



Aygaz Dünyası

3 ayda bir yayınlanır / Sayı 31 / İlkbahar 2009

**AYGAZ'IN
KATKILARIYLA:
Türkiye'nin ilk
katkılı otogazı**





SADBERK HANIM MÜZESİ

Ateşin Oyunu

SADBERK HANIM MÜZESİ VE ÖMER M. KOÇ KOLEKSİYONLARINDAN İZNIK ÇİNİ VE SERAMİKLERİ



12 Nisan - 11 Ekim 2009
Sadberk Hanım Müzesi

Piyasa Caddesi 25-29 Büyükdere-İstanbul
Tel: 0212 242 38 13-14
Fax: 0212 242 03 65
www.sadberkhanimmuzesi.org.tr

Çarşamba hariç hergün 10:00-17:00 arası

Aygaz Dünyası

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

www.aygaz.com.tr

Yayın Türü

Yaygın Yayın / G. Siyasi

Aygaz A.Ş. Adına İmtiyaz Sahibi

Müjdat Altıntaş

Sorumlu Müdür

Devrim Çubukçu

Editör

Enis Demirbağ

Görsel Yönetmen

Figen Koç

Fotoğraflar

Aykut Karadere

Katkıda Bulunanlar

Asu Ege

Leyla Atay

Dudu Karaman

Büke Sevinç

Yönetim

Aygaz A.Ş.

Büyükdere Caddesi No: 145-1

Zincirlikuyu 34394 İstanbul

Tel: 0212 354 15 15

Yapım

Demirbağ Yayın ve Tasarım

Akkavak Sokak Hacı Ömer Apartmanı

No: 18/3

Teşvikiye 34362 İstanbul

Tel: 0212 291 55 53

Baskı

Gezegen Tanıtım

Yeşilce Mahallesi Ulubaş Caddesi No: 54

Kağıthane 34418 İstanbul

Tel: 0212 325 71 25



Aygaz A.Ş. bir Koç Holding şirkettir.



Kuruluş tarihimiz olan 1961 yılından günümüze kadar LPG sektörünün lider şirketi olmamızın en önemli öğelerinden biri global ve yerel değişimlere ustaca uyum sağlayabilen "Yenilikçi Büyüme" anlayışını taviz vermeden uygulamamızdan kaynaklanmaktadır.

2001 yılında LPG1 ve 2004 yılında Aygaz Euro LPG ürünümüzle araç kullanıcılarına yüksek performanslı, tasarruflu ve çevreci alternatifler sağlayan Aygaz, 11 Haziran 2009 tarihinde gerçekleşen basın toplantısıyla yeni ürününü kamuoyunun bilgisine sundu.

Yeni ürünümüzle LPG sektörüne önemli bir yenilik getirdik. Sektörde yeni bir dönemi başlatan "katkılı" yeni otagaz ürünümüz olan Aygaz Euro LPG+, dört yıl boyunca devam eden Ar-Ge çalışmaları sonucunda elde edildi. Bu süreçte çabalarını büyük bir titizlikle sürdüren çalışma arkadaşlarıma, iş ortaklarımıza ve bizlere destek olan yönetim kurulumuza teşekkür ediyorum.

Bütün iş süreçlerimizde olduğu gibi Aygaz Dünyası'nın içeriğini daha da iyileştirmeye çalışıyoruz. Dergimizin bu sayısında Dünya LPG Derneği Direktörü James Rockall ve Kültür-Sanat Danışmanımız Bahattin Öztuncay ile yapılan röportajları ve lojistik yönetimimize ilişkin bölümü ilgiyle okuyacağınızı umuyoruz.

Aygaz olarak üyesi olduğumuz Dünya LPG Derneği Başkanı James Rockall'ın "LPG gelecek vaat ediyor" değerlendirmesine katıldığımızı belirterek, faaliyet gösterdiğimiz pazarın büyümesi ve daha sağlıklı işlemesi için katkılarımızı sürdüreceğimizi bir kez daha vurgulamak istiyorum.

Dünyada ve ülkemizde menfi etkileri olan ekonomik gelişmelere rağmen yılın ilk çeyreğini iş planımız ve hedeflerimiz doğrultusunda başarıyla tamamladık. Bu başarıda, maliyet yönetiminde gösterdiğimiz hassasiyet ve çalışanlarımızın ortak verimlilik hedefleri doğrultusunda sergilediği işbirliği ve performans etkili oldu.

Tüm Koç Topluluğu şirketleri gibi ülke ekonomisine sağladığı ekonomik katkıların yanı sıra, faaliyet gösterdiği sektörün lideri olma misyonunu layıkıyla yerine getirme kararlılığında olan Aygaz, sektöre katma değer yaratma, müşterilerimizin, bayilerimizin, çalışanlarımızın ve hissedarlarımızın memnuniyetlerini artırmak için bu yıl da çitayı daha yüksekte konumlandırma gayretinde olacaktır.

Müjdat Altıntaş

Genel Müdür



İÇİNDEKİLER



04 Aygaz'ın katkılarıyla: Euro LPG+

10 "LPG gelecek vaat ediyor"

14 Bahattin Öztuncay ile kültür-sanat üzerine...

17 Küresel ve bölgesel rekabette Aygaz'ın lojistik üstünlüğü

20 Stok yönetimi yeniden yapılandırıldı

22 "Rekabet avantajı yaratmayı hedefliyoruz"

25 ASG'lerimizi tanıyalım

26 "Yeniliklerde öncüyüz"

28 Aliğa Terminal Müdürlüğü

31 Aygaz 3'e veda...

32 Hayal edebiliyorsan yapabilirsin!



Dünya LPG Birliği (WLPGA)
Genel Direktörü James Rockall
Aygaz Dünyası'nın sorularını yanıtladı.



Aygaz Kültür Sanat Danışmanı
Bahattin Öztuncay ile söyleşi.

- 34 Gel Bize Katıl Bize
- 35 Bayi Ziyaret Programı 2009'da devam ediyor
- 36 Aygaz Petroleum İstanbul 2009 Fuarı'nda
- 37 Şarkılarla bahara merhaba
- 38 Kısa Haberler
- 44 Gizli Müşteri Araştırmasına göre En Başarılı Bayiler
- 46 "Her şey seninle başlar!"
- 48 Üniversite kampüslerini Koç Fest heyecanı sardı
- 49 Sağlık: Bel ağrısı
- 50 İdeal egzersiz rutini
- 52 Biz bir aileyiz!



Aliğa Terminal Müdürlüğü'nde iyileştirme çalışmalarına hız verildi.



Aygaz-Opet Türk Müziği Korusu verdiği konserle büyük beğeni topladı.



AYGAZ'IN KATKILARIYLA: EURO LPG+

**DÖRT YIL SÜREN AR-GE ÇALIŞMALARININ ARDINDAN TÜRKİYE'NİN İLK KATKILI OTOGAZI
AYGAZ EURO LPG+ SATIŞA SUNULDU. AYGAZ EURO LPG'NİN YERİNİ ALAN AYGAZ EURO LPG+
SEKTÖRDE YENİ BİR DÖNEMİ BAŞLATIYOR.**

Otogaz sektörünün lideri Aygaz, yeni ürünü Aygaz Euro LPG+'ı tüm istasyonlarında satışa sundu. Aygaz Euro LPG+ Türkiye'nin ilk katkı otogazı olma özelliğini taşıyor. Aygaz Euro LPG'nin yerini alan ve aynı fiyata satılmakta olan yeni ürün Aygaz Euro LPG+, sürekli kullanıldığında motoru temizleyerek, aracın ivmelenme süresinde %5,13'e, yakıt tüketiminde %3,9'a ve seragazi emisyonlarında ise %33,5'e varan iyileşme sağlıyor. Aygaz Euro LPG+'ın tanıtımı amacıyla düzenlenen basın toplantısında konuşan Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, dört yıl süren çalışmalar sonucunda hayata geçirilen yeni ürün ile otogaz alanında yepyeni bir dönemin başladığını söyledi.

Otogaz segmentine 1998 yılında giren Aygaz, 2001'de Otoaygaz LPG1 ve 2004'te de Aygaz Euro LPG ürünüyle araç kullanıcılarına yüksek performanslı, tasarruflu ve çevreci alternatifler sağladı. Bugün otogazda %24 pazar payıyla lider konumunda olan Aygaz Grubu, ürünleriyle pek çok ilki otogaz sektörüne getirdi. Aygaz Euro LPG+ ile Türkiye'nin ilk katkı otogazını sunan da yine Aygaz oldu.

Müjdat Altıntaş basın toplantısında "Otogaz ürünümüz Aygaz Euro LPG, daha da geliştirilerek Aygaz Euro LPG+'a dönüştü. Bundan sonra pazarda sadece yeni ürünümüz olacak. Yeni ürünle hem pazarı hem de pazardaki payımızı artırmayı hedefliyoruz" dedi. Basın toplantısında Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Rıdvan Uçar da bir sunum yaparak otogaz sektörü ve Aygaz Euro LPG+ ile ilgili detaylı bilgi verdi.

**MÜJDAT ALTINTAŞ: AYGAZ EURO LPG+'I
SUNMAMIZIN EN BÜYÜK NEDENİ, SEÇİCİ AYGAZ
MÜŞTERİSİNİN YÜKSEK BEKLENTİSİNİ
EN İYİ ŞEKİLDE KARŞILAMAK.**

DÖRT YILLIK ÇALIŞMANIN ÜRÜNÜ

Akaryakıt piyasasında bilinen ve uzun süredir kullanılan katkı, LPG sektöründe bu ölçekte ilk defa Aygaz tarafından uygulanmaya başlandı.

Dört sene süren Ar-Ge çalışmalarının olumlu sonuçlanmasından sonra, Türkiye genelinde otogaza katkı uygulamasını ilk defa gerçekleştiren Aygaz oldu. Ekipler yoğun bir şekilde bu proje üzerinde çalıştı ve Aygaz önemli miktarda işgücü ve ekipman yatırımı yaptı. Müjdat Altıntaş, Ar-Ge çalışmalarını müspet sonuçlandıran beyin ve işgücü çalışmalarını çok önemseydiğini belirtti.

Aygaz'ın altyapısına, tesislerine, bilgiye ve insana yaptığı yatırımın Aygaz Euro LPG+'ın geliştirilmesiyle ne denli doğru bir yaklaşım olduğunun bir kez daha ortaya çıktığını belirten Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Şahin Kurutepe, Aygaz Euro LPG+'ın araştırma ve geliştirme sürecinde farklı birimlerin başarılı bir ortak çalışma örneği gösterdiklerini söyledi. Takım çalışmasının önemine değinen Şahin Kurutepe "Aygaz ailesinin her üyesi kendisiyle gurur duymalı" dedi.

ÖZEL DOZAJDA KATKI

Çeşitli ülkelerde otogazla birlikte kullanılacak katkı maddeleri bulunuyor. Bu maddelerin amacı, araç motorunda temizlik etkisi yaratarak motorda birikmiş olan, aracın performansını olumsuz etkileyen kurum ve kiri yok etmek ve yeniden oluşmasını önlemek. Bu temizlik etkisiyle, yakıt motorda daha verimli yanarken, aracın performansının artması ve yakıt tüketiminin azalması hedefleniyor.

Aygaz dört yıldır otogazda katkı konusunu araştırıyordu. Ar-Ge çalışmalarında hedeflenen niteliklere sahip bir katkı maddesi geliştirilince, bunun tüketicilere sunulması kararı alındı. Kurutepe, bu süreci şu sözlerle özetliyor: "Kalitesi ve olumlu etkileri testlerle kanıtlanan bu katkı maddesini tesislerimizden istasyonlara aynı kaliteyle ulaştırmak için özel sistemler geliştirdik. Aygaz müşterisi ister otogaz, ister tüplügaz olsun titizdir. Kaliteye, performansa, güvenliğe ve yeniliğe önem verir. Bu talebi Ar-Ge ekibimiz de bilir ve uygun ürünler geliştirmeye çalışır."

Katki, Aygaz dolmuş terminallerinde bulunan özel enjeksiyon sistemiyle otogaz tankerlerinin dolumu esnasında özel bir dozajda ekleniyor. Böylece tüm Aygaz istasyonlarına aynı kalitede ve içeriğinde aynı oranda katkı



bulunan Aygaz Euro LPG+ ulaştırılıyor. Bu uygulama sadece Aygaz istasyonlarına ikmal yapan tankerler için geçerli.

AYGAZ EURO LPG+'IN KATKISI

Aygaz Euro LPG+'ın en önemli yararları dört başlık altında toplanıyor: Sürekli kullanımda büyük fark yaratıyor, performansta artış sağlıyor, yakıt tüketiminde tasarruflu ve çevreci.

Özel formüllü Aygaz Euro LPG+'ın içeriğinde bulunan katkı maddesinin motorda birikmiş olan kurumu yok ettiği ve yeniden kurum ve kir oluşmasını engellediği, İstanbul Teknik Üniversitesi Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi (İTÜ OTAM)'nin gözetiminde tarafsız laboratuvarlarda gerçekleştirilen testlerde kanıtlandı.

TEMİZLEME İŞLEVİ KULLANIMLA BİRLİKTE BAŞLIYOR

İTÜ OTAM'ın gözetiminde ve noter huzurunda yapılan testlerde elde edilen bulgularla Aygaz Euro LPG+'ın motorda daha verimli yanarak, aracın performansını artırma ve yakıt tüketimini azaltma özelliğinin 10 depo kullanımdan sonra görülmeye başlandığı da ispatlandı.

Testlerin ileri aşamasında elde edilen sonuçlara göre Aygaz Euro LPG+'ın 30.000 km kullanımıyla aracın ivmelenmesinde % 5,13'e, yakıt tüketiminde ise % 3,9'a varan oranında iyileşme görüldü. Öte yandan, Aygaz Euro LPG+ kullanımının hidrokarbon emisyonunda % 20,2, karbon monoksit emisyonunda ise % 33,5'a varan iyileşme sağlayarak otogazın çevreci özelliğini artırdığı tespit edildi.

AYGAZ EURO LPG+'TAKİ ARTI, KATKIYI TEMSİL EDİYOR. KATKILI YENİ ÜRÜNÜN SUNMUŞ OLDUĞU TÜM ARTILAR, LOGODA BİRLEŞTİ VE AYGAZ EURO LPG+ ORTAYA ÇIKTI.



Aygaz Euro LPG+'ın araştırma ve geliştirme sürecini yürüten ekibin başında bulunan Aygaz Mühendislik ve Yatırımlar Müdürü Mehmet Fevzi Çitil, Aygaz Euro LPG+'nin sadece bugünün değil geleceğin pazar dinamikleri ve tüketici ihtiyaçları göz önünde bulundurularak geliştirilen bir ürün olduğunu açıklayarak, "Yöneticilerimizin vizyonu doğrultusunda, satış ve pazarlama ekiplerindeki arkadaşlarımızla işbirliği içinde yürüttüğümüz bu proje sadece Türkiye'de değil dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyor" dedi. Çitil kullandıkları katkının içeriği, dozajı ve dozajlama tekniğiyle gerçek anlamda bir yenilik olan Aygaz Euro LPG+'ın, Aygaz'ın rakiplerine üstünlüğünü çok üst bir düzeye taşıdığını belirtti. Çitil şöyle devam etti:

"İddialı bir ifade de olsa dünyada bu ölçekte bir uygulama örneği olmadığını söyleyebiliriz. Kavram aşamasından pazara sunulmasına kadar geçen süreçte çok ciddi bir Ar-Ge çalışması gerektirmiştir. Akredite



Yaklaşık yarım asırdır Türkiye LPG sektörüne öncülük eden Aygaz, dört yıl süren çalışmalar sonrası hayata geçen yeni ürünümüz Aygaz Euro LPG+ ile gücüne güç katarak yoluna devam ediyor. Türkiye'nin en güvenilen ve beğenilen markalarından birinin temsilcileri olmanın sorumluluğunu en üst düzeyde yerine getirerek Aygaz Euro LPG+ projesinin gerçekleşmesi için çaba harcayan Aygaz mühendislerini ve bu süreçte görev alan tüm personelimizi başarılarından dolayı kutluyor ve bize yaşattıkları gurur için teşekkür ediyorum. Aygaz Euro LPG+'ın otogaz segmentindeki liderliğimizi daha üst düzeylere taşıyacağına ve sadece Türkiye'de değil otogaz kullanılan tüm ülkelerde takip edilen bir yenilik olarak kabul göreceğine inancım tam.



ÖZEL FORMÜLLÜ AYGAZ EURO LPG+, SÜREKLİ KULLANIMDA PERFORMANSTA ARTIŞ, YAKITTA TASARRUF SAĞLIYOR.

laboratuarlarda ve normal yol şartlarında yapılan araç testleriyle katkının otogaz içine karıştırılması çalışmalarında çok ciddi bir know-how oluşturulmuştur."

Uzun hazırlık döneminde yılmadan ve inançla çalıştıklarını belirten Fevzi Çitil, "Bu dönemdeki en stresli süreç tahmin edilebileceği gibi pazara çıkış aşamasıydı. Bu süreçte hem bazı testlerimiz devam ediyordu hem katkı enjeksiyon sistemlerinin kurulum çalışmaları vardı hem de pazarlama

çalışmaları başlatılmıştı" şeklinde konuştu. Çitil, dünyada üçüncü, Avrupa'da birinci sırada yer alan Türkiye LPG pazarının lideri Aygaz için çok önemli olan bu projenin rakipler tarafından fark edilmeden tamamlanması gerektiğinin altını çizdi: "Yaptığımız çalışmaları gizli tutmak, kimseyle paylaşmadan yürütmek birçok uykusuz geceye sebep oldu. Eşimle dahi basın toplantısından bir saat öncesine kadar bu konuda konuşmadım. Ama sonuçta istenilen gizlilik ile projenin sonlandırılması ekipte yer alan herkesin büyük özverisi ile gerçekleştirildi."

REKABETTE AYGAZ EURO LPG+ FARKI...

Aygaz Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürü Murat Yılmaz, sektörde liderliği korumak, pazarda elde edilen öncü ve yenilikçi imajı güçlendirmek





amacıyla yola çıktıklarını belirtti. Yılmaz, "Otogaz ürünümüzü daha da farklılaştırmayı ve rakiplerimizden belirgin şekilde ayrılmayı hedefledik. Katkılı otogaz fikrinin doğuşu bu şekilde oldu" dedi.



MURAT YILMAZ

Katkılı Aygaz Euro LPG+'ın kalitesini ve müşterilerimize sunduğu üstün yararları aktarabilmek için, ürün logosunu da yenilediklerini kaydeden Yılmaz sözlerini şöyle sürdürdü: "Geniş kapsamlı ve bütünlük bir iletişim planımız var. Bu planın içinde ulusal ve yerel TV reklamları, ulusal ve yerel radyo reklamları, gazete ve dergiler, açık hava reklam uygulamaları, İnternet reklamları ve bayi iletişim çalışmaları yer alıyor. Böylece tüketicimizi mümkün olduğu kadar değişik noktada yakalayıp yeni ürünümüzü denemesi için ikna etmek amacındayız."

Pazarlama ekibi olarak yeni üründen beklentileri konusunda da bilgi veren Yılmaz, yaptıkları araştırmalarda tüketicilerin temiz motor, yüksek performans ve düşük yakıt tüketimi beklentilerinin olduğunu tespit ettiklerini; Ar-Ge çalışmaları sonrası katkılı yeni ürünün bu faydaları sağladığı sonucu bilimsel olarak ispatlanınca aradıklarını bulduklarını anladıklarını söyledi.

Murat Yılmaz, "Türkiye'de ilk kez katkılı otogaz çıkartarak tüketicimizin beklentilerini karşıladığımızı ve sektörde büyük bir çığır açtığımızı düşünüyorum. 2 milyondan fazla otogaz kullanıcısının olduğu otogaz pazarında, tüketicilerin araçlarından daha fazla performans almak, daha az yakıt tüketimi sağlamak ve daha çevreci bir yakıt kullanmak amacıyla katkılı Aygaz Euro LPG+'ı tercih edeceklerine inanıyorum" şeklinde konuştu.

TÜRKİYE GENELİNDE İLK DEFA OTOGAZA KATKI UYGULAMASINI GERÇEKLEŞTİREN AYGAZ, SEKTÖRDEKİ TEKNOLOJİK VE YENİLİKÇİ ÜSTÜNLÜĞÜNÜ GÜÇLENDİRDİ.

AYGAZ EURO LPG+ REKLAM KAMPANYASI

Aygaz, yeni ürünü Aygaz Euro LPG+'ın tanıtımı için gerçekleştirdiği basın toplantısıyla eşzamanlı olarak yeni reklam kampanyasını da başlattı. Televizyon, gazete, dergi ve açık hava mecralarında tüketicilere çarpıcı bir dille anlatılan kampanyanın reklam filminde, Aygaz Euro LPG kullanan aracın, gizemli rakibi Aygaz Euro LPG+ ile zorlu mücadelesi konu ediliyor. Sinema filmlerini aratmayacak dozda heyecan dolu bu çalışmayı, İzlandalı ünlü yönetmen Agust Baldursson yönetti.

AYGAZ EURO LPG+ REKLAM KÜNYESİ

REKLAM AJANSI: Y&R Reklamevi

MEDYA PLANLAMA AJANSI: Universal McCann

ÜRÜN: Aygaz Euro LPG+

REKLAMVEREN EKİBİ: Murat Yılmaz, Gülem Kaya Özden, Ayşe Gündüz

KREATİF DİREKTÖRLER: Memed Erdener, Utku Gürtunca

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ EKİBİ: Burcu Kurtuluş, Selen Yaslı

AJANS PRODÜKTÖRÜ: Tuğrul Karadeniz

PRODÜKSİYON ŞİRKETİ: Depo Film

YÖNETMEN: Agust Baldursson

MÜZİK: Ömer Ahunbay

Aygaz, tasarruflu yakıt sa

EKONOMİ SERVİSİ

Aygaz, dört yıl boyunca araştırma geliştirmesini sürdürdüğü Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopaz Euro LPG Plus'ı satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.



Altıntaş, otopaz sektöründe yüzde 24'lük payla pazar lideri olduklarını, yeni ürünle bu payı daha da yukarılara taşımayı hedeflediklerini söyledi. İstanbul Teknik Üniversitesi ile Aygaz'ın Euro LPG Plus'ı araçlar üzerinde yaptığı testler sonucunda, söz konusu ürünün motorda daha verimli yanarak, aracın performansını arttırdığını belirtti.

Hürriyet

3 binek araçtan biri LPG'li oldu, otopaz 3.5 milyar dolara çıktı

ZAMAN

Avrupa kapalı otopark LPG'li ar



Kapalı garaj yasağı

Bu yıl Türkiye'de 3.4 milyon araçta LPG kullanılmaya başlandı. Aygaz'ın 615 bayisinde yeni ürün Euro LPG+'ın satışına başladığını ve artık üretilmeyecek Euro LPG ile aynı fiyattan satılacağını bildirdi.

BURSA hakimiyet

Aygaz'dan yine Türkiye'de

Türkiye LPG sektörünün lider markası Aygaz, Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopaz Euro LPG Plus'ı (Aygaz Euro LPG Plus) istasyonlarında satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.



AYGAZ'DAN KATKILI OTOGAZ

Euro LPG yerine Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Euro LPG Plus'ı piyasaya sunduklarını belirten Aygaz

HABER TURK

AYGAZ İlk katkılı otopazı satışa sundu

Aygaz, Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Aygaz Euro LPG+'ı (Aygaz Euro LPG Plus) satışa sundu. Aygaz'ın mevcut otopaz ürününün yerine geçen Euro LPG+, sürekli kullanıldığında motoru temizleyerek ivmelenimde yüzde 5.13'e, yakıt sarfiyatında yüzde 3.9'a ve seragağı emisyonlarında ise yüzde 33.3'e varan iyileşme sağlıyor. Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, "Uzmanlarımız uzun süren çalışmalar yürüterek otopaz ürünümüzün niteliklerini artıran çok önemli bir geliştirme projesini hayata geçirdik. Dört yıl süren titiz çalışmaların sonucunda hayata geçirdiğimiz Aygaz Euro LPG+, LPG sektöründe yeni bir referans noktası oldu."

Aygaz katkılı otopaz ile büyüyecek
Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Euro LPG Plus'ı satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.

SABAH 'Oto satışı düşse de otopaz yüzde 3-4 büyüyecek'

Akaryakıt pazarının 2009'da % 5 daralacağını söyleyen Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, "Otopaz pazarının 2009'da % 3-4 büyüyeceğini tahmin ediyoruz."



AYGAZ'DAN KATKILI LPG fiyatları

Aygaz, Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Euro LPG Plus'ı satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.

AKSAM

Aygaz'dan tasarruflu ve çevreci yeni yakıt

Aygaz, daha tasarruflu, performansı artıran ve çevreye daha az gaz salan Euro LPG Plus'ı (Aygaz Euro LPG Plus) istasyonlarında satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.



Aygaz Euro LPG Plus, otopaz ürününü geliştirerek Türkiye çapında satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.

Türkiye'de 3 araçtan biri otopazlı oldu. Aygaz, Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Euro LPG Plus'ı satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.

AYGAZ YENİ LPG ÜRÜNÜNÜ PAZAR PAYINI BÜYÜTMEK İSTİYOR
Kocaeli'nin LPG sektöründeki lideri Aygaz, Türkiye'nin ilk ve tek katkılı otopazı Euro LPG Plus'ı satışa sundu. Artık Aygaz istasyonlarında bu ürünün satılacağını belirten Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş, herhangi bir fiyat farkının olmayacağını bildirdi.

“LPG GELECEK VAAT EDİYOR”

“LPG, ULAŞILABİLİR, ERİŞİLEBİLİR VE KABUL EDİLEBİLİR ÖZELLİKLERİNDEN ÖTÜRÜ ÇOK PARLAK BİR GELECEĞE SAHİP OLACAK” DİYEN DÜNYA LPG BİRLİĞİ (WLPGA) GENEL DİREKTÖRÜ JAMES ROCKALL AYGAZ DÜNYASI’NIN SORULARINI YANITLADI.



DÜNYA LPG DERNEĞİ'NİN (WLPGA) SON BİR YILINI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

WLPGA'nın 2008-2010 dönemi hedefleri, genel trendler, fırsatlar ve sektöre yönelik tehditler bağlamında tanımlandı ve geçtiğimiz yılın başında onaylandı. İki yıllık programda beş ana hedef üzerinde yoğunlaşmayı planlıyoruz: LPG'nin faydalarını öne çıkarmak ve LPG'yi karbon salınımının daha düşük olduğu bir dünyada temiz enerji olarak konumlandırmak, LPG pazarlarını geliştirecek ve sürekliliğini sağlayacak ortamı yaratmak, inovasyonu tanımlamak ve özendirmek, sektörde iş süreçlerinde sağlık, güvenlik ve çevre standartlarına uygunluğu teşvik etmek, paydaşlar arasındaki iletişimi etkinleştirmek ve yönlendirmek.

WLPGA ilk hedefine ulaşmak için gereken bilgi altyapısını hazırlama konusunda geçtiğimiz yıl oldukça başarılıydı. LPG'nin enerji eşdeğeri petrol, dizel ve elektrikten daha düşük sera gazı emisyonu saldığı ilk kez ve kuşkuyla yer bırakmadan kanıtlayan yeni çalışmalara imza attık. LPG'nin dünya genelinde mevcut olan en verimli enerji seçeneklerinden biri olduğunu gösterdik ve daha sağlıklı nesiller için ciddi katkılarda bulunduğunu ispatladık. Bu üç çalışma, LPG'nin ayrıcalıklı bir enerji olduğu gerçeğini destekliyor.

WLPGA 2008'de ayrıca, dünyadaki diğer LPG birlikleri ve kuruluşları ile işbirliği içerisinde çalışarak ikinci hedefine ulaşma yönündeki atılımlarını sürdürdü. LPG'nin gelişimi için özellikle mikrofinans yoluyla yeni iş modelleri belirlemeye devam ettik. Ayrıca dünyanın neresinde olursa olsun enerji ve ulaşım konulu etkinliklere katılarak otogazın faydalarını anlatmaya devam ediyoruz.

2008 yılının Eylül ayında Kore'nin Seul kentinde 21. Dünya LPG Forumu'nu (21. World LP Gas Forum) düzenledik. Düşük karbon salımlı bir dünya için enerji (Energy for a Low Carbon World) başlıklı konferansımıza yaklaşık 700 temsilci katıldı. Bugüne dek düzenlediğimiz konferanslar arasında en başarılı olanlardan biriydi.

AYGAZ'IN BİRLİĞİMİZ İÇİNDEKİ LİDERLİĞİ WLPGA'NIN SON YILLARDA YÜRÜTTÜĞÜ ÇOK ÖNEMLİ PROJELERİN BİRÇOĞUNUN SÜRDÜRÜLMESİNE KATKI SAĞLADI.

YAŞANAN KÜRESEL KRİZ NEDENİYLE DÜNYA LPG PAZARLARINDA GÖZLEMLEDİĞİNİZ DEĞİŞİKLİKLER NELERDİR?

Küresel finansal krizden kaynaklanan değişiklikleri tespit etmek için henüz çok erken. Bazı pazarlarda tüketim düzeylerinde düşüş görülebilir. Ancak bu düşüşü asıl hızlandıran faktörler fiyat belirsizliği ya da hava sıcaklıklarındaki dalgalanmalar olabilir. Endüstriyel ve ticari tüketimde azalma yaşanabilir, ancak diğer taraftan insanlar yemek pişirmeye devam edecek. Kesin olan bir şey var ki, ekonomik krizin etkisi tüm şirketleri işletme verimliliğini geliştirmeye zorluyor. Bu konuda başarı gösterenler krizden daha da güçlenerek çıkacaklar.



DÜNYA LPG BİRLİĞİ GENEL DİREKTÖRÜ JAMES ROCKALL

JAMES ROCKALL, İngiltere Nottingham Üniversitesi'nde Kimya Mühendisliği bölümünden lisans derecesini aldıktan sonra, İsviçre Lozan'da Institute of Management Development'ta işletme yüksek lisansını tamamladı.

Enerji ve iş geliştirme alanlarında güçlü bir bilgi birikimine ve tecrübeye sahip olan James Rockall, dokuz yıl süreyle Hollanda ve Venezuela'da Shell International Proje Yönetimi ve İş Geliştirme bölümlerinde çalıştı. James Rockall, Temmuz 2003 itibarıyla WLPGA'ya katılmadan önce iki yıl Fransa'da Alstom SA firmasında e-Business Direktörü olarak görev yaptı.

LPG'NİN UYGUNLUĞUNA KARŞIN, GELİŞMEKTE OLAN PEK ÇOK ÜLKEDE UMULAN DÜZEYDE BİR YAYGINLAŞMA SAĞLANAMADI. LPG'NİN YAYGINLAŞMASINI ENGELLEYEN FAKTÖRLER SİZCE NELER OLABİLİR?

LPG, kalkınma için ideal bir yakıt çünkü temiz, verimli, taşınabilir ve güvenli. Paradan çok takasın işlediği en fakir ülkeleri kenara ayırdıktan sonra bile gelişmekte olan ülkelerde LPG pazarlarının gelişimi hala büyük bir potansiyele sahiptir. Bu potansiyelin henüz tam olarak kullanılmamış olmasının nedenleri şöyle sıralanabilir:

- Ürünü satınalma gücüne sahip tüketicilere erişilememesi. Bu durum altyapısı (ithalat terminalleri/dolum ve dağıtım altyapısı) uygun olmayan ülkeler için geçerlidir. Altyapı eksikliği, genellikle LPG şirketlerinin pazara güven duymasını sağlayabilecek uygun yasal ortamın bulunmamasından ya da mevcut pazar hacmi göz önünde bulundurulduğunda ortaya çıkan yüksek giriş maliyetlerinden kaynaklanır.
- Bazı gelir grupları için ürünün pahalı olması. Bu, maddi durumu yetersiz tüketicilere tüpgazın gereğinden fazla miktarlarda pazarlanması halinde söz konusudur. Sorun daha küçük tüplerde daha az gazın sunulması yoluyla çözülebilir.
- Ürünün tam güvenli olmadığına ilişkin yanlış algı. LPG, pek çok alternatif

likit ya da katı yakıtta göre daha güvenli olmasına karşın, böyle bir sorunla karşılaşabiliyoruz. Çözüm yolu ise daha fazla bilinçlenmeden ve tüketicinin bu konuda eğitilmesinden geçiyor.

• LPG kullanımına geçiş maliyetlerinin bazı tüketiciler için yüksek oluşu. LPG'nin uzun vadede karlı bir alternatif olmasına karşın, yoksul ilk kullanıcılar için tüp depozitosu ve LPG ile çalışan ocak ve diğer araçların maliyetleri caydırıcı olabilir. Mikro finans uygulaması tüketicilerin bu ilk maliyetleri daha rahat göğüslemesine yardımcı olabilir.

LPG'NİN GELECEĞİNE İLİŞKİN ÖNGÖRÜLERİNİZ NELER? DÜNYA GENELİNDE YA DA BELİRLİ BİR BÖLGEDE GELECEK VAAT EDEN YENİ BİR PAZAR YA DA YENİ UYGULAMALAR SÖZ KONUSU MU?

LPG oldukça pozitif bir görünüm sergiliyor. Nüfus ve kişisel gelir artışının, şebeke temelli enerji çözümlerinin uygulamaya geçirilme hızını geçtiği yerlerde, LPG'ye talep de artmaya devam edecek. Talep doğalgazdan elde edilen LPG ile karşılanacak. Hem nüfusları hem de milli gelirleri artan ülkeler sektör için gelecek vaat ediyor. Önümüzdeki dönemde Asya, LPG için büyüyen bir pazar oluşturacak. Uzun vadede ise hiç şüphesiz Afrika da büyüyecek, ancak bu büyümenin hızını yasal düzenlemeler belirleyecek.

Otogaz da gelişme potansiyeli yüksek olan bir sektör. Tüm dünyadaki otogaz tüketiminin üçte ikisi, yalnızca sekiz ülkede yoğunlaşmış durumda. Türkiye, sektöre yatırım yapmaya hazır enerji şirketleriyle birlikte doğru politika ortamı oluştuğunda, otogaz pazarının büyümesindeki sürdürülebilirliğinin sağlanabileceğini göstermiştir.

LPG ŞİRKETLERİ İÇİN BUGÜN VE YARIN GEÇERLİ OLACAK ÖNCELİKLER SİZCE NELERDİR?

LPG şirketlerinin yenilikçi ve verimli olması, sürekli öğrenmesi ve değişen iş ortamına uyum sağlaması gerekiyor. Bugün yenilenebilir enerji kaynaklarının çoğaldığı, doğalgazın pek çok bölgeye geniş çapta yayıldığı ve iklim değişikliğinin etkisinin her geçen gün daha fazla fark edildiği bir değişim dönemini yaşıyoruz. Bu ortamda LPG şirketlerinin diğer yakıtlarla rekabet halinde olması gerekiyor ve bu da ekonomik operasyonların yanı sıra, etkili pazarlama ve lobi faaliyetleri anlamına geliyor. WLPGA üyeliği, şirketlerin başarılı uygulamalarını birbirleriyle sürekli paylaşımları açısından, sözünü ettiğimiz hedeflerden bazılarını gerçekleştirmelerine yardımcı olabilir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN TEMİZ ENERJİ KAYNAĞI OLARAK LPG'NİN GELECEKTEKİ ROLÜ NEDİR?

LPG, ulaşılabilir, erişilebilir ve kabul edilebilir özelliklerinden ötürü çok parlak bir geleceğe sahip. Yenilenebilir enerji kaynaklarına kıyasla LPG'nin yayılması için herhangi yeni bir teknolojiye ihtiyaç yok. LPG güvenilir bir ürün. Sektör ise başarılı hizmet vermek konusunda ciddi deneyime sahip. LPG temiz, taşınabilir ve süresiz depolanabilir bir enerji ve son olarak sürdürülebilir kalkınmanın üç temeline katkıda bulunuyor: Çevreye yarar sağlıyor, toplumsal kalkınmayı artırıyor ve ekonomik gelişime destek oluyor.

ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA WLPGA'NİN TEMEL HEDEFLERİ NELER OLACAK?

Temel hedefler, ilk soruda genel hatları çizilen hedefleri gerçekleştirmek... Özellikle 2009 ve 2010'da WLPGA, LPG'nin faydalarını anlatmaya, ürünle ilgili bilinci artırmaya ve karar alıcıları etkileme çabalarına hız verecek. LPG sektörünü dünya çapında geliştirmek için üyelerimizle daha yakın çalışarak sektördeki sinerjileri yönlendirmeye devam edeceğiz.

WLPGA İLE AYGAZ ARASINDAKİ İLİŞKİYİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ? AYGAZ GİBİ PAZAR LİDERİ ŞİRKETLERİN LPG SEKTÖRÜNÜN GEREK YEREL GEREKSE GLOBAL OLARAK SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN ÜSTLENMESİ GEREKEN ROLLER HAKKINDA NELER SÖYLEYEBİLİRSİNİZ?

WLPGA ile Aygaz arasında çok güçlü bir ilişki var. Aygaz'ın birliğimiz içindeki liderliği WLPGA'nın son yıllarda yürüttüğü çok önemli projelerin birçoğunun sürdürülmesine katkı sağladı. Aygaz'ın WLPGA'nın etkinliklerine ve konferanslarına yönelik güçlü desteği de, diğer şirketlerin Aygaz'ın deneyimlerinden faydalanmasına olanak tanıdı. Pek çok ülkedeki LPG pazarının oldukça bölünmüş yapıda olduğu söylenebilir ve Aygaz gibi büyük şirketlerin öncülüğü olmadan müşterilerin ve karar vericilerin farkındalığını artırmak oldukça güç. Aygaz, Türkiye LPG pazarında farkındalığı artırmak konusunda çok başarılı oldu.

TÜRKİYE LPG PAZARI HAKKINDAKİ GÖRÜŞLERİNİZ NELERDİR? DOĞALGAZIN DEVLET TARAFINDAN DESTEKLENDİĞİNİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURARAK, TÜRKİYE LPG PAZARI İÇİN BEKLENTİLER NELER?

Olgunluğa ulaşmış bir LPG pazarına yenilikler sunmaya devam etmek ve iletişimi sürdürmek önemlidir. Son yıllarda Türkiye'de otogaz pazarında bir büyüme yaşandı. Bu, sektörün inovasyon ile tepki verdiğinin fark edilir bir göstergesi. Otogaz pazarını desteklemek için karar vericiler ve tüketicilerle güçlü bir diyalog kurulmasaydı böyle bir değişim mümkün olmayacaktı. Eğer sektör yenilik yapmaya ve iletişime devam ederse, LPG gelecekte de enerji yelpazesindeki yerini koruyacaktır. LPG, taşınabilirlik ve süre kısıtlaması olmadan depolanabilme gibi benzersiz özelliklere sahip. LPG ayrıca, jeopolitik karışıklıklardan doğabilecek riskleri azaltma yolunda bir ülkenin enerji kaynaklarını çeşitlendirmesine katkı sağlıyor, birkaç ithal gaz kaynağına bağımlı kalınmasını engelliyor.

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA OTOGAZ PAZARINDAKİ HIZLI BÜYÜME TRENDİNİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Otogaz, likit olarak kolaylıkla taşınabilmesi ve gaz olarak tüketilebilmesi açısından ideal bir taşıt yakıtı. Bu nedenle, altyapı maliyetleri düşük ve sağladığı faydalar çok. Bir pazarı büyütmek için gerçekleşmesi gereken belirli koşullar var. Öncelikle, müşteriler için bir fiyat avantajının olması gerekir, ki bu ancak devlet politikasıyla yönetilebilir. İkinci olarak uygun bir altyapının kurulması gerekir. Bu da enerji şirketlerinin yatırımını gerektirir. Son olarak, otogazla çalışan taşıtlara ihtiyaç vardır. Türkiye'de bu koşullar yerine getirilmiş durumda ve pazar büyüme kaydediyor. Ayrıca enerji şirketlerinin güçlü pazarlama ve iletişim çabalarına ihtiyaç var ki bu da Türkiye otogaz pazarının bu kadar hızlı büyümesindeki faktörlerden biri. Benzer koşulların yerine getirildiği Güney Kore gibi ülkelerde de benzer sonuçlar görülebiliyor.

“En uzun yıl”

II. MEŞRUTİYET’İN İLK YILI

23 TEMMUZ 1908 - 23 TEMMUZ 1909



AYGAZ Kitaplığı'nın 10. kitabı *II. Meşrutiyet'in İlk Yılı*, Osmanlı'nın “en uzun yılı”na odaklanıyor: Aylara, haftalara ve günlere yayılmış ayrıntılarda gizlenen gerçekler, çoğu ilk kez yayımlanan yeni fotoğraflar ve belgelerle gün ışığına çıkarılıyor.

YKY'nin iki yıllık özenli çalışmasının ürünü olan ve “II. Meşrutiyet'in 100. Yılı” dolayısıyla yayımlanan kitap, belli başlı monografilerin ve süreli yayınların rehberliğinde hazırlandı. Şimdi, bütün seçkin kitapçılarda.



“AYGAZ VE YAYINLARI YURTDIŞINDA EN ÖNEMLİ KÜLTÜR VE SANAT KURUMLARINDA TANINIYOR”

AYGAZ KÜLTÜR SANAT DANIŞMANI BAHATTİN ÖZTUNCAY AYGAZ DÜNYASI'NIN SORULARINI YANITLADI.

ÖNCELİKLE KENDİNİZDEN, KÜLTÜR VE SANAT ALANLARINA İLGİNİZDEN SÖZ EDEBİLİR MİSİNİZ?

İstanbul ve Osmanlı fotoğraf sanatı ve tarihine ilgim Viyana'da üniversite dönemine, yaklaşık 30 yıl öncesine dayanıyor. 1985 yılında Türkiye'ye dönüşümden sonra devam ettiğim mühendislik ve iş hayatı sırasında da bu merakımdan ve koleksiyonculuk tutkusundan hiç vazgeçemedim. Giderek yoğunlaşan araştırma çalışmalarım sonucunda, 1991 yılında İngilizce yayınlanan "James Robertson - Pioneer of Photography in the Ottoman Empire" adlı kitabımı hazırladım. Aynı yıl içinde Scottish National Portrait Gallery ile birlikte Mimar Sinan Üniversitesi'nde James Robertson'un 1850'lerde çekilmiş, tarihteki en eski İstanbul fotoğraflarından bir sergi düzenledik. Sayın Ömer Koç'un desteği ile

gerçekleştirdiğimiz ilk proje, 2000 yılında enerji grubumuz bünyesindeki BOS şirketi tarafından yayınlanan, Osmanlı Saray Fotoğrafçısı "Vasilaki Kargopulo" nun biyografisi oldu. 2003'te Koç Kültür Sanat A.Ş. tarafından "Dersaadetin Fotoğrafçıları" adlı, İstanbul'un fotoğraf tarihini kapsamlı bir şekilde ele alan çalışmam yayınlandı. 2005'te Aygaz'ın desteği ile yayınlanan "Hatıra-i Uhuvvet" adlı kitabım Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerinde iz bırakmış siyaset, edebiyat ve sanat dünyasından önemli şahsiyetlerin imzalı ve ithafli portre fotoğraflarından seçkiler içeriyor. Aygaz bünyesinde 2004 yılı başından itibaren devam eden çalışmalarım yanı sıra, 2006'da T.C. Dışişleri Bakanlığı adına Viyana Parlamento Sarayı'nda ağırlıklı olarak "Ömer Koç Koleksiyonları"ndan derlenen ve tarihte Türkiye-Avusturya ilişkilerini ele alan bir sergi düzenledim. Gördüğü

ilgi üzerine daha sonra bu sergi Ankara Dışişleri Bakanlığı salonlarında ve Dolmabahçe Sarayı'nda tekrar edildi. 2006'da ve 2008'de Vehbi Koç Vakfı Sadberk Hanım Müzesi'nde, temelini yine Ömer Bey'in koleksiyonlarının teşkil ettiği "Kırım Savaşı'nın 150. Yılı" ve "II. Meşrutiyet'in İlanının 100. Yılı" adlı sergileri ve eşlik eden katalogları hazırladım. Gerek Aygaz'ın, gerekse Sadberk Hanım Müzesi'nin kültür ve sanat alanlarındaki faaliyetlerine katkıda bulunabilmekten büyük zevk ve heyecan duyuyorum.

KÜLTÜR SANAT FAALİYETLERİNİN ZENGİNLİĞİ AÇISINDAN TÜRKİYE'Yİ AVRUPA ÜLKELERİYLE KIYASLAMAK GEREKİRSE NELER SÖYLEYEBİLİRSİNİZ? SANATSEVERLERİN ÖZELLİKLE SON YILLARDA SERGİLERE, SİNEMAYA VE SANATIN HER ALANINA OLMASA DA DİĞER ALANLARINA ARTAN İLGİSİNİ NASIL YORUMLUYORSUNUZ?

Türkiye'de bu konuda daha alınacak çok mesafe olduğu düşüncesindeyim. Özel sektörün son yıllarda göstermiş olduğu gayretler, yayınlanan çalışmalar, özel müzeler ve devlet kurumlarına vermiş olduğu destekler büyük boyutlarda. Aynı doğrultuda da sanatseverlerin sergilere ve yayınlara artan ilgisi memnuniyet verici. Bence Türkiye'nin bu konudaki en büyük sorunu, kültür ve sanatın çeşitli alanlarında derinlemesine bilgi sahibi olması gereken elemanların eksikliği. Bize herşeyi bilen değil, konusunu iyi bilen insanlar gerekli. Sanat ve kültür dallarında öncelikle ele alınması gereken alanların ülkemiz verilerine dayanarak tespit edilmesi ve özellikle de yurtdışı burslar yolu ile acilen gençlere imkan tanınması gerekiyor. Çok büyük bir tarihin ve sanat geçmişinin üstünde oturuyoruz; fakat maalesef ne özel sektör desteği ile ayakta duran sanat



"DESTEK VERDİĞİMİZ YAYINLAR KONUNUN UZMANLARI TARAFINDAN İLERİ YILLARDA DA, YURTIÇİNDE VE YURTDIŞINDA REFERANS KİTABI OLARAK KULLANILABİLECEK ŞEKİLDE HAZIRLANIYOR."

kurumlarımızda, ne de devlet müzelerinde gereği gibi araştırma yapabilecek ve bizi yurtdışı ilişkilerimizde bilimsel seviyede gereği gibi temsil edebilecek yeterli uzman kadrolara sahip değiliz. Tüm eğitim kurumlarımızı ve özel eğitim vakıflarımızı bir an önce kültür ve sanat alanında öğrenim görmek isteyen gençlerimize özellikle yurtdışı burslar konusunda kontenjanlar ayırmaya davet ediyorum.

KÜLTÜR SANATA KATKIYI KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ETKİNLİKLERİNİN İÇİNDE NEREDE KONUMLANDIRIYORSUNUZ?

Bu konunun sağlık ve genel anlamda eğitim kadar önemli olduğunu düşünüyorum.

AYGAZ'IN KÜLTÜR-SANAT FAALİYETLERİNİ YÖNLENDİRİRKEN HANGİ UNSURLARI GÖZETİYORSUNUZ?

Aygaz yönetiminin, benim ve Ömer Bey'in özellikle yayınlar konusundaki en büyük önceliğimiz "yeterince bilimsel çerçevede kalmak ve aynı zamanda da geniş kitleler için mümkün olduğunca anlaşılabilir ve çekici olabilmek". Bu iddaalı söylemi nasıl gerçekleştirebiliyorsunuz dersiniz, cevabımı da şu şekilde iletmek istiyorum. Yayınlarımız hiç bir zaman "coffee-table-book" türünde olmadı ve olmayacak. Destek verdiğimiz yayınlar konunun uzmanları tarafından ileri yıllarda da, yurtiçinde ve yurtdışında referans kitabı olarak kullanılabilir şekilde hazırlanıyor. Hedeflediğimiz farkı ise, yayınlarımızda içerik kadar görselliğe de, fotoğrafların ve belgelerin seçimine, çeşitliliğine ve yayınlarımızın



2005:

HATIRA-İ UHUVVET

Hatıra-i Uhuvvet Portre Fotoğrafların Cazibesi kitabı, Osmanlı ve İstanbul Fotoğraf Tarihi'ne ilişkin araştırmalarıyla fotoğraf tarihine değerli katkılarda bulunan araştırmacı Bahattin Öztuncay'ın uzun dönemi kapsayan araştırmaları sonucunda derlediği fotoğraflardan oluşuyor. Kitapta

1846-1950 yılları arasındaki zaman diliminde Osmanlı İmparatorluğu ve Türkiye Cumhuriyeti'nin siyasi, askeri, edebiyat ve sanat alanlarında önemli rol oynamış devlet adamlarının, yerli ve yabancı hanedan üyelerinin, ressamların, şairlerin ve yazarların fotoğrafları yer alıyor. Önemli bir bölümü ithafli olan portrelerin büyük bir kısmı ilk defa yayınlanıyor.

tasarımına önem vererek yaratmaya çalışıyoruz. Hiç abartmadan ifade etmek istiyorum; Aygaz ve yayınları yurtdışında en önemli kültür ve sanat kurumlarında tanınıyor. Bana Getty Müzesi'nden, Princeton Üniversitesi'nden, Berlin ve Viyana müzelerinden gelen mektuplarda kitaplarımızdan övgü ile bahsediliyor.

KÜRESEL KRİZ NEDENİYLE AYGAZ'IN KÜLTÜR SANAT POLİTİKASINDA BİR DEĞİŞİKLİK BEKLENİYOR MU?

Aygaz'ın gerek süregelen ticari başarısı, gerekse yönetimin kültür ve sanata olan gönül bağı dolayısı ile bu noktada biraz daha şanslı konumda olduğumuzu ve etkinliklerimizi aksatmadan, aynı düzeyde devam ettirme imkanına sahip olacağımızı düşünüyorum.

"ÜLKEMİZDE KÜLTÜR VE SANATIN ÇEŞİTLİ ALANLARINDA DERİNLEMESİNE BİLGİ SAHİBİ OLMASI GEREKEN ELEMANLARIN EKSİKLİĞİ ÖNEMLİ BİR SORUN TEŞKİL EDİYOR. BİZE HERŞEYİ BİLEN DEĞİL, KONUSUNU İYİ BİLEN İNSANLAR GEREKLİ."

AYGAZ KİTAPLIĞI PROJESİ, AYGAZ'IN GURURLA DEVAM ETTİRDİĞİ VE ÇOK ÖNEM VERDİĞİ BİR PROJE. AYGAZ KİTAPLIĞI İÇİN GELECEK PLANLARINIZ NEDİR?

Prof. Dr. Önder Bilgi tarafından hazırlanmakta olan "Eski Çağda Anadolu'da İnsan Figürleri" adlı arkeoloji dalında çok önemli bir çalışmayı bu yıl sonunda yayınlayacağız. Gelecek yıllar için de ses getireceğini düşündüğümüz hedeflerimiz var; araştırmacılar ve yazarlar tarafından bize teklif edilen onlarca yayın projesi arasından uygun olan seçimi yapacağız.

AYGAZ İÇİN AYGAZ KİTAPLIĞI GİBİ UZUN SOLUKLU YENİ PROJELER DÜŞÜNÜYOR MUSUNUZ?

Aygaz Genel Müdürlük binamızın konumu ve giriş katımızın geniş ölçüleri geçici sergiler için bize çok uygun bir mekân sağlıyor. Şu anda devam etmekte olan "Mary Cross ile Kutsal Yerlere Ziyaret" adlı fotoğraf sergisi ve özellikle geçen yıl gerçekleştirmiş olduğumuz "Ömer Koç Koleksiyonları'ndan Mustafa Kemal Atatürk'ten Hatıralar" sergisinin uyandırdığı ilgi çok memnuniyet verici. Bu yıl içinde aynı mekânda yapacağımız "Sagalassos" ve "Afrodisias" sergilerimiz bana ve kurumsal iletişim bölümündeki mesai arkadaşlarımıza Aygaz binasında sistematik bir şekilde sergiler düzenleyebilecek kalitede teknik bir altyapı hazırlamamız gereğini düşündürüyor. Bu türden, düzenli aralıklarla yapılabilecek programlı sergi faaliyetlerinin Aygaz'ın sanat ve kültür alanındaki ayrıcalıklı konumunu daha da pekiştireceği inancındayım.

KOÇ TOPLULUĞU'NDA KÜLTÜR VE SANAT FAALİYETLERİNİ BEĞENEREK TAKİP ETTİĞİNİZ BAŞKA HANGİ ŞİRKETLER YER ALIYOR?

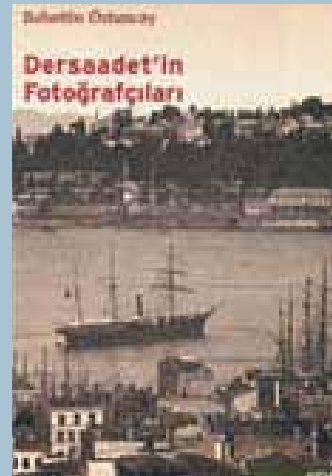
Vehbi Koç Vakfı'nın kültür ve sanata desteği Türkiye'deki tüm özel sektör

kurumları arasında gurur verici bir şekilde öne çıkıyor. Sadberk Hanım Müzesi'nin son yıllarda hızlanan yurtdışından eser satın alma yolu ile koleksiyon geliştirme, sergileme ve yayın faaliyetlerinin arkasında Vehbi Koç Vakfı'nın büyük maddi desteği var. Rahmi Koç Sanayi Müzesi'nin ve Yapı Kredi Kültür Sanat ve Yayıncılık A.Ş.'nin hepimizin malumu olağanüstü çalışmaları da Koç Topluluğu'nun ülkemizdeki sanat ve kültür faaliyetlerine katkısını çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor.

"PROF. DR. ÖNDER BİLGİ TARAFINDAN HAZIRLANMakta OLAN ESKİ ÇAĞDA ANADOLU'DA İNSAN FIGÜRLERİ ADLI ARKEOLOJİ DALINDA ÇOK ÖNEMLİ BİR ÇALIŞMAYI BU YIL SONUNDA YAYINLAYACAĞIZ."

SON OLARAK TÜRKİYE'NİN GELECEKTEKİ KÜLTÜR-SANAT HARİTASINA BAKINCA NE GÖRÜYORSUNUZ? SİZCE KÜLTÜR SANAT PROJELERİ BÜYÜK ŞEHİRLERDEN ÇIKIP ÜLKENİN UZAK NOKTALARINA KADAR ERİŞEBİLECEK Mİ?

Bu sorunuza cevap, söyleşimizin başında değindiğim konu ile alakalı; ülkemizin hiç bir köşesinin tarih ve sanat eserleri açısından bir sorunu yok, fakat yetişmiş uzman sıkıntısı çok büyük boyutlarda. İleriye dönük gördüğüm diğer bir tehlike ise önceliklerin ve tercihlerin belirlenememiş olması ve koordinasyon eksikliği yüzünden Türkiye'nin sanat ve kültür alanında da kaotik bir yapıya doğru sürüklenmesi. Mesela Salvador Dali ve Andreas Gursky sergilerinin Türkiye'ye getirilmeleri tabii ki önemli bir olay; ama arkeoloji dalında dünyadaki en önemli müzelerden biri olan İstanbul Arkeoloji Müzesi'nin eserlerine ait son bilimsel katalog çalışmaları 1912-14 yılları arasında Fransız bilimadamı Gustav Mendel tarafından yapılmıştı. Biz biraz kendi ev ödevini yaptırmadan komşu ailelerin çocuklarını sınava tabi tutma hayaline kapılan velilere benziyoruz.



2003: DERSAADETİN FOTOĞRAFÇILARI
Bahattin Öztuncay tarafından uzun araştırmalar sonucunda hazırlanan kitapta, İstanbul'un fotoğraf tarihindeki yeri, Osmanlı sultanlarının fotoğrafa gösterdiği ilgi ve saray fotoğrafçılarının şatafatlı dünyası bugüne kadar yayınlanmamış fotoğraflarla yer alıyor. Kitap iki cilt olarak hazırlandı.



AYŞE ABAMOR BİLGİN
LPG TEMİN MÜDÜRÜ

KÜRESEL VE BÖLGESEL REKABETTE AYGAZ'IN LOJİSTİK ÜSTÜNLÜĞÜ

AYGAZ'IN EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN BİRİ YARIM ASIRDIR DEVAM EDEN KAPSAMLI LOJİSTİK OPERASYONLARINDAN EDİNDİĞİ DENEYİMDİR.

Kuşkusuz, Aygaz'ı Aygaz yapan birçok neden var. Tüketicinin güven ve sevgisini sermayesinin en önemli unsuru yapması belki de bu nedenlerin en önemlisi. Bilinmeyen bir ürünü Türk tüketicisiyle geniş bir coğrafyada eş zamanlı olarak tanıştırmayı, yenilikçiliği ve sektörüne küresel standartları getirmedeki öncülüğü kuruluşundan bu yana Aygaz'a sektörüne liderlik etme gururunu yaşatmıştır. Gurur, Aygaz'ın bütün birimleri için sorumlulukları da beraberinde getirmektedir. Her birim gibi lojistik birimleri de sektörün en iyisi olmak ve markamızın liderliğini sürdürebilmek için üstüne düşeni yapmaktadır.

Lojistiğin tedarik ayağında optimum yönetimle, kalite açısından en uygun ürünü en düşük fiyatla, en uygun yerde ve en uygun zamanda tedarik etmeyi amaçlamaktayız. Aygaz, yarım yüzyıla yaklaşan deneyimiyle dünya çapında örnek teşkil edecek boyutta geniş, detaylı ve güçlü lojistik altyapısıyla önemli bir firmadır.

TÜRKİYE: AVRUPA'NIN EN BÜYÜK LPG PAZARI

Türkiye'nin 26 noktasında depolama ve dolun tesisleri, beş deniz terminali, kendine ait beş gemi ve ayrıca kiralık gemilerle yaptığı yoğun deniz taşımacılığı, tüplü-dökme-otogaz ve LPG Mix-Propan olarak farklı kalite-teknik-donanım-stoklama-dağıtım sürecine haiz geniş ürün yelpazesi, sayısı her gün artan ve 600'e yakın otogaz istasyonları, 200'ün üzerinde kamyon tankeri, 1.000'i aşkın tüplügaz kamyonu, bayilerimizin sayısı binlerle ifade edilebilecek servis araçlarıyla günde 200 bin evi ziyaret ettiği düşünüldüğünde Aygaz'da ne kadar yoğun bir lojistik yönetimi yapıldığı ortaya çıkmaktadır.

Konvansiyonel tüketim olarak bakıldığında Türkiye'nin 3,5 milyon ton/yıl seviyelerinde LPG miktarıyla Avrupa'nın en büyük LPG pazarı oluşu ve böyle önemli bir pazarda Aygaz'ın da yıllardır açık ara liderliğini %30 gibi yüksek bir pazar payıyla koruması lojistik yönetiminin önemini artırmaktadır. Aygaz'ın markalı ürün satışları dışında yaptığı diğer satışlar da dikkate alındığında yaklaşık 1,7 milyon ton/yıl temin rakamı

ortaya çıkmaktadır ki bunun sadece 200 bin tonunun Tüpraş rafinerilerinden boru hattıyla kalan kısmının ise dünyanın farklı bölgelerinden gemilerle ithal edilmesi Aygaz'ın lojistik yönetimine uluslararası boyut katmaktadır.

KÜRESEL MARKALARLA İŞBİRLİĞİ

Aygaz, yurtdışı teminini kendi yüksek kalite ve standartları doğrultusunda dünya devi firmalardan yapmaktadır. Bu firmalar arasında Chevron, Gazprom, Sonatrach, Statoil gibi dünya enerji hareketlerine yön veren şirketler bulunmaktadır. Aygaz'ın bu firmalarla uzun yıllardır süregelen stratejik işbirliği piyasadaki lider konumunun yanı sıra Aygaz'ın kurumsal gücünün de göstergesidir.

LPG, dünyanın diğer tüm doğal kaynakları gibi kullanım noktalarına paralel yeryüzünde eşit ve oransal dağılmamaktadır. Dünyadaki tüm LPG'nin %60'ı doğalgaz ve petrolden ayrıştırılarak, kalan kısmı ise

**Gemilerimiz ve kara tankerlerimizle
dünya çevresini bir yılda
807 kez dönüyoruz.**





DOĞALGAZ ÜRETİM PROJELERİNDEN DOLAYI BASRA KÖRFEZİ'NİN BİRKAÇ YIL İÇİNDE DÜNYANIN EN BÜYÜK LPG ÜRETİM BÖLGESİ HALİNE GELMESİ BEKLENMEKTEDİR.

rafinerilerin ürün spektrumu içinde yan ürün olarak ortaya çıkmaktadır.

Dünyadaki yıllık LPG üretimi yaklaşık 240 milyon ton olup bu miktarın en büyük kısmı Kuzey Amerika'dan, sonra da sırasıyla Orta Doğu ve Afrika bölgelerinden sağlanmaktadır. Ortadoğu'da özellikle Katar, İran ve BAE'deki doğalgaz üretim projelerinden dolayı Basra Körfezi'nin birkaç yıl içinde dünyanın en büyük LPG üretim bölgesi haline gelmesi beklenmektedir. Tüketim tarafına bakıldığında ise Asya listenin başında yer almakta ve onu Kuzey Amerika ve Avrupa izlemektedir. İhracat açısından ise hem mevcut hem gelecek potansiyeli açısından Ortadoğu en zengin bölgedir.

Türkiye'ye bakıldığında ise her ne kadar yurtiçi temin Tüpraş'ın üretimiyle ancak %20 seviyesinde rafinerilerden karşılanırsa ve ağırlıklı olarak LPG ithalatçısı bir ülke olsak da stratejik coğrafi konumumuz ithalat sürecini göreceli olarak kolaylaştırmaktadır. Türkiye olarak Afrika, Orta Doğu, Kafkaslar ve Kuzey Denizi gibi pek çok farklı bölgeden temin imkanı bulabilmekte ve böylelikle temin risklerimizi dağıtabilmekteyiz.

LOJİSTİKTE UZUN VADELİ PLANLARIN ÖNEMİ

Çeşitli temin imkanları Aygaz'ın lojistik altyapısı, uzun vadeli stratejileri ve LPG'nin hem ürün hem taşıma ayağındaki global arz/talep dengeleri ile harmanlanmakta ve bu şekilde yıllık temin ve ikmal planları yapılmaktadır. Bu planlamaları oluştururken lojistik yapının en ekonomik şekilde işletilmesi için sistemdeki tüm maliyetlerin minimizasyonunu hedefleyen matematik modelleme ve verimlilik çalışmalarından da yararlanılmaktadır. Bu planlar çerçevesinde uzun vadeli kontrat görüşmeleri yapılmakta ve daha sonra bu kontratların operasyonu hem yükümlülüklerimiz hem de güncel gelişmeler dikkate alınarak yürütülmektedir. Ayrıca hem planlı, hem de beklenmedik değişikliklere göre hareket etmek gerektiğinde spot alımlar da yapılmaktadır. Aygaz'a uzun yıllardır çok ciddi stratejik avantaj sunan Aygaz deniz filosu ile stratejik önemde, büyük alım kontratları yapılabilmekte ve hatta bu kontratlarımız için gemilerimizin yeterli olmadığı durumlarda gemi kiralama yoluna gidilmektedir. Hem deniz filomuzun hem de Ambarlı ve Samsun terminallerimizin sisteme kattığı rekabetçi avantajımız bu bölgelerdeki satışlarımıza da olumlu katkılar sağlamaktadır.

Gerek enerji dünyasındaki gerekse makro ölçekli ekonomik ve siyasi değişiklikler LPG sektörünü etkileyebilmektedir. Örneğin Uzakdoğu'da enerjiye talebin artması, OPEC kotaları, Amerika petrol stoklarının yükselmesi veya LPG'ye alternatif yakıtlara olan talep dalgalanmaları Türkiye'yi ilgilendiren LPG miktarlarını ve fiyatlarını etkilemektedir. Bu gelişmelere bağlı olarak bazen LPG üreticileri doğal pazarları dışındaki bölgelere satış yapabilmekte ve bu hareketler de piyasayı oldukça





dinamik kılmaktadır. Dolayısıyla hem Aygaz içindeki, hem de bizi etkileyen dış pazarlardaki değişikliklerin sürekli dikkatli izlenmesi gerekiyor. Aygaz lojistik birimleri bu anlayışla, değişen koşullara karşı hazırlık yapıyor, gerekli önlemleri alıyor; özetle sistemin esnek ve dinamik hareket ederek değişimlere adapte olmasını sağlıyor, bu değişimlerden Aygaz lehine maksimum faydaları edinmeye çalışıyor.

AYGAZ LOJİSTİK EKİBİ GEMİDEKİ ÇARÇİBAŞISINDAN GENEL MÜDÜRLÜK'TEKİ UZMANINA, TESİSTEKİ GAZ TEKNİSYENİNDEN TANKER OPERATÖRÜNE KADAR ORTAK AMAÇLA HAREKET ETMEKTEDİR.

AHENKLE 7/24 ÇALIŞAN BİR EKİP

Aygaz lojistik ekibi gemideki çarçibaşısından genel müdürlükteki uzmanına, tesisteki gaz teknisyeninden tanker operatörüne kadar ortak amaçla hareket etmektedir. Bu ekip, her yeni güne tesisin gazının, bayinin tüpünün, istasyonun yakıtının, endüstrinin hammaddesinin eksik kalmamasını hedefleyerek başlamaktadır. "Her gün" sadece vurgu amaçlı kullanılmamaktadır. Zira gerek üretim tesislerinde gerek yükleme ve tahliye limanlarında verimlilik açısından bayram ve tatil günlerinde dahi durmadan devam eden bir operasyon söz konusudur. Sürekli devam eden ayrıştırma ve üretim operasyonu neticesinde LPG'nin öyküsü nakliye araçlarına yüklenmesi, alıcıların stoklama terminallerine taşınması ve bu ana stoklama tesislerinden ikincil tesislere veya dolmuş sonrası nihai müşterilere ulaşmasıyla sürmektedir. Global üretim ve satışlar incelendiğinde ise LPG'nin ulaşımı önem sırasına göre deniz, tren ve kara araçlarıyla gerçekleşmekte ve bu nakliye süreci de 7/24 devam etmektedir. Bu zincirin bir halkasındaki herhangi bir aksaklık ve gecikme diğer halkaları da etkiler. Örneğin Aygaz'ın Chevron alımları

Hazar'ın kıyısındaki Tengiz bozkırında konumlanmış ve çok yüksek sıcaklık farklarının olduğu bir bölgeden yapılmaktadır. Bu bölgede yazın +50, kışın ise -50 dereceyi bulan hava şartları bazen üretimi etkilemekte ve gemilerin dolum yapacağı terminale ürün akışını geciktirebilmektedir. Ya da bir gemimiz müşterimize ürün taşıyor ancak müşterinin depolama üniteleri bu ürünü kabul edebilecek durumda değil. Lojistik ekibimiz bu tür durumlarda hızlı ve etkili çözümler üretmektedir. Bu şekilde sistemde sürekli değişiklikler olmakta ve lojistik planlaması tekrar tekrar Aygaz için en olumlu sonuçları yaratmak amacıyla yenilenmektedir.

Aygaz'ın en büyük avantajlarından biri yarım asırdır devam eden kapsamlı lojistik operasyonlarından edindiği deneyimdir. Zaman zaman karmaşık bir bulmacaya benzeyen bu operasyonlar, artık bir refleks haline gelmiş Aygaz'ın uzmanlığıyla en verimli şekilde çözümlenmeye çalışılmaktadır. Aslında lojistik ekibimizi en çok heyecandıran ve motivasyonunu artıran da bu tür karmaşık operasyonlardır. Lojistik birimlerimiz karmaşık bir operasyonu, Aygaz'ın diğer birimleriyle ahenkle çalışarak başarıyla gerçekleştirmekten büyük keyif almaktadır.

LOJİSTİK: MANTIKİ İSTATİSTİK

Lojistik, kelime kökeni itibarıyla Latince'de "lojik" (mantık) ve "static" (istatistik) kelimelerinin birleşmesinden meydana gelir ve mantiki istatistik anlamındadır. Günümüzdeki tanımı ise müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere her türlü ürünün, servis hizmetinin ve bilgi akışının, kaynağından nihai tüketiciye kadar olan tedarik zinciri içindeki hareketinin etkili ve verimli şekilde planlanması, uygulanması, taşınması, depolanması ve kontrol altında tutulmasıdır.

STOK YÖNETİMİ YENİDEN YAPILANDIRILDI

STOK YÖNETİMİNDEKİ YENİ ANLAYIŞ HEM VERİMLİLİĞİ ARTIRDI HEM DE MALİYETLERİ DÜŞÜRDÜ. BUNDAN SONRAKİ HEDEF, DEPO VE STOK YAZILIM SİSTEMLERİ ARASINDA ENTEGRASYONU SAĞLAYARAK BAYİLERE MERKEZ DEPODAN DOĞRUDAN MALZEME GÖNDERİMİ OLACAK.



Lojistik Merkez Depo (YARIMCA)

Aygaz, Satınalma Müdürlüğü tarafından yürütülen Lojistik Merkez Deposu Yatırım Projesi ile stok yönetimini yeniden yapılandırdı. LPG ve AGİ hammaddeleri dışındaki malzemelerin tek depodan hareket görmesi prensibiyle hazırlanan projeye kaynakların daha verimli ve tasarruflu kullanılması sağlandı. Tüm şirket geneline hizmet verecek şekilde tasarlanan projeye ayrıca, stok noktalarının azaltılması, stok seviyesinin düşürülmesi ve işgücü tasarrufu amaçlanıyor.

VERİMLİLİK ARTARKEN, MALİYETLER DÜŞÜRÜLDÜ

Envanter maliyetlerinin büyük önem taşımasından hareketle, yıl içinde ortalama 10 milyon TL değerindeki malzeme envanterinin daha sağlıklı hale getirilmesi için hazırlanan proje, Aygaz için önemli bir avantaj sağlıyor. Önceleri 30'a yakın noktada depolanan, emniyetli stok miktarına ulaşmak için yüksek envanter değeri yaratan, kayıt altına alınmakta zorlanan ve el irsaliyesi nedeniyle kaydı ve fiili uyumsuzluğu yaşanan stokların kontrol altına alınması için önemli adımlar atıldı.

Satınalma Sorumlusu Aybars Güven liderliğinde ve tüm satınalma

ekibinin desteğiyle yürütülen çalışmalar Aygaz'a, gelişmiş fiziksel koşullar altında modern depolama yöntemlerinin kullanıldığı iki depodan oluşan bir lojistik merkezi kazandırırken, hem verimliliği artırdı hem de maliyetlerin düşürülmesinde etkili oldu.

YARIMCA MERKEZİ LOJİSTİK DEPOSU 1.900 M²'LİK BİR ALANA SAHİP

Projenin ilk ve en önemli aşaması, Yarımca Merkezi Lojistik Deposu'nun oluşturulması oldu. 2008 yılının ilk çeyreğinde, Yarımca Liman sahasında, eski Gazal tesislerinin bulunduğu arsa üzerinde biri 1.500 m², diğeri 400 m² olmak üzere toplam 1.900 m²'lik bir alanda iki depo inşa edilerek Merkezi Lojistik Depo haline getirildi. İnşaat projesi Mühendislik ve Yatırımlar ile Yarımca Terminal Müdürlükleri'nin sorumluluğunda gerçekleştirilerek, Nisan 2008'de Satınalma Müdürlüğü'ne teslim edildi.

Depo kapasitesinin optimum kullanılabilmesi amacıyla, her iki depoda 1.900 palet istifleme kapasiteli back-to-back raf sistemi uygulamaya alındı. Paletli ürünlerin depolanması için uygun olan bu sistem ile tüm malzemelere doğrudan ulaşım, serbest alan düzenlemesi, hem manuel

hem de otomatik istif makinelerinin kullanılabilmesi, raf yükseklik ve derinliklerinde esneklik ve FIFO çalışma sistemine uyum gibi pek çok avantaj sağlandı. Aygaz Lojistik programıyla entegre çalışacak depo yönetim programı, barkod sistemi, el terminaleri, el kumandalı istifleme aracı, forklift, palet tartı aleti gibi ekipman ve sistemlerin devreye alınması ile Merkezi Depo, modern depolama yöntemlerine uygun hale getirildi. Deneyimli bir kadro oluşturabilmek amacıyla daha önce Ambarlı ve Yarımcı Dolum Tesisleri'nde Depo Sorumlusu olarak görev yapan Mehmet Aydın ile Salim Altan, Merkezi Lojistik Depo yönetimine dahil oldu.

TÜM ŞİRKET GENELİNE HİZMET VERECEK ŞEKİLDE TASARLANAN PROJEYLE AYRICA, STOK NOKTALARININ AZALTILMASI, STOK SEVİYESİNİN DÜŞÜRÜLMESİ VE İŞ GÜCÜ TASARRUFU AMAÇLANIYOR.

ENVANTER TİTİZLİKLE İZLENİYOR

Merkezi Lojistik Depo'da tüm malzeme stok hareketleri Aralık 2008'de kullanıma geçilen barkod sistemi ve Mayıs 2008'de devreye alınan Exen Depo Yönetim Yazılımı ile izlenmeye başlandı. Depolarda varolan tüm envanterin sayımı, düzenlenmesi ve kaydı yeniden yapıldı, malzeme stok hareketleri ile kullanılmayan malzemelerin değerlendirilmesine yönelik hususlar Depo-Stok Yönetim Süreci altında kapsamlı olarak tanımlandı. Tesislerde bulunan işletme-yatırım malzemeleri, otogaz-dökmegaz-kamyon tanker sistem kurulum malzemeleri, promosyon malzemeleri, giysiler ve cihazlar tek noktada toplandı. Altı aydan uzun süreli Aygaz depolarında hareket görmeyen malzemeler ilgili birimlerin de yardımıyla satılarak veya hurdalaştırılarak değerlendirilmeye başlandı.

Tesislerden veya müşteriden çıkma malzemeler ile tamir gören malzemeler için ayrı malzeme depoları açıldı ve yeni malzemeler ayrıştırıldı. Arıza Çözüm Merkezleri ve Teknik Servisler'e doğrudan malzeme sevkiyatına geçildi. Sistemden otomatik irsaliye kesimine başlandı. E-satınalma üzerinden gelen malzeme ihtiyaçlarının depo mevcutlarından karşılanması durumları için "dahili sevk" uygulaması başlatılarak, talimat olmadan depolardan malzeme sevkiyatı uygulamadan kaldırıldı. Merkezi Depo'daki fiili-kaydi günlük hareketlerin gün sonunda raporlanmasına ve ilgili birimlere günlük olarak iletilmesine başlandı. Tedarikçilerin gün içinde malzeme teslim ve depodan sevk saatleri disiplini altına alındı.



AYGAZ SATINALMA MÜDÜRÜ ŞAKİR AYRAL:

"YENİ HEDEF, BAYİLERE DOĞRUDAN MALZEME GÖNDERMEK"

Aygaz'ın sektör lideri olmasında en büyük etkenlerden biri yenilikçi olması. Bu anlayış yalnızca müşterilerimize sunduğumuz ürünler için değil aynı zamanda iş süreçlerimiz için de geçerli. LPG'yi kullanım alanlarına göre ayrı stoklayabilen ve bu uygulama için büyük yatırımlar yapan şirketimiz, yeni stok yönetim sistemiyle de her türlü ek maliyeti azaltacak, insan gücünden optimum fayda sağlayabilecek bir yeniliği daha uygulamaya almış oldu. Bu yüzden müşteri memnuniyetine dolaylı da olsa katkıda bulunmaktan memnunuz.

Yeni dönemde devam eden proje adımlarının temel odağını, depo ve stok yazılım sistemleri arasında entegrasyon sağlanması oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde, tüpgaz bayilerinin bayi portalı aracılığıyla talep edeceği cihazları ve promosyon malzemelerini lojistik merkez depomuzdan doğrudan sevkedeceğiz. Ayrıca, malzeme tanımlama ve kod yapısını yeniden düzenleyerek, satınalma sürecinin talep ayağından, malzemelerin sipariş edilerek sevk edilmesine ve özetle, stok girişlerinden muhasebeleştirilmesine kadarki tüm adımlarında iyileştirme sağlamayı hedefliyoruz. Bu şekilde e-satınalma sistemini de daha etkin kullanarak farklı kod ve tanımlamalarla Aygaz stoklarında yer alan malzemelerin yeniden temin edilmemesini garanti altına almış olacağız.

Aygaz'ın bütün süreçlerinde olduğu gibi stok yönetiminde de 'nerede tasarruf sağlayabiliriz' diye kendimizi sorguluyoruz. Önümüzdeki dönemde öncelikli çalışmalarımız arasında tesis depoları arası malzeme sevkiyatlarında nakliye giderlerinin azaltılması da yer alacak. Çalışmalarımızın hemen her aşamasında desteğini ve birikimlerini bizimle paylaşan tüm merkez birimlerimize, tesislerimize ve bölge satış ekiplerimize teşekkürü borç biliyoruz.

KARADENİZ BÖLGE SATIŞ MÜDÜRLÜĞÜ: “REKABET AVANTAJI YARATMAYI HEDEFLİYORUZ”

“SORUNLARA ZAMANINDA ÇÖZÜMLER ÜRETEREK REKABET AVANTAJI YARATMAYI, TEHDİTLERİ FIRSAT HALİNE GETİRMEYİ, GÜÇLÜ BAYİ YAPIMIZIN VE DOLAYISIYLA MÜŞTERİLERİMİZİN MEMNUNİYETİNİ ARTIRMAYI ÖNCELİKLE HEDEFLİYORUZ” DİYEN KARADENİZ BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ AHMET BAÇ, YENİ DÖNEM STRATEJİLERİNİ ANLATTI.



KARADENİZ BÖLGESİ'Nİ DİĞER BÖLGELERDEN AYIRAN ÖZELLİKLER NELERDİR?

Orta ve Doğu Karadeniz'in tamamını, İç Anadolu'nun bir kısmını, Doğu Anadolu Bölgesi'nin büyük bir bölümünü kapsayan ve 18 ilden oluşan bölgemiz, kendi içerisinde dahi, ekonomik, sosyo-kültürel, coğrafi ve iklimsel açılarından farklılıklar içeriyor. Nüfus yoğunluğu ortalamasının oldukça altında olan bölgemizde, köy ve beldelerde yaşayan kırsal nüfus, kent nüfusundan fazladır. Sanayileşmenin zayıf olduğu Karadeniz Bölgesi'nin en önemli gelir kaynağı yılda bir kez hasat alınabilen fındık, çay ve tütün gibi tarım ürünleridir. Tarım gelirlerinin dönemsel olması, sektörümüzde olduğu gibi her alanda geçim şartlarını ve ticareti zorlaştırıyor. Tüm bu olumsuz şartlara ilave olarak en uzun kışların ve en düşük sıcaklıkların yaşandığı bölgeyiz. Bütün bunlara rağmen, sıcakkanlı, çalışkan, vefalı, kültürüne ve değerlerine sahip çıkan, aynı zamanda oldukça neşeli insanların yaşadığı bir bölge olmak sanırım bizi farklı kılan en önemli özellik.

HİZMET VERDİĞİNİZ İL VE İLÇELER HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

18 il merkezine ve bağlı ilçelerine ayrıca beldelerde bulunan tüpgaz ve otogaz bayilerimize, dökme gaz müşterilerimize hizmet veriyoruz. Sorumluluk alanımızda Koç Topluluğu'nu temsil eden en geniş alanlı ve hacimli bayi, satış ve dağıtım organizasyonuna sahip bir yönetim birimiziz. Köklü ticari geçmişleriyle bulunduğu mahaldeki saygın ve sözü geçen isimlerden oluşan, hatta artık üçüncü nesillerin işin başında olduğu tüpgaz bayilerimizle pazarda neredeyse %100 bulunabilirlik ve bilinirlik özelliğimiz var. Birçok mahalde lideriz ve pazar payımız ülke ortalamasının üzerinde. Opet yayılım çalışmalarının da katkısıyla büyüyün ve güçlü tüpgaz bayi yapımıza benzer yapıdaki şahıs ve firmalardan oluşan otogaz bayilerimizle de bu alanda her geçen gün satış ve pazar payı artışı sağlıyoruz. Erzurum ve Samsun şube satış yöneticilerimiz, Trabzon'da yerleşik saha yöneticilerimiz ve satış destek sorumlularından oluşan 17 kişilik ekibimizle geniş ve bir o kadar



AHMET BAÇ KİMDİR?

1969 yılında Tokat Erbaa'da doğdu. Erzurum Atatürk Üniversitesi İktisat Bölümü'nden mezun olduktan sonra çeşitli firmaların muhasebe bölümlerinde çalıştı. 1997 yılında, Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Satış Sorumlusu olarak Aygaz ailesine katıldı.

2000 yılında Erzurum Şube Satış Bölüm Yöneticisi, 2001-2009 yılları arasında sırasıyla, Karadeniz Bölge ve Çukurova Bölge Satış müdürlüklerinde Tüplügaz Satış Yöneticisi olarak görev yaptı. 1 Şubat 2009 tarihinden beri de Karadeniz Bölge Satış Müdürü olarak görev yapıyor. Evli.

"TÜM EKİBİMİZLE SAHADA, GELİŞEN PAZAR YAPISINA UYGUN ŞEKİLDE BAYİLERİMİZİ ETKİN YÖNETİP YÖNLENDİRMEK İÇİN HER ZAMANKİNDEN DAHA ÇOK ÇALIŞIYORUZ."

zorlu coğrafyamızda bayilerimize ve pazara daha yakın olmaya çalışıyoruz. Ülke genelindeki en uzak mesafeli ikmaller, tüpgazda Artvin/Yusufeli'ne, otogazda ise İğdir merkezde olmak üzere bölgemizde gerçekleşiyor.

BÖLGENİZDE YAŞANAN SORUNLAR VE BUNLARI AŞMAK İÇİN DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Sorumlu olduğumuz mahallelerdeki pazar ve rekabet şartlarını etkileyen en önemli sorunlar, doğalgaz yayılımı ve tüketim alışkanlıklarındaki değişimlerle pazarın daralması, sanayi kuruluşlarının az olmasından dolayı LPC'ye olan talep düşüklüğü, genelde dönemsel gelire sahip tüketicilerin alım ve ödeme gücündeki zayıflamanın yarattığı problemler, ülke genelindeki ekonomik krizin bölgemizdeki etkilerinin daha derin ve uzun süreli hissedilmesi ve bu olumsuz şartların bayilerimizin sermaye yapılarına yansımaları olarak sıralanabilir. Tüpgaz ve otogaz satışlarımızı olumsuz etkileyen bazı rakip otogaz istasyonlarında korsan tüp dolum faaliyetlerine bölgemizde de sıkça rastlanıyor. Hukuki tespitlerle mücadele ettiğimiz bu haksız rekabette son dönemde EPDK tarafından da artırılarak devam eden denetimler yapılmasının yakın dönemde olumlu etkiler yaratacağını düşünüyoruz. Tüpgaz ve otogaz segmentinde pazarda promosyon ve satış fiyatında indirim olarak karşımıza çıkan rekabette ise mahal bazlı aksiyon planlarıyla rekabeti takip ediyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz mahallelerdeki pazar payımızı



TÜM İLLERDE PAZAR LİDERİYİZ

Mustafa Körkün/Tüpgaz Satış Yöneticisi:

"1971 Adana doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Fen Fakültesi'nde İstatistik eğitimi aldım. Evliyim, Nehir isminde iki yaşında bir kızım var. 1998 yılında Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Satış

Sorumlusu olarak göreve başladım. Üç yıl Kayseri, üç yıl da Erzurum'da çalıştım. 2006 yılı Eylül ayından beri Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü'nde Tüplügaz Satış Yöneticisi olarak görev yapıyorum. Farklı kültürleri barındıran çeşitli coğrafyalarda çalışmanın bana 11 yıldır kazandırdığı tecrübelerden dolayı mutluyum. Bu tecrübeyi Aygazlı ve Koçlu olarak ve değerli bayi teşkilatımızın gücü sayesinde elde ettim. Güçlü, çalışkan ve uyumlu bayi yapımızla birçok sorunu rahatlıkla çözebiliyoruz. Tüm illerimizde pazar lideri olmamız rakiplerimizi bölgemize odaklıyor. Bu durum daha fazla sorumluluk ve dinamizm gerektiriyor. Bayilerimizin değişen rekabet şartlarına çabuk uyum sağlamasıyla, rekabet ve hizmette gücümüzü ortaya koyuyoruz.

BÖLGEMİZDE OTOGAZ PAZARI BÜYÜYOR

Cenk Tülemek/Orta Anadolu-Karadeniz Bölge Dökmegaz ve Otogaz Satış Yöneticisi:

1966 İstanbul doğumluyum. İTÜ Makine Mühendisliği mezunuyum. Evli ve iki çocuk babasıyım. 1993 yılında Aygaz Genel Müdürlüğü'nde İşletme Mühendisi olarak çalışmaya başladım. 1996 yılında Adana Tüp Dağıtım Merkezi Yöneticiliği'ne atandım. 1999 yılında Çukurova Bölge Satış Müdürlüğü'nde Dökmegaz ve Otogaz Satış Yöneticisi olarak çalıştım. 2002 yılından itibaren Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Satış müdürlüklerinde Dökmegaz Otogaz Satış Yöneticisi olarak görev yapıyorum ve toplam 30 ili yönetiyorum. Sonuç olarak Sinop'tan Anamur'a bir çizgi çizersek, çizginin doğusunda her yerde bulunduğum ve yönetici sorumluluğu üstlendiğim için kendimi şanslı görüyorum.

Karadeniz'de çalışmak, bölgenin özellikle otogaz segmentinde büyüyen bir pazar olması sebebiyle bana gerçekten keyif veriyor. Çünkü her yılın sonuçlarına bakıp gelişmeyi görmek beni ve ekibimi mutlu ediyor. 2008 yılı EPDK verilerine göre bölgemiz pazar payını bir önceki yıla göre %3,5 artırdı ve %12,5 seviyesine ulaştı. Dökmegazda ise %38 ile pazar lideriyiz. Bana bağlı iki saha yöneticisi, bir satış destek elemanı ve dökmegaz doğrudan dağıtım sorumlusu ile birlikte bu sonuçları daha da üst noktalara ulaştırmak için büyük bir şevkle çalışıyoruz. Bölgemizde faaliyet gösteren yerel firma sayısının yüksekliği nedeniyle bazen çok değişik sorunlarla karşılaşılıyor. Bu sorunları çözerken şirketimizin köklü geçmişi ve tecrübesi bize her zaman ışık tutuyor ve sorunları kolayca aşmamıza yardımcı oluyor.





KOÇLU VE AYGAZLI OLMAK BİR AYRICALIK

Murat Çelik/Erzurum Şube Tüpgaz Satış Yöneticisi: 1971 Ordu doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. Evliyim ve 2,5 yaşında bir kızım var. Aygaz'daki çalışma hayatıma 1997 yılında Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'nde Mali İşler ve Dağıtım Sorumlusu olarak başladım. 1998 yılında satış ekibine katıldım. 2000 yılına kadar Orta Anadolu Bölge'de Tüplügaz Satış Sorumlusu olarak görev yaptım. 2000-2006 yılları arasında Karadeniz Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Trabzon Şube'de aynı görevi yürüttüm. 2006 yılı Ağustos ayından beri Erzurum Şube Tüplügaz Satış Yöneticisi olarak görev yapıyorum.

Koç Topluluğu'nun ve Aygaz'ın bir üyesi olmak önemli bir ayrıcalık. Bu ayrıcalık bizlere aynı zamanda büyük sorumluluklar da yüklüyor. Bunun sadece işimize değil, yaşantımızın her alanına önemli katkıları olduğuna inanıyorum. Aygaz olarak yoğun rekabetin yaşandığı bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu rekabetin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğini tahmin etmek zor değil. Ancak şirketimizin etik değerlere önem veren yapısı, uzun vadeli ve kalıcı uygulamalara öncelik vermesi bizi sektörde farklı kılmaya devam edecektir. Müşterilerine, bayilerine ve çalışanına yaptığı yatırımlarla Aygaz'ın, sektördeki lider konumunu her geçen gün daha da güçlendireceğine inanıyorum.

artırmak istiyoruz. Kırsalda daha çok yayılım, olmadığımız ya da pazar payımızın düşük olduğu mahallelerde yeni bayi veya transfer bayi yolu ile yapılanma, işyeri müşterilerimizin güvenliğine yönelik iyileştirme çalışmaları, bütçe ve denetim esasıyla desteklerimizin çeşitlendirilmesine önem veriyoruz.

Tüm ekibimizle sahada ve bayilerimizin yanında, gelişen pazar yapısına uygun şekilde bayilerimizi etkin yönetip yönlendirmek için her zamankinden daha çok çalışıyoruz. Sorunlara zamanında çözümler üretmek rekabet avantajı yaratmayı, tehditleri fırsat haline getirmeyi, güçlü bayi yapımızın ve dolayısıyla müşterilerimizin memnuniyetini artırmayı hedefliyoruz.

AYGAZ'DA BULUNDUĞUNUZ SÜRE İÇERİSİNDE EDİNDİĞİNİZ TECRÜBELERİN KİŞİSEL GELİŞİMİNİZE NASIL BİR KATKI SAĞLADIĞINI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

1997 yılından beri içinde olduğum bu ailede Koç Topluluğu kültürünü ve iş tecrübesini edindiğim için kendimi çok şanslı hissediyorum. Çeşitli bölgelerde farklı ekiplerle ve bayilerimizle yaşadığımız o kadar çok deneyim var ki... Teorik ve pratik olarak aldığımız eğitimlerin kişisel gelişimimize katkısı ise tartışılmaz. İnsanla iletişim halinde olmanın çok büyük bir keyfi var. Bu sayede her gün yeni yeni deneyimler elde ediyoruz. Koç Grubu ve Aygaz şapkası takmak gurur verici ama ciddi sorumlulukları da beraberinde getiriyor. Bunu başardığınızda çevrenizde uzun soluklu, güvene dayalı, samimi bir çevre oluştuğunu görüyorsunuz. Aygaz, kendi içerisinde sevincini ve üzüntüsünü hep beraber yaşayan ve sizi hiç yalnız bırakmayan büyük bir aile...

ASG'LERİMİZİ TANIYALIM

HER GÜN 200 BİNİ AŞKIN EVİN KAPISINI ÇALAN AYGAZ, TÜKETİCİLERİYLE BİREBİR TEMASTA OLAN BİR KURULUŞ. YAPILAN ANKETLERDE TÜRKİYE'DE MÜŞTERİLERİN EN GÜVENDİĞİ MARKA OLAN AYGAZ'IN BU BAŞARISINDA ÜRÜNLERİNİN YANI SIRA AYGAZ TÜPLERİNİ EVLERE ULAŞTIRAN ABONE SERVİS GÖREVLİLERİNİN DE BÜYÜK BİR PAYI VAR. SİZLERE ASG'LERİMİZİ TANITMAYI SÜRDÜRÜYORUZ. BU SAYIMIZIN ASG'LERİ İZMİT'TEN.

YENİ ABONELER İÇİN ÇALIŞIYORUZ

1974 yılında Kocaeli Kandıra'da doğdum. Evliyim. Oğuzhan ve Derya isimli iki çocuk babasıyım. 10 yıl Yenidoğan, Serdar, Plaj Yolu, Cumhuriyet Mahallesi ve Kuruçeşme'de çalıştım. Son dönemlerde de Topçular, Kanlıbağ ve Gültepe'ye bakmaya başladım. 10 sene çalıştığım bölgede müşterilerimizle bir aile gibiydik. Onların çoğunu ismen ve sima olarak tanırdım. Karşılaştığımızda birbirimize hal hatır sorarız, uygunsak çay içip muhabbet ederiz.

Abone sayımızı artırmak için çeşitli çalışmalar yapıyoruz. Bazen müşteri adaylarıyla birebir görüşerek bazen de tanıdık müşteriler vasıtasıyla bağlantı kurarak başka marka tüp kullananları Aygaz'la tanıştıyoruz. Zaten bize bir şekilde gelen müşteri bir daha başka bir firmaya dönmüyor. Aygaz, LPG sektöründe bir numara. Bunu müşteriler de biliyor. Zaten bilinçli müşteriler bizi hiçbir zaman terk etmez. Yenilikler müşterilerimizin çok hoşuna gidiyor. Örneğin kredi kartıyla satışa başlamamız onları çok memnun etti. Yenilikler bizim de işimizi hareketlendiriyor.



UĞUR DOĞAN-YİĞİT ÖZÜER TİC. KOLL. ŞTİ.-İZMİT



MEHMET KIVYICI-TELLİOĞLU GAZ PAZARLAMA TİC. LTD. ŞTİ.-İZMİT

AYGAZ'DA ÇALIŞTIĞIM İÇİN GURUR DUYUYORUM

1960 yılında İzmit'te doğdum. Evli ve üç çocuk babasıyım. İki oğlum ve bir kızım var. Eski ve köklü bir bayimiz. Bu yüzden de bu çevrede bulunan herkes bizi çok iyi tanır. Uzun yıllar aynı yerde bulunmanın ve çalışmanın etkisiyle müşterilerimizin hepsiyle sıcak ilişkiler içindeyiz. Günde ortalama 25 eve hizmet veriyorum. Müşterilerle ilişkilerimizi geliştirmeye çok özen gösteriyoruz. Aygaz artık büyük tüplerin yanı sıra kamp tüplerinde de hologram kapak kullanmaya başladı. Şirketin güvenliğe verdiği önem hem bizleri hem de tüketicileri memnun ediyor. Aygaz gibi kendi sektörünün lideri bir firmanın temsilcisi olarak sıcak bir aile şirketi olan Tellioglu'nda çalıştığım için gurur duyuyorum. Amacımız şirketimizi daha iyi yerlere taşımak. Bunun için tüm gücümüzle çalışmayı sürdürüyoruz.

YÜRÜKLER TİCARET: “YENİLİKLERDE ÖNCÜYÜZ”

KURULDUĞU GÜNDEN BERİ PEK ÇOK İLKİ GERÇEKLEŞTİREREK MÜŞTERİLERİN BEĞENİSİNİ KAZANAN YÜRÜKLER TİCARET’İ ZİYARET EDEREK EDİRNE BAYİMİZ ALİ YÜRÜK İLE GÖRÜŞTÜK.



TİCARET HAYATINA NASIL BAŞLADINIZ? YÜRÜKLER TİCARET NE ZAMAN FAALİYETE GEÇTİ?

1957 yılında Edirne'nin Küçükdölük Köyü'nde doğdum. İlkokulu ve ortaokulu Edirne'de tamamladıktan sonra maddi imkansızlıklar nedeniyle okulu bırakmak zorunda kaldım. Babam çiftçilik yapıyordu. Edirne merkeze taşındıktan sonra çeşitli iş kollarında çalıştım. Askerden sonra evimizin altına küçük bir bakkal açtım. 90'lı yılların başında büyük marketlerin kente gelmeye başlamasının ardından bakkalımı kapatarak Edirne'deki Aygaz bayisi Bülent Alamut'un yanında müdür olarak işe başladım. Beş yıl burada çalıştıktan sonra emekli oldum. Bu süre içinde Aygaz'ı ve müşterileri yakından tanıma fırsatı yakaladım. O dönemde diğer Aygaz bayisinin devredileceğini öğrendim. Kardeşlerimle beraber Aygaz bayiliğini devraldık. Yürükler Ticaret olarak 2000 yılından beri

Ali Yürük: “PEK ÇOK UYGULAMADA PİLOT BAYİ OLDUK. İLK POS MAKİNELERİ BİZDE KULLANILDI, KREDİ KARTIYLA SATIŞA GEÇTİK, ABONE TAKİP SİSTEMİ KURDUK, PARO KART GİBİ UYGULAMALARIMIZ BÜYÜK BİR İLGI GÖRÜYOR.”

müşterilerimize en iyi hizmeti vermek için çalışıyoruz. Aygaz ve su bayiliğimiz var. Edirne'nin yanı sıra Çorlu'da da şubemiz var. Çorlu şubemizle birlikte ekibimiz toplam 34 kişiden oluşuyor. Edirne merkezde altı servis, bir köy ve tali bayi aracımız, bir de Ambarlı'dan ikmal yaptığımız tırımız var.

BAYINIZIN ÖZELLİKLERİ, YAPTIĞINIZ ÇALIŞMALAR VE ABONELERİNİZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Kurulduğumuz 2000 yılından beri bölgemizde ve şirketimizde pek çok ilke imza attık. Yürükler Ticaret olarak Aygaz'ın her türlü etkinliğine katılıyoruz. Yenilikleri halkımıza ve abonelerimize en kısa sürede sunarak müşteri memnuniyetini artırmayı amaçlıyoruz. Bu yüzden de pek çok uygulamada pilot bayi olduk. İlk POS makineler bizde kullanıldı, kredi kartıyla satışa geçtik, abone takip sistemi kurduk. Paro kart gibi uygulamalarımız da büyük bir ilgi görüyor.

Toplam abone sayımız 7-8 bin civarında. Edirne'deki müşteri potansiyelimiz çok iyi. Buradaki Aygaz kullanıcıları da seçkin insanlar. Ağırlıklı olarak ev abonelerine hizmet veriyoruz. Abone sayımızı artırmak için sürekli kampanyalar yapıyoruz. En son kampanyamızda müşterilerimize çakmak hediye ettik. Sık sık Aygazlı yetkililerle bir araya gelerek daha farklı neler yapabileceğimiz hakkında konuşuyoruz.

ABONE SERVİS GÖREVLİLERİ'NE YÖNELİK EĞİTİMLERİNİZ VAR MI?

Çalışanlarımız Aygaz tarafından düzenlenen seminer ve eğitimlere mutlaka katılıyorlar. Tüm elemanlarımız geçtiğimiz günlerde Edirne'ye gelen Aygaz Eğitim Otobüsü'nde eğitim alarak bilgilerini tazelediler. ASG'lerimizin çoğuyla uzun yıllardır birlikte çalışıyoruz. Bu durum da müşterilerimizin bize duyduğu güveni olumlu yönde etkiliyor.

BİR ZAMANLAR AYGAZ BAYİ ÇALIŞANIYKEN ŞİMDİ BAYİ SAHİBİ OLMUŞSUNUZ. BU DURUMU NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Daha önce Aygaz bayisinde çalışmak ve yöneticilik yapmak bana çok önemli tecrübeler kazandırdı. Orada edindiğim tecrübeleri burada değerlendirdim. Gözlemlediğim hataları kendi şirketimde avantaja dönüştürdüm. Aygaz'ın bize sağladığı pek çok yarar var. Aygaz markasının gücü bizi de güçlendiriyor. Sivil toplum örgütlerinde de etkin bir şekilde çalışmalar yapıyoruz. Edirne Ticaret Odası Meclis Başkan Vekili olarak görev yapıyorum. Aygaz ismiyle bazı şeyler daha çabuk ve kolay oluyor. Rahmetli Vehbi Koç'un sağlam temeller üzerine kurduğu Aygaz bayilik sisteminin ve Aygaz ailesinin bir üyesi olmaktan gurur duyuyorum.

AYGAZ DÜNYASI OKUYUCULARINA BİR ANINIZI ANLATIR MİSİNİZ?

Aygaz'ın bir aile olduğunu gösteren bir anımı aktarmak istiyorum. Karlı bir kış gününde dolmuş yaptıktan sonra dönüşte geçen kamyonumuz şiddetli kar ve tipi yüzünden Silivri yakınlarında kaza yapmış. Aracın içinde sıkışıp kalan şoförüm beni arayıp durumu bildirdi. Olayı haber aldığımda hemen arkadaşım olan Aygaz Silivri Bayi Sezer Ticaret'in sahibi Şerif Bey'i aradım. Şerif Bey en kısa sürede kendi imkanlarıyla şoförümü aracın içinden çıkarıp hastaneye götürüp tedavisini yaptırdı. Bu Aygaz camiası olarak bizim birbirimize bağlılığımızın bir göstergesidir. Bu Edirne'den Ağrı'ya memleketimizin her köşesi için geçerlidir.

SON OLARAK EDİRNE'Yİ ZİYARET ETMEK İSTEYENLERE TAVSİYELERİNİZİ ALABİLİR MİYİZ?

Merkez nüfusu 110 bin olan Edirne'de, ilçeleriyle birlikte nüfus 395 bini

aşmış durumda. Osmanlı İmparatorluğu'na 92 yıl başkentlik eden Edirne, geçmişten günümüze her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. Bölgemiz tarihi ve kültürel açıdan çok zengindir. Şehrimizin kültür seviyesi yüksektir. Sanayiye değil tarıma dayalı bir bölgeyiz. Önümüzdeki dönemde kentimizin turizmle öne çıkmasını bekliyoruz. Çünkü son dönemde buradaki pek çok eser Vakıflar Bölge Müdürlüğü tarafından onarılıyor. Sarayımız gün yüzüne çıkarılıyor, onun dışında da çeşitli binalarda restorasyon çalışmaları sürüyor.

Mimar Sinan'ın ustalık eseri Selimiye Camii, 2004 yılında Avrupa'da yılın müzesi ödülü alan Sağlık Müzesi gibi eserlerimiz her geçen gün daha çok ilgi çekiyor. 650 yıldan beri kentimizde yapılan güreşlerimizin kent kültüründe ayrı bir yeri vardır. Edirne, Türkiye'nin iki Avrupa ülkesine birden sınırı olan tek şehridir. Zaten insanlarımız da tavır ve davranış açısından Avrupalıdır. Üç nehrimizin geçtiği bölgede yer alan topraklarımız çok verimlidir. Geçmişten beri ticari açıdan bir geçiş noktası olmuşuz. Herkesin mutlaka Edirne'yi hayatında bir kez bile olsa görmesini isterim. Buraya kadar gelmişken meşhur ciğerimizden yemeyi, yöresel peynirlerimizin tadına bakmayı, aynalı süpürge, mis sabunu gibi hediyelik eşyalarımızdan ve deva-i misk tatlısından almayı unutmasınlar.



ALIAĞA TERMİNAL MÜDÜRLÜĞÜ'NDE İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA HIZ VERİLDİ

ENDÜSTRİYEL OTOMASYON, GC LABORATUVARI, YAPAY GÖRME, DİNAMİK DARA VE TÜP SAYMA SİSTEMLERİNİN 2008 YILINDA DEVREYE ALINMASININ ARDINDAN ALIAĞA TESİS YÖNETİCİLİĞİ, ALIAĞA TERMİNAL MÜDÜRLÜĞÜ OLDU. MÜDÜRLÜĞE BAĞLI TESİS VE TDM'LERDE UYGULAMA BİRLİĞİ YARATILMASINA YÖNELİK ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR. ALIAĞA TERMİNAL MÜDÜRÜ ALİ KIZILKAYA İLE GÖRÜŞTÜK.



ALIAĞA TERMİNAL MÜDÜRLÜĞÜ'NÜN ÖZELLİKLERİ, KAPASİTESİ, HİZMET VERDİĞİ BÖLGELER VE TESİSTE GÖREV YAPAN EKİBİNİZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

65 dönüm arazi üzerine kurulu Aliağa Dolum Tesisi'nde tüpgaz, otogaz ve dökme gaz dolun hizmetleri veriliyor. Tüm tüplü segmentlerde yıllık 70 bin ton tüpgaz, altı peronda üç ayrı ürünü aynı anda doldurabilme kabiliyeti ile yıllık 190 bin tonluk tanker dolunu yapılabiliyor. Aliağa Dolun Terminali, kuzeyde Gökçeada, güneyde İzmir Karşıyaka, doğuda ise Manisa Gördes'e kadar 112 adet tüpgaz bayisine, Balıkesir ve Denizli olmak üzere iki Tüp Dağıtım Merkezi'ne (TDM) hizmet veriyor. Otogaz ve dökme gaz olarak ise kuzeyde Çanakkale-Kepez'den, güneyde Muğla-

Fethiye'ye, doğuda Uşak'tan, batıda İzmir il ve ilçeleri de dahil 96 otogaz istasyonuna gaz sevki yapılıyor. Aliağa Terminal Müdürlüğü bünyesinde Aliağa, Işıkent ve Isparta dolun tesisleri ile Denizli, Balıkesir ve Isparta'ya doğrudan bağlı Antalya Tüp Dağıtım Merkezi bulunuyor.

Aliağa Dolun Terminali'nde 14 beyaz yakalı, 13 mavi yakalı ve altışveren şirketleri bünyesindeki 31 personelle birlikte toplam 58 kişi hizmet veriyor.

GENİŞ BİR COĞRAFYAYA BAŞARIYLA HİZMET VEREBİLMEK İÇİN NELER YAPIYORSUNUZ?

Müşteri ve çalışan memnuniyetini artırmaya yönelik aksiyon planlarımızı

oluşturduk. İletişimi ve eğitimi ön planda tutuyoruz. Terminal Müdürlüğü'müze bağlı tesis ve TDM'lerimizde uygulama birliği yaratılmasına yönelik çalışmalara devam ediyoruz. Başarılı uygulamaları genele yaymak için yoğun bir gayretimiz var. Yeniliklere açığız, ürünlerimizde yüksek kalite ve standartları hedefledik. Bağlı tesis ve TDM'lerimizde tasarrufu ön plana çıkartacak iyileştirme çalışmalarına hız verdik. 2008 yılı içinde sadece Aliğa Terminali'nde 50'nin üzerinde iyileştirme projesi gerçekleştirildi. Satışa daha iyi hizmet sunmak, tüp görünümünde kaliteyi artırmak için tüp yıkama makinası, dinamik dara ve sayma makinası gibi yatırımlar gerçekleştirdik. Tesis personeli içinde rotasyon yaparak işletme körlüğünden kurtulmayı ve çalışan memnuniyetini sağlamayı hedefledik. Bu konuda olumlu geri bildirimler almaya başladık. Bayilerimizi ve depolarını ziyaret ederek çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu ziyaretlerimizin işimize olumlu yansması bizleri memnun ediyor. Kaliteli ve zamanında yapılan üretimin, enerji piyasasındaki artan rekabet şartlarını Aygaz ve Mogaz satış birimlerimize daha az yansıtacağına bilinci içerisindeyiz ve bu bilinçle daha gayretli çalışıyoruz.

ALİĞA DOLU TERİNALİ'Nİ DİĞER TESİSLERDEN AYIRAN FARKLILIKLAR NELERDİR?

Aliğa Dolu Terminali, Tüpraş'la yapılan anlaşma sonrasında, ithal ve Aygaz gemilerinin Tüpraş Limanı'na yanaşması ile gemi hareketine imkan veren, tüpgaz dolununun yanı sıra dökmegaz ve otopaz hizmeti verebilen, endüstriyel otomasyon, GC laboratuvarı, dinamik dara ile teknolojiyi büyük ölçüde kullanmaya başlayan beş Aygaz terminalinden biridir.

TESİSİN SAHİP OLDUĞU YÖNETİM SİSTEMLERİ VE SERTİFİKALAR HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

ISO 9001:2000, OHSAS 18001, ISO 14001 olmak üzere üç kalite sistemini aktif olarak takip ediyoruz. Bu sistemlere ait sertifikalarımızı aldık.

TESİS ÇALIŞANLARININ MESLEKİ VE KİŞİSEL GELİŞİMLERİNİ ARTIRMAK İÇİN YAPTIĞINIZ ÇALIŞMALARIN ANLATIR MİSİNİZ?

Tesis çalışanlarımızla ilgili her yıl gelişim planları hazırlıyoruz. Hazırlanan planlar çerçevesinde olanaklara göre sınıf içi veya e-egitim imkanı sağlanıyor. Performans görüşmeleri, yetkinlik değerlendirmeleri ve kişisel başvurular gelişim planlarını etkileyen faktörler. Tesisimizde ben ve işletme sorumlumuz, MMO tarafından verilen eğitimci sertifikasına sahibiz. Şirketimiz ve MMO ile işbirliği içerisinde teknik eğitimler verilmesini ve sertifikalandırılmasını sağlıyoruz.

BU YIL İÇİN TESİSİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK HEDEF VE PROJELERİNİZ NELERDİR?

2008 yılında verimliliği hedefleyen 50'nin üzerinde küçük kapsamlı iyileştirme projesi gerçekleştirdik. 2009 yılı içinde TPM çalışması ve bu iyileştirme projelerini birlikte götürerek 50'nin üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Endüstriyel otomasyon yatırımımız dolmuş ve kamyon/tanker peronu için devam ediyor. Yine otomasyon kapsamında dinamik dara ve sayma makineleri devreye alındı. 3.100 m³'lük yangın su tankı yatırımı



ALİ KIZILKAYA: "TESİS VE TDM'LERİMİZDE TASARRUFU ÖN PLANA ÇIKARTACAK İYİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA HIZ VERDİK."



ALİ KIZILKAYA KİMDİR?

1964'de Ankara'da doğdu. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Makine Bölümü'nden mezun oldu. 1987 yılından beri Koç Grubu'nda görev yapıyor. 1996 yılında Aygaz'da Dökmegaz Satış Sorumlusu olarak çalışmaya başladı. Daha sonra Satınalma Sorumlusu olarak görevine devam etti. 2000-2004 yılları arasında Lipetgaz, sonrasında da Mogaz İşletmeler Müdürlüğü görevini yürüttü. 2004 yılında Tesis Sistem Müdürü olarak Aygaz'a geri döndü. 2008 yılında Aliğa Terminal Müdürlüğü'ne atanan Kızılkaya, evli ve bir çocuk babası.



ALIAĞA DOLUM TERMİNALİ'NDE 14 BEYAZ YAKALI, 13 MAVİ YAKALI VE ALTIŞVEREN ŞİRKETLERİ BÜNYESİNDE YER ALAN 31 PERSONELLE BİRLİKTE TOPLAM 58 KİŞİ GÖREV YAPIYOR.

ve hidrant hatlarının yenileme çalışmaları devam ediyor. Projektör direklerimizi yenileyeceğiz, malzeme depomuzu da elden geçirmeyi planlıyoruz.

AYGAZ ALIAĞA DOLUM TERMİNALİ OLARAK ÇEVREYİ KORUMAYA YÖNELİK YATIRIMLARINIZ, YÖRE HALKIYLA İLİŞKİLERİNİZ VE YAPTIĞINIZ SPONSORLUKLAR HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Tesisimizde biyolojik ve kimyasal atık su arıtma ünitesi 1998 yılından beri hizmet veriyor. İTÜ ve İstanbul Üniversitesi ile birlikte yapılan akademik çalışmalar sayesinde çevre kültürünün tesis içinde gelişmesi sağlandı. Boya kabinlerimizde özel filtreler kullanılıyor. Tesisimiz emisyon değerlerini standart seviyesinin altında tutuyor ve emisyon iznimiz de bulunuyor. Yaptığımız yatırımlarımızda ÇED (Çevresel Etkileri Değerlendirme) raporları alarak çevreye herhangi bir zarar vermediğimizi kanıtıyoruz. Tesisimizdeki ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi çalışmaları da BVQI tarafından belgelendirildi. Çevre ve Orman Bakanlığı, EBSO ve 9 Eylül Üniversitesi tarafından yürütülen Aliğa bölgesinde kurulacak hava, toprak ve su analizlerinin yapılacağı laboratuvarlarla ilgili projeye destek verildi. Tesisimiz 2008 yılından beri Aliğa Petrokimya İlköğretim Okulu öğrencilerinin periyodik ziyaretleriyle şenleniyor. Öğrencilere çevre bilinci ve sosyal sorumluluklar ağırlıklı olmak üzere bilgilendirme ve bilinçlendirme eğitimleri veriliyor. Aygaz-TEMA işbirliğine tesis personelimizin de katkısı bulunuyor.

ALIAĞA DOLUM TERMİNALİ'NİN KİLOMETRE TAŞLARI

1969: Aliğa Dolum Tesisi inşaatına ve 2.000 m³'lük ilk LPG küre yapımına başlandı. 6 adet 115 m³'lük silindirik tank devreye alındı.

1970: Aliğa Dolum Tesisi faaliyete geçti ve ikinci 2.000 m³'lük LPG küre yapımına başlandı. Aliğa Dolum Tesisi'ne ilk gazın girişi, Tüpraş rafinerisi henüz devreye girmediği için ithal gemi ile yapıldı.

1971: 2.000 m³'lük ikinci LPG küresi devreye alındı.

1976: 3.500 m³'lük LPG küresi devreye alındı.

1993: 3.100 m³'lük LPG küresi devreye alındı.

1995: NOSA standardına geçiş ve belge alınması çalışmaları başladı.

1996: NOSA 3 Yıldız Belgesi alındı.

1997: NOSA 4 Yıldız Belgesi alındı. 4.000 m³'lük LPG küresi devreye alındı.

1998: 4.000 m³'lük LPG küresi devreye alındı. Kimyasal ve Biyolojik Arıtma Ünitesi devreye girdi.

2000: BVQI, ISO 9002 Belgesi sıfır hata ile alındı.

2001: 2.000 m³'lük ilk LPG küresinin temel güçlendirmesine başlandı.

2002: 2.000 m³'lük ikinci LPG küresinin ve dolum binasının temel güçlendirmesine başlandı.

2006: 5.000 m³'lük LPG küresi devreye alındı. Endüstriyel Otomasyon yatırımına start verildi.

2008: Endüstriyel otomasyon, GC laboratuvarı, yapay görme, dinamik dara, tüp sayma sistemleri devreye alındı. Aliğa Tesis Yöneticiliği, Aliğa Terminal Müdürlüğü oldu.



AYGAZ 3'E VEDA...

AYGAZ AİLESİNE 32 YILDIR GURURLA HİZMET EDEN AYGAZ 3'ÜN PERVANELERİ SON KEZ DÖNDÜ. AYGAZ GEMİ İŞLETME MÜDÜRÜ KENAN SUMRA AYGAZ DÜNYASI İÇİN YAZDI.

İnşası Japon tersanelerinde 1976 yılı sonunda tamamlanmıştı. Tescil işlemleri bitip hizmete alındığında yıl 1977'ydi. 32 yıl Aygaz ailesine gururla hizmet etti. Aliğa Körfezi'nde 14 Mayıs Perşembe günü pervaneleri son kez döndü ve parçalanacağı tesis önünde karaya oturtuldu. Yapıldığı yıllarda en üst düzey teknik donanımı üzerinde bulunduran Aygaz 3'e mürettebat, Aliğa Dolum Terminali ve diğer personelimizle veda ettik.

Uluslararası tüm denizcilik ve deniz tanker taşımacılığı yönetmelik ve kurallarına uygun olarak inşa edilen Aygaz 3, özellikle deniz terminallerimiz arasındaki LPG sevkiyatında kullanıldı. Yarımca, Ambarlı, Samsun ve Dört Yol terminalleri arasında taşıma yapan gemimiz, kabotaj hattı olarak tabir edilen karasularımız dahilinde faaliyet gösterdi. Değişen temin politikalarımız çerçevesinde 2000'li yıllardan itibaren, Tüpraş alımlarının gerilemesi ve daha çok deniz yolu ile ithalata yönelik gemi hareketlerin artması, bünyemizdeki gemilerimizin de çalışma sahalarını genişletti. Bu anlamda direkt ithalat ile birlikte, transit ve ihracat taşımaları da yapılmaya başlandı. Aygaz 3, küçük boyutları ve taşıma kapasitesinin uygunluğu ile Romanya-Butangaz adına yapılan ihracat taşımalarında, Ukrayna ithalat çekişlerinde ve serbest zamanlarında sefer bazında yabancı firmalara kiralanarak Karadeniz'in farklı limanlarında oldukça yoğun faaliyet gösterdi. Temini Tüpraş tarafından gerçekleştirilen K-Pet (Kıbrıs Türk Petrolleri) taşımalarını da yapan Aygaz 3, navlun anlamında döviz girdisi de elde etti.

Aygaz 3, uluslararası platformda "İşletme ve Bakım Standartları"nı eksiksiz yerine getirmenin karşılığında, 1998 yılında ISM code gereği SMC sertifikasyonu, 2004 yılında ISPS code gereği SSC sertifikasyonlarını tamamlayarak, ilerleyen yaşına rağmen, gerek klas kuruluşları, gerekse

Bayrak Devleti denetimleri ile de uygunluğunu devam ettirdi.

2008 yılından itibaren işletme bakım masraflarının artması, yeni çıkan kurallar ile birlikte tercih edilebilirliğinin azalması, büyüyen taşıma tonajlarına cevap verememesi gibi nedenlerden dolayı Aygaz 3, misyonunu tamamlamaya başladı. Teknik donanımı ve gerekli sertifikasyonu canlı tutulmakla beraber, geçtiğimiz yılın ikinci yarısından itibaren gemimizin elden çıkarılmasına yönelik arayışlara girişildi. Birçok alternatif değerlendirildikten sonra yönetim kurulu kararıyla Aygaz 3'ün "hurda-gemi söküm" sektörüne satışı karara bağlandı. Gemimiz, 9 Mayıs'ta Yarımca'dan Aliğa'ya hareket ederek son seferine uğurlandı.

Aygaz 3'ü ve 32 yıllık tarihinde gemimizde hizmet vermiş denizcilerimizi şükranla anıyoruz.

AYGAZ 3

Yapım yılı - yeri	1976 - Japonya "Sasebo Heavy Industries Co. Ltd."
Klas Kuruluşu	ABS (American Bureau of Shipping)
Tipi	Tam basınçlı
LOA (tam boy)	89 m.
B (genişlik)	14 m.
D (yükü draft)	4,6 m.
GRT (gros tonajı)	2.102 ton
LWT (boş ağırlık)	1.836 ton
Kargo kapasite	2.804 cbm / 2 tank
Taşıyabildiği yükler	Propilen, propan, bütan, bütadien, amonyak
Max. basınç	18,6 kg/cm ²
Min. sıcaklık	0 °C



AYGAZ'DAN MLMM İÇİN YARATICILIK VE YENİLİKÇİLİK GÜNÜ HAYAL EDEBİLİYORSAN YAPABİLİRSİN!

AYGAZ, GEBZE İŞLETMESİ'NDE YARATICILIK VE YENİLİKÇİLİK GÜNÜ DÜZENLEYEREK İZMİT VE AMBARLI'DA EĞİTİM GÖREN MESLEK LİSESİ MEMLEKET MESELESİ (MLMM) BURSİYERLERİ İLE TÜM MESLEK LİSESİ KOÇLARI'NI (MLK) KONUK ETTİ.

Aygaz, İzmit ve Ambarlı'da eğitim gören Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) bursiyerleri ile tüm Meslek Lisesi Koçları (MLK) için 6 Şubat'ta Gebze İşletmesi'nde Yaraticılık ve Yenilikçilik Günü düzenledi. Etkinlikte, Dünya Bankası ve Koç Holding'in işbirliğiyle gerçekleştirilecek Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışması'na katılımı ilgili bilgi verilirken, yaratıcılık konusunda öğrencileri bilgilendirmek amacıyla bir eğitim gerçekleştirildi.

Yaklaşık 40 bursiyerin ve Aygazlı sekiz MLK'nın katıldığı Yaraticılık ve Yenilikçilik Günü, Aygaz İnsan Kaynakları Müdürü Özlem Özbatır'ın açılış konuşmasıyla başladı. Özbatır, proje ile ilgili detaylı bilgi vererek öğrencilerin sorularını yanıtladı. Daha sonra, öğrencilere ve MLK'lara Ekser Danışmanlık Eğitmeni Mine Kobal'ın yönettiği interaktif yaratıcılık eğitimi verildi. Bu eğitim sayesinde öğrenciler, yaratıcılık ve fikir gibi kavramlarla ilgili bilgi edindiler; yaratıcılık yöntemlerini öğrendikten sonra mesleki eğitime yönelik çalıştay yaptılar. Aldıkları eğitimden çok etkilenen ve motivasyonları artan öğrenciler, çalıştay sırasında mesleki eğitimdeki eksikleri tartışarak, proje için fikir üretme konusunda birbirleriyle yarıştılar.

AYGAZ'DAN MLK'LAR İÇİN EĞİTİM FİLMİ

Eğitimden sonra Aygaz tarafından hazırlanan Yaratıcı Fikir Geliştirme Eğitim Filmi, Koç Topluluğu'nun tüm Meslek Lisesi Koçları ile paylaşıldı. MLK'lar, bu eğitim filmi aracılığı ile kendi bursiyerlerini Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışması'na hazırladılar. Yarışma kapsamında, MLMM 10'uncu sınıf bursiyerleri, mesleki eğitimi geliştirmeye yönelik bir proje oluşturacaklar. Dünya Bankası koordinasyon ekibi, proje ön tekliflerini

değerlendirdikten sonra, yarı finalistleri belirleyecek. Nihai teklifler, Dünya Bankası jürisi tarafından değerlendirilecek ve 21 Mayıs'ta kazanan projenin sahipleri, İstanbul'da gerçekleştirilecek Gençlik Panayırı'nda ödülleri almaya hak kazanacak. Meslek Lisesi Memleket Meselesi kategorisinde kazanan ekip, Koç Holding'in vereceği 20 bin USD uygulama ödülü ile projelerini hayata geçirecek.

SAMSUNLU ÖĞRENCİLERLE BULUŞMA

Aygaz ekibi, Karadeniz Bölge MLK'larından gelen talep üzerine Samsun'a giderek, Gebze'de gerçekleştirilen eğitimi Samsun Atakum Meslek Lisesi 10'uncu sınıf bursiyerleri için de verdi. İlgile izlenen eğitimden faydalanan öğrenciler, yarışma konusunda heyecanlı ve hırslı olduklarını, kendi ekiplerinin birinci olacağına inandıklarını ifade etti. Eğitimdeki egzersizleri çözen öğrenciler, farklı düşünebilmenin önemini kavrayarak, yaratıcılık yöntemleri ile ilgili edindikleri bilgileri, mesleki eğitimi geliştirme projesinde de kullanacaklarını belirtti.



Saadet Orakçioğlu (Ekser Danışmanlık Eğitmeni):

Aygaz'dan telefon geldiğinde hızlı bir yaratıcı yolculuğa çıkacağımız aklıma gelmemişti. MLMM projesini ve yarışmayı bana aktardıklarında gerçekten heyecanlandım. Gençlerle Aygaz'da bulduğumuzda, ilk başta birbirlerinden cesaret alırken, sonra genç birer birey olarak kendilerini gösterdiler. Verdikleri örneklerle, katılımlarıyla onlar da bize çok şey



kazandırdılar. Ayrıca MLK'lar da beni çok etkiledi. MLK'lar, çabaları ve gönülleriyle bu yolculuğun içinde olarak teşekkürü hak ediyorlar.



Mine Kobal (Ekser Danışmanlık Eğitmeni):

Öğrenciler servislerle Aygaz'a geldiklerinde, aslında ne kadar heyecanlandığımı fark ettim. Kurumsal anlamda yöneticiler ve çalışanlar hep alışıktığım katılımcı profilleriydi. Ancak 10'uncu sınıf öğrencileri benim için de çok farklı bir deneyimdi. Onların ilgisini çekecek örnekler yakalayabilmek, onları eğitime dahil edebilmek, onlardan bir şeyler öğrenebilmek müthiş olacaktı. Enerjileri, her şeyi öğrenmek için duydukları istek, sordukları sorularda sergiledikleri özgüven, üzeri tozlanmamış neşeleri ve yaratıcı düşünme cesaretleri gerçekten mükemmeldi. Gün sonu için hedefimiz, projede nasıl ilerleyebileceklerine ilişkin bir yol haritası çıkarmaları yönünde bir adım atmaktı ve eminim hep birlikte çok başarılı olduk. Seminerde de söylediğimiz gibi, son sözümüz: Hayal edebiliyorsan, yapabilirsin. (Walt Disney)

Banu Hür Doğan (MLK): MLMM kapsamında yapılan her faaliyet bursiyerlerin en çok sevdiği pastanın bir başka dilimi gibi. Gördükleri her yeni çevreden, tanıştıkları her yeni insandan, yaptıkları her yeni çalışmadan kısacası attıkları her yeni adımdan keyif alıyorlar ve bunu açıkça ifade ediyorlar. Bir araya geldiğimiz son çalıştay ise onlara sıradan olmadıklarını hissettiren bir deneyim oldu. Yapılan çalıştayda profesyonel ağızlardan çıkan her kelime hedeflerini gerçekleştirebilmelerini kolaylaştıracak bir araçtı. Çalıştıkları, araştırdıkları, denedikleri, sabrettikleri ve cesur oldukları takdirde kim Da Vinci'den, Einstein'dan, Mimar Sinan'dan daha az yaratıcı olabilirdi? Bu çalıştay, pırıl pırıl zihinlerin ışıltılarını çevrelere daha güçlü yansıtabilmelerine yardımcı oldu. Verilen bu fırsat için öğrencilerimiz ve biz MLK'lar adına herkese teşekkür ederim.



Kadir Edremit (MLK): İki yıldır MLMM projesinde MLK olarak bulunuyorum. Proje içindeki dinamikler ve projeye ilham kaynağı olan gençlerdeki heyecan daha fazla emek harcamam için beni motive ediyor. Dünya Bankası'nın düzenlediği Yaratıcı Kalkınma Fikirleri Yarışması kapsamında 10'uncu sınıfların, yani Yakutlarımızın

yarışacağını öğrendiğimde hemen nasıl eylem planı yaparız diye düşünmeye başladım. Hemen ardından Aygaz İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim müdürlüklerinin ortaklaşa hazırlayıp bizleri davet ettiği yaratıcılık çalıştayına katılma imkanı buldum. Bu çalıştay kapsam açısından son derece faydalı bir uygulama niteliğindedi. Çalıştaydan bir hafta sonra yaptığım okul ziyaretinde aldığım bilgileri bursiyerlerle paylaşmam, onlara daha net bilgiler vermem açısından yararlı oldu. Emegi geçen herkese teşekkür ederim.

MLMM KAPSAMINDA YAPILAN HER FAALİYET, BURSİYERLERİN EN ÇOK SEVDİKLERİ PASTANIN BİR BAŞKA DİLİMİ GİBİ... GÖRDÜKLERİ HER YENİ ÇEVREDEDEN, TANIŞTIKLARI HER YENİ İNSANDAN, YAPTIKLARI HER YENİ ÇALIŞMADAN KISACASI ATTIKLARI HER YENİ ADIMDAN KEYİF ALIYORLAR.



Vildan Azgün (Bursiyer): İki yıl önce burs için başvurduğumda bizlere sadece para verileceğini düşünüyordum. Geçen zaman içinde gördüm ki, Koç Topluluğu ve Aygaz aldığımız burstan daha değerli bilgiler sunuyor. Geçen yıl, MLK'mızın önderliğinde yaptığımız toplantı ve fabrika gezilerinde aldığım eğitimler sonucunda geleceğe daha farklı bakmaya başladım. Ben ve ailem artık Aygaz'ı marka olarak görmemizin ötesinde eğitime ve insana verdikleri değer ve katkıları ile anacağız.

Abdullah Kundak (Bursiyer): Bana verilen bursun yanı sıra Aygaz'dan bir çok bilgi edindim. Fabrika nedir bilmezken Aygaz sayesinde üretim hatlarını gördüm. Fabrika ustalarıyla görüşmek, onlarla birlikte yemek yemek ve iş hayatlarıyla ilgili bilgiler edinmek benim için çok güzel bir deneyim oldu. Fabrika ortamını tanıyarak edindiğim tecrübeler branşımı seçmemde birinci derece etkili oldu.



Neslihan Kılıç (Bursiyer): 6 Şubat 2009 tarihinde Aygaz Yaratıcılık ve Yenilikçilik Günü'ne davet edilmemiz arkadaşlarımla birlikte beni de mutlu etti. Yarıyıl tatilimizin son günü olmasına rağmen toplantıya severek ve isteyerek geldim. Uzman bir ekip tarafından bize verilen eğitim hayata ve topluma bakış açımı değiştirdi. Daima pozitif düşünmem gerektiğini öğrendim.

GEL BİZE KATIL BİZE

STRESTEN UZAK HOŞÇA VAKİT GEÇİRMEK İSTEYEN AYGAZ ÇALIŞANLARI BİRARAYA GELDİLER VE SOSYAL AKTİVİTEM KULÜBÜ'NÜ KURDULAR.



Bir müdürlüğe ya da birime bağlı olmayan, sadece gönüllülük esasıyla çalışan Sosyal Aktivitem Kulübü 26 Mart 2009'da 12 Aygazlı gönüllü tarafından kuruldu. İş ortamında birlikte çalışan kişileri geziler, kültür ve sanat etkinlikleri, turnuvalar gibi işyeri dışındaki organizasyonlarda da bir araya getirerek stresten uzaklaştırmak, şirket içi iletişimi yükseltmek, motivasyon ve dayanışmayı artırmak amacıyla yola çıkan kulüp, bugün 15 üyesi ile faaliyetlerini ve çalışmalarını mesai saatleri dışında gerçekleştirmeye devam ediyor. Sosyal Aktivitem Kulübü'nün herhangi bir bütçesi ve geliri bulunmuyor. Yapılan aktivitelere Aygaz, Mogaz, Aygaz Doğalgaz çalışanları ve yakınları ücretlerini kendileri karşılayarak katılabiliyorlar.



Bowling Turnuvası Sosyal Aktivitem Kulübü'nün ilk genel katılımlı aktivitesiydi. 14 Nisan'da yapılan turnuvaya yoğun bir katılım oldu. Katılımcıların beğenisiyle yüreklenen kulüp üyeleri hemen ikinci aktivite için kolları sıvadılar. Sıra İstanbul Kültür Turu serisinin ilki olan Sultanahmet gezisindeydi. Yaşadığımız kent İstanbul'u yakından tanımak amacıyla başlatılan Kültür Turları serisi her etkinlikte şehrin farklı bir köşesini gezmeyi amaçlıyor. Turlar devam ediyor. Hoşça vakit geçirmek isteyen çalışanlarımıza duyurulur...

Kulüp üyeleri şimdilerde sadece İstanbul ve çevre bölgelere düzenlenen bu etkinlikleri en kısa süre içerisinde tüm bölgelerimize yaymayı arzuladıklarını, bunun için de her bölgemizden birer gönüllüye ihtiyaçları olduğunu bildiriyorlar. Aygaz'da bir ilke imza atan Sosyal Aktivitem Kulübü'nün bir üyesi olmak, etkinliklerin düzenlenmesinde aktif rol almak için AygazGrubuSosyalAktivitemKlubuUyeleri@aygaz.com.tr adresine yazabilirsiniz.

SOSYAL AKTİVİTEM KULÜP ÜYELERİ

MERKEZ: Elifcan Şahinkaya (Kulüp Başkanı), Serdar Çağlar, Zülal Yalçın, Burcu Ay, Hakan Gürel, Bahadır Keskin, Melih Nakaş, Selin Sanver, Zelal Yetik, Zeliha Anlı (Aygaz Doğalgaz), Cem Diler (Mogaz)

BÖLGELER: Murat Şişmanoğlu (Yarımca), Alptekin Varol (Ambarlı)

AYGAZ GEBZE İŞLETMESİ: Şakir Ayrıl, Eser Hanlı

BAYİ ZİYARET PROGRAMI 2009'DA DEVAM EDİYOR

BAYİ ZİYARET PROGRAMI'NA BU SENE 168 AYGAZ ÇALIŞANI KATILIYOR. AYGAZ ÇALIŞANLARININ TÜPLÜGAZ BAYİLERİNİ TANIMASI VE SAHAYLA İLETİŞİMİN GÜÇLENDİRİLMESİ AMACIYLA GERÇEKLEŞTİRİLEN PROGRAMA BU YIL GEBZE İŞLETMESİ VE TESİS PERSONELİ DE DAHİL EDİLDİ.



Aygaz çalışanlarının sektörün saha uygulamaları hakkında daha detaylı bilgi edinmesi, tüplügaz bayilerini tanınması, bayilerimizle ve satış ekibimizle iletişimin güçlendirilmesi amacıyla yapılan Bayi Ziyaret Programı motivasyon açısından tüm taraflarca faydalı bulunuyor.

2009 yılında Gebze İşletme ve Tesis personelinin de programa dahil edilmesiyle katılımı genişletilen ziyaretler dönem sonunda yaşanan yoğunluğu hafifletmek amacıyla, Ramazan ayı da dikkate alınarak, 20 Nisan-15 Ağustos tarihleri arasında yapılıyor. Bayi Ziyaret Programı'na bu sene 168 Aygaz çalışanı katılıyor. 2008'de 42 Aygaz çalışanı 29 ilde 209 tüplügaz bayisini ziyaret etmişti. Ziyaret programının verimli olabilmesi tüm personelin ziyaretlere katılmasını gerekli kılıyor. Bu ana hedef doğrultusunda önceki yıllardan farklı

olarak programın başlangıç tarihi, Ramazan ayı öncesine alındı. Ayrıca 2009'da ziyaret edilecek bayi sayısı beşten üçe düşürülerek tasarruf amacıyla ziyaretlerin en fazla bir gece konaklamalı olarak yapılması planlandı.

Ziyaretlerde bayi organizasyonumuzun işleyişi hakkında fikir edinen Aygaz çalışanları bayilerimizle ve satış ekibiyle yüzyüze görüşme fırsatı da yakalıyorlar. Geçen sene programa katılarak Sivas'ın ilçelerinde bayilerimizle tanışan bir Genel Müdürlük çalışanı "Bu tarz saha ziyaretlerinin yapılması önem taşıyor. Birebir bayi ziyaretleri sayesinde sahayı değişik bir açıdan gözlemleyebildim" diyor.

Bayilerimizin Aygaz kampanyaları ve uygulamaları hakkındaki geri bildirimlerini alarak böylece çeşitli iyileştirmelerde bulunmak ve yeni fikirler elde etmek mümkün oluyor.

AYGAZ PETROLEUM İSTANBUL 2009 FUARI'NDA

16-19 NISAN TARİHLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN FUARDA AYGAZ, MOGAZ, TÜPRAŞ VE OPET, KOÇ ENERJİ GRUBU ÇATISI ALTINDA TOPLANDI. AYGAZ FUARDA ÜRÜN VE HİZMET YELPAZESİNİ TÜRKİYE'NİN VE DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN GELEN ZİYARETÇİLERLE PAYLAŞTI.



Avrupa ve Asya'nın enerji alanındaki en büyük buluşma noktası Petroleum İstanbul 2009 Fuarı 16-19 Nisan 2009 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Beylikdüzü Tüypap Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapılan fuara Aygaz, Mogaz, Tüpraş ve Opet, Koç Enerji Grubu çatısı altında katıldı. Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen fuara ilgi büyük oldu. İki senede bir yapılan Petroleum İstanbul, Enerji Fuarı ile birlikte dünyanın en büyük fuar organizatörleri Deutsche Messe AG ve Messe Frankfurt tarafından ortaklaşa düzenleniyor.

Koç Enerji Grubu'nun standı farklı tasarımıyla ziyaretçileri etkilemeyi başardı. Aygaz fuarında ürün ve hizmet yelpazesini Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilerle paylaştı. Otogazın yüksek performansına vurgu yapılan Aygaz standı



büyük ilgi gördü. Standı, Aygaz'ın tüplügaz ve otogaz bayileri de ziyaret etti.

Yeni Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, TBMM Enerji Komisyonu Başkanı ve milletvekili Soner Aksoy, EPDK Başkanı Hasan Köktaş, Enerji Bakanlığı Müsteşarı Selahattin Çimen, EPDK Kurulu üyeleri de fuar boyunca düzenlenen konferans ve bayi toplantısına katılarak ve fuardaki firmaların standlarını ziyaret ederek dört gün boyunca sektörle birlikte oldular.

Petroleum İstanbul Fuarı'na katılan firmalar bir taraftan ürün ve hizmetlerini tanıtmaya fırsatı bulurken, diğer taraftan standlarında gerçekleştirdikleri çeşitli etkinliklerle de ziyaretçilerin hoşça vakit geçirmelerini sağladılar. Müzik ve dans grupları, magazin dünyasının ünlü isimlerinin şovları, çekiliş ve yarışmalar fuara ayrı bir renk kattı.

AEGPL FUARI VIYANA'DA YAPILDI

13-15 Mayıs tarihleri arasında Avusturya'nın başkenti Viyana'da gerçekleştirilen AEGPL 2009 fuarında Aygaz da yerini aldı. Aygaz, sektörün önde gelen firmalarının standları arasında öne çıkan konumu ile fark edilebilirliğini artırırken, Aygazlı temsilciler, gerek mevcut gerekse potansiyel müşterilerle çok sayıda görüşme yapma fırsatını buldu.

Bu fuar sayesinde rakiplerimizin ürün ve pazar yaklaşımları hakkında daha detaylı bilgi sahibi olunurken sektördeki gelişmeler de yakından izlenebildi. Gelecek yıl AEGPL fuarı World LPG ile birlikte Madrid'te gerçekleştirilecek.



ŞARKILARLA BAHARA MERHABA

AYGAZ-OPET TÜRK MÜZİĞİ KOROSU 9 NISAN GECESİ VERDİĞİ KONSERLE BÜYÜK BEĞENİ TOPLADI.



Aygaz-Opet Türk Müziği Korusu "Fasl-ı Bahar" konseri ile bahara merhaba dedi. Allianz Genel Müdürlük binasının oditoryumunda düzenlenen konserde koro, Şef Coşkun Açıkgöz yönetiminde Türk müziğinin birbirinden güzel örneklerini dinleyicilere sundu.

Opet Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Öztürk, Koç Holding Enerji Grubu Başkanı Erol Memioğlu, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut, Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca ve Aygaz Genel Müdürü Müjdat Altıntaş'ın da dinleyiciler arasında yer aldığı konser, iki bölümde gerçekleşti. İlk bölümde koro tarafından seslendirilen Kürdilihicazkar faslın ardından ikinci bölüm beraber ve solo şarkılar ile devam etti.

Aygaz ve Opet çalışanlarının katılımıyla 2004 yılında kurulan Aygaz-Opet Türk Müziği Korusu, bugüne dek pek çok konser verdi. Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen yılbaşı partisinde verdiği ilk konserinden sonra "Eski Türk Filmi Şarkıları", "Canım Anneme" ve "Aşk Her Mevsimde" isimli konserlerini izleyicilerle buluşturan koro, 2007 yılından bu yana TRT Ankara Radyosu Ses Sanatçısı Coşkun Açıkgöz yönetiminde çalışmalarını sürdürüyor.

Koro üyeleri, repertuar derslerinin yanı sıra diksiyon, ses-nefes teknikleri, yazılı ve uygulamalı bilgilerle de müzikal donanımlarını artırmayı hedefliyorlar. Kültürümüzün en önemli değerlerinden olan Türk Müziği'ne karşı, sadece benzersiz melodilerden alınan zevkle değil, sorumluluk bilinciyle de hareket eden koro üyeleri, müziğin pozitif etkisini iş hayatına da aktarıyorlar.



Aygaz 48. Olağan Genel Kurul Toplantısı yapıldı

Aygaz'ın 48'inci Olağan Genel Kurul Toplantısı 27 Mart 2009 tarihinde Genel Müdürlük binasında gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Aygaz'ın 2008 yılı konsolide mali tablolarında net dönem karı olan 25.765.471 TL'den, SPK mevzuatına göre cari dönem dağıtılabilir karından hesaplanan 3.195.230,84 TL'nin I. Tertip yedek akçe olarak ayrılması, 21.882.036,51 TL'nin hissedarlara brüt nakit temettü, 688.203,65 TL II. Tertip Yasal Yedek Akçe olarak ayrılması ayrıca geçmiş yıl kârlarından karşılanmak üzere 8.117.963,49 TL'nin hissedarlara brüt nakit temettü verilmesine, 811.796,35 TL'nin II. Tertip Yasal Yedek Akçe olarak ayrılmasına böylece toplam 30.000.000,00 TL ortaklara brüt nakit temettü, Tam Mükellef kurumlar ile Türkiye'de bir işyeri veya daimi temsilcisi aracılığı ile kar payı elde eden dar mükellef kurum ortaklara %10 nispetinde 1 Kr nominal değerinde bir adet hisse senedine 0,100 Kr brüt=net nakit temettü, diğer hissedarlara brüt 0,100 Kr, net 0,085 Kr nakit temettü ödenmesi ve temettü dağıtım tarihinin 2 Nisan 2009 olarak belirlenmesine karar verildi.

2009 yılı hesaplarını incelemek amacıyla toplanacak Olağan Genel Kurul'a kadar görev yapmak üzere, Rahmi M. Koç, Ömer M. Koç, Temel Kamil Atay, Dr. Bülent Bulgurlu, Shelby R. du Pasquier, Erol Memioğlu ve Ali Tarık Uzun'un Yönetim Kurulu Üyesi olarak seçildi. Denetçiler ise



İbrahim Murat Çağlar ve Kemal Uzun oldu. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Sermaye Piyasasında Bağımsız Dış Denetleme hakkındaki yönetmelik gereği, Yönetim Kurulu tarafından seçimi yapılan Bağımsız Dış Denetleme Kuruluşu olarak ise DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.'nin kabulüne karar verildi.



Aygazlı yöneticiler Lider Geliştirme Programı'nda

Aygaz'dan Murat Yılmaz, Fevzi Çitil ve Hakan Ceylan, Koç Akademi Lider Geliştirme Programı'na katıldı. Koç Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirilen "Lider ve Strateji" eğitimi üst yönetim seviyelerine aday olan potansiyel yöneticilerin katıldığı 16 günlük yatılı bir program. Program sonrasında "yeni bir iş geliştirme projesi" üzerinde ekipler halinde çalışarak eğitimde öğrendikleri bilgileri hayata geçirme olanağı bulan katılımcılar, projelerini Koç Holding CEO'su, başkanları ve Koç Üniversitesi İşletme Enstitüsü Direktörü'nden oluşan Değerlendirme Kurulu'na sunuyorlar. Değerlendirme sonucunda en başarılı proje seçiliyor. Bu kapsamda Koç Topluluğu'nun 15 şirketinden 36 yöneticinin hazırladığı sekiz proje 6 Nisan'da değerlendirildi.

Koç Akademi Lider Geliştirme Programı bünyesinde 6-23 Ekim 2008 tarihleri arasında düzenlenen "Lider ve Starteji (2.Grup)" eğitimi sonrası Fevzi Çitil (Aygaz), Engin Hız (Arçelik-LG), Serhat Kökenek (Koçtaş), Murat Tursun (Ford-Otosan) ve Süheyl Semerci (Beko Deutschland)'den oluşan Grup Solaris'in hazırladığı, "İklimlendirme, Isınma ve Sıhhi Su İhtiyacını Karşılamanın Verimli Bir Sistem Geliştirilmesi" konulu proje birinci seçildi. Projenin hedefi, kullanıcı mekanında ısıtma/soğutma ve evsel sıcak su üretimi için kullanılan toplam enerji tüketimi ve yatırım tutarını optimize ederek verimli, doğa dostu, alternatif, yenilikçi hibrid bir sistemin geliştirilmesiydi.

Aygaz 7'de ve Eskişehir'de hizmet ödül töreni yapıldı



Aygaz Gebze İşletmesi'nde yapılan Hizmet Ödül Töreni'nin ardından Aygaz 7'de de 17 Nisan'da düzenlenen törende 17 gemi adamı hizmet ödülü aldı. Törende Aygaz Üst Yönetimi ile müdür ve yöneticiler de hazır bulundu.

Eskişehir Dolum Tesisi'nde görev yapan ve 10. hizmet yılını tamamlayan çalışanlar ise 3 Nisan'da düzenlenen törenle ödülleri aldılar. Teknik ve Yatırımlar Genel Müdür Yardımcısı Şahin Kurutepe ve Endüstri İlişkileri Yöneticisi Zeki Güldaş'ın da katıldığı tören sırasında Eskişehir Dolum Tesisi Yöneticisi İsmail Bulun, Operatör Gürkan Özalp ve Dolum İşçisi Cemal Hızlı'ya ödül verildi.



Fotoğraflarla "Kutsal Yerlere Ziyaret"

Koç Üniversitesi, Aygaz'ın desteğiyle, uluslararası fotoğraf sanatçısı Mary Cross'un İstanbul'daki ilk sergisine ev sahipliği yaptı. "Mary Cross ile Kutsal Yerlere Ziyaret" adını taşıyan sergi seyahat tutkunu, gözlemci ve fotoğrafçı Mary Cross'un Türkiye ve Yunanistan gezilerinin yansımalarını içeriyor. Cross'un antik ve kutsal mekanların ruhunu yansıttığı sergide, Yunanistan'ın Phokis dağlarındaki Bizans manastırı Hosios Loukas'tan Konya'daki Selçuklu yapısı Mevlana Müzesi'ne ve İstanbul'daki Bizans ve Osmanlı yapıtlarına uzanan 30 seçme fotoğraf yer aldı. Cross'un Koç Üniversitesi'nde yeni kurulan Arkeoloji ve Sanat Tarihi Bölümü'ne bağışladığı fotoğraflar, 22 Nisan-15 Mayıs tarihleri arasında Aygaz Genel Müdürlük binasında sergilendi.



Aygaz'la üç boyutlu seyahat

Aygaz, kurumsal İnternet sitesini yeniledi. Alışıl gelmiş kurumsal sitelerden çok daha farklı bir yapıya sahip olan site, Pixelplus Interactive ve Enova firmaları tarafından aylarca süren bir çalışmanın sonunda hazırlandı ve 11 Haziran tarihinde açıldı. www.aygaz.com.tr adresini ziyaret edenler üç boyutlu Aygaz dünyasında Aygaz ürünlerinin kullanıldığı tüm mekanları ziyaret edebiliyor. Aygaz'ın "ailenin bir parçası" imajından hareketle hazırlanan sitede, üç boyutlu mahalleye hayat veren farklı hikaye kurguları işleniyor. Aygaz'ın ürün ve hizmetlerinin aktarıldığı hikayelerde, tamamı gerçek modellerin stüdyoda çekilen görüntüleriyle yaratılan animasyon karakterler rol alıyor. Aygaz'ın tüm ürünleri ve ürün detaylarının kamera hareketleriyle zenginleştirildiği animasyonlar siteye hem görsel bir zenginlik hem de keyifli bir interaktivite katıyor.

İntranet yenilendi

Aygazlıların iletişim platformu İnternet, yeni tasarımı ve içeriğiyle kullanıma açıldı. Bilgi Sistem Direktörlüğü, İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişim müdürlüklerinin ortak çalışmasıyla hayata geçirilen proje altı ay sürdü. İç iletişimde daha etkin bir rol oynaması ve bilginin doğru zamanlı paylaşılması amacıyla geliştirilen Aygaz İnternet sitesi, daha işlevsel hale getirildi. İnternet'te tüm birimlere ait faaliyetler ve projelerin yanı sıra idari duyurular, yönetmelikler, belgeler ve formlar; telefon rehberi, yayınlar, basın yansımaları ve günlük hayatı kolaylaştıracak yenilikler yer alıyor.

Aygaz'a Etik Hesap Verebilirlik Ödülü

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Enstitüsü tarafından yapılan 'Accountability' - Etik Hesap Verebilirlik 2008 Türkiye Değerlendirmesi sonuçlarına göre Aygaz, Tüpraş ve Arçelik ile birlikte ilk beş içinde yer aldı. 50 şirketin değerlendirildiği araştırmada Coca-Cola İçecek birinci oldu. Etik Hesap Verebilirlik Değerlendirmesi, kurumların sosyal sorumluluk uygulamalarını ve bu uygulamaları hangi boyutta üretimlerinin ve hizmetlerinin merkezi haline getirdiğini ölçmek için geliştirilmiş bir araç olarak tüm dünyada kabul görüyor.

ACCOUNTABILITY
TURKEY 2008

BAŞARI ÖDÜLÜ

AYGAZ A.Ş.



İki bin Aygazlı'ya LPG yetkili personel eğitimi

Makine Mühendisleri Odası (MMO) ile yapılan işbirliğiyle, 34 Aygaz çalışanının LPG Yetkili Personel Kursları Eğitimci Mühendis Yetki Belgesi almasının ardından, LPG Piyasası Eğitim Yönetmeliği kapsamında belirtilen LPG Yetkili Personel Eğitimi faaliyetleri daha da hızlanarak devam ediyor. Bu doğrultuda EPDK tarafından düzenlenen denetimlerden hatasız çıkabilmek amacıyla mümkün olan en yüksek sayıda bayi çalışanının LPG Yetkili Personel belgesi edinmesi amaçlanıyor. Bu amaçla ilki 21 Kasım 2008 tarihinde verilen ve 2009 Şubat'ının sonuna kadar 22 farklı noktada düzenlenen 46 eğitime 1.200 kişi katıldı. Eğitimde, bayi ve bayi görevlileri ile birlikte tanker operatörleri, teknik servisler, mavi ve beyaz yaka Aygaz çalışanları da hazır bulundu.



Gemi çalışanları için Toplu İş Sözleşmesi imzalandı



Aygaz ile Türkiye Denizciler Sendikası, 1 Ocak 2009 - 31 Aralık 2010 tarihleri arasında gemi çalışanları için geçerli olacak Toplu İş Sözleşmesi imzaladı. İmza töreni 11 Mart'ta Aygaz Genel Müdürlüğü'nde yapıldı. Sözleşmeyi Aygaz adına Genel Müdür Müjdat Altıntaş, Türkiye Denizciler Sendikası adına ise Genel Başkan Turhan Uzun imzaladı. Toplu Sözleşme ile gemi çalışanlarının ücretlerine birinci altı ay için %4,2 oranında artış yapıldı. İkinci, üçüncü ve dördüncü altı aylar için ise TÜİK TÜFE oranlarında artış yapılacak. Sosyal yardımlarda birinci yıllık olanlara ortalama %7,6 artış yapılırken ikinci yıllık için TÜFE oranında artış yapılacak. İkinci yıllık olanlara ortalama %17 artış yapılmış olacak.

“Evlilik Kampanyası” tam gaz



Yeni abone kazanmak ve var olan abonelerde bağlılığı artırmak amacıyla 2005 yılında başlatılan “Evlilik Kampanyası”, 2009 yılında da sürüyor. 2008 yılında binin üzerinde yeni evli çiftin yararlandığı kampanya çerçevesinde, Aygaz ev tüpü alan tüketicilere metal dedantör, güvenli bağlantı seti ve depozito hediye ediliyor. Kampanyanın etkinliğinin artırılabilmesi amacıyla yerel aktiviteler ve fuar katılımları gerçekleştirilirken, 6-8 Şubat 2009 tarihlerinde Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'ndaki Evlilik Fuarı'nda gelin-damat şeklindeki maket tüpler sergilendi.

Tüpgaz promosyon katalogu yenilendi



Yeni abone kazanmak ve mevcut abonelerin memnuniyetini artırmak için kullanılan ürünleri içeren promosyon katalogu yenilendi. Katalogdaki ürünler mutfak ürünleri, elektrikli ev aletleri, işyeri promosyonları, kıyafet grubu, hediyelik, çocuklara hediyelik ve diğer başlıkları altında toplanıyor. Yeni katalog, bayiler tarafından sıklıkla sipariş edilen ve tercih sıralamasında önde gelen ürünler ile sadeleştirildi. Kataloga ayrıca, çocukların beğenisini kazanan Aycan kumbara ve Aygaz kamyonet gibi yeni ürünler de eklendi. Katalogda yer alan 93 adet promosyon ürününün siparişi, bayiler veya saha yöneticileri tarafından bayi portalı üzerinden kolaylıkla yapılabilir.

Roya Angejheidari sezonun ilk yarışında podyumda



2009 Türkiye Ralli Şampiyonası'nda da Aygaz Euro LPG'nin sponsorluğunda yarışmayı sürdüren Deltasport pilotu Roya Angejheidari, sezonun ilk yarışı olan Ege Rallisi'nde N2 kategorisinde grup üçüncüsü olarak podyuma çıkmayı başardı. Aygaz Euro LPG sponsorluğunda yarışan kadın ralli pilotu Roya Angejheidari, co-pilot Uğur Diker ile birlikte katıldığı sezonun ilk yarışı Ege Rallisi'ni N2 sınıfında başarıyla tamamladı. 120 beygir gücüne sahip bir FIAT Palio ile yarışan Angejheidari, aynı zamanda bayanlar kategorisi ikincisi oldu. Pistlerdeki üçüncü yılına giren Roya Angejheidari, 2009 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın bundan sonraki yarış takviminde yer alan İstanbul, Yeşil Bursa, Hitit ve Kocaeli rallilerinde mücadelesine devam edecek.

Aliğa ve Işıkkent mavi yaka çalışanları moral depoladı



Aliğa Terminal Müdürlüğü, 14 Haziran'da İzmir'in Çeşme ilçesinde bir piknik organize etti. Aliğa Terminal Müdürlüğü, Işıkkent Tesis Yöneticiliği, Aygaz ve Mogaz Ege Bölge Müdürlüğü çalışanları ve ailelerini biraraya getiren pikniğe yaklaşık 300 kişi katıldı. Çeşitli aktivitelerle renklen ve tüm gün boyunca keyifle süren etkinlikte Müjdat Altıntaş, Metin Öztekin, Altan Tümer, Nurettin Demirtaş, Pulat Oktay, Melih Efe ve Zeki Gültaş da hazır bulundu.



Zümrüt bursiyerlerimiz tesislerimizi ziyaret etti



Meslek Lisesi Memleket Meselesi (MLMM) projesi kapsamında yer alan Zümrüt bursiyerler Gebze ve Diyarbakır'da Aygaz tesislerini gezdiler. Gebze Lafarge Arslan Çimento Meslek Lisesi'nin müdür yardımcısı ve zümrüt bursiyerleri, Marmara Bölge Satış Müdürlüğü Tüplügaz Saha Yöneticisi Necdet Narat eşliğinde 15 Nisan'da Gebze İşletmesi'ni ziyaret etti. Önceki hafta gerçekleştirilen özgüven-hedef belirleme çalışmasından hatırlatmalar yapıldı ve Zaman Yönetimi Modülü Uygulaması gerçekleştirildi. Geziden çok memnun kaldıklarını belirten katılımcılar Aygaz'a teşekkürlerini iletiler ve bu tür aktivitelerin devam etmesini talep ettiler. Diyarbakır Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ile Türk Telekom Anadolu Teknik'te okuyan zümrüt bursiyerler de 16 Nisan'da Diyarbakır Dolum Terminali'ni ziyaret etti.

2009 Gebze İşletmesi'nde 'Enerji Verimliliği Yılı'

Aygaz Gebze İşletmesi'nin üretim proseslerinde kullanılan elektrik, gaz, basınçlı hava ve su gibi giderler, toplam harcamaların en önemli bölümünü oluşturuyor. 2009 yılını enerji verimliliği yılı ilan eden Gebze İşletmesi, aynı işi



daha az enerji kullanarak yapmak ve böylece rekabette bir adım öne çıkmak hedefiyle harekete geçti. Önce verimlilik projelerini işletmenin tümüne yaymak ve çalışanların katkılarını almak için bir enerji komitesi kuruldu. Ardından çalışanlara bilinçlendirme eğitimleri vermeye başlandı.

Gebze İşletmesi'nin başlıca enerji verimliliği projeleri arasında mevcut elektrik motorlarını daha verimli olanlarla değiştirmek, mevcut aydınlatma armatürleri yerine tasarruflu olanları kullanmak ve tüm prosesleri tetkik ederek enerji tasarrufuna yönelik önlem almak yer alıyor. Böylece harcamalarında önemli bir tasarrufa gidecek olan Gebze İşletmesi, aynı zamanda tükenen doğal kaynakların ve kirlenen çevrenin korunmasına da katkıda bulunmuş olacak.

Ambarlı Terminal Müdürlüğü çalışanlarından organ bağıışı

Avcılar Sağlık Grup Başkanlığı'ndan Dr. Filiz Güneş ve Ünal Yazar, organ bağıışı konusunda Aygazlıları bilgilendirmek amacıyla 26 Aralık tarihinde Ambarlı Terminal Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Yapılan bilgilendirme sonrasında 11 çalışanımız (Banu Doğan, Cemil Yıldırım, İsmail Akbaş, Arslan Kılıçarslan, Keremcan Yücel, Levent Talaş, Hakan Gürsulu, Recep Karateke, Tark Özbiçer, Ali Demirci, Salih Şeker) organ bağıışında bulundu.



Diyarbakır'da Güneş Evi ziyareti



Diyarbakır Dolum Terminali yetkilileri 3 Mart'ta, Meslek Lisesi Memleket Meselesi projesi kapsamında bölgelerinde yer alan Diyarbakır Türk Telekom Anadolu Teknik Lisesi'nden 40 bursiyerle Diyarbakır Büyükşehir Belediyesi tarafından oluşturulan Güneş Evi'ni ziyaret etti. Bursiyerler, Türkiye'nin ilk Güneş Evi'nde yetkililerden güneş enerjisi üretimi, enerji depolanmasının nerelerde yapıldığı, atıkların çevresel etkilerin değerlendirilmesi, doğal yollarla elde edilen enerjiyle aydınlatma, soğutma-ısıtma, doğal arıtma ile meyve-sebze yetiştirilmesi yöntemleri hakkında bilgi aldı.



Opet'ten iki anlamlı etkinlik

Çanakkale'de I. Gelibolu Barış Koşusu ve Ata'nın Yolunda 57. Alay Yürüyüşü Opet'in desteğiyle gerçekleştirildi. Opet, 2006 yılından bu yana Tarihe Saygı Projesi'ni uyguladığı Gelibolu Yarımadası'ndaki iki etkinliğe destek verdi. İlki düzenlenen Gelibolu Barış Koşusu ile Bigalı'dan başlayarak Conkbayırı'nda son bulan 8 kilometrelik Ata'nın Yolunda 57. Alay Yürüyüşü bu yıl Opet'in desteği ile gerçekleştirildi. 23 Nisan'da yapılan ve Çanakkale Rotary Kulübü'nün toplum hizmetleri etkinlikleri arasında bulunan I. Gelibolu Barış Koşusu'na yaklaşık 300 profesyonel ve amatör yarışmacı katıldı. Başbakanlık Çanakkale Savaşları 94. Yıl Kutlama Törenleri kapsamında gerçekleştirilen "Barış ve Dostluk" temalı koşuya yurtdışı ve yurtiçinden Anzak Koyu'nda başlayarak Eceabat'taki Opet Tarihe Saygı Parkı önünde son bulan 15 kilometrelik koşu iki saat sürdü. Genel klasman ve 8 kategoride gerçekleştirilen yarış 27 yaşındaki Kenyalı atlet Moses Too kazandı. Bekir Karayel ikinci Aydın Çeken ise üçüncü oldu. Yaşlılar ile altı ülkenin sporcularının yanı sıra engellilerin de yer aldığı yarışmada dereceye girenlere para ödülü verildi.

Opet, II. Kolordu Komutanlığı tarafından düzenlenen Ata'nın Yolunda 57. Alay Yürüyüşü'ne de destek verdi. Bigalı Köyü'nden başlayarak Conkbayırı'nda son bulan yürüyüş, 25 Nisan sabahı gerçekleştirildi. I. Ordu Komutanı Orgeneral Ergin Saygun'un da katıldığı ve 3 bini aşkın kişinin hazır bulunduğu yürüyüş, II. Kolordu Komutanlığı'na bağlı askerler, üniversite öğrencileri, yerel halk ve çevre illerden gelen konukların katılımıyla gerçekleştirildi. Yürüyüş, sabahın ilk ışıklarıyla 06.00'da başlayarak, aynı güzergahta 57. Alay'ın yürüdüğü topraklardan geçerek Conkbayırı'nda sona erdi.

Tüpraş 23 Nisan'ı çocuklarla elele kutladı

Tüpraş 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı dört rafinerisinin bulunduğu İzmit, İzmir, Kırıkkale ve Batman'da kurulan çocuk korolarının şarkılarıyla kutladı. Cumhuriyetin temel değerlerine ve Atatürk'ün ilkelerine gönülden bağlı Tüpraşlıların çocukları dört ay önce başladıkları koro çalışmalarının ardından başarılı konserler verdiler. Tüpraş ilk çocuk korosunun kurucusu ve öğretmeni, Şef Şengül Özal'ın önerisinin ardından İzmir, Kırıkkale ve Batman Rafinerileri'nde de korolar kuruldu. Ayrıca Batman'da geleneksel olarak ikincisi düzenlenen Tüpraş Çocuk Şenliği'ne yaklaşık 3 bin çocuk katıldı.

Tüpraş Köprülü Kavşak'ın temeli atıldı



Tüpraş Genel Müdürlüğü ve İzmit Rafinerisi'ne ulaşımı sağlayan Kocaeli Körfez İlçe'deki Petrol Caddesi'nin D-100 ve TEM Otoyolu'na bağlantı noktasında yer alan köprülü kavşağın temeli 27 Mayıs'ta günü Devlet Bakanı Faruk Özak'ın katıldığı törenle atıldı. Bölgede bulunan Tüpraş İzmit Rafinerisi, akaryakıt ve LPG dağıtım kuruluşlarının dolum tesislerine ulaşımı sağlayan yolların, TEM otoyolu ile D-100 karayoluna bağlantısını sağlayan köprülü kavşağın, mevcut durumunun ihtiyacı karşılayamaması ve herhangi bir tehlike durumunda tahliye yollarının da yetersiz olması nedeniyle Kocaeli Valiliği, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve Tüpraş'ın önderliğinde geliştirilen işbirliği ile hayata geçirilen projenin finansmanın yaklaşık yarısı Koç Holding Enerji Grubu şirketleri (Tüpraş, Opet, Aygaz), 1/3'ü Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, kalanı ise bölgede faaliyet gösteren diğer özel sektör kuruluşları tarafından karşılanacak. Petrol ve Hürriyet caddelerinin genişletilmesini, herhangi bir tehlike anında bölgenin rahatça tahliye edilmesinin sağlanması için köprülü kavşağın 7,5 km iki gidiş, iki gelişli dört şeritli yolların yapılmasını kapsayan projenin, yaklaşık 20,5 milyon TL 'ye mal olması ve bir yılda tamamlanması planlandı.

GİZLİ MÜŞTERİ ARAŞTIRMASINA GÖRE EN BAŞARILI BAYİLER

AYGAZ'IN OTOGAZ İSTASYONLARINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN GİZLİ MÜŞTERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLANDI. OTOGAZ İSTASYONLARINI PAZAR ARAŞTIRMA ŞİRKETİ ÇALIŞMASI İLE DENETLEYEN AYGAZ, HİZMET KALİTESİ YÜKSEK BAYİLERİNİ ÖDÜLLENDİRİYOR.



TÜRKİYE 1.'Sİ GÜNDOĞMUŞ PETROL
KARADENİZ/SAMSUN

Aygaz Gizli Müşteri Araştırması tamamlandı. Otogaz istasyonlarında gerçekleştirdiği Gizli Müşteri Araştırması ile bayilerinin hizmet kalitesini denetleyen Aygaz, hizmet kalitesi yüksek bayilerini ödüllendiriyor. 2008 yılında yapılan pazar araştırması kapsamında Aygaz istasyonları değerlendirildi. Gerçek otogaz müşterileri tarafından günün farklı saatlerinde ziyaret edilen istasyonların hem fiziksel koşulları hem de müşteri hizmetleri detaylı olarak incelendi. Bu kapsamda genel görünümünden tuvaletlerin temizliğine, ödeme noktalarından güvenliğe kadar her alanda denetim yapıldı.

Aygaz istasyonlarında gerçekleştirilen Gizli Müşteri Araştırması, Temmuz-Ekim 2008 döneminde aktif olarak satış yapan tüm istasyonlarda uygulandı. Araştırma sonuçlarına göre her bölgede en yüksek puanı alan ilk üç bayimize sertifika ve plaket verildi. Araştırmadan 100 tam puan alan, Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı Gündoğmuş Petrol, Türkiye çapında birinci olurken, ikinciliği Muğla'dan Gökçebel Başar Petrol, üçüncülüğü de İçel'den Kalkan Petrol aldı.

SÜREKLİ YÜKSEK KALİTELİ HİZMET SUNMAK

Gizli Müşteri Araştırması'nda 100 puan alarak birinci olan Karadeniz Bölge Satış Müdürlüğü'ne bağlı bayimiz Gündoğmuş Petrol'ün sahibi M. Hakan Gündoğmuş sorularımızı yanıtladı.

KISACA KENDİNİZİ TANITTIKTAN SONRA BAYİNİZİN ÖZELLİKLERİ, HİZMET VERDİĞİNİZ BÖLGE VE EKİBİNİZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Ankara'da doğdum. 1973 yılından beri Samsun'da yaşıyorum. 26 yıldır da ticaretle uğraşıyorum. 1983 yılına kurulan şirketimiz çeşitli alanlarda faaliyet gösteriyor. Gündoğmuş Petrol'ü 2003 yılında kurduk. Aygaz ve



KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ 2.Sİ
ÇİFTÇİOĞLU PETROL ÜRÜNLERİ LTD. ŞTİ.

AYGAZ'IN OTOGAZ İSTASYONLARINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN GİZLİ MÜŞTERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARINA GÖRE GÜNDOĞMUŞ PETROL TÜRKİYE'DE BİRİNCİ, GÖKÇEBEL BAŞAR PETROL İKİNCİ, KALKAN PETROL DE ÜÇÜNCÜ OLDU.

Opet ile yaptığımız anlaşmalar sonucunda otomotiv sektörüne akaryakıt satışı ve pazarlama hizmetleri vermeye başladık. Toybelen Mah. Ankara Cad. No:372 Yeşilkent/Samsun adresinde bulunan 8.500 metrekarelik kendimize ait arazi üzerindeki istasyonumuzda görev yapan çalışanlarımızla birlikte müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için çalışıyoruz.

ÜLKE ÇAPINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN 'GİZLİ MÜŞTERİ ARAŞTIRMASI' SONUÇLARINA GÖRE TÜRKİYE BİRİNCİSİ SEÇİLDİNİZ. NELER HİSSETTİĞİNİZİ BİZİMLE PAYLAŞIR MISINIZ?

Türkiye çapında birinci seçilmiş olmak, bizim amaçladığımız hizmet kalitesini yakalamak için yeterli bir gösterge değil. Hizmeti bir anlık iyi yapmayı değil, sürekli olarak yüksek kaliteli hizmeti sağlayacak organizasyon çalışmasını devam ettirmeyi hedefliyoruz.

MESLEKTAŞLARINIZA TAVSİYELERİNİZ NELERDİR?

Meslektaşlarıma işlerini inanarak ve sevekle yapmalarını tavsiye ediyorum.

KUŞKUSUZ EN İYİ OLMAYA DEVAM ETMEK EN İYİ OLMaktan DAHA ZOR. BUNU SAĞLAMAK İÇİN NELER YAPMAYI PLANLIYORSUNUZ?

İyi organize edilmiş bir yönetim oluşturmak, bu çerçevede uygun görevlere uygun kişileri getirmek çok önemlidir. Bizim için önemli olan, Aygaz ailesinin içinde olmak. Aygaz'ı ve Gündoğmuş Petrol'ü başarıyla temsil etmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

AYGAZ BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ BAZINDA DERECEYE GİREN İSTASYONLARIMIZ

BÖLGE ADI	SIRALAMA	BAYI ADI	İL
EGE	1.	GÖKÇEBEL BAŞAR PETROL (Türkiye 2.'si)	MUĞLA
	2.	İSABEYLİ BELEDİYESİ AKARYAKIT	AYDIN
	3.	ULAŞ KUYUMCULUK VE PETROL	DENİZLİ
TRAKYA	1.	ANAFARTA PETROL	İSTANBUL
	2.	KNC PETROL	İSTANBUL
	3.	YILMAZER PETROL	İSTANBUL
KARADENİZ	1.	GÜNDOĞMUŞ PETROL (Türkiye 1.'si)	SAMSUN
	2.	ÇİFTÇİOĞLU PETROL	ERZİNCAN
	3.	GÜNSAN AKARYAKIT	SAMSUN
ORTA ANADOLU	1.	MAHMUT VE SACİT KAĞIZMAN	ÇORUM
	2.	KALELİ PETROL	ÇORUM
	3.	KARAKAŞLAR	ÇORUM
MARMARA	1.	ÇAKKAR PETROL	SAKARYA
	2.	İNCİOĞLU PETROL	SAKARYA
	3.	BAN-PET BANDIRMA PETROL	BALIKESİR
ÇUKUROVA	1.	KALKAN PETROL (Türkiye 3.'sü)	İÇEL
	2.	R D DOKPET PETROL	K.MARAS
	3.	TEKÇE KUYUMCULUK PETROL	GAZİANTEP
DOĞU ANADOLU	1.	OVAM PETROL	MUŞ
	2.	BÜYÜKÖZER PETROL	MUŞ
	3.	GETERLER PETROL	DİYARBAKIR



“HER ŞEY SENİNLE BAŞLAR!”

BAŞARILI BÜTÜN PROJELER HAYALLERLE BAŞLAR. HAYALLERİNİZİN PEŞİNDEN GİDECEK CESARETİ KENDİ İÇİNİZDE BULABİLİRSİNİZ. BAŞARAMAYACAĞINIZA DAİR İÇ VE DIŞ ENGELLERE ALDIRMADAN KENDİNİZE GÜVENİN VE HAREKETE GEÇİN.



“Çaresizlik öğrenilmiştir. Başarılı olmak da öğrenilebilir. Sende sandığından fazlası var! Gelebileceğin en iyi yerde değilsin. Yeni bir hayat için gereken, yeni bir akıldır. Doğru şeyi yapmak için yanlış zaman yoktur. Rüzgarı suçlamayı bırak, yelkenleri kullanmayı öğren! Seyirci koltuğundan sıkıldıysan, sahneye çık. Zirvede her zaman bir kişiye daha yer var. Başkaları yapabiliyorsa, sen de yaparsın. Her şey seninle başlar! Hayatta ya tozu dumana katarsın ya da tozu dumanı yutarsın. Seçim senin!”

Bu sözler Mümin Sekman'ın kitabı Her Şey Seninle Başlar'ın arka kapağında yer alıyor. Piyasaya çıktığı günden beri büyük bir ilgi gören kitap yerel ve evrensel örneklerle, başarısızlık gibi başarılı olmanın da nasıl öğrenilebileceğini anlatılıyor. Kitabın temelindeki soru şu: Neden başarısız, nasıl daha başarılı olabiliriz?

Konfüçyüs'ün, “Bir insana gerçekten yardım etmek istiyorsanız ona

balık vermek yerine balık tutmayı öğretin. Balık vererek bir öğün, balık tutmayı öğreterek bir ömür karnını doyurabilirsiniz” sözünün verdiği ilhamla Her Şey Seninle Başlar'ı yazdığını ifade eden Mümin Sekman'ın kitabı, okuyuculara balık tutmayı öğretmeyi hedefleyen bir eser. Sekman, “Başarılı insanları inceleyip, nasıl başardıklarını analiz edip başarılı olmak isteyenlere anlatıyorum... Bu tür kitaplar, başarı bilgisine ulaşmada fırsat eşitliği sağlıyor. Bütün amacım Türkiye'de metrekareye düşen başarılı insan sayısını artırmak” diyor. Başarılı olmak için neyin nasıl yapılması gerektiğini bilmelerine rağmen insanların bunun için çaba harcamamasını atalet olarak değerlendiren Mümin Sekman, “Hayatta ulaşabileceğinizi sandığınız en yüksek yer sizin cam tavanınızdır. Sizin iç üst limitinizdir. Cam tavanınız hayallerinizin yüksekliğini gösterir. İnsan inandığına denktir. Yapabileceğini düşündüğü kadardır” diyor.

CAM TAVAN SENDROMU NEDİR?

Kişisel gelişim kitaplarında sıklıkla anlatılan bir 'pire deneyi' var. Deney şöyle: Bilim adamları pirelerin farklı yüksekliklere zıplayabildiğini görür. Birkaçını toplayıp 30 cm yüksekliğindeki bir cam fanusun içine koyarlar. Metal zemin ısıtılır. Sıcaktan bunalan pireler zıplayarak kaçmaya çalışır ama kafalarını tavandaki cama çarparak düşerler. Zemin de sıcak olduğu için tekrar zıplarlar, tekrar başlarını cama vururlar. Defalarca kafalarını cama vuran pireler sonunda o zeminde 30 cm'den fazla zıplamamayı öğrenirler. Artık hepsinin 30 cm zıpladığı görülünce deneyin ikinci aşamasına geçilir ve tavandaki cam kaldırılır. Zemin tekrar ısıtıldığında tüm pireler eşit yükseklikte, 30 cm. zıplarlar. Üzerlerinde cam engeli yoktur, daha yükseğe zıplayabilirler ama buna cesaret edemezler. Kafalarını cama vura vura öğrendikleri bu sınırlayıcı 'hayat dersi'ne sadık halde yaşarlar.

Çünkü engel artık zihinlerdedir. Onları sınırlayan dış engel (cam) kalkmıştır ama iç engel (30 cm'den fazla zıplanamaz inancı) varlığını sürdürmektedir. Bu pirelerin yaşadıklarına "cam tavan sendromu" denir. İş dünyasında, özellikle kariyer planlama konuşmalarında yaygın olarak kullanılan bir deyimdir bu.

MÜMIN SEKMAN: "HAYATTA ULAŞABİLECEĞİNİZİ SANDIĞINIZ EN YÜKSEK YER SİZİN CAM TAVANINIZDIR. SİZİN İÇ ÜST LİMİTİNİZDIR. CAM TAVANINIZ HAYALLERİNİZİN YÜKSEKLİĞİNİ GÖSTERİR. İNSAN İNANDIĞINA DENKTİR. YAPABİLECEĞİNİ DÜŞÜNDÜĞÜ KADARDIR."

Kitabın başlangıç konuları, cam tavan sendromu, öğrenilmiş çaresizlik ve atalet halinde yaşamak. Birinci bölümde bu üç kavramın ne olduğu, nasıl çalıştığı ve bunlarla başa çıkmak için neler yapmak gerektiği anlatılıyor. Mesaj net: Çaresiz değilsin, çare sensin! Kitabın ikinci yarısında ise aşama aşama profesyonel başarı süreci anlatılıyor. Her Şey Seninle Başlar'ın okuyucular hakkında üç niyeti olduğunu belirten Sekman, bunları şöyle sıralıyor: Cam tavanınızı yükselterek hayatınızı "bir beden" büyütme, içindeki çaresizlik enkazını kaldırmak, ataletinizi yenip hayat amaçlarınızı gerçekleştirmek için harekete geçmenizi sağlamak.

YENİ YÖNTEMLER BULMAK

Geçmiş deneyimlerin ve başarısızlıkların yarattığı çaresizlik hissinin etkisiyle insanların denemekten vazgeçmesi başarısızlığı körükleyen etkenlerin başında gelir. "Denediğiniz zaman kazanabilir ya da kaybedebilirsiniz, ama denemediğinizde kesinlikle kaybetmişsinizdir." Sonuç olarak kaybeden doğulmaz, kaybeden olunur. Kendinizi kaderin



kollarına bırakmayın. Başarısız olduğunuzda başkalarını suçlamak yerine nerede yanlış yaptığınızı araştırın. Aynı işi tekrar yapmanız gerektiğinde yeni yöntemler bulun. Çünkü eski yöntemleriniz işe yarasa zaten başarısız olmazdınız.

Bütün başarılı projeler hayallerle başlar. Hayallerinizin peşinden gidecek cesareti kendi içinde bulacaksınız. Başaramayacağınıza dair iç ve dış engellere takılmadan kendinize güvenin ve harekete geçin. Başarıyı öğrenmenin bir yolu, başarılı olmak üzerine yazılmış analiz kitaplarını ve biyografileri okumaktır. Başarmak amaca uygun sonuç almaktır. Mümin Sekman'ın da belirttiği gibi: "Büyük başarı kalpten gelir, beyinde büyür, ellerimizden hayata akar. Başlangıçta her şey hayaldir. O hayale kalpte duygu, beyinde akıl, elde emek katılır. Başarı içte oluşur, dışta gelişir. Başarınızın başlangıç noktası sizsiniz. Dolayısıyla, başarıya giden yol sizden başlar. Bu

nedenle sakın bir şekilde kendiniz üzerinde çalışmalısınız. İçe dönün. Kendinize doğru yürüyün. Ruhunuzun derinliklerindeki eğilimleriniz keşfedin. Ne isteğinizi netleştirin."

ÖĞRENİLMİŞ ÇARESİZLİK PSİKOLOJİSİ NEDİR?

Öğrenilmiş çaresizlik, kişinin herhangi bir durumda çok sayıda başarısızlığa uğrayarak, bir şey yapsa da hiçbir şeyin değişmeyeceğini, olayların kendi kontrolünde olmadığını, o konuda bir daha asla başarıya ulaşamayacağını düşünüp bir daha deneme cesaretini kaybetmesidir. Öğrenilmiş çaresizlik, geçişteki acı deneyimlerden çıkarılan negatif şartlanmaların bugünkü davranışları belirlemesidir.

KİTAPTAN BİR ANEKDOT

Bir köpek balığı aç halde akvaryuma konur. Akvaryum cam bölmeyle ikiye ayrılır. Akvaryumun içine küçük bir balık bırakılır. Köpek balığı küçük balığı yemek için hemen harekete geçer ama kafasını ne olduğunu anlamadığı bir şeye (cama) çarpar, şaşırır. Sonrasında defalarca dener ama her defasında kafasını cama çarpar. Bir süre sonra küçük balığı yemek için hiçbir şey yapmaz. Onu yemeyi "başaramayacağını" öğrenmiştir. Bu sırada aradaki cam bölme kaldırılır. Büyük balık küçük balığı yine de yemez. Çünkü çaresizliği öğrenmiştir.

KİTABIN KÜNYESİ:

Kitabın adı: Her Şey Seninle Başlar **Yazar:** Mümin Sekman

Yayınevi: Alfa **ISBN:** 975-297-699-9

ÜNİVERSİTE KAMPÜSLERİNİ KOÇ FEST HEYECANI SARDI

AYGAZ'IN DA YER ALDIĞI, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ÜNİVERSİTE FESTİVALİ KOÇ FEST ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİ MÜZİK VE SPOR İLE BULUŞTURDU.



Üniversite gençlerinin her bahar dört gözle beklediği Koç Fest 20 Nisan'da başlayıp 22 Mayıs'ta son buldu. Koç Fest'in hedefi gençlerin kişisel gelişimlerini destekleyerek eğlence, yarışma ve sportif unsurlarla hayatlarına pozitif değerler taşımaktı. Koç Holding'in her bahar gençler için düzenlediği Koç Fest'te Aygaz da yerini aldı ve Enerji Grubu çatısı altında Opet ve Tüpraş ile birlikte katıldı. Üç yılda 1 milyon 250 bin gence ulaşarak Türkiye'nin en büyük üniversite festivali haline gelen Koç Fest'te Koç Enerji Grubu olarak hazırlanan çadırda Aygaz da vardı. Çadır dışında ise gençler Dengede ve Tırmanma Duvarı oyunlarımızla sınav streslerini attılar. Oyunlar ise gençlerin ilgisini en çok çeken etkinlikler arasında yer aldı. Ayrıca Aygaz standını ziyaret eden öğrencilere logolu T-shirt ile tüp alışverişlerinde ücretsiz dedantör ve güvenli bağlantı setini bedava almalarını sağlayacak kuponlu el ilanları dağıttık.

Koç Fest, bu yıl sırasıyla Kocaeli, Samsun, Erzurum, Eskişehir, Şanlıurfa, Adana ve İzmir illerindeki üniversite kampüslerinde gençlerle buluştu. Eğlenceli gündüz aktiviteleri ve spor müsabakalarıyla kampüslere heyecan

taşıyan Koç Fest'te ünlü rock gruplarından Mor ve Ötesi konserleriyle üniversitelileri coşturdu. Koç Fest, bu yıl ilk kez Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) ile işbirliğine giderek Üniversite Sporları Federasyonu ve Üniversite Spor Oyunları'nın da sponsoru oldu. Gençlerin tamamen ücretsiz olarak katıldığı Koç Fest süresince, Koç Fest Üniversite Spor Oyunları da gerçekleştirildi. Öğrenciler, Koç Fest'in düzenlendiği illerden Kocaeli'de hentbol, Samsun'da basketbol, Adana'da futsal (salon futbolu), Eskişehir'de voleybol, Şanlıurfa'da yüzme ve Erzurum'da atletizm dallarında yarıştılar. Müsabakalar sonunda öne çıkan takımlar ve bireysel katılımcılar, İzmir'deki finalde son kozlarını paylaştılar. Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nın başarılı takım ve sporcuları, Türkiye'yi düzenli olarak uluslararası organizasyonlarda temsil etme hakkına ulaşacak.

Koç Fest'te bireysel branşlardaki birincilerin, iki senede bir düzenlenen Universiade organizasyonlarına katılımı Koç Holding tarafından desteklenecek. Branşlarında şampiyon olan takımlar da 2010 yılından itibaren Avrupa şampiyonalarına katılma hakkı kazanacak.



DR. METİN AKGÜN

BEL AĞRISI NEDEN KAYNAKLANIR? NASIL TEDAVİ EDİLİR?

KENDİMİZİ KORUMAK İÇİN NELERE DİKKAT ETMELİYİZ?

Günümüzde bel ağrısı, grip ve soğuk algınlığı gibi en sık görülen sağlık problemlerinden biri haline geldi. Toplumda yaşlılık hastalığı olarak algılansa da, bel ağrısı 45 yaşın altındaki çalışanlarda da sıklıkla görülür. Bel rahatsızlığı bedensel eylemleri kısıtlayabilir, hatta kişiyi sakat bile bırakabilir. Hastalıkta ortaya çıkan ağrılı ani atakların tedavisi daha kolay olsa da, yerleşmiş ağrının tedavisi oldukça zordur

BELİ EN FAZLA ZORLAYAN HAREKETLER NELERDİR?

Bel ağrısının en sık görülen nedeni, belin ve vücudun yanlış kullanımı ve kötü duruşa bağlı zorlanmalardır. Bu hareketler arasında dizleri bükmeden öne doğru eğilmek, uzanmak, ağır/dengesiz yük kaldırmak ve kalçalar sabitken gövdeyi döndürmek sıralanabilir.

BEL AĞRISININ DİĞER SEBEPLERİ NELER OLABİLİR?

Selim olanlar: Duruş bozuklukları ve kemik dışı vücut bölgelerinde zorlanma, bel fitikleri, kireçlenmeler, bel kaymaları vb. Habis olanlar: Tümörler, kanserler, iltihabi ve mikrobik hastalıklar, kemik hastalıkları, kırıklar.

NASIL TEDAVİ EDİLİR?

Koruma ve eğitim, istirahat, ilaçlar, fizik tedavi, korse, egzersiz, cerrahi gibi başka seçenekler faydalı olabilir.

NE ZAMAN CERRAHİ MÜDAHALE GEREKLİDİR?

Bel ağrılı hastaların sadece %2 ila %5'inde ameliyat gereklidir. Eğer bacadaki ilerleyici güçsüzlük, dermansızlık veya idrar kaçırma varsa ya da tedaviye yanıt alınamamışsa cerrahi tedavi uygulanır.

AĞIR KALDIRMA VE ZORLANMAYA BAĞLI BASİT BİR BEL AĞRISINDA NELER YAPILABİLİR?

1-2 gün yatarak istirahat edilmeli, basit ağrı kesici ilaçlar kullanılmalı, bel bölgesine yüzeysel (ani ve ilk kez olan için soğuk, müzmin hale gelen ağrı için sıcak) uygulamalar yapılmalıdır.

NE ZAMAN DOKTORA BAŞVURMALI?

- Evde uygulanabilecek yukarıda belirtilen tedaviye rağmen birkaç günde iyileşme yoksa,
- Bacağa yayılan ağrı ve uyuşmada ani artış varsa,
- Küçük ya da büyük tuvalet kaçırılıyorsa,
- Ayak ya da bacadaki güçsüzlük başlamışsa kesinlikle hekime başvurulmalı.

GÜNLÜK HAYATTA VE İŞ ORTAMINDA NASIL KORUNULABİLİR VE ÖZELLİKLE NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

- Ayakta ve otururken duruşunuza dikkat ederek, dengeyi koruyun.
- Diz seviyenizden daha alçak olan (tabure, alaturka tuvalet vb.) yerlere mümkün olduğunca oturmayın.
- Oturduğunuzda ayağınızın yere dokunamayacağı kadar yüksek kalan sandalye ya da taburelere oturmayın.
- Yukarıdan bir şey almak gerektiğinde mutlaka merdiven ya da tabure kullanın, uzanmaya çalışmayın.
- Her türlü yükü, iki elinize eşit dağıtarak ya da gövdenize yakın bir şekilde iki elinizi kullanarak taşıyın.
- Ağır eşya taşımak gerekiyorsa öncelikle bundan kaçının, eğer şart ise çekmeyin iterek taşıyın.
- Belinizin aşağısında kalan bir seviyeden bir şey almak ya da kaldırmak için mutlaka dizlerinizi kırarak eğilin.
- Otururken ufak bir yastıkla belinizdeki kavisi destekleyin.
- Yere yatmayın, yatağınızı iyi seçin, doğru uyuma pozisyonunda uyuyun. Yatağa, doğru şekilde girip çıkın.
- Yüksek topuklu ayakkabı mümkün olduğu kadar kullanmayın.
- Düzenli egzersiz yapın, kondisyonunuzun iyi seviyede bulunmasına ve kalmasına dikkat edin.

Kaynak:

İ.Ü. İstanbul Tıp Fakültesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Anabilim Dalı Hasta Okulu

Kan yağlarına dikkat!



14-15 Ocak tarihlerinde Genel Müdürlük çalışanlarımızı lipit taraması yapıldı. 81 çalışanın katıldığı tarama, kan yağları yüksek ya da risk altında olanların tespit edilerek, olumsuzluğun ilerlemesini durdurmayı ve kontrol altına almayı hedefliyordu.

Çalışanlarımıza göz taraması



Dünya Göz Hastanesi tarama ekibinin katılımlarıyla 3-5 Şubat tarihlerinde Aygaz'da göz taraması gerçekleştirildi. 151 kişinin katılımıyla gerçekleştirilen taramada, Genel Müdürlük çalışanlarında işlevsel açıdan göz bozukluğu veya göz hastalıkları olup olmadığı araştırıldı. Taramadan sonra gözlük kullanan çalışanların gözlük bakımları yapılarak, gözlük kullanımı hakkında bilgiler verildi.



SPOR DANIŞMANI
SEYMEN YILDIZ

İDEAL EGZERSİZ RUTİNİ

KENDİMİZE HAFTADA BEŞ GÜN, GÜNDE BİR ANTRENMAN SEANSI AYIRMAYI DÜŞÜNÜYORSAK BUNUN ÜÇ SEANSI AEROBİK TÜRÜ EGZERSİZLER, İKİ SEANSI DİRENÇ ANTRENMANI OLMALI VE HER ANTRENMAN SEANSININ BAŞLANGICINDA VE BİTİMİNDE ESNEKLİK EGZERSİZİ YER ALMALIDIR.

İş hayatı ve sosyal hayat, gelişen teknolojinin sağladığı kolaylıklarla çevrili bir yaşam alanıdır. Ulaşım araçları, asansör, elektrikli ev araçları ve gelişen iletişim imkanları günlük hayatımızı kolaylaştırırken, fiziksel hareketlerimizi ciddi oranlarda kısıtlamıştır. Bu gelişmelere paralel, organizmanın dolaylı olarak kendini yenileme sürecini hızlandıran hareketlilik azaldıkça, kalp damar hastalıkları, kas iskelet sistemi rahatsızlıkları, şeker hastalığı, obezite gibi rahatsızlıkların oranı hızla artmıştır.

Bir önceki sayıda İş Hayatı, Hareketsiz Yaşam ve Egzersiz hakkındaki yazımda rutin iş hayatı ve sosyal hayat arasında hareketli bir yaşam formu yakalayamadığımızın, buna bağlı fiziksel ve psikolojik rahatsızlıkların riskleri üzerinde durmuştum. Bu yazımda herkes için farklı yollar çizerek, çeşitli egzersiz yöntemleri kullanarak hareketli bir yaşam formunun nasıl yakalanabileceği üzerinde duracağım.

Egzersiz için öncelikle bir hekim kontrolünden geçerek, spor salonuna gitmek ve profesyonel bir danışmanla program hazırlayıp fiziksel özelliklerinize, sağlık durumunuza ve hedeflerinize göre gözetim altında egzersiz planlaması yapmanız her zaman ilk önerim. Ancak spor salonuna zaman ayıramıyorsanız alternatif olarak değerlendirilebileceğiniz dış mekan aktiviteleri ve evinizde basit aletler kullanarak yapacağınız egzersizleri nasıl kullanabilirsiniz bunu açalım.

AEROBİK EGZERSİZLER

Aerobik egzersizi, geniş kas gruplarını kullanarak düşük şiddetli uzun süreli aktivite olarak düşünün. Aerobik aktivite, yürüyüş, bisiklet, jog, yüzme gibi aktiviteleri içerir. Yağ yakımı, sıkışma ile sağlıklı kilo vermenizde çok etkili egzersiz yöntemidir. Şayet bu tür çalışmalara yeni başlıyorsanız, yürüyüş-hızlı yürüyüş ile başlanmanız önerilir, bu tür aktivite haftada 2-6 kere bir saatten az olmamak kaydıyla uygulanmalıdır. Sonrasında Yürü-Koş-Yürü-Koş Temposu yeni başlayanlar için idealdir. Yürüme periyodu dinlenme aşamasıdır. Durmadan, aktif dinlenme ile kalp vuruşu ve solunum toparlanır, tekrar koşarak yüklenme yapılır. Koşuların tempo ayarlamasının önemli olduğunu belirtmiştim. Diğer yöntemlerin yanında, koşu hızını ayarlamak için solunum sıklığından yararlanılır. Neticesinde koşu, rahatça soluk alıp verebileceğimiz bir tempoda gerçekleşmelidir. En

kolay tempo ayarlama adım sayısı ile yapılır. 4-5 adımda yavaş yavaş soluk alınır, göğüs kafesi şişirilir, yine 4-5 adımda yavaş yavaş karın kasları kasılarak soluk verilir. Bu davranış solunum kaslarının güçlenmesine ve daha etkili solunuma olanak sağlar. Bu davranış biçimi aynı zamanda "solunum eğitimi" çalışmasıdır. Akciğerlerdeki havayı çok az yenileyebildiği için, kısa süreli sık solunum yapmak önerilmez. Tablodaki nabız değerlerini, şah damarı (boyunda adem elmasının her iki yanında) üzerinden 2-3 parmağınızla 15 saniye boyunca sayabileceğiniz nabız sayısının dört katını temsilen kullanabilirsiniz. Nabız saymayı bir hekimden ya da spor danışmanından öğrenebilirsiniz.



DİRENÇ EGZERSİZLERİ KAS-KEMİK MİNERAL YOĞUNLUĞUNUN ARTIŞINA VE METABOLİZMANIN HIZLANMASINI SAĞLAR.



DİRENÇ EGZERSİZLERİ

Direnç egzersizleri, serbest ağırlık kaldırma ya da yer çekimine karşı vücut ağırlığını kullanarak yapılan egzersizlerdir (şınav, barfiks, tenis, basketbol vs.). Direnç antrenmanlarında kendi vücut ağırlığınız ile yapacağınız çalışmaların yanında, ucuz bir şekilde edinebileceğiniz,



15-30 tekrara olanak sağlayan ağırlıklardan, toplardan, lastiklerden, hatta ufak su şişelerinden bile yararlanabilirsiniz. Bu tür egzersizler kas-kemik mineral yoğunluğunun artışına ve metabolizmanın hızlanmasını sağlar. Daha sağlıklı daha sıkı bir fiziksel yapıya sahip olmakla birlikte, verilen kiloların geri alınması riskine karşıda bir korumadır. Gün içinde yapacağınız yarım saatlik bu hareketlerle stresiniz giderip güne sağlıklı bir şekilde devam edebilirsiniz. Amacınız ister birkaç yüz kalori yakmak olsun ister kas yapıp metabolizmanızı hızlandırmak, kendinizi çok iyi hissettiğinize garanti veriyorum. Unutmamanız gereken şey, yağ yakımı için spor yapıyorsanız, egzersizin süresi minimum yirmi dakika olmalı ve mümkün olduğunca uzun süre yapılmalıdır. Direnç egzersizleri ve aerobik egzersizleri beraber kullanırsanız çok daha etkili sonuçlar alabilirsiniz.

AEROBİK AKTİVİTE, YÜRÜYÜŞ, BİSİKLET, JOG, YÜZME GİBİ AKTİVİTELERİ İÇERİR. YAĞ YAKIMI, SIKILAŞMA İLE SAĞLIKLI KİLO VERMENİZDE ÇOK ETKİLİ BİR EGZERSİZ YÖNTEMİDİR.

ESNEKLİK EGZERSİZLERİ

Özellikle masa başında çalışanların, kas ve eklem hareketliliklerindeki azalma ağrılara ve tutulmalara, ilerleyen dönemlerde ise kronik kas-iskelet sistemi rahatsızlıklarına yol açmaktadır. Esneklik egzersizleri beceri ve koordinasyonu mükemmelleştirir, kas yaralanmalarını önler. Vücudun toparlanmasına yardımcı olur, postürü düzenler, vücudumuzu çevik ve yumuşak hissetmemizi sağlar.

Kendimize haftada beş gün, günde bir antrenman seansı, ayırmayı düşünüyorsak bunun üç seansı aerobik tür egzersizler, iki seansı direnç antrenmanı olmalı ve esneklik her antrenman seansının başlangıcında ve bitiminde yer almalıdır. Bir antrenman seansında yalnız iki özelliğin gelişimi yer almalıdır (aerobik-esneklik ya da direnç antrenmanı-esneklik). Fiziksel uygunluğun bir özelliğinde gelişim sağlamak için

onu haftada en az üç kez antrene etmek gerekir. Kalp damar sistemi dayanıklılığı gelişimi üzerine haftada dört kez yapılan aerobik egzersizlerin daha yararlı olduğu ileri belirtilmektedir.

ESNEKLİK EGZERSİZLERİ BECERİ VE KOORDİNASYONU MÜKEMMELLEŞTİRİR, KAS YARALANMALARINI ÖNLER, VÜCUDUMUZU ÇEVİK VE YUMUŞAK HİSSETMEMİZİ SAĞLAR.

Egzersizin süre ve zorluk derecesi amaçlara göre değişiklik gösterir. Amaç, sağlıklı yaşam için form düzeyini korumak ise, günde en az 250 kalori yakmak (45 dakika hızlı yürüyüş ya da 25 dakika jogging), özellikle HDL (iyi kolesterol) düzeyini yükselterek, koroner arter hastalıklarından önemli ölçüde koruma sağlar. HDL düzeyinde anlamlı bir iyileşme için egzersize bir yıldan fazla devam etmek gerekebilir.

Kilo azaltmaya gelince, egzersizin kilo azaltmak gibi bir yükümlülüğü yoktur. Fazla kiloları egzersizin üzerine yıkmak doğru değildir. Egzersiz ile vücut yağ oranı düzenlenebilir, fazla yağları yakarak vücut görünümü iyileştirilebilir.

Spor salonuna gitmek zaman açısından zor gibi görünsede, amaç sağlık ve biraz kafa dinlemekse gördüğümüz gibi artık evinizde ya da doğada da egzersiz yapabilmek sizler için bir seçenek.

Kaynaklar:

- Akgün N: *Egzersiz ve Spor Fizyolojisi*. 5. baskı, Ege Üniversitesi Basımevi, Bornova/İzmir, 1994.
- Gökbel H. *Egzersiz Fizyolojisi*. İçinde: *Tıbbi Rehabilitasyon*. 2. Baskı, Editörler Oğuz H, Dursun E, Dursun N. Nobel Tıp Kitabevleri, İstanbul, 2004.
- McArdle WD, Katch FI, Katch WL: *Exercise Physiology: Energy, Nutrition, and Human Performance*. 6th ed., Lippincott Williams and Wilkins, Baltimore, 2007.
- Warburton DER, Nicol CW, Bredin SSD. *Health benefits of physical activity: The evidence*. *CMAJ* 2006;174:801-809.

Biz bir aileyiz!

AYGAZ AİLESİNE YENİ KATILANLAR

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



EVLENENLER

Personel Adı Soyadı	Eş Adı	Evlilik Tarihi
Hafize Yücetürk	İsmail	07.03.09
Hasan Volkan Yücebaş	Sibel	09.03.09
Ümit Musa Sarar	Sultan	19.03.09
Onur Yakmacı	Güliz	11.07.08

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

ADI SOYADI	ÜNVAN	DEPARTMANI
Başak Algier	Mali İşler Sorumlusu	Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Mali İşler Yöneticiliği
Kıvanç Ayan	Satış Operasyon Sorumlusu	Satış Operasyon Müdürlüğü
Semih Karagöz	İşletme Sorumlusu	Ambarlı Terminal Müdürlüğü
Seda Çelebican	Bilgi Sistem Sorumlusu	Bilgi Sistem Direktörlüğü
Mehmet Hamit Uras	Pazarlama Sorumlusu	Otogaz ve Dökmegaz Pazarlama Müdürlüğü
Güray Işıkgüner	LPG Temin Sorumlusu	LPG Temin Müdürlüğü

ÇOCUĞU OLANLAR



Anne/Baba	Bebek	Doğum Tarihi
Mehmet Güzel	Nil Ela	11.01.09
Orkun Sungur	Ege	19.01.09
İrfan Terzi	Ela	20.01.09
Salih Mustafa Özcan	Yağız	21.01.09
Mete Akkoyun	Yağmur Naz	02.02.09
Tarık Vuruşkan	Rüzgar	03.02.09
Önder Akan	Melike	16.02.09
Derya Bahşi Gündoğdu	Bade	18.02.09
Yusuf Ayaztaş	Çağla	23.02.09
Emrah İşbilen	Zeynep	20.03.09
Murat Atalan	Burak	20.03.09
Özcan Torun	Neva Gökçe	24.03.09
Ersin Aydın	Eren	29.03.09
Ahmet Emre Çimen	Derin	04.04.09
Cüneyit Boz	Nisa Nur	09.04.09
Ömür Özkan	Kerem	22.04.09
Tufan Başarır	Batu	29.04.09
Orhan Sönmezay	Hasan	06.10.09

TÜPÜNÜZÜ TANIYOR MUSUNUZ



Yıllardır onunla evinizi, hayatınızı paylaştınız.

Yediğiniz yemek, içtiğiniz çay ayrı gitmedi.

Peki onu yeterince tanıdığınıza, doğru kullandığınıza emin misiniz?

Soruları cevaplayın, tüpünüzü aslında ne kadar iyi tanıdığınızı anlayın.

1- Bir tüpün AYGGAZ olduğunu nereden anlarsınız?

- a) Kendine güvenli danışandan anlanır.
- b) Reçine bükümün griye denilirdi.
- c) Kabartma yapısı varsa AYGGAZ'dır. Çalınır.
- d) Hologram kapak ve mavi bilgi kartı var mı, bakarsın.
- e) İşçi aynı kişi getiriyorsa, bil ki AYGGAZ'dır.

2- Tüpünüzü neden AYGGAZ servis görevlisi takmalı?

- a) Bu konuda özel eğitim aldığı için.
- b) Güvenlik kontrollerini yaptığı için.
- c) Gaz kaçağı testini ateşle yapmadığı için.
- d) Bağlantısını doğru yapıldığından emin olmak için.
- e) Hepsi.

3- AYGGAZ tüplerindeki hologram kapak ne ifade ediyor?

- a) Tüpün tüm güvenlik kontrollerinden geçtiğini.
- b) 12 kg LPG'yle tam dolu olduğunu.
- c) AYGGAZ tesislerinde doldurulduğunu.
- d) İlk defa benim için kullanıldığını.
- e) Hepsi.

4- Mavi Bilgi Kartı'nda ne gibi bilgiler bulunur?

- a) Mavi yolla dikkat edilmesi gerekenler.
- b) Mavi tıraş sahası.
- c) Tüpten korumamın yolları.
- d) AYGGAZ tüp kullanımını dikkat edilmesi gerekenleri.
- e) Fiyatlar ve servis analiz sonuçları.

5- Hortum ve dedantörü ne sıklıkta değiştirmelisiniz?

- a) Değiştirmeniz miymi?
- b) Hortumu 3, dedantörü 10 yılda bir.
- c) Her sarıbanda değiştirmeniz.
- d) Artık kullanılmıyorsa hale gelince.
- e) Tüp bitince.

6- AYGGAZ tüpünüzü kendiniz doldurabilir misiniz?

- a) Tüp fakültesi ni bitirdikten sonra.
- b) Otogaz istasyonunda dolduruluyormuş diye diyersen.
- c) Bekkâl Hüseyin de yapıyor mu?
- d) Hayır. Ailemin can güvenliği tehlikeye atmak istemem.
- e) Bir denesem mi acaba?

Testimizi çözdünüz, fakat bazı cevaplardan emin olamadınız. O zaman yandaki metni dikkatlice okuyun. Satır aralarına gizlenmiş doğrular bulun.



Tüplerdeki kabartma bir güvenlik garantisi değil, markanın damgasıdır. AYGGAZ tüpünüzü alırken, tüpün tüm güvenlik kontrollerinin yapıldığını garanti olan hologram kapaklarının

olup olmadığını dikkat etmelisiniz. **Hologram kapak** taklit edilemez ve AYGGAZ tüplerinde bulunur. Hologram kapak gördüğünüz anda, AYGGAZ tüpünüzün tam dolu olduğunu ve ilk defa sizin tarafınızdan kullanılacağından emin olabilirsiniz. Hatalı kullanımı önlemek amacıyla, üzerinde uyarıcı



notlar bulunan **Mavi Bilgi Kartı**, tüplü gaz kullanımında dikkat edilmesi gereken konuları içermektedir. Her grü tüp AYGGAZ değildir. AYGGAZ tüp için hologram kapak ve Mavi Bilgi Kartını arayın. Otogaz istasyonlarında ve derme çatma depolarda kaçak olarak gerçekleştirilen tüp dolumu, hem kullanıcılar hem de dolumu yapanlar için büyük tehlike yaratıyor. Unutmayın: Sadece **AYGGAZ tesislerinde** doldurulan



tüpler AYGGAZ güvencesine sahiptir. Güvenliğimiz için, tüpünüzün özel eğitilmiş **AYGGAZ Servis Görevlisi** tarafından takılması sağlayın. Tüple cihazın bağlantısını sağlayan ekipmanlar da güvenlik açısından önem taşır. Tüpünüzle birlikte kullandığınız **hortumu 3, dedantörü ise 10 yılda bir** değiştirmeyi unutmayın! Çünkü sizin güvenliğiniz bizim için her şeyden önce gelir.

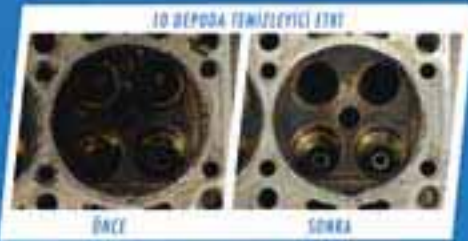


1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

OTOGAZLI ARAÇ SAHİPLERİNE BÜYÜK HABER!

TÜRKİYE'NİN İLK KATKILI OTOGAZI ÇIKTI

- + Daha temiz motor
- + Daha yüksek performans
- + Daha az yakıt tüketimi
- + Daha çevreci kullanım



Supap yuvalarının fotoğrafları motor hususunda çekilmiş ve hiçbir düzeltme işlemi uygulanmamıştır.

