

# Aygaz Dünyası

# 43

Yaz 2014



LPG ile geleceğe yol alıyoruz

## HABER

Yaz Şenliği  
Anadolu Yollarında

## RÖPORTAJ

Aygaz Genel Müdür Yardımcısı  
Tufan Mut: "Bayimiz Aygaz'ın  
kalesidir"

## HABER

ESAS ile satınalmada  
yeni dönem

**AYGAZ**

# ŞAMPİYONLARIMIZLA GURUR DUYUYORUZ



*185 üniversiteden 22 bin sporcu, 46 branşta Türkiye Koç Fest Üniversite Spor Oyunları'nda mücadele etti. Binlerce katılımcıyla coşku ve heyecan dolu bir Koç Fest daha geride kaldı. Tam 11 yıldır dostluğun ve sevginin kazandığı Koç Fest'le sporun evrensel değerlerini yaşatmaktan ve Koç Topluluğu olarak tüm üniversiteli sporculara destek vermekten gurur duyuyoruz.*





Aygaz Ailesinin Değerli Üyeleri,

Yoğun bir çalışma temposuyla başladığımız 2014'ün ilk yarısını geride bıraktık. Faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda müşteriilerimize en iyi ürün ve hizmeti sunarak fark yaratmaya devam ediyoruz. Elde ettiğimiz sonuçlar, bu yıl da doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) Araştırması'nın 2013 yılı neticeleri kısa bir süre önce açıklandı. Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz, tüketiciler tarafından en beğenilen markalar seçildi. Aygaz olarak tüpgaz alanında gümüş heykel ödülüne layık görüldük ve müşteri memnuniyetinde dördüncü kez lider olduk.

TSE geçtiğimiz yıl Aygaz'ı "Müşteri Dostu Marka ve Müşteri Dostu Kuruluş" olarak belgelendirmişti. Türkiye'de ilk kez bu tür bir belgelendirmeye layık görüldüğümüz için Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ) temsilcileri kıyas çalışması yapmak ve süreçlerimizi örnek almak üzere kurumumuzu ziyaret etti. Böylelikle Aygaz Avrupa'daki şirketlere de model oldu.

Sürdürülebilir kalkınma yolunda çevreci tüketim alışkanlıklarını özendirerek ve düşük karbonlu ulaşım konusunda kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla "Geleceğe Yol Al" adlı yeni bir projeye başladık. Kısa sürede ses getiren bu çalışmamız "Basında En İyi Otomotiv Yan Sanayi, Aksesuar ve Akaryakıt Reklamı" kategorisinde Kırmızı Ödül'ün sahibi oldu.

Aygaz olarak, geçtiğimiz günlerde 19'uncusu tamamlanan İstanbul Uluslararası Tiyatro Festivali'ni aralıksız 10 yıldır destekliyoruz. Tiyatroda sahnelenen yaratıcılığın sınır tanımayan büyüü dünyasında öykülerin, hayallerin ve ilham veren duyguların hepimizin "yaşam enerjisi"ni de arttırdığına inanıyoruz. Dolayısıyla, işin içinde "enerji" de olduğu için Aygaz olarak, ülkemizde kültür ve sanat faaliyetlerinin çoğalmasına geçmişte olduğu gibi gelecekte de katkı sağlamayı planlıyoruz.

Uluslararası Tiyatro Festivali heyecanını, İstanbul'un dışında, tiyatroya erişimi nispeten kısıtlı kentlere bu yıl Aygaz Yaz Şenliği'yle taşıyarak da paylaştık. Gerek müşterilerimiz gerekse bayilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler ve sürece verdikleri destek için ayrı ayrı teşekkür ederim.

Ülkem için Engel Tanımıyorum Projesi kapsamında 2012 yılından bu yana düzenlenen farkındalık eğitimleri, yerleşkelerimizdeki iyileştirme çalışmaları ve hizmetlerimizdeki yeniliklerle engelli vatandaşlarımızın dünyasına el uzatmaya çalıştık, çalışmaya devam ediyoruz. Diğer yandan müzesine yeni bir şampiyonluk kupası götürerek Avrupa hedefine odaklanan Beşiktaş Hentbol Takımı, bize sporun da destekçisi olmanın mutluluğunu yaşattı.

Tüm bu çalışmaların ayrıntılarını ve çok daha fazlasını bulacağınız Aygaz Dünyası'nın yeni sayısını keyifle okuyacağınızı umuyorum.

Çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Sevgi ve saygılarımla,

Yağız Eyüboğlu  
Genel Müdür

## Aygaz Dünyası

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

www.aygaz.com.tr

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

### Yayın Türü

Yaygın Yayın / G. Siyasi

### Aygaz A.Ş. Adına

**İmtiyaz Sahibi**

Yağız Eyüboğlu

### Sorumlu Müdür

Devrim ubuku

### Editörler

Asu Ege  
Leyla Demirbağ Atay

### Görsel Yönetmen

Levent Pakdamar

### Katkıda Bulunanlar

Çağla Güneşler  
Fulya Kanbek  
Neziha Mühürü  
Leyla Yazıcı  
Ozan Hakverdi

### Fotoğraflar

Aykut Karaderi

### Yönetim

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

### Yapım

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

### Baskı

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

Bu dergi geri dönüşümlü kağıt kullanılarak üretilmiştir.



# Aygaz Dünyası

## İçindekiler



04

Aygaz, müziklerle Anadolu yollarında



10

Aygaz Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut:  
"Bayimiz Aygaz'ın kalesidir"



14

ESAS ile satınalmada yeni dönem



20

Bir Aygaz klasiği: Üç nesil bir arada



24

Aygaz Otogaz'la "Geleceğe Yol Al"

22 "Aygaz rekabette lider"

30 Müşteri memnuniyetinde dördüncü kez lider

33 Aygaz'da 7/24 müşteri memnuniyeti

27 Aygaz Otogaz'dan uçuran performans

31 Müşteri dostu Aygaz Avrupa'ya model oluyor

34 Van'da dünyanın en kalabalık kahvaltı sofrası kuruldu

28 Dönüşümcülerle tüketiciler otogazla.com'da buluşacak

32 Kent içi ulaşımda yol güvenliği tartışıldı

35 Aygaz bayileri öğrencilere hayalindeki okulu sordu



26 Aygaz'a Kırmızı Ödül



36 Aygaz-Opet Türk Müziği Korusu'ndan  
'Ne Güzel Şey Yaşamak' konseri



37 İstanbul Tiyatro Festivali  
19. kez perdelerini açtı



42 Mogaz sponsorluğundaki Beşiktaş  
şampiyon oldu



46 Aygaz hayatın her alanında yanı başımızda

38 Hayatın her alanında  
farkındalık yaratan  
değişim

54 Şeker çocuklar hem  
diyabetle yaşamayı hem  
de dans etmeyi öğrendi

68 Sağlık

50 Aygaz'da fırsatlar  
hiç bitmez

58 Kısa haberler

70 Kitaplar arasında

52 MindBody'nin su  
markası: Pürsu

66 Hukuk

72 Biz bir aileyiz



## Aygaz, müzikallerle Anadolu yollarında

Bu yıl ikinci kez Anadolu turuna çıkan Aygaz Yaz Şenliği, 10-21 Haziran arasında 3.500 km'den fazla yol kat ederek toplam 7 noktada 10 bini aşkın kişiyle buluştu.

Tüpgaz ürünleri ile her gün 80 bini aşkın eve konuk olan Aygaz, "Aygaz Yaz Şenliği Anadolu Yollarında" projesine 2014 yılında zenginleştirilmiş içeriğiyle devam etti. Aygaz Yaz Şenliği'nin bu yılki etkinliğinde, Hisseli Harikalar Kumpanyası, Süt Kardeşler, Neşeli Günler, Bir Kış Öyküsü ve Lüküs Hayat gibi Türkiye'nin en sevilen müzikallerinden bölümlerin yer aldığı gösteriler sunuldu. Müzikal gösterilerinin yanı sıra, hem çocukların hem de büyüklerin yaz tatiline renk katan keyifli ve eğitici atölyelerin de düzenlendiği program, 10-21 Haziran tarihleri arasında Anadolu'nun yedi kentini dolaştı. İlk aktivitesini Aydın'ın Söke ilçesinde gerçekleştiren Aygaz Yaz Şenliği, Anadolu turu boyunca 3.500 km'den fazla yol kat etti.



*Aygaz Yaz Şenliği'nin tüm duraklarında etkinlik alanını toplam 8.000 kişi ziyaret etti ve 4.000'e yakın kişi bilgilendirme sunumlarını izledi. Aktiviteler sonrasında yapılan çekilişlere 4.162 kişi katıldı. Tüm bu faaliyetlerin sonucunda Aygaz toplamda 25.000 kişiye ulaştı.*

Sanat yönetmenliğini Uğur Babürhan'ın, müzik direktörlüğünü Serpil Günseli'nin ve aranjörlüğünü Uğur Cümbüşel'in yaptığı müzikal gösteri, 23 kişilik büyük bir ekiple turneye çıktı. 10 yıldır İstanbul Uluslararası Tiyatro Festivali'nin ana sponsoru olan Aygaz, tiyatro sanatının eşsiz örneklerini Aygaz Yaz Şenliği ile Anadolu'ya taşımının da gururunu yaşadı.

**Hem eğlendirdi hem de bilinçlendirdi** Şenlik, uğradığı tüm duraklarda çocuklara özel hazırlanan oyun alanları, ev hanımları için düzenlenen el işi atölyeleriyle renklendi. Panayır havasında geçen etkinliklerde pamuk şeker ve patlamış mısır ikramı yapıldı. Gösteri ve eğlenceli aktivitelerin yanında, katılımcılara tüpün doğru ve güvenli kullanımı konusunda bilgilendirici sunumlar yapıldı. Engelli

vatandaşların toplum yaşamına kazandırılmasını hedefleyen "Ülkem İçin Engel Tanımlıyorum" kampanyası kapsamında yapılan sunumlara tüm bölge halkı davetliydi.

Sosyal medya üzerinden yapılan etkin iletişim çalışmalarıyla Aygaz toplamda 400 bine yakın kişiye erişim sağladı. 3.547 kişi Facebook sayfasını beğendi ve aktivitelerle ilgili 250 yorum yapıldı.

Aygaz Dünyası, geçtiğimiz yıl Yazlık Seyyar Sinema ile Yeşilçam'ın unutulmaz filmi Süt Kardeşler'i Türkiye'nin dört tarafına taşıyan Aygaz Yaz Şenliği'nin 2014 yılı etabı hakkında Aygazlılara duygu ve düşüncelerini sordu. Ayrıca şenliğin ziyaret ettiği her bölgede katılımcıların duygu ve düşüncelerini aktardığı anı defterlerinden notları da sayfalarına taşıdı.



*Şenlik, uğradığı tüm duraklarda çocuklara özel hazırlanan oyun alanları, ev hanımları için düzenlenen el işi atölyeleriyle renklendi.*



**Çabalarımız memnuniyetle karşılandı**

**Zeki Kiroğlu/Tüpgaz Pazarlama Müdürü**

“Dolu Dolu Eğlence Şimdi Senin Şehrinde” sloganıyla Türkiye’de yedi farklı noktada Yaz Şenliği aktivitelerimizi düzenledik. Markalarımızın gücünü ve bilinirliğini artırarak mevcut ve potansiyel müşterilerimizle daha yakın ilişkiler kurmayı amaçladık. Dahası tüpgazın doğru ve güvenli kullanımıyla ilgili olarak tüketicilerimizi bilinçlendirmek için aktiviteler düzenledik. Bayilerimizin etkin desteğiyle müşterilerimizle bir araya gelerek onlara aileleriyle birlikte keyifli ve eğlenceli zaman geçirme şansı sunduk. Bu çabalarımız müşterilerimiz ve bayilerimiz tarafından memnuniyetle karşılandı. Yapılan tüm faaliyetlerin marka imajımıza katkı sağladığına inanıyoruz.







### **Tüketicilerimiz ile markalarımızı birleştiren köprü**

**Sadettin Samrioğlu/Tüpgaz Pazarlama Sorumlusu**

Bu yıl ilk defa yapılan müzikal gösterimi ziyaretçiler tarafından çok beğenildi. Katılımcıların müziklere keyifle eşlik ettiğine şahit olduk. Aktiviteler sırasında da Aygaz ve Mogaz jingle'lerimize müşterilerimizin eşlik etmesi bize unutamayacağımız anlar yaşattı. Ayrıca, belirli noktalarda çeşitli marşlar eşliğinde sokakları dolaşan Yaz Şenliği bandomuz çok sevildi.



Aktivite alanımıza gelen tüm katılımcılara kampanya broşürlerimizin yanı sıra, bilinçlendirme kitapçıklarımızı da dağıttık, bu şekilde doğru ve güvenli tüp kullanımı konusunda müşterilerimizi bilgilendirme fırsatı yakaladık. Tüketicilerimizle markalarımızın etkileşimi için köprü oluşturmasını amaçladığımız etkinliklere önümüzdeki dönemlerde de devam etmeyi planlıyoruz.



*Aygaz Yaz Şenliği'nde Hisseli Harikalar Kumpanyası, Süt Kardeşler, Neşeli Günler, Bir Kış Öyküsü ve Lüküs Hayat gibi Türkiye'nin en sevilen müziklerinden bölümlerin yer aldığı gösteriler sunuldu.*

# Anı defterlerinden notlar

## ANTALYA / KORKUTELİ

"Ben Korkuteli'nde yazlıkçıyım. Senelerdir de Aygaz kullanıyorum, çok memnunum. Güvenle kullanmaya da devam edeceğim. Böyle etkinlikler hazırladığınız için çok teşekkür ederim."  
Gülseher Yılmaz Arslan

"Şenliğinizi çok beğendim. 35 yıldır evimde Aygaz kullanıyorum. Çok, çok memnunum. Çocuklarıma da tavsiyemle onlar da kullanıyorlar. Çok teşekkürler."  
Mediha Ateş

"Sizleri aramızda gördüğümüz için mutluyuz. Sizleri ve eğlenceyi, görevlilerinizle birlikte çok sevdim. Her şey çok harika, teşekkürler."  
Döre Demir

"Dokuz yıllık evliyim ve ilk yemeklerimi sizinle, yani Aygaz'la denedim. Ve çok memnunum. Sevgilerle!"  
Özlem Özcan

"Aygaz Yaz Şenliği, ilçemize hoşgeldi. Kaç yıldır Aygaz kullanmaktayız ve çok memnunuz. Burada olmanızdan da çok memnun kaldık."  
Ayşe Gençer

"Korkuteli'ndeki en güzel yaz şenliği buydu. Geldiğiniz için teşekkür ediyoruz. Sizleri tekrar aramızda görmek istiyoruz. Biz ailecek Aygaz'dan vazgeçmeyeceğiz."  
Fatma Kaygısız

## KONYA / AKŞEHİR

"Akşehir'in çocuklarının yüzlerini güldürdüğünüz için çok teşekkür ederim."  
Salih Çakmak

"Doğacak bebeğimin güvenliği için sizi tercih ediyorum. Bize bu güveni verdiğiniz için, teşekkürler Aygaz!"  
Ömran Fırsat

(A)radığında getirir  
(Y)arını bekletmez  
(G)azın on numarası  
(A)nında getirir  
(Z)amanında, kapınıza...  
Deniz Nagihan Deniz

"En güzeli yolculukta Aygaz, Moğaz görüp mola vermek... Bir de İstanbul'dan Akşehir'e taşınınca Aygaz'la yemek yapmak..."  
Hatice Karadayı

"Ben canım kocacığımın Aygaz bayisinde tanıştım. O ilk gün sen, bizim içimizi ısıttın. Hala yuvamızı ve aşımızı ısıtıyorsun. İyi ki varsın Aygaz!"  
Meryem Kanık

"Misafir varken tüp bitti. Aradık ve beş dakikayı geçmeden tüpümüz geldi. Bütün ekip arkadaşlarınıza teşekkür ederiz. İyi ki varsın Aygaz. İyi ki geldiniz."  
Tuğba Çetinkaya

## KAHRAMANMARAŞ / AFŞİN

"Bugün benim ve Afşin için çok güzel ve özel bir gün. Bu yazın sıcağında eğlenerek bir şey ararken etkinliğinize rastladım. Burası gerçekten çok eğlenceli. Aygaz ve ekibi bizlerle çok ilgileniyor. Onlara ve size çok teşekkür ederim. **Aygaz, kapım sana hep aşık.**"

Sefa Öner

"Güzel ilçemiz Afşin'de böyle güzel bir etkinlik yaptığınız için çok teşekkür ederiz. Bu eğlencelerin devamını bekliyoruz. **Aygaz bir numara!**"

Bayram Gökdağın



"Afşin'de daha önce böyle coşkulu ve bol bol hediyeli programlar görmedim. Türk milletinin en sevdiği program böyle olur bence. Bol müzik, bol hediye... Öğlum çok mutlu oldu."

**Her şey çok detaylı düşünülmüş.** Çalışanları çok nazik buldum. Fotoğraf ve boyama etkinlikleri süperdi... Emeğinize sağlık."

Hatice Öztürk

"Afşin'e böyle bir eğlence getirdiğiniz için sizlere sonsuz şükranlarımı sunar ve teşekkür ederim. **Aygazlı olmak her zaman ayrıcalıktır.**"

Hacı Bekir Taş

"Evde, işte ve otomobilde tek kullandığımız Aygaz, engellilere ve sevreye gösterdiğiniz duyarlılığa teşekkürler."

Mehmet Necati Soydan

"Bence bu yılın en eğlenceli etkinliği budur. **Aygaz'la mutluyum.**"

Özkan Savran

## KAHRAMANMARAŞ / KARAŞU

"Daha kaliteli ve daha performanslı olduğun için **seviliyorsun Aygaz.**"

Gökhan Güneş

## “Bayimiz Aygaz’ın kalesidir”

LPG piyasasında son yıllarda önemli bir değişim yaşanıyor. Rekabetin büyük şehirlerden kırsala kaydığı bir tüpgaz pazarı ile her yıl büyümesine rağmen, alternatif ürünlere kıyasla tüketicisine sağladığı yakıt ekonomisini koruma mücadelesi veren bir otogaz pazarı ile karşı karşıyayız bugün... Aygaz, 3.800 tüpgaz ve otogaz bayisiyle, bir önceki günden daha iyisini sunma hedefiyle Türkiye’nin dört bir tarafında her sabah müşterilerin kapısını çalıyor ve araçlarının deposunu dolduruyor. Aygaz’ın kurulduğu günden bu yana sahada verdiği mücadelenin en güncel öyküsünü Aygaz’ın satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut’tan dinliyoruz.



**Aygaz, Türkiye’nin en geniş bayi teşkilatlarından birine sahip... Yarım asırlık bir sektörel deneyim ve Koç kurum kültürüyle harmanlanmış Aygaz, “satış” fonksiyonuna nasıl bakmaktadır, satışta farkı nerede yaratmaktadır?**

Topluluğumuzun en büyük gurur kaynaklarından biri bayi teşkilatıdır. Bu teşkilat sayesinde, Aygaz gibi markalarımız ülkenin en ücra köşesine ulaşır. Vatandaşlarımıza en iyi ürünü, en iyi hizmetle götürür. Aygaz, bayimiz, bayi çalışanlarımız için geçim kapısıdır. Hem yerel ekonomiye fayda sağlarız hem de ödediğimiz vergilerle ülke ekonomisine katkıda bulunuruz. Bayilerimiz ve bizler bundan gurur duyarız.

53 yıldır bayilerimizle beraber ürün ve hizmetlerimizi tercih eden müşterilerimize en iyisini sunmak için çalışıyoruz. Yoğun rekabet ortamında, markamızı ve işimizi bir adım öteye götürmek üzere çaba gösteriyoruz.

Aygaz sektörünün öncü şirketi. Üstelik kurulduğundan bu yana da pazarın lideri olan bir şirket. Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz markaları altında çalışan tüpgaz ve otogaz bayilerimiz buldukları yörenin tanınmış ve sevilen köklü esnaflardır. Bayilerimiz, iş disiplinleri, ticari ahlakları yaklaşımları ve çalışma şekilleri ile yaşadıkları mahallerde önemli yerlere sahiptirler. Rekabette en büyük farklardan birini de burada yarattığımızı inanıyorum.

Önemli bir diğer fark da Aygaz ve bayilerinin ticaret ilişkisine uzun soluklu bakmalarıdır... Bu anlayış müşterilerimize de yansımıştır. Yarım asra yakın sektör liderliğimizin temelini indiğinizde Aygaz, müşteri ve bayileri arasındaki güçlü bağı görürsünüz. Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz markalarına duyulan güven ve bağlılık bu ilişkiyle sürdürülebilir olmuştur.

**Rekabet kırsala taşındıkça sektörün dinamikleri de değişiyor. Sektörde yaşanan değişim ve dönüşümlere rağmen, tüketiciler en çok Aygaz markalarını tercih ediyor ve Aygaz liderliğini sürdürüyor. Sizce bunu nasıl başarıyor?**

Yarım asırdır bayilerimizle beraber sektörümüzde, rakiplerimize kıyasla, her yıl, en fazla tüpü biz sattık. Otogaz tarafında da durum değişmedi. Görece daha genç bir segment olmasına rağmen, bu pazarda da tüketiciler markamıza aynı şekilde teveccüh gösterdiler.

Herkes biliyor. Tüketici en çok Aygaz'ın tüpünü tercih ediyor. Bunun da basit bir nedeni var. Markanın, şirketin ve bayilerimizin bölgelerdeki gücü... Bu önemli güç ahenk içinde hareket ederek bu başarıyı mümkün kılıyor. Tüketici dürüst çalışan ve gü-

venli ürünler sunan bir markaya daha fazla teveccüh gösteriyor.

Dürüstlük ve güvenliğin ne yazık ki "ucuz" bir yolu yok. Dürüstlük ve güvenlik dediğimiz şeyin arkasında büyük bir teknoloji ve büyük bir emek var. 20 ilde pazar payımız yüzde 50'nin üzerinde... Yani, satılan her iki tüpün biri Aygaz. Birkaç il hariç, hemen hemen ülkemizin tamamında tüketiciler tarafından en fazla tercih edilerek, yerel pazarlarda da liderliğimizi sürdürüyoruz.

Aygaz ve Mogaz markalarımızı yeni bir anlayışla yönetiyoruz. Hem tüpgaz hem de otogaz segmentlerinde... Opet istasyonlarında, Aygaz ve Mogaz markalarımızla, Mogaz markamızla 37 ayrı akaryakıt şirketi ile beraber -bunların yedi adedinde partnerlik anlaşmasıyla- hareket ediyoruz. Bugün nereden bakarsanız bakın Mogaz %5'e ulaşan pazar payı olan güçlü bir markadır.

**Rekabette özellikle yerelliği vurguluyorsunuz. Neden?**

Pazar liderliğiniz köyde, ilçede ve ilde başlıyor. Türkiye pazar liderliğimizi bir büyük mozaik gibi görüyoruz. Bu mozaığın her unsuruna ayrı önem veriyor, her biri için ayrı ayrı çaba gösteriyoruz. Ege Bölgesi'nde pazar lideri olmanız, önce Aydın'da, hatta daha önce Germencik'te, Söke'de, Kuşadası'nda pazar lideri olmanızdır. Aygaz olarak biz böyle bakıyoruz.

Pazarlama tarafında kampanyalar yapıyoruz. Özellikle son dönemde ses getiren, sempatik, tüketicilerimizi gülümseten, akılda kalan; son derece güzel geri bildirimler aldığımız reklamlarımız var. Bu reklamlar, gülümsetmenin

yanında markamızın vaatlerini müşterimize iletiyor. Bu vaatleri tüketiciye ulaştırıran ise bayilerimiz, bayi elemanlarımız. Aygaz, hizmet zincirinin her halkasında mükemmelliğe büyük önem veren bir marka... Ürünlerimiz kadar, bu ürünleri müşterimize ulaştırıran çalışanlarımıza da yatırım yapıyoruz.

Servis araçlarıyla, her gün dünya çevresinde 4 tur atmaya eş değer yol kat eden binlerce abone servis görevlimiz var. Bu arkadaşlar her gün yaklaşık 80 bin evin kapısını çalıyor. O kapıdan içeri giriyor. Sırtında Aygaz tüpü, üstünde Aygaz markasının bulunduğu bir üniforma var. Her ikisi de dikkat istiyor... Özen istiyor... İşin hakkını vermek istiyor. Bu nedenle biz abone servis görevlilerimizi önemsiyoruz.

Biliyorsunuz abone servis görevlilerimiz Ferdi Kaza Sigortası kapsamındadır. Aygaz'ın LPG Yetkili Personel Belgesine sahip olan bayi çalışanlarına hediye ettiği bu Ferdi Kaza Sigortası; ölüm, sürekli sakatlık ve tedavi masrafı olarak çeşitli teminatlar sunuyor. Sektörümüzde bunu yapan başka bir firma yok. Ayrıca her yıl en az 1.500 ASG'mize düzenli olarak eğitim veriyoruz. Eğiticiler adına 'Mükemmel Hizmet ve Güvenlik Eğitim'i diyor... Biz "Tüp Fakültesi" diyoruz. Sektörümüzde, rakip markaların sahip olmadığı bir eğitim modülünü abone servis görevlilerimiz için işletiyoruz. Bir eğitim tırımımız var. Türkiye genelinde dolaşarak abone servis görevlilerimizi eğitmeye devam ediyor. Neden? ASG'lerimiz, markamızın görünür yüzü, markamızın temsilcileridir. Eğitimli olmaları, iyi yönetilmeleri ve üstün hizmet kalitesi için teşvik edilmeleri esastır.

#### **Tufan Mut**

1955 yılında Ankara'da doğdu. Marmara Üniversitesi'nden mezun oldu. 1984 yılından bu yana Koç Topluluğu'nda çalışıyor. 1984-2001 yılları arasında Aygaz'da sırasıyla pazarlama ve satış departmanlarında görev aldı. Orta Anadolu Bölge Satış Müdürü iken 2001 yılında Koç Grubu şirketi olan Akpa A.Ş.'ye Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. 2004-2007 yılları arasında bu şirketin Genel Müdürlüğünü yürüttü. 2008 yılından bu yana ise Aygaz'da Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.



*Bayilerimiz, iş disiplinleri, ticari ahlakları yaklaşımları ve çalışma şekilleri ile yaşadıkları mahallerde önemli yerlere sahiptirler. Rekabette en büyük farklardan birini de burada yarattığımıza inanıyorum. Önemli bir diğer fark da Aygaz ve bayilerinin ticaret ilişkisine uzun soluklu bakmalarıdır.*

Her gün 80 binden fazla eve giren abone servis görevlilerinin tüpgaz kullanımıyla ilgili bilgilerini tazeleyerek, müşteriye en kaliteli ve en güvenli hizmeti sunmak istiyoruz. Bunun bir sonucu olarak kamuoyu anketleri yıllardır Aygaz'ın tüketicilerin en güvendiği ve en memnun olduğu marka olduğunu gösteriyor. Ailenin bir parçası olmak, bize hem gurur veriyor hem de önemli sorumluluklar yüklüyor. Biz de bu sorumluluğun gereğini yerine getiriyoruz.

#### **Böyle olunca tüketicilerin “tüpgaz”a Aygaz demesine de şaşırılmamak lazım her halde?**

Haklısınız. Halkımız tüpgaza Aygaz diyor. Çünkü tüpgazı ilk Aygaz'la tanıdı. Hayatını nasıl değiştirdiğini biliyor. 53 yıl önce kurulan bu bağ, bayilerimizin özverili çabalarıyla hep güçlendi.

Aygaz'ın yarım asırlık başarısının arkasında tüketicilere sunduğu kaliteli ürün ve hizmetler; ürün ve hizmetlerin arkasında öngörü; bu öngörünün arkasında da sahip olduğu insan kaynağı var. Aygaz, bayilerinden, beyaz ve mavi yaka çalışanlarına kadar bu insan kaynağı ile Aygaz oldu.

#### **Pürsu, Aygaz'ın su sektöründeki markası... Pürsu büyük resmin içinde nerede konumlanıyor?**

Aygaz'ın su dağıtım işiyle ilgili çalışmaları, 2000'li yılların başına kadar uzanır. O tarihlerde Akpa iştirakimiz aracılığıyla sektörü incelemiş ve iki farklı ilde su satışına başlamıştık. O dönemde Aygaz bayileri muhtelif markalar için su satmaktaydı. Ancak onlar da tek firma ile muhatap olmak ve Koç Topluluğu markalarının kalitesinde bir su ürünü ile tüketicilere hizmet vermek istediler. Yani bayilerimiz su işine girmemizde ısrarcıydılar. Pürsu'nun ortaya çıkışı da böyle oldu. Su abonesinin mutfağındaki tüpü Aygaz ya da Mogaz ile değiştirmek için de bu işimiz bize önemli bir fırsat sundu.

Şu aşamada Pürsu, Uludağ, Sapanca ve Nazilli'de bulunan kaynaklardan Marmara, Batı Karadeniz, Ege, İç Anadolu ve Akdeniz bölgelerinde sadece Aygaz ve Mogaz tüpgaz bayileri aracılığı ile tüketicilerle buluşuyor. Hizmet verdiğimiz alanı adım adım genişletmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bayilerimizden de bu yönde talep gelmesinden son derece memnunuz.

Su işimize, Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgesi'nde başladık. Bunun önemli iki nedeni var. Birincisi, Türkiye su pazarının büyük bölümü burada... Dağıtım ağımızın gücü ile Pürsu kısa süre içinde, su sektöründe ilk sıralara yükseldi. Pürsu, lezzetli, içimi kolay ve en son teknolojilerle, en iyi şekilde üretilip tüketicilerimize ulaştırılıyor. Geniş ve dağıtım işini iyi bilen deneyimli bir bayi teşkilatımız var. Sırada diğer bölgelerimiz var. Adım adım diğer bölgelerimize de bu hizmeti götürüyoruz.

Türkiye'de su pazarı gelişen bir pazar... Büyüme trendini son beş yıla baktığınızda kolaylıkla görebiliyorsunuz. Pazar, senelik olarak %4 civarında büyüyor. Hali hazırda pazar büyüklüğü 4,1 milyar TL mertebesinde olup, bu yıl 4,6 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor. Sektörde 300'e yakın firma faaliyet göstermekte... Çok parçalı bir yapı söz konusu... Sektörün ilk sekiz firmasının toplam pazar payı %30 seviyesinde... Dolayısıyla, ulusal pazarın açık ara önde giden bir lideri yok. Bunda, bazı yerel pazarlarda, yerel markaların tüketiciyle yıllardır kurduğu ilişki ve düşük maliyet-

*Koç markası ile nerede varlık gösterirseniz orada ticaretin iyileştiğine, müşteri memnuniyetinin arttığına ve rekabetin geliştiğine tanıklık ediyorsunuz.*

lerin de etkisi var. Burada önemli olan, Pürsu'nun üçüncü faaliyet yılını tamamladığında, sektörde faaliyet gösteren en büyük sekiz marka içine girebilmiş olmasıdır.

Ürün tarafında, üretim süreçlerinin her aşamasında kalite, lezzet, hijyen son derece önemli. Aynı şey ürünü tüketiciye ulaştırma tarafında da geçerli... Hizmetin de hızlı, güvenli ve kaliteli olması gerekiyor. Aygaz'ın bütün bu alanlarda yarım asırlık bir deneyimi var. Pürsu ile başladığımız bu işe büyük önem veriyoruz. Kısa zamanda aldığımız sonuçların da verdiğimiz bu önemi gösterdiğine inanıyorum. Amacımız, Türkiye'nin en iyi ve en kaliteli suyu ile tüm Türkiye'de hizmet vermek. "Pürsu istiyorum" diyen her tüketicinin kapısına suyumuzu götürmektir. Bunun için ürün kısmında, mevcut kaynaklarımıza, ilave yeni kaynak yatırımları ile dağıtım alanımızı genişletiyoruz.

Su işinin diğer ayağı ise lojistik... Bu alana da yatırım yapıyoruz. Henüz hizmet vermediğimiz bölgelerde, hem bayilerimiz hem de hizmet hattımızı telefonla arayarak, web sitemize e-mail göndererek tüketiciler "ne zaman buraya da geleceksiniz" diye soruyor. En kısa sürede, ülkemizin diğer bölgelerinde de hizmet verecek şekilde yatırımlarımızı yapıyoruz.

İster damacana olsun, isterse cam ya da pet, ambalajlı su tüketimi artıyor. Tüketiciler bu ürüne günlük ihtiyaçlarına göre her yerde ulaşmak istiyor. Dolayısıyla ambalaj gibi, sunum şekli ve mekanı da değişiyor. Tüm bunlar için çalışmamız devam ediyor. Ürün yelpazemizi genişletirken kalitemizi en yüksek seviyede sürdürmeyi ve tüketicilerimize her noktada aynı düzeyde hizmet vermeyi amaçladığımız için, çalışmalarımızı aşama aşama devreye alıyoruz. Amacımız

su sektöründe hizmetin çitasını daha da yukarıya taşımak, müşterisini en çok memnun eden marka olmak...

**Aygaz, hangi ürün gamında olursa olsun, iddiasını o pazara da taşıyor...**

Bu sadece Aygaz için değil, Topluluğumuzun diğer iştirakleri için de geçerli... Faaliyet gösterdiğimiz pazarın ya ilk ya da ikinci markası olmak hep temel hedef olmuş... Koç markası ile nerede varlık gösterirseniz orada ticaretin iyileştiğine, müşteri memnuniyetinin arttığına ve rekabetin geliştiğine tanıklık ediyorsunuz.

Örneğin tüpgaz pazarında bayilerimizle beraber bulunduğumuz pazarın en az yarısına hizmet veriyor olmalıyız diye bakarız. Birçok yerde bu oranın üzerindeyiz. Altında olduğumuz yerlerde daha çok çalışmamız gerektiğini biliriz. İşimize yatırım yapar, ahenkle, büyük bir aile gibi her alanda etkin olmaya çalışırız.

Rakiplerimizin kampanyalarını yakından izleriz. Saha ekiplerimiz, hem bayilerimiz hem de merkez ekibimizle sürekli iletişim halindedir. Pazar dinamiklerini anında görüp süratle yanıt vermek durumundayız. Artık herkes biliyor, kaybedilen müşterinin geri kazanımı hem daha zahmetli hem daha pahalı... Rakiplerden müşteri kazanırken, mevcut müşterilerimizi de memnun etmeyi ve beklentilerini karşılamayı sürdürerek muhafaza etmeliyiz. Bu noktada, ASG'lerimize de görev düşmekte... Sahada müşterilerle yüz yüze temasta olan ASG'lerin müşteri kazanımları için cesaretlendirilmeleri büyük önem taşıyor.

Tüpgaz segmentinde son yıllarda yüzbinlerce yeni tüp ürettik ve dolaşıma verdik. Sektörde en büyük tüp havuzuna sahibiz; bizden fazla tüp üreten şirket yok. Takdir edersiniz ki, tüplerin

hepsini birden aynı anda yenilemek güç. Dolayısıyla bu konudaki çabalar devam edecek. Tüp görünümünü daha da iyileşecek.

Satışlarımızın yaklaşık yüzde 10'u küçük tüp. Ancak, küçük tüp deyip geçmemek gerekiyor. Küçük tüpler, doğal gazla rağmen birçok evde varlığını sürdürmemize olanak tanıyor. Büyük tüp satın alamayan bir müşteri kitlesi de var. Dolayısıyla bu pazarda önemli fırsatlar var... O nedenle küçük tüpü daha cazip hale getirelim dedik. Bu tüp büyük tüp gibi tezgah altında değil. Göz önünde... Dolayısıyla, görünümünü iyileştirmek üzere bir uygulamaya başladık. Piknik tüplerimize son derece cazip gövde kuşakları giydirdik. Bundan hem müşterimiz hem de bayimiz memnun. Aynı gövde kuşağını şimdi 12 kg'lık ev tüplerine taşıyoruz. Pilot bölgelerdeki çalışmamız devam ediyor. Yakın gelecekte adım adım bunu da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

**Ekleme istediğiniz bir konu varmıdır?**

Aygaz olarak, elde ettiğimiz ekonomik başarılar kadar, sosyal alandaki yatırımlarımızla da gurur duyuyoruz. Eğitimden sağlığa, çevrenin korunmasından kültüre ve sanata kadar pek çok alanda ürettiğimiz projelerle ülkemize katkıda bulunuyoruz. Bayilerimiz de bu çabalara gönülden destek veriyor, kendi bölgelerinde hayırseverlikleri ile bir adım öne çıkıyorlar.

Koç Topluluğu'nun "Ülkem İçin Engel Tanımıyorum" projesine, daha öncesinde kan bağışi kampanyası ve Meslek Lisesi Memleket Meselesi projesine verdikleri destek için bayilerimize özellikle teşekkür ediyorum. Bayilerimizin desteği ile bu kampanyalar amaçlarına ulaşmaktadır.



Oturanlar soldan sağa: Bahadır Demirtaş, Barış Yüksel, Zeynep Bilici, Şakir Ayrıl, Nebahat Sayar, Sinan Kalk, Tuncer Düvenci  
Ayaktakiler soldan sağa: Bülent Küçük, Lütfi Ünübol, Ömer Yakup Bıyık, Nadim Örnek, Mehmet Aydın, Aybars Güven, Önder Cengiz, Gazi Polat, Salim Altan

## ESAS ile satınalmada yeni dönem

Aygaz Satınalma Müdürü Şakir Ayrıl ve ekibi, Eylül 2013'te hayata geçirilen ve Aygaz satınalma faaliyetlerini tek çatı altında birleştiren ESAS projesi ile elde edilen kazanımları ve projenin geleceğini anlatıyor.

Aygaz Satınalma Müdürlüğü Aygaz, Akpa, Anadoluhisarı Tankercilik ve Aygaz Doğalgaz olarak Aygaz Grup şirketleri şemsiyesi altında LPG alımı hariç her türlü malzemenin temini, stoklanması ve dağıtımına ilişkin faaliyetleri fiyat, süre ve kalite kriterlerini şirket ve topluluk hedefleri doğrultusunda avantaj sağlayacak şekilde yönetme sorumluluğuyla faaliyet gösteriyor. Gerek merkezi gerekse bölgesel tüm alımlar, doğrudan veya dolaylı olarak departmanın etki sahası içinde yer alıyor. Ayrıca hurda yönetimi, LPG dışındaki her türlü malzemenin ithalatı, Gebze ve Ambarlı'da bulunan hammadde ve malzeme depolarının koordinasyonu da departmanın faaliyet konuları arasında. Kalite, çevre, işçi sağlığı ve iş güvenliği, enerji gibi pek çok yönetim sisteminin gereklerini malzemelerin satınalma safhasında yerine getirme misyonunu üstlenen Satınalma Müdürlüğü, Aygaz bünyesindeki yeni ürün geliştirme ve süreç iyileştirme projelerinde de aktif rol oynuyor. Hologram kapak, tüp bilgi kartı, tüp boyası, valf contası gibi pro-



jelerin yanı sıra, son dönemde Pürsu projesi, kamp tüpü sleeve, kamyon tanker sistemleri standardizasyonu gibi birçok ürün geliştirme ve iyileştirme faaliyetinde, tasarımdan itibaren her aşamada teknik destek sağlayan ekibin başında Aygaz çatısı altında 20 yıldır çalışan, sırasıyla Ürün Geliştirme Kalite ve Satınalma birimlerinde görev yapan ve son altı yıldır da Satınalma Müdürü olan Şakir Ayrıl bulunuyor. “Temel hedefimiz kurumsal sürdürülebilirlik performansımızı her yıl daha da geliştirebilmek adına satınalma uygulamalarını küresel sorumluluk ilkeleri doğrultusunda insana, topluma ve çevreye saygı çerçevesinde yürütmek” diyen Şakir Ayrıl, Eylül 2013’te devreye alınan Elektronik Satınalma Sistemi (ESAS) projesi ile Aygaz’ın elde ettiği kazanımları anlatıyor.

**Elektronik Satınalma Sistemi (ESAS) projesi nasıl doğdu? Projenin öncelikli hedefleri ve faydaları nelerdir?**

Ortak fayda amacıyla gerçekleştirilen satın almaların merkezleştirilme

çalışmaları, mevcut teknik altyapının (e-satınalma) geliştirilmesi ve daha etkin kullanımının sağlanması ihtiyacını doğurdu. Bu amaçla Mart 2013’te Elektronik Satınalma Sistemi (ESAS)’nin tasarımına başladık. Satınalma ve Bilgi Teknolojileri birimi ile ortak yönetilen proje, Mali İşler ve İç Denetim birimlerinin doğrudan katılımı ile yaklaşık beş ay gibi kısa bir süre içerisinde uygulama aşamasına getirildi. Projenin tasarımından uygulama aşamasına kadar danışman desteği dahil, yaklaşık 3.000 saat çalışma yaptık. Ayrıca, gerek kavramsal tasarım gerekse uygulamaya geçiş aşamasında tüm birimlerden görüş aldık.

2014 yılında ESAS projesi ile yıllık ortalama 400 milyon TL tutarındaki satın almaların, teklif aşamasından başlayarak kontrolü, onayı, siparişinin oluşturulması, teslimatı, stok ve bütçe kontrolü, fatura girişi ve raporlanması faaliyetleri bir çatı altında toplamış olduk. ESAS projesi kapsamında satınalma raporları gözden geçirildi ve ihtiyaçlar doğrultusunda raporlar oluşturuldu. Satınalma

ciro raporu, tedarikçi bazında sorgulamalar, fiyat ve malzeme bazlı sorgulamalar, stok raporları, sipariş raporları bunlardan birkaçı...

**Sistemin işleyiş sürecinde sizi zorlayan unsurlar oldu mu?**

Sistem devreye alınırken her projede olduğu gibi zorlayıcı unsurlarla karşılaştık. Başlangıçta 2013 sonunda kullanıma geçerek istediğimizi gerçekleştirmiş olacağız görüşüyle, proje devreye alma süresini Eylül başına çekmemiz, hem proje ekibini hem de kullanıcıları oldukça zorladı. Bununla birlikte 2013 sonuna kadar sistemin eksikliklerini görüp iyileştirmelere zaman kalması, sürecin doğru planla yürütüldüğünün göstergesi oldu. SAP altyapısını kullanarak hazırlanan bu yeni yazılıma, kullanıcı arkadaşlarımızın sabrı ve toleranslarıyla hedeflediğimizden daha kısa sürede adaptasyon sağladık. Genel Müdürlük ve Bölgelerimizde 400 adam-saat eğitim verdik, e-posta ve telefonlarla da sürekli bilgi aktarmaya çalıştık.

*Şakir Ayrıl: ESAS ile birlikte hedeflediğimiz sistemsel hareketleri kademeli olarak devreye alıyoruz. Projeyi tamamladığımızda tüm grup şirketlerimizde ve departmanlarımızda satınalma kriterlerini ve uygulamalarını standart hale getirmiş olacağız.*





*Kalite, çevre, işçi sağlığı ve iş güvenliği, enerji gibi pek çok yönetim sisteminin gereklerini malzemelerin satınalma safhasında yerine getirme misyonunu üstlenen Satınalma Müdürlüğü, Aygaz bünyesindeki yeni ürün geliştirme ve süreç iyileştirme projelerinde de aktif rol oynuyor.*

Her türlü satınalma faaliyetinin sistem üzerinde iz bırakabilmesi, kısa sürede rapor haline getirilebilmesi ve her şeyden öte faturaların muhasebeleştirilebilmesi için ESAS üzerinde talep-T/MSF-sipariş üçgeninin oluşturulma zorunluluğu, eski sistemde talep oluşturmadan faturaları doğrudan ödeme sistemine alan (F-65) birimlerimizi biraz uğraştırdı.

ESAS ile birlikte hedeflediğimiz sistemsel hareketleri kademeli olarak devreye alıyoruz. Bu başlangıçta departmanların mevcut operasyonları için ilave talepler olarak yansıyor, ama tam olarak tamamladığımızda kimin veya hangi departmanın neyi, ne zaman talep ettiğini, hizmeti veya ürünü teslim alıp almadığını, anlaşma şartları gibi pek çok satınalma verisini izleyerek, tüm grup şirketlerimizde ve departmanlarımızda satınalma kriterlerini ve uygulamalarını standart hale getirmiş olacağız.

**ESAS projesinin etkisi ile birlikte Satınalma Müdürlüğü'nün yeni dönem hedeflerinden bahsedebilir misiniz?** Önümüzdeki dönemde, tedarik – stok yönetimi – kullanılmış malzemelerin değerlendirilmesi başlıkları ile bir-

likte sistem geliştirme de Satınalma Müdürlüğü'nün çalışma alanında daha fazla yer alacak. Aygaz Satınalma yapısı bugüne kadar faaliyet sahası içinde kendisine ulaşan bir ihtiyaca yönelik talebin değerlendirilmesi, istenen teknik özelliklerin olgunlaştırılması, amaca uygun hizmet verecek tedarikçileri belirledikten sonra uygun metodlarla tekliflerin toplanması ve satınalma kararının oluşturulması, siparişlerin takibi, depolara veya nihai kullanıcılara sevk edilmesinin sağlanması, bu siparişlerin gelen faturalarla ilişkilendirilerek muhasebeleştirilmesi gibi pek çok faaliyeti üzerinde bulundurmaktaydı. Ayrıca satınalma süreçlerini gözden geçirerek iyileştirme ve geliştirme projelerini de devreye almaktaydı.

ESAS projesinin devreye alınması ve E-Fatura geçiş aşamasında Mali İşler ile yapılan ortak çalışma neticesinde ayrı bir fatura birimi oluşturularak bu sorumluluğu satınalma sorumluları üzerinden almış olduk. Nisan ayında da sistem geliştirme birimimizi oluşturduk. Bu değişimlerin şirket hedef ve stratejilerini gerçekleştirmekte daha etkin rol oynamamızı sağlayacağına inanıyoruz.



Lütfi Ünübol

Satınalma uzmanları ile yaptığımız etkileşimler de gösteriyor ki, artık ne satınalma ne de bir başka birimin iş dünyasında kendi konfor alanlarında bireysel hareket etmeleri mümkün. İçinde yaşadığımız, çalıştığımız ortamları fiziksel olarak paylaşmıyor görünsek de artık bilgi teknolojileri, mali işler (finans-muhasebe-denetim) ve hukuk birimleri, satınalma/tedarik süreçlerinin vazgeçilmez ortakları. Bu sebeple bu destek birimlerin kendi aralarında koordinasyonu çok iyi sağlamaları gerekiyor. Bu dört birimin katkısının eksik kaldığı her proje, süreç iyileştirme daha sonra ortaya çıkabilecek potansiyel aksaklıkların habercisi...

Sözleşme yönetimi, içinde bulunduğumuz dönemde faaliyetlerimizi doğrudan etkileyen çok önemli bir başlık haline geldi. Hukuk birimlerimizin içerisine dahil olmadığı satınalma faaliyeti neredeyse yok. Bu aşamada artan iş yüklerini azaltmak, ihale ve pazarlık süreci sonuçlanan firmalarla bir an evvel çalışmaya başlayabilmek için satınalma şartlarını güvence altına alan sözleşmelerin onay sürecini olabildiğince hızlandırmak ve sözleşme yapılarını standart hale getirebilmek için Hukuk Müşavirliğimizle ortak projeleri hızlandırmış bulunuyoruz.

Tedarikçi portföy yönetimimiz kapsamında, tedarikçilerimizi olabildiğince

denetlemeye çalışıyoruz. Ancak hem değişen koşullar hem de Koç Topluluğu Satınalma Yönetim Sistemi'ne uyum çalışmaları kapsamında, tedarikçilerimizin daha sistematik takip edilmesi gerekliliğine inanıyoruz. Bu nedenle, tedarikçilerimizle olan iletişimi daha etkin hale getirebilmek adına, başta tedarikçi portalı olmak üzere, tedarikçi denetim sistemi ve tedarikçi değerlendirme sistemi ile ilgili kapsamlı çalışmalar başlatmış durumdayız. Yılsonuna kadar bu sistemlerin bir kısmını devreye almayı planlıyoruz.

#### **Küresel ilkelere uygunluk açısından nasıl bir yapılanma öngörüyorsunuz?**

2000 yılında Birleşmiş Milletler tarafından ilan edilen ve 2002 yılında aralarında şirketimizin de bulunduğu topluluk şirketleri adına Koç Holding tarafından imzalanarak kabul edilen ve tüm iş süreçlerinde hassasiyetle uygulamakta olduğumuz Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ilkelerinin çalışmakta olduğumuz tedarikçilerimiz tarafından da sahiplenilmesi konusunda bir çalışma başlattık. Bu kapsamda Aygaz ile aynı hassasiyetleri paylaşmakta olan ve iş süreçlerini bu ilkelere uygun hale getirmiş firmalarımızdan bu taahhüdü belgelemelerini talep ediyoruz.

Malzeme veya hizmet alımlarının insan sağlığı ve çevre üstünde olumsuz etkilerinin en düşük olacak seçenekleri tercih etme konusu son dönemlerin yine ilgi

çekici konuları arasında... Bu kapsamda önümüzdeki günler, Yeşil Satın Alım açısından da satınalma süreçlerinin güvence altına alınması için tetikleyici rol üstlenecektir. Temin ettiğimiz mal ve hizmetlerde 'ne' alındığı kadar 'nasıl' alındığı da önem taşıyor. Tedarik süreçlerimizde enerji israfı, sera gazı salınımları, kimyasal kirlilik ve atıklar gibi olumsuz çevresel etkileri hesaba katıyor ve buna göre aksiyonlar alıyoruz.

#### **Proje'de görev yapan çalışanların görüşleri**

##### **Lütfi Ünübol / Satınalma Uzmanı - ESAS Proje Lideri**

2004 yılından bu yana çeşitli geliştirmeler ile web tabanlı e-satınalma programımızı kullanmaktaydık. Ancak zaman içinde sistemin kullanımı çok hızlı arttı. Talep sayıları yıllık 1.500'lerden 50 bin mertebelerine yükseldi. Tüm bunlar e-satınalma performansını olumsuz etkilemeye başladı. Ayrıca e-satınalma SAP entegrasyon problemleri ile uğraşmaya başladık. SAP tabanlı bir program olan ESAS'a geçiş sonrası bu problemler ortadan kalktı. Ayrıca 2012 yılından bu yana kullanıma başlayan Koç Holding SYS sisteminin istediği raporlara uygun altyapıyı oluşturmamıza olanak sağladı. Satınalma Müdürlüğü dışında alım yapan birimlerin alımlarını analiz edebilecek veriler sistemde oluşmaya başladı. Bütçe



Kerem Cezzar

kontrolü daha aktif kullanılmaya başlandı. Bütçe aşımı durumunda belli kurallar çerçevesinde Üst Yönetim onayı alınmaya başlandı. Talep işleme (siparişe çevirme) aşamasında toplu işlem yapabilmeye, işlem ekranından stok ve kullanılabilirlik verilerine ulaşabilmeye başladık. Ayrıca, satınalma sistemleri oluşturmak için gerekli alt yapı burada oluşmaktadır.

**Kerem Cezzar**  
**İç Denetim Müdürü**

Tasarım aşamasından, uygulama aşamasına kadar içinde bulunduğumuz proje ile satınalma sisteminin ihtiyaç duyduğu kontrol noktalarının oluşturulmasına olanak sağlandı. ESAS gibi oldukça geniş kapsamlı projelerde ortaya çıkabilecek aksaklıkların önceden öngörülmesi ve denetiminin sağlanması noktalarında sisteme önemli katkılar sunduk. ESAS veri havuzunda, birikmeye başlayan veriler ile çok çeşitli analizlerin yapılmasının önü açılmış oldu. Proje süresince, başta mali ve satınalma birimleri olmak üzere, tüm birimler ile ortak bir platformda uzun ve yorucu bir çalışma gerçekleştirildi. Bu süreç içerisinde, müdürlük olarak koordinasyon görevini de üstlendik.

**Serdar Çağlar / Yazılım Geliştirme Sorumlusu - ESAS Projesi Teknik Lideri**  
ESAS projesinde, hem proje ekibi hem de Aygaz için en büyük kazanım,

satınalma iş süreçlerinin somut biçimde ortaya konulması ve tüm birimlerce daha anlaşılır bir noktaya gelmesidir. Proje sonrasında tüm verilerin SAP sisteminde tek bir çatı altında toplanması, teknik anlamda yaşanan zorlukları azalttı. BT tarafında, çift taraflı geliştirmeye ve çıkan sorunlara bağlı iş gücü kaybının önüne geçilmesine olanak sağladı. Satınalma tarafında ise tüm sürecin tek kaynaktan izlenmesini ve sistem üzerinden sağlıklı raporlar elde edilmesini mümkün kıldı.

ESAS'ta, hem proje ekibi hem de Aygaz için "Tedarik süreçlerine hakimiyet" oldukça önemli bir kazanım olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte ESAS, Satınalma - Bütçe - Mali İşler - Bilgi Teknolojileri gibi farklı müdürlüklerin çalışma sistematiği ve süreç akışları ile ilgili tüm Aygaz çalışanlarında bir farkındalık yarattı. Bu farkındalık ve süreçlerin tamamen SAP sisteminde yürütülmeye başlanması departmanlar arası iletişimi daha güçlü konuma getirdi.

Proje esnasında tedarik süreçleri konusunda edinilen bilgi birikimi, gelecekte süreçlerin iyileştirilmesi yönünde büyük bir maliyet avantajı sağlayacak olup özellikle zaman ve analiz sürelerini oldukça minimize edeceklerdir.



Serdar Çağlar

## Rakamlarla Satınalma Müdürlüğü

Aygaz Satınalma Müdürlüğü,

**160** milyon TL

2013 sonu itibarıyla  
160 milyon TL'lik bir  
satınalma cirosu  
yönetiyor.

**%25**

2014 sonu itibarıyla  
temas ettiği cironun  
%25 artacağını  
öngörüyor.

**18** milyon TL

Yıl içerisinde  
ortalama 18 milyon  
TL'lik malzeme  
envanteri yönetiyor.

**15** milyon TL

Her yıl yaklaşık  
15 milyon TL  
değerinde hurdanın  
değerlendirilmesini  
sağlıyor.

**4.500**

Her ay ortalama  
4.500 adet talep  
karşılıyor.



Korhan Özduygu



Serdar Gürel

### **Korhan Özduygu**

#### **SAP Modül Sorumlusu**

Projede BT SAP Modül Sorumlusu olarak; temelde iş birimlerinin ihtiyaçlarının analiz edilmesi, belirlenen ve hedeflenen ihtiyaçlara göre SAP altyapısında ilgili uyarlamaların yapılması, geliştirme ihtiyaçlarının yazılım ekibine iletilmesi ve yeni ihtiyaçların temel test ve kalite süreçlerine tabi tutulması, canlıya geçiş sürecinde eski satınalma sistemindeki verilerin SAP'a transferi, kullanıcı eğitimlerine destek verilmesi gibi ek görevleri de proje esnasında ve canlıya geçiş sonrası yerine getirilmiştir.

### **Serdar Gürel**

#### **Gebze Mali İşler Yöneticisi**

Taleplerin muhasebeleşmesi sırasında ortaya çıkan sorunları çözmeye, faturaların en kolay ve hızlı şekilde kayda alınmasını sağlamaya çalıştım. ESAS sayesinde alımlar kontrol altına alındı, raporlama imkânı oluştu. Siparişi oluşturulmuş faturaların kayda alınması hızlandı. Firmalardan hangi birimlerin ne kadar fatura beklediği bilgisine ulaşabilir duruma geldik. ESAS devam eden bir proje; mal ve hizmet kabulünün devreye girmesi ile siparişini açıp, mal veya hizmeti aldığı sistemden kabulünü

yapanlar, fatura ve ödeme işlemleri ile artık vakit kaybetmeyecekler. Satınalma Müdürlüğü'nde veri olması da alımlarda fiyat avantajı sağlayacak.

**ESAS Projesi diğer ekip üyeleri:** Barış Düzenli, Oğuz Yavaşcan, Cüneyt Acar, Emre Karakum, Aycan Sirel, Celal Özçakır, Celal Kazak, Engin Dallar, Bülent Gültaşlar.

**800**

Her ay 800 adet dahili sevki veriyor.

**2.600**

Her ay 2.600 adet MSF onaya sunuyor.

**3.500**

Aylık 3.500 sipariş açıyor.

**300**

300 civarında tedarikçiyle düzenli olarak çalışıyor.

**30** milyon TL

Tüm departmanlarla birlikte ESAS üzerinden her ay ortalama 30 milyon TL'lik satınalma cirosu geçiyor.

# Bir Aygaz klasığı: Üç nesil bir arada

Fırıncıoğlu ailesi, 1972 yılında başlayan Aygaz yolculuğunu üç kuşaktır Bartın'da sürdürüyor.



1930 Bartın doğumlu İsmail Fırıncı ticaret hayatına manifaturacılık yaparak başlamış. Aklında her zaman bayilik alma fikri olan Fırıncı, o dönemde Bartın'da faaliyet gösteren Işıklar Ticaret'in Aygaz bayiliğini devredeceğini duyduğunda hemen kolları sıvamış ve üç neslin Aygaz'la yolculuğu böyle başlamış. Telgraf çekerek bayiliğe talip olduğunu belirten Fırıncı, "Aygaz o zaman bayilikleri vermek için ciddi bir araştırma yaptı. Çok kişi bayiliğin peşine düşmüştü. Bartın'a bir müfettiş geldi ve şehri birlikte dolaştık. İki gün sonra da bayiliğin bana verildiğini öğrendim" diyor. Bartın'ın tüpgazla olan geçmişi henüz çok yeniyken bayiliği devralan Fırıncı o dönemde ciddi bir geçiş aşaması yaşadığını ve tüpün daha çok tanınması için kapı kapı dolaştıklarını anlatıyor...

## **Aygaz bayiliğine başladığınız dönemde Bartın halkının tüpgaza yaklaşımı nasıldı?**

Biz 1972'de çalışmaya başladığımızda Bartın'da tüm bayilikler vardı fakat insanlar hâlâ korka korka tüpgaz alırdı evine. Kırsal bölgelere ulaşmak zordu. O dönemde kerestecilikle uğraştığımız için Aygaz'la nakliye de yapmıştık. Bu sayede hizmetlerimizi yaygınlaştırmamız kolaylaştı. Ayrıca Bartın'da nasıl çalıştığımızı bilip itimat ettiklerinden bize çabuk alıştılar.

## **O dönemde Aygaz'ın marka değeri ve Aygaz bayilerinin konumu hakkında neler söyleyebilirsiniz?**

Bütün Aygaz bayileri çok saygındı. Hepimizin içinde bir çalışma heyecanı vardı. Bayi toplantılarında tanışıp kaynaşmıştık. Dönemin Devrek ve Karabük



**Ulvi Fırıncı:** 11 yaşındayken bayide çalışmaya başladım. Artık bayi değil de şirketin çalışanı gibi hissettiğim oluyor. Aygaz fanatığıyız diyebilirim. Geçmişten bugüne sahadaki tüm Aygazlılarla her zaman iyi ilişkiler içinde olduk. Uyum ve dayanışma içinde çalıştık. Şirketin önerilerini hep dikkate aldık.

Şimdi yeni bir döneme giriyoruz. Kırsalda bire bir satışın çok önemli olduğunu biliyoruz. Müşteriyle direkt ilgilenmenin faydalarını her zaman gördük. Senelerdir köylerde bire bir satış yapmaktayız. Giden bir müşteri olsa bile çoğunlukla yeniden Aygaz'a dönüyor. Son dönemde Pürsu da bize oldukça önemli oranda katkı sağladı.

bayilerini sevgiyle anıyorum. Herkesin amacı işi büyütme. Benim iki oğlum 1972'de aldı Aygaz'ın kokusunu. Ortaokula giderken işçilerimizle birlikte onlar da çalışırdı. Şimdi torunum da bayide, bu çok güzel.

Piyasada Aygaz bugün de olduğu gibi en güvenilir markaydı ve en büyük kazancımız Aygaz'ın saygınlığıydı. Vehbi Koç ve Aygaz işe büyük bir titizlikle yaklaşırdı. Vehbi Koç'u bayi toplantılarında tanımıştık. Benden önce bayilik yapan Turgut Işık'ı ziyaret etmek için Bartın'a geldiğinde dükkâna uğramıştı. Kendisi çok samimi ve mütevazıydı.

#### **Bir işi bu kadar uzun yıllar devam ettirince nasıl bir deneyim kazanıyor insan?**

Varlığı da gördük yokluğu da. Yarımca Tesisi'ne gittiğimde bana sadece 16 tüp düştüğü zamanlar oldu. Müşteriler dükkânın önüne yığılırdı. Hiçbir şey yoktu o zaman ülkede. Yağ da, şeker

de yoktu. Serbest piyasa ekonomisine geçiş öncesi dönemlerdi bunlar. Türkiye'deki siyasi dalgalanmaların ekonomiyi yansımalarından herkes etkilendi.

Biz geçmişten bugüne yanımızda çalışanlarla birlikte, insani bir yaklaşım biçimiyle işimizi devam ettirdik. Çalışanımıza da en az müşterimiz kadar özen gösterdik. Kapıdan giren kimseyi geri çevirmedik. Sorun neyse çözmek için elimizden geleni yaptık. Koç Grubu'nun Aygaz'a ve Aygaz'ın bize hissettirdiği çalışma kültürüne uyum sağladık. Ticareti bilerek, müşterimizi önemseyerek, Aygaz'ın kurallarını bilerek ve uyum sağlayarak bugünlere geldik.

#### **Bugün Fırıncioğlu'nun piyasadaki konumu için neler söyleyebilirsiniz?**

Bugün Mogaz hariç baktığımızda bile pazar payımız %50. 11 çalışmamız, beş servis aracımız var. 20'den fazla köye direkt servis yapılıyor. Bartın'ın en ücra

köşelerine kadar ulaşıyoruz. Doğal gaz geldiği için piyasa daralıyor. Bizim için kırsal alanda aktif bir çalışma yürütmek eskisinden çok daha önemli artık.

#### **Aygaz'la ilgili unutamadığınız bir anınız var mı?**

Anı çok... Bir gece aracımız İzmir'den gelirken arızalanmış. Şoför yolda kalmış, üzerinde para da yokmuş. Beni aradı. Dedim ki, "En yakın Aygaz bayisine git ve Bartın bayisi İsmail Fırıncı'nın selamı var de." Sabaha karşı aklıma başka bir şey gelmedi... Sonra şoför bayiye bulmuş, aracı yaptırmışlar, bayi sahibi aracın başında beklemiş, tüm masrafları ödemiş, bizimkini yollamış. Hesap pusulası bile çıkarmamış. Sonra ben telefon açıp teşekkür ettim ve hesap pusulası istedim. Birbirimizi hiç tanımadık. Sadece telefonda konuştuk. Bayiler arasında böyle bir güven vardır. Şoför, "Ne kadar iyi bir adam" demişti. Zaten hiçbir Aygaz bayisi kötü çıkmaz...



**Utku Fırıncı:** Son iki yıldır işlerle daha aktif bir şekilde ilgileniyorum. Dedemin ve babamın Bartın'da oluşturduğu güvenle, bu işi yürütmeyi hedefliyorum.



#### **Mustafa Aydın / Abone Servis Görevlisi:**

Uzun yıllardır Fırıncioğlu ailesi ile çalışıyorum. Bu şirkette gözümü açtım ve gücüm yettiğince çalışmaya devam edeceğim. 25 yıldır bayimizde görevliyim. Geçen yıllarda kamp tüplerindeki yenilenme, Aygaz ve diğer markalar arasındaki farkın ayırt edilmesini sağlayarak herkeste memnuniyet yarattı. Sıra büyük tüplerde... Bence dış görünümdeki yenilenme hem memnuniyetle karşılanacak hem de satışlara olumlu yansıtacak.

## “Aygaz rekabette lider”

“En büyük avantajımız markamız” diyen Giresun’daki Onurgün Petrol’ün sahibi Mehmet Özdemir, bölgede etkili olduklarını belirtiyor ve ekliyor: “Aygaz rekabette lider!”

Giresun’un Keşap ilçesinde yaklaşık 25 yıldır ticaretle uğraşan Mehmet Özdemir, 15 yıldır LPG sektöründe faaliyet gösteriyor. Tüpgaz bayiliği ile girdiği sektördeki çalışmalarına 13 yıldan bu yana Onurgün Petrol ile devam ediyor. 2012 yılında yollarını Aygaz ve Opet’le birleştirerek Mogaz ve Sunpet markalarıyla hizmet veren Onurgün Petrol’ün sahibi Özdemir, sektörde Aygaz’lı olmanın bir ayrıcalık olduğunu düşünüyor.

### **Sunpet ve Mogaz markalarıyla çalışmaya nasıl karar verdiniz?**

Bu bölgede istasyon açmaya karar verince birçok firmayla görüştük. Buradaki vatandaşın nabzını tutan saha çalışmaları yaptık. “Kimden yakıt alıyorsunuz, kiminle çalışmak istersiniz?” diye sorduk. Hem sektör genelinde hem de müşteri tercihlerinde Opet ve Aygaz’ın öne çıktığına bir kez daha şahit olduk. Böylece Sunpet ve Mogaz markalarıyla çalışmaya karar verdik.

Bu markaların kalitesi belli olduğu için onlarla çalışmanın daha güvenli ve rahat olduğunu zaten düşünmüştük. Satığımız yakıtı huzur içinde satmayı amaçlıyoruz sonuçta. Gördüğüm kadarıyla doğru bir tercih yapmışız.







*Mehmet Özdemir: Çevre dostu olduğu için LPG ölmeyecek bir yakıt. Yıllar içinde talep daha da artacak. Bizim buradaki en büyük avantajımız ise ürünümüzün kalitesi.*

#### **Müşterilerinizin Mogaz Otogaz hakkındaki geri bildirimleri nasıl?**

Öncelikle müşteri buraya, Onurgün Petrol'de Mogaz Otogaz satılıyor diyerek güven içerisinde geliyor. Yakıt aldığı anda aracında bir sıkıntıyla karşılaşmayacağını biliyor. Bizim en büyük avantajımız ürünümüzün kalitesi. Vatandaşların hepsi memnun diyebilirim. Arabalarının performansının çok iyi olduğunu, yakıtın kaliteli olduğunu belirtiyorlar.

#### **Aygaz'la olan ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?**

Vatandaşın memnuniyetini sağlayan kalite, hizmet konusunda da aynı. Müdürleri, ekip çalışması, akaryakıtın ve gazın sağlanması olsun; hepsine baktığımızda kalite aynı şekilde devam ediyor. Firma yetkilileri de en iyi hizmeti vermeye çalışıyorlar.

#### **Bölgenizdeki rekabet koşulları ve sizin bu rekabetteki durumunuz nasıl?**

Keşap ilçesinde sadece bizim istasyonumuz var. Ama yol güzergâhımızda olduğu için Giresun, hatta Trabzon tarafındaki istasyonlar bile belli ölçüde

bizi etkileyebiliyor. Günde ortalama 300 müşteri istasyona uğruyor. Yaz dönemiyle birlikte bu sayı 400- 500'e de çıkıyor. Bölgede etkiliyiz. Aygaz rekabette lider. Bizim markalarımızın dışındakilere çok fazla rağbet yok; müşteriler farklı markalarla satış yapan istasyonlardan genelde pek memnun değiller.

#### **Sizce otogaz sektörü geçmişten bugüne nasıl bir gelişim gösterdi? Otogazın geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Çevre dostu olduğu için LPG ölmeyecek bir yakıt. Yıllar içinde talep daha da artacak. Sonuçta şu anda her yerde, yurtdışında bile kaliteli otomobiller LPG'li olarak üretiliyor.

#### **Onurgün Petrol'ün geleceği hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Mayıs ayının bitiminden sonra ekime kadar burada işler açısından en güzel dönemlerdir. Gurbetçi girdisi çok olur. O dönemler hem bizim sektörde hem de başka sektörlerde en büyük cirolar yapılır. Tarım başlı başına bir sektördür;

fındıklılık çok gelişmiştir. Temmuz ve ağustos aylarında Keşap dolup taşar. Fındığın çok olduğu dönemlerde işler de açılır. Diğer yandan yayla turizmi de giderek yaygınlaşıyor. Örneğin, buranın en meşhuru olan Kümbet Yaylası'nın Keşap ekonomisine katkısı büyüktür. Bölgede yapılacak söylenen yatırımlar da bizim açımızdan olumlu olacak. Giresun-Trabzon havalimanının açılması turistlerin ilgisini artıracak. Kısacası diğer sektörler geliştikçe, tarım ve turizm faaliyetleri arttıkça bizim geleceğimiz de parlak olacak.

#### **Peki, Giresun'a gelen ve Keşap'a uğrayanlara neler yapmalarını tavsiye edersiniz?**

Kümbet Yaylası bir numara! Mutlaka görsünler. Dereli ilçemiz de görülmeye değerdir; Giresun'un bütününe hizmet eden bir yayladır. Bir saat aşağıda deniz, bir saat yukarıda yayla... Dinlemek için çok güzel bir bölge burası. Ayrıca doğası kışın da bir başka güzeldir.

# Aygaz Otogaz'la "Geleceğe Yol Al"

Aygaz Otogaz'ın yeni bilinçlendirme projesi "Geleceğe Yol Al", [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) adresinde faaliyete geçirildi.



Aygaz tüketicileri bilgilendirme ve sektörünü geliştirme sorumluluğuyla iklim değişikliği, enerji verimliliği konularına dikkat çekerken, LPG'nin bu konudaki önemini gözler önüne sermeyi amaçladığı Geleceğe Yol Al Projesi'ni hayata geçirdi. Proje, başta üst sosyo-ekonomik statüdeki araç kullanıcıları olmak üzere tüm tüketicilerle duygusal bağ kurmak ve onları aksiyona teşvik etmek amacıyla [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) sitesi üzerinde başlatıldı. Sitede çevrecilik konusunda diğer yakıtlara oranla önde bulunan LPG'nin, iklim değişikliğinin çevresel ve ekonomik sonuçlarından korunmak ve çocuklarımıza daha güzel bir gelecek bırakmak için önemli bir çözüm yolu olduğu vurgulandı.

## Gelecek tehdit altında

[www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) sitesi, çocuklara bırakacağımız geleceğin tehdit altında olduğunu belirterek açıklarken, iklim değişikliği ile yaşanan çevresel değişikliklerin çocukların gözünden nasıl görüldüğünü etkileyici bir video ile gözler önüne seriyor. Ardından iklim değişikliğine yol açan faktörleri ve iklim değişikliğinin çevre, sağlık ve ekonomi üzerinde yaratacağı etkileri irdeliyor. Tüketicileri bu konuda harekete geçmek için yapılabilecek eylemler hakkında bilgilendiren sitede, kendimiz, çocuklarımız ve dünyamız için her birimizin değişimler yaratma gücüne sahip olduğu gerçeğinden yola çıkılıyor.



### En hızlı çözüm, dönüşüm

Zararlı gaz salınımını azaltacak birçok eyleme yer verilen sitede sonuçları en fark yaratıcı ve çabuk olan eylem olarak otogaz dönüşümü gösteriliyor. Tüketiciler bu vesileyle Aygaz'ın otogaz dönüşümü konusunda güvenilir bir kaynak olması için oluşturduğu [www.otogazla.com](http://www.otogazla.com) sitesine yönlendiriliyor.

### Bilgi gelecekte geliyor

[www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com)'un tüketicilere duyurulması için ilgi çekici bir kampanya tasarlandı. Gelecekte oluşan iklim değişikliğinin sonuçlarını en iyi gelecekte gelen birinin anlatabileceği fikrinden hareketle, gelecekte gelen bir uzay kapsülü üretildi ve bu kapsülün dünyamıza düşerek insanlara bilgi getirmesi senaryosu oluşturuldu. Geleceğe yönelik bir tasarımla ve teknolojik bir altyapıyla donatılan kapsüle giren tüketicileri, gelecekte olan felaketleri anlatan bir metalik ses

karşılıyor ve iklim değişikliğini engellemek adına yapılması gerekenleri anlatıyor.

### Kasım 2014'e kadar 11 kent

Temmuz ayında İstanbul'da Caddebostan ve İstinyepark AVM'ye yerleştirilerek çekimleri yapılan kapsül Kasım 2014'e kadar 11 kente gidecek. İklim değişikliğine yol açan faktörlerin ve iklim değişikliğinin çevre, sağlık ve ekonomi üzerinde yaratacağı etkilerin anlatıldığı kapsülün tanıtımı, ilgi çekici dijital viral kampanya ve açık hava aktiviteleriyle desteklendi. Kapsülün düşüşünü gösteren ve tüketicileri sebebini öğrenmek üzere [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) adresine yönlendiren kısa video, haber sitelerinde ve sosyal medyada tüketicilerin ilgisini yakaladı. İnterneti yaygın olarak kullanmayan tüketicilere ulaşmak içinse 11 büyük ilde düzenlenecek roadshow aktiviteleriyle kapsülün tüketicilerle buluşturulması amaçlandı.

### Uzay kapsülünün durakları

İl	Avm	Aktivite Tarihi
Kocaeli	Outlet	16 Ağustos 2014
Bursa	Kent Meydan	30 Ağustos 2014
İzmir	Forum	6 Eylül 2014
Aydın	Forum	13 Eylül 2014
Adana	M1	20 Eylül 2014
Antalya	5M Migros	27 Eylül 2014
Konya	M1	11 Ekim 2014
Kayseri	Forum	18 Ekim 2014
Samsun	Piazza	25 Ekim 2014
Gaziantep	Forum	1 Kasım 2014





## Aygaz'a Kırmızı Ödül

Aygaz Otogaz için hazırlanan "Geleceğe Yol Al" ilan çalışması, "Basında En İyi Otomotiv Yan Sanayi, Aksesuar ve Akaryakıt Reklamı" kategorisinde Kırmızı Ödül'ün sahibi oldu.

Aygaz, aldığı ulusal ve uluslararası ödüllere bir yenisini daha ekledi. Kırmızı dergisi tarafından bu yıl 11. kez düzenlenen "Basında En İyi Reklam Ödülü" yarışmasında TBWA Reklam Ajansı tarafından Aygaz Otogaz için hazırlanan "Geleceğe Yol Al" ilan çalışması, "Basında En İyi Otomotiv Yan Sanayi, Aksesuar ve Akaryakıt Reklamı" kategorisinde Kırmızı Ödül'ün sahibi oldu. Aygaz Otogaz, fok balıklı ilan çalışmasıyla aldığı bu ödülün yanı sıra ayılı ilan çalışmasıyla da aynı kategoride Başarı Belgesi'ne layık görüldü. Toplam 41 kategoride 1.000'in üzerinde başvuru alan yarışmanın sonuçları Zorlu Center AVM'de yapılan törenle açıklandı.

### Değişime katılım çağrısı

İklim değişikliğine vurgu yapan "Geleceğe Yol Al" projesi, [www.gelecegeyolal.com](http://www.gelecegeyolal.com) internet sitesinde detaylı şekilde işleniyor. Sitede ulaşım yakıtlarının sera gazı



salınımlarının en büyük sebeplerinden biri olduğuna dikkat çekilirken, LPG'nin çevreci özelliği, sağlık ve ekonomi açısından en iyi alternatiflerden biri olduğu

vurgulanıyor. Yapılan seçimlerin gelecekteki olumsuz etkilerinden bahsedilirken, tüm ziyaretçilere değişime katılma çağrısı yapılıyor.

# Aygaz Otogaz'dan uçuran performans

Aygaz Otogaz, “LPG Uzmanı” söylemini “Uçuran Performans” söylemiyle birleştirdiği yeni reklam filmiyle yazıya merhaba dedi.



Aygaz Otogaz, seyahatlerin arttığı yaz dönemi başlarken yeni bir iletişim kampanyasıyla tüketicilerine seslendi. Aygaz'ın performans konusundaki üstünlüğünün vurgulandığı reklam kampanyasında mizah unsuru, önceki kampanyalarda olduğu gibi ön planda yer aldı. Yeni reklamın içeriğinde ana mesaj olarak “performans” konusu yeniden vurgulanırken, Aygaz Otogaz'ın “LPG Uzmanı” söylemi “Uçuran Performans” söylemiyle birleştirildi. Kaş ve Fethiye’de çekilen reklam filminde, otogaz tüketicisinin yükselen profili de vurgulandı. Reklam filminde başrolü Avrupa Yakası dizisinin sevilen karakteri Şesu ile tanıyan Bülent Polat oynadı.

## LPG uzmanı Aygaz Otogaz

Filmde işinin uzmanı yamaç para-

şütçüsü Ali Abi (Bülent Polat)'nin bu sporun tutkunu iki genci ve daha önce hiç yamaç paraşütü yapmamış olan arkadaşları Kerim'i tepeye götürürken yaşadığı komik macera anlatılıyor. Ali yıllardır bildiği zorlu yollarda Cherokee arazi aracıyla gençlere adrenalin dolu bir yolculuk yaşatırken Kerim'in zorlu anları seyirciyi güldürüyor. Yamaç paraşütünün yapılacağı tepeye geldiklerinde Kerim, yolu tekrar Ali ile dönmektense yamaç paraşütü yapmayı tercih ediyor... TBWA\İstanbul ekibinin hazırladığı kampanyanın reklam filmi, Eralp Vardar yönetmenliğinde Kala Film tarafından hayata geçirildi.

## Film gibi kareleriyle internette

Yeni reklam filmi 11 Haziran itibarıyla 55 saniyelik versiyonuyla yayına girdi. Rad-

yo ve internet mecralarıyla desteklenen kampanya başladığı günle birlikte kalitesiyle büyük beğeni topladı. Reklam filmi'nin daha kapsamlı ve eğlenceli kamera arkası planlarını da içeren uzun versiyonu Aygaz Otogaz'ın [www.facebook.com/AygazOtogaz](http://www.facebook.com/AygazOtogaz) Facebook sayfasında takipçilerle paylaşılıyor.



## Aygaz Otogaz'dan kişisel gelişime destek

Uçuran Performans kampanyası kapsamında reklam filminin kısa karelerinden oluşan “Zirveye Çıkma Evreleri” adlı yeni bir uygulama Aygaz Otogaz Facebook sayfasında yayınlandı. Tüketicilere zirveye çıkma yolunda yapılması gerekenlerin eğlenceli şekilde anlatıldığı uygulama Facebook ve Youtube’da tüketicilere duyuruluyor. İşte zirveye çıkmanın altı evresi:

- Zirveye Çıkma Evreleri #No1: Sorgulayın!
- Zirveye Çıkma Evreleri #No2: Yola hazırlanın!
- Zirveye Çıkma Evreleri #No3: Bir rehber edinin!
- Zirveye Çıkma Evreleri #No4: Ortamı yumuşatın!
- Zirveye Çıkma Evreleri #No5: Bir hayat felsefesi edinin!
- Zirveye Çıkma Evreleri #No6: Zirvede bırakın!

## Uygulamaya ulaşmak için:

[https://www.facebook.com/#!/AygazOtogaz/app\\_615122658595770](https://www.facebook.com/#!/AygazOtogaz/app_615122658595770)

# Dönüşümcülerle tüketiciler otogazla.com'da buluşacak

Otogaz sektörünün gelişiminde önemli bir rol oynayan dönüşüm firmaları ile tüketiciler arasındaki iletişimi kuvvetlendirmeyi amaçlayan web sitesi [www.otogazla.com](http://www.otogazla.com) açıldı.



Otogaz sektörünün gelişiminde LPG dağıtım firmaları kadar dönüşüm kiti firmaları ve dönüşüm atölyelerinin de aktif rol oynadığı gerçeğinden hareketle yıllardır dönüşüm sektörüne yatırım yapan Aygaz, güven duyulan bir platform oluşturmak ve tüketicilerle iletişimi kuvvetlendirmek amacıyla yeni bir web sitesini [www.otogazla.com](http://www.otogazla.com) adresinde devreye aldı.

2010 yılında, Türkiye'de ilk defa, TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip yaklaşık 600 dönüşüm atölyesini bir çatı altında toplayan Aygaz Dönüşümcü Kulübü kapsamında faaliyet gösteren siteye, kulüp üyesi tüm firmalar dahil edildi. Bu firmalarla yakın ilişkiler yürüterek, sektörü geliştirme ve tüketicilere güven aşılama misyonunu üstlenen Aygaz site aracılığıyla tüketicileri TSE'li dönüşüm firmalarıyla bir araya getirmeyi amaçlıyor.

## Otogazla.com'da neler var?

Tüketiciler, otogazın önemli özellikleri ve yaygınlığıyla ilgili kısa bir bilgilendirmeden sonra otogaz dönüşümü hakkındaki her türlü bilgiye bu site üzerinden

ulaşabiliyor. Adım Adım Dönüşüm adlı bölümde, tüketiciler otogaz dönüşümünün detaylarını ister yazılı, ister eğlenceli bir infografik video aracılığıyla öğrenebiliyor. Daha detaylı bilgi isteyenler ise, otomotiv sektörünün duayenlerinden Saffet Üçüncü'nün otogaz dönüşümünü anlattığı videoyu izleyerek akıllarındaki sorulara cevap bulabiliyor.

## Hangi kit hangi araca uygun

Dönüşüm kiti için hazırlanan özel bölümde, piyasada yer alan tüm kit markaları ve modelleri hakkında bilgiler yer alırken, tüketiciler kendi araçlarını seçerek araçlarına uyumlu kit modellerini fiyatlarıyla birlikte görüntüleyebiliyor.

## Yakıt ekonomisi açısından otogaz

Tüketiciler için önemli bir kriter olan yakıt ekonomisi açısından otogazın katkısını gözler önüne süren Tasarruf Hesapla bölümünde, benzinli araca sahip tüketiciler, Aygaz Otogaz kullanmaları durumunda sağlayacakları tasarrufu görebiliyor. LPG'li araç sürücüleri de araçlarının mevcut tüketimlerini ideal tüketimleriyle karşı-

laştırabilecekleri Depometre uygulamasına yönlendirilerek araçlarını nasıl daha ekonomik kullanabilecekleri yönünde bilgilendiriliyor.

## Dönüşümcülerle direkt iletişim

LPG dönüşümü ya da bakımıyla ilgilenen tüketiciler, En Yakın Dönüşümcü bölümünde kendilerine yakın olan Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyesi firmaları harita üzerinde görüntüleyerek Online Randevu bölümünde diledikleri firmadan randevu alabiliyor. Sitedeki firmalardan bazılarını tercih eden tüketicilere, dilerlerse eve teslim dönüşüm hizmeti de sağlanıyor.

## Zengin video içeriği dikkat çekiyor

Dönüşümle ilgili bilinmeyenlerin açığa kavuşturulmasının amaçlandığı sitede yer alan Ayın Konukları bölümüne giren tüketiciler, ünlü isimlerin ve dönüşüm ustalarının LPG ile ilgili görüşlerini öğrenebiliyor. Sitede ayrıca dönüşümle ilgili her türlü sorunun cevabını içeren soru-cevap videoları ve tüketicilerin sorularına deneyimli ustalardan cevap aldıkları forum bölümü yer alıyor.

# BU ŐEHİR YÜZYILLARDIR SİZİ BEKLIYOR

*Roma İmparatorluğu'nun en görkemli kentlerinden biridir Sagalassos...*

*Burdur'un Ağlasun ilçesinin 7 kilometre kuzeyinde yükselerek Toroslarla buluşur.*

*Antik kentin merkezine, restorasyonunu kısa süre önce tamamladığımız Antoninler Çeşmesi hayat verir.  
Çeşmenin de bulunduğu Yukarı Agora, kentin kalbinin attığı ve hayatın da aktığı bir anıtsal meydandır.*

*Aygaz olarak, Antoninler Çeşmesi restorasyonunun ardından şimdi, yaklaşık 1400 yıllık bir aradan sonra,  
Anadolu'nun en eski çarşılarından birini, Yukarı Agora'yı geleceğe kazandırmak için çalışıyoruz.*

*Hedefimiz, Anadolu'nun gizli kalmış bir hazinesini daha ortaya çıkarmak,  
sizi yüzyıllardır bekleyen bir Anadolu şehrinde tarihle yeniden buluşturmak...*

# Müşteri memnuniyetinde dördüncü kez lider



Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi Araştırması'nda tüpgaz alanında dördüncü kez sektör birincisi oldu ve gümüş heykel ödülüne layık görüldü.

Türkiye Kalite Derneği (KalDer) ve KA Araştırma tarafından gerçekleştirilen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi (TMME) Araştırması'nın 2013 yılı sonuçları açıklandı. Kaliteli hizmet anlayışıyla Türkiye'nin dört bir yanında milyonlarca tüketicinin tercihi olan Aygaz, Mogaz ve Lipetgaz, tüketiciler tarafından en beğenilen markalar seçildi. 81 ilde bilgisayar destekli telefon anketleriyle gerçekleştirilen araştırmadan 85 puan alarak, tüpgaz alanında gümüş heykel ödülünün sahibi olan Aygaz, bu ödülle birlikte müşteri memnuniyetinde dördüncü kez lider oldu.

**Gücünü tüketicisinden alan marka** Aygaz'ın ödülünü Genel Müdür Yardımcısı Tufan Mut alırken, Genel Müdür Yağız Eyüboğlu araştırma hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye Kalite Derneği'nin araştırmasında sektörde en çok memnuniyet yaratan markalar olarak seçilmemizden bü-

yük mutluluk duyduk. Tüketicilerimizin markalarımıza gösterdiği ilgi sunduğumuz ürün ve hizmetleri daha da geliştirmemizde bizlere büyük güç veriyor. Bu sayede tüm ürün ve hizmetlerimizi, tüketicilerin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda yeniliyoruz. Süreçlerimizin her aşamasında kalite ve verimlilik artışı için yeni araçlar geliştirmeye çalışıyoruz. Sektörümüzde en çok tercih edilen marka olma başarısının ardında müşterilerimizin, bayilerimizin, çalışanlarımızın, hissedarlarımızın, tedarikçilerimizin ve diğer bütün paydaşlarımızın büyük emeği var."

Türkiye'de 2005 yılından bu yana gerçekleştirilen TMME Araştırması, gelişmiş ve gelişmekte olan 20'yi aşkın ülkede yürütülen Ulusal Müşteri Memnuniyeti Endeksi'nin Türkiye uygulaması olarak her yıl 25'in üzerinde sektör ve bu sektörlerde yer alan 120'yi aşkın kuruluşu kapsıyor. TMME ulusal endek-

sinde, tüketicilerin satın aldıkları ürün ve hizmetlerden duyduğu memnuniyet sayısal olarak değerlendiriliyor. Çalışma sonucunda müşteri memnuniyetinin yanı sıra müşteri beklentileri, algılanan kalite ve değer, müşteri şikâyetleri ve bağlılık sonuçları da ölçülüyor.

## 2014'ün ilk çeyreğinde beşinci kez lider

Aygaz, KalDer ve KA Araştırma tarafından 2014 yılının ilk çeyreğine ilişkin gerçekleştirilen TMME Araştırması'nda ise beşinci kez ödüle layık görüldü. 81 ilde 6.038 tüketiciyle yapılan araştırma sonucunda Aygaz LPG Distribütörleri alanında 84 puan ile sektöründe müşterilerini en memnun eden marka olurken, Aygaz'ı Mogaz ve Lipetgaz 83 puan ile izleyerek ikinciliği paylaştı. 2005 yılından bu yana, beşinci kez tüketiciler tarafından birinciliğe layık görülen Aygaz böylece, son üç yılda peş peşe birinci olarak, sürdürülebilir bir başarı sağladı.





## Müşteri dostu Aygaz Avrupa'ya model oluyor

Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ), TSE tarafından Türkiye'de ilk kez Aygaz'a verilen "Müşteri Dostu Marka ve Müşteri Dostu Kuruluş" belgelendirme çalışmalarını başlatmak için Aygaz'ı ziyaret etti.

Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından Türkiye'de ilk kez "Müşteri Dostu Marka ve Müşteri Dostu Kuruluş" olarak belgelendirilen Aygaz, Avrupa markaları için model oldu. Avrupa Kalite Teşkilatı (The European Organization for Quality - EOQ), TSE tarafından geliştirilen belgelendirme sistemi ve şirket içindeki uygulamalar hakkında bilgi almak üzere TSE yetkilileriyle birlikte Aygaz'ı ziyaret etti.

TSE'nin, geliştirdiği uluslararası markalaşma modelini kendilerine önermesi üzerine uygulamayı beğeniyile karşılayan EOQ yönetiminin, incelemelerde bulunmak üzere geldiği Aygaz'da belgelendirme ve süreçle

ilgili bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda TSE Eski Başkan Yardımcısı, Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ) Başkanı ve Yönetim Kurulu üyesi Mehmet Niyazi Akdaş, EOQ Genel Direktörü Dr. Eric Janssens, EOQ Yönetim Kurulu Üyeleri Viktor Seitchek, Torolf Paulshus ve Annlaug Asstad, TSE Hizmet Yeterlilik Belgelendirme Muayene Grup Başkanı Koray Özatay, TSE Baş Araştırmacılarından Ege İzgi Çakır, Bülent Pişkin ve TSE Yüksek Mühendisi İlknur Özbay hazır bulundu.

Avrupa Kalite Teşkilatı (EOQ) Başkanı ve Yönetim Kurulu üyesi Mehmet Niyazi Akdaş, EOQ'nun, incelemeler sonra-

sında uygulamayı Avrupalı şirketler için geliştirmek amacıyla çalışma başlatacağını belirterek, modelin sunumlarının ve yaygınlaştırma çalışmalarının yapılacağını ifade etti. Böylelikle Aygaz, Avrupalı şirketlere model olurken, TSE tarafından geliştirilen "Müşteri Dostu Kuruluş" ve "Müşteri Dostu Marka" sertifikası da EOQ onayıyla EOQ üyesi uluslararası kuruluşlar tarafından verilen bir belgeye dönüşecek.

# Kent içi ulaşımda yol güvenliği tartışıldı



Aygaz, Türkiye Sürdürülebilir Ulaşım Derneği EMBARQ'ın ev sahipliğinde düzenlenen “Kent İçi Ulaşımında Yol Güvenliği” konferansının sponsorlarından biri oldu.

Her yıl Mayıs ayının ilk haftasında kutlanan Karayolu Güvenliği ve Trafik Haftası kapsamında, karayolu güvenliğine ilişkin toplumsal bilincin artırılması amacıyla düzenlenen Kent İçi Ulaşımında Yol Güvenliği konferansı 28 Nisan'da gerçekleştirildi. Uluslararası sivil toplum kuruluşu olan ve dünya çapında pek çok sürdürülebilir ulaşım projesine imza atan EMBARQ'ın Türkiye ayağı olan Türkiye Sürdürülebilir Ulaşım Derneği ile işbirliği gerçekleştiren Aygaz, İstanbul Salt Galata'da yapılan organizasyonun sponsorları arasında yer aldı.

Konferansta kent içi ulaşımda yol güvenliği, trafik kazalarını azaltma yönündeki

hedef ve stratejilerin yanı sıra uluslararası platformlarda düzenlenen çalışmalar ele alındı. Kirli yakıt kullanımı, hava kirliliği ve sera gazı emisyonlarını azaltmayı temel hedefleri arasında konumlandırıran EMBARQ'ın düzenlediği organizasyonda akademisyenler, sivil toplum kuruluşları, kamu kurumları, yerel yönetim ve özel sektör temsilcileri uzmanlık alanlarına göre deneyimlerini paylaştı. Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Güvenliği Platformu, Ulaştırma Bakanlığı, Polis Akademi TUGAM Başkanlığı, EMBARQ Türkiye-Sürdürülebilir Ulaşım Derneği, WHO-Dünya Sağlık Örgütü, Kızılay ve İETT yetkilileri konferansın konuşmacıları arasındaydı.



# Aygaz'da 7/24 müşteri memnuniyeti

Aygaz Çağrı Merkezi hizmet kalitesini daha da artırmak için pek çok yeniliği hayata geçirdi.



Callus şirketi bünyesinde hizmet veren Aygaz Çağrı Merkezi, müşteri temsilcilerinin Aygaz ürünleri ve markaları hakkındaki farkındalıklarını geliştirerek müşteri memnuniyetini daha da artırmak ve çağrı merkezi hizmetlerinin standartlarını daha da üst seviyelere taşımak hedefiyle çalışmalarına hız verdi.

Çağrı takip, bilgi sorgulama, kampanyalar, öneri, talep ve şikayet çağrıları konuları ile raporlamalarında Aygaz'a 7 gün 24 saat hizmet veren müşteri temsilcilerinin motivasyonunu artırmak amacıyla 2014 yılıyla birlikte aylık performans ödülleri dağıtılmaya başlandı. Müşteri çağ-

rılarını karşılayan 13, tüpgaz bayi çağrılarını karşılayan beş ve otogaz teknik çağrılarını karşılayan dört kişilik ekibin, Aygaz markaları ve ürünleri hakkında derinlemesine bilgi edinerek marka farkındalıklarını daha da geliştirmesi hedefiyle branding çalışmaları hayata geçirildi.

Yılda yaklaşık 160 bin çağrı karşılayan merkez, 2014 itibarıyla müşteri memnuniyeti anketlerini her ay gerçekleştirmeye başladı. IVR üzerinden yapılan anketlerin raporlanması uygulamasını hayata geçiren çağrı merkezi, müşteri memnuniyetini artırmak için gelen şikayet çağrılarının kırılımları ve süreçlerini gözden geçi-

rerek iyileştirmeler sağladı. Bayilerin telefon numaralarını öğrenmek amacıyla arayan müşteriler için, bayilere direkt aktarım uygulaması, devreye alınan yeniliklerden biri oldu.

# Van'da dünyanın en kalabalık kahvaltısı sofrası kuruldu



Aygaz'ın Koç Topluluğu firmaları Arçelik, Ford, Tofaş, Opet ve Tat Konserve ile destek olduğu organizasyon Guinness Rekorlar Kitabı'na girdi.



Coğrafi özellikleri, iklimi ve bitki örtüsü dolayısıyla otlu peynirden gül reçeli-ne uzanan çeşitliliğiyle bölgenin 40'a yakın doğal ürününü içeren meşhur Van Kahvaltısı, artık daha da meşhur. Çünkü daha önce ABD'ye ait olan 18 bin 941 kişilik 'kahvaltı' rekoru, Van'da 51 bin 793 kişinin katılımıyla kırıldı ve sonuç Guinness Türkiye Hakemi Şeyda Subaşı Gemicici tarafından teyit edildi.

#### **Aygaz oradaydı**

Van Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 'Dünyanın en kalabalık kahvaltısı' rekor denemesi 1 Haziran'da Van Kalesi yanındaki Atatürk Kültür Parkı'nda

gerçekleştirildi. Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Van milletvekilleri, TOBB'a bağlı 25 oda ve borsa, İran Urumiye Ticaret Odası temsilcilerinin katıldığı etkinlikte Aygaz da yer aldı. Koç Topluluğu firmaları Arçelik, Ford, Tofaş, Opet ve Tat Konserve'nin desteklediği organizasyonda Aygaz, katılımcılara kampanyaları hakkında bilgiler verirken, anket çalışmaları ve çeşitli promosyonlar düzenledi.



# Aygaz bayileri öğrencilere hayalindeki okulu sordu

Aygaz'ın Pazar ve Vakfıkebir bayileri, geleceğin tüpgaz müşterileri için "Hayalimdeki Okul" konulu resim yarışması düzenledi.

Tokat'ın Pazar ilçesinde faaliyet gösteren Aygaz bayisi Vehbi Özmen ile Trabzon'un Vakfıkebir ilçesinde faaliyet gösteren ve Mustafa Eyüboğlu'nun başında bulunduğu Aygaz bayisi Muhammed Eyüboğlu, ilçelerinde "Hayalimdeki Okul" konulu bir resim yarışması düzenledi. Bayilerin özverili çalışmaları ve İlçe Milli Eğitim Müdürlüklerinin desteğiyle düzenlenen yarışmaya Pazar'daki sekiz ilköğretim okulundan 213, Vakfıkebir'de-

ki altı ilköğretim okulundan 60 son sınıf öğrencisi katıldı.

## İlk üçe girenlere bisiklet

Resim malzemeleri yarışmaya katılımı artırmak ve öğrencilere destek olmak amacıyla bayiler tarafından temin edildi. Resimler, bayi mağazalarına teslim edilmelerinin ardından, oluşturulan jüri tarafından değerlendirildi. 10 Haziran'da düzenlenen törenle ilk üçe

giren resimlerin sahiplerine bisiklet hediye edildi. Bunun yanı sıra 20 resmin sahibi mansiyon ödülü olarak duvar saati aldı. Yarışmaya katılan her öğrenciye hatıra olarak katılım sertifikası ve tüp kumbara hediye edildi. Ödül töreninde öğrencilerin folklor gösterileri de ilgiyle izlendi.



# Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu'ndan 'Ne Güzel Şey Yaşamak' konseri

Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu, Şef Çiğdem Yarkın yönetimindeki Ne Güzel Şey Yaşamak Konseri ile 6 Haziran'da Allianz sahnesindeydi.



Aygaz-Opet Türk Müziği Korosu Şef Çiğdem Yarkın yönetiminde unutulmaz bir konsere daha imza attı. Ne Güzel Şey Yaşamak Konseri, müzikseverleri 6 Haziran'da Allianz Genel Müdürlük binasında buluşturdu. İki bölümden oluşan ve Türk Müziği'nin usta isimlerinden Alaeddin Yavaşca'ya ithaf edilen konserde sanatçının söz ve bestesini yaptığı klasiklere yer verildi. 'Ümitsiz bir aşka düştüm ağlarım ben halime', 'Ne günah etse açılmaz iki gönlün arası', 'Artık bu solan bahçede bülbüllere yer yok', 'Bir garip aşığım ben', 'Kimseyi böyle perişan etme Allahım yeter', 'Geçmesin günümüz sevgilim yasla' gibi ölümsüz eserlerin seslendirildiği konser izleyicilerin büyük beğenisini kazandı.

## Alaeddin Yavaşca hakkında

1926 doğumlu olan Alaeddin Yavaşca, İstanbul Üniversitesi Tıp fakültesinden mezun oldu. 1985-1990 yılları arasında Haseki Hastanesi başhekimi olarak görev yapan Yavaşca'nın müzik yaşamı çocuk yaşlarda başladı. 1950 yılında İstanbul Radyosu'nda solist icracı oldu ve ilk eserini 1951 yılında besteledi. Türkiye radyolarında ve TRT bünyesinde danışma, denetleme ve repertuar kurullarında önemli görevler üstlendi. 1967'den itibaren solistliğin yanı sıra koro yöneticiliği de yaptı. Dini ve din dışı, saz ve söz eseri olarak 450'yi aşkın bestesi bulunan Yavaşca Türk müziğinde devlete bağlı ilk konservatuarın kurucuları arasında yer aldı ve 1991 yılında 'Devlet Sanatçısı' unvanına layık görüldü.

# İstanbul Tiyatro Festivali 19. kez perdelerini açtı

İKSV tarafından düzenlenen ve 2004'ten bu yana Koç Holding Enerji Grubu Şirketleri Aygaz, Opet ve Tüpraş'ın sponsorluğunda gerçekleştirilen İstanbul Tiyatro Festivali, bu yıl 17.000'in üzerinde tiyatro severi ağırladı.



İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKSV) tarafından düzenlenen, oyun, dans, performans ve etkinliklerle dolu zengin bir program içeren 19. İstanbul Tiyatro Festivali, 9 Mayıs- 5 Haziran tarihleri arasında tiyatro severlere keyifli bir sanat şöleni yaşattı. Bu yıl yurtdışından yedi, Türkiye'den 35 tiyatro, dans ve performans topluluğunun 100'e yakın gösterisini 13 farklı mekânda sanatseverlerle buluşturan festival programında 33 yerli yapımın Türkiye prömiyeri yapıldı. 17.000'in üzerinde tiyatroseveri ağırlayan festival kapsamında düzenlenen, ünlü konukların ve uzmanların katıldığı söyleşi, gösteri, film ve belgesel gösterimleri ile atölye çalışmaları 1.000'e yakın sanatseverin katılımıyla gerçekleşti.

2014 yılının William Shakespeare'in 450. doğum yılı olması nedeniyle festival

programında, birçok Shakespeare oyunu sahnelendi. Günümüzde Shakespeare'in oyunlarını sahneye alan topluluklar arasında önemli bir üne ve yere sahip olan Propeller Theatre Company de festivale katılan tiyatro grupları arasındaydı.

### **Bütün dünya bir sahne**

19. İstanbul Tiyatro Festivali öncesi Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen ve Yekta Kopan'ın sunuculuğunu üstlendiği basın toplantısında, İKSV Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı, Aygaz Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu, Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca, Tüpraş Genel Müdürü Yavuz Erkut ve İstanbul Tiyatro Festivali Direktörü Leman Yılmaz birer konuşma yaptı. Törende ayrıca, 19. İstanbul Tiyatro Festivali'nin gerçekleştirilmesine katkıda bulunan

kurum ve kuruluşlara birer teşekkür plaketi verildi.

İstanbul Tiyatro Festivali'nin Türkiye'nin kültür-sanat hayatında öncü rolünü sürdürebilmesi adına tiyatronun geleceğine katkıda bulunmaya devam edeceğini belirten İKSV Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Eczacıbaşı'nın ardından Aygaz adına bir konuşma yapan Yağız Eyüboğlu şunları söyledi: "Bu yıl Aygaz'ın festival sponsorluğunun 10'uncu yılı. 2004 yılından bu yana festivale destek vermekten ötürü gururluyuz. Bu vesileyle toplumsal gelişime de katkı sağlamaktan ve özellikle de genç kuşakların modern tiyatronun öne çıkan örnekleriyle tanışmasına fırsat sunmaktan mutluluk duyuyoruz."

# Hayatın her alanında farkındalık yaratan değişim

Aygaz, Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi kapsamında düzenlediği eğitimler, engelli dostu işyeri kriterleri doğrultusunda gerçekleştirdiği iyileştirmeler ve müşteri hizmetlerindeki yeniliklerle hayata dokunduğu her alanda farkındalık yaratmaya devam ediyor.



Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'nin başladığı 31 Mayıs 2012'den bu yana Aygaz, düzenlediği farkındalık eğitimleri, yerleşkelerindeki iyileştirme çalışmaları ve hizmetlerindeki yeniliklerle değişimi hayatın her alanına taşıyarak toplumun her kesiminde farkındalık yaratmaya devam ediyor. Proje kapsamındaki çalışmaların yalnızca bir ayağı olan ve önemle üzerinde durulan Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimlerine sadece Aygaz çalışanları değil bayiler, abone servis görevlileri ve Aygaz müşterileri de katıldı. Eğitimler, ülke çapında düzenli olarak gerçekleştirilen Abone Servis Görevlisi ve müşteri eğitimlerine; kurum içinde işe yeni başlayan çalışanlara verilen oryantasyon eğitimlerine, 2013 ve 2014 Aygaz Yaz Şenliği kapsamında sekiz şehirde toplam 10.000 katılımcıya yapılan sunumlara entegre edildi. Düzenlenen eğitimlerde Haziran 2014 itibarıyla toplam 21.070 kişiye ulaşıldı. Bu yoğun faaliyetler sonucunda Aygaz 2013'teki Koç Holding Üst Düzey Yöneticiler Toplantısı'nda, 2013 yılında düzenlediği eğitim sayısı ile Koç Topluluğu şirketleri arasında kendi kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü.

**Eğitimlerin etkisi beklenenin ötesinde** Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimlerinin önemli bir farkındalık yarattığını vurgulayan Aygaz Kurumsal İletişim Sorumlusu Hakan Akgül ve Aygaz İnsan Kaynakları Sorumlusu Feyza Şener İlaslan, katılımcıların engelli bireylere karşı tutumlarındaki doğru ve yanlışları görmesinin eğitimlerin önemli bir kazanımı olduğunu belirtiyor. Eğitimler sayesinde Aygazlılar artık acil durumlarda ne yapmaları gerektiği ve engelli bireylerin kendini dışlanmış hissetmemesi için gereken yaklaşım biçimi konusunda daha bilgili ve bilinçli. Projeye ilgi duyan kişilerin sosyal sorumluluk algılarında değişim ve buna bağlı olarak gelişim olduğunu belirten Akgül ve İlaslan, katılımcıların yalnızca engellilik değil, farklı ihtiyaçlar konusunda da daha duyarlı hale geldiğini ifade ediyor. İnsan kaynakları ve kurumsal iletişim bölümlerine eskisinden daha fazla başvuru aldıklarını, eğitimler engellilik üzerine odaklansa da kişilerdeki farkındalık boyutunun daha geniş çaplı olduğunu vurguluyorlar.

## **Adım adım dönüşüm**

Engelli dostu işyeri kriterlerine göre





*Hakan Akgül*  
Kurumsal İletişim Sorumlusu



*Feyza Şener İlaslan*  
İnsan Kaynakları Sorumlusu

Aygaz Genel Müdürlük giriş katında ve Aygaz Gebze Fabrikası'nda engelli tuvaleti yaptırıldı ve tüm tuvalet girişlerine Braille alfabesi ile uyarı levhaları yerleştirildi. Genel Müdürlük binasının girişinde bulunan merdivenlerde tekerlekli sandalye erişimini sağlamak amacıyla rampa yapıldı.

Aygaz, müşteri hizmetlerinde de engelli dostu yaklaşımını ortaya koydu. Normalde evlere servis edilmeyen küçük tüplerin, engelli müşterilere özel olarak servis edilmesi sağlandı. 444 4 999 çağrı merkezi aracılığıyla otomatik yanıt sisteminde belirtilen sayıların tuşlanmasıyla tüpgaz, otogaz, dökmegaz gaz kaçakları gibi durumlarda yapılması gerekenler hakkında güvenlik bilgilerinin dinlenebileceği bir yönlendirme uygulaması yapıldı.

Aygaz Genel Müdürlük ve Türkiye genelindeki tüm Aygaz tesislerinde bulunan turnikeler Ülkem İçin Engel Tanımıyorum görselleriyle giydirildi. Bu sayede, tüm noktalarda çalışanların ve tesisleri ziyaret eden misafirlerin projeden haberdar olması sağlandı. Ayda Bir Konserle-

rinin Ekim 2012 programında aralarında engelli sanatçıların da yer aldığı "Social Inclusion Band" grubu Genel Müdürlük'te ağırlandı. Şubat ve Mart 2014'te Aygaz Sosyal Aktivitem Kulübü bünyesinde yapılan anket sonucunda çekilişle belirlenen 30 Aygaz çalışanına, bugüne kadar 30 ülke ve 130 şehirde 7 milyon ziyaretçiye ev sahipliği yaparak görme engellilik deneyimi sunan Karanlıkta Diyalog aktivitesinin biletleri verildi. Projenin tüm çalışanlara ulaşabilecek bir mecrada duyurulması için Alternatif Yaşam Derneği (AYDER) ile engellilik ve Türkiye'deki son durum üzerine yapılan röportaj Aygaz Dünyası'nda yayınlandı. Akpa Denizli Şubesi ve Denizli Sakatlar Derneği ile yürütülen proje kapsamında bedensel engelliler için kapak toplandı ve şirketin yaptığı para yardımıyla derneğe iki adet tekerlekli sandalye bağışlandı.

#### **Çalışanlar ne diyor?** **Doğru iletişimin önemi**

**Kaan Kumkale – Aygaz Otogaz Eğitim Sorumlusu:** Proje kapsamında aldığım eğitimler bana, aslında engellilik hakkında sadece konuştuğumuzu; engelli

**Engelliliğe Doğru Yaklaşım eğitimlerine sadece Aygaz çalışanları değil bayiler, abone servis görevlileri ve Aygaz müşterileri de katıldı.**



*Kaan Kumkale*  
Aygaz Otogaz Eğitim Sorumlusu

*Eğitimler sayesinde Aygazlılar artık acil durumlarda ne yapmaları gerektiği ve engelli bireylerin kendini dışlanmış hissetmemesi için gereken yaklaşım biçimi konusunda daha bilgili ve bilinçli.*



Aslı Karahan Arun  
Akpa İnsan Kaynakları Sorumlusu

bireylerin neler yaşadığını ve hissettiğini hiç düşünmediğimizi gösterdi. Edindiğim verileri farklı insanlarla paylaştıkça, öğrenilen yeni ve faydalı bilgilerin gözlerde oluşturduğu o parlaklığa şahit olmam, sosyal sorumluluk projelerinin önemini daha iyi kavramama yardım etti. Yardım etmek istediğimiz bireyle empati kurmayı öğrendiğimiz, doğru iletişim konusunda bilinç seviyemizi yükselten Ülkem İçin Engel Tanımıyorum Projesi'nin yaratıcılarına ve projeyi bireylere ulaştıran eğitimcilerimize çok teşekkür ederim.

Verdiğim ilk eğitimde bir pompa görevlisi, kızının doğum hikayesinden bahsetti. Doktorlar, doğum sırasında kızının beynine pıhtı akması sebebiyle, bedeninin fonksiyonlarını tam olarak yerine getiremeyeceğini ve ömrünün sonuna kadar kendisine yatakta bakılması gerektiğini belirtmiş. Aradan geçen iki yılın sonunda kızının sağlığına kavuştuğunu, şu an sekiz yaşında tamamen sağlıklı olduğunu anlattı. Bir kişi engelli olarak doğduğunda ya da bedenimizi istediğimiz gibi kullanamadığımızda bunu bir felaket olarak algılıyoruz. Küçük kızın hikayesine baktığımızda da felaket olarak adlandırdığımız durumların, tam tersine birer mucizeye dönüşebildiğini görüyoruz.

#### **Farkındalığın topluma yayılması**

#### **Aslı Karahan Arun - Akpa İnsan**

**Kaynakları Sorumlusu:** Proje ile engelli bireylerin hayatını daha fazla merak etmeye, onları toplum içinde daha fazla fark etmeye başladım. Gereksiz yere, bilinçsizce yardım etmeye çalışmam gerektiğini daha iyi anladım. Görme engellilik deneyimi sunan Karanlıkta Diyalog aktivitesine katıldım ve görme engelliliğin nasıl olduğunu hayal edemediğimi öğrenmiş oldum.

Çok yakından tanıdığım zihinsel engelli biri var. Engelli bireylere nasıl yaklaşmam gerektiğini öğrendikten sonra, onu daha iyi anladım. Artık isteklerine daha hızlı yanıt verebiliyorum ve yardıma ihtiyacı olduğunda doğru bir yöntemle yardım edebiliyorum.

Eğitimlerde sunum yapan duyma engelli bir eğitmen, kendilerine çok fazla bakılmasından rahatsız olduklarını belirtmişti. Artık engelli bireylerin olduğu ortamlarda onları rahatsız etmemeye özen gösteriyorum. Etrafı daha dikkatli gözlemleyince İstanbul'un fiziki şartlarının engelli bireyler için ne kadar yetersiz olduğunu görüyorum. Artık daha bilinçliyim ama sadece bizim farkındalığımızın artması elbette yeterli değil.



### **Engelliler çalışma hayatında etkin olmalı**

**Meltem Öner – Aygaz İnsan Kaynakları ve Tahakkuk Uzmanı:** Eğitimleri aldıktan sonra engellilik konusuna bakış açım hakikaten çok değişti. Engelli bireylerin kendilerini ifade etmeleri, birçok şeyi başarabileceklerini anlatmaları beni çok etkiledi. Özellikle iş hayatında engelli bireyleri görmemiz gerektiğini, onların fark edilmek istediklerini anladım. Sosyal hayatta da onlar yokmuş gibi yaşamamız gerektiğini daha iyi kavradım. Projeye birlikte tesislerde yapılan iyileştirme çalışmaları çok önemliydi. Bu iyileştirmelerin Türkiye’de her yere taşınması gerekiyor.

Oğlum üniversiteden arkadaşlarıyla birlikte Karanlıkta Diyalog aktivitesine katıldı. Aktiviteden inanılmaz etkilendi. Engelli bir tanıdığım var. Bugüne kadar diyalogumuz çok iyiydi fakat eğitimler sonrasında, ona engelli gibi davranmam gerektiğini fark ettim. İç dünyalarına girdiğinizde fark ediyorsunuz ki, size “Ben de her şeyi yapabilirim” mesajı veriyorlar. Bunu artık çok daha rahat anlıyorum.

Engellilerin çalışma hayatında daha etkin olarak var olmaları gerektiğini düşünüyorum. Hepimiz bir gün engelli

olabiliriz, artık engelli bireylerle empati kurup toplumun her alanında buna göre davranmak zorundayız.

### **Fabrikamızdaki iyileştirmeler etkileyici**

**Mescit Aydın – Aygaz Boyahane Tesis Takip İşçisi:** Astım, Tip 1 şeker hastalığı ve bel fıtığı rahatsızlıklarım bulunuyor. Astımım nedeniyle tozlu ortamlarda nefes darlığı sıkıntısı yaşıyorum ve bu gibi durumlar için bir ilaç kullanıyorum. Tip 1 şeker hastalığım dolayısıyla insülin hormonu kullanıyorum. Beslenmeme çok dikkat etmem ve egzersizi hayatımın bir parçası olarak görmem gerekiyor. Öğünlerimi kaçırdığımda kan şekeri düşüyor; titreme, huzursuzluk ve sinirlilik hali baş gösteriyor. Bel fıtığı rahatsızlığımla ilgili gerek günlük hayatımda gerekse iş hayatımda ergonomik iyileştirmelere ihtiyaç duyabiliyorum, belirli hareketlerde zorluklar yaşayabiliyorum.

Proje kapsamında fabrikamızda yapılan iyileştirmeler dikkatimi çeken gelişmelerdi. Benim engellerim kendi kendimi idare etmemde ve ihtiyaçlarımı karşılamamda bir sorun oluşturmadığından yapılan iyileştirmeleri bire bir kullanmıyorum. Fakat yapılanları diğer engel gruplarına mensup arkadaşlar adına son derece olumlu buluyorum.



*Meltem Öner  
Aygaz İnsan Kaynakları ve Tahakkuk Uzmanı*

# Mogaz sponsorluğundaki Beşiktaş şampiyon oldu

Mogaz'ın sponsorluğunu üstlendiği Beşiktaş Hentbol Takımı, Play-off final serisi üçüncü maçında üst üste altıncı kez şampiyon olarak müzesindeki şampiyonluk kupalarının sayısını 10'a yükseltti. Şimdi hedef Avrupa...



Beşiktaş Jimnastik Kulübü Erkek Hentbol Takımı, Ankara İl Özel İdaresi'ni, normal sürede 22-22 biten maçın ardından uzatmalarla 26-25 yenerek 2013-2014 sezonu şampiyonu oldu. Son 10 sezonda 21 kupa kazanan siyah-beyazlı takım, şampiyonluk kupasını Hentbol Federasyonu Başkanı Bilal Eyüboğlu ile Beşiktaş Jimnastik Kulübü İkinci Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı Ahmet Nur Çebi'nin elinden aldı.

Süleyman Seba Spor Salonu'nda büyük bir seyirci kitlesiyle oynanan karşılaşmayı tribünden büyük bir heyecanla takip eden BJK Başkanı Fikret Orman, şampiyonluğun gururunu yaşadığını belirterek; "Hentbol takımımızın bu başarısıyla birlikte bir ilke imza attık ve altıncı kez üst üste şampiyon olduk. Bizi şampiyonluklarıyla gururlandıran sporcularımıza, her zaman yanımızda olan sponsorumuz Mogaz'a, teknik heyetimize ve idarecilerimize teşekkür ediyor, takımımızın başarılarının devamını diliyorum" dedi.

Takımın şampiyonluğundan büyük mutluluk duyduğunu belirten Aygaz



*BJK Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Karacan: "Mogaz gibi kurumsal ve saygın bir yapının BJK hentbol takımına sponsor olması Türk hentboluna da çok büyük katkılar sağlayacaktır."*

Genel Müdürü Yağız Eyüboğlu ise "Mogaz'la sporun birçok alanında başarılarla imza atan BJK Erkek Hentbol Takımı'nın 2013-2014 ve 2014-2015 dönemlerinde sponsorluğunu üstlendik. Türkiye'nin en köklü spor kulüplerinden BJK'ya önümüzdeki sezonda da destek vereceğiz" dedi.

#### **Erdal Karacan - (BJK Yönetim Kurulu Üyesi)**

1954 İstanbul doğumluyum. Altı yaşında BJK tutkusu ile tanıştım ve hayatım bu tutkunun güzellikleri ile sürüyor. 1984 yılında BJK Genel Kurul üyesi, 2013 yılında BJK Divan Kurulu üyesi oldum. Nisan 2012'den bu yana BJK Amatör Şubeler ile BJK Eğitim Kurumlarından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyorum.

Dünyada çok büyük bir ekonomik paya sahip olan spor, "Bacasız endüstri" olarak adlandırılır. Bu bağlamda başka alanlarda faaliyet gösteren ticari şirketler de bu platformda olmak durumundadırlar. Zira şirketlerin en etkili iletişim aracı spordur. Bu çerçeveden bakıldığında sporda sponsorluk "kazan-kazan" şeklinde olmalıdır. Dünya ölçeğinde üst sıralarda mücadele eden spor kulüplerinin bilançolarında sponsorluk önemli paya sahiptir. Sponsoru olmayan kulüplerin yüksek hedeflere varması asla mümkün değildir.

BJK Hentbol takımımız da Mogaz'ın sponsorluğunda altıncı kez şampiyon olarak kırılması güç bir rekor elde etti. Şimdi ise Avrupa'da başarılı olmaya odaklandık. Mogaz'ın yarattığı sinerji teknik ve idari kadrolarımızda, sporcularımızda ve taraftarlarımızda mükemmel bir motivasyon oluşturdu. Artık hentbol severler gerek ülkemizde gerekse Avrupa'da çok daha büyük hedefleri olan bir BJK hentbol takımı seyredecekler.

Mogaz gibi kurumsal ve saygın bir yapının BJK hentbol takımına sponsor olması Türk hentboluna da çok büyük katkılar sağlayacak. Bunu göz önüne alan hentbol federasyonumuz Avrupa'nın büyük kulüplerini içine alan organizasyonlar için çalışma yapıyor.

#### **Müfit Arın - Antrenör**

1962 Sakarya Doğançay doğumluyum. Spor hayatıma Moran Koleji'nde okul takımında hentbol oynayarak başladım. Daha sonra Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Beden Eğitimi Bölümü'nden mezun oldum. İstanbul Taç Spor, Çukobirlik, Arçelik, Yenikarımürsel Tekel ve Çanakkale Seramik takımlarında kaleci pozisyonunda hentbol oynadım. 1987'de altyapılar ile başlayan antrenörlük kariyerimde sırasıyla yıldız, genç, A takımı yardımcı antrenörlüğü, yıldız ve genç milli takım kaleci antrenörlüğü görevlerini üstlendim. Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün A takım antrenör-

lüğüne 2003-2004 sezonunda başladım ve bu görevi büyük bir gurur ve mutlulukla devam ettiriyorum. Ayrıca Tarhan Koleji'nde 6 yıl ve Darüşşafaka Lisesi'nde 19 yıldır beden eğitimi öğretmeni olarak görev yapıyorum.

Avrupa'da oldukça popüler olan hentbol, ülkemizde henüz hak ettiği ilgiyi ve değeri göremiyor. Son 10 yıldır Beşiktaş'ın hentbol takımı, yakaladığı başarı ivmesi sayesinde taraftarın ve basın ilgisini çekiyor. Mogaz, Türkiye'de bir hentbol takımına sponsor olan ilk firma ve bu tabii ki Beşiktaş'a farklı bir motivasyon kazandırarak ilerideki hedeflerini belirlemede çitayı yükseltti. Şimdi hedef; Türkiye'de hentbolu popüler hale getirmek, Beşiktaş'ta istikrarı sağlayarak Avrupa'da kupa finali oynamak ve kazanmak!

#### **Ramazan Döne - Oyuncu**

1981 yılında Rize'nin Ardeşen ilçesinde doğdum. İlk, ortaokul ve liseyi Rize'de bitirdim. Üniversiteyi de Ankara Gazi Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu'nda tamamladım. Hentbola ortaokuldaki beden eğitimi öğretmenimin yönlendirmesi ile başladım. Altı sene Rize'de hentbol oynadıktan sonra 1998'de Ankara Çankaya Belediyesi'ne transfer oldum. 2006'da ise Beşiktaş formasını giydim.



Ramazan Döne - Oyuncu

Beşiktaş hentbol takımının hedefleri hiç bitmez. Bir sonraki sezonda alınması gereken kupalar varsa, biz her zaman varız. Artık bu sezon kırdığımız şampiyonluk rekorunun üstüne yeni başarılar ekleyerek yola devam edeceğiz. Takım olarak ismimizi hentbol tarihine kazımayı hedefliyoruz. Bunun yanında Avrupa'da da başarılı olmak istiyoruz. Artık arkamızda önemli bir sponsorumuz var. Beşiktaş hentbol takımı olarak özellikle Şampiyonlar Ligi'nde oynamayı amaçlıyoruz.

Bana göre başarılı olmak için sponsor şart. Ülkemizde olmasa da Avrupa'daki takımların en az 10-15 sponsorları var. Bu da iyi transferler yapabilmek demek ve Avrupa'da başarı demek. Avrupa'da başarılı olmak ve oradaki takımlarla başa baş mücadele etmek istiyorsanız, sponsorların desteğine ihtiyacınız var.

Mogaz sponsorluğu Beşiktaş hentbol takımında bir ilk. İlk defa bu kadar

kapsamlı bir anlaşma oldu. Önümüzdeki sene arkamızdaki bu güçlü destekle Avrupa'da da başarılı olacağız. Bunu yapabilecek kapasiteye sahibiz.

#### **Berk Karahan - İdari Menajer**

1984 İstanbul doğumluyum ve Marmara Üniversitesi Spor Akademisi mezunuyum. Sporculuk kariyerime yüzme ile başlayıp basketbol ile devam ettim. Profesyonel sporculuk kariyerimi erken yaşta bırakmak zorunda kalmam sebebiyle 2002 yılında Beşiktaş Kulübü'nde hentbol şubesi menajer yardımcısı olarak göreve başladım ve 2010 yılından beri genel menajer olarak görevimi sürdürmekteyim. Geride kalan 13 sezonda sekiz Süper Lig şampiyonluğu, sekiz Türkiye Kupası şampiyonluğu, altı Süper Kupa şampiyonluğu ve bir Avrupa üçüncülüğü başarısı elde eden ekipte görev aldım. Bununla birlikte 2007-2011 yılları arasında BJK TV'de basketbol ve hentbol programları hazırlayıp sundum.

Öncelikle belirtmek gerekir ki, Mogaz ve Beşiktaş hentbol takımının yaptığı bu işbirliği hentbol camiasında ve Avrupa'da oldukça büyük ses getirdi. Mogaz'ın Türk hentboluna sağladığı bu katkıyla birlikte iki büyük markanın aynı amaç uğrunda birleşmesi bu sporun ülkemizde ve Avrupa'da daha da tanınır olmasını sağlayacak.

Yapılan bu sponsorluk anlaşmasıyla oyuncularımızın motivasyon artışı paralel olarak gelişti ve takımımız bu sezon üst üste altıncı kez Süper Lig zaferine ulaşmayı başardı. Ayrıca müsabakalar öncesi taraftarlara yönelik Mogaz tarafından gerçekleştirilen etkinlikler, müsabaka sonrasında yapılan basın

toplantıları da Türk hentboluna ve salonlara ayrı bir heyecan getirdi. Umuyorum ki uzun yıllar sürecek bu beraberlikte takımımız, Mogaz'ın desteğiyle Şampiyonlar Ligi'nde şampiyonluğu kovalayacak takımlar arasına katılacak.

#### **Gökhan Çetinbaş - Ntvspor Hentbol Spikeri**

Beşiktaş Hentbol Erkek Takımı üst üste 6 yıl Hentbol Erkekler Süper Ligi'nde şampiyonluğa ulaştı. Ligin en derin ve en kaliteli kadrosuna sahip olduklarını bu şampiyonlukla ispatlamış oldular. Üst üste 6 yıl bu başarıyı elde etmeleriye kadrodan daha fazlasını, aynı zamanda iyi ve istikrarlı bir organizasyona sahip olduklarını gösteriyor.

Beşiktaş bu sezon aldığı sponsor desteği ile her açıdan Hentbol Süper Ligi'nin diğer takımlarından daha farklı bir vizyonu olduğunu gösterdi. Olimpik takım sporları arasında devam eden en büyük hegemonyaya sahip olan Beşiktaş'tan beklenti, artık Avrupa kupalarında başarıya ulaşması.



*İdari Menajer Berk Karahan:  
"İki büyük markanın aynı amaç uğrunda birleşmesi bu sporun ülkemizde ve Avrupa'da daha da tanınır olmasını sağlayacak."*

# Aygaz hayatın her alanında yanı başımızda

Geçmiş 5000 yıla dayanan ve bir sanat dalı olarak ilk kez Ortadoğu’da rastlanan cam işleme tekniklerinde LPG kullanıldığını biliyor muydunuz? Yard. Doç. Dr. Ekrem Kula, cam sanatını ve camın Aygaz’la ilişkisini anlatıyor.

Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Cam Bölümü 10 yıllık geçmişiyle seramik ile camın ayrı olarak ele alındığı bir yaklaşımı benimseyerek Türkiye’de cam sanatının gelişimine önemli katkılar sunuyor. Her yıl 12 öğrencinin kabul edildiği bölüm 650 metrekarelik alana sahip tek bir mekândan oluşuyor. 1985’te Anadolu Üniversitesi’nde Uygulamalı Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Seramik Bölümü’nü ve 2004 yılında ise Cam Bölümü’nü kuran bölüm başkanı Yard. Doç. Dr. Ekrem Kula, “Burayı bir işletme düzenine benzetebilirsiniz” diyerek birbiriyle ilintili pek çok küçük atölyeden oluşan mekânda bir iş planı dahilinde çalışıldığını belirtiyor. Kula, cam sanatının geçmişini, cam işleme tekniklerini, bu sanatın hayatın her noktasında karşımıza çıkan LPG ve bir marka olarak Aygaz’la ilişkisini anlatıyor.

**Cam işleme tekniği ne zaman kullanılmaya başlanmış? Cam sanatının tarihi ne kadar eskiye dayanıyor?**

Cam sanatının tarihi ortalama 5000 yıl öncesine dayanıyor. Tabii önce seramik, arkasından cam bulunuyor. İlk cam örnekleri bereketli Anadolu topraklarında, Mezopotamya Bölgesi’nde görülüyor. Tabii camın nasıl bulunduğuyla ilgili muhtelif rivayetler var. Benim bu konudaki kişisel görüşüm şu: İnsanlar önce







seramik yapıyorlar, terra kotta dediğimiz toprak pişirme kapları var. Teknoloji geliştikçe camsı bir yüzey kaplama ile toprağın elle parlatıldığı, polisaj yapılan bir geçiş var. Sonra fırın kullanımı görülüyor. Fırından da cama geçiş söz konusu. Bu geçişte bir yüzeyden bir de bünyeden geçiş var. O bakımdan cam, teknoloji tarihinde 5000 yıl öncesine kadar uzanıyor ve Mezopotamya, Suriye ve İran'ın kuzeyinde bulunuyor. Cam üfleme ise M.Ö. birinci yüzyılda Filistin'de bulunuyor. İlk cam, yine Ortadoğu'da üfleniyor. İlk üfleme olayına örneklerden biri de Eskişehir'de. Mavi beyaz bir kameo tekniği var; oldukça önemli. Bu da M.Ö. son çeyrekte bulunmuş. Son derece eski ve bu bakımdan önemli.

#### **Cam işleminin bir sanat dalı haline gelmesi ve bu sanatın inceliklerine dair neler söyleyebilirsiniz?**

Akdeniz camcılığı Mısır'a kadar uzanıyor. Türkiye'nin güney bölgelerine de yayılan bir cam kültürü var. Bu teknolojiyi gemilerle sağlıyorlar. İnsanlar gemilerle gidip, cam yapıyorlar... Derken bu cam hem sanat olarak ortaya çıkıyor hem de camın işleme teknikleri değişiyor. Teknoloji geliştikçe günümüze uzanan kullanım eşyalarına kadar bir dizi teknik ortaya çıkıyor ve bunlar hâlâ kullanılıyor. Araçlar da kullanılıyor işin ilginç

tarafı. Çünkü cam sıcak ve transparan bir malzeme ve katılaştıran bir yapısı var. Onun için belli bir süre içerisinde şekillendirilmesi gerekiyor. Bu şekillendirme teknikleri, kendi içerisinde farklı bir sanat kuralı da getiriyor. Camı nasıl şekillendirmek isterseniz veya nasıl bir ifade aracı olarak kullanmayı amaçlarsanız karşınıza camın tekniği de çıkıyor.

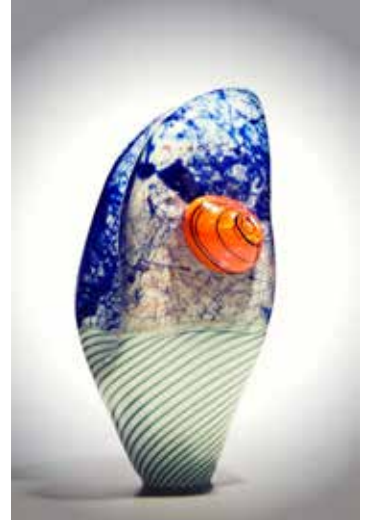
#### **Bölümün atölyesi ve atölye kapasitesi hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Cam üfleme alanındaki ortalama 300 kg'a yakın şeffaf camın günlük malzeme olarak kullanılabilirdiği, altı ay boyunca açık kalan fırında camın bütün teknikleri kullanılabilir. Takım çalışmalarının yapıldığı üç adet bench'in bitişiğinde, kendiliğinden eğilerek cam dökme, beton mikserine benzer cam döküm fırını yer alıyor. Bu iki fırın, sıcak cam alanı bölümünü oluşturuyor. Sıcak cam da denilen üfleme tekniğinde erimiş cam kullanılıyor.

Gaz sistemiyle çalışan, her gün yanıp sönen, camı tekrar tekrar açmak için kullanılan sistemden sonra diğer fırınlar devreye giriyor. Bunlar düz cam ya da döküm camlarını eritmede ya da kaynaştırmada kullanılıyor. Burada kullanım eşyalarından tutun da vitraya ya da mimari cama kadar daha büyük parçalar

*Ekrem Kula: Soğuk cam işleme dediğimiz şaloma tekniğinde mutlaka LPG ile çalışıyoruz. Çünkü LPG ile hattı istediğimiz yere taşıyoruz ve oksijenlerini kuvvetlendiriyoruz.*





*“Çok zengin bir tarihe sahibiz. Dünyanın ender cam batıklarından iki tanesi, Bodrum’da sergileniyor. Denizden çıkarılan bu hazinenin başka bir örneği yok. Tam olarak netleşmedi ama üçüncüsü de burada olabilir.”*

işleniyor. Cam taşlama bölümünde farklı kalıplarla taşlama yapılıyor. Parlatma ünitesinde zımparalanan camı parlatmaya giden yolda keçeler kullanılıyor.

Düz cam işleme bölümü de düz cam kesme, kenar düzeltme, delme gibi işlemlerin yapıldığı bir alan. Cam gravür denilen küçük cam işleme makineleri ise cam resmi yapma ve basmada kullanılıyor. Kalıp bölümünde cam yapmak istenilen model ya da kalıplar hazırlanıyor. Alevde işleme alanında ise boncuk ve malzeme yapılıyor. Bunlar atölyedeki pek çok üniteden bazıları...

**Cam sanatı tekniklerinde, doğalgaz ve LPG ürünleri de kullanılıyor. Üretim sürecinde LPG kullanılan tekniğe dair bilgi verebilir misiniz?**

Camın şöyle bir durumu var: Bizim fırınlarımız 10 günde ısınır, 10 günde de soğur. Böyle bir durumda fırının yakılıp söndürülmesi söz konusu değil. Bizim fırınımız, işletme fırınına göre minyatür kalsa da şartlar birbirine benziyor. Onlarda bir ay ısınma süresi varsa, yedi yıl sonra fırın yıpranır. Bizimkinde de yakma ömrü buna göre planlanmış. Böyle bir durumda doğalgazla çalışıyoruz. Diğer yandan LPG ile takviye yapıyoruz. Sadece LPG ile çalıştığımız bölümler var. Soğuk cam işleme dediğimiz şalo-

ma tekniğinde mutlaka LPG ile çalışıyoruz. Çünkü LPG ile hattı istediğimiz yere taşıyoruz ve oksijenlerini kuvvetlendiriyoruz. Oksijenle çalıştığımız için daha minyatür, daha kontrollü bir ısıyla daha küçük işler yapma şansımız var.

**Biz LPG’nin kullanım alanlarından yola çıkarak, LPG ve bir marka olarak Aygaz “hayatın her alanında” dedik. Siz ne dersiniz?**

Tabii. Bizim de her zaman için hatırladığımız şey marka. LPG dediğinizde kimse bilmez ama Aygaz dediğinizde herkes markayı tanıyor. Logosuyla, her şeyiyle göze oturmuş bir yapısı var. Seyyar tüplerle yapılabilen her türlü aktivitede biz camcılar olarak bu markayı kullanabiliyoruz. Herhangi bir etkinliğe gittiğimiz zaman mutlaka yanımızda götürüyoruz. Vazgeçilmez bir şey.

**Türkiye’de herkes hayatının bir döneminde Aygaz’ı tanımış ve Aygaz ürünlerini kullanmıştır... Hem bir tüketici hem de bu ürünleri kullanan bir sanatçı olarak Aygaz sizin için nedir?**

Büyük bir marka olarak Aygaz bize güven veriyor. Arkasında da büyük bir holdingin olması iş güvenliği konusunda sağlıklı çalışmamızı sağlıyor. Bir proje hazırlarken Aygaz’ın yetkililerine danışabiliyoruz. Sadece gaz değil, gazın ulaş-





tırılmasıyla ilgili teknolojik bilgi açısından da Aygaz bize güven veriyor.

**Aygaz özellikle çevre ve arkeoloji alanları başta olmak üzere Türkiye'nin doğal, kültürel ve tarihi mirasına sahip çıkmayı benimsemiş bir marka. Örneğin Afrodisyas ve Sagalassos Antik Kenti kazılarında sponsor olarak geçmişin bugüne buluşturulmasına destek vermiş bir kurum... Bir akademisyen olarak kurumların doğaya, bilime, sanata ve kültürel mirasımıza verdiği desteğin önemi hakkında neler söyleyebilirsiniz?** Ülkemizde bu kadar eser yerin altında duruyor ama bunlar talan ediliyor... Markanın bu işin içerisine girmesi ve destek vermesi; eserlerin arkasında başka bir gücün olmasını sağlıyor. Çünkü sadece kazı yapmakla olay bitmiyor.

Türkiye'den alınan desteklerle ileride bir müze veya yapılanmanın nasıl olması gerektiğini, bunları kontrol eden başka bir gözün olduğunu görüyorlar. O bakımdan eserlerin kaybolması önleniyor. Mesela bir kazı yapıldığında çoğu şeyi dışarıda gördüğümüz zaman üzülmüyoruz. Ama büyük firmalar bu işin içine girerse bilinçli kazılarla Türkiye'nin eserleri müzelerimizde muhafaza edilebilir.

Çok zengin bir tarihe sahibiz. Dünyanın ender cam batıklarından iki tanesi, Bodrum'da sergileniyor. Denizden çıkarılan bu hazinenin başka bir örneği yok. Tam olarak netleşmedi ama üçüncüsü de burada olabilir. Tarihsel ve coğrafi açıdan böyle önemli batıkların başka ülkelerde olması söz konusu değil.

*“Büyük bir marka olarak Aygaz bize güven veriyor. Arkasında da büyük bir holdingin olması iş güvenliği konusunda sağlıklı çalışmamızı sağlıyor. Bir proje hazırlarken Aygaz'ın yetkililerine danışabiliyoruz. Sadece gaz değil, gazın ulaştırılmasıyla ilgili teknolojik bilgi açısından da Aygaz bize güven veriyor.”*

#### **Ekrem Kula kimdir?**

Lisans eğitimini 1976 yılında İstanbul Devlet Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksekokulu Seramik Bölümü'nde tamamlayan Ekrem Kula, 1976-1985 yılları arasında özel bir kuruluşta model ve kalıp atölyesi şefi olarak çalıştı; olimpik yüzme havuzu ve banyo tasarımları yaptı. 1985 yılında Anadolu Üniversitesi Uygulamalı Güzel Sanatlar Yüksekokulu'nda çalışmaya başlayan sanatçı, 1991'de Konya Selçuk Üniversitesi'nden “Sanatta Yeterlik” aldı. Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Cam Bölüm Başkanlığını yürüten ve yardımcı doçent olarak görevini sürdüren Kula'nın eserleri pek çok karma serginin yanında üç kişisel sergide sanatseverlerle buluştu.

# Aygaz'da fırsatlar hiç bitmez

Aygaz, farklı alanlarda yaptığı işbirlikleriyle mevcut müşterilerine avantajlar sağlamaya ve yeni müşteriler kazanmaya devam ediyor.



2014 yılının ilk dört ayında yaklaşık 85.000 müşterinin faydalandığı kampanyaların tüpgaz ayağında, bayilerin ev tüpü satışına destek vermek amacıyla yürütülen çalışmalarla yaklaşık 35.000 kişiye çeşitli avantajlar sağlandı.

**İsteyene Worldpuan, isteyene taksit**  
Yapı Kredi Bankası ile işbirliği yapılarak 17 Mart-15 Haziran tarihleri arasında ulusal bir kampanya gerçekleştirildi. Kampanya kapsamında World üye işyeri olan Aygaz bayilerinden Worldcard ile farklı günlerde yapılan ev tüpü alışverişlerinde; tek ödemede birinci alışverişte 10 TL, ikinci alışverişte 10 TL, üçüncü alışverişte 10 TL olmak üzere üç tüpte toplam 30 TL Worldpuan kazanma veya beş taksitte ödeme imkânı sunuldu.

### Paro kazandırıyor!

Aygaz, Paro üzerinden yaptığı anketlerle, kayıp müşterilerini geri kazanmak ve Paro kartlı mevcut müşterilerinin otogaz alımlarını yükseltmek için Mayıs ayında düzenlediği kampanyayla 5.500 kişiye ulaştı. 4 Nisan-4 Mayıs tarihleri arasında geçerli kampanyada yaklaşık 9.500 kişi harcama hedeflerini gerçekleştirerek kampanyadan fay-

dalandı. Tüpgazda da temmuz sonuna kadar devam edecek olan, "Ev tüpü alımında ekstra Paro Puan hediyesi" kampanyasına başlandı.

### Nata Vega Outlet'e gelenler şanslıydı

Aygaz, Ankara Nata Vega Outlet ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında, 21 Şubat-13 Nisan tarihleri arasında Nata Vega Outlet'ten 50 TL'lik alışveriş yapanlara 10 TL otogaz hediye etti. Kampanyadan, %60'ı yeni müşteri olmak üzere 7.250 kişi faydalandı.





**Fenerbahçe Kart ile işbirliği başlıyor**  
Aygaz, Paro üyesi olan Fenerbahçe Kart ile işbirliği gerçekleştirerek, Fenerbahçe Kart sahiplerine otogaz, ev tüpü ve Pürsu alımlarında özel faydalar sağlayacak. Bu kapsamda müşteriler, ilk 50TL otogaz alımında kullanabileceği 10TL Paro Puan ve devamında 1.000TL'ye kadar her otogaz alımına %5 Paro Puan kazanacaklar. Ayrıca yıl sonuna kadar yapılacak ilk beş ev tüpü alımına 5'er TL Paro Puan ve Pürsu'da ilk 10 damacana su alımına 2'şer TL değerinde Paro Puan avantajı elde edecekler.

#### **Axion projesinden fırsatlar**

Tüketicilerin ihtiyaçlarına uygun, kişiye özel kampanya ve reklam sunulması yoluyla, Tanı tarafından yürütülen Axion projesi kapsamında, Aygaz dışı şirketlerin site ziyaretçilerine yönelik e-posta ve SMS bildirim kampanyaları başladı. Yapılan anketlerle, farklı şirketlerin ziyaretçisi olan ve aynı zamanda otogaz tüketicisi olduğu öngörülen kişilere SMS ve e-posta gönderimiyle 10TL hediye otogaz ve 500TL'ye kadar her otogaz alımına %5 indirim kampanyası düzenlendi.

Proje kapsamında, Koçtaş web sitesinde "Bahçe Balkon" ürünlerini veya Aygaz Palmiye sayfasını inceleyenlere e-posta ve SMS yoluyla Palmiye Trio ürününde 100 TL indirim kampanyası gerçekleştirildi. Ev tüpü için, Koçtaş ve Arçelik web sitelerinde LPG'li ürünleri

inceleyen kişilere özel ücretsiz güvenli bağlantı seti, dedantör, depozito ve üç tüpte 5'er TL indirim kampanyasına başlandı.

#### **Aygaz Filli Boya işbirliği başlıyor**

Betek A.Ş. (Filli Boya) ile tüpgaz ve Pürsu'da, Filli Boya Sadakat Kartı üzerinden işbirliği gerçekleştirilecek. İşbirliği kapsamında nalburlar, kazandıkları puanları Filli Kart Hediye Kataloğu içerisindeki diğer ürünlere ilaveten, dilerlerse Aygaz'dan ev tüpü veya Pürsu alırken kullanabilecekler.

#### **Aygaz Kart, tüketiciye ulaşmada İddaa'lı**

Aygaz, dört ilde bulunan İddaa bayilerinde yaptığı anketlerle otogaz kullanıcılarına ulaşarak, içerisinde 10TL'den 50TL'ye farklı miktarlarda otogaz hediyesi olan, ayrıca toplam 500TL'ye kadar olan her alımlarında %5 puan kazanabilecekleri Aygaz Kart'ı, küçük promosyon ürünleriyle beraber kullanıcılarına hediye etti. Çalışmaya ilerleyen dönemde yeni illerde devam edilmesi planlanıyor.

#### **Aygaz'la her gün kadınlara özel!**

Aygaz Kadınlar Gününde, tüketiciler ile Pürsu arasında bağ kurulmasını hedefleyen bir kampanyayla kadın müşterilerine hediyeler verdi. 8-30 Mart tarihleri arasında İstanbul, İzmir, Bursa ve Antalya'da SMS gönderimiyle Kadınlar Günü, "Her Gün Özelsiniz!"

sloganıyla kutlandı. Pürsu siparişi veren ilk 200 kişiye meyve sıkacağı hediye edildi. Anketlerde, müşterilerin %25'inin Pürsu'ya geçen yeni müşteriler olduğu tespit edildi.

GSM operatörleri ve Paro ile yapılan işbirliği kapsamında ise kadınlara yönelik "8 TL hediye otogaz" kampanyası yapıldı. Kampanyadan faydalanan müşterilerin %32'sinin yeni müşteri olduğu belirlendi.



# MindBody'nin su markası: Pürsu



Pürsu, mutlu ve sağlıklı yaşam konusunda uzmanlaşmış dünyaca ünlü eğitmenleri bir araya getiren MindBody Festivali'nin su sponsoru oldu.



İyi yaşam, sağlık, beslenme, kültür ve toplum alanlarına dokunan üç günlük bir keşif ve deneyim fırsatı sunan MindBody Festivali 6-8 Haziran tarihlerinde Santral İstanbul'da düzenlendi. Hiçbir işleme tabi tutulmadan kaynağından yeryüzüne çıkan, hijyenik ortamda şişelenen doğal kaynak suyu Pürsu ise sağlıklı yaşam konusunda uzmanlaşan ve dünya çapında ün kazanan eğitmenlerin bir araya geldiği festivalin su sponsorluğunu üstlendi. Pürsu'nun festival alanında kurulan standında ziyaretçiler çeşitli sürprizlerle karşılandı.



## Amaç kişiye özel yaşam reçetesini bulmak

Bu yıl üçüncü kez düzenlenen MindBody Festivali 'Sağlıklı Olma' konseptiyle bireylerin iç dengesi ve kendi yaşam reçetesini bulmalarına yardımcı olmayı amaçlıyor. Ruh ve beden dengesine yönelik pek çok aktivitenin yer aldığı festivale, dünyanın dört bir yanından yoga, pilates, gyrotonic, dans, tai chi, çigong, nefes, refleksoloji, tantra ve beslenme uzmanları, ayurvedik doktorlar, filozoflar ve tasavvuf ustaları katıldı.



HER GAZA BASTIğINIZDA DÜNYAYA ZARAR VERMEYİN.  
SIFIR SİYAH KARBON SALINIMLI AYGAZ LPG KULLANIN.

[WWW.GELECEGEYOLAL.COM](http://WWW.GELECEGEYOLAL.COM)

**AYGAZ**

# Şeker çocuklar hem diyabetle yaşamayı hem de dans etmeyi öğrendi



Aygaz'ın 10 yıldır desteklediği Diyabetik Çocuklar Kampı, Türkiye'nin şeker çocuklarını 22. kez bir araya getirdi.

İstanbul Üniversitesi Çocuk Sağlığı Enstitüsü ve İstanbul Tıp Fakültesi Çocuk Endokrinolojisi Bilim Dalı ile Çocuk ve Adolesan Diyabetikler Derneği tarafından gerçekleştirilen ve Aygaz'ın 10 yıldır destek verdiği Diyabetik Çocuklar Kampı'nda bu sene de 100'den fazla çocuk diyabetle yaşamayı öğrendi.

#### **Modern dans ve müzikle diyabet eğitimi yapıldı**

Diyabetik Çocuklar Kampı'nın bu yılki sürpriz etkinliği, çocukların eğitimler sonunda sergilediği modern dans gösterisi oldu. Daha önceki yıllarda "havacılık, tiyatro, dans ve ralli eğitimi" alan "şeker çocuklara", bu yıl Mavi Dans Bale ve Dans Kursu eğitmenleri tarafından modern dans eğitimi verildi. Çocuklar, Mavi Dans Bale ve Dans Kursu'nun kurucusu Ayda



22 yıldır aynı uzman ekibin görev yaptığı ve herkesin gönüllü olarak çalıştığı kampta çocuk diyabetinde uzman üç profesör, bir uzman doktor, iki asistan doktor, dört hemşire, üç diyet uzmanı, bir psikolog, bir psikiyatrist ve iki spor eğitmeni bulunuyor.



Zorlu'nun eğitmenliğinde aldıkları dans eğitiminin ardından bir gösteri sergiledi.

#### **Türkiye'nin en eski sağlık kamplarından biri**

Kampta çocuklara, hipo ve hipergliseminin nedenleri, klinik bulguları, alınacak önlemler, kan ve idrarda glikoz keton bakılması, insülin tipleri, etki özellikleri, enjeksiyon teknikleri, spor ve egzersiz yapma alışkanlığı, diyabette beslenme özellikleri ve düzeni, diyabetin komplikasyonları anlatılıyor. Diyabette takip kriterleri ve izlemenin önemi konusunda uygulamalı ve teorik bilgilendirmeler yapılıyor. Çocuklar bir yandan yoğun bir şekilde bilgileri alırken bir yandan da yeni arkadaşlıklar geliştiriyor. Daha önceki senelerde kampa katılanlar, artık "ağabey" ve "abla" olarak katılabiliyor.

#### **Sosyalleşme anlamında kamp bana çok yardımcı oldu**

##### **Onur Yılmaz**

1998 doğumluyum. Bartın'ın Ulus ilçesinde yaşıyorum. Birinci sınıfa giderken bir gün okuldan eve gelince hastalandım. Üşüyüp titremeye başladım, hastaneye gittik. "Bir şeyin yok" dediler, beş altı şişe serum verdiler. "Bunları evde takın" dediler, taktık. Ondan sonra tekrar hastalandım. Tahliller ve testler yapıldı. "Çocuğunuzda şeker var, hemen hastaneye yatıralım" dendi.

Kampa bu yıl ilk kez katıldım. Benim için çok güzel bir deneyim oldu. Karbonhidrat

sayımını bilmiyordum mesela, onu öğrendim. Spor yaptık, havuza girdik. Gayet eğlenceli vakit geçirdik. Diyabetli bir çocuk olarak eskiden içime kapanıktım, çevrele uyum sağlayamadığım için evden dışarı çıkmak istemiyordum; şimdi daha bilinçli biri olarak kendime güvenmeye başladım. Artık eskisi gibi eve hapsolmüyorum. Sosyalleşme anlamında kamp bana çok yardımcı oldu.

Aygaz'ın desteği çok önemli bence. Kampta kaldığımız süre boyunca birçok aktivite düzenlendi. Bizim hem eğlenmemiz hem de diyabetle ilgili birçok şeyi öğrenmemiz sağlandı. Bize böyle fırsatlar sunduğu için Aygaz'a çok teşekkür ediyorum.

#### **Kamp olmasaydı hastalığımı kabullenemeyecektim**

##### **Emine Birkant**

22 yaşındayım. Elazığlıyım. İstanbul'da yaşıyorum. Üniversiteden yeni mezun oldum. Diyabetli çocuklara rehberlik etmek amacıyla, kampa beş yıldır abla olarak katılıyorum. 2002 yılından beri de kamplara aktif olarak katılıyorum. İlk olarak Enez kampıyla başladım. Daha sonra dört kez de burada, Gebze'deki kampa katıldım.

Ben hiçbir şekilde diyabetli olduğumun farkında değildim. 10-11 yaşlarındaydım. Çok su içiyordum; aşırı derecede ağzı kuruluğu söz konusuydu, sürekli dudaklarım çatlıyordu. Ama ailemizde şeker hastası



Onur Yılmaz



Emine Birkant



Elif Çetin

olmadığı için belirtilerinin neler olabileceği hakkında fikrimiz de yoktu. Artık o kadar çok su içmeye ve idrara çıkmaya başlamıştım ki annem bu durumdan tedirgin olmaya başladı ve hastaneye gittik. Şeker aletiyle yapılan ölçümde hiçbir şey anlaşılmadı. Sonra benden kan alındı, tahlil yapıldı, eve döndük. Hiç unutmuyorum, gecenin ikisiydi, babamın telefonu çaldı, “Kızınız şu an şeker komasında olabilir, ona belli etmeden ve stres yapmadan acilen hastaneye getirin” dediler. Şeker hastası olduğum ortaya çıktı ama ilk zamanlar bana söylemediler. Bakırköy Hastanesi’nde bir ay boyunca yattım. Orada bana ve aileme şeker hastalığı tanıtıldı ve öğretildi.

yüzden benim için apayrı güzelliği vardır kampların. Çocukları diyabetle tanışan ailelere bu kampa katılmalarını kesinlikle öneriyorum.

Maddi durumu iyi olan ya da olmayan herkes bu kampta birlikte oluyor. Aygaz’ın verdiği öyle bir destek, öyle bir rahatlık var ki insanlarda; hem tatil ve eğlenceyi sunuyor hem de hastalığı bize öğretiyor. O yüzden de hayatımızda borçlu olabileceğimiz, ne söylesek de hakkını ödeyemeyeceğimiz bir kuruluş olarak kabul edebilirim ben Aygaz’ı. Kendim ve bütün arkadaşlarım adına çok teşekkür ediyorum.

**Bize her konuda destek olup yardım ediyorlar**

**Elif Çetin**

11 yaşındayım. Kırklareli, Lüleburgazlıyım. Beş yaşından beri şeker hastasıyım. Kampta ikinci katılışım. Kampta çok eğleniyorum. Hem bir sürü şey öğreniyorum hem de bildiklerime yeni bilgiler katıyorum. Mesela şekerim düştüğünde neler uygulayarak yükseltmem gerektiğini ve karbonhidrat sayımını bize burada daha iyi anlattılar. Ne gibi aktiviteler yapabileceğimizi öğrendim. İnsülin iğnesinin nasıl yapılacağını da öğretiler. Kendi başıma vücudumun bazı bölgelerine bu iğneyi yapamıyordum, artık onları da yapabiliyorum. Kamptaki ağabeyler ve ablalar bize her konuda destek olup yardım

Etrafımda hiç şeker hastası olmadığı için çevreye uyum sağlama konusunda çok zorluk çektim. Ama iyi ki de kampa gelmişim, diyorum. Hayatımda yaptığım en güzel şeydi. Gerçekten benim için dönüm noktası oldu. Doktorlarla iç içeydim. Bir diyabetli olarak yalnız olmadığımı kampta öğrendim. Benim gibi birçok insanın olduğunu, dertlerin paylaşılabilirliğini gördüm. Benim şu an 10 yıllık bir yakın arkadaşım var. O da şeker hastası. Bu kamp bana böyle dostluklar da kattı. Kamptaki arkadaşlarım, günlük hayattaki arkadaşlarım oldu. Kamp olmasaydı ben bunların hiçbirini yaşayamayacaktım. Kamp olmasaydı hala hastalığımı kabullenemeyecektim. O





*Birçok sağlık kampı için örnek teşkil eden Diyabetik Çocuklar Kampı, 22 yılda yaklaşık 2.000 çocuğu konuk etti.*

ediyorlar. Spor aktiviteleri çok hoşuma gidiyor, özellikle yüzme. Burada bizim sağlık durumumuz takip altına alınırken bir yandan da spor ve aktivitelerle eğlenme imkânı buluyoruz. Zamanımız bu şekilde geçiyor. Kamp süresince Aygaz da birçok aktiviteyle oradaydı. Hem bilinçlenmemiz hem de eğlenceli vakit geçirmemiz için bize birçok imkân sağlanmış oldu. Hepimiz çok memnunuz. Bize bu kampta sponsor olduğu için Aygaz'a çok teşekkür ediyorum.

### ***Diyabetli çocuklar kendi ayakları üzerinde durabilmeyi öğreniyorlar***

#### **Çağrı Çakıcı**

34 yaşındayım. Aslen Ardahanlıyım. Ama doğma büyüme İzmit'te yaşıyorum. 10 yıldır serbest avukatlık yapıyorum. Evliyim, 6 yaşında bir oğlum var. 25 yıllık diyabetliyim. İlk yapıldığı tarihten beri tüm kamplara gittim, bir tek evlendiğim sene gidemedim. Önce çocuk olarak gittim, daha sonra grup ağabeyi oldum. Şimdi kampın genel sorumlusuyum.

Kamp, öncelikle buraya gelen çocukları diyabetle barıştırıyor, onlara özgüven veriyor. Yalnız olmadıklarını; kendileri gibi çocukların, yani diyabetli başka insanların da olduğunu görme şansı veriyor onlara. Bununla beraber katılımcılar, kamp içerisinde verilen eğitimlerle diyabetin ne olduğunu ve bu hususta kendi kendilerini

yönetmeyi öğreniyorlar. Bu aşamada arkadaşlıklar ediniyorlar. Burada çeşitli turnuvalara katılıyorlar, madalyalar kazanıyorlar... Yaz okulu gibi bir ortamın içinde havuza giriyor, futbol oynuyor, kendi yediğı besinlerin ne kadar karbonhidrat içerdiğini hesaplayabiliyor, beslenme düzenlerini ayarlayabiliyorlar... Yani kamptan sonraki hayatlarında ebeveynlerinin onları yönetmelerine ihtiyaç duymadan kendi ayakları üzerinde durabilmeyi öğreniyorlar.

Ben de 9 yaşından 13 yaşına kadarki süreçte insülin iğnemi kendim yapamıyordum. Kampa gelene kadar insülin iğnesi yapmak, yemek düzenimi ayarlamak gibi konularda ailemden bağımsız olarak hareket edemiyordum. Ama kampa geldikten sonra kendi kendime iğne yapmayı öğrendim. Arkadaşlıklar ve dostluklar kurdum. Öğrendiklerimi de alt kuşaklara ve benden sonraki diyabetlilere aktarabilmek için kampa gelmeye devam ediyorum.

Aygaz, sosyal sorumluluk projesi olarak buradaki çocukların belki de birçoğunun hayatlarında bir kez daha bulamayacağı bir fırsatı onlara sunuyor. Ekonomik durum ve sosyal yapı anlamında böyle bir imkânı erişme şansı olamayacak çocukların hayatlarında belki de hiç karşlarına çıkmayacak bir fırsatı onlara sunuyor. Aygaz'ı tebrik ediyorum ve teşekkürlerimi sunuyorum.



*Çağrı Çakıcı*





## Aygaz'ın kurumsal yönetim notu yükseldi

Türkiye'de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) lisansıyla İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alacak şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme faaliyetlerini yürüten Saha Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri, Aygaz'ın geçen yıl 9,27 olarak belirlenen kurumsal yönetim derecelendirme notunun 9,29'a yükseldiğini açıkladı. Aygaz, yeni kurumsal yönetim notuyla, Türkiye'nin kurumsal yönetim notu en yüksek üçüncü şirketi oldu ve bu yıl da dünyada en iyi derecelendirmeye sahip ilk grup kuruluşlar arasında yer aldı.

Pay sahipleri, kamuoyunu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ile yönetim kurulu olmak üzere dört ana başlıktan oluşan Kurumsal Yönetim İlkeleri baz alınarak yapılan incelemelerde Aygaz'ın elde ettiği bu başarılı sonuç hakkında bir açıklama yapan Genel Müdür Yağız Eyüboğlu şunları söyledi: "Merkez yönetimden, bayilerimize kadar değer zincirimizin her halkasında, şeffaf ve hesap verebilir bir kurum olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Dolayısıyla, elde edilen bu başarıda, yatırımcı ilişkileri uzmanlarımızdan dolmuş teknisyenlerimize ve kaynak operatörlerimize, satış temsilcilerimizden tanker şoförlerimize ve abone servis görevlilerimize kadar her Aygaz personelinin büyük emeği var."

## Mogaz Otogaz'dan bitmeyen site

Mogaz Otogaz, geliştirilmiş formülü sayesinde tüketicilere sunduğu daha az yakıtla, daha uzun kilometre yapma özelliğini vurgulamak üzere, "Git Git Bitmez Mogaz Otogaz" reklam kampanyasının devamı niteliğindeki "Bitmeyen Site" projesini [www.gitgitbitmez.com](http://www.gitgitbitmez.com) adresinde devreye aldı. Siteye giren tüketiciler, klavyelerindeki ok tuşu yardımı ile LPG'li bir arabayı hareket ettirerek, kat edilen mesafeye bağlı olarak çeşitli hediyeleri kazanma şansı yakalayacaklar. Oyunda belirli bir mesafeyi kat eden tüm kullanıcılara, istedikleri miktarda otogaz alımlarında anında kullanabilecekleri 5TL değerinde otogaz hediye edilecek. Ayrıca 15 Temmuz'a kadar oyunu oynayanlar arasında yapılacak çekilişle bir kişiye Beko 50" LED TV, bir kişiye ise Iphone 5S 16 GB cep telefonu hediye edilecek. Mogaz'ın [www.gitgitbitmez.com](http://www.gitgitbitmez.com) internet sitesi dışında tüketiciler, yeni devreye alınan [www.facebook.com/MogazOtogaz](http://www.facebook.com/MogazOtogaz) adresinde de mesajlarını paylaşabilecek ve otogaz dünyasından yeni haberler alabilecekler.



## Aygaz marka ve tasarım konferansında



"Sanayiciler ve Girişimciler için Marka ve Tasarım" konferansı Türk Patent Enstitüsü ve Avrupa Topluluk Marka Ofisi (OHIM) işbirliğiyle 7 Nisan'da TOBB Plaza Konferans Salonu'nda düzenlendi. Konferansta Aygaz A.Ş Kalite Sistem ve Fikri Haklar Yöneticisi Esin Çınar Akkol, markaların yönetimi, engeller ve kritik başarı faktörlerine ilişkin bir sunum gerçekleştirdi.

## Aygaz, Argus Rusya LPG Konferansı'nda

Aygaz LPG Temin Ticaret ve Planlama Müdürlüğü'nden Tufan Başarır ve Can Koka, 9-11 Nisan tarihlerinde, enerji sektörünün önde gelen medya kuruluşlarından Argus'un bu sene dokuzuncu kez düzenlediği "Argus LPG 2014-Rusya LPG Konferansı"na katıldı.

Konferansta Tufan Başarır'ın Türkiye LPG piyasası hakkında yaptığı sunum ilgiyle izlendi. Köklü deneyimi ve gemi filosunun sağladığı avantajla yaklaşık 15 yıldır Karadeniz LPG ticaretinde öncü rol üstlenen Aygaz, yetkilileri ile konferans süresince tedarikçi, terminal sahibi, medya ve ilgili diğer tüm firmalarla bilgi ve iletişimi pekiştiren görüşmeler de yaptı.



## Aygaz'da önce güvenlik gelir

Aygaz 2014 yılı başından bu yana sürdürdüğü eğitim maratonunda hem Aygaz'ın hem de Makine Mühendisleri Odası'nın yetkili eğitimcileri aracılığıyla, Türkiye genelinde bayi ve bayi çalışanlarına yönelik olarak 41 eğitim düzenledi. Mart-Mayıs döneminde düzenlenen ve 1.000'e yakın kişiye verilen LPG Yetkili Personel Eğitimi'nin ardından tesis ziyaretleri yapılarak, katılımcılar, tesis ve dolun süreçleri hakkında bilgilendirildi.

Aygaz Eğitim Tırı ile yedi bölgede yapılan dokuz güvenlik ve hizmet eğitiminde ise 956 bayi çalışanına ulaşıldı. Personel

eğitimlerinin dışında, yine Eğitim Tırı ile 2.700'e yakın tüketici, tüpün doğru ve güvenli kullanımı hakkında bilgilendirildi ve bu tüketicilere çeşitli hediyeler dağıtıldı.

Personel Giriş Sistemi'nde bulunan güncel kayıtlar doğrultusunda Nisan ayı sonu itibarıyla kıdem yılına göre farklılaştırılmış limitlerle 3.642 bayi çalışanı Ferdi Kaza Sigorta kapsamına alındı. Belirli dönemlerde alınan bilgiler doğrultusunda sisteme girişleri yapılan bayi çalışanları da sigorta kapsamına dahil ediliyor.

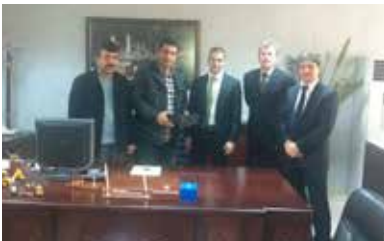


## Aygaz arama kurtarma ekibi tam gaz

Aygaz Arama Kurtarma Ekibi 2014 yılındaki ilk eğitim-tatbikat çalışmasını 5-6 Nisan tarihlerinde Koç Spor Kulübü Bağlarbaşı Kuru eğitim alanında gerçekleştirdi. Arama Kurtarma Ekipleri için detaylı bir eğitim ve tatbikat alanı haline gelen alanda, gece arama faaliyeti icrası, iple iniş çalışması ve takım oyunları ile önceki eğitimlerin pekiştirilmesi sağlandı. 2013 yılında yapılan çalışmalar ve 2014 yılına ait planların da değerlendirildiği eğitime 14 gönüllü katıldı.

## Nakliye Müdürlüğü'nden eğitim seminerleri

Aygaz Nakliye Müdürlüğü'nün, hizmet aldığı nakliye firma sahiplerine yönelik olarak düzenlediği Yol Güvenliği İyileştirme Faaliyetleri kapsamındaki eğitimlerden biri olan "Temel Lastik Bilgileri" seminerlerinin ilki 14 Şubat'ta Ambarlı'da, ikincisi ise 11 Nisan'da Yarımca Dolun Terminali'nde düzenlendi. Eğitimde ürün bilgisi, seçim ve satın alınma aşamasında dikkat edilecek hususlar, lastik temizleme ve bakımı, hava kontrol kriterleri, lastik takma, lastik şişirme, lastik tamiri, jant temizleme, jant düzgünlük kontrolü, lastik ve mekanik balans ayarları, doğru depolama ve saklama yöntemleri, hava basınç uygulamaları, yük-hız-hava farklı koşullarına göre lastik kullanımı, dış derinliği, rotasyon konularına değinildi. Olumlu geri bildirimlerin alındığı eğitimler Aliağa ve Dört Yol terminalerinde de düzenlenecek. Aygaz Nakliye Müdürlüğü'nün, 2006 yılından bu yana her yıl LPG tanker filosunda hizmet aldığı nakliyeciler firmaları değerlendirdiği Nakliyeciler Performans Yönetim Sistemi (NPYS) sonuçları da belli oldu. 2013 yılı Ocak-Kasım periyodu kapsamında 60 firma üzerinden yapılan değerlendirmede Erkayalar Ltd. birinci, Özaksoy Ltd. ikinci ve Murat Dönmez firması üçüncü oldu. İlk üçe giren firmalara çeşitli ödüller verildi.



## Bilkent öğrencileri Aygaz'ı dinledi

Aygaz LPG Temin Ticaret ve Planlama Müdürlüğü'nden Elifcan Yazgan, 2007 yılında mezun olduğu Bilkent Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde son sınıf öğrencileriyle bir araya geldi. Elifcan Yazgan "Enerji" başlıklı bu seminerde Aygaz ve iştiraklerinin iş alanlarını tanıttı ve meslektaşlarını bekleyen çalışma koşullarını özetleyen bir sunum gerçekleştirdi.



## Enerji verimliliğine çalışan katkısı

İklim değişikliğine karşı mücadele kararlılığını Sürdürülebilir Kalkınma Derneği tarafından hazırlanan Binalarda Enerji Verimliliği Bildirgesi'ni imzalayarak devam ettiren Aygaz, çalışanlarını bilgilendirmek ve projeyi herkesin katkı sağlayabileceği noktalara taşımak amacıyla çalışanlara yönelik bir e-bülten hazırladı.

Tüm Aygaz çalışanlarını bu hedefler doğrultusunda bilgilendirmek, enerji verimliliğine bireysel olarak katkı sağlanabileceğini vurgulamak ve gündelik yaşamda alınabilecek basit önlemlere dikkat çekmek amacıyla elektronik posta yoluyla iletilen bültende, Aygaz'ın bina yenileme, izolasyon, iklimlendirme, otomasyon ve kontrol sistemleri çalışmalarıyla üç yıl içerisinde tüketimi %2 oranında azaltmayı hedeflediğine dikkat çekildi. Bu hedefe ulaşabilmek için kişisel alışkanlıkların değiştirilmesinin önemine vurgu yapılarak gün ışığından yararlanılan süreçte aydınlatmaların kullanımı ve bölgesel aydınlatma konularına değinildi. Bültende toplantı, yemek veya benzeri bir nedenle iş alanından ayrılırken bilgisayarların kapatılabileceği, ısıtma ve soğutma sistemlerinin ihtiyaç kadar ve optimum konfor şartlarında kullanılması gerektiği hatırlatıldı. Uzun süreli ısı kayıplarını önlemek için havalandırma amaçlı pencere kullanımının kısa tutulması, ofis araç ve gereçlerinin düzenli bakımı sayesinde enerji tasarrufu yapılabileceği, asansör yerine merdiven kullanımının hem çevreye hem de sağlığa katkıda bulunabileceğinin altı çizildi.

## Engelliliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri Batman ve Mardin'de



Ülkem için Engel Tanımıyorum Projesi'nin ilk uygulaması olan "Engelliliğe Doğru Yaklaşım Eğitimleri" 5-6 Haziran tarihleri arasında Mardin Midyat ve Batman Gercüş'te gerçekleştirildi. Gercüş Anadolu Öğretmen Lisesi ve Gercüş Anadolu Lisesi ile Midyat Aziz Öner Lisesi'nde düzenlenen eğitimlere 450 öğrenci katıldı. Görme, işitsel, fiziksel ve konuşma engelliler ve algılama, öğrenme güçlüğü çekenler ile farklı özel hassasiyetleri olan bireylere karşı engellilik durumlarıyla ilgili doğru yaklaşım stratejilerini içeren Engelliliğe Doğru Yaklaşım Eğitimlerine 2012 yılından bu yana 12 gönüllü eğitimciyle destek veren Aygaz, 578 adet eğitimde 17 binden fazla kişiye ulaştı.

## Aygaz Yüzme Takımı dokuz madalya ile eve döndü

Bu yıl 25. kez düzenlenen Koç Topluluğu Spor Şenliği, Bağlarbaşı Korusu'nda gerçekleştirilen Genel Kapanış ve İstanbul Bölgesi Kupa Töreni ile 21 Haziran'da sona erdi. Şenliğe, İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir ve Adana bölgelerindeki 30 Koç Holding şirketinin 83 işletmesinde çalışan yaklaşık 4.000 amatör sporcu katıldı. Aygaz Yüzme Takımı, spor şenliklerinden altı altın, iki gümüş ve bir bronz madalya ile döndü. Uğur Uzman ile Ozan Almalı, 50 metre kelebek ve 50 metre serbest, Gökhan Saraç 50 metre kurbağalama ve Hakan Çobanoğlu 50 metre serbest branşlarında altın madalya kazandı. Gökhan Saraç aynı zamanda 50 metre sırtüstü branşında ikincilik alırken Tayfun Tatlısu da aynı branşta Aygaz'a gümüş madalya getirdi. Arda Gündüz ise 50 metre serbest branşında bronz madalyanın sahibi oldu.



## Pürsu'nun yeni web sitesi açıldı

Pürsu'nun yeni web sitesi [www.pursu.com.tr](http://www.pursu.com.tr) adresinde devreye alındı. Siteyi ziyaret eden tüketicileri açılış sayfasında online sipariş ekranı, vücudun günlük su ihtiyacını hesaplayan mini bir anket ve Sosyal Medyada Pürsu bölümleri karşılaşıyor. Kalite sayfasını ziyaret edenler, zengin mineral yapısı ve uygun pH değerleriyle vücudun zinde kalmasına yardımcı olan Pürsu'nun analiz değerleri hakkında bilgilendiriliyor. Uludağ kaynağından çıkarılan Pürsu Elite, Nazilli kaynağından çıkarılan Pürsu Ege ve Sapanca kaynağından çıkarılan Pürsu markalarıyla hizmet veren Pürsu ailesi hakkında ayrıntılı bilgiler edinmenin mümkün olduğu sitede güncel kampanya haberlerine de yer veriliyor.

## Aygaz'dan Eskişehir'e 3 yılda 1.400 ağaç

İklim değişikliğine dair daha duyarlı ve sürdürülebilir tüketim alışkanlıklarının yaygınlaşmasına katkı sağlayan Aygaz, Çevre Haftası vesilesiyle Aygaz Eskişehir Dolum Tesisi ve Odunpazarı Belediyesi ile birlikte Eskişehir Şehit Onur Yeşil Ortaokulu'nda "Ağaç Dikme Bayramı" etkinliği düzenledi. 11 Haziran'da gerçekleştirilen etkinlikte 10.000 m<sup>2</sup> alana toplam 400 adet çam ve sedir ağacı dikildi. Etkinliğe Odunpazarı Belediye Başkanı Kazım Kurt, Odunpazarı Belediyesi çalışanları, Şehit Onur Yeşil Ortaokulu Müdürü Ebru Türkanık, Okul Öğretmenleri, yaklaşık 200 okul öğrencisi ve Okula adı verilen Şehit Onur Yeşil'in ailesi katıldı. Aygaz adına ise, Genel Müdür Yardımcısı Ali Kızılkaya, Yarımca Terminal Müdürü Rauf Akbaba, Su ve Çevre Yöneticisi Gülin Özlükiz, Eskişehir Dolum Tesisi Yöneticisi Suat Gençdal, tesis çalışanları ve Eskişehir tüplü ve otagaz bayileri katıldı. Aygaz, Eskişehir Dolum Tesisi'nde, 2012 yılından bu yana düzenlenen "Ağaç Dikme Bayramı" kapsamında son üç yılda 16.000 m<sup>2</sup> alana 1.400 ağaç dikilmiş oldu.



## Deniz şehitleri için anma

Aygaz, Türk Denizciliği'nde unutulmaz bir iz bırakan deniz şehitlerini anmak amacıyla, her yıl olduğu gibi bu yıl da 24 Mart'ta, Edirnekapı Şehitliği'nde anma töreni düzenledi. 24 Mart 1969'da Yunanistan'ın güneyindeki Sapientza adası açıklarında meydana gelen alabora faciasında M/T AYGAZ'ın 19 kişilik gemi mürettebatından 18'i yaşamını yitirmişti.

## Olimpiyat rüzgârı estiren festival



2006 yılından bu yana Koç Holding tarafından gerçekleştirilen, spor, müzik ve eğlenceyi üniversitelere taşıyarak, öğrencilere özel bir festival sunan Türkiye'nin en büyük gençlik festivali Koç Fest, Aygaz'ın da katılımıyla 10 üniversitede gerçekleştirildi. 21 Nisan'da İzmir Ege Üniversitesi'nde başlayan festival sırasıyla Mersin, Kahramanmaraş Sütçü İmam, Malatya İnönü, Tokat Gaziosmanpaşa, Zonguldak Bülent Ecevit, Tekirdağ Namık Kemal, Kütahya Dumlupınar, Konya Selçuk Üniversitelerinde devam etti ve 14 Mayıs'ta Kayseri Erciyes Üniversitesi'nde son buldu. 46 branşta 185 üniversiteden 22 bini aşkın sporcunun müsabakalara katıldığı festivalde finale kalan 5 bin sporcu olimpiyat rüzgârı estirdi. Festival süresince gün içerisinde spor müsabakaları yapılırken gençler Gripin ve Control+Z gruplarının konserleriyle eğlendi.

Koç Holding Dış İlişkiler ve Kurumsal İletişim Direktörü Oya Ünlü Kızıl spora yapılan yatırımın topluma yatırım olduğuna inandıklarını, Koç Topluluğu'nun sporun yaygınlaştırılması için başta Koç Fest olmak üzere birçok projeye destek verdiğini belirterek bu yıl Koç Fest için 5,5 milyon TL bütçe ayrıldığını açıkladı. Aygaz'ın da destek verdiği festivalde bu yıl iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine dikkat çeken görsellerden oluşan bir stand kuruldu. Öğrencilere el ilanları aracılığıyla kampanyalar hakkında bilgi verilirken, çarkifelek oyunu eşliğinde eğlenceli anlar yaşandı ve çekilişle çeşitli hediyeler dağıtıldı. Toplam 14.000 civarında öğrencinin ziyaret ettiği etkinliklerde yaklaşık 5.300 öğrenciden veri toplandı.

## Pompa görevlilerine “Üstün Hizmet ve Güvenlik Eğitimi”



Aygaz, üstün hizmet ve güvenlik eğitimleri için 30.000 km'lik yol kat ederek Türkiye'nin 80 il merkezinde ve birçok ilçesindeki otogaz istasyonlarını ziyaret etti. İstasyonları gezen Aygaz Otogaz Eğitim Otobüsü'nde düzenlenen eğitimlerde, 3.000'in üzerinde pompa görevlisinin otogaz kullanımı konusunda bilinçlendirilmesi ve tüketicilere sunulan hizmetin kalitesinin daha da artırılması sağlandı. Mayıs 2013'te başlayan ve Mart 2014'te tamamlanan eğitimler için sırasıyla, Trakya, Kuzey Marmara, Karadeniz, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu, Akdeniz ve Ege bölgelerindeki istasyonlar ziyaret edildi. 350 farklı noktada verilen eğitimlerde; LPG ve kullanım alanları, araç dönüşüm sistemleri, Aygaz Dönüşümcü Kulübü, otogaz istasyonu ve özellikleri, müşteri memnuniyeti, satış teknikleri konularına ve Koç Holding projesi olan “Ülkem İçin Engel Tanımıyorum” Projesi'ne yer verildi. Ayrıca “Otogaz Bilinçlendirme” Kampanyası kapsamında tüketicilere otogazın yaygın, çevreci, güvenli, ekonomik ve performanslı bir yakıt olduğu anlatıldı.



## Baharda herkese Aygaz'dan otogaz hediye

Aygaz Otogaz, sunduğu avantajlara bir yenisini daha ekleyerek, seyahatlerin arttığı bahar döneminde tüketicilerine bol bol gezecekleri bir kampanya sundu. Aygaz ve Yapı Kredi işbirliğiyle düzenlenen, Paro üyesi Aygaz Otogaz istasyonlarında gerçekleştirilen kampanyada YKB kart sahiplerine 30 TL'ye varan hediye otogaz kazanma fırsatı sağlandı. 15 Nisan-31 Mayıs tarihleri arasında üç farklı günde, tek seferde 50 TL ve üzeri otogaz alışverişi yapan tüketiciler, ilk 50 TL'lik alımlarına 5 TL, ikinci 50 TL alımlarında 10 TL ve üçüncü 50 TL alımlarında 15 TL olmak üzere toplamda 30 TL değerinde otogaz hediye kazandı. 40.000'den fazla tüketicinin yararlandığı kampanyada, tüketicilere 1- 10 Haziran tarihleri arasında en az hak ettikleri hediye otogaz miktarı kadar otogaz alışverişi yaptıkları takdirde kazandıkları hediyelerin kredi kartı ekstrelerine indirim olarak yansması sağlandı.



## Dönüşümcü bakım kampanyaları sürüyor

Aygaz Otogaz, LPG'li araç sahiplerinin hem performans hem de tasarrufu aynı anda yaşayacağı bakım kampanyasını, bahar dönemi öncesinde tekrar devreye aldı. Otogazlı araçların mevsim geçişlerinde LPG dönüşüm servislerini ziyaret ederek yaptıracakları bakımla araçlarından alacakları verimi artıracakları gerçeğinden yola çıkılarak hazırlanan kampanyada, bakım hizmeti Aygaz Dönüşümcü Kulübü üyeleri tarafından ücretsiz olarak verilirken, müşterilere 60TL değerinde otogaz hediye ediliyor. 1 Nisan'da başlayan kampanya kapsamında 60 TL değerindeki hediye otogaz, ilk 50 TL'lik otogaz alımlarında 10TL hediye otogaz ve sonrasındaki 1.000 TL'ye kadar olan otogaz alımları boyunca %5 Paropuan şeklinde veriliyor. Nisan-Haziran dönemi arasında 5.000'den fazla tüketicinin yararlandığı kampanya yıl boyunca devam edecek ve sahibinden.com ile Aygaz Otogaz'ın Facebook sayfasındaki duyurular sürecek.

## Özel günlere çok özel facebook kampanyaları

Aygaz Otogaz Facebook sayfası üzerinden Kadınlar Günü, Anneler Günü ve Babalar Günü gibi özel günlerde çeşitli kampanyalar düzenleyerek müşteri memnuniyetini artırmaya devam ediyor. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde yapılan "Kadınlar 8'de 8 Kazançlı" Kampanyası kapsamında kadın tüketiciler otomobilleri içerisinde çektikleri fotoğrafları Facebook uygulamasına yükleyerek 8TL değerinde hediye otogaz kazandılar. Anneler Günü'ne özel hazırlanan "Yol Nasihatleri" Kampanyası'nda ise Aygaz Otogaz Facebook sayfası üzerinden "Annesinin yola çıkarken kendisine söylediği nasihatı" paylaşım en çok beğeni alan ilk üç kişiye otogaz hediye edildi. Birincinin 60 TL, ikincinin 50 TL ve üçüncünün 40 TL hediye otogaz kazandığı kampanyada en çok beğeni alan ileti Anneler Günü'nde paylaşıldı. Babalar Günü için de yine Aygaz Facebook sayfa duvarında "En çok onlar bilir, her babanın uzman olduğu en az bir konu vardır. Peki, sizin babanız hangi konuda uzman?" kampanya iletiyle takipçilerin babasının uzman olduğu konuyu paylaşmaları istendi. Cevabı en çok beğeni alan ilk üç yorumun sahibine Aygaz Otogaz'dan sırasıyla 50, 40, 30 TL otogaz hediye edildi.



## Tali bayiler Samsun'da

1973 yılından bu yana Tokat'ın Reşadiye ilçesinde faaliyet gösteren Aygaz Aybir Ticaret, satışlarının önemli bir kısmını gerçekleştirmesine yardımcı olan tali bayileriyle birlikte Aygaz Samsun Terminali'ni ziyaret etti. Dolum süreçlerinin yerinde incelenmesini ve Aygaz hakkında daha geniş bilgiler aktarılmasını amaçlayan organizasyon 11 Haziran'da gerçekleştirildi. 14 tali bayinin katıldığı gezi sonrasındaki toplantıda; Samsun Terminal Müdürü Suat Pehlivan işletmenin yatırımları ve dolum süreçleri hakkında bilgi verdi. Aygaz Satış Yöneticisi Önder Reis ve Özcan Karaoğlu ise Aygaz, Aygaz Bölge Satış Müdürlüğü'nün faaliyet alanı ve Aybir Ticaret ile ilgili kısa bir sunum yaptı.



## İzmit Rafinerisi'ne yeni su hazırlama ünitesi



Tüpraş, küresel iklim değişikliğinin oluşturduğu risk öngörüsü ile doğal kaynak tüketiminin azaltılması ve su kaynaklarının verimli kullanımı sorumluluğu gereği İzmit Rafinerisi'nde yeni su hazırlama ünitesi kuruyor. Bu sistemden üretilen su, üretim süreçleri ve acil durumlarda yangın suyu sisteminde kullanılacak. Artırılmış atık suların yeniden kullanımı için "Ön Arıtım ve Ters Ozmoz Membran" teknolojisi ile kurulacak su hazırlama ünitesi sayesinde Sapanca Gölü'nden su temininin asgariye indirilerek, su geri kazanımının en üst düzeye çıkarılması hedeflendi.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi İSU Genel Müdürlüğü ile geliştirilen proje çerçevesinde, Körfez Bölgesi'nin artırılmış atık suları işlenerek, yeniden kullanıma hazır hale getirilecek. Ünitenin saatte 450 m<sup>3</sup> su üretecek ilk bölümü dört, 1.000 m<sup>3</sup>'lük ikinci bölümü ise 12 ay sonra devreye alınacak. Bu miktar, yılda yaklaşık 12 milyon ton su anlamına geliyor.

## Opet ve Koç Üniversitesi'nden işbirliği



Opet ve Koç Üniversitesi yüksek teknoloji ürün geliştirmede önemli bir üniversite-sanayi işbirliğine imza atarak ürün anlamında dünyanın ilk, ekipman açısından Avrupa'nın tek laboratuvarı olan Koç Üniversitesi Opet Nanomalzemeler Araştırma Laboratuvarı (KUNAL)'ı kurdu. Koç Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Umran İnan ve Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca tarafından imzalanan işbirliği kapsamında, Opet tarafından 1 milyon TL yatırım ile Koç Üniversitesi'nde kurulan KUNAL'ın açılış töreninde konuşma yapan Umran İnan, "Üniversite-sanayi ilişkisinde tüm ülkeye örnek olacak bir çalışmaya imza attık. Bu laboratuvarda doktora ve yüksek lisans öğrencilerinin hem kendilerini hem de ülkemizi ge-

liştirmek üzere birçok önemli çalışma yapacaklarına inanıyorum" dedi. Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca ise, "Günümüzün küreselleşen rekabet ortamında, iş başarılarını teknolojik ve bilimsel gelişmelerle beslemek ve yenilikçi yaklaşımlarla geliştirmek kuşkusuz büyük önem taşıyor. Bu işbirliği Opet'in bu gelişmelere verdiği önemin ve bu konudaki kararlılığının bir göstergesi. Hem Opet hem de akaryakıt dağıtım sektörü açısından farklılıklar yaratacak bu işbirliği şirketimizin rekabetçi bir üstünlük sağlama-sına ve sürdürülebilirliğine de büyük katkı sağlayacak" dedi.

# FÜSUN ONUR

*Aynadan  
İçeri*

*Through the  
Looking Glass*

KÜRATÖR | CURATOR: EMRE BAYKAL  
28/05/ – 17/08/2014

ARTER sanat için alan | space for art  
İstiklal Caddesi No: 211 Beyoğlu, İstanbul  
Salı-Perşembe | Tuesday-Thursday 11:00-19:00  
Cuma-Pazar | Friday-Sunday 12:00-20:00  
giriş ücretsiz | admission free [www.arter.org.tr](http://www.arter.org.tr)

**ARTER**

# Yeni Tüketici Kanunu kapsamında örtülü reklam yasağı

Tüketici Kanunu ile ilk defa kanun düzeyinde açıkça tanımlanarak yasaklanmış “örtülü reklam” nedir, yaptırımları nelerdir?



> Av. İrem Elçi Tansuğ - Aygaz Hukuk Müşaviri

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (**Tüketici Kanunu**), Kasım 2013 içerisinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kabul edilerek 28.11.2013 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmış ancak eski kanununun yürürlükten kalkarak Tüketici Kanunu'nun yürürlüğe girmesi, 28.05.2014 tarihine bırakılmıştır. Tüketici Kanunu çerçevesinde öngörülen yönetmeliklerin de, kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren altı ay içinde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (**Bakanlık**) tarafından çıkarılması öngörülmüştür. Bu kapsamda Bakanlık tarafından;

- Garanti Belgesi Yönetmeliği 13.6.2014,
- Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği 13.6.2014,
- Tanıtma ve Kullanma Kılavuzu Yönetmeliği (sadece bir hükmü haricinde) 13.6.2014,
- Tüketici Sözleşmelerindeki Haksız Şartlar Hakkında Yönetmelik 17.6.2014,
- Süreli Yayın Kuruluşlarınca Düzenlenen Promosyon Uygulamalarına İlişkin Yönetmelik 18.6.2014,
- Tüketici Ödülleri Yönetmeliği 27.6.2014,
- Fiyat Etiketleri Yönetmeliği 28.6.2014 ve
- Reklam Kurulu Yönetmeliği 3.7.2014 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiş olmasına rağmen, 2003 yılından beri yürürlükte olan Ticari Reklam ve İlanlara İlişkin İlkeler ve Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik henüz Tüketici Kanunu çerçevesinde yeniden düzenlenerek yayımlanmamıştır. Ancak, makalemizin konusu olan “örtülü rek-

lam” Tüketici Kanunu ile ilk defa kanun düzeyinde açıkça tanımlanarak yasaklanmış ve “örtülü reklam” yasağının yaptırımları da aynı kanun çerçevesinde ayrıca belirlenmiştir.

**Örtülü reklam yasağı ve yasal düzenleme**  
Bugüne kadar “örtülü reklam”ın tanımı mevzuatımızda açıkça yapılmamıştır. Ancak mülga 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (**Mülga Kanun**)'un 16. maddesinde ve halen yürürlükte bulunan Ticari Reklam ve İlanlara İlişkin İlkeler ve Uygulama Esaslarına Dair Yönetmelik (**Ticari Reklam Yönetmeliği**)'in 5/d maddesinde örtülü reklamın yasak olduğu düzenlenmiştir. Eski yasal düzenlemede örtülü reklamın tanımı ise Radyo ve Televizyon Yayınlarının Esas ve Usulleri Hakkında Yönetmelik (**RTÜK Yönetmeliği**)'in, 4. maddesinde “gizli reklam” adı altında yapılmıştır.

Tüketici Kanunu ile örtülü reklamın tanımı ilk kez kanun metninde yapılmış, yasak olduğu hususu düzenlenmiş ve kanunda söz konusu yasağa aykırı hareket edenlere uygulanacak yaptırımlar da sıralanmıştır. Tüketici Kanunu'nun 61. maddesinin 4. fıkrasında örtülü reklamın tanımı şu şekilde yapılmıştır: “Reklam olduğu açıkça belirtilmeksizin yazı, haber, yayın ve programlarda, mal veya hizmetlere ilişkin isim, marka, logo veya diğer ayırt edici şekil veya ifadelerle ticari unvan veya işletme adlarının reklam yapmak amacıyla yer alması

ve tanıtıcı mahiyette sunulması örtülü reklam olarak kabul edilir. Her türlü iletişim aracında sesli, yazılı ve görsel olarak örtülü reklam yapılması yasaktır.” Tüketici Kanunu, mevcut uygulamada zaten yasak olan ve daha önce Danıştay 13. Daire'nin E.2005/7449, K.2005/4856 sayılı ve 4.10.2005 tarihli kararı ile de “Program akışı içinde, belirgin ve herkesçe anlaşılabilir görsel ve işitsel unsurlarla reklam yayınının belirginleştirilmemesi, reklam yayınlarının programların içine sızması suretiyle, öncelikle programa odaklanmış izleyicinin reklamı hazırlıksız algılamasına yol açacağı gibi, reklamlar için öngörülen ayrıntılı düzenlemelerin ihlali sonucunu yaratacaktır” şeklinde ifade edilen yasağı, kanun çerçevesinde tanımlayarak bir yasal çerçeveye oturtmuştur.

Herhangi bir iletişim aracında yer alan ibarelerin örtülü reklam olarak yorumlanıp yorumlanmayacağı konusunda, haber verme hakkının da incelenmesi gereklidir. Haber verme hakkının sınırları her bir durum açısından ayrıca incelenmelidir. Bir yayında haber niteliğinin bulunması için yapılan yayının kamunun ilgisini çekebilecek nitelikte olması, bu yayının yapılmasında toplumsal bir yarar bulunması ve haberin gerçekleştiği andan itibaren makul bir süre içinde yayının yapılması yani güncel olması gerekir. Haber verme hakkının sınırlarının da aşılmamış olması gereklidir. Yapılan yayın ticari bir malın veya hizmetin piyasadaki arzını ve satışını arttıracak nitelikte olsa dahi, haber verme hakkının sınırları içerisinde kalıyorsa, örtülü reklam uygulamasından bahsedilmemelidir. Ayrıca Tüketici Kanunu'nda yapılan örtülü reklam tanımı incelendiğinde “reklam yapma amacı ve tanıcı mahiyette sunulması” şeklinde bir ibarenin yer aldığı görülmektedir. Söz konusu ibarenin kapsamı, sınırları ve ne şekilde yorumlanacağı ikincil düzenlemelerin yürürlüğe girmesi ve Reklam Kurulu'nun kararları ile netleşecektir.

Örtülü reklamın başka bir türü de ürün yerleştirme olarak görülmektedir. Ürün yerleştirmede örtülü reklam niteliğinin yapılabilmesi için ürün yerleştirmenin programın içeriği ve sunumu itibarıyla orantısız veya reklam amaçlı olduğunun, reklam yapma iradesinin

açıkça varlığının belli olması gereklidir. Dolayısıyla ürün yerleştirme olarak değerlendirilebilecek reklamlarda bu irademizin ilgili programda, yayında belirtilmesi durumun örtülü reklam olarak değerlendirilmesini engelleyecektir.

#### **Cezai müeyyideler**

Tüketici Kanunu'nun Cezai Müeyyide başlıklı 77. maddesinin 12. fıkrasında “Kanunun 61. maddesinde belirtilen yükümlülüklerle aykırı hareket eden reklam verenler, reklam ajansları ve mecra kuruluşları hakkında durdurma veya aynı yöntemle düzeltme veya idari para cezası ve gerekli görülen hallerde de üç aya kadar tebdiren durdurma cezası uygulanır. Reklam Kurulu ihlalin niteliğine göre bu cezaları birlikte veya ayrı ayrı verebilir. Aykırılık;

- a) Yerel düzeyde yayın yapan televizyon kanalı aracılığıyla gerçekleşmiş ise 10.000,
- b) Ülke genelinde yayın yapan televizyon kanalı aracılığıyla gerçekleşmiş ise 200.000,
- c) Süreli yayınlar aracılığıyla gerçekleşmiş ise a ve b bentlerinde belirtilen cezaların yarısı,
- d) Yerel düzeyde yayın yapan radyo kanalı aracılığıyla gerçekleşmiş ise 5.000,
- e) Ülke genelinde yayın yapan radyo kanalı aracılığıyla gerçekleşmiş ise 50.000,
- f) İnternet aracılığıyla gerçekleşmiş ise 50.000,
- g) Kısa mesaj aracılığıyla gerçekleşmiş ise 25.000,
- h) Diğer mecralar aracılığıyla gerçekleşmiş ise 5.000 TL idari para cezası verilir. Reklam Kurulu, idari işleme konu olan ihlalin bir yıl içinde tekrar edilmesi halinde yukarıda belirtilen idari para cezalarını 10 katına kadar uygulayabilir.

Tüketici Kanunu'nun 77. maddesinin 19 fıkrası uyarınca yukarıda belirtilen idari para cezaları hariç olmak üzere aykırılığın tespit edildiği tarih itibarıyla bir takvim yılında uygulanan toplam idari para cezası tutarının 25.000TL'yi aştığı durumlarda, bu miktardan az olmamak ve 100.000.000 TL'yi geçmemek üzere toplam idari para cezası tutarı; ceza-ya muhatap gerçek veya tüzel kişinin, aykırılığın tespitinden bir önceki mali yıl sonunda oluşan yıllık gayrisafi gelirinin %5'ini aşamaz. Kanunun 77. madde-

sinin 20. fıkrası uyarınca idari yaptırım uygulanması diğer kanunlar gereği yapılacak işlemleri engellemez.

#### **Dava yolu**

Tüketici Kanunu'nun 78. maddesi uyarınca, Reklam Kurulu tarafından karar verilen idari yaptırımlar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından uygulanır. İdari yaptırımlara karşı idari yargı yoluna başvurulabilir. Dava, işlemin tebliğini izleyen günden itibaren 30 gün içinde açılır. Davanın açılmış olması kararın yerine getirilmesini durdurmaz. İdari para cezalarının tebliğinden itibaren bir ay içinde ödenmesi zorunludur.

#### **Uygulama ve Reklam Kurulu kararları:**

Mülga Kanun'un yürürlükte olduğu dönemde Reklam Kurulu örtülü reklama ilişkin çeşitli kararlar vermiştir. Söz konusu kararlar incelendiğinde örtülü reklama ilişkin cezai müeyyidelerin daha ziyade tıbbi ürünler, tıbbi hizmetler, alkollü içecekler, tütün ve tütün mamulleri ve gıda gibi reklam yasağı bulunan sektörler ile ilgili olduğu anlaşılmıştır. Söz konusu sektörlerde reklam yapma yasağı bulunduğundan ilgili sektörlerde örtülü reklam daha sıklıkla gözlemlenmiştir. Söz konusu sektörler haricinde de Reklam Kurulu'nun vermiş olduğu örtülü reklama ilişkin kararlar mevcuttur. Ancak söz konusu kararlarda hangi mecrada yayınlanmış olursa olsun (haber, ropörtaj, vb.) ürüne açıkça vurgu yapıldığı, ürünün tanıtıldığı ve tüketicilerin ürüne yönlendirildiği göze çarpmaktadır.

#### **Sonuç**

Yukarıda açıklanan sebeplerle Tüketici Kanunu döneminde de Reklam Kurulu'nun benzer şekilde hareket edebileceğini yani ürüne, ürünün özelliklerine açıkça vurgu yapıldığı, tüketicilerin ürüne yönlendirildiği ve haber niteliği sınırlarını aşan yayınlar ile ürün yerleştirme yapılan durumlarda açıkça reklam olduğu belirtilmeyen yayınların örtülü reklam olarak değerlendirileceğini düşünüyoruz. Ancak söz konusu hususlar ikincil düzenlemelerin kabulü ve sonrasında Reklam Kurulu'nun vereceği kararla netlik kazanacaktır.

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

# Hasta-hekim ilişkisi

Karşılıklı güven oluşturma'nın ön şart olduğu tedavi sürecinde, modellerinden hukuksal boyutlarına kadar hasta ile hekim ilişkisi...



Dr. Metin Akgün

Tıbbi uygulamaların temel dayanağı hasta-hekim ilişkisi olup bu ilişki karşılıklı destek, saygı ve güven gerektirir. Hekim, karmaşık ve dinamik olan çok farklı ilişki türlerinin etkili olduğu bir ortamda etkinlik göstermektedir. Bu da, hasta-hekim ilişkisinin oluşturulmasında hekimin üzerine düşen sorumlulukları artırmaktadır.

## Hasta-hekim ilişkisini etkileyen temel faktörler nelerdir?

- Hasta-hekim arasında kurulan ilişki modeli
- İletişim
- Bütüncül yaklaşım (hastanın biyopsikososyal açıdan değerlendirilmesi)
- Güven
- Hekimin ve çağın hastalık kavramı, tanı ve tedavi yöntemleri
- Hekim
- Hasta
- Hastalık
- Sağlık sistemi
- Bilimsel ve teknik gelişim/teknoloji
- Tıp etiği

## Hasta-hekim ilişkisi modelleri nelerdir?

Her hasta ile kurulacak ilişki farklı olabilir. Ancak bu ilişki türü belirlenirken hekim öncelikle hastanın yararına hareket etmelidir. Szasz ve Hollender'in psikoanalitik yaklaşımla tanımladığı hasta-hekim ilişkisi modelinden sonra hastanın tıbbi kararlardaki rolü üzerin-

de hasta özerkliği ile sağlığı, hastanın değerleri ile hekimin değerleri arasındaki çatışma, ideal hasta-hekim ilişkisinin nasıl olması gerektiği sorusunu ortaya çıkardı. Ezekiel J. Emanuel ve Linda Emanuel bu sorudan yola çıkarak dört ilişki şekli tanımladılar:

### I. Paternalistik

Hekim, hastaya en iyisi olduğuna inandığı seçeneği onaylamasını sağlayacak, seçilmiş bilgiler verir. Hastanın sınırlı katılımı olmasına rağmen otorite hekimdir. Bu nedenle yararlı olma gerekçesi ile hastanın kişisel özerkliği sınırlanabilmekte ve zedelenebilmektedir.

### II. Bilgilendirici

Tüketim modeli olarak adlandırılır. Teknik bilginin ön planda olduğu bu modelde amaç hekimin hastaya gerekli tüm bilgileri sağlaması, hastanın istediği tıbbi uygulamayı seçmesi ve hekimin de hastanın seçimini uygulamasıdır.

### III. Açıklayıcı & Yorumlayıcı

Bu modelde amaç hastanın değerlerini ve gerçekte hastanın ne istediğini açıklığa kavuşturmak, hastaya bu değerlere uygun tıbbi girişimleri seçmekte yardımcı olmaktır.

### IV. Görüşmecî & Müzakereci

Hasta-hekim etkileşimin amacı hastanın klinik durumuna uygun olan, sağlığa ilişkin değerlerin en iyisini belirleme-

sine ve seçmesine önem sıralaması yaparak yardımcı olmaktadır.

### **Hasta-hekim ilişkisinde ideal model hangisidir?**

Günümüzde ideal olarak benimsenen hasta-hekim ilişkisi; karşılıklı katılım temeline dayanan ilişki, danışan-danışman ilişkisi ya da görüşmeci model olarak adlandırılmaktadır. Ancak her hasta-hekim ilişkisi modelinin uygulanabilirliği hastanın durumuna (kişiliği, eğitim düzeyi, yeterliliği, anlama kapasitesi vb.) ve hastalığın özelliğine (akut ya da kronik seyir izlemesi, hastanın yaşamını etkileme düzeyi) göre değişebileceğini asla unutmamak gerekir.

### **Hekimin hastayı aydınlatma rolünün amacı nedir?**

- Hasta ve hekim arasında güven ilişkisi tesis etmek ve bu güven ilişkisini de tedavi süresince devam ettirmek
- Hastanın önerilen tedavinin muhtemel yan etkileri açısından tedaviyi kabul veya ret kararını verebilmesi için gerekli altyapıyı oluşturacak bilgileri anlaşılabilir bir dille ona iletmek.

### **Aydınlatma çeşitleri nelerdir?**

#### ***I. Müdahale aydınlatması (Kendi geleceğini belirleme)***

Hekim, aydınlatma yükümlülüğü çerçevesinde, hastasına onun rızasının ve kararının oluşmasına temel teşkil edecek olan bütün bilgileri vermekle yükümlüdür. Hasta aydınlatma neticesinde, hastalığının ne olduğunu ve buna karşı nelerin yapılabileceğini tam anlamı ile bilmeli ve aşağıdaki konu başlıklarında bilgilendirilmiş olmalıdır:

- Teşhis
- Süreç
- Riziko

#### ***II. Koruma Aydınlatması***

Burada amaçlanan, hastanın kişisel durumu, ilaçların yan etkileri ve tedavi sürecinin işleyişi konusunda hastayı bilgilendirmek suretiyle hastanın doğru ve kendi menfaatine uygun davranışı gerçekleştirmesini sağlamaktır.



### **III. Özel Aydınlatma**

Hekimler, ayrıca tedavinin ya da operasyonun/girişimin ekonomik boyutunu hastalarına açıklamak zorundadır.

### **Hasta – hekim ilişkisinin hukuksal boyutu nedir?**

Hasta ile hekim arasındaki hukuki ilişki bir çeşit sözleşme ilişkisidir. Hasta hekime başvurduğunda ve hekimden de tedavi kabulüne ilişkin onay Aydınlatılmış Onam ile belgelendiğinde doktorla hasta arasında bir sözleşme tesis edilmiş olur.

Ayrıca Türk hukukunda 18 yaş altındakilerin belli tıbbi durumlarda (hayati tehlike bulunan haller hariç) kendi başlarına tedavi olabilmeleri hakkını veren yasal bir düzenleme bulunmadığını burada belirtmek yerinde olacaktır.

### **Aydınlatılmış onam nedir?**

Hastaya uygulanacak tıbbi tedavinin özellikle de girişimler ve olası komplikasyonları hakkında hastayı detaylı olarak bilgilendirmesi için hazırlanması yasal şart olan belgedir. Ayrıca belgenin hastaya okunarak hastanın bilgilendirilmesinin sağlanması ve tıbbi müdahale konusunda usulüne uygun onayın yazılı olarak alınması gereklidir.

### **Aydınlatılmış onam ile ilgili yasal düzenlemeler nelerdir?**

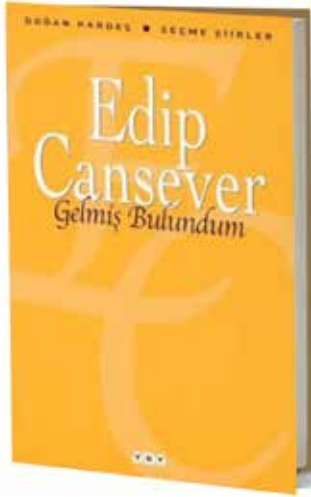
- Tıbbi Deontoloji Nizamnamesi
- 1219 sayılı Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrası Hakkında Kanunu
- Hasta Hakları Yönetmeliği
- Türk Tabipleri Birliği Hekimlik Meslek Etiği Kuralları
- Türk Tabipleri Birliği Disiplin Yönetmeliği

#### **Kaynak**

- **Hasta – Hekim İlişkisini etkileyen Unsurlar**  
Elif Atıcı / Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi  
Deontoloji Anabilim Dalı – BURSA
- **Hasta – Hekim İlişkisi Kavramı**  
Elif Atıcı / Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi  
Deontoloji Anabilim Dalı – BURSA
- **Hekimin Aydınlatma ve Hastanın Rızasının Alma Yükümü** / Tuğçe Oral / Heidelberg Üniversitesi Lisans Öğrencisi
- **Sağlık Hizmetlerinin Yürütülmesinde doktor-hasta ilişkisinin Rolü** / Ahmet Kalender & Ayhan Uludağ / Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi
- **T.C. Sağlık Bakanlığı / Resmi Web Sitesi**

# Kitaplar arasında

Bu sayımızda Avrupa ve Amerikan edebiyatının usta kalemlerinden yanibaşımızda yeniden keşfedilmeyi bekleyen şair Edip Cansever'e kadar herkesin ilgiyle okuyacağı kitaplar arasında dolaşıyoruz.



## Gelmiş Bulundum

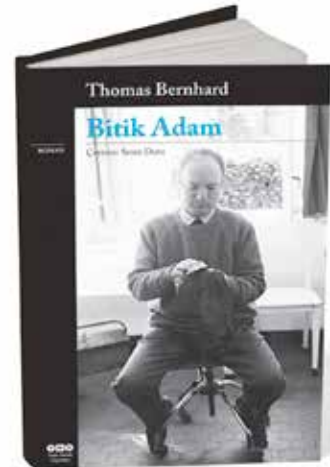
*Edip Cansever / Yapı Kredi Yayınları*

İkinci Yeni Hareketi'nin içerisinde, anlaşılması güç ama yine de anlamdan uzak düşmeyen bir tavırla diğer şairlerden sıyrılan ve kendine has bir üslup yaratan Edip Cansever'in kitabı "Gelmiş Bulundum" Yapı Kredi Yayınlarından çıkan 9. baskısıyla şairin şiirlerinden bir seçki sunuyor. "Dirlik Düzenlik", "Dipsiz Testi", "Masa da Masaymış ha..." ve daha birçok şiirin yer aldığı kitap Edip Cansever'in ölüm yıldönümüne yönelik bir anma niteliği de taşıyor.

## Bitik Adam

*Thomas Bernhard / Yapı Kredi Yayınları*

Bitik Adam, Avusturyalı yazar Thomas Bernhard'ın son dönem romanlarından. Glenn Gould adlı ünlü piyanistin yaşamını konu alan bu kurgusal roman, yazarın Salzburg'taki müzik eğitiminden de izler taşıyor. İkinci Dünya Savaşı sonrası Alman Edebiyatı'nın en önemli yazarlarından biri sayılan Bernhard, dahi Gould'la hiç tanışmadığı halde, sanatçılara çektirilen eziyetleri kendi ülkesinden yola çıkarak başarılı bir biçimde anlatıyor. Bu kitabında da kendine has üslubuyla dikkati çekerken, insanın yalnızlığına ve mutsuzluğuna yol açan sebeplere de ışık tutmaya çalışıyor.







## Görüntünün Retoriği, Sanat ve Müzik

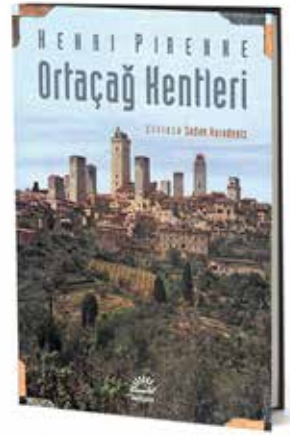
Roland Barthes / Yapı Kredi Yayınları

Avrupa'da uzun yıllar göstergebilim üzerine çalışmalar yapan büyük düşünür ve dilbilimci Fransız Roland Barthes'in eserleri, YKY tarafından Türkçe'ye kazandırılmaya devam ediyor. Görüntünün Retoriği, Sanat ve Müzik (Essais critiques III), Roland Barthes'in görüntü, fotoğraf, resim ve müzik üzerine denemelerini bir araya getiriyor. Kitapta bahsi geçen kişiler ve konular arasında Eisentein, Arcimboldo, Erté, Cy Twombly, Réquichot, Schumann, Pop-art, klasik tiyatro yer alıyor. Düşünsel ve eleştirel alanlarda gezinmeye meraklı okurların ilgisine sunulan kitapta yer alan, 20. yüzyılın önde gelen kuramcılarının Barthes'in bu yazıları, ilk kez Türkçe'ye çevrildi.

## Ortaçağ Kentleri – Kökenleri ve Ticaretin Canlanması

Henri Pirenne / İletişim Yayınları

Belçika'nın yetiştirdiği, dünyada Ortaçağ konusunda danışılacak en büyük tarihçi/uzmanlardan biri olan Henri Pirenne'in eserleri arasında ayrı bir önem taşıyan bu kitabı, 1922'de davet edildiği ABD'de verdiği konferansların notlarından oluşuyor. Dönemin Batı Avrupa'sında meydana gelen ekonomik canlanma ve kent uygarlığının doğuşunu incelerken, bu gelişimlere yol açan veya sonrasında ortaya çıkan tüccar sınıfının oluşumu, toprak köleliğinin ortadan kalkışı ve burjuvazinin doğuşu gibi konulara da ışık tutuyor.



## Ragtime

E.L. Doctorow / Yapı Kredi Yayınları

Tarihi kişiliklerle sıradan Amerikalıları bir araya getiren E. L. Doctorow'un 1975'te yayımlanan Ragtime adlı kitabında, gerçekle kurgu iç içe geçiyor. Yayımlandığı tarihten bu yana 20. yüzyıl Amerikan Edebiyatı'nın klasikleri arasında kabul edilen kitap, trajikomik bir Amerika portresi çiziyor. Orta sınıf Amerikan aileleri, gangsterler, müzisyenler, fabrika patronları ve işçileri, Doğu Avrupalı göçmenler gibi farklı kesimlerden insanlar ile Henry Ford, Sigmund Freud, Emma Goldman ve sihirbaz Houdini gibi tanınmış simaların bir arada anlatıldığı sürükleyici hikaye, farklı türden bu insanların hayatlarından alınan kesitlerle ve Doctorow'un akıcı anlatımıyla okuyucuya sunuluyor.



## Sivrisinek Sahili

Paul Theroux / Yapı Kredi Yayınları

ABD'den nefret eden Allie Fox adında mucit bir adam, insanlığın aptallığıyla dünyayı mahvettiğini düşünür ve alttan alta kendisinin bir kurtarıcı olduğuna inanır. Bir gün ailesini de alıp ülkesini terk eder ve Honduras'ta Sivrisinek Sahili isimli bölgeye, ütopyik bir düzen kurmaya gider. Her şeye yeniden başlayan ve medeniyetten kaçtığını sanan Allie, kendi medeniyet anlayışından vazgeçemez ve orada yaşayan vahşi hayvanlara insan gibi olmayı öğretmeye çalışır. Kitapta Allie'nin 14 yaşındaki oğlunun anlatımıyla, zeki ve benmerkezci anti-kahraman Allie Fox'un bir idealistten bir zorbaya dönüşmesine tanık oluruz.



# Aygaz ailesine yeni katılanlar

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

## Aramıza yeni katılanlar (Son dört ay içerisinde)

Adı Soyadı	Ünvan	Departmanı
Efe Eryurt	Saha Yöneticisi	Orta Anadolu-Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Mehmet Orçun Akman	Saha Yöneticisi	Kuzey Ege Otogaz Satış Yöneticiliği
Gökhan Çalşır	Satış Sonrası Hizmetler Sorumlusu	Satış Snr. Hizm.Yöneticiliği-Dökmegaz ve Diğer
Semih Özkan	Mali İşler Sorumlusu	Muhasebe Yöneticiliği-Vergi ve İşt.
Gürkan Kuruç	Tüplügaz Saha Yöneticisi	Trakya Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Ender Bayraktar	Saha Yöneticisi	Karadeniz Otogaz Satış Yöneticiliği
Ali Baran Akgün	Yatırımlar Sorumlusu	Yatırımlar ve İşletmeler Yöneticiliği
Naim Şener	Nakliye Sorumlusu	Nakliye Yöneticiliği
Abdul Samet Eren	Saha Yöneticisi	Batı Karadeniz Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Raşit Can Arslan	4. Mühendis	Anadoluhisar Tankercilik A.Ş.
Berat Dağkiran	3. Kaptan	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Banu Gültekin Bilge	Rekabet Hukuku Uzmanı	Hukuk Müşavirliği
Levent Şentürk	Saha Yöneticisi (Su)	Tüplügaz Satış Yöneticiliği
Ceyda Ağaçbacak	Kalite Sistem Ve Seç-G Sorumlusu	Su ve Çevre Yöneticiliği
Selahattin Yıldız	Sap Proje Sorumlusu	Bilgi Teknolojileri Müdürlüğü
Ceyhun Öztürk	2. Mühendis	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Gökhan Bahtiyar	2. Kaptan	Kuzguncuk Tankercilik A.Ş.
Derya Döne Turgut	İnsan Kaynakları Sorumlusu	İnsan Kaynakları Yöneticiliği
Ceyhun Yıldırım	Baş Mühendis	Kuleli Tankercilik A.Ş.
Onur Demirel	Satış Sonrası Hizmetler Sorumlusu	Satış Snr. Hizm.Yöneticiliği -Dökmegaz ve Diğer
Cem Kop	Sayım Sorumlusu	Samsun Terminal Müdürlüğü

## Çocuğu olanlar

Adı Soyadı	Çocuk Adı	Doğum Tarihi
Lokman Büyük	Tuğbanur	03/03/2014
Işık Berke Sönmez	Kuzey	13/03/2014
Sabri Arpacıoğlu	Poyraz	14/03/2014
Çağdaş Güngör	Mehmet Mert	14/03/2014
Sinan Sayar	Ahmed Cihangir	20/03/2014
Murat Yiğit	Elif	28/03/2014
Gökhan Yılmaz	Çağrı	02/04/2014
Sezayi Kesikbaş	Serra Nur	03/04/2014
Haldun Ecevit	Defne	11/04/2014
Zeki Dursun	Tuana	13/04/2014
Serkan Cerit	Miray	27/04/2014
Emin Koç	Abdülkerim	27/04/2014
Erdem Karakaya	Yusuf Ayaz	30/04/2014
Hacı Arı	Tuğçenur	30/04/2014
Evren Sapıkisa	Sare	05/05/2014
Murat Mestanoğlu	Çınar	06/05/2014
Burhan Yılmaz	Hüseyin Emir	07/05/2014
Selçuk Canavar	Sümeyye Ada	13/05/2014
Bekir Mengi	Ali Sertaç	15/05/2014
Zeliha Baştacı	Bade	18/05/2014
Mehmet Gülmez	Arya Naz - Erdinç Ata	22/05/2014
Elif Keleş	Gülce	06/06/2014
Berk Bulutoğlu	Hira - Arya	09/06/2014
Özgür Özalp	Ayşe	12/06/2014
Mehmet Aslan	Mert	12/06/2014
Abdullah Açıcı	Zeynep Elvin	15/06/2014
Özge Ağar Uysal	Doğa	18/06/2014
Şemsettin Şekerci	Almina	23/06/2014

## Evlenerler

Adı Soyadı	Eşi	Evlilik Tarihi
Gökhan Bahtiyar	Zeliha	07/02/2014
Hasan Demirel	Fatma	16/02/2014
Hayrettin Çan	Kadriye	21/03/2014
Mehmet Mutlu	Burcu	01/04/2014
Hasan Eray	Büşra	30/04/2014
Fatih Yanık	Ümmühan Eda	13/05/2014
Kemal Dolu	Duygu	15/06/2014



**10 YILDA BİR**



**3 YILDA BİR**

# TÜPÜNÜZ GÜVENLE ÇALIŞSIN, İÇİNİZ RAHAT ETSİN

Güvenliğiniz için, üretim tarihlerinden itibaren dedantörünüzü **en fazla 10**, hortumunuzu ise en fazla **3 yılda bir** değiştirmelisiniz.

7/24 AYGAZ HİZMET HATTI 444 4 999 / www.aygaz.com.tr

**12<sup>90</sup> TL**

~~20<sup>90</sup> TL~~

Kampanya, 15 Eylül 2014 tarihine kadar eski dedantörünü getiren müşteriler için, kampanyaya katılan Aygaz, Mogaz, Lipetgaz bayilerinde geçerlidir.

 Koç

**AYGAZ**

# PERFORMANS UZMANLARINA AYGAZ OTOGAZ

*En zor koşullarda bile  
yüksek performans.*

