaklığıyla sunmak, son derece etkili bir yöntem. Eğlenerek öğrenmek hepimizin ihtiyacı.” dedi.

Talat Yeşiloğlu ile ekonomi gündemi



68

Ocak ayında Aygaz'ın konuğu, dünyadaki ve Türkiye'deki son ekonomik gelişmeler hakkında dinleyicileri bilgilendiren Talat Yeşiloğlu oldu.

Aygaz, 17 Ocak'ta "Ekonomist" dergisinin Genel Yayın Yönetmeni Talat Yeşiloğlu'nu ağırladı. BizBize Söyleşi etkinlikleri kapsamında düzenlenen "Talat Yeşiloğlu ile Ekonomik Gündem" başlıklı söyleşi, karşılıklı sohbet havasında geçti. 30 yıllık meslek hayatının 28 senesini ekonomiye odaklanarak geçirdiğini söyleyen Yeşiloğlu, söyleşiye başlamadan önce, "Nasıl bir eve misafirlige ya da yemeğe gittiğimizde samimi bir ortamda konuşuyorsak öyle paylaşmak istiyorum görüşlerimi." dedi ve katılımcıların sorularını yöneltmelerini istedi.

Dünyada ve Türkiye'de ekonomi
2000'li yıllarda dünyada ve Türkiye'de ekonomik gelişmelerin nasıl evrildiği, piyasaların hangi konu-

lardan nasıl etkilendiği hakkında katılımcıları bilgilendiren Talat Yeşiloğlu, ekonomide yaşanan sıkıntıların genellikle bariz hatalar sonucu ortaya çıktığını ifade etti. Yeşiloğlu, şirketlerin yaptığı yatırımların da ülkelerin ekonomilerini olumlu olarak etkilediğini söyleyerek şöyle devam etti: "Türkiye'de ekonominin güçlenmesi için yatırım yapacak kaç şirket var? Yüz tane buluruz ya da bulamayız. Oysa döviz dengede tutan temel konulardan biri ihracattır. İhracat uzun zamandır yerinde sayıyor, 153 milyar dolar kadar yükseldi sonra da 140 milyarlaraya kadar geldi. İkincisi ise turizm. Türkiye'ye en çok katkı yapan kongre turizmi. Demek ki bizim kongre turizmini engelle-

yen faktörler üzerinde daha fazla durmamız gerekiyor."

'İflah olmaz bir iyimserim'

Türkiye'nin geleceğiyle ilgili iflah olmaz derecede iyimser bir tavır içinde olduğunu söyleyen Talat Yeşiloğlu, "Türkiye'nin gelecek potansiyeline yüzde 100 inanan biriyim. Çok daha iyisini yapabiliydik. Bizim için hâlâ geç değil ama bazı çok önemli şeyler var. Bir tanesi, orta gelir tuzağı. Şu anda bu tuzağın ortasındayız. TÜİK'in ortaya koyduğu verilerle çözüme ulaştığımızı düşünmüyorum. Bir defa 16 bin dolarlık barajı geçmeden o tuzağın içinden çıkamazsınız. Ben bunun mümkün olduğunu düşünüyorum. Çalışabilir nüfusumuzun toplam-

daki payı yükseldikçe Almanya'nın, İsviçre'nin, Hollanda'nın, Belçika'nın, Danimarka'nın konuştuğu konuları konuşmaya başlayacağız. Ama hafiften yaşıyoruz, hep genç kalmayacağız. O yüzden elimizi çabuk tutmamız gerekiyor.”

Eğitim şart

Talat Yeşiloğlu, ekonomik güçlenmenin sağlanması için eğitimin ne kadar önemli olduğunun da altını çizdi: “Temel olarak eğitim sistemimizi baştan sona elden geçirmek şart. Kod yazılımı, finansal okur yazarlık gibi eğitimleri ekleyerek temel bilimlere odaklanmamız gerekiyor. Matematik,



fen, fizik, kimya olmadan nasıl inovasyon yapacağız? İnovasyon olmadan katma değerli daha fazla ürün ve hizmet üretmek pek mümkün görünmüyor.” Yeşiloğlu, 2010'da Amerika'da en çok tercih edilenler sıralamasının

ilk onunun 2004'te hiç olmayan mesleklerden meydana geldiğini dolayısıyla gelecekte, aslında ne iş yapacağını bilmeden çocuklara eğitim verildiğini söyledi.

Kadınların iş yaşamına katılımı, barometremizdir

Talat Yeşiloğlu'yla yaptığımız kısa sohbette Türkiye ekonomisini güçlendirecek koşullara odaklandık...

Türkiye gibi gündemi oldukça yoğun bir ülkede derginizin gündemini belirlerken zorlanıyor musunuz?

Hayır, zorlandığımız söylenemez. Türkiye çok dinamik ve koşulların hızlı değiştiği bir ülke olduğundan içerik oluşturma konusunda sıkıntı yaşamıyoruz. İçeriğin oluşumunda yaşadığımız temel sıkıntı, bilginin sağlanmasıdır. Maalesef bilgi, doküman, tarihi belgelendirme konusunda Türkiye'nin başarılı olduğu söylenemez. Bu durum; içeriğin kalitesini, haberin sunumunu, okur nezdinde etkinliğini bire bir etkiliyor.

Türkiye ekonomisinin gidişatı hakkında kısa bir değerlendirme yapar mısınız?

Ekonomide en temel gösterge büyüme oranıdır. Burada da bir sıkıntı var. Türkiye gibi nüfusu genç bir ülkenin bu sıkıntıyı hızlı bir şekilde atlatması gerekiyor. Çünkü yılda 700-800 bin arasında iş gücüne yeni katılan bir nüfusa sahibiz. Onlara iş alanları yaratmakla mükellefiz. “Ekonomist”in Yazı İşleri Müdürü Dr. Orhan Karaca'nın araştırmasına göre ekonomide işsizliği sabit tutabilmemiz için Türkiye ekonomisinin yılda en az yüzde 4,2 oranında büyümesi gerekiyor. Bu temponun uzağında, buna hızla ulaşmanın yolunu bulmalıyız. Kişisel olarak en çok önemseydiğim gösterge, işsizlik oranıdır.

Ekonomik olmanın yanı sıra sosyal yaralar açtığı, aile içinde huzursuzluk kaynağı olduğundan bu göstereyi çok önemserim.

Ekonomimizi güçlendirmek için iş dünyasının öncelik vermesi gereken konular neler sizce?

İnsan kaynağı kadar değerli bir aktif yok, olamaz da. İnsan kaynağı güçlü bir şirketin; yerel, bölgesel ve uluslararası rakiplerinin önüne geçmemesi için hiçbir neden yok. Bu nedenle şirket yönetimleri; iyi eğitilmiş, dünyadaki gelişmeleri iyi izleyen, algılayan ve bu gelişmeler doğrultusunda strateji geliştirip uygulayacak insan kaynağını oluşturmak durumunda. Türkiye için zor değil, etrafımızda eğitilirse şirketlere katkı yapabilecek ciddi bir nüfus olduğunu unutmayalım.

Bireylere ne düşüyor bu konuda?

Bireylerin yaklaşımları konusunda çok ciddi bir değişim, dönüşüm var. Genç nüfusun alışkanlıkları değişiyor. Sosyal medyada yayılan “hatalı” bir bilgi, bir şirketin mali performansı üzerinde büyük etki yaratabiliyor. Bu nedenle diyorum ki bugünkü yöneticilerin en önemli görevi, genç kuşağı iyi anlamının yanı sıra orta ve üst kademelere yaklaşmak, iyi bir takım

olmanın yolunu bulmaktır. Bu yol bulunduğu şirketler; rakiplerinin sadece bir adım önünde olmayacak, rakiplerine fark atarak kendini bulacak. Gençlerin de bu ortamın bir parçası olmak için çabalaması gerekiyor. Bu çabanın önemli bir bölümünün de daha çok okumaktan ve soru sormaktan geçtiğini anımsatmak istiyorum.

Biliyorsunuz Aygaz, Koç Holding'in Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesiyle ilgili çalışmalar yürütüyor. Bu minvalde kadın istihdamının artırılmasının ve bu konudaki çalışmaların ekonomiye katkısı hakkında neler söylersiniz?

Hem Koç Holding hem de Aygaz gibi şirketlerin böyle bir projenin parçası olmasını kuvvetle alkışlıyorum. Cinsiyet ayrımı gibi sorunları geride bırakabilirsek Türkiye'yi hızlı bir şekilde yıldız ülke kategorisinin üst sıralarına taşıyabiliriz. Burada birinci koşul; kadınları, özellikle kırsal kesimdeki genç kızları iyi eğitmek ve iş ortamının bir parçası yapabilmektir. Lakin “iyi eğitim” koşulunu kattığımızda Türkiye'de çok daha farklı bir tablo göreceğimize iddiaya girerim. Kadınların iş yaşamına katılım oranı, bizim barometremizdir. İsteyen istediği gibi okusun. Realite bu...

Show Radyo'nun yolu **Aygaz'dan geçti**

Herkesin Yolu Aygaz'dan Geçiyor reklam kampanyası kapsamında Türkiye'nin sevilen DJ'leri 1 Aralık'ta Aygaz istasyonundan 24 saat kesintisiz canlı yayın yaptılar.



"Türkiye, günün her saati yola Aygaz Otogaz'la çıkıyor." mesajını güçlendirmek ve yoldaki her deneyiminde Aygaz Otogaz'ın tüketicisinin yanında olduğunu vurgulamak amacıyla gerçekleştirilen Herkesin Yolu Aygaz'dan Geçiyor kampanyasıyla ilgili çalışmalar sürüyor. Eylül 2016'da başlayan televizyon, radyo ve dijital reklam yayınlarının yanı sıra saat başı haber sponsorluklarıyla kampanyayı sürdüren Aygaz Otogaz, çalışmalarına Show Radyo projesiyle devam etti.

Aygaz istasyonundan canlı yayın
1 Aralık 2016'da gerçekleştirilen proje kapsamında Show Radyo, bir günlük yayını İstanbul Kavacık'ta bulunan Opet-Aygaz istasyonu Adar Petrol'den yaptı. Dinleyiciler tarafından sevilen ve sosyal medyada 1,7 milyonun üzerinde takipçisi olan, aralarında Nihat Sırdar, Sivrisinek, Zeki Kayahan Coşkun, Güçlü Mete gibi isimlerin yer aldığı DJ'ler, Adar Petrol'de canlı yayın otobüsünden yayın yaptılar. Aygaz Otogaz istasyonlarında geçen 24 saat, reklam filminde olduğu gibi günün farklı zaman dilimlerinde ve farklı dinleyici profilleri üzerinden işlendi. Sabah yayın yapan DJ, işe giden tüketicileri; öğle saatlerinde yayın yapan DJ, anne-çocuk konseptini; akşam vakitlerinde yayın yapan DJ, gençleri; gece saatlerinde yayın yapan DJ ise taksicileri konu edindi.



DJ'ler, dinleyicilerin müşteri profiliyle ilgili Twitter paylaşımlarının #gününhersaati etiketiyle yapılmasını istediler. Yapılan paylaşımların değerlendirildiği yarışmanın ardından seçilen dinleyicilere ve ailelerine sinema bileti hediye edildi.

#gününhersaati

DJ'ler, radyo programları ve sosyal medya hesapları üzerinden dinleyicileri yarışmalara yönlendirdiler. DJ'ler, dinleyicilerin müşteri profiliyle ilgili Twitter paylaşımlarının #gününhersaati etiketiyle yapılmasını istediler. Yapılan paylaşımların değerlendirildiği yarışmanın ardından seçilen dinleyicilere ve ailelerine sinema bileti hediye edildi. Twitter'da ilgiyle karşılanan yarışmada #gününhersaati etiketiyle çok sayıda paylaşım yapıldı.

Twitter fenomenleriyle iş birliği

Kampanyanın daha fazla kişiye ulaşması amacıyla sosyal medyada tanınan ve toplamda 1,6 milyon takipçisi olan Twitter fenomenleriyle de iş birliği sağlandı. 1 Aralık'ta kampanyayla ilgili konuşmalar, Aygaz'la ilgili konuşmaların yüzde 95'inden fazlasını oluşturdu. Kampanya hashtag'i #gününhersaati, Twitter'da en çok konuşulan etiketlerin yer aldığı Trend Topic (TT) listesine girdi. #gününhersaati hashtag'i sekiz



saati aşkın bir süre TT listesinde kalarak yedinci sırada yer aldı, TT listesinde en çok etkileşim alan ikinci marka hashtag'i oldu. Aralık ayında 2016 ortalamasına göre kampanya boyunca sosyal medyada ortalama konuşulma oranı yüzde 208 arttı.*

Show Radyo dinleyicileri Aygaz'da

Aygaz istasyonunda gerçekleştirilen etkinlik sırasında dinleyiciler istasyona davet edildi. Çay servisiyle karşılanan dinleyiciler DJ'lerle tanışma imkanı elde ederken soğuk bir günde Aygaz istasyonunda keyifli zaman geçirdiler. İstasyona kurulan

Pürsu standıyla müşterilere yönelik el ilanı, ürün tanıtımı ve promosyon çalışması da yapıldı.

1,5 milyonun üzerinde görüntüldü

Show Radyo projesi kapsamında DJ'lerin Aygaz Otogaz istasyonunda geçirdikleri 24 saati içeren video, hem Aygaz Otogaz'ın hem de DJ'lerin sosyal medya hesaplarından duyuruldu. İlgili karşılanan video, 6.800'ün üzerinde etkileşim elde etti ve bir buçuk milyon kez görüntüldü.

* Somera Raporu'ndan alınan tarafsız verilerdir.



Show radyo projesiyle;

Kampanya boyunca sosyal medyada konuşulma oranında

%208
artış



DJ'lerin 24 saati videosu

6.800+
etkileşim

1.502.842
görüntülenme



Twitter'da
TT'de en çok kalan

2'nci marka
hashtag'i

TT'de

7'nci



Keyif dolu **BizBize Aile Günü**

Aygaz'ın düzenlediği BizBize Aile Günü'nde Gebze İşletmesi çalışanları aileleriyle birlikte keyifli bir gün geçirdiler. Etkinlik kapsamında Aygaz'da 10. ve 20. hizmet yılını tamamlayan çalışanlara ödülleri takdim edildi.



Aygaz, 2 Ekim'de Gebze İşletmesi çalışanlarıyla bir araya geldi. Etkinlik öncesinde Gebze İşletmesi, Aygazlıların BizBize Aile Günü'nde aileleriyle birlikte keyifli bir gün geçirmelerini sağlayacak şekilde düzenlendi. Yaklaşık 1.000 kişinin katıldığı BizBize Aile Günü'nde Aygaz yöneticileri de aileleriyle katıldı. İnsan Kaynakları Müdürü Esra Topkoç'un açılış konuşmasının ardından Aygaz Üretim Direktörü Pulat Oktay ve Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel birer konuşma yaptılar.

Aygazlı olmak gurur verici

Güzel bir gün geçirmek ve moral

depolamak için bir araya gelinen etkinlikte konuşan Pulat Oktay, 10. ve 20. hizmet yılını dolduranlara ödülleri takdim edeceklerini belirterek şunları söyledi: "Aygaz büyük bir aile, güçlü ve büyük bir şirket, sektöründe açık arayla lider. Ürettiğimiz tüp, valf, regülatör, tank gibi ürünlerle buna katkı sağlamaktan ve Aygazlı olmaktan gurur duyuyoruz. 20 yılını dolduran arkadaşlarımız çok iyi hatırlayacaktır. Geçmişte Aygaz, Mogaz ve Lipet markalarımızla sadece kendimize tüp yaparken arada boşluk kalırsa fırsatı değerlendiriyor, yurt dışına da satış yapıyorduk. Her

şey gibi zaman içinde şartlarımız değişti. Hâlâ en önemli ve öncelikli işimiz Aygaz ve Mogaz üretimleri. Fakat artık ihracat da hayatımızın önemli bir parçası. Tabii bu bize ilave bir sorumluluk getiriyor."

Büyük Aygaz ailesi

Gökhan Tezel ise konuşmasına çalışanlarla birlikte olmaktan duyduğu mutluluğu dile getirerek başladı. Tezel, "Yalnızca Gebze İşletmemiz ve aileleriyle beraber şu alanda yaklaşık 1.000 kişiyiz. Geniş Aygaz ailesi, 25 binden fazla kişiye istihdam sağlıyor. 25 bin kişi, 25 bin aile demek. Her gün 100



bin aileye tüp taşıyoruz. Her gün 100 binden fazla araç, deposunu otagaz ürünümüzle dolduruyor. Yüz binlerce aileye ve milyonlarca kişiye hizmet götürüyoruz.” diyerek Aygaz ailesinin büyüklüğünü vurguladı. Gebze İşletmesi'nin hem Aygaz hem de yurt dışı pazarlar için yaptığı üretimle önemli bir değer yarattığını söyleyen Gökhan Tezel; çalışanların sağlığı ile güvenliğinin ne kadar önemsendiğinden, Aygaz'ın yıl sonu hedeflerinden ve verimliliğin öneminden bahsetti. Aygaz'ın 2016'da yaptığı yeni uygulamalara da değinen Gökhan Tezel, Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum projesinin Gebze İşletmesi'nde gördüğü ilgiden gurur duyduğunu söyleyerek sözlerini tamamladı.



Çalışanlara beratları verildi

Konuşmaların ardından 10. ve 20. hizmet yılını dolduran saha çalışanları hizmetlerinden ötürü ödüllendirildi. 69 çalışan, Aygaz yöneticilerinden ödülleri aldıktan sonra toplu fotoğraf çekimi yapıldı.

Gün boyu eğlence

Gün boyunca hem çocuklar

hem yetişkinlere yönelik oyunlar, animasyonlar, yarışmalar ve aktiviteler gerçekleştirildi. Hediye çekilişleri ve turnuvaların ardından verilen ödüller, çalışanlarda memnuniyet yarattı. Çalışma arkadaşlarının aileleriyle tanışma fırsatı yakalayan Aygaz çalışanları, sevdikleriyle birlikte keyifli bir gün geçirmenin mutluluğunu yaşadılar.



Aygaz ve Fiat'tan çifte fırsat!

Yeni Fiat otomobilini LPG'li olarak satın alan tüketiciler, hem bir yıllık otogazlarını yüzde 10 indirimle alıyorlar hem de 'Aygaz Yakıt Güvence Sistemi' garantisiyle yola güvenle çıkıyorlar.



74

Otogaz pazarının sağlıklı olarak büyümesi için en önemli unsurlardan biri, otomobil üreticisi firmaların sıfır kilometre LPG'li araçları garantili olarak tüketicilere sunmasıdır. Aygaz'ın bu konuda uzun süredir yürüttüğü çalışmaların ardından Tofaş'la sağlanan mutabakat doğrultusunda Fiat markalı araçlar bundan böyle tüketicilere üretici garantisi bozulmadan, LPG'li olarak sunulacak. Araçlar aynı zamanda Aygaz Yakıt Güvence Sistemi'yle (YGS), Türkiye'de ilk defa LPG'ye yönelik daha geniş bir garanti kapsamına alınacak. Aygaz ve Fiat iş birliğiyle sunulan bu çifte fırsat sayesinde hem otomobilini otogaza dönüştürmek isteyip garantisi bozulacağı için dönüştürmeyen önemli bir müşteri grubunun kazanılması hem de otogaz algısının daha da yukarıya çekilmesi bekleniyor.

Hediye Paropuan

Aygaz, Fiat'la yaptığı bu iş birliğini daha dikkat çekici kılmak adına ayrıca LPG'de ekstra kazanım sunan bir kampanya hazırladı. Aracını Fiat'ın yetkili servislerinden satın alarak dönüşümünü yaptıran tüketiciler, 50 TL'lik otogaz hediyesinin yanı sıra bir yıllık (3.000 TL) otogaz alımında yüzde 10 Paropuan kazanacaklar.

Hoş geldin kiti

Aygaz'ın Yakıt Güvence Sistemi'ne dahil olan LPG'li araç sahiplerine sunduğu olanaklar bunlarla sınırlı değil. Yakıt Güvence Sistemi'nden faydalanan kullanıcılara ayrıca sistemin detaylarını anlatan bir kitapçığın yanı sıra çeşitli hediyelerin yer aldığı bir kit sunuluyor. Kitin içinde araç sahiplerinin araç içinde ihtiyaç duyabilecekleri araç kokusu, ıslak mendil gibi çeşitli ürünler bulunuyor.

Aygaz ve Fiat iş birliğiyle sunulan çifte fırsat sayesinde, otomobilini otogaza dönüştürmek isteyip garantisi bozulacağı için dönüştürmeyen önemli bir müşteri grubunun kazanılması ve otogaz algısının daha da yukarıya çekilmesi bekleniyor.



Aygaz Dönüşümcü Kulübü'nden 100 TL otogaz hediye

Aygaz Dönüşümcü Kulübü atölyelerine gelin, ilk iki 50 TL'lik otogaz alımında iki adet 5 TL'lik anında indirim ve 1.800 TL'ye kadar her alıma **%5 Paropuan** kazanın

100 TL OTOGAZ HEDİYE

Koç

Ayrıntılı bilgi için otogazla.com

Mogaz
otogaz+

AYGAZ
otogaz+

75

Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi servislere gelen LPG'li araç sahipleri veya aracını dönüştürmek isteyenler toplamda 100 TL'lik otogaz kazanıyorlar.

Aygaz, aracını LPG'ye dönüştürmek isteyen ve halihazırda LPG'li araç kullanan tüketicilere kaçırılmaz fırsatlar sunmaya devam ediyor. Bu kapsamda 11 Ekim 2016'da başlatılan kampanyayla Türkiye çapında sayısı 450'ye ulaşan Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi dönüşüm servislerine gelen tüketiciler, 100 TL otogaz kazanma fırsatı yakalıyorlar.

Anında indirim fırsatı

Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi servislerden kampanya kodunu alan LPG'li araç kullanıcıları; anında kullanabilecekleri Paropuan kazanma şansı elde ediyorlar. Kampanya kodları aracılığıyla Paro üyesi Aygaz Otogaz ve Mogaz Otogaz istasyonlarında, ilk iki 50 TL'lik

otogaz alımlarında anında kullanabilecekleri 5'er TL'lik indirim, toplam 1.800 TL'ye kadar her otogaz alımlarında yüzde 5 Paropuan dolayısıyla toplamda 100 TL'lik otogaz kazanıyorlar. Kampanya, 30 Haziran 2017'ye kadar sürecek.

İletişim çalışmaları

Kampanyanın duyurusu; dijital mecralarda, otobüs arkası reklam alanlarında ve ulusal radyo kanallarında yoğun şekilde gerçekleştiriliyor. İletişim çalışmaları kapsamında potansiyel ve mevcut tüketicilerin üye dönüşümcülerle buluşma noktası olan, Türkiye'nin ilk ve tek otogaz portalı otogazla.com'un da duyurusu yapılıyor.



Enerjinin geleceğine yön verenler İstanbul'da buluştu



Dünya Enerji Konseyi tarafından, dünya enerji sektörünü ilgilendiren meselelere küresel bir bakış açısıyla çözümler geliştirebilmek için düzenlenen Dünya Enerji Kongresi'nin 23'üncüsü İstanbul'da yapıldı. Koç Topluluğu Enerji Grubu şirketleri Aygaz, Opet ve Tüpraş'ın da destekçileri arasında yer aldığı kongre, 9-13 Ekim 2016 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Kongre kapsamında düzenlenen "2060 Senaryoları: Büyük Dönüşüm" başlıklı panelde konuşan Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Yağız Eyüboğlu, gelecekte enerji arzı ve kullanımının demografik, ekonomik, jeopolitik, iklim ve teknolojik olmak üzere beş ana faktör tarafın-



dan şekilleneceğini belirtti. Hızla artan enerji ihtiyacı karşısında, dünyanın hiçbir enerji kaynağını göz ardı etme lüksü olmadığını belirterek enerji arz güvenliğinin çözülmesi gereken en önemli sorun olduğunun altını çizen Eyüboğlu, "Hiç kuşkusuz sahip olduğumuz medeniyet ve teknolojik gelişimimizin enerjisini şimdiye kadar fosil yakıtlardan sağladık. Fosil yakıtların kullanımı, gelişen alternatif yakıt teknolojileriyle göreceli olarak azalarak öngörülebilir gelecekte en önemli enerji ve ham madde kaynaklarından biri olmayı sürdürecektir." diye konuştu.

Aygaz Otogaz'ın başarısı, Felis'te 5 ödülle tescillendi

Yaratıcılığı ödüllendiren Felis Ödülleri'nde Aygaz Otogaz'ın başarısı beş ödülle tescillendi. Pazarlama iletişimi alanında yayın yapan MediaCat'ın 11'inci kez düzenlediği törende Aygaz, Medya Bölümü'nün Radyo kategorisinde Felis Ödülü'nün sahibi oldu. Markalı İçerik ve Eğlence Bölümü'nün Radyo, Pazarlama Etkisi Bölümü'nün Stratejik Etki-İnovatif Yaklaşım ve Pazarlama Etkisi Bölümü'nün Pozitif Sosyal Etki-Çevre kategorilerinde Başarı Ödülü olarak ikinciliğe layık görüldü. Aygaz Otogaz törende; Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor temalı reklam kampanyası, Geleceğe Yol Al ve otogazla.com projeleriyle ödül alırken iletişim stratejileri alanındaki başarısını bir kez daha kanıtladı.



Kristal Elma'dan Aygaz'a 6 ödül



Reklamcılar Derneği tarafından 28'incisi gerçekleştirilen ve sektörün en yaratıcı işlerinin ödüllendirildiği Kristal Elma Reklam Ödülleri'nde 2016, Aygaz'ın en fazla ödül aldığı yıl oldu. Aygaz Tüpgaz; "Dünya Mutfakları" reklamıyla Film-TV-Sinema/Diğer kategorisinde Gümüş Elma, Basın kategorisinin Ev, Konut, Mobilya, Dekorasyon dalında "Aygaz Ekspres Tüp Bitince/Barbunyaa" ilanı ile Gümüş Elma, "Çocuk Kilidi" ilanı ile Bronz Elma ve Açık Hava kategorisinin Dayanıklı Tüketim dalında "Aygaz Ekspres Tüp Bitince/Banyoo" ilanı ile Bronz Elma'nın sahibi oldu. Aygaz

Otogaz ise Entegre Kampanyalar kategorisinin Dayanıklı Tüketim dalında "Türkiye Yola Aygaz'la Çıkıyor" kampanyasıyla Gümüş Elma ve Radyo kategorisinin Medya/En İyi Radyo Kullanımı dalında "Yola Çıkacak Olsam Nihat Sırdar & Zeki Kayahan Coşkun Düellosu" ile Bronz Elma'ya layık görüldü. Reklam dünyasının önemli ödülllerinden biri olan Kristal Elma'dan üçü gümüş ve üçü bronz olmak üzere toplam altı ödülle dönen Aygaz, 2016'da da fark yaratan başarılı çalışmalarıyla dikkat çekti.

Sürdürülebilir ve temiz bir çevre için: Greenodor

Tüketicilerine sunduğu faydayı artırmak isteyen Aygaz, ürün ve süreçlerini daha da iyileştirmek için sürekli çalışıyor. Bu çerçevede Aygaz Ar-Ge Müdürlüğü tarafından sürdürülebilir ve daha temiz bir çevre için kükürt içermeyen yeni bir LPG kokulandırıcısı (Greenodor) geliştirildi. 7 Kasım'da Aygaz Genel Müdürlük Binası'nın fuaye alanında gerçekleştirilen koku panelinde Greenodor, Aygaz çalışanlarının görüşüne sunuldu. Panel katılan Aygazlılar değerlendirmelerini Aygaz Ar-Ge ekibiyle paylaştılar.



Aygaz'ın tüketicisiyle iletişimi daha da güçleniyor

Aygaz, yıllık 150 binden fazla kişinin aradığı çağrı merkezinin katma değerini daha da artırmak için çalışmalarını sürdürüyor. Çağrı merkezinin şikayetlerle ilgilenen birim olmasının yanında tüketicisini bilgilendiren, yönlendiren, bilinçlendiren bir anlayışla çalışması ve Aygaz'ın tüketicisiyle iletişimini geliştirmesi hedefleniyor. Bu doğrultuda Aygaz, Mogaz ve Pürsu Hizmet Hattı günümüz koşullarına uygun şekilde Aygaz İletişim Hattı, Mogaz İletişim Hattı ve Pürsu İletişim Hattı olarak yenilendi. İçeriği de güncellenen iletişim hattının sesli yanıt sisteminin (IVR) yeni metinleri Gülen Karaman tarafından seslendirildi.

AYGAZ İletişim Hattı 4444 999

Mogaz İletişim Hattı 4445 999

pürsu İletişim Hattı 444 9787

Başarıya yelken açtılar



Aygaz Alize Yelken Takımı, 24-25 Eylül 2016'da 56. Yıl Donanma Kupası Yat Yarışı'na katılarak sezonun altıncı yarışını tamamladı. Takımın kendi sınıfı olan IRC3'te dokuz teknenin, toplamda 34 teknenin katıldığı yarış; 15 saat sürdü. Aygaz Alize Yelken Takımı, yaklaşık 82 deniz mili mesafeli gece yarışını kendi sınıfında ikinci olarak tamamladı ve kürsüde yerini aldı. Aygaz Yelken Takımı bu başarının yanı sıra 30 Nisan'da İstanbul Yelken Kulübü tarafından gerçekleştirilen 33. Yıl Deniz Harp Okulu Kupası Yat Yarışı'nda IRC3 sınıfında yarışan 8 tekne arasında üçüncü olarak kupa almaya hak kazandı. Ayrıca BAU Uluslararası Yelken Kulübü tarafından 25 Mart-7 Mayıs 2017 tarihleri arasında düzenlenen 9 yarış sonunda BAU İlkbahar Trofesi'ni IRC3 sınıfında yarışan 10 tekne arasından şampiyon olarak tamamladı. 11-14 Mayıs tarihlerinde ise Turkcell Platinum Bosphorus Cup Yarışlarını IRC3 sınıfında yarışan 15 tekne arasında üçüncü oldu.

En düşük maliyetle optimum rotalama



Aygaz yine Türkiye'de bir ilke imza atarak otogaz sevkiyat sürecinin dijital ortama taşınması konusunda bir program geliştirdi. Bu programla istasyonların tank seviyeleri, teknik olarak girebilecek en uygun tanker tipi ve istasyonların ikmal alma saatleri gibi kısıtlar dikkate alınarak en düşük maliyetle optimum rotalama yapılması hedefleniyor. Proje kapsamında Yarımca Terminali pilot bölge olarak seçildi. Kara Yolu Lojistik Müdürlüğü, Operasyon ve Süreç Geliştirme Yöneticiliği, İkmal Planlama Yöneticiliği, Bilgi Sistem Müdürlüğü, Muhasebe Yöneticiliği, Marmara Bölge Mali İşler ve Otogaz Dağıtım sorumluları ile Marmara, Orta Anadolu, Akdeniz ve Ege Otogaz Bölge Müdürlükleri projede iş birliği içinde çalıştılar. Projenin ilk fazının tamamlanmasının ardından programın, otogaz dağıtımı yapılan tüm tesislere yaygınlaştırılması için çalışmalarına başlandı.

Aygaz Otogaz'dan saat başı sponsorluğu



Aygaz Ototv istasyonunda geçen 24 saatin konu edildiği "Herkesin Yolu Aygaz'dan Geçiyor" reklam filminin iletişimine haber ve spor kanallarında gerçekleştirilen saat başı haber sponsorluğuyla devam edildi. Ototv tüketicisi tarafından yoğun olarak izlenen NTV, NTV Spor, A Haber, A Spor ve Habertürk'te saat başlarında yayınlanan haber bültenlerinin hemen öncesinde reklam filminin kısa versiyonlarında reklama özel çerçeve uygulaması ve canlı saat

gösterimi yapıldı. Reklamların kısa versiyonları, spotun yayınlandığı haber bülteninin saat dilimine göre farklılaştırıldı. Örneğin, sabah saatlerinde yayınlanan bültenlerde işe giden çalışanın yer aldığı reklam

yayınlanırken öğle saatindeki bültenlerde anne ve çocuğun bulunduğu, akşam saatlerinde ise işten dönen çalışanın olduğu reklam filmi özel çerçeve içinde verildi. Kasım 2016'da başlatılan uygulama, 31 Aralık 2016'ya kadar gösterimde kaldı.

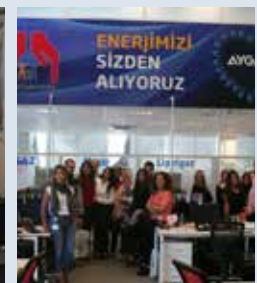
2016-2017 spor sezonunun açılmasıyla birlikte Lig TV'yle reklam anlaşması yapıldı. Anlaşma kapsamında Türkiye Spor Toto Süper

Lig maçlarında, futbol maçlarının özet görüntülerinin verildiği yorum programı "Maraton"da ve Mayıs 2017'nin sonuna kadar süren Euroleague sezonu boyunca Aygaz Ototv ya da Mogaz Ototv bant reklamları yayınlandı. Slogan ve temalı bant reklamlar, Ekim 2016 itibarıyla yayına alındı.

Ayrıca Türkiye Spor Toto Süper Lig'de mücadele eden dört takımın stadyumlarında reklam yayınları başlatıldı. Gaziantepspor, Antalyaspor, Adanaspor ve Osmanlıspor'un iç saha maçlarında, saha kenarlarında yer alan LED panolarda her iki markanın reklamları Mayıs 2017'ye kadar yayınlandı. İlgili görseller, yıl içindeki iletişim stratejilerine göre değişiklik gösterebilecek.

Konya'da güvenlik ve hizmet eğitimleri

Bayi çalışanlarını güvenlik ve hizmet, tüketicileri güvenli tüpgaz kullanımı konularında bilgilendirmek amacıyla 2012 yılından bu yana Türkiye'nin dört bir yanını dolaşan Aygaz Eğitim Tırı'nın yolculuğu sürüyor. Konya'da müşteri temsilcilerinin iki grup halinde katıldığı ve güvenlik konularının odağa alındığı eğitimler uygulamalarla desteklendi. Eğitimlerde katılımcılara ayrıca veri paylaşım izni konusunda detaylı bilgi aktarıldı. Müşteri temsilcileri, bilet ekranları üzerinden İVP alınma süreci hakkında bilgilendirildiler.



Samsun'da yeni evli çiftlere Aygaz desteği



Aygaz Karadeniz Bölge Tüplügaz Satış Müdürlüğü, Samsun Büyükşehir Belediyesi Sosyal ve Kültürel Faaliyetler Daire Başkanlığı'yla yaptığı görüşmelerin ardından Aygaz'ın Evlilik Kampanyası'nın tanıtımını yapmak için Toplu Nikah Töreni etkinliğine katıldı. 3 Ekim 2016'da Anakent Sosyal Tesisleri'nde Samsun Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen organizasyonun yapıldığı alana kampanyanın tanıtım görselleri asıldı. Törenler esnasında 43 yeni evli çiftte içinde duvar saati, temizlik seti, Paro Kart, kumbara ve bayi adres bilgilerinin bulunduğu hediye paketi verildi.

Aygaz ve Pamukkale Turizm'den iş birliği



Aygaz, Türkiye'nin önde gelen seyahat firmalarından Pamukkale Turizm'le Ekim ayından Ocak'ın sonuna kadar süren bir iş birliğine imza attı. Kampanya kapsamında Pamukkale Turizm'den otobüs bileti satın alan tüketiciler, Aygaz ev tüpü alışverişlerinde 7 TL ve 19 litrelik Pürsu alışverişlerinde 2 TL indirim hakkı kazandılar. Tüketiciler kampanyadan yararlanabilmek için satın aldıkları otobüs biletlerinde bulunan sekiz hanelik referans numarasını Aygaz ev tüpü ve 19 litre Pürsu alışverişleri sırasında Aygaz bayilerine bildirdiler.



Adese müşterilerinin otogazı Aygaz'dan

Konya'da OPET'le beraber gerçekleştirilen kampanya kapsamında 15 Ağustos-18 Eylül 2016 tarihleri arasında Adese marketlerinden tek seferde 50 TL ve üzeri alışveriş yapan müşterilere 10 TL yakıt puan hediye edildi. 10 TL yakıt puan, kampanyaya dahil Paro üyesi Aygaz ve Mogaz istasyonlarında tek seferde 50 TL ve üzeri otogaz alışverişinde kullanıldı. Kampanyanın duyurumu Adese mağazalarında ve Aygaz istasyonlarında posterlerle; yerel radyonun yanı sıra yerel basın aracılığıyla ve sosyal medya hesapları üzerinden yapıldı. Kampanya kapsamında binlerce tüketiciyle iletişime geçildi. 1.000'e yakın tüketici Aygaz istasyonlarına gelerek puanlarını kullandı.

LPG'li Aygaz Barbekü e-dergilerde

LPG ile çalışan Aygaz markalı barbüküleri tanıtmak amacıyla hazırlanan "Nihat Sırdar ile Barbeküde Sırlar" isimli video serisi, ilgiyle okunan kadın, ev, dekorasyon dergilerinde yayınlandı. Yayınlanan videolarda Show Radyo'nun sevilen ismi Nihat Sırdar, LPG'li Aygaz Barbekü ile ızgara yapmanın kolaylığını ve püf noktalarını izleyicilere aktardı. Kullanıcılar, yönlendirmelerle Aygaz'ın Youtube ve Facebook hesaplarından diğer bilgilendirici videolara da ulaştılar. Video ilan çalışmasının bir ay süreyle yayınlandığı "Elele", "Lezzet", "Beautiful Homes", "HomeArt", "Exclusive Homes", "Decor", "Ev Bahçe", "Begonvil Home" ve "Design Soul", Türkiye'de en çok okunan ve indirilen dergiler olarak öne çıkıyor.



Agora AVM'ye gelenler kazandı

İzmir'in önemli alışveriş merkezlerinden Agora AVM ve Aygaz iş birliğiyle otogazda geçerli 50 TL'ye varan puan faydası kazandıran bir kampanya düzenlendi. 1 Aralık 2016-31 Ocak 2017 tarihleri arasında Agora AVM'de bulunan mağazalardan Agora Card kullanarak alım yapanlar; tek seferde 100 TL ve üzeri alışverişte 10 TL, 200 TL ve üzeri alışverişte 20 TL, 500 TL ve üzeri alışverişte 50 TL hediye otogaz kazandılar. Agora AVM'de yer alan stant aracılığıyla müşterilere aktarılan kampanyanın duyurusu ayrıca SMS ve sosyal medya üzerinden yapıldı.



Aygaz tüp alana sinema bileti hediye



Türkiye'nin en çok tercih edilen tüpgaz markası Aygaz, Cinemaximum'la yaptığı iş birliği çerçevesinde 30 Eylül-30 Aralık 2016 tarihleri arasında Diyarbakır, Mardin, Van, Afyon, Tekirdağ, Konya ve Kayseri'de Aygaz ev tüpü alan müşterilerine anında sinema bileti hediye etti. Konut müşterilerinin yararlanabildiği ve tüketicileri sinemayla buluşturan kampanyada hediye edilen biletler, 2016 sonuna kadar, haftanın her günü vizyona giren tüm filmler için kullanılabilir.



Worldcard'lılar ekstra avantajlı!

Worldcard'la daha önce otogaz alımı yapmamış Aygaz müşterileri için düzenlenen kampanyada, 25 Kasım'a kadar World Card'ıyla toplam 100 TL ve üzeri otogaz alımı yapan tüketiciler, 10 TL ekstre indirimi kazandılar. World üye iş yeri tüm Aygaz ve Mogaz bayilerinde geçerli olan kampanyanın duyurusu ilk etapta 200.000 kişiye SMS'le yapıldı. Kampanya kapsamında iki milyon tüketiciye erişilmesi hedeflendi.

Emeklilere özel kampanya



Denizbank Emekli Bankacılığı üyeleri Aygaz'dan yaptıkları otogaz alımlarında yüzde 5 puan elde ettiler. SMS ve e-postayla gönderilen şifreyi cep telefonlarına tanımlayan kullanıcılar, Cepten Tanıma Sistemi'yle Paro üyesi Aygaz ve Mogaz bayilerinden 31 Ocak'a kadar yaptıkları toplam 1.000 TL'ye kadar her otogaz alımında puan kazandılar. Kampanya, Denizbank Emekli Bankacılığı üyesi 650.000 kişi ve kampanya süresince sisteme üye olan emekliler için geçerli oldu.

Aygaz markalı ürünler hepsiburada.com'da

hepsiburada.com
her şey ayağına gelsin

Aygaz, elektronik ticaretin hızla büyüdüğü bugünlerde hepsiburada.com'la iş birliğine gitti. Halihazırda on milyon müşterisine 30 farklı kategoride iki milyondan fazla ürünle hizmet veren hepsiburada.com'da palmiye soba, LPG'li barbekü ve çim biçme makinelerinin satışı yapılıyor. Son kullanıcıya doğrudan ulaşılan bu yeni mecra da arama çubuğuna "Aygaz" yazılarak Aygaz markalı ürünlerin görselleri ve teknik özelliklerine ayrıntılı olarak ulaşılabilir.

8 Mart'a özel zeytin ağaçları...

Aygaz her yıl olduğu gibi 2017'de de 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde üç adet zeytin ağacı dikerek günün anlam ve önemine dikkat çekti. Geçtiğimiz yıllarda Genel Müdürlük binasının girişine, Gebze Üretim Tesisi'ne ve Diyarbakır Dolum Tesisi'ne dikilen ağaçlar bu sene, Dört Yol Terminal Müdürlüğü'nde yerini aldı. Ağaçlar, Aygaz çalışanları tarafından önerilen isimler arasında yapılan çekiliş sonucunda Aycan, Yasemin Nur ve Seçil olarak adlandırıldı. Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel konuyla ilgili, "8 Mart Dünya Kadınlar Günü vesilesiyle toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin aşıldığı bir ülke dileğimi yineliyor, her birinize bu alanda yaptığımız çalışmalara verdiğiniz destek için teşekkür ediyor, başta değerli emekleriyle Aygaz'ı geliştiren kadın çalışma arkadaşlarımız olmak üzere tüm kadınların Dünya Kadınlar Günü'nü kutluyorum." dedi.



Ata'ya saygı

Tokat'ın Erbaa ilçesinde faaliyet gösteren Aygaz bayisi Fatih Yalçınkaya ile Sinop'un Merkez ve Boyabat Aygaz bayisi Abdullah Yayla, 10 Kasım'da Atatürk ve Türk bayrağı baskılı balon dağıttılar. Ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün ölümünün 78. yılında okullarda ve kent içlerinde yapılan çalışma, büyük ilgi gördü.

İzmit ve Kırıkkale Rafinerilerine SENVER ödülü

Enerji tüketiminin yüksek olduğu Tüpraş'ta geçtiğimiz yedi yılda rafinerilerin enerji yoğunlukları düşürülüp maliyetler azaltılırken çevresel etkilerin en aza indirilmesi hedefinin çalışma kültürüne yerleştirilmesiyle önemli iş sonuçları elde edildi. 2008 yılındaki enerji yoğunluğu değeri 119,1'den kademe olarak azaltılarak 2016 yılında 102,2 olarak gerçekleşti. Tüpraş, bu kapsamda elde ettiği başarılarına bir yenisini daha ekledi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından organize edilen 8. Enerji Verimliliği Forumu kapsamında düzenlenen Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması'nda (SEVAP-3) İzmit Rafinerisi, Enerji Ağı Optimizasyon Programı'nın Devreye Alınması Projesi'yle SEVAP-3 kategorisinde ikinciliği;

Kırıkkale Rafinerisi ise Plant-1650 DHP Ünitesi E-1652 A-B Kimyasal Temizlik Çalışması'yla aynı kategoride üçüncülüğü elde etti. İzmit Rafinerisi'nin ödülünü Rafineri Müdürü Metin Tüfekçioğlu, Enerji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Abdullah Tancan'dan; Kırıkkale Rafinerisi'nin ödülünü ise Enerji Yönetimi Müdürü Koray Ülger, Enerji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Alparslan Bayraktar'dan aldı. Tüpraş'ın değerlendirmeye sunduğu toplam 10 enerji tasarrufu projesiyle bir yılda 9,5 milyon TL tutarında maddi kazancın yanı sıra enerji tüketiminde yıllık 18.962 TEP/yıl düşüş sağlanırken sera gazı emisyonu 45.018 ton CO₂ azaltıldı. Bu rakam yılda 135 bin ağaç dikimine denk geliyor.



OPET ve Cinemaximum'dan 'sinema devrimi'

OPET, hayatın her anında müşterilerinin yanında olma vizyonu ile Cinemaximum'la iş birliği yaptı. Bu kapsamda Türkiye'nin 33 ilinde, 88 sinemada, 773 salonuyla hizmet veren ve Türkiye'nin en büyük sinema zinciri olan Cinemaximum'un biletleri, OPET istasyonlarına gelen sinemaseverlere herhangi bir yakıt veya market alışverişi şartı olmaksızın yüzde 50'ye varan indirimlerle sunuluyor. Sinemaseverler, güzergahları üzerindeki OPET istasyonlarından biletlerini kolaylıkla alabiliyorlar. Yapılan iş birliği doğrultusunda sezon filmleri; İstanbul-Ankara ve İzmir'deki Cinemaximum'larda 12 TL, diğer 30 ildeki Cinemaximum'larda ise 10 TL karşılığında izlenebiliyor. Sinema izleyicisinin sayısını artıracakları öngörülen bu iş birliği, Cinemaximum'larda; hafta sonu ve hafta içi, üç boyutlu da dahil olmak üzere tüm filmleri izleme imkanı sunuyor.

Maksut Aşkar: Öğrenmemiz gereken, bu coğrafyanın mutfağı

‘Damak zevkimizde çocukluk anılarımızdan besleniyoruz.’ diyerek kendi toprağının yemeklerini inovatif bir dokunuşla hem günümüze hem de geleceğe uyarlayan Maksut Aşkar’la keyifli bir sohbet...

84



Maksut Aşkar’ın mesleğiyle ilgili tutkusu çocukluğundan ve hep yemekten bahseden ailesinden geliyor. Bu durumu İskenderunlu olmasına da bağlıyor ve “Belki oradaki toprakların, o coğrafyanın insanının yatkın olduğu bir şeydir. Belki de genetik. Bunun cevabını tam olarak veremem ama küçüklüğümden beri ailemin her bireyi mutlaka yemek pişirir ve mutlaka mutfakta olur.” diyor. Anneannesinin en büyük kızı olduğu için annesinin mutfağa dair her şeyi çok iyi bilmesinin avantajını yaşadığını düşüncesiyle “Bize de ucundan köşesinden denk geldi diye tahmin ediyorum.” diyerek esprili bir dille anlatıyor maharetinin kaynağını. Lisede de, üniversitede de turizm otelcilik okuyor ve neolokal’e uzanan serüvenini başlatıyor. Maksut Aşkar’la Karaköy’ün tarih kokan ara sokaklarında konuşlanan Salt Galata’daki neolokal’de buluşuyoruz. Konumuz tabii ki tüketilmediği için kaybolmaya yüz tutmuş geleneklerimizi hatırlatmak için neolokal’de tasarlanan lezzetler...

Nupera ve Hillside’da yöneticilik yaptınız, Sekiz İstanbul’un şefi ve işletmecisi oldunuz, ardından neolokal geldi. neolokal’e doğru uzanan serüveninizi bir de sizden dinleyebilir miyiz?

Çok uzun bir süre. Sekiz İstanbul’dan önce aslında LilBitz ve Multimekan da var. Bunlar fiziksel olarak şefi olduğum ve yönettiğim operasyonlar. Ondan öncesi işin daha çok ön tarafındaydım. Okul dönemi ve yaptığım stajlarla beraber fiziksel olarak 1992’den beri bilfiil sektörün içindeyim. İşin farklı departmanlarında yer aldım ve sekiz sene önce sadece yemek



pişirmeye karar vererek yola çıktım. Lise ve üniversitede öğrendiklerim, mutfağa girdiğim zaman arayı hızlıca kapatmamı sağladı.

neolokal aracılığıyla nasıl bir algı yaratmayı hedefliyorsunuz?

neolokal aslında bir mottonun restorana dönüşmüş hali. Hikaye şöyle: LilBitz'te dünya yemek tekniklerini ve altyapısını dünya mutfaklarının malzemeleriyle ve kendi yerel anlayışımızla harmanlıyorduk. Fakat o zaman yaptığımız, daha çok yolumuz olduğunu düşündüren bir şeydi. Sekiz İstanbul'da tüketen insanın anladığı dilden konuşabilmek adına menüyü biraz değiştirdik. Dünyadan klasiklerin, lokal klasiklerin ve daha önceden bizim için imza olmuş lezzetlerin bir araya geldiği bir menü oluşturduk. Hedefimiz; üç ayda bir menüyü değiştirerek hep bilinen ve tercih edileni yavaş yavaş ortadan kaldırıp yemeklerimizi yiyenleri yapmak istediğimiz şeye adapte edebilmektir. Bir senenin sonunda, biz sadece lokal mutfak yapıyoruz, adı da yeni yerel mutfak dedik. Sekiz İstanbul'da neolokal

'Aslında yaptığımız şey bize sunulanı geleneklerimize, mutfak kültürümüze, coğrafyamıza, toprağa şükran niteliğinde geri vermek.'

mutfak mottosunu oluşturduk. Üç sene sonra şu an içinde olduğumuz restorana açmamız için davet edildiğimizde bize en uygun ismin neolokal olduğuna karar verdik. Aslında yaptığımız şey bize sunulanı geleneklerimize, mutfak kültürümüze, coğrafyamıza, toprağa şükran niteliğinde geri vermek. Bunu yapmanın tek yolu bildiklerimizin, öğrendiklerimizin, çocukluk anılarımızın modern teknikler ve günümüzün koşullarındaki yöntemlerle yeniden dönüşmesini sağlamaktır. Yani geleneklerimizi bozmadan, sadece günün koşullarına göre yeniden yorumlayarak geleceğin ihtiyacına karşılık verecek hale dönüştürmek. Bu yüzden yaptığımız şey, hâlâ çok fazla algılanamıyor olabilir.

Öyleyse Türkiye mutfağına yaptığınız inovatif dokunuşlarla bir yandan sıradan olanın algısını kırıyor sunuz bir yandan da mevcudu tanıtıyorsunuz...

Geleneksel mutfak algımız; çalakaşık, bol kepçe. Biz öyle öğrendik. Küçükliğümden annem, "Beğendin



mi öğlüm?" diye sorduğunda evet dersem, "Dur sana bir kepçe daha koyayım." derdi. Çoğumuz böyle büyüdük ve bizim için yemeğin nasıl görüldüğü önemli olmadı. Tabii bu kültürü yabancı tüketiciye ifade etmekte zorlanıyoruz. Yabancı turist buraya geliyor; Süleymaniye'yi, eski İstanbul'u geziyor. Ama gidiyor kebab, döner, pide yiyor. Elbette bunlar da bizim kültürümüzün bir parçası ama tamamı değil. Bizim asıl mutfak kültürümüz ve geleneklerimiz tamamıyla ev yemeklerinden oluşuyor. Bunu öğrenmediğinde Türk mutfağı dendiğinde o turistin aklına döner geliyor mesela. Yapmaya çalıştığımız şey, gerçek mutfağımızı algılayabilecekleri formata sokarak dönüştürmek. Menüye baktığınızda mücver, kadınbudu köfte, içli köfte, topik, humus var. Ama böyle bir restoranda humusu kaşıkla servis ettiğiniz zaman mutfakla ilgili beklenti oluşturamazsınız. Evet, yemekleri inovatif biçimde yeniden kurgulayarak, onlarla oynayarak, onları kabul edebilecekleri bir formatta sunuyoruz. Diğer yandan



‘Ben bir İtalyan değilim ki hakkıyla İtalyan yemeği yapayım! Sadece iyi ya da kötü kopyası olur yapacağım İtalyan mutfağı. Benim en iyi bildiğim ve aslında öğrenmem gereken şey, bu coğrafyanın mutfağı; Anadolu mutfağı.’

damak zevkimizde de çocukluk anılarımızdan besleniyoruz. Ben bir İtalyan değilim ki hakkıyla İtalyan yemeği yapayım! Sadece iyi ya da kötü kopyası olur yapacağım İtalyan mutfağı. Benim en iyi bildiğim ve aslında öğrenmem gereken şey, bu coğrafyanın mutfağı; Anadolu mutfağı. Bu yüzden kendi toprağımın yemeklerinin peşinde koşmak bana doğal geliyor.

Tariflerinizi oluştururken nelerden ilham alıyorsunuz?

Doğadan, yolda yürürken gördüğüm bir şeyden, anılarımdan, başkalarının hikayelerinden, mera-

kımdan... Bunlardan ilham alıyorum. O kadar köklü, o kadar zengin bir coğrafyanın içinde yaşıyoruz ki bunlar yetiyor zaten.

Profesyonel yemek stilistiği yapmanızdan da yola çıkarak yemeğin bir sanat olduğunu ve mutlaka göze hitap etmesi gerektiğini düşünenlerden olduğunuzu söyleyebilir miyiz?

Benim için sanat, birçok duyuya hitap eden kurgudur aslında, hikayedir, ifade ediş biçimidir. Yemek de birçok duyunuzu uyandırıyor ve bir ifade ediş biçimiyse

o da sanattır. Hatta bakış açınızı ve düşünce biçiminizi sorgulamanızı sağlıyorsa modern sanattır. Yani yemeği niçin tükettiğinizle alakalı bu konu. Bir deneyim kazanmak, bir deneyimi paylaşmak için tüketiyorsanız o zaman sanatsal boyutu göz ardı etmemeniz gerekiyor. Ama sadece fiziksel ihtiyaçlarınızı karşılamak için yiyorsanız elbette ön planda olmayacaktır işin sanatsal boyutu. O zaman çalakaşık, bol kepçe oluyor.

Sizin yemek alışkanlıklarınız için hangisi geçerli? Yediğiniz yemek muhakkak gözünüze hitap etmeli mi?

Tabii ki gözümü doyurması gerekir. Her şeyden önce aşçının yemeği ne kadar önemseydiğini görüyorsunuz. Bu, sokaktaki kokoreççi usta için de geçerli. Hiç fark etmez. Yemeği yapan kişinin zaten yaptığı işe, yemeğe ne kadar değer verdiğini hem yapış biçiminden hem de sunuş biçiminden anlayabilirsiniz.

Yemekle aranız nasıl peki?

Süper! Belli oluyordur zaten.

Kendi yemeklerinizi seviyor musunuz?

Severim, severim. Fena yapmıyorum. Benim için önemli olan, pişirdiğiniz



birinci yemekle yüzüncü yemek arasında hiç fark olmaması gerekliliği. O noktada bizim hassaslıkla üzerinde durduğumuz, her şeyin aynı kalitede, aynı stabilitede olmasını sağlamak.

“Bunu yapmayı çok seviyorum, yapmaktan inanılmaz keyif alıyorum!” dediğiniz bir yemek var mı?

Ekibe yemek yapmaktan daha fazla keyif alıyorum çünkü yaptıklarınızı bire bir kiminle paylaştığınızı biliyorsunuz. Restoranda kimlerle paylaştığınızı, nasıl tepki vereceklerini merak ediyorsunuz ve ilginiz, paylaşmanın dışında başka şeylere de kayıyor elbette.

“Lezzet Sanatı” ve “Maksut’un Neolokal Mutfağı” programlarından da tanıyoruz sizi. Önümüzdeki süreçte sizi ve tariflerinizi yeniden ekranlarda göreceğimiz projeleriniz var mı?

“Maksut’un Neolokal Mutfağı” kurgulanmış bir projeydi. Üzerinde çok çalıştık, sonra stüdyoya girip çektik ve izleyicilerin beğenisine sunduk. 2017 için de bir projemiz var. Umarım o da severek izlenir. Bir de neolokal’in yemek kitabını yapmak gibi bir fikrimiz var.

O ne zaman geliyor?

Bir aksilik olmazsa 2017’de. Şu anda yüzde 70’i bitti. neolokal’i açtığımız zaman fotoğrafçı arkadaşım Seren Dal’la, “Menüye koyduğumuz her yemeğin fotoğrafını çekelim, iki sene sonra elimize yeterince tarif ve fotoğraf geçerse kitabını yaparız.” demiştik. İki sene geçti. Menüye girmiş her yemeğin fotoğrafı halihazırda çekilmiş durumda. Tarifler de hazır. Saha fotoğraflarının yarısı çekildi. Şu anda stratejik olarak basım sürecini kurgulama aşamasındayız. Çünkü biz bitmiş bir projeyi yayımlamak istiyoruz. Ama yayınevleri genelde süreci ilk andan itibaren yürütmeyi tercih ediyorlar. Bu nedenle basıldıktan sonra kitabı yurt içinde ve yurt dışında insanlara ulaştırabilmenin yolları üzerine çalışıyoruz. Öncelikle İngilizce, sonrasında Türkçe olacak kitap.



Maksut Aşkar’dan neolokal tarifler

Mücver, geleneksel olarak kabak ve taze otlarla yapılırken bizim yorumumuz küçük karides ve deniz börülcesiyle yapılıyor. Limon kabuğu ve sarımsak karıştırıldıktan sonra un ve yumurtayla kızartılıyor. Yanında servis ettiğimiz tatlı biber ezmesi geleneksel olarak kebabla servis edilenlerden. Tabii biz içine siyah zeytin ve kuru domates de ekliyoruz. Sıkıttığımız limonların artığını tuz ve şekerde üç ay bekletip kabukları yoğurtla karıştırıp confit limonlu yoğurt sosu elde ediyoruz.

Mücver

240 gram ayıklanmış deniz börülcesi

120 gram ayıklanmış karides

1 adet yumurta

10 gram sarımsak

2 yemek kaşığı un

1/2 adet limon zest (limon kabuğu rendesi)

(Haşlanmış ve ayıklanmış deniz börülcelerini karides, un ve rende sarımsakla karıştırın.

Limon zest ekleyip karıştırın.)

Confit limonlu yoğurt

1/2 yemek kaşığı confit limon

Süzme yoğurt

8-9 adet nane yaprağı

(Mutfağınızda kullandığınız limonların posasını kavanoza yerleştirip bire bir oranda

şeker ve tuza basarak kavanozun ağzını kapatın. Karışımı üç ay mutfağınızın karanlık bir

köşesinde saklayın. Limonların tuz ve şekerden arınması için üç defa temiz sıcak suda

bekletin. Sonra bire bir oranlı şerbette kaynatın. Daha önceden bu şekilde hazırladığınız

limon confit’i diğer malzemelerle birlikte robotta çekin.)

Tatlı biber ezmesi

350 gram kapyra biber

100 gram zeytin

4 gram frenk soğan

20 gram biber salçası

15 gram nar ekşisi

8 gram sarımsak yağı

6 gram maydanoz

(Biberleri fırınlayın. Tüm malzemeleri ince küpler halinde doğrayın ve birbiriyle karıştırın.)

Serhat Mermer: Ateşin sesi, ısı ve dansı dikkat çekiyor



88

Türkiye’de ilk kez, 5.000 metrekarelik şov havuzunda suyun, müziğin, ateşin ve ışığın armonisinden oluşan koreografileri ziyaretçilerinin beğenisine sunan Watergarden’in Genel Müdürü Serhat Mermer’den, şov havuzunda Aygaz Propan’ı nasıl kullandıklarını dinledik...

Geçtiğimiz yıl Ekim ayında İstanbul Ataşehir’de açılan Watergarden projesinin en önemli özelliği, şov havuzu. Türkiye’de bir ilk niteliğindeki şov havuzunda suyun, müziğin, ateşin ve ışığın etkileyici uyumunu izlemek mümkün. 5.000 metrekarelik alana kurulu olan şov havuzunun alevli gösterileri için gerekli enerji ise Aygaz tarafından karşılanıyor. Işık ve ateş gösterileri için gereksinim duyulan ve doğal gazdan elde edilemeyen yüksek

basıncılı enerji için Aygaz Propan’ı tercih eden Watergarden’in Genel Müdürü Serhat Mermer’le, Aygaz’ın şov havuzları için neden önemli olduğunu konuştuk.

Bizi Watergarden hakkında bilgilendirir misiniz?

Watergarden, bir yeme içme ve eğlence merkezi konseptli özel bir proje. İddiamız aslında sıra dışı bir dünya yaratmak. Alev, lazer, ışık, su ve multimedyanın bir arada

sunulabildiği, özel gösterilerin yapıldığı şov havuzumuzun etrafına konuşlandırılan restoranlardan oluşan bir yeme içme alanı kurduk. Yüzde 70’lik kısımda yeme içme, yüzde 20’de perakende ve kalan yüzde 10’da kültür sanat alanları mevcut. Bu nedenle yönetim operasyonunu bir kenara bıraktığımızda Watergarden’i bir yeme içme ve eğlence merkezi haline getirdik. Bu farkı ortaya koymak için yaptığımız çalışmalarını da sürdürüyoruz.

Watergarden konsept bir proje olarak tasarlanırken müşterilerin hangi ihtiyaçları göz önünde bulunduruldu?

Şehir hayatındakiler, AVM'lerin içine hapsolmek yerine açık alanlara yönelmeye başladılar. Biz de bu doğrultuda misafirlerimizin gününün her anını keyifli olarak geçirebilmelerini sağlayan bir yaşam alanı oluşturduk. Misafirlerimiz gündüz çocuklarıyla birlikte restoranların, eğlenceli oyun alanlarının ve macera parkının tadını çıkarırken geceleri de Watergarden'ın özel renk cümbüşüyle şenlenen atmosferiyle buluşuyor. Şehir hayatının vazgeçilmez sokak lezzetlerini içinde barındıran "Nostalji Sokağı", Türkiye'nin dört bir yanına özgü geleneksel tatların yer aldığı restoranlarla ziyaretçilerine nostalji dolu anlar yaşıyor. Ayrıca, haftanın yedi günü açık olan "Taze Pazar", damak tadının yanı sıra sağlığına özen gösteren ziyaretçiler için alternatif oluyor.

Sizin de söylediğiniz gibi Watergarden'ın öne çıkan birçok farklı özelliği var ama en önemlisi şov havuzu gibi görünüyor...

"Dünyada bir ilk" söylemiyle lansmanını yaptığımız bu projeyi özel kılan en önemli konulardan biri, merkezindeki gösteri havuzu. Şov havuzumuz dünyada ve Türkiye'de ilkleri içinde barındıran bir yaşam merkezinin içinde yer alan "en büyük ve en gelişmiş" şov havuzu niteliği taşıyor. En gelişmiş su, ateş, müzik, lazer ve ışık gösterileriyle yapılan multimedya şovlar, burada bulunan restoranların kapanış saatleri göz önünde bulundurularak gece ikiye kadar devam edebiliyor. Her saat başı iki üç şarkıyla yaptığımız özel havuz şovlarımız var. Tabii daha önce de



'Aygaz Propan'dan aldığımız enerjiyle sunduğumuz gösterilerde ateşin sesi, ısı ve dansıyla gerçekleştirilen şovlar, özellikle gündüz şovlarında hele de hava soğuk olduğunda çok ilgi çekiyor.'





'Yurt dışından bir firmayla çalışıyoruz. Onlar şarkı eşliğinde suyun, ateşin ve ışığın dansıyla harmanlanan koreografiyi hazırlıyorlar. Ardından hazırlanan şovu yayına alıyoruz.'

bahsettiğim fonksiyonların tümü her şovda kullanılmayabiliyor. Özellikle akşam saatlerindeki şovlarda tüm fonksiyonları devreye aldığımız koreografileri tercih ediyoruz. Su perdesine özel olarak yansıttığımız görüntülerle konsept şovlar hazırlıyoruz. Bu şovlarımızdan biri Piri Reis'ti; multimedya, görüntüsü, müziği tamamen buraya özel olarak tasarlandı. Hafta sonları ise kalabalığın da dikkatini çekmek için şovları yarım saatte bir yapıyoruz. Tabii bu durum misafirlerimizde bir beklenti yaratmıyor değil. Kalabalığın arasında dolaşırken, "A, bu kadar mı?" gibi yorumlara kulak misafiri olabiliyoruz. Hakikaten dünyadaki örneklerinden daha fazla kapsama sahip bir havuzdan bahsediyoruz. 22 Ekim 2016'da Hande Yener konseriyle yaptığımız açılış etkinliğinin ardından güzel dönüşler aldık. Nisan'dan sonra yeniden lansman yapma planlarımız var. Lansmanı yapılmış bir projede relansman biraz erken görünebilir ancak bu organizasyonla aslında yazı merhaba diyeceğimiz, baharla birlikte daha da hareketleneceğimiz bir etkinlik yapmayı planlıyoruz.

Müşterilerinizden ya da misafirlerinizden yoğun bir ilgi gördüğünüzü söyleyebiliriz, değil mi?

Yukarıda da bahsettiğim gibi ziyaretçilerimiz, şovları ilgiyle izliyorlar. Bu havuzun Türkiye'de bir ilk olması yoğun ilgi uyandırmakla birlikte ziyaretçi trafiğine çok önemli bir katkıda bulunuyor. Şovlar başladığı anda etrafında toplanmaya başlayan kalabalık, hemen dikkat çekiyor. Bunu başarmamızı sağlayan çeşitli etkenler var tabii: Farklı kategorilerden popüler diyebileceğimiz ya da gündemde olan müzikleri seçiyoruz. Bu konuda yurt dışından bir firmayla çalışıyoruz. Onlar şarkı

eşliğinde suyun, ateşin ve ışığın dansıyla harmanlanan koreografiyi hazırlıyorlar. Ardından hazırlanan şovu yayına alıyoruz. Aslına bakarsanız bir yayın akışımız var ve bunun için çalışan ekibin ciddi emeği söz konusu.

Gösterilerde yer alan alev şovları için gerekli olan enerjinin Aygaz Propan'dan karşılandığını biliyoruz. Aygaz Propan, şov havuzunuzda nasıl kullanılıyor?

Havuz şovlarımızın en önemli ve dikkat çeken fonksiyonlarından biri için Aygaz Propan'ı kullanıyoruz. Aygaz Propan'dan aldığımız enerjiyle sunduğumuz gösteri-



lerde ateşin sesi, ısı ve dansıyla gerçekleştirilen şovlar, özellikle gündüz şovlarında hele de hava soğuk olduğunda çok ilgi çekiyor. Özellikle geçtiğimiz kış ısınmak nedir bilmedi hava. O günlerde, "Biraz daha yansa da ısınsak..." gibi esprili söylemleri de duymuyor değildik. "Pof!" diye suyun içinden çıkan bir alev, tabii ki oldukça fazla dikkat çekiyor. Bir de ateşin suyun üstünde yanması daha da keyifli. Diğer yandan bu tarz şov havuzları genellikle suyun dansıyla bağlantılı koreografiler sunuyor. Dolayısıyla fonksiyonlarımızla da iddiamızı bir kez daha ortaya koymuş oluyoruz. Alev, her havuzda görebileceğiniz bir fonksiyon değil. Bizim havuzumuzun en önemli fonksiyonlarından biri. Biz de uygun olan şovlarda mümkün mertebe kullanıyoruz.

Peki, bizi şov havuzunuzda Aygaz Propan'ın kullanımıyla ilgili bilgilendirebilir misiniz?

Teknik detaylara çok fazla girmeden şunları söyleyebilirim: Havuzun fonksiyonları destekleyen birtakım alev pompaları var. Bu pompalar, koreografiye uygun olarak devreye giriyor. Buna uygun olarak beklenmeyen durumları göz önünde bulundurarak oluşturulan birtakım güvenlik tedbirleri de söz konusu.

Bildiğimiz kadarıyla Aygaz'la Watergarden arasında bir iş birliği söz konusu. Bundan da bahsedebilir misiniz?

Bu tamamen işin operasyonel tarafında çözümlenen bir süreç. Aygaz bizim için bilinen ve alternatifi olduğunu düşünmediğimiz bir tedarikçi konumunda. O yüzden belli anlaşmaların ardından yola Aygaz'la devam ettiğimizi söyle-

yebilirim. Bunun ardından Aygaz Marmara Bölge Otogaz Satış Müdürlüğü ve Aygaz Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü çalışanlarının katılımıyla toplantılar yaparak ihtiyaçlarımızı belirledik. Aygaz görüşleri doğrultusunda hazırlanan gaz tesisatı projesinin uygulama, kontrol ve devreye alma işlemleri de Aygaz Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü bünyesindeki ekipler tarafından yapıldı.

Aygaz Propan'ın şov havuzunuz için merkezi bir öneme sahip olduğunu söyleyebilir miyiz?

Anlattığım gibi ateş fonksiyonu, gece-gündüz gerçekleştirdiğimiz tüm şovlarımızda kullandığımız, ziyaretçilerimizin en fazla dikkatini

çeken özelliklerimizden biri olarak ön plana çıkıyor. Bu bağlamda Aygaz, ateş fonksiyonumuzu kullanmamızı sağlayan tedarikçimiz olarak ön plana çıkıyor.

Türkiye'de herkesin hayatının bir döneminde Aygaz'ı tanıdığını ve ürünlerini kullandığını düşünüyoruz. Hem bir tüketici olarak hem de Watergarden-Aygaz iş birliğini göz önünde bulundurarak Aygaz'ın sizin için ne ifade ettiğini öğrenebilir miyiz?

Aygaz denince aklıma güven geliyor. Özellikle evde kullanımı göz önünde bulundurulunca Aygaz bilinen ve akla ilk gelen en köklü markalardan biri.



Aygaz Propan tüketimimiz öngörümüzün üzerinde

Zeynep Tezerdi

Watergarden Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü

Şov yapılırken Aygaz Propan'la sağlanan ateş fonksiyonu birçok koreografide yer alıyor. Alev özelliği bizim manuel olarak da kontrol edebildiğimiz bir özellik. Sevdığımız, şovları farklılaştıran ve dikkat çektiği için özellikle kalabalık dönemlerde bu fonksiyonu daha fazla kullanmayı tercih ediyoruz. Dolayısıyla tüketimimiz öngörümüzün üzerinde gerçekleşiyor. Baktığımız zaman her şey bizim için çok yeni burada. Yeni proje, yeni konsept... Deneyerek görüyoruz. Mesela 2017'ye girerken buradaydık hepimiz. Özel konsept bir gösteri hazırladık. AVM'ler normal koşullarda çalışmaz yılbaşı akşamları, sekizden sonra hizmet süreci biter ve herkes evine gider. Biz burada gece ikiye kadar hareketli bir yılbaşı akşamı yaşadık. O bile bizim için bir ilkti. Çünkü başlangıçta sorguluyorduk ziyaretçilerimiz nezdinde nasıl bir istek uyanır acaba diye. Şaşırtıcı ve güzel bir kalabalığa ulaştık. "İyi bir iş yapmışız!" dedim. Herkes keyifle izledi. Başarılı ve özgün bir işe imza attık. Tabii bir yandan da bu deneyim yeni bilgiler edinmemizi sağladı. Onları da 2018'de nasıl pişiririz diye bakacağız.

Teknoloji

sağlığımızı nasıl etkiliyor?

Hayatımızın vazgeçilmezi haline gelen bilgisayar, tablet ya da akıllı telefonların sağlığımız için yarattığı olumsuz etkiler...



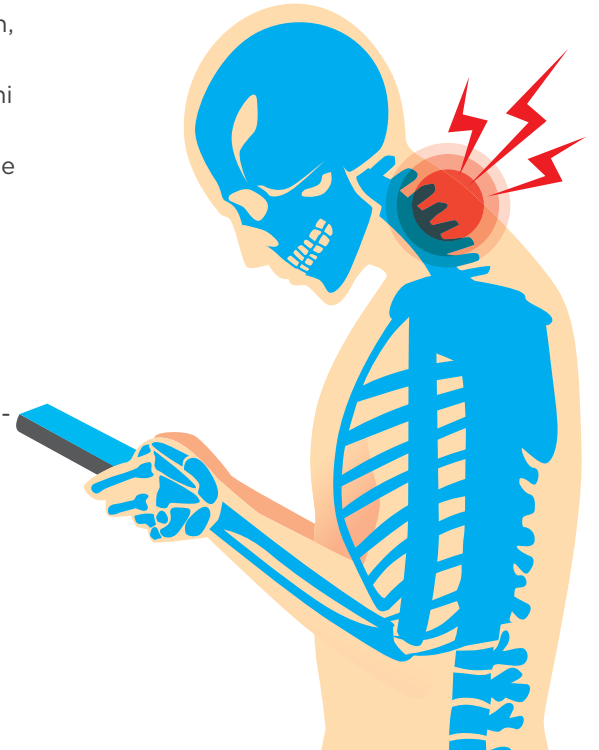
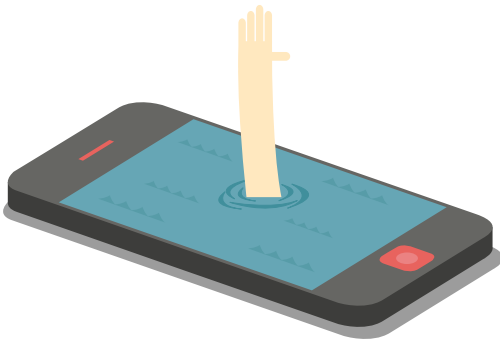
Dr. Çiğdem Karaer
Kırıkkale Tesisi İş Yeri Hekimi

Belki kendimize ihtiyaç yaratıyoruz, belki de gerçekten ihtiyacımız var: Akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü ve masaüstü bilgisayarlar... Bu cihazlara artık vücudumuzun birer parçasıymış gibi davranıyoruz. Bir virüs gibi yayılan teknolojik aygıtlar, her çeşit bilgiyi parmağımızın ucuna getirirken çeşit çeşit sosyalleşme ve eğlence ortamları da sunuyor. Sağladığı sayısız imkana rağmen bizi gerçek dünyadan soyutlayabilen bu teknolojilerin sunduğu mucizeleri bilinçli kullanmak, tabii ki mümkün! Bizler "Faydalı mı, faydasız mı? Gerekli mi, gereksiz mi?" gibi soruları tartışırken, teknoloji adım adım ilerliyor. Her gün yeni bir uygulama, yeni bir özellik geliştiriliyor. Bu nedenle zararlarını tartışmak yerine teknolojiyi bilinçli kullanmanın yollarını öğrenmek çok daha faydalı olacağına benziyor.

Kontrol sizde olsun

Teknolojik cihazları kullanırken vücudunuzun nasıl bir hal aldığına dikkat ettiniz mi hiç? Dikkat etmediyseniz bazı zamanlarda saatlerce aynı şekilde oturduğunuzun farkında değilsiniz demektir. Özellikle telefon, tablet

ve dizüstü bilgisayarları yatarken dahi kullanabildiğimiz için ekrana dalıp gidiyoruz. Vücudumuz da elimizdeki cihaza göre şekil alıyor. Telefonu tek eliyle kullananların, diğer omzu aşağıda kalıyor. Bağımlılık derecesine ulaşanlar için ise durum daha vahim. Akılları her an bu cihazlarda olanlar, çoğunlukla telefonun, tabletinin ya da bilgisayarının olduğu köşeye doğru bükülüyorlar. Bu konuda tavsiyemiz, elinizdeki cihaza göre şekil almak yerine tüm vücudunuzu eşit şekilde kullanmanız. Masaüstü bilgisayarlar için de aynı durum





geçerli. Bilgisayar başında kıpırdamadan saatlerce otursanız, uzun vadede boynunuzda düzleşme meydana gelebilir. Kullandığınız klavyenin ve ekranın tam ortada bulunmasına dikkat edin. Eğer çapraz hizada veya yanda duruyorsa kas ve iskelet sisteminizde zamanla bir aşınma ya da yamulmaya yol açabilirsiniz.

Elektromanyetik dalgalara dikkat!

Teknolojik cihazları uzun ve sürekli kullanmak, algılama bozukluklarından kansere kadar birçok ciddi hastalığı tetikler. Telefon, tablet ya da bilgisayarın yanında uyumak sizi bütün gece zararlı elektromanyetik dalgalara maruz bırakır. Bu durumda oluşacak göz yanması, göz bozulması, baş dönmesi ve baş ağrısı gibi şikayetler, ciddi sonuçlara yol açabilir. Uzun süre ekrana bakan gözleriniz de ışığa alıştığı için kapanıp uykuya dalmakta zorlanır. Bu hareketli dünyada zaman geçirmektense derin bir uykuya dalmak, sıkıcı bir fikir gibi görünebilir. Ancak sabah dinç bir şekilde uyanmak istiyorsanız,

teknolojik aygıtlarla samimiyetinizi kısıtlamanızda fayda var.

Zaman değerlidir

Teknolojik aygıtların hayatımızı kolaylaştırdıkları bir gerçek. Ancak bu, günümüzün çoğunu onlarla geçirmemiz için bir geçerli bir neden değil. Kendinize sanal dünyanın dışındaki yaşama yönelik sorular yöneltin: En son ne zaman bir kitabın sayfalarını karıştırdınız? En son ne zaman ailenizle sohbet ettiniz? Peki, en son ne zaman doğayla baş başa kaldınız? Yoğun iş yaşamında hobileriniz için çok geniş zaman dilimleri ayıramayabilirsiniz, ancak kısa da olsa kendinizle baş başa geçireceğiniz zamanlar olmalı. Bu anları mümkün olduğunca teknolojiden uzak geçirmelisiniz. Böylece hem zihniniz hem de ruhunuz dinlenecektir.

Sanal değil gerçek dünya

İnsan, sosyal bir varlık olma özelliğini gündend güne yitiriyor. Birçoğumuz ailemizle ya da arkadaşlarımızla bir aradayken sohbet etmek yerine akıllı telefonundan ya da tabletinden sosyal medya payla-

şıklarını takip etmeyi tercih ediyor. Sosyal mecralar, sanal oyunlar, fotoğraflar ve kısa videolar bizi öylesine içine çekiyor ki bu renkli dünyalara alıştıktan sonra gerçeklikle bağımlıyı kaybetmeye başlıyoruz. “Teknoloji bağımlısı” olarak anılmamak için akıllı telefonunuzu, tabletinizi ya da bilgisayarınızı kapatın; gerçek dünyada keşfedilmeye değer birçok şey olduğunu fark edeceksiniz.

Teknolojiye bağımlı mısınız?

Hayatınızda yer alan bir şeyin strese ya da işlev kaybına yol açması, psikiyatride “bağımlılık” olarak tanımlanıyor. Ön planda tuttuğunuz bu şeyin olmadığı anlarda birtakım yoksunluk belirtileri gösteriyorsanız ve bu şeye ulaşmak için diğer şeylerden feragat ediyorsanız durum ciddileşmiş demektir. Kendinize dışarıdan bakın; akıllı telefonunuzla, tabletinizle ya da bilgisayarınızla ne kadar vakit geçirdiğinizi düşünün. Eğer cevaplarınız sizi tedirgin ediyorsa teknoloji bağımlısı olabilirsiniz. Bununla kendi kendinize başa çıkamıyorsanız bir uzmandan yardım almanızda fayda var.

Modern ve gelenekselin diyalektiği: Londra



Eski ve yeninin,
geçmişin ve geleceğin
muhteşem uyumuna
tanıklık etmek için
size bir Londra
seyahati öneriyoruz!
Tavsiyelerimize kulak
verin...

İki bin yıllık tarihinden güç alarak geleneklerine sahip çıkarken yeniliklere kucak açan, birbirine aykırı kültürlerle ev sahipliği yaparken farklılıklara hoşgörüle yaklaşan bir metropoldeyiz: Sanatın, müziğin, modanın, mimarinin, kısacası yaratıcılığın merkezi Londra'da... Gecesi ve gündüzüyle capcanlı olan bu kozmopolit şehri ziyaret etmeye karar verdiyseniz bilin ki tüm şehri gezmek, özümsemek için çok zaman lazım! Önerilerimiz ise her köşesi tarih veya görülesi bir değer barındıran Londra'nın "esansı ve ruhu" hakkında fikir sahibi olmanızı sağlayacak.

Müzeler ve meşhur Harrods

Londra'da bir gününüzü Knightsbridge ve Chelsea bölgesinde geçirmenizi tavsiye ederiz.

South Kensington'daki müze adacığında müzeleri ziyaretle başlayacağınız gününüzü; dünyanın en lüks mağazalarından biri olan Harrods'u gezerek devam ettirebilir, 60'ların meşhur caddesi ve 70'lerin punk'larının buluşma noktası King's Road'da keyifli bir yürüyüşle renklendirebilirsiniz. Ya da rotanızı Hyde Park'a çevirip yeşillikler arasından kendinizi Oxford Street'in kalabalığına bırakabilirsiniz. King's Road'a gidiyorsanız şaşırtıcı çağdaş sanat eserlerine ev sahipliği yapan Saatchi Gallery'yi gezmeyi ihmal etmeyin. Daha önce bir kışla olan bu alan, 2008 yılında açılan bir açık hava alışveriş merkezini ve Saatchi Gallery'yi barındırıyor.

South Kensington'daki müze



adacığında muhakkak görmeniz gereken yerlerin başında Victoria & Albert Müzesi geliyor. Büyük bir alana yayılan müze, eski çağlardan günümüze kadar 5.000 yılı kapsayan bir sanat koleksiyonuna sahip. Müze, dünyanın en geniş dekoratif sanatları ve tasarım içeriğini daimi olarak sergilemenin yanı sıra çok başarılı ve ses getiren süreli sergilere de ev sahipliği yapıyor. Bu bölgede özellikle aileler için muhteşem bir deneyim olarak hafızalara kazınacak Science Museum (Bilim Müzesi) ve Natural History Museum (Doğa Tarihi Müzesi) ziyaretlerine de zaman ayırmalısınız. Muhteşem bir mimarisi olan Natural History Museum'un girişinde sizi dev boyuttaki ayaklandırılmış dinazor iskeleti karşılıyor.

Müzeler bölgesine 15 dakikalık yürüyüş mesafesinde olan Harrods'un görkemi de sizi şaşırtacak. Her daim insan ve turist kaynayan bu dev "dükkan"da neler yok ki... Harrods'ın mottosu, "Omnia omnibus ubique", yani "Herkes için her şey, her yerde." Alışverişe daha fazla vakit ayırmak istiyorsanız Marble Arch'tan Regent Street'e doğru uzanan, üzerinde Harrods'ın rakibi Selfridges mağazası dahil olmak üzere envaiçesit dükkan





Londra denince akla gelen ‘görüleli yerler’ listemizde; 1512’den beri Lordlar ve Avam Kamaraları’na ev sahipliği yapan Parlamento Binası’nın önünde 1859’dan bu yana hiç aksatmadan doğru zamanı gösteren saat kulesi Big Ben var.

barındıran Oxford Street’in de bir tadına bakın!

Antik Çağ’dan esintiler

Londra’nın farklı semtlerinde konuşlanan ve görmeniz gereken diğer müzeler; British Museum, National Gallery, National Portrait Gallery, Tate Modern ve Tate Britain. Dünyanın her yanından getirilen seçkin Antik Çağ yapıtlarını ve etnografya koleksiyonlarını kapsayan British Museum’a bir gün ayırmanız bile yetmeyebilir. Size tavsiyemiz Antik Mısır koleksiyonlarını, mumyaları görmeniz. Ayrıca

Antik Çağ’da Likya’ya başkentlik yapan Fethiye yakınlarındaki antik şehir Ksantos’un kalıntıları arasında 1840’larda müzeye götürülen “Nereidler Anıtı” da mutlaka görülmeli!

Popüler duraklar

Popüler kültüre merakınız varsa, Madame Tussauds Müzesi’nde yer alan ünlülerin bire bir kopyası balmumu heykellerle fotoğraf çektirebilirsiniz. Günümüzde dünyanın birçok şehrinde şubeleri bulunan Madame Tussauds Müzesi’nin ilkinin Londra’da açıldığını hatırlatmak isteriz. Bu noktada sizlere bir

de uyarımız var: Popüler turist destinasyonlarına giderken uzun süre sıra beklememek ve daha uygun olması için biletinizi online alın.

Soylu hayatlar ve görkem

Londra’ya gelip 63 yıldır ülkeyi “yöneten” Kraliçe II. Elizabeth’in evini görmeden dönmek olmaz! Kraliçe’nin ev ve ofis olarak kullandığı Buckingham Sarayı’nda 775 oda bulunuyor. Kraliçenin sarayda olup olmadığını merak ederseniz, Kraliyet Sancağı’na bakmanız yeterli. Kraliçe “evdeyse” bayrak gökyüzünde dalgalanır.

Londra denince akla gelen “görüleli yerler” listemizde; 1512’den beri Lordlar ve Avam Kamaraları’na ev sahipliği yapan Parlamento Binası’nın önünde 1859’dan bu yana hiç aksatmadan doğru zamanı gösteren saat kulesi Big Ben, dokuz yüz yıllık geçmişiyle Londra Kulesi, Victoria Dönemi’nin süslü bir örneği olan Tower Bridge (Kule Köprüsü) ve Prens Charles ile Lady Diana’nın düğününe ev sahipliği yapan St. Paul Katedrali var. Londra’yı ve yapısını anlamak için diğer bir yol da, Avrupa’nın



King's Road'a gidiyorsanız
şaşırtıcı çağdaş sanat
eserlerine ev sahipliği yapan
Saatchi Gallery'yi gezmeyi
ihmal etmeyin.



en yüksek dönme dolabı London Eye'dan şehre bir bakış atmaktır. 2000 yılında açılan ve Londra'nın silüetini değiştiren London Eye; Big Ben, çift katlı kırmızı otobüs ve kırmızı telefon kulübesi kadar günümüzde Londra'nın simgesi olarak tanınıyor.

Kalabalıkta kaybolmak

Piccadilly Circus, Leicester Square, Trafalgar Square... Londra'nın bu çok popüler meydanları her zaman turist kaynar; her daim kalabalık, her daim hareketlidir. Bu meydanları da görmeden dönmek olmaz! Ortasında Eros heykeli bulunan, dev ekranlarıyla Piccadilly Circus, New York'un Times Meydanı'nın karşılığı olarak değerlendiriliyor. Piccadilly Circus ile aynı cadde üzerinde çok yakın bir konumda bulunan diğer bir ünlü meydan Leicester Square için de "sinemalar merkezi" diyebiliriz. Burada birçok sinema yer alıyor. Hazır bu taraflara gelmişken Chinatown'ı; Londra'nın Çin Mahallesi'ni de görmek isteyebilirsiniz.

National Gallery'nin yer aldığı meydan Trafalgar Square ise şehrin merkezi kabul ediliyor. Adını İspanya'nın güneybatısında yer alan Trafalgar Burnu'nda Amiral Nelson'un, Napolyon'u yendiği savaştan alan meydanın ortasında etkileyici bir Nelson heykeli bulunuyor.

Broadway'e rakip West End

Londra'nın sahne sanatları konusunda da oldukça iddialı olduğunu hatırlatmak isteriz: West End olarak adlandırılan şehrin batı bölümünde konumlanan tiyatro-larda son zamanlarda dikkat çeken müzikaller arasında "Aslan Kral", "Sefiller", "Operadaki Hayalet", "Charlie ve Çikolata Fabrikası" ile "Mamma Mia"yı sayabiliriz. Müzikaller biraz pahalı ama mümkünse size hitap edenlerden birini görün deriz.

Uçsuz bucaksız huzur

Londralıların geleneklerine bağlılıkları kadar yeşile düşkünlükleri de ünlüdür. Her fırsatta kendilerini bir parka atıp çimenlerin üzerinde doğanın tadını çıkarırlar.

Hyde Park, Regent's Park, Green Park, Battersea Park, Kensington Gardens bunlardan en ünlüleri... Sizlere önerdiğimiz güzergahlar üzerinde bu parklardan biri muhakkak yolunuzun üzerine çıkacak, sizi içeriye davet edecek.

İyi bir başlangıç için...

Londra'yı simgeleyen adresler, saymakla bitmez. Ancak ilk ziyaret için önerilerimiz iyi bir başlangıç olacaktır. Yeme içme konusunda da oldukça gelişmiş olan ve çok çeşitli mutfak alternatifleri barındıran Londra'da keyifli deneyimler yaşayacağınıza eminiz. Bu arada; küçük bir uyarı: Yayalara büyük saygı gösterilen, yaya geçitlerinde araçların "zınk" diye durduğu bu şehirde, trafiğin bizim alıştığımızın tersinden aktığını unutmayın! Metro sisteminin inanılmaz gelişmiş olduğu bu kente varır varmaz, seyahatinizin uzunluğuna göre hem metroda hem de otobüslerde geçen günlük veya haftalık Oyster kartınızı hemen edinin ve Londra maceranızı hızla yelken açın!

Şarkının kaynağıdır edebiyat

1960'larda müzik dünyasına armonikası ve gitarıyla taht kuran Bob Dylan, Amerikan şarkı geleneğine kazandırdığı şiirsel ifadeyle 2016 Nobel Edebiyat Ödülü'ne layık görüldü. Bu ödülün Dylan'a verilmesi tartışma konusu olsa da edebiyata yeteneği olan müzisyenler yok değil. Müziğe hayatını adarken edebiyat alanında da yer alarak bizi büyüdü dünyalarına davet eden müzisyenlerin kitaplarını sizin için derledik.



M Treni

Patti Smith / Domingo Yayınevi

İlk albümü "Horses" ile 1975'te müzik hayatına adım atan Patti Smith, punk rock'ın doğmasına öncülük ediyor ve "punk'ın vaftiz annesi" olarak isimlendiriliyor. Smith, müzikte yarattığı dalgayla kalmayıp etkileyici kitaplar da yazıyor. "Hayatımın yol haritası" diyerek tanımladığı "M Treni"nde anılarını ve hayal dünyasını bir araya getirerek bize kendi dünyasını açıyor. Smith'in uğradığı mekanları, onu yolculuğa sürükleyen sebepleri ve ona özel ritüelleri öğrenmek istiyorsanız "M Treni"ni okuyabilirsiniz.

Görkemli Kaybedenler

Leonard Cohen / Aylak Kitap

Okul yıllarında şiirle ilgilenmeye başlayan Leonard Cohen'in ilk şiir kitabı henüz öğrenciyken yayımlandı. Folk şarkıcısı ve söz yazarı olmak için Kanada'dan Amerika Birleşik Devletleri'ne yerleşen sanatçının müzik kariyeri, 1967'de "Suzanne" ve "So Long, Marianne" gibi meşhur şarkıları içeren "Songs of Leonard Cohen" albümüyle başladı. Bir süre önce aramızdan ayrılan Cohen'in 1966'da yayımlanan romanı "Görkemli Kaybedenler", döneminin en değerli deneysel romanlarından biri. Bu romanında Cohen, insanlık tarihinin utanç tablolarını bir aşk hikayesi üzerinden anlatıyor.

Kızıl Ot

Boris Vian / İthaki Yayınları

Küçük yaşlardan itibaren kalp hastalıkları ve tifoyla boğuşan Boris Vian, 39 yaşında hayata veda etti. Kısa ömrüne birçok eser sığdıran ve daha çok yazar olarak bildiğimiz Vian; 17 yaşında trompetle tanıştı, 1940'larda cazla ilgili yazılar kaleme aldı, şarkı sözleri yazdı ve bunları seslendirdi. Ne yazık ki Boris Vian, "Kızıl Ot" adlı kitabının akıbetine tanık olamadı. Kitap, Vian'ın ölümünün ardından yayımlandı. Vian'ın bu kitabında bilim kurgu filmlerinde rastlanacak türden bir makine romanının odağını oluşturuyor. İnsanı anılarına götüren bu makineden çıkınca anılar unutuluyor. Romanın başkarakteri, anılarıyla yüzleşirken oldukça zor zamanlar geçiriyor.

Huzursuzluk

Zülfü Livaneli / Doğan Kitap

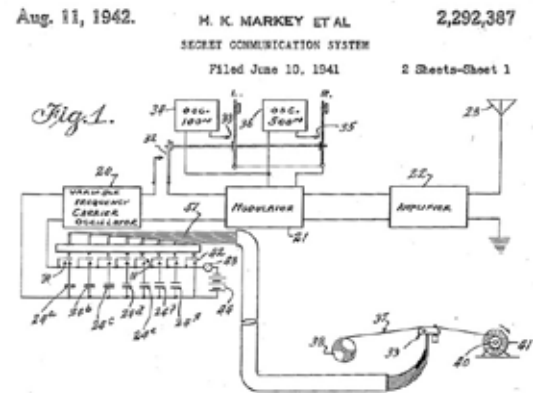
Küçük yaşlarda bağlama çalmaya başlayan Zülfü Livaneli, müziğiyle adını dünyaya duyurdu. Eserleri Joan Baez, Maria Farantouri, Maria del Mar Bonet gibi sanatçılar tarafından yorumlandı. Livaneli müzikle sınırlı kalmayıp deneme, roman, öykü türlerinde birçok kitap da kaleme aldı. Sanatçının son kitabı "Huzursuzluk", kâh sevdanın kâh acının öne çıktığı bir hikaye. Kitabı aracılığıyla merhamet ve zulmü birbirinden ayırmaya niyetlenen Livaneli'nin anlattığı hikaye yaşam mücadelesinin ağır bastığı Orta Doğu'da geçiyor.

Hollywood'dan bir mucit: Hedy Lamarr

Bugün vazgeçilmezimiz haline gelen Wi-Fi, GPS ve bluetooth gibi teknolojilerin Hollywood yıldızı Hedy Lamarr'ın icadı sayesinde hayatımıza dahil olduklarını biliyor muydunuz?

Hem oyunculuğuyla hem de bilime yaptığı katkılarla isminden söz ettiren biri, o. Hedwig Eva Maria Kiesler ya da namıdiğer Hedy Lamarr, önce Hollywood'un unutulmaz yıldızları arasında yer alarak sinema tarihinin önemli filmlerinde rol alır. Ardından günümüz teknolojilerini kullanmamızı sağlayan bir icada imza atar. 2. Dünya Savaşı sırasında otomatik piyanoların işleyişinden esinlenerek frekans atlamalı yaygın spektrumu -yani gizli haberleşme sistemini- icat

eder. Radyo frekanslarını belli bir düzende ve sürekli olarak organize etmeyi sağlayan bu icat, anlaşılmadığından olsa gerek o zamanlar yeterince değer görmez. Lamarr'ın 1942'de patentini aldığı bu sistem, cep telefonu ve internetin ortaya çıkmasıyla anlaşılır hale gelir. Radyo frekanslarına ihtiyaç duymayan bu sistem günümüzde Wi-Fi, GPS ya da bluetooth gibi birçok teknolojinin çıkış noktası olarak hayatımızı kolaylaştırma-ya devam ediyor.



Aygaz ailesinden haberler

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

Aramıza yeni katılanlar

Adı Soyadı	Departmanı	Adı Soyadı	Departmanı	Adı Soyadı	Departmanı
Ahmet Bekler	TSÜM-Kaynak	Ferhat Konya	İsparta Tesis Yöneticiliği	Ömer Palaz	Anadoluhisari Tankercilik A.S.
Ahmet Kuzucu	TSÜM-Kaynak	Gökhan Kocaeli	Ambarlı Terminal Müdürlüğü	Ömer Türelilik	Anadoluhisari Tankercilik A.S.
Akın Ayas	EKÜM-Bitirme	Hakkı Arslan	Kızguncuk Tankercilik A.S.	Önder Orhan	İletim Sorumlusu
Ali Albayrak	TSÜM-Kaynak	Halil Aladağ	Kuleli Tankercilik A.S.	Özcan Gay	TSÜM-Kaynak
Ali Kaan Eginç	Alağa Terminal Müdürlüğü	Halit Boyacı	Anadoluhisari Tankercilik A.S.	Özge Sahin	Trakya Otogaz Satış Yöneticiliği
Alp Isgören	Akaryakıt Satış Yöneticiliği	Harun Ortac	İç Denetim Müdürlüğü	Özgür Çelik	Üretim Müdürlüğü
Anıl Dincsoy	Ambarlı Terminal Müdürlüğü	Hasan İskitoglu	Kızguncuk Tankercilik A.S.	Rafet Yıldız	EKÜM-Bitirme
Anıl Güvenc	Kandilli Tankercilik A.S.	Hasan Keles	EKÜM-Kaynak	Rami Mermut	Güneydoğu Anadolu Bölge Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Arda Zafer Tokgöz	Otogaz Pazarlama ve CRM Yöneticiliği	Hikmet Solmaz	TSÜM-Bitirme	Renda Aslantaş	Anadoluhisari Tankercilik A.S.
Aydın Karapınar	Kandilli Tankercilik A.S.	İbrahim Ayna	EKÜM-Bitirme	Rifat Volkan Cıvan	İsparta Tesis Yöneticiliği
Barış Kol	TSÜM-Bitirme	İdris Kovalık	EKÜM-Bitirme	Salim Günaydın	EKÜM-Bitirme
Barış Uzala	Güneydoğu Anadolu Bölge Tüplügaz Satış Yöneticiliği	İlayda Yasinkaya	Karayolu Lojistik Yöneticiliği	Samet Cengel	EKÜM-Bitirme
Batuhan Batman	TSÜM-Bitirme	İlksen Demir	LPK İkmal Planlama Yöneticiliği	Sefer Yavuz	Antalya Satış Yöneticiliği (LPG)
Bayram Yasin Akın	Bölge Mali İşler Yöneticiliği (Akdeniz)	İsmail Kaya	EKÜM-Kaynak	Semih Ayas	VRÜM-Montaj
Berrak Sert	Operasyon ve Süreç Geliştirme Yöneticiliği	Kaan Karadağ	Alağa Terminal Müdürlüğü	Serdar Tasdemir	İsparta Tesis Yöneticiliği
Birol Unal	EKÜM-Kaynak	Kadir Afacan	EKÜM-Kaynak	Serhat Meral	Lüleburgaz Tesis Yöneticiliği
Bora Buyruk	Doğal Gaz Temin ve Ticaret Yöneticiliği	Kadir Aslantaş	İnovasyon ve Fikri Haklar Müdürlüğü	Sevinç Ince	Hukuk Müşavirliği
Burak Yalvac	Kuleli Tankercilik A.S.	Kenan Semercioğlu	TSÜM-Bitirme	Seyit Ahmet Soğanıcı	TSÜM-Bitirme
Burcu Işık Bağhirov	Bütçe Planlama Ve Kontrol Yöneticiliği	Koray Yüzbas	İzmir Tüplügaz Satış Yöneticiliği	Sinan Bayraktar	TSÜM-Bitirme
Busa Akpınar	Doğal Gaz Temin ve Ticaret Yöneticiliği	Levent Kayaal	İskikent Tesis Yöneticiliği	Sinan Yıldız	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Can Altın	İK Yöneticiliği-Ücret, Performans ve İşe Alım	Mehmet Akyol	EKÜM-Bitirme	Soner Yılmaz	EKÜM-Kaynak
Cem Zorlu	Bölge Mali İşler Yöneticiliği (Akdeniz)	Mehmet Ögüz	Kandilli Tankercilik A.S.	Şafak Sarmusak	EKÜM-Bitirme
Cihan Kargacık	EKÜM-Kaynak	Mehmet Zülfi Candan	Dişarbakır Tesis Yöneticiliği	Taner Tetik	EKÜM-Bitirme
Coşkun Kaynak	Samsun Terminal Müdürlüğü	Mert Kutlu	Kuleli Tankercilik A.S.	Tarkan Serittas	EKÜM-Bitirme
Derviş Koc	Dörtöyl Terminal Müdürlüğü	Merve Keskin	Operasyon ve Süreç Geliştirme Yöneticiliği	Tuğrul Yılmaz	Samsun Terminal Müdürlüğü
Doğan Ayan	EKÜM-Kaynak	Muhammed Burkan	Samsun Terminal Müdürlüğü	Tuncay Dağlı	TSÜM-Bitirme
Durmuş Sayık	Mali İşler Yöneticiliği (Ege)	Muhammet Çelik	Samsun Terminal Müdürlüğü	Tuncay Tuna	TSÜM-Kaynak
Ermin Serkan Taspınar	Mali İşler Yöneticiliği(Trakya)	Muhammet Gökse Telatar	Kuleli Tankercilik A.S.	Uğur Güven	EKÜM-Bitirme
Emine Ezgi Cakil	Kırıkkale Tesis Yöneticiliği	Muhammed Mercan	EKÜM-Bitirme	Ümit Engin Yükselen	Sistem Mimari ve Güvenlik Yöneticiliği
Emre Dinler	EKÜM-Bitirme	Muhammet Yasin Cebeoğlu	Yarımcı Terminal Müdürlüğü	Ümit Oğuz Aydoğan	Kuleli Tankercilik A.S.
Emre Yüksel	EKÜM-Bitirme	Muhammet Yazgan	EKÜM-Bitirme	Ümit Örnek	Endüstri İlişkileri Yöneticiliği
Emre Zenginler	Alağa Terminal Müdürlüğü	Murat Arslan	EKÜM-Kaynak	Vedat Özcan	TSÜM-Kaynak
Ercan Çalışkan	EKÜM-Bitirme	Murat Demirbaş	TSÜM-Bitirme	Yakup Bulut	TSÜM-Bitirme
Eren Otcu	EKÜM-Bitirme	Mustafa Kemal Onur	Başenspektörülük	Yakup Demir	VRÜM-Montaj
Erhan Gürsoy	Antalya Satış Yöneticiliği (Lpg)	Mustafa Örnek	EKÜM-Bitirme	Yasin Dağlı	EKÜM-Bitirme
Ersin Erdinc	Alağa Terminal Müdürlüğü	Namık Kemal Colak	TSÜM-Bitirme	Yusuf Kahraman	TSÜM-Bitirme
Eser Baş	EKÜM-Bitirme	Okan Balaban	EKÜM-Sekillendirme	Yusuf Mert Ustaşüeymanoğlu	EKÜM-Bitirme
Faruk Filiz	EKÜM-Bitirme	Olcaç Hoşgör	EKÜM-Bitirme	Yusuf Özmen	EKÜM-Bitirme
Fatih Üstündağ	EKÜM-Kaynak	Onay Koyuncuogullarından	Güneydoğu Anadolu Bölge Otogaz Satış Müdürlüğü	Zeynep Kıvanç	Karadeniz Bölge Tüplügaz Satış Müdürlüğü
Fatma Ergen	Satınalma Müdürlüğü	Onur Polat	TSÜM-Bitirme		
Ferdi Köroğlu	EKÜM-Kaynak	Onur Turhan	Kuleli Tankercilik A.S.		
Ferhat Düzgün	EKÜM-Bitirme	Osman Derin	Kızguncuk Tankercilik A.S.		

Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Tayfun Efe	Gülce	19/04/17
Funda Kahya Çekmez	Bahar	18/04/17
Aylin Öztulun Taylan	Zeynep	14/04/17
Gökhan Palabıyık	Alp	14/04/17
İsmail Cem Öz	Efe	13/04/17
Cihan Oral	Pars	10/04/17
Volkan Aydın	Bora	05/04/17
Mehmet Ender Çetin	Gökçe	01/03/17
Hüseyin Erdoğan	Leyla Elif	01/03/17
Özgür Eren	Eymen	12/02/17
Aslı Balıkcı	Rüzgar	01/02/17
Ekrem Tuna	Atlas	26/01/17
Ozan Çelebi	Masal	18/01/17
Ömer Deniz Tezbasaran	Öykü	13/01/17
Ahmet Ümit Yılmaz	Elif Beril	09/01/17
Uğur Elmacı	Elif	29/12/16
Gökhan Coşkun	Elif Nisa	05/12/16
Ali Eren Celenk	Zeynep Ece-Elif Ada-Umut Efe	03/12/16
Haluk Onur Kılıç	Mert	03/12/16
Gökse Karacı	Ahmet Yağız	30/11/16
Ceyhan Doğan	Deniz-Demir	25/11/16
Erdoğan Bol	Muhammed Ali	23/11/16
Mustafa Keskin	Ahmet Eymen	07/11/16

Evlenenler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Ömer Günes	Sefanur	03/04/17
Cemile Kocaman	Ozan	26/03/17
Ahmet Erdoğan	Seda	19/03/17
Musa Çaycı	Elif	17/03/17
Kıral Emrah Güven	Özlem	10/03/17
Sefer Sarı	Hasret	01/03/17
Tayfun Özkaya	Hümeyra	17/01/17
Burak Köse	Burcu	30/12/16
Muharrem Karadağ	Bahar	05/12/16

Bayilerden haberler

Çocuğu olanlar

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Çukurova	Emin Tüpgaz Ltd .	Emin Arslan	Mehmet Ali	26/04/17
Orta Anadolu	Bereket Petrol	Eren Sözen	Emir	14/02/17
Karadeniz	Celal Sarı	Celal Sarı	Yaser	02/02/17

Evlenenler

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı	Evlilik Tarihi
Trakya	Çakır Ticaret	Oktaç Çebi	21/05/2017

Vefat edenler

Bayi Bölgesi	Bayi Unvanı	Bayi Adı
Çukurova	Çevik Ticaret	İsmail Çevik
Marmara	İsmail Fıncı ve Mustafa Ulvi Fıncı Koll.Şti.	İsmail Fıncı
Marmara	Likit Petrol Gazı Ticaret A.Ş.	Osman Natroğlu
Marmara	Mutlu Gaz İnşaat	Özcan Mutlu
Marmara	Kayran Ticaret	Mahmut Ahmet Kayran

FIAT VE AYGAZ'DAN ÇİFTE FIRSAT!

Yeni Fiat otomobilinizin LPG dönüşümünü yetkili servislerde yaptırın,
otogazınızı bir yıl boyunca %10 indirimle alın.
Ayrıca Aygaz Yakıt Güvence Sistemi garantisizle içiniz hep rahat yola çıkın.



Detaylı bilgi için fiat.com.tr ve aygaz.com.tr'yi ziyaret edin.



www.fiat.com.tr



Puan Kampanyası Koşulları: Türkiye'de 1.12.2016 tarihinden sonra FIAT tarafından satışa sunulacak olan ve satışı yapıldıktan sonra FIAT'ın yetkilendireceği servislerde LPG dönüşümü yaptırılmış tüm 0 km araçlarla Türkiye'de FIAT tarafından 1.1.2016 tarihinde ve sonrasında satılmış olan ve FIAT'ın yetkilendireceği servislerde LPG dönüşümü yaptırılmış olan ve her halde 10.000 km'i geçmemiş araç sahipleri kampanyadan faydalanabilir. Kampanyadan faydalanmak isteyen tüketicilerin 31 Aralık 2018 tarihine kadar Aygaz'a www.aygaz.com.tr'de açıklanan ve kampanya katılımı için gereken bilgi ve belgeleri sunması gerekmektedir. Gerekli evrakların Aygaz'a iletilmesinden sonraki 2 işgünü içerisinde AYGAZ YGS karta, otogazda kullanılabilir 50 TL puan yüklenecek ve AYGAZ YGS kart, 31 Aralık 2018 tarihine kadar toplam 3.000 TL'ye kadar her otogaz alıma %10 puan kampanyasından ayrıca aşağıdaki ek koşulların yerine getirilmesi kaydıyla faydalanılabilecektir. AYGAZ YGS kartın %10 puan kazanabilmesi için LPG alımlarının AYGAZ YGS kartın kayıtlı olduğu ruhsatta yer alan plakayla yapılması gerekmektedir. Puan Kampanyası, Paro sistemine dahil olan ve kampanyaya katılan tüm Aygaz ve Mogaz istasyonlarında geçerli olacaktır. Puanların istasyonlarda son kullanım tarihi 31 Ocak 2019'dur. Kampanyayla ilgili detaylı bilgiyi www.aygaz.com.tr ve www.fiat.com.tr adresinden alabilirsiniz. Kampanyaya katılım gösterenler tüm kampanya koşullarını kabul etmiş sayılırlar. AYGAZ ve FIAT'ın kampanyayı durdurma, sona erdirmeye ve kampanya koşullarında değişiklik yapma hakları saklıdır.

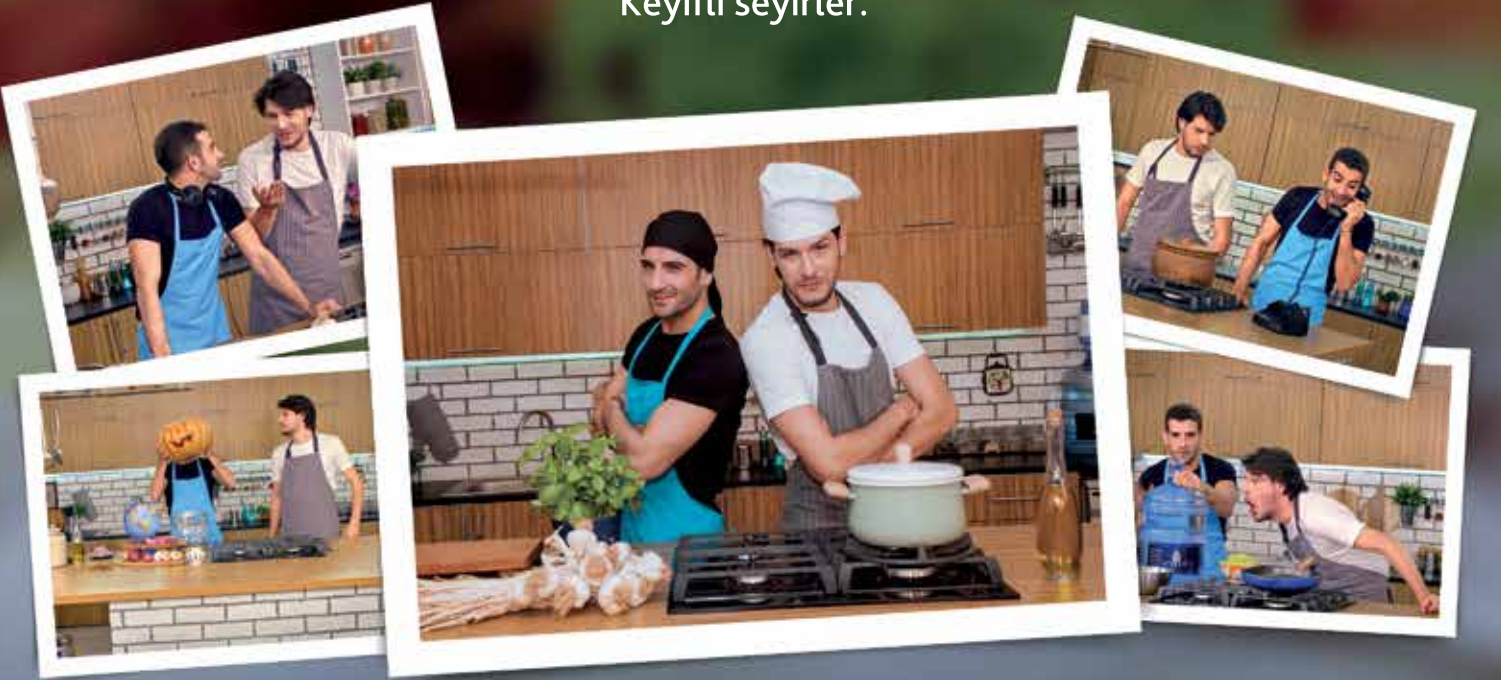
AYGAZ Yakıt Güvence Sistemi ("YGS") Katılım Koşulları: AYGAZ Yakıt Güvence Sistemi, Türkiye'de 1.1.2016 tarihinden sonra FIAT tarafından satışa sunulacak olan ve satışı yapıldıktan sonra FIAT'ın yetkilendireceği servislerde LPG dönüşümü yaptırılmış tüm 0 km araçlar ve her halde 10.000 km'i geçmemiş araçlarda aşağıdaki koşullarda geçerli bir güvence sistemidir. AYGAZ Yakıt Güvence Sistemi ve katılım koşullarıyla ilgili detaylı bilgiyi www.aygaz.com.tr adresinden alabilirsiniz. AYGAZ Yakıt Güvence Sistemi'ne katılım gösterenler tüm katılım koşullarını kabul etmiş sayılırlar. Aygaz'ın AYGAZ Yakıt Güvence Sistemi'ni durdurma, sona erdirmeye ve koşullarında değişiklik yapma hakları saklıdır.



2

MUTFAK BÖYLE İKİLİ GÖRMEDİ!

Şef Şefik, Yamak Yaman'la birlikte
mutfağa giriyor ve harika lezzetler sunuyor.
Uçuk kaçık tariflerle bezeli mutfağın maceraları
Aygaz Tüpgaz Youtube hesabında.
Keyifli seyirler.



OKUT, İZLE!

