

termometre

TERMOPET Kurumsal İletişim Bülteni

Sayı: 4 - Yıl: 1 • 2016 ÜCRETSİZDİR

TERMOPET AİLESİ OLARAK CUMHURİYETİMİZİN VE DEMOKRASİNİN YANINDAYIZ



Artık
size
daha
yakınız!

termo

termo



0800 314 41 04



CEMİL DİREKÇİ

TERMOPET Yönetim Kurulu Başkanı



BÜYÜMEYE ODAKLANDIK

Değerli iş ortaklarım,

Faaliyete başladığımız gün önümüze koyduğumuz hedef “Piyasadaki ilk 10 dağıtıcıdan biri” olmaktı. 600’ü aşkın bayimiz ve gerçekleştirdiğimiz satışlar ile bugüne kadar birçok rakibimizi geride bıraktık. Şu anda hedeflediğimiz yerdeyiz. Ama çok daha iyi bir noktada olmak istiyoruz.

Bildiğiniz gibi kısa bir süre önce Türkiye Petrolleri Dağıtım A.Ş.’nin özelleştirme ihalesi gerçekleştirildi. Pazar payı bakımından 6. sırada bulunan Türkiye Petrolleri Dağıtım A.Ş.’nin özelleştirilmesi sektörümüz açısından bu yılın en önemli gelişmelerinden biriydi. Özelleştirme ihalesine katılan 4 firmadan biri de TERMOPET’ti. Yoğun bir rekabetin yaşandığı ihale sonucunun sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz.

Peki, biz bu ihaleye niçin katıldık?

Çünkü biz faaliyete başladığımız günden itibaren önüne büyük ama gerçekleştirilebilir hedefler koyan bir şirketiz. Pazar payımızı arttırmak, başarıımızı sürdürülebilir kılmak ve siz değerli iş ortaklarımıza farklı imkânlar sunabilmek için bu ihaleye katıldık. Önümüzdeki süreçte de bu tür satın alma fırsatlarını mutlaka değerlendireceğiz. Öte yandan, Türkiye Petrolleri Dağıtım A.Ş. özelleştirme ihalesine katılmamızın ülkemize, sektörümüze ve siz değerli bayilerimize duyduğumuz güvenin de önemli bir göstergesi olarak değerlendirilmesini isteriz.

2016 yılı sektör için çok hareketli geçmese de Termopet için bir nevi atılım yılı oldu diyebiliriz. Sizin de süreci yakından takip ettiğiniz TP ihalesinin yanı sıra, LPG Otogaz konusunda da girişimlerimiz oldu. Burada amacımız akaryakıtta yakaladığımız başarıyı, bayilerimizin vereceği destekler sayesinde LPG’ye de taşıyıp, birlik ve beraberliğimizi daha da kuvvetlendirmek.

Siz değerli bayilerimizden aldığımız güç ve enerji ile şirketimizi daha iyi noktalara taşımak için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Sizlerin de TERMOPET’i sektörün ilk 5 şirketi arasında görmeyi canı gönülden istediğinizi biliyoruz. İş ortaklığından öte gönül bağı ile kenetlendiğimiz siz bayilerimizin desteği arkamızda olduğu sürece hedeflerimize en kısa sürede ulaşacağımıza inanıyorum.

Saygı ve Sevgilerimle...

İMTİYAZ SAHİBİ
CEMİL DİREKCİ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MAHİR ARSLAN
hmuratfirat@gmail.com

EDİTÖR
GÖKÇE ÖZYAR ZERMAN
gokceo@termopet.com.tr

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ
KASIM HALİS
k.halis@medyatime.gen.tr

İDARE MERKEZİ
MUTLUKENT MAHALLESİ
2689. SOKAK NO:8
ÇANKAYA / ANKARA
TEL: (0312) 225 43 33 PBX 14 HAT
FAX: (0312) 225 28 05

www.termopet.com.tr

YIL: 1 • SAYI: 4 - 2016

DERGİNİN TÜRÜ
YEREL SÜRELİ YAYIN

Dergimize gönderilen yazılar
iade edilmez. Yazıları yayınlayıp
yayınlanamamak veya bir kısmını
yayınlamak derginin tasarrufudur.
Yazılardaki sorumluluk yazarlarına
aittir. Dergimiz basın ahlak
yasalarına uyar.

GRAFİK-TASARIM
www.medyatime.gen.tr

BASKI
DUMAT OFSET MAT. SAN.TİC.
LTD.ŞTİ.
BAHÇEKAPI MAH. 2477 SK. NO:6
ŞAŞMAZ-ETİMESGUT/ANKARA
TEL:(0312) 278 82 00

06

TERMOPET LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan,
“Akaryakıtta yakaladığımız başarıyı
LPG sektörüne de taşıyacağız”

16

GİZLİ CENNET YEDİGÖLLER

DENİZDEN GELEN

LEZZET

20



2410 ADIMDA

METABOLİZMANIZI HIZLANDIRIN

ELEKTRİKLİ OTOMOBİLLER AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜ NASIL ETKİLEYECEK ?

10



İÇİNDEKİLER

Editör.....	5
“Akaryakıtta yakaladığımız başarıyı LPG sektörüne de taşıyacağız”	6
LPG dolumuna ilişkin önemli düzenleme	8
Elektrikli araç satışında büyük artış	9
Elektrikli otomobiller akaryakıt sektörünü nasıl etkileyecek	10
Petrol piyasası lisans yönetmeliği'nde değişiklik	14
Sigorta yaptırmayan bayiler dikkat!.....	15
Gizli cennet yedigöller	16
Denizden gelen lezzet	20
10 Adımda metabolizmanızı hızlandırın	24
Bayilerimiz	26
Termopet, teslimatlar konusunda lider.....	56
Teknoloji.....	58
Otomobil	59
İletişim Sayfası.....	60



A. Neşat Bohça

Genel Koordinatör

BAYİYE MEKTUP...

Termometre olarak tekrar sizlerle birlikte olmak, satırlarımızla tekrar sizleri solumak, sizleri sektörden ve sizlerden haberlerle selamlamak, ailemizin gelişimi hakkında bilgilen-dirmek için huzurunuzdayız.

Daha önceki sayılarda da dile getir-diğim gibi tüm çabamız sizinle bir-likte yürüdüğümüz yolda, yasalara uygun, dürüst bir ticaretle tüm sek-törün gıpta edeceği bir ivmeyi yaka-layabilmek, sizlerle beraber kazanıp, beraberce büyüebilmek...

Bu yolda özverili desteğinizle attığı-mız her adımda, aldığımız her ted-birde, yaptığımız her düzenlemede tek hareket noktamız sizlere daha fazla külfet getirmeden çalışma şartlarınızı iyileştirmek, yeni yasal düzenlemelere ve günlük gelişme-lerin doğurduğu zorunluluklara uy-u-munuzu sağlamak...

Bunun yanında bir başka çabamız-da sektör içinde sizlerin ismimizle, TERMO markamızla daha bilinir, daha tanınır dolayısı ile daha da tercih edilen bir güç olmanız için çaba sarf etmek... İzninizle bu son cümleyi biraz açmak ve bu konuda-ki çalışmalarımız hakkında size bilgi vermek istiyorum.

Tüm sektör içinde ve kamuda verdi-ğimiz büyük kavgaya rağmen maa-lesef yasadışı ticaret ile hepimizi le-keleyen sektör oyuncularını oyun dı-şında bırakacak tedbirleri aldirmayı başaramadık. Bu nedenle geçtiğimiz dönemde bu başarı eksikliğini baş-ka bir şekilde telafi etme ve marka

bilinirliğimizi artıracak çalışmalarla bayilerimizi daha çok tercih edilen durumuna getirme kararını aldık.

Bu konudaki ilk çalışmamız hızlı yol kat edebilmek için özelleştirme ka-rarı alınan TP (Türkiye Petrolleri Da-ğıtım Şirketi) ye talip olmak, ihalesi-ne girmekle gerçekleştirildi. Aylarca süren titiz bir çalışma sonunda iha-leye girebilen 4 şirketten biri olma-mıza rağmen, artırmada, çıkılan ra-kamla alınacak bir ihalede bayimize istenen verim ve payın çıkmayacağı-nı düşünmemiz nedeni ile durduk ve alımı sağlayamadık.

Bunun üzerine yaptığımız bir yönetim değerlendirmesi ile yönümüzü mar-ka bilinirliği yönünde çalışmalara çe-virdik. Bu konuda ekipler, komiteler kurduk. TERMO markasını köyünden ilçesine, anayolundan şehir merkezi-ne daha tanınır, daha bilinir yapmak için programlar üretmeye başladık.

Bu konuda neler mi yapacağız?

Çalışmalarımız yeni şekillenme-ye başladığından ben bu noktada size sadece "bekleyin" diyorum. Ama şuna eminim:

Bir sonraki sayımızda yer alacak bayilerimiz en çok bu süreçten ve geline-n noktadaki memnuniyetlerinden bahsedecekler.

Yasalara uygun ticaret, helal bol ka-zançla, güler yüzle ve her şeyden önce de sağlıklı o günleri birlikte görebilmek umut ve duası ile hepini-ze, değerli ailelerinize, çalışanlarını-za sonsuz sevgi ve saygılarımı sunu-yorum.



Gökçe ÖZYAR ZERMAN

Editör

Değerli okurlarımız,

2016 yılının ikinci yarısından itibaren 12 yıllık lisans süreleri do-lan akaryakıt bayileri EPDK'ya Lisans Süre Uzatım başvurula-rını yapmaya başladılar. TERMOPET olarak biz de bu süreci ya-kından takip ettik, ediyoruz. Bayilerimize gerekli hatırlatmaları yaparak süresi içerisinde evraklarını EPDK'ya ulaştırıyoruz. Bu sürecin en sağlıklı biçimde atlatılması için elimizden gelen tüm gayreti göstermeye devam edeceğiz.

Bu sayımızda şirket olarak LPG konusundaki yeni yatırımları-mızı sizlerle paylaşmak adına bir röportaja yer verdik. Akarya-kıttaki başarılarımızı LPG'ye de taşımayı hedefliyoruz. Bu süreçte en büyük destekçimiz siz değerli bayilerimiz olacak.

Öte yandan elektrikli otomobillerle ilgili kapsamlı bir dosya ha-zırladık. Elektrikli otomobillerin gelişiminin sektörümüze büyük etkileri olacaktır. Bu konuda uzmanlarımızdan gelen iki farklı görüşü sizlerin değerlendirmesine sunuyoruz.

Bildiğiniz gibi TERMOPET 600'ü aşkın bayisi olan dev bir aile. Bu sayımızda da ailemizin üyeleri olan siz değerli bayilerimize olabildiğince yer verdik ve vermeye devam edeceğiz.

Her sayıda olduğu gibi bu sayımızda da sizler için hazırladığımız Gezimetre, Sağlık, Aktüel, Teknoloji ve Otomobil sayfalarımızı okumadan geçmeyin.

Keyifle okumanız dileğiyle...

“AKARYAKITTA YAKALADIĞIMIZ BAŞARIYI LPG SEKTÖRÜNE DE TAŞIYACAĞIZ”

TERMOPET'in akaryakıt sektöründe yakaladığı başarıyı LPG sektörüne de taşımayı hedeflediklerini belirten TERMOPET LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan, “Orta vadede LPG ithalatı yapmak planlarımız arasında. Bunun için deniz bağlantısı olan bir depolama tesisi kurmak için ön çalışmalara başlamış durumdayız” diyor.

KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

1967 Ürgüp/Nevşehir doğumluyum. Yükseköğrenimimi İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünde tamamladım. LPG sektöründe profesyonel iş yaşamıma 1995 yılında Aygaz / Mogaz'da Dökmegaz Satış Mühendisi olarak başladım ve 2014 yılı başında ayrıldım. Halen TERMOPET Akaryakıt'ta LPG Türkiye Satış Müdürü olarak çalışmaktayım.

TERMOPET'İN LPG PİYASASINA YÖNELİK ORTA VE UZUN VADELİ HEDEFLERİ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ? ÖZELLİKLE HANGİ BÖLGELERDE BÜYÜMEYİ DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

TERMOPET Ailesi olarak 600'ü aşkın akaryakıt bayimiz bulunuyor. Ocak - Ağustos 2016 döneminde akaryakıt dağıtım firmaları ara-



sında pazar payı sıralamasında 12'nciyiz. Hedefimiz bu üstün başarıyı LPG sektöründe de yakalamak, akaryakıt verdiğimiz bütün bayilerimizi LPG ile daha güçlü duruma getirmek ve tüketicilerimize en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmak.

LPG depolama tesisi olarak Niğde ilinde 2 adet dolum tesisi yaptık. Potansiyelimizin büyümesine paralel olarak, hızlı bir biçimde tesislerimizin kapasitesini artırıp, diğer bölgelere yeni tesisler yapmayı hedefliyoruz. Yine orta vadede LPG ithalatı yapmak da planlarımız arasında. Bunun için de deniz bağlantısı olan bir depolama tesisi kurmak için ön çalışmalara başlamış durumdayız.

2016 YILININ SONLARINA YAKLAŞIYORUZ. 2016 YILI TÜRKİYE LPG PİYASASI İÇİN NASIL GEÇİYOR?

LPG sektöründe 2016 yılı oldukça iyi geçmektedir. EPDK verilerine baktığımızda otogaz pazarı büyümeye devam ediyor. 2016 yılı Ocak - Ağustos ayları arasında otogaz % 77, tüplügaz % 19,9, dökmegaz ise % 3,1 oranında pazardan pay aldı. 2015 yılının aynı dönemine baktığımızda otogaz %3,2 ve tüplügaz %0,5 oranlarında büyürken, dökmegaz ise %30 oranında küçüldü. 2016 yılı Ağustos sonu itibarı ile 2 milyon 700 bin tonu geçen toplam satışın, yıl sonu itibarıyla 4 milyon ton üzerinde olacağı tahmin ediliyor.

Otogaz segmentinin büyümekte olduğunu TÜİK tarafından hazırla-



nan binek araçlar için yakıt cinsine göre trafiğe kayıtlı araçların rakamlarına baktığımızda da görüyoruz. TÜİK rakamlarına göre LPG'li 4,4 milyon araç trafiğe kayıtlı toplam araçlar içerisinde %40'lık bir pay alıyor. Bu rakamlar dizel araçlar için %33, benzinli araçlar için % 27 oranında. Öte yandan Türkiye'de kişi başına düşen araç sayısı gün geçtikçe artıyor. Bu noktada otogaz daha ekonomik bir yakıt olduğu için tüketicilerce daha fazla tercih ediliyor. Bu sebeplerle, geçmiş zamanlarda olduğu kadar yüksek artışlar olmasa da, otogaz pazarında büyümenin devam edeceğini düşünüyoruz.

LPG'Lİ ARAÇLARIN KAPALI OTOPARKLARA GİREMESİ SEKTÖRÜ OLUMSUZ ETKİLEYEN KONULardan BİRİ. BU KONUDA NE GİBİ GELİŞMELER YAŞANIYOR?

LPG'li araçların kapalı otoparklara girmesi konusunda her türlü olumlu altyapı oluşturulmuş olmasına rağmen, nihai karar alınmadı. Bugün Türkiye'de 4,4 milyon otogaz kullanan araç bulunuyor. Bu araçlara ikinci sınıf muamele yapıp, AVM'lerin içine alınmamasının yanlış olduğunu düşünüyo-

rum. AVM'lere ait kapalı otoparklara LPG'li araçlara uygun olarak havalandırma sistemleri, risklere karşı gaz alarm sistemleri ve yangın söndürme sistemlerinin kurulması gerekmektedir. Bunlar ile ilgili Binaların Yangından Koruma Yönetmeliği'nde bir takım şartlar var. Fakat birçok AVM bu şartlara uygun yapılmadığı için sıkıntılar devam ediyor.

TÜRKİYE'DE LPG PİYASASININ MEVCUT DURUMUNU, DÜNYA LPG PAZARI İLE KARŞILAŞTIRDIĞIMIZDA NASIL BİR TABLO ORTAYA ÇIKIYOR?

Türkiye'de LPG sektörü EPDK verilerinde görüldüğü gibi otogaz ağırlıklı durumda. Dünyada bu özelliklere sahip bir pazar daha yoktur. 4 milyon ton üzerinde tüketim ile Türkiye LPG pazarında dünyanın ilk 20'sinde yer alıyor. Avrupa ölçeğine bakıldığında 2. sırada, Dünya pazarına bakıldığında ise Güney Kore 1., Türkiye 2. ve Rusya 3. sırada yer alıyor. LPG'li araç sayısı açısından baktığımızda Türkiye dünyada 1. sırada. Otogaz

kullanma oranının artmasının altındaki en büyük sebeplerden bir tanesi Türkiye'deki dağıtım ağıının bu denli yaygın olmasıdır. Dünyada birçok ülkenin gıpta ile baktığı bir otogaz pazarımız var.

SEKTÖRE VERMEK İSTEDİĞİNİZ MESAJINIZ VAR MI?

Öncelikle LPG'nin çevreci bir yakıt olarak desteklenmesine yönelik stratejilerin belirlenmesi gerek. Ayrıca LPG sektörü için ulusal stok yükümlülüğü miktarının düşürülmesi gerektiğine inanıyorum. Segmentler arası ÖTV farkı nedeniyle geçişlerin önlenmesi, Aerosole'de kullanılan LPG'nin otogaz segmentine kaymasının önlenmesi çok önemli. Öte yandan araçlarda kullanılan LPG otogaz tanklarının üretimi ve kontrolü konusunda gerekli hassasiyetin gösterilmesi şart. Bu konularda atılacak adımlar LPG sektörünün önünün açılmasını sağlayacaktır. Dileğimiz bu adımların bir an önce atılmasıdır.

LPG DOLUMUNA İLİŞKİN ÖNEMLİ DÜZENLEME



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan ve Resmi Gazete’de yayımlanan “Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelik” uyarınca, yönetmeliğin yayımlanmasından sonra yapılacak tadilatlarda LPG/CNG dolum ağız araçların alt kısmında bulunamayacak. Yönetmelik 6 ay son-

ra yürürlüğe girecek. Yönetmek ile yapılan düzenleme şöyle:

“Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonunun (BM/AEK) 1958 Cenevre Antlaşması çerçevesinde yayımlanan BM/AEK Regülasyonu-110’da belirtilen emniyet ve teknik esaslar dikkate alınarak, araçlarda alternatif yakıt ola-

rak kullanılmak üzere, Likit Petrol Gazı (LPG), Sıkıştırılmış Doğalgaz (CNG) ve Sıvılaştırılmış Doğalgaz (LNG) tadilatı yapılabilir. Bu Yönetmeliğin yürürlüğe girmesinden sonra yapılacak LPG/CNG tadilatlarında, LPG/CNG dolum ağızının aracın alt kısmında bulunmaması gerekmektedir.”

ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞINDA BÜYÜK ARTIŞ

Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) 2016 Dünya Enerji Yatırımı Raporu’ndan edinilen bilgilere göre, benzinle çalışan araçlara göre daha verimli olduğu kabul edilen elektrikli otomobil satışının artması, enerji verimliliği alandaki yatırımlara da olumlu yansıdı. Bu kapsamda geçen yıl bu alana 4 milyar dolar yatırım yapıldı.

Bu yatırımın büyük bölümünü içten yanmalı motorlar ve elektrikli araçlar arasındaki fiyat farkını kapatmak için ülkelerin verdiği yatırım teşvikleri oluşturdu. Geriye kalan kısmı ise elektrikli araç kullanıcıları tarafından gerçekleştirildi.

Geçen yıl dünyada elektrikli araç satışı bir önceki yıla kıyasla yüzde 70 artarak 550 bine yükseldi. Söz konusu dönemde yapılan elektrikli araç satışlarıyla günlük küresel petrol talebinin 10 bin varil gerilediği ifade edildi.

Dünya genelinde geçen yıl en fazla elektrikli arabanın satıldığı ülke Çin oldu. Bu dönemde Çin’de 200 bin elektrikli araç satışı yapıldı.



Dünya genelinde en fazla elektrikli aracın satıldığı ikinci ülke ise ABD oldu. Geçen yıl ABD’de 110 bin elektrikli otomobil satıldı.

Ayrıca raporda, dünyada elektrikli araç sayısının artmasıyla birlikte geçen yıl 190 bin araç şarj istasyonunun kurulduğu belirtildi.

TÜRKİYE’DE DURUM NASIL?

Otomotiv Distribütörleri Derneği’nin (ODD) verilerine göre, Türkiye’de bu yılın 8 ayında 36 elektrikli otomobil satışı yapıldı. Benzin ve mazotlu araçlarla rekabet edebilmek amacıyla elektrikli ve hibrit araçların gidiş mesafesinin artırılması ve ülkede şarj istasyonu sayısının artırılması hedefleniyor.

HİBRİT OTOMOBİLLERDE ÖTV ORANLARI İNDİRİLDİ

Elektrikli motoru da olan hibrit otomobillerde özel tüketim vergisi (ÖTV) indirildi.

Bakanlar Kurulu’nun Resmi Gazete’nin bugünkü sayısında yer alan kararına göre, elektrik motoru da olan ve elektrik motoru 50 KW’ı geçip motor silindir hacmi 1,800 cm³’ü geçmeyen binek otomobiller için

yüzde 90 olan ÖTV oranı yüzde 45’e, motor gücü 100 KW’ı geçip motor silindir hacmi 2,500 cm³’ü geçmeyen binek otomobiller için yüzde 145 olarak uygulanan ÖTV oranı yüzde 90’a düşürüldü.



Serdar Berke
Petrol Mühendisi

ELEKTRİKLİ AKARYAKIT OTOMOBİLLER SEKTÖRÜNÜ NASIL ETKİLEYECEK ?

Son yıllarda hayatımıza giren elektrikli otomobillerdeki teknolojik ilerlemeler ve buna bağlı olarak her geçen gün azalan maliyetleri petrol sektörünün geleceğini de yakından ilgilendiriyor. Bazı uzmanlar elektrikli otomobillerin akaryakıt sektörünü 5 yıl içerisinde tehdit eder hale geleceğini savunurken, bazıları da bunun için en az 20 yıl beklenmesi gerektiğini söylüyor. Petrol Mühendisi Serdar Berke ve Yatırım Uzmanı Caner Buğday, elektrikli otomobillerin akaryakıt sektörüne olası etkilerini TERMOMETRE okuyucuları için kaleme aldı.

Her geçen gün daha sık duyulmaya başladığımız elektrikli otomobillerin, otomotiv sektöründe ileride önemli bir etkisinin olacağını düşünüyorum. Elektrikli araçların yakıt tasarrufu yanında, çevre kirliliğini de düşürecek bir gerçektir. Diğer taraftan petrole olan bağımlılığımızın azalmasına yardımcı olacaktır.

Yüksek modelli, yakıt tasarruflu ve akaryakıtla çalışan arabalara oranla çok daha uygun fiyata mal edilebilen elektrikli araçlarda, motor sesi olmadığı için maalesef sürüş keyfi de bulunmamaktadır. Araç içerisinde hiç motor sesi olmadığı için diğer aksamalarda oluşabilecek en ufak bir ses çok daha fazla duyulur olacak ve bir süre sonra da rahatsız edecektir.

Petrol ürünleri üzerindeki vergilerin çok yüksek olması sebebiyle, ülkemizde alternatif yakıt ve elektrikli araca yönelimin diğer ülkelere oranla daha yüksek olacağını düşünüyorum. Bir ay önce düzenlenen "Paris Auto Show" fuarına kadar, elektrikli arabaların lityum-iyon bataryalarının ek masrafları sebebiyle, sıradan bir içten yan-

malı motorlu araca ve hibrit elektrikli araçlara göre önemli ölçüde daha pahalı olduğu bilinmekteydi.. Elektrikli arabaların yaygınlaşmasını engelleyen diğer faktörler de; özel veya kamuya ait bir girişim olarak şarj istasyonlarının eksikliği ve kısıtlı menzil sebebiyle sürücülerin hedeflerine varamadan bataryalarının tükenip yolda kalacakları şeklindeki endişeleriydi. Ancak fuardan edindiğimiz izlenimler gösterdi ki; artık tek şarjla 400 km yol gidilebiliyor. Üstelik şarj süresi 5-10 dakikalara kadar inmiş durumdadır. Elektrikli arabaların tercih edilmesinde Türkiye için en önemli etken elektrikli araçlardaki ÖTV oranının, dizel ve benzinli araçlara nazaran çok daha düşük olmasıdır. Tüm bu veriler ışığında, önümüzdeki 5 yıl içerisinde elektrikli araba satışının otomotiv sektöründe %10-15 nispetinde yer tutacağını tahmin ediyorum.

İlk 5 yılda özellikle ticari araçların, çok hızlı bir şekilde elektrikli araç kullanımına geçeceğini tahmin ediyorum. O nedenle ilk 5 yıllık süreçte akaryakıt istasyonlarından ziyade otogaz istasyonları bu geçiş daha çok hissedeceklerdir. İkinci 5

yıllık dönemde ise ticari araçların yanı sıra, binek araçların ve gelişen teknolojiyle iş makineleri ve büyük ticari araçların da elektrik kullanımına yönelmesiyle benzin ve motorin satışları bir hayli düşecek, bundan da tüm sektör oyuncuları etkilenecektir.

Sektörün tüm oyuncularının yanı sıra ÖTV gelirinde yaşanacak düşüşten dolayı ülkemiz ekonomisinin de etkilenmesi muhtemeldir. Elektrikli araç kullanımının bütçe de oluşturacağı büyük açığın kapanması için 3 farklı senaryo öngörüyorum. Birinci senaryo elektrikli araç satışında uygulanan ÖTV'nin arttırılması, ikinci senaryo elektrik satış fiyatına ÖTV getirilmesi, üçüncü senaryo ise akaryakıt üzerindeki ÖTV miktarının attırılmasıdır. 3. Senaryonun olması hiçbirimizin dilemediği, sektörümüzün sonunu getirecek bir durumdur.

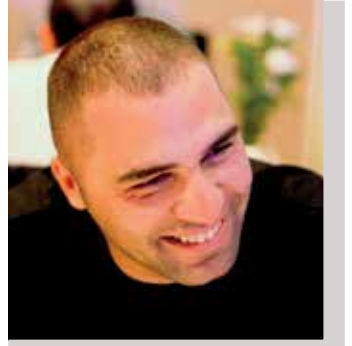
Elektrikli araçların kullanımı özellikle ikinci 5 yıllık dönemde sektörümüzü oldukça fazla etkileyecektir. 2023 yılı ülkemizde pek çok konuda bir dönüm noktası olacağı gibi sektörümüzde de pek çok şey açısından etkili olacaktır.



Elektrikli araçların ilk ticari uygulaması 1897'de New York şehri taksi filosu olarak Filedelfiya Elektrikli taşıma ve vagon şirketi tarafından yapıldı. Yıllar içinde küresel ekonomik durgunluk nedeniyle otomobil üreticileri çok fazla yakıt tüketen ve gösterişin sembolü olarak görünen büyük motorlu arazi araçları ve spor amaçlı araçları azaltarak, daha ekonomik, az yakıt tüketen küçük arabaları, hibrit modelleri ve elektrikli arabaları yaygınlaştırma üzerine stratejilerini düzenledi. Bu sürecin bir sonucu olarak Kaliforniyalı otomobil üreticisi Tesla Motors, 2004 yılında Tesla Roadster üzerinde çalışmalara başladı ve 2008 yılında ilk defa müşteriye sundu. Mart 2012 itibarıyla, Tesla en az 31 ülkede 2,250 den fazla Roadster modeli sattı.

Kronolojik olarak kilometre taşlarına bakacak olursak:

- Aralık 2008 - 100. Tesla Roadster üretildi.
- Aralık 2010 - Nissan Leaf ve Chevrolet Volt üretimine başlandı.
- Mart 2014 - Norveç, binek araçların %1'inin elektrikli araçlar olduğu ilk ülke oldu
- Aralık 2014 - Japonya'da 100.000. elektrikli araç satıldı.
- Eylül 2015 - Tüm dünyada kümülatif olarak 1 milyon elektrikli araç satışı rakamına ulaşıldı.
- Mart 2016 - Norveç'te elektrikli araçlar pazarın %33,5'ine ulaştı.
- Mayıs 2016 - Tüm dünyada kümülatif olarak 1,5 milyon elektrikli araç satışı rakamına ulaşıldı.
- Mayıs 2016 - Avrupa'da 500.000 elektrikli araç satışı rakamına ulaşıldı.
- Eylül 2015 itibarıyla kümülatif ola-



Caner Buğday
Yatırım Uzmanı

rak toplam satılan elektrikli araç sayısı 1 milyonu, Mayıs 2016 itibarıyla ise 1,5 milyonu geçti. Elektrikli araç satışları 1 milyon satış hedefine hibrit araçlardan neredeyse 2 kat daha hızlı ulaştı.

OTOMOBİL ŞİRKETLERİNİN BAKIŞI

Bugün tüm dünyada otomobil ve ticari araç olmak üzere yılda 90 milyon adede yakın araç satılıyor. 1997'de bu rakam 54 milyon adet iken 2015 yılı sonunda 8 yılda yüzde 65 artarak 89 milyon adede yükselmiş ve yükselişine de devam etmektedir.

2015 yılında satılan elektrikli araçların marka dağılımı incelendiğinde BYD, Tesla ve Mitsubishi ilk 3 sırada yer almaktadır. Ancak Çin piyasasında model olarak Tesla ve Nissan Leaf modellerinin satışlara liderlik ettiğini söyleyebiliriz.

Bu bilgiler ışığında çok satan modellere göz atacak olursak:



TESLA MODEL S

Üretici : Tesla Motors
Üretim : 2012 yılından günümüze kadar
Montaj : Amerika ve Hollanda
Menzil : 85 kWh ile 500 km
Tam şarj süresi : 17 saat
Hız : 249 km/sa top speed ve 0 -97 km/sa hıza 2,8 sn'de ulaşıyor. (max değerler ancak modele göre değişiyor)
Fiyat : 650.000 TL (2016 model Türkiye fiyatı)

BMW i3

Üretici : BMW
Üretim : 2013 yılından günümüze kadar
Montaj : Almanya
Menzil : Modele göre değişmekle birlikte max 290 km
Tam şarj süresi : 17 saat
Hız : 150 km/sa top speed
Fiyat : 190.000 TL (2016 model Türkiye fiyatı)



NİSSAN LEAF

Üretici : Nissan
Üretim : 2010 yılından günümüze kadar
Montaj : Amerika, Japonya ve İngiltere
Menzil : 30 kWh ile 172 km
Tam şarj süresi : 17 saat
Hız : 150 km/sa top speed ve 0 -97 km/sa hıza 9,9 sn'de ulaşıyor. (max değerler ancak modele göre değişiyor)
Fiyat : 30.000 USD (2016 model Amerika fiyatı)



KULLANICI İÇİN ELEKTRİKLİ ARAÇ

Günümüzde kullanıcıların satın alma yaparken hassas oldukları noktalar ülkelere, kişinin ekonomik durumuna, günün trendlerine göre değişiklik gösterebiliyor. Ülkemizde de en önde gelen unsurlardan biri aracın kilometre başına maliyeti. Bu anlamda yüksek akaryakıt fiyatları nedeniyle elektrikli araçların en avantajlı olduğu ülkelere biri de Türkiye. Ancak yapılan araştırmalarda yine de dizel araçların elektrikli araçlara göre daha çok tercih edildiği görülmüştür.

Ülkemizde bugünün değerleriyle BMW'nin benzer donanımlara sahip elektrikli, benzinli ve dizel 3 modelini bakım, lastik vs. masraflarını hariç tutarak TL olarak

kiyaslayacak olursak yaklaşık olarak aşağıdaki gibi bir tablo ortaya çıkmaktadır.

Görünen o ki 10 yıl için henüz bir avantaj sağlanmamış olsa da çevreye olan etkiler, yeni bir teknolojiyle tanışma gibi amaçlarla elektrikli olan BMW i3 modeli benzer BMW 1 modeline tercih edilebilir hale gelmiş. Bu olumlu etkiler dışında şarj etme sıklığının ve kısa menzilin yaratacağı zorluklar da bu aracı kullanacaklar için yorucu olabilir.

Sonuç olarak elektrikli araçlar günümüzde henüz yeterli tercih edilme önceliklerine sahip olmasa da hibrit araçlardan çok daha hızlı şekilde piyasada yerini bula-

cak gibi görünüyor. Hatta;

- Menzil
- İlk maliyet
- Şarj etme noktalarının bulunabilirliği
- Şarj etme süresi

gibi noktalarda iyileşmeler olması ve elektrik ile akaryakıt fiyatı arasındaki farkın bugünkü kadar büyük olması halinde araç ve akaryakıt piyasasını da değiştirecek hale gelebilir. Ancak bu değişikliklerin görünmesi yukardaki projeksiyonlara bakacak olursak özellikle batarya teknolojisinin gelişme hızına bağlı olarak 20 yılı bulabilir.



	Arabanın Fiyatı	Yıllık Yakıt Masrafı (20.000 km/yıl için)	10 Yıllık Yakıt Masrafı (20.000 km/yıl için)	Toplam
BMW i3	190000	1000	10000	201000
BMW 1 Benzinli	130000	5000	50000	185000
BMW 1 Dizel	145000	3500	35000	183500

PETROL PİYASASI LİSANS YÖNETMELİĞİ'NDE DEĞİŞİKLİK



EPDK tarafından hazırlanan "Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni düzenlemeye göre, lisans başvurusu kapsamında aranan işyeri açma ve çalışma ruhsatının geçerliliğinin sonradan yitirildiğinin anlaşılması halinde lisans iptal edilecek.

Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, lisans süre uzatımı veya lisans tadili başvurusunda aranan işyeri açma ve çalışma ruhsatının geçerliliğinin sonradan yitirdiğinin anlaşılması halinde süre verilmeksizin lisans süre uzatımı ve lisans tadil işlemi iptal edilecek.

KURUL, LİSANS İLİŞKİN YETKİLERİNİ DEVREDEBİLECEK
Daha önce taşıma, bayilik ve serbest kullanıcı lisanslarının veril-

mesi ile bu lisanslara ilişkin başvuruların reddi işlemleri Petrol Piyasası Dairesi Başkanlığı'na sonuçlandırılırken, yapılan değişiklikle lisansların tümünün Kurul kararıyla sonuçlandırılması hükmü altına alındı. Ancak Kurulun lisans verilmesi ve bu lisanslara ilişkin başvuruların reddi işlemlerine ilişkin yetkilerinin bir kısmının veya tamamının Kurul Başkanlığı'na

veya Petrol Piyasası Dairesi Başkanlığı'na devredebileceği de söz konusu yönetmelik değişikliğinde yer alan düzenlemeler arasında yer alıyor. Böylece Kurul, lisans tadilleri, lisans süre uzatımı ve lisans sona erdirmeye ilişkin yetkilerinin bir kısmını veya tamamını Kurul Başkanlığı'na veya Petrol Piyasası Dairesi Başkanlığı'na devredebilecek.

SİGORTA YAPTIRMAYAN BAYİLER DİKKAT!

Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası yaptırmayan veya süresi geldiği halde sigortayı yenilemeyen bayiler, EPDK'nın keseceği yüksek idari para cezalarıyla karşı karşıya kalacak.



5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ve 5307 sayılı Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Kanunu uyarınca akaryakıt ve otogaz bayilerinin, faaliyetlerinin üçüncü kişiler nezdinde oluşturacağı bedeni ve maddi zarar veya ziyanları tazmin etmek için "Tehlikeli Maddeler

ve Tehlikeli Atıklar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" yaptırmaları gerekiyor.

CEZALAR ÇOK YÜKSEK

Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası olmayan veya süresi içinde sigortayı yenilemeyen bayilere, dene-

timlerde tespit edilmesi halinde EPDK tarafından yüksek idari para cezaları kesiliyor. EPDK'nın bu yükümlülüğü yerine getirmeyen akaryakıt bayilerine kestiği idari para cezasının tutarı 84.575 TL, otogaz bayilerine kestiği idari para cezasının tutarı ise 885.195 TL.

ASGARİ TEMİNAT HADLERİ BELİRLENEN TUTARLARDAN DÜŞÜK OLAMIYOR

Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atıklar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası asgarî teminat hadleri "Tehlikeli Maddeler İçin Yaptırılacak Zorunlu Sorumluluk Sigortalarına İlişkin Tarife ve Talimat"ta yer alan tarifiedeki tutarlardan düşük olamıyor. 2016 ve 2017 yılında uygulanacak asgarî teminat hadleri şöyle:

Sigorta Başlangıç Tarihi	Maddi	Kişi Başına Tedavi Gideri	Kaza Başına Tedavi Gideri	Kişi Başına Daimi Sakatlık ve Ölüm	Kaza Başına Daimi Sakatlık ve Ölüm
01.01.2016'dan itibaren	186.000 TL	310.000 TL	3.100.000 TL	310.000 TL	3.100.000 TL
01.01.2017'den itibaren	201.000 TL	335.000 TL	3.350.000 TL	335.000 TL	3.350.000 TL

GİZLİ CENNET YEDİGÖLLER

Farklı türdeki ağaçların bulunduğu sık orman dokusuna, yedi gölün eşlik ettiği Yedigöller gizli bir cennet. Doğal güzellikleriyle her mevsim ayrı bir görsel şölen sunsa da, Yedigöller'de Sonbahar bir başka güzel.

Doğal güzellikleriyle her mevsim farklı bir büyüleyici görünüme bürünen Yedigöller, bahar ve yaz aylarında yeşilin, sonbaharda ise yeşil, sarı, kahverengi ve kırmızının her tonunun mükemmel uyumla buluştuğu bir renk cümbüşü oluşturuyor. Farklı türdeki ağaçların bulunduğu sık orman dokusuna yedi gölün eşlik ettiği Yedigöller, her mevsim ayrı bir görsel şölen sunsa da, Yedigöller'de Sonbahar bir başka güzel.

Yedigöller, aralarında 100 metre yükselti farkı bulunan iki plato üzerine kurulu Büyüköl, Seringöl, Derinöl, Nazlıöl, Küçüköl, İnceöl ve Sazlıöl'den

oluşuyor. Gökyüzünü örtecek kadar gür ağaçlarla kaplı orman yolları arasına serpiştirilen göller, denizden ortalama 800 metre yükseklikte bulunuyor. Yaklaşık bin 600 hektar büyüklüğe sahip Yedigöller Havzası, kayan kütlelerin vadilerin önlerini kapatması sonucu oluşan, yüzeysel ve yer altı akışlarıyla birbirine bağlı göller, çevresini kuşatan farklı ağaç türleriyle gizli bir cennet.

1965 yılında milli park olarak

koruma altına alınan Yedigöller Havzası; zambak, çiğdem ve orkide olmak üzere toplam 236 adet bitki türü ile kayın, ıhlamur, gürgen, akçaağaç, meşe, karaağaç, kızılğış, sarı ve karaçam, kavak ve köknar ağaçlarıyla özellikle sonbaharda etkileyici bir görünüme kavuşuyor. Ayı, yaban domuzu, kurt, tilki, dağ kedisi, vaşak, porsuk, sansar, sincap, geyik, karcı ve tavşanın yanı sıra yabani ördek, güvercin, ağaçkakan, ü-

yik, bıldırcın, çulluk, sığırcık, alakarga ve keklik gibi 100'ün üzerinde kuş türünün tespit edildiği Yedigöller, zengin flora ve faunasıyla büyümlü bir atmosfere sahip.

Milli parkı rahatça gezebilmek için oluşturulan işaretli yolu takip ederek, yaklaşık iki saatte göllerin tümünü rahatça görmek mümkün olabiliyor. Sessiz ve sakin tabiatı, etkileyici manzarası, farklı arazi şekilleri, şelaleleri, yürüyüş yolları, farklı türdeki bitki





PİSAGOR AĞACINI GÖRMEDEN OLMAZ

Yedigöller milli parkında sayısız sıra dışı güzelliklere rastlamak mümkün. Bunlardan biri de Pisagor ağacı. Üçgen özelliğiyle dikkat çeken Pisagor ağacı, doğaya ve fotoğraf sanatına ilgi duyan herkesin uğrak noktası.



ve ağaçlarla süslü yamaçları ve özellikle temiz havasıyla Yedigöller; piknik yapmak, dinlenmek, fotoğraf çekmek, spor yapmak ve kamp kurmak isteyenlerin akınına uğruyor.

Yedigöller özellikle ağaçların renk dönüşüm zamanı olan Ekim-Aralık döneminde tarif edilemez bir güzelliğe sahip oluyor. En güzel fotoğraflarını bu zamanlarda veriyor.

Yedigöller Milli Parkı içerisindeki "Kapankaya Manzara Seyir Yeri"ne çıkılarak gölleri ve eşsiz peyzaj güzelliklerini görmek

mümkün. Bu güzergâh üzerinde bir de anıt ağaç bulunuyor. Ayrıca, milli park içindeki geyik üretme istasyonu ziyaret edilebilir.

Şırl şırl melodi gibi akan dereleleriyle, buz gibi şifalı pınarlarıyla, birbirinden alımlı gölleriyle Yedigöller, hiçbir insanın kaçırmaması gereken enfes bir doğal güzelliğe sahip. Özgürlüğe yelken açın ve doğanın bu muhteşem güzelliklerini ve renklerin dansını görmek için Yedigöller'e yelken açın.

İLK ALABALIK ÇİFTLİĞİ YEDİGÖLLER'DE

Ülkemizde ilk kültür alabalığı üret-

- YAPMADAN DÖNME**
- Milli parktaki yürüyüş parkurunda yer alan çeşmelerden birinde mola vermeden,
 - Pisagor ağacını görmeden,
 - Kapankaya Seyir Terasları'ndan manzarayı izlemeyen,
 - Gölleri besleyen su kaynaklarının birleştiği Dilek Çeşmesi'nde mola verip dilek dilemeden, dönmeyin.

me istasyonu 1969 yılında Yedigöller Milli Parkı'nda Büyükgöl'de kurulmuş.

NASIL GİDİLİR?

Bolu'nun 42 kilometre kuzeyinde yer alan Yedigöller Milli Parkı'na, Bolu-Ankara yolu üzerindeki Yeni-çağa çıkışından ayrılıp, Mengen'e



giderken Yedigöller tabelalarını izleyerek ulaşılabilir. Yedigöller Milli Parkı'na giriş için aracınızın büyüklüğüne ve kişi sayısına göre ücret ödeniyor. Göllerin bulunduğu alana kadar araçla giriliyor ve park edilebiliyor.

NE ALINIR?

Bolu ve çevresinden çam kolonyası, saray helvası, atom fasulyesi, patatesli ekmek, erişte ve yöresel peynirler alınabilir.

NE YENİR?

Bolu usulü tencere yemekleri ile alabalık, fındık şekeri, bal ve kaymak yemeden dönmeyin.

NEREDE KALINIR?

Orman içine dağılmış şömineli dağ evlerinde konaklamak için, rezervasyon yaptırmak şart. Çadır ve karavan için de kamp alanı var. Bolu'daki çok sayıda otel, pansiyon ve misafirhane de konaklamak için bu mevsimde uygun fiyatlar sunuyor.

DENİZDEN GELEN LEZZET

Havalar soğudu, balıklar yağlandı ve lezzetlendi. Şimdi balık yemenin tam zamanı. Peki hangi balığı ne zaman tüketmeliyiz?



Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemiz, balık çeşitleri açısından son derece zengin bir ülke. Türkiye'deki denizlerden Hamsiden Çaçaya, Barbundan Kefale, Mezgitten Zarganaya, Kılıçtan İstavrit'e kadar 65'in üzerinde türde balık avlanıyor.

Türkiye'de balıkçılığın endüstri haline gelmesi 20. yüzyılın ikinci yarısına denk geliyor. 1980'lerin sonuna doğru devlet teşvikiyle tutulan balık miktarı ve kazanç en üst seviyelere ulaşıyor. Ancak sonraki yıllarda, hatalı avlanma sonucu balık stokları ciddi bir şekilde azalıyor. Bugün Marmara'da 200, Karade-

niz'de 163, Ege Denizi'nde 300 ve Akdeniz'deki 540 balık türü var. Ancak bunlar arasında yalnızca 65'in üzerinde balık türü ticari olarak yakalanıp, satılabilir.

Ülkemizde en çok Doğu Karadeniz Bölgesi'nde balık avlanıyor. Balık avcılığında 60,8'lik oran ile Doğu Karadeniz Bölgesi birinci sırada yer alırken, bu bölgeyi yüzde 19,8 ile Batı Karadeniz, yüzde 8,9 ile Ege, yüzde 8 ile Marmara ve yüzde

2,5 ile Akdeniz Bölgeleri izliyor.

1980'lerin sonunda 8 bin 500 civarında olan ruhsatlı tekne sayısı günümüzde 19 binlere dayanmış durumda. Deniz aynı deniz, balık aynı balık ama kazançlar tekne sayısındaki artışla beraber azalmış.

Türkiye'de balıkçılık ve ilişkili olduğu faaliyet alanları yaklaşık 100 bin

ailenin geçimini sağlıyor. 500 bine yakın kişinin de geçimine katkı sağlıyor.

BALIK TÜKETİMİNDE ÇOK GERİDEYİZ

Üç tarafı denizle çevrili yarım ada üzerine kurulu bir ülkede yaşamamıza rağmen, balık üretiminde de, tüketiminde de dünya ve Avrupa ortalamasının oldukça gerisinde yer alıyoruz. Balık üretiminde dünyada 30'uncu sırada, Avrupa'da ise 6'ncı sıradayız. Balık tüketimimiz de iç açıcı değil. Kişi başına yılda sadece 8 kilo balık tüketiyoruz. Tüketimde dünya ortalaması 16 kilo, Avrupa ortalaması ise 26 kilo. Balık tüketim miktarımız, üretimin çok olduğu kıyı kesiminden iç kesimlere doğru gidildikçe azalıyor.

HAFTADA EN AZ 2 KEZ BALIK TÜKETMEK ŞART

Özellikle soğuk kış günlerinde tüketilen balık, içerdiği yağ asitleri dolayısı ile bağışıklık sisteminin kuvvetlenmesine destek oluyor. Kış mevsiminde güneşten fazla yararlanılamadığı için kemik ve diş sağlığında önemli olan D vitamini- nin karşılanmasında yine balık tü-

ketimi önem kazanıyor. Bol miktarda madensel tuzlar ve mineraller, fosfor, kalsiyum, iyot, flor, A, B1, B2 ve D vitaminleri içeren balık, hem çok sağlıklı hem de lezzetli bir besin.

NASIL PİŞİRMELİ?

Taze balıklar satın alındıktan sonra iki saatten fazla oda sıcaklığında bekletilmemeli, pulları ve içi hemen temizlendikten, yıkanıp, iyice kurulandıktan sonra pişirilinceye kadar uygun bir kapta buzdolabı ısısında muhafaza edilmelidir. Balıklar, buzdolabı ısısında 1-2 gün, derin dondurucuda ise 3-6 ay saklanmalıdır.

Buğulama, haşlama veya yağsız tavada pişirme, balık için en uygun ve sağlıklı yöntemler. Kızartma yöntemi balığın besin değerinin azalmasına ve zararlı maddelerin oluşumuna neden olduğu için tercih edilmemeli.

HANGİ BALIK HANGİ AYDA TÜKETİLMELİ?

Her balık bol bulunduğu mevsimde satın alınmalı. Balıkların lezzetleri cinslerine göre değişse de hangi balığın hangi ayda yenildiği de lezzet açısından önemli. İşte ay ay tüketmeniz gereken balık türleri.

OCAK: Uskumru, lüfer, palamut, istavrit lezzetini korur. Kefal ve hamsi tam yağlı durumdadır. Çinekop, kofana, mezgit kolayca bulunur. Tekir ve kırlangıç bolca avlanır.

ŞUBAT: Kalkan mevsimi başlar. Tekir bolca çıkar. Uskumru, lüfer, palamut yağını kaybetmeye başlar.

MART: Kefal, levrek ve kalkanın en lezzetli zamanıdır. Uskumru çiroz olmaya yüz tutmuştur. Tavas ve pilakisi yapılabilir. Gümüş balığı fazla çıkmaya başlar.

NİSAN: Kalkan yine başta gelir. Mercan, levrek, kılıç ve kırlangıç bolca çıkmaya başlar. Gümüş balığı, kefal, mezgit, berlam, tekir ve barbunya çok tutulur.

MAYIS: Levrek, barbun, tekir, iskorpit zevkle yenir.

HAZİRAN: Balıkçılık açısından verimsizdir. Tekir, barbun, mercan, levrek gibi balıklar bulunur ancak pahalıdır.

TEMMUZ: Sardalya mevsimi başlar. Kolyoz, istavrit, uskumru, tava ve haşlamaya elverişli.

AĞUSTOS: Çingene palamudu mevsimini açar. Sardalyanın ise en lezzetli zamanıdır. Yine bu ayda kılıcın tadına doyum olmaz. Kefal tavsiye edilmez.

EYLÜL: Sardalye ve kılıç lezzetlidir. Palamut irileşir. Lüfer bu dönem pahalıdır.

EKİM: Lüfer çok lezzetlidir. Palamut bolca çıkar.

KASIM: Uskumrunun en iyi zamanı. Torik akışı başlamıştır. Pisinin en nefis olduğu ay.

ARALIK: Uskumru, lüfer, palamut ve torik daha da büyümüş ve lezzetlenmiştir. Hamsinin en çitir zamanı. Bol miktarda tekir çıkar.



BALIK EKMEĞİN EN İYİ 10 ADRESİ

Uygun fiyata sağlıklı beslenebileceğiniz harika bir sokak lezzeti olan balık ekmeğinin en iyi adreslerini TERMO okuyucuları için derledik.

TARİHİ EMİNÖNÜ BALIK TEKNELERİ / İSTANBUL

■ Balık-ekmek dendi mi akla gelen ilk adres burası. Eminönü'nde 1950'li yıllardan beri hizmet veren teknelerden balık-ekmek alıp hemen yanı başındaki Boğaz turuna katılmak ise nostaljik bir gelenek haline gelmiş.

BALIKÇI EMİN USTA / İSTANBUL

■ Karaköy Balık Pazarı'nın yanı başında bulunan Emin Usta'nın

dillere destan balık ekmeğini, bir yanda martıların sesini dinlerken diğer yanda Boğaz manzarasına karşı yiyebilirsiniz. Lezzetin sırrı, balığa özel baharat sosu sürülmesinde. Ayrıca malzemeyi de bol koyuyor.

FERHAT BÜFE / İZMİR

■ Güzelbahçe'de denizin yanındaki mekâna baktığınızda bu lezzetlerin buradan çıktığına inanmayabilirsiniz. Ama İzmir'de balık-ekmeğin en lezzetli adresi

burası. Uzun süre kuyrukta bekledikten sonra sardalyeyle hazırlanan balık-ekmeğinizi alabilirsiniz.

ÖZTÜRK KARDEŞLER / İSTANBUL

■ Kılçığı ayıklanarak hazırlanan balık-ekmekte iki seçeneğiniz var: Hamsi veya uskumru. Ayrıca mevsime göre her türlü deniz ürününü tadabilirsiniz. Samatya'da bulunan lokanta, midye tavasıyla da ünlü.

TAZE BALIK SEÇMENİN ALTIN KURALLARI

■ Balık sezonu açıldı, haller, pazarlar dolmaya başladı. İşte tezgâhtaki balıklar arasında en iyisini, en lezzetlisini seçmek için bilmeniz gerekenler.

Göz

■ İlk yapmanız gereken şey gözüne bakmak. Gözler parlak ve lekesiz olmalı. Hafif buğulanmaya başlamış göz, yavaştan tazeliğini kaybettiğini gösterir.

Dirilik

■ Parmağınızla hafifçe bastırın. Et içine çökmüyor, mukavemetli şekilde bastırdığınız yerden geri toplanıyorsa taze balıkla karşı karşıyasınız demektir. Aksi durumda balığın birkaç gündür tezgâhta beklediğine

emin olabilirsiniz. Ayrıca balığın pulları da diri olmalı.

Solungaç

■ Taze balığın solungaçları genelde kıpkırmızı canlı ve parlak olur. Zaten balıkçılar, tezgâhta balığın tazeliğini göstermek için solungaçlarını görünür şekilde dışarı çıkartırlar. Ayrıca balığın pulları da diri olmalı.

Kuyruk

■ Taze balığın kuyruğu sert ve dik olur. Bayat balık kuyruk düşürür. Balığı elinize alın, eğer kuyruk kısmı yumuşak ve düşük duruyorsa bilin ki bu balık sizin istediğiniz değil.



CAN BALIK / ANKARA

■ Ayaküstü balık-ekmek ziyafeti için Kızılay'da bulunan bu mekana mutlaka gidilmeli. Ekmeğin içine girecek balıklar mevsime göre değişiyor. Şu an palamudun, istavritin ve hamsinin zamanı. Seçiminizi yaptıktan sonra balığınızın gözünüzün önünde beş dakikada pişmesini seyredin.

DİCLE BALIK / İSTANBUL

■ Kadıköy'de çarşı içindeki Dicle Balık; restoran, balık ekmek ve perakende çiğ balık satan üç bölümden oluşuyor. Balık-ekmeği uskumru, mezigit, hamsi ve palamuttan hazırlıyorlar. Lezzeti balığın

kömür ızgarada pişirilmesinden geliyor.

FAZIL USTA / TRABZON

■ Bakmayın siz salaş bir mekân olduğuna. Karadeniz'in kenarında, Fatih Mahallesinde harika bir manzara eşliğinde balık ekmek sefası yapabileceğiniz en güzel restorantlardan biri. Günlük tutulmuş uskumruları harika bir şekilde pişiriyorlar.

BALIKÇI TUFAN / İSTANBUL

■ Karaköy Katlı Otopark yanındaki tezgâhın başındaki Tufan Bey, güler yüzü ve elinin lezzetiyle ünlü. Balık ekmeği günlük uskumruyla hazırlı-

yor. Hayatınızın en lezzetli balık ekmeğini yemek için mutlaka uğrayın.

TEMEL REİS / ORDU

■ 'Balık Karadeniz'de yenir' diyenler için Fatsa'da bulunan mekân biçilmiş kaftan. Balık-ekmek, Karadeniz'den günlük gelen taze uskumrularla hazırlanıyor. Ayrıca fiyatları da oldukça uygun.

ALESTA BALIK / İZMİR

■ Karşıyaka Çarşı'da salaş ve samimi bir lezzet durağı! Ekmek arası hamsi, sardalye, mezigit... Balık-ekmeğinizin yanına damak tadınıza göre acılı ya da acısız bir de salgam söyleyin.

10 ADIMDA METABOLİZMANIZI HIZLANDIRIN

Düzenli ve hızlı çalışan bir metabolizma herkes için önemli. Çünkü hızlı metabolizma, daha fazla kalori yakımı, dolayısıyla kilo kontrolü ile doğru orantılı.

Metabolizmanın hızı ile kilo birbiriyle çok ilintili. Kilo verme hızı, metabolizma hızıyla doğru orantılı. Birçok insan için metabolizma 40 yaşından sonra yavaşlamaya başlıyor. Ancak genetik faktörlerin de metabolizma hızı üzerinde rol oynadığı bir gerçek. Her ne kadar yaşınızı, cinsiyetinizi ve genlerinizi kontrol edemeseniz de, metabolizmayı hızlandırmanın bazı yolları var. İşte 10 adımda metabolizmanızı hızlandırmanın yolları.

1. Uyanınca bir bardak su için: Su vücudumuza "günaydın" demenin ilk yolu. Bu sebeple her sabah mutlaka aç karnına 1 bardak su içilmeli. Birçok kişi sabah aç karnına içilen sıcak suyun metabolizmayı ve yağ yakımını hızlandırdığını düşünür. Ancak bilinenin aksine sıcak su içmek yağları eritmez. Tam tersine soğuk su içmek yağ yakımına yardımcı olur. Vücut di-

şarından aldığı besin öğelerini kendi ısısına getirmeye çalışacağından ekstra enerji harcar.

2. Kahvaltıyı atlamayın: Gece boyunca bir şey yenmediği için oldukça uzun süren açlık nedeniyle metabolizma vücudu korumak adına yavaşlar. Eğer sabahları kahvaltı etmeden güne başlanırsa geçen her süre metabolizmanın daha da yavaşlamasına neden olur. Besinler, özellikle de karmaşık karbonhidratlar (tahıllı ekmek ve meyve gibi besinler) metabolizmanın tekrar harekete geçmesini sağlar. Bu sebeple her sabah mutlaka kahvaltı yapılmalı.

3. Ara öğünleri de beslenme programınıza dahil edin: Meyve, sebze ve tahıl gibi karmaşık karbonhidrat grubunda yer alan besinler, metabolizmayı hızlan-

dırır. Unutulmamalıdır ki ne kadar aç kalınırsa, yenilen besinler ve miktarları da o denli artar. Bu sebeple bu yiyecek gruplarından hazırlanacak bir menüyle hafif bir ara öğün tüketilebilir. Ara öğün yenildiğinde fazla acıklanmayacağı için ana öğünler de küçülmüş olur. Ancak öğünlerde tüketilecek atıştırmalıkların düşük kalorili besinlerden seçilmesine özen gösterilmeli.

4. Geç saatte yemeyin: Yapılan araştırmalar kuvvetli bir kahvaltı ve öğle yemeği ile hafif bir akşam yemeği yiyerek kilo verilebileceğini gösteriyor. Bu nedenle akşam yemeği olabildiğince erken bir saatte ve mümkünse yatmadan en az 4 saat önce yenilmiş olmalı.

5. Gerektiği kadar kalori alın: Alınan kalori miktarı, vücudun ihtiyacını karşılayamayacak kadar düşük olduğunda metabolizma yavaşlar. Yani çok düşük kalorili diyetlerin uzun süre uygulanmaması gerekir.

6. Harekete geçin: Kas kitlesi direk olarak kalori yakımı ile doğru orantılı. Eğer kas oranı normale göre yüksek ise metabolizma hızı yüksek demektir. Gün içerisinde yapılacak düzenli egzersiz ile kalori yakımı fazlasıyla artırılabilir. Egzersizin düzenli yapılması metabolizmanın aktif olarak sürekli çalışması anlamına gelir. Uzun süreli ve orta tempo ile yapılan egzersizler hızlı tempo ile daha kısa süre yapılan egzersizlere göre daha verimli sonuçlar sağlar. Spor yapmak için vaktiniz yoksa gün içerisindeki

hareketinizi artırmaya çalışın. Bunun için asansör kullanmak yerine merdivenler tercih edin, yürüyerek gidilebilecek noktalara araçsız gidin.

7. Kaslarınızı kuvvetlendirin: Haftada 2-3 gün ağırlık çalışması yaparak, kaslarınızı çalıştırın. Aerobik egzersizler yağ yakar. Ağırlık çalışması ise vücudu sıkılaştırır, şekillenme sağlar ve metabolizma hızını artırır. Ancak bu tarz egzersizlerin bir uzman gözetiminde yapılması gerekir.

8. Baharatları sofranızdan eksik etmeyin: Baharatlı gıdalar metabolizmanın hızlanmasını sağlar. Özellikle kırmızı biber iyi bir metabolizma hızlandırıcı etkiye sahip. Yapılan araştırmalarda kırmızı biberin içerisinde bulunan kapsaisin adlı etken maddenin metabolizmayı hızlandırdığı tespit edilmiş. Yine aynı şekilde hardal ve karabiber de iyi birer metabolizma hızlandırıcı. Baharatların metabolizma hızlandırıcı etkisi anlık. Bu etkiden faydalanabilmek için midesi problemlili olmayan kişilerin her gün bir miktar baharat tüketmeleri önerilir.

9. Metabolizma dostu proteinli besinler tüketin: Beslenme düzeninde proteinli besinlere mutlaka yer verilmeli. Proteinli besinlerin termojenik etkileri karbonhidrat ve yağlara göre daha yüksek. Sindirilirken de vücut daha fazla kalori harcar. Bu durum da metabolizmanın daha hızlı çalışmasını sağlar. Protein içeriği en yüksek olan yiyecekler; yağsız sığır eti, hindi, balık, tavuk, fındık, yumurta, süt ve süt ürünleri.

10. Kahve içerek metabolizmanızı hızlandırın: Kahve hem metabolizma hızlandırıcı hem de konsantrasyonu artırıcı özelliğe sahip. Ancak kahvenin metabolizma hızlandırıcı etkisi de baharatlar gibi anlık. Bu sebeple içilen miktara, sıklığına, şekersiz ve kremasız olmasına dikkat edilerek gün içerisinde kahve tüketilebilir. Ayrıca kahve haricinde yeşil çay da metabolizmanın hızlanmasına yardımcı olur. Yeşil çayın içerisinde bulunan kafein ve kateşin sayesinde metabolizma hızlanır. Yapılan araştırmalar egzersiz yapılmadan önce tüketilen yeşil çayın, egzersiz sırasındaki kalori yakımını yüzde 17 artırdığını göstermiş.



KÖRFEZ BÖLGE MÜDÜRÜ **CAN BİNGÖL**

“DOĞRU LOKASYONDA DOĞRU BAYİLERLE ÇALIŞMAK İSTİYORUZ”



Marmara Bölgesi, Türkiye’de en fazla akaryakıt tüketiminin olduğu ve dolayısıyla akaryakıt sektöründeki rekabetin en yoğun yaşandığı bölge konumunda. TERMOPET Marmara Bölge Müdürü Can Bingöl de, TERMOPET bayrağını bu bölgede başarıyla dalgalandırıyor. Öncelikle il ve ilçe merkezlerine bayilik vermek istediklerini belirten Can Bingöl, “Amacımız çok bayilik kazanmak yerine doğru lokasyonda doğru bayilerle çalışmak” diyor.

Kısaca kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

1975 yılında Muş’ta dünyaya geldim. İstanbul Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği bölümünden 1999 yılında mezun oldum. Evli ve iki çocuk babasıyım. 2002 yılında akaryakıt sektöründe saha müdürü olarak çalışmaya başladım. 2011 yılından itibaren de TERMOPET’te Marmara Bölge Müdürü olarak görev yapmaktayım. Sorumluluk bölgem olan Marmara; İstanbul (Anadolu yakası), Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Zonguldak, Bartın, Karabük, Kastamonu, Eskişehir, Bilecik, Bursa, Kütahya, Yalova olmak üzere 14 ili kapsıyor. Bölgemizde toplam 70

bayi ile faaliyet gösteriyoruz. Marmara Bölge ekibi olarak öncelikli görevimiz, mevcut bayilerimiz ile ortaklığımızın sorunsuz devam etmesini sağlamak, sonrasında şirketimizi layıkıyla temsil edebilecek yeni bayileri TERMOPET Ailesine kazandırmaya çalışmaktır.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

TERMOPET, gerek ülkemizde gerekse sektörümüzde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen yasalara bağlı, dürüstlük ve güvenilirlik ilkesinden taviz vermeden çalışmalarını sürdüren bir şirkettir. Marka bilinirliğini her geçen gün arttırması, sektörde hızla büyümesi de TERMOPET’i diğer dağıtım firmalarından ayıran en belirgin özelliklerdir.

Sektörün geldiği noktayı ve görev yaptığınız bölgeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Maalesef illegal olarak rafineri çıkış fiyatına yakın fiyattan yakıt satan bu istasyonların önüne geçilememesi işin en acı tarafı. Konumu itibarıyla Marmara Bölgesi’ni Türkiye’nin kalbi olarak nitelendirebiliriz. Bu nedenle bölgemiz, bütün

dağıtım firmalarının mutlaka bulunmak istediği dolayısı ile rekabetin bol olduğu bir bölgedir.

TERMOPET Ailesi’ne yeni bayiler kazandırırken nelere dikkat ediyorsunuz?

Biz bölgemizde öncelikle il ve ilçe merkezlerine bayilik vermek istiyoruz. Amacımız çok bayilik kazanmak yerine doğru lokasyonda doğru bayilerle çalışmak. Bayilik vereceğimiz istasyon sahiplerinin bölgelerinde ileri gelen ve dürüst insanlar olmasını tercih ediyoruz. Ayrıca bayilik vereceğimiz istasyonun geçmişinde en ufak bir şaibe olmaması olmazsa olmaz şartımız.

Bayilerimize vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle dünya ve ülke ekonomisindeki olumsuzluklar, sektörün rekabet halinde olması nedeni ile düşen karlılıklar, artan işletme maliyetleri göz önüne alındığında bayilerimizin ekonomik yapılarını daha da sağlamlaştırmaları gerektiği düşüncesindeyim. Ayrıca müşterilerimizin memnuniyetinin de ön planda tutulması gerekiyor. Güler yüzlü elemanlar, temiz ve bakımlı istasyonların satışları olumlu yönde etkileyeceğini vurgulamak isterim.

İş yaşamından geriye kalan zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aile birliğine ve bağlılığına önem vermem nedeni ile iş yaşamının dışında zamanımın çoğunu ailemle beraber geçirmekten büyük keyif alıyorum. Bahçe işleri ile uğraşmak, kitap okumak hobilerim arasında yer alıyor.

EGE BÖLGE MÜDÜRÜ **CEM CEYLAN**

“BAYİLERİMİZİ AİLEMİZDEN AYIRT ETMİYORUZ”



Bayi memnuniyetini her zaman ön planda tuttuklarına dikkat çeken TERMOPET Ege Bölge Müdürü Cem Ceylan “Bayilerimizi, sürekli söylediğimiz gibi ailemizden ayırt etmiyoruz” şeklinde konuşuyor.

Kısaca kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

24.10.1976 da Karabük’te doğdum. İlk, orta öğrenimimi Karabük’te tamamladıktan sonra İzmir’e taşınarak lise öğrenimimi İzmir’de tamamladım. Yükseköğrenimimi İstanbul’da konservatuarda tamamladım. İzmir’de yaşamaktayım. Evli, 1 çocuk babasıyım. 10 yıldır TERMOPET ailesinde Ege Bölge Müdürü olarak görev yapmaktayım.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

Bayilerimizi, sürekli söylediğimiz gibi ailemizden ayırt etmiyoruz. Yapabileceğimiz, tutabileceğimiz sözleri vermemiz en ayırt edici özelliğimizdir. Karşı tarafın güveni bizim için her şeyin önünde gelir ve bu güvene layık olmak için çalışırız. Bayi memnuniyetini her zaman ön planda tutmayı ilke edinmiş olan firmamız, tecrübesi ve profesyonelliği ile bayilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamada, daha fazlasını vermek için sürekli mükemmeli arayan bir anlayışı benimsemiştir. Çalışmak-

tan hiçbir zaman yılmadık ve usanmadık, dinamizmimizi ilk gün ki gibi muhafaza etmekteyiz. Telefonlarımız 7/24 açık olup bayilerimize gece gündüz hizmet vermekteyiz. Daha da önemlisi sattığımız ürünlerin arkasındayız, Bayilerimize temiz ve standartlara uygun bir şekilde ikmal yapmaktayız.

Sektörün geldiği noktayı ve görev yaptığınız bölgeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yol boylarında maliyetin altında motorin fiyatlarının deşifre edilmesi, bölgede en büyük yaramızdır. Rekabet iyidir ancak resmi çerçeveler içerisinde yapılması gerektiği görüşündeyim. Ege Bölgesi, yatırıma açık, verimli bir bölgedir. TERMOPET Ege Bölge Müdürlüğü, gerek çalışma alanı içerisinde yer alan iller, gerekse burada yapılan büyük yatırımlar nedeniyle gerçekten önemli bir yere sahiptir. Bayi seçimi yaparken bizim için esas olan dürüst ticarettir. Ailemize ka-

tacağımız bayilerin ticaretlerini iyi araştırıyor, sonrasında bayilik veriyoruz. Bu sebeple de Bölgemizdeki ve şirketimiz çatısı altındaki tüm bayilerimiz birbirinden değerlidir.

Bayilerimize vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

TERMOPET ailesi olarak müşterilerine, güler yüzlü hizmet vermeyi amaç edinmiş, gerek kılık kıyafet gerekse de kişisel bakımları ile örnek teşkil etmektedir. Bizimle birlikte aynı yolda yürüyen tüm Bayilerimize teşekkür ediyoruz ve her şeyin kendileri için olduğunu hatırlatmak istiyoruz.

İş yaşamından geriye kalan zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

İş yaşamımızda fazla hareket edemememiz sebebi ile her fırsatta spor yapıyorum, özellikle yüzmekten keyif alırım. Müziği çok seviyorum, zaman buldukça piyano ve bağlama çalıyorum.

Paşa Yılmaz Petrol / Merkez-ELAZIĞ AHMET YILMAZ

“MÜŞTERİLERİMİZE EVİMİZE GELEN MİSAFİR GİBİ DAVRANIYORUZ”

TERMOPET Elazığ bayisi Paşa Yılmaz Petrol’ün işletme sahibi Ahmet Yılmaz, müşterilerin istasyondan memnun ayrılması için ellerinden geleni yaptıklarını belirterek, “İstasyonumuza gelen her müşteriye araç yıkama, market gibi hizmetler veriyor, onlara evimize gelen birer misafir gibi davranıyoruz” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1988 yılından beri akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Uzun yıllar farklı dağıtım şirketlerinin bayiliğini yaptıktan sonra Termopet ile anlaştık. 5 yıldır bu ailede yolumuza devam ediyoruz.

Termopet Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Bu aile ile tanışmamız, yine bir başka Termopet bayisi olan Karamazı Petrol’ün sahibi sayesinde oldu. Nurettin Karamazı Bey her sohbetimizde dağıtım şirketinden ne kadar memnun olduğunu dile

getirirdi. Dağıtım şirketi arayışında olduğumuz dönemde firma ile bizim de görüşmemiz konusunda bizi yönlendirdi. İyi ki bir görüşme sağlayıp dağıtım şirketimizle anlaşılmışız.

Sizce Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

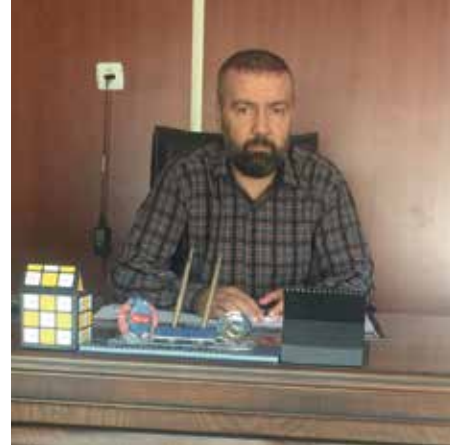
Dağıtım şirketimiz bayilerine sahip çıkan, onların yanında duran, onlara her türlü desteği veren, sağlam, güvenilir bir şirkettir.

Termopet’ten beklentileriniz neler?

Şirketimizden beklentimiz daha çok reklam çalışmalarına ağırlık verip ismini daha çok duyurmasıdır.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Biz Anadolu insanıyız. Anadolu insanı misafirperver olur, evine işyerine gelen misafirlerine özen gösterir, saygıda ikramda kusur etmez. Biz de istasyonumuza ge-



len her müşteriye araç yıkama, market gibi hizmetler veriyor, onlara evimize gelen birer misafir gibi davranıyoruz. Müşterilerimizin istasyonumuzdan memnun ayrılmaları için elimizden geleni yapmaya özen gösteriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

İstasyonumuza gelen müşterilerimizle bire bir ilgileniyoruz. Onların talep ve beklentileri doğrultusunda hizmet veriyor, eleştirilerini dikkate alarak hizmetlerimizi geliştirmeye çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektörde dürüstlüğünden ödün vermeden çalışan tüm bayiler gibi biz de haksız rekabetin önüne geçilmesini istiyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Yeni düzenlemeler ile sektördeki aksayan yönlerin bir an önce giderilmesi, EPDK’nın denetimlerini arttırarak işini düzgün yapmayan bayileri sektörden ayıklamasını istiyoruz. Bu vesile ile herkese hayırlı ve bol kazançlar dilerim.

Coşkuntuna Petrol / Merkez-KIRŞEHİR ADNAN COŞKUNTUNA

“TERMOPET GİBİ ŞİRKET BULMAK ZOR”

TERMOPET Kırşehir bayisi Coşkuntuna Petrol’ün işletme sahibi Adnan Coşkuntuna, TERMOPET’in sözüne ve imzasına sadık bir şirket olduğunu belirterek, “Bu zamanda böyle şirket bulmak zor” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1952 yılında Kırşehir’de doğdum. 1970 yılında babam vefat edince, işlerin başına geçerek ticaret hayatına atılmış oldum. Bir yandan ticaretle uğraşırken, diğer yandan tahsilime devam ettim ve 1976 yılında üniversiteden mezun oldum. Evli ve 3 kız çocuğu babasıyım. 20 yıldır istasyonlarımızı eşimle birlikte işletiyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Şirketimizin sahibi Cemil Bey ile tanışıklığımız çok eskiye dayanıyor. TERMO’nun kurulduğu dönemde mevcut dağıtım şirketimiz ile sözleşmemiz sona ermişti. Hemen TERMO’ya başvurarak bayi olmak istediğimizi ilettik. Sağ olsun, Cemil Bey bize yakın ilgi göstererek

yardımcı oldu. Böylelikle dostluğumuzu ticarete taşıyarak aileye katılmış olduk

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Önce insan ilişkisi geliyor; Cemil Bey dürüst bir insan. O gün sözleşmemize ne yazmışsak aradan yıllar geçmesine, şartların hayli değişmesine rağmen o ve biz hala sözü müze ve imzamıza sadık kaldık. Bu zamanda böyle şirket bulmak zor.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

40 yıldır bu sektörün içindeyiz. Müşterilerimizle çok güzel ilişkiler kurduk. Ancak müşteri memnuniyeti sağlamak kolay değil. Öncelikle devamlılık şart. Ondan sonra da kalite ve hizmet geliyor. Tabii ekonomik yönden kuvvetli ve çok toleranslı olmak gerekiyor.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bulunduğumuz yöre küçük bir yer.



Alışverişte aşiret ve hısımlık ilişkileri çok belirleyici. Herkes gideceği yeri biliyor. Bizim gibi eski bayiler de mümkün olduğu kadar yenilikler yapmaya çalışıyor. Yıkama, oto süpürge, hava saati gibi basit araçları müşteri hizmetine sürekli çalışır vaziyette ve kalitede sunuyoruz. Market ve tuvaletlerde temizlik ve hijyene son derece önem veriyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Bizi rahatsız eden en büyük faktör; maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar nedeniyle oluşan HAKSIZ REKABET! Bu tür satış yapan istasyonların denetlenmesini ve bunun önüne geçilmesini istiyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Türkiye’de akaryakıt fiyatları çok yüksek ve kar oranı düşük. Bizler gibi veresiye satarak sermayesini riske sokan bayiler zor durumda. Bugün bir tanker 90.000 TL’ye doluyor, bizim brüt karımız ise 6.250 TL. Bu nasıl bir oran? Özetle ilgililerin adaletli olmasını istiyoruz. Bütün bayi arkadaşlarımıza ve petrol camiasına bundan sonraki yaşamlarında sağlık ve bol kazanç dilerim.



Kozcağız Petrol / Taraklı-SAKARYA **SELAHATTİN KOZCAĞIZ**

“DAĞITICI SEÇİMİMİZİ KALİTEYİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURARAK YAPTIK”

Sakarya'nın Taraklı ilçesindeki iki istasyonunda da TERMO-PET bayrağını dalgalandıran Kozcağız Petrol'ün işletme sahibi Selahattin Kozcağız, ürün kalitesinin kendileri için çok önemli olduğunu vurgulayarak, “Müşterilerimizde yılların verdiği bir güven var ve bu güveni sarsmamak için dağıtıcı seçimimizi kaliteyi göz önünde bulundurarak yaptık” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1961 yılında Sakarya'nın Taraklı ilçesinde doğdum. Evli ve üç çocuk babasıyım. Babamın 1959 yılında ilçe merkezinde başlattığı istasyonculuk işini, 2005 yılında Ankara yolu üzerine açtığımız ikinci istasyon ile daha da güçlendirdik. İstasyonculuğun yanı sıra, zirai alet, gübre, lastik ve sigorta bayiliklerimiz var. Ayrıca turizm, inşaat ve taşımacılık sektörlerinde de faaliyet gösteriyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

1959 yılından beri bayiliğini yaptır-

ğımız bir dağıtım şirketi vardı. 2005 yılında aldığımız ikinci istasyonu-muz için başka bir marka ile yola devam etme kararı almıştık. Bölge müdürümüz Can Bey bizi TERMO-PET ile tanıştırdı biz de her iki istasyonumuzu TERMO bayrağı altına taşıyarak bu büyük ailenin ferdi olduk.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Bizim için TERMOPET'in en önemli özelliği kolay ulaşılabilir, çözüm odaklı, pratik ve esnek bir yapıya sahip olması ve kaliteli ürün pazarlaması.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

Reklam çalışmalarına ağırlık verilmesi, kurumsal kimliğin güçlendirilmesi ile TERMOPET'in piyasada daha üst seviyelere çıkacağına ve bayi ağının daha da genişleyeceğine inanıyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle ürün kalitesi bizler için



çok önemli. Müşterilerimizde yılların verdiği bir güven var ve bu güveni sarsmamak için dağıtıcı seçimimizi kaliteyi göz önünde bulundurarak yaptık. Bununla birlikte istasyonun temiz, hizmetin kaliteli, personelin güler yüzlü olması için tüm gayretimizle çalışıyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

İstasyonlarımızın hem ilçe merkezinde hem de Ankara Yolu üzerinde konumlanıyor olması bizim için bir avantaj. Böylece hem yörenin insanına hem de yabancı misafirlerle hitap edebiliyor olmamız işimizi kolaylaştırıyor. Müşterilerimize uyguladığımız kampanyalı satışlar, ödeme kolaylığı ve ürün kalitemiz bize rekabet etme şansı veriyor.

Sektörde çözümlemesini beklediğiniz problemler neler?

Ana yollarda bulunan bazı istasyonların piyasanın çok altında fiyatlarla, hatta bizim alış fiyatlarımızın bile altında akaryakıt satmaları, kurallara uyan bütün bayiler gibi bizi de rahatsız ediyor. Devletimizden denetimlerin arttırılmasını talep ediyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Tüm bayi arkadaşlarımıza hayırlı işler dilerim.

Servet Asefler Petrol / Elbeyli-KİLİS **HALİL ASEFLER**

“TERMOPET SAYESİNDE ÇİFTÇİLERE ÖDEME KOLAYLIĞI SAĞLIYORUZ”

Kilis'in Elbeyli ilçesinde faaliyet gösteren Servet Asefler Petrol'ün işletme sahibi Halil Esefler, TERMOPET'in bankalarla yaptığı anlaşmalar sayesinde müşterilerine hem ödeme, hem de vade kolaylığı sağlayabildiklerini belirterek “Bunun yanı sıra, müşteri istek ve şikâyetlerini göz önünde bulundurmamız da bizi bir adım öne taşıyor” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

50 yılı aşkın süredir istasyonculukla uğraşıyoruz. İşletmemiz bir aile şirketi. Dedemin kurduğu istasyon bugün “Servet Asefler” adı altında faaliyet gösteriyor.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile tanışmamız bölge müdürümüzün istasyonumuzu ziyaret etmesiyle oldu. Bölge müdürümüzün sıcak tavırları, şirketin dürüst duruşu, piyasadaki güvenilirliği bi-

zim de bu aileye katılmamızdaki en önemli etkenler oldu.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Şirketin bayileri ile olan sıcak ilişkileri, çözüm üretmeye yönelik yaklaşımları, bayi ağının genişliği, yüzde 100 yerli sermaye yapısı, ulaşılabilirliği, bayileri ile çok ilgili olmaları şirketimizi diğer şirketlerden ayıran özellikler.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET'ten beklentilerimiz bugüne kadar sergiledikleri duruşu hiç bozmadan daha da büyük başarılar imza atması. Şirketimiz büyüdükçe, daha ileriye gittikçe bizi de daha iyi noktalara taşıyacaktır.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Temizlik ve hijyene büyük önem veriyoruz. Müşterilerimizle ilişkimizi sıcak tutuyor, tümüne güler



yüzlü ve kalite hizmet sunuyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

İstasyonumuz tarım sektörünün yoğun olduğu bir bölgede bulunduğu için genellikle müşterilerimiz çiftçilerden oluşuyor. TERMO-PET'in bankalarla yaptığı anlaşmalar sayesinde müşterilerimize hem ödeme hem de vade kolaylığı sağlayabiliyoruz. Bunun yanı sıra, müşteri istek ve şikâyetlerini göz önünde bulundurmamız da bizi bir adım öne taşıyor

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözümlemesini beklediğiniz problemler neler?

Devletimizin akaryakıt uyguladığı vergilerin yüksek olması ve özellikle son ÖTV zammı, fiyatların sürekli değişmesi, yeni uygulamalar ile getirilen ek yükümlülükler ve yüksek maliyetler ile kar marjımızın düşük olması işimizi zorlaştırmaktadır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

TERMOPET Ailesinin bir üyesi olmaktan oldukça memnun olduğumuzu özellikle belirtmek isterim. Şirketimiz çatısı altında toplanan tüm bayi arkadaşlarıma da hayırlı, bol kazançlar dilerim.



Akay Petrol / Merkez, Kemer -Burdur•Döşemealtı - Antalya **ORHAN AKAY**

“TERMOPET DÜRÜSTLÜĞÜ VE GÜVENİLİRLİĞİ İLE ÖN PLANA ÇIKIYOR”

TERMOPET bayrağını Burdur ve Antalya’da başarı ile dalgalandıran Akay Petrol’ün işletme sahibi Orhan Akay, TERMOPET ile olan ilişkisini dağıtıcı ve bayi ilişkisinden ziyade bir aile olarak görüyor. Akay, “Aile içerisindeki güvene dayalı ilişkiler bizim dağıtım şirketimizle sürdürdüğümüz ticaretle de geçerlidir. TERMOPET dürüstlüğü ve güvenilirliği ile ön plana çıkan bir firma” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1973 yılında Burdur’un Kemer ilçesinde doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Kemer’de tamamladım. Babamın mesleği olan akaryakıt sektörünün içinde her daim yer aldım. Babamdan devraldığım mesleği halen devam ettirmekteyim. Evli ve 3 çocuk babasıyım.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET Ailesi ile tanışmamız o dönemde saha müdürümüzün aracılığı ile gerçekleşti. Akabinde dağıtım firmamızın Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemil Direkci ile

tanışma fırsatı yakaladık. Kendisi ile yaptığımız görüşmede ticaretle olan bakış açılarımızın büyük ölçüde benzediğini fark ettim. Bu da TERMOPET’i tercih etmemizdeki en büyük etkenlerden biri oldu. Ticaretle düşüncelerimizin benzerliği ve karşılıklı memnuniyetimiz nedeniyle de TERMOPET bayiliğimiz Burdur’da iki, Antalya’da bir istasyon ile devam etmektedir.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, dağıtıcı ve bayi ilişkisinden ziyade biz kendimizi bir aile olarak görmekteyiz. Aile içerisindeki güvene dayalı ilişkiler bizim dağıtım şirketimizle sürdürdüğümüz ticaretle de geçerlidir. Görüşmeler sırasında konuşulan her şey, verilen sözler hep yerine getirilmiştir. TERMOPET dürüstlüğü ve güvenilirliği ile ön plana çıkan bir firma.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

TERMOPET ile uzun yıllar daha bu sektörde büyümek ve akaryakıt sektöründe yurt genelinde ilk dört firma içinde yer almak istiyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Müşterilerimizi müşteriden ziyade misafir gibi görmekteyiz. Öncelikle güler yüze davranış çok önemli. Müşterilerimizi bakımlı ve temiz bir is-



tasyon ile karşılamak için elimizden geleni yapıyoruz. Misafirlerimiz istasyonumuzdan ne kadar memnun ayrılırsa biz de o kadar gurur duyarız. Tarafımıza iletilen talep ve şikâyetleri dikkate alır ve gerekeni yapmaya çalışırız.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Müşterilerimize vade veya iskonto ile yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Aynı sektörde faaliyet gösterdiğimiz, komşu gördüğümüz istasyonların ticaretle biraz daha saygılı, hoşgörülü davranış içerisinde olmalarını isteriz. Bir taraftan rakiplerimizle mücadele ederken, diğer taraftan da yeni çıkan kanunlar, tüzükler yönetmelikler ve uygulamalar istasyoncunun belini büküyor. Mücadelemiz ne yazık ki hiç bitmiyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Başta ülkemiz olmak üzere tüm dünyada savaş ve terörün bitmesini, insanlığa sağlık, barış ve huzurun gelmesini temenni ediyorum.

Aydın Akaryakıt / Göynük- Bolu **MEHMET AYDIN**

“PİYASADAKİ İLLEGAL FAALİYETLERDEN RAHATSIZIZ”

Bolu’nun Göynük ilçesinde TERMOPET bayisi olarak faaliyet gösteren Aydın Akaryakıt’ın sahibi Mehmet Aydın, piyasada illegal faaliyetlerden dolayı bayilerin rahatsızlığını dile getirerek şunları söylüyor: “Piyasada satılan 10 numara yağlar, aşırı düşük fiyatlı yakıtlar, bazı firmaların denizcilik yakıtı adı altında ÖTV’si sıfıra indirilmiş yakıt satın alıp istasyonda satmaları işini dürüstçe yapmaya çalışan tüm bayi kardeşlerimi olduğu gibi bizi de oldukça rahatsız ediyor.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

İş yaşamına 1976 yılında nakliye sektöründe başladım. 1986 yılına kadar bilfiil kamyonculuk yaptım. 1986 yılından başlayarak 7 yıl boyunca bir tavukçuluk şirketinde müdürlük yaptım. Bir yandan yumurta tavukçuluğu ve broiler tavukçuluk işine devam ederken diğer tarafta da akaryakıt sektörün-

de faaliyet göstermeye başladım.

TERMOPET ile nasıl tanıştınız? TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile saha müdürümüzün bizi ziyareti ile tanıştık. Aileye katılmamızda kendisinin büyük payı vardır.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Şirketimizden beklentimiz, bayilere sunduğu kaliteli hizmeti sonuna kadar devam ettirmesidir.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuzda müşteri memnuniyetini sağlamak için, öncelikle güler yüzlü, kaliteli hizmeti ilke edindik. Bunu desteklemek için de hem yöneticilerin, hem de diğer çalışanların mesleki eğitim almalarını sağlıyoruz. Hizmet anlayışımızla, müşterilerimizin is-



tasyonumuzdan mutlu ayrılmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Rakiplerimizle mücadele edebilmek için şartlarımız elverdiğince müşterilerimize indirim ve ödeme kolaylığı sağlamaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Piyasada satılan 10 numara yağlar, aşırı düşük fiyatlı yakıtlar, bazı firmaların denizcilik yakıtı adı altında ÖTV’si sıfıra indirilmiş yakıt satın alıp istasyonda satmaları işini dürüstçe yapmaya çalışan tüm bayi kardeşlerimi olduğu gibi bizi de oldukça rahatsız ediyor. Sektörün kanayan yarası olan bu konuların en kısa zamanda çözülmesini bekliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

EPDK tarafından yapılan denetimlerin sıklaştırılarak, düzgün ticaret yapan ve yapmayan dağıtım şirketi ve bayilerinin ayrıştırılmasını istiyoruz.



Cesurlar Petrol / Merkez - ÇANKIRI **YÜCEL CESUR**

“TERMOPET’İN YÜZDE 100 YERLİ SERMAYELİ BİR ŞİRKET OLMASI ÇOK ÖNEMLİ”

Çankırı’da faaliyet gösteren Cesurlar Petrol’ün işletme sahibi Yücel Cesur, TERMOPET’in bayrağını gururla dalgalandırdığını belirterek şunları söylüyor: “TERMOPET’in yüzde 100 yerli sermayeli bir şirket olması, istediğimiz zaman tüm yetkililerle görüşme imkânı bulup sorunlarımızı ve taleplerimizi kolayca ifade edebiliyor olmamız çok önemli.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1968 yılında Çankırı’nın Eldivan ilçesinde doğdum. İlkokul öğrenimimi Kayı Köyünde, ortaokul öğrenimimi Kalecik Çandır’da, lise öğrenimimi ise Ankara Keçiören’de tamamladım. Babamın yalnız olmasından dolayı ona yardımcı olmak için 15 yaşımdayken akaryakıt sektörüyle tanıştım. Halen baba mesleğini devam ettiriyorum. Akaryakıt ve nakliye sektörlerinde faaliyet gösteriyorum. Aynı zamanda Çankırı Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesiyim.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

1998-1999 yıllarında Kırıkkale’de bir TERMOPET bayisiyle tanışmıştım. Sohbet esnasında TERMOPET’e ilişkin anlattığı şeyler beni etkilemişti. 2002 yılında biz de TERMOPET Ailesine katılmaya karar verdik.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Yüzde 100 yerli sermayeli bir şirket

olması, istediğimiz zaman tüm yetkililerle görüşme imkânı bulup sorunlarımızı ve taleplerimizi kolayca ifade edebiliyor olmamız çok önemli.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Uzun yıllardır süregelen istikrarlı büyümesine devam ederek, çok daha iyi noktalara gelmesini isterim.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuzda müşterilerimize haftanın 7 günü, günün 24 saati güler yüzlü hizmet vermeye özen gösteriyoruz. Akaryakıt ürünleri haricinde madeni yağ ve market ürünleri satarak da yine müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Öncelikle düzenli olarak tank temizliği yaptırıyoruz. Kaliteli ve temiz ürün satıyoruz. Ayrıca müşterilerimize ödeme kolaylığı sağlıyoruz.



Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Yasalara uygun olmayan şekilde faaliyet göstermeye devam eden bayilerin piyasadan silinmesi için daha sıkı kontroller yapılmasını istiyoruz. Tarım Kredi Kooperatiflerinin tankerle mazot satışının önüne geçilerek, onların da istasyon üzerinden satış yapmalarının sağlanmasını, böylece daha eşit şartlarda rekabet edilmesini bekliyoruz. İstasyonlarda, şantiyelerde ve fabrikalarda da akaryakıt kontrollerinin sıkılaştırılmasını diliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Buradan tüm bayi kardeşlerime hayırlı ve bol kazançlar diliyorum.



DRL Petrol / Karatay-Konya **İSA DURUL**

“BAYİ TOPLANTILARI DAHA SIK YAPILMALI”

Bayi toplantılarının daha sık yapılması gerektiğini düşünen TERMOPET’in Konya-Karatay bayisi DRL Petrol’ün işletme sahibi İsa Durul, “Bayilerin birbirleriyle ve şirket çalışanlarıyla kaynaşması, bunun sonucunda da koordinasyonun en üst seviyeye çıkması için bayi toplantılarının gerekli olduğuna inanıyorum” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan bahseder misiniz?

1984 yılında Ankara’da doğdum. Üniversite mezunuyum. 2005 yılında iş hayatına atıldım. 2010 yılında akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım. Koyu bir Beşiktaş taraftarıyım. Evli ve 2 çocuk babasıyım.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ailesi ile bölge müdürümüz sayesinde tanıştık. Daha sonra Ankara’da şirket merkezimizde Sayın Cemil Direkci Bey ile tanışma fırsatı yakaladık. Cemil Bey’in mütevazı, samimi duruşu ve sektörün içinden gelen birisi olması dolayısıyla aileye katılmamızı kolaylaştırdı.

Sizce TERMOPET’i diğer

şirketlerden ayıran en önemli özelliği nedir?

Kısa bir süre önce TERMOPET Ailesine katılmama rağmen, şirketin üç önemli dikkat çekici özelliğini fark etmem zor olmadı. TERMOPET’in istikrarlı bir yapısı, dürüst bir ticaret anlayışı ve güven veren bir muhasebe politikası var. Ticaret sadece satıştan ibaret değildir. Muhasebeniz ne kadar güçlüyse ömrünüz de o kadar uzun olur.

TERMOPET’ten beklentileriniz nedir?

TERMOPET’in marka bilinirliğini daha da artırması gerekiyor. Rekamlar ve sosyal projelerle ulusal düzeyde bilinirliğini arttırabilir. Bunun yanı sıra bayi toplantıları daha sık yapılmalı. Bayilerin birbirleriyle ve şirket çalışanlarıyla kaynaşması, bunun sonucunda da koordinasyonun en üst seviyeye çıkması için bayi toplantılarının gerekli olduğuna inanıyorum.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Yüzde 100 müşteri memnuniyetini sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Müşterimizi güler yüzle karşılıyor, aracını yıkıyor, yağına



ve suyunu bakıyor ve güler yüzle uğurluyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bizim istasyonumuzun üç ilkesi var; kaliteli yakıt, temiz istasyon ve rekabetçi bir fiyat. İstasyonumuzda her gün saha, market temizliği ile tuvalet ve lavabo temizliği düzenli olarak yapılıyor. Ayrıca çalışanlarımızın kılık kıyafetleri de her zaman temiz ve bakımlıdır.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektördeki en büyük problem haksız rekabet. Bunun nedeni ise yoğun rekabet ve akaryakıt kaçakçılığı. Akaryakıtın pahalı olması kaççağa neden oluyor. Yakıtın illegal yollarla ucuza satılması da bizim satışlarımızı düşürüyor. İstasyona para harcayan biz, hizmet eden biz, maalesef parayı kazanan illegal faaliyet gösterenler oluyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ticaretin bana göre güzel felsefelerinden biri “kazan kazan” politikasıdır. Ancak bu dönemde ticarette kazançlar düştü, rekabet arttı. Çok çalışıp, yolumuza istikrarlı bir kazançla devam etmeliyiz.



Ebu Akaryakıt / Bağcılar-İstanbul **EBUBEKİR ÖZDOĞAN**

“TERMOPET İLE BİRLİKTE DAHA İYİ NOKTALARA GELECEĞİMİZE İNANIYORUM”

İstanbul Bağcılar'da faaliyet gösteren Ebu Akaryakıt'ın işletme sahibi Ebubekir Özdoğan, TERMOPET'in sektördeki saygınlığı ve tecrübesiyle bayilere daha ileri noktalara taşıyacağına inandığını belirterek şöyle diyor; “TERMOPET'in sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen, bayilerinin sorunlarına ve problemlerine çözüm odaklı yaklaşımı farklı. TERMOPET'in sektörde saygınlığı, tecrübesi ve sağladığı avantajlarla daha ileri noktalara geleceğimize inanıyoruz.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Nevşehir doğumluyum. Yaklaşık 15 yıldır ticaretle uğraşıyorum. 10 yıldır da akaryakıt sektöründeyim. TERMO Ailesiyle yaklaşık 5 yıldır İstanbul, İzmir ve Antalya başta olmak üzere birçok şehirde birlikte çalıştık.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET Ailesiyle akaryakıt sektöründe dağıtım firmaları dostlarımızdan dolayı tanışıklığımız

var. TERMOPET Ailesi bize samimi geldiği için biz de bu aile içinde yer almak istedik.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'in sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen, bayilerinin sorunlarına ve problemlerine çözüm odaklı bir yaklaşım sergiliyor. TERMOPET'in sektörde saygınlığı, tecrübesi ve sağladığı avantajlarla daha ileri noktalara geleceğimize inanıyoruz.

TERMOPET'ten beklentiniz neler?

TERMOPET'in İstanbul, İzmir ve Antalya gibi büyük şehirlerde yazılı ve görsel basında reklam çalışması yapması, puan-prim, teşvik esaslı çalışması halinde satışlarımızı daha da yükseltip zirveye ulaşacağımıza inanıyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Temizliğe büyük önem veriyoruz. Kaliteli, güler yüzlü ve güven veren



akaryakıt istasyonu olmaya hassasiyet gösteriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Akaryakıt istasyonlarımızda indirim ve iskonto uyguluyoruz. İstasyonumuza gelen müşterilerimizin araçlarının yağ, su kontrolünü yapıyoruz. Ayrıca araç yıkama hizmeti vererek müşterimizin memnun kalmasını sağlıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Bu yıl akaryakıt sektöründe bir düşüş yaşandığını söyleyebiliriz. Dünya akaryakıt piyasalarındaki düşüş maalesef ülkemize de yansıyor. Sektörün önemli bir çok sorunu var. Yüksek ÖTV ne yazık ki kaçak akaryakıtı körüklüyor. EPDK kaçakçı önlemeye yönelik çok önemli çalışmalar yürütüyor. ÖTV'nin düşürülmesine yönelik bir düzenleme yapılırsa hem müşterinin, hem de bizim alım gücümüz artar.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Allah devletimize zeval vermesin. Bütün bayi arkadaşlarıma helalinden bol kazançlar diliyorum.

Mustafabeyli Petrol / Ceyhan-Adana **EMİN ULAŞLI**

“TERMO BAYRAĞINI İLERİYE TAŞIMAK HEPİMİZİN GÖREVİ”

Adana Ceyhan'da faaliyet gösteren Mustafabeyli Petrol'ün işletme sahibi Emin Ulaşlı, TERMOPET bayrağının ileriye taşınmasının tüm bayilerin görevi olduğunu düşünüyor. Ulaşlı, “Ulaşlı Ailesi olarak 6 istasyonumuzda da ‘TERMO’ markasını tercih ettik. Bundan sonra açacağımız yeni istasyonlarımızda da TERMO ile devam etmek istiyoruz. Bu bayrağı ileriye taşımak hepimizin görevi” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1969 yılında doğdum. Akaryakıtçılık baba mesleği. Rahmetli babam 1952 yılında ilk akaryakıt istasyonunu açarak sektörde faaliyet göstermeye başlamış. O günden beri bu sektörde faaliyet gösteriyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile sahada görev yapan ekibi sayesinde tanıştım. Bize TERMOPET'i, çalışma şekillerini, bayilerini anlattılar. Çevremizde de küçük bir araştırma yapınca, şirketi ve çalışma sistemini çok beğendim ve bu ailenin bir ferdi olmaya karar verdim.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'in patronlarından çalışanlarına kadar sergilediği dostane yaklaşımlar, kolay ulaşılabilirliği, yapıcı tutumları şirketimizi

diğer şirketlerden ayıran en önemli özellikler arasında yer alıyor.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET'ten bayrağını daha da ileriye taşımak bekliyoruz. Ulaşlı Ailesi olarak 6 istasyonumuzda da “TERMO” markasını tercih ettik. Bundan sonra açacağımız yeni istasyonlarımızda da TERMO ile devam etmek istiyoruz. Bu bayrağı ileriye taşımak hepimizin görevidir.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Güler yüzlü hizmetimiz, doğru fiyat politikamız ve dürüst ticaretimiz sayesinde müşteri memnuniyetini hep en üste seviyede tutmayı başarıyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir



adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bulunduğumuz bölge itibarı ile aşırı fiyat rekabetini yoğun biçimde hissediyoruz. Ama markamız ve hizmetimiz sayesinde rakiplerimizden bir adım öndeyiz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörümüzde faaliyet gösteren tüm bayi arkadaşlarıma hayırlı kazançlar dilerim. TERMOPET'in bu dinamik yapısı içerisinde çok daha fazla bayi kardeşlerimle buluşmak isterim. Bizim yaşadığımız memnuniyeti herkes yaşasın isterim.



Ergül Akaryakıt / Merkez-Malatya **SADİ ERGÜL**

“TERMOPET, ‘KAZAN-KAZAN’ PRENSİBİYLE ÇALIŞAN BİR ŞİRKET”

Malatya’da TERMOPET bayrağını dalgalandıran Ergül Akaryakıt’ın işletme sahibi Sadi Ergül, bir dağıtım şirketinde aradığı tüm kriterlerin TERMOPET tarafından sağlandığına kanaat getirdiği için tercih ettiğini belirterek; “TERMO Ailesine katılmış olmaktan mutluluk duyuyorum” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

80 yıllık bir aile şirketinin 3. kuşağı olarak devam eden ve inşaat, akaryakıt, otomotiv dış ticaret ve sanayi konularında faaliyet göstermeye devam eden aile şirketi mensubuyum. 30 yıllık evliyim. 3 çocuk babasıyım. Geçmiş dönemlerde Malatya Ticaret ve Sanayi Odası ile DEİK Yönetim Kurulu Üyeliği, 27 senedir devam eden İnönü Üniversitesi Kurucu Üyeliği ve Yönetim Kurulu Üyeliği’nin yanı sıra birçok STK’da yönetim kurulu üyeliği veya başkanlığı görevlerini sürdürmekteyim.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Akaryakıt sektöründe 40 yıllık ticari bir geçmişe sahip olan şirketimiz bayrak değişimi sürecine girerken, dağıtım şirketlerinde aradığımız

kriterlerin TERMOPET’te bulunduğunu tespit ettik. Çözüm odaklı çalışmaları, kazan-kazan prensibi, kalite çemberine önem verilmesi, bayi ile iyi iletişim ve diyalog, hızlı karar alma ve uygulama gibi kriterlerimin tamamının TERMOPET tarafından sağlandığına kanaat getirdim. Böylece karşılıklı imzaları atarak TERMOPET Ailesine katıldım.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET’in en önemli özelliği şehir içinde, hizmeti ve kaliteyi ön planda tutan müşteri grubuna hitap etmesi. Şirketin etkin ve kararlı çalışması, çözüm odaklı hareket etmesi de TERMOPET’i bir adım öne çıkaran unsurlar.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

TERMOPET’ten beklentim, akaryakıt sektöründe daha da güçlenerek, sektör içinde ilk beş firma arasına girmeyi hedeflemesi ve bu hedefe ulaşmak için yazılı ve görsel medyada yer alarak, reklam kampanyalarını sosyal ve kültürel etkinliklerle desteklemesidir.

Müşteri memnuniyetini



sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Müşteri odaklı çalışmak, sürdürülebilir kalite ve güveni sağlamak hizmet politikamızın ana unsurlarını oluşturuyor.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Müşterilerle olan beşeri münasebetlerimizi güçlü tutuyoruz. Bu sayede müşteri sadakati sağlıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözümlenmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektörün ana problemleri, yüksek vergi politikaları nedeniyle tanınan kar marjının düşüklüğü, yetkililerin akaryakıt camiasını ötekileştirerek vatandaşla karşı karşıya getirmesidir. Halbuki her akaryakıt istasyonu devletin birer vergi dairesidir, vatandaşa hizmet sunan, sığınacak birer limandır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

TERMO Ailesine katılmış olmaktan mutluluk duyuyorum. Bayrak değişimi gelmiş tüm bayi kardeşlerimi kalite ve hizmeti ön planda tutan TERMO Ailesine katılmaya davet ediyorum.

Gengil Akaryakıt / Merkez-Manisa **ÖMER GENGİL**

“TERMOPET İLE TANIŞMAM HAYATIMIN DÖNÜM NOKTASI OLDU”

Ömer Gengil, “TERMOPET ile tanışmam hayatımın dönüm noktası oldu ve iyi ki başlamışım dediğim şeylerden birisi haline geldi.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1970 yılında Manisa’da doğdum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. Akaryakıt sektörüne 2009 yılında giriş yaptım ve bu sektörde istikrarlı bir şekilde faaliyetlerimi sürdürüyorum.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile tanışmam tesadüfi bir şekilde oldu. Bulunduğum şehirde bir akaryakıt istasyonunun devredildiğini duyunca beklediğim fırsat ayağıma geldi ve hemen devralmak istedim. Ve akaryakıt sektöründeki yolculuğuma böylece başlamış oldum. Şimdi geriye dönüp baktığımda ise TERMOPET ile tanışmam hayatımın dönüm noktası oldu ve iyi ki başlamışım dediğim şeylerden birisi haline geldi.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

En önemli özelliklerden birisi çevreye duyarlı akaryakıt anlayışını

benimsemesi. Onun dışında ise kalite odaklı oluşu, müşteri memnuniyetini sağlamayı hedeflemesi, zaman kısıtlaması olmadan 7 gün 24 saat hizmet anlayışı olması ve en önemlilerinden birisi de kadrosunda iletişim gücü yüksek, dürüst insanlara yer vermesi.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

TERMOPET, bir bayi olarak benim beklentilerimin çoğunu karşılıyor. Ancak çevre düzenlemesine ağırlık vermesi istasyonlarımızı daha da güzel hale getirebilir.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonda 7 gün 24 saat çalışan güler yüzlü personelimizle, gelen müşterilerimizi ev sıcaklığıyla karşılıyoruz. İş güvenliği konusunda çok hassas davranıyoruz. İnsan odaklı çalıştığımızdan, müşterilerimizin istasyonumuzdan memnun ayrılmasına önem veriyoruz. Ayrıca istasyonumuzda bulunan araç yıkama üniteleri de müşterilerin memnuniyeti açısından önem arz ediyor.

Diğer istasyonlarla rekabette bir



adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

İstasyonda iş güvenliğinin sağlanması konusunda oldukça titiz davranıyorum. Çünkü bir anlık dalgınlık, geri dönüşü olmayan hasarlara yol açabilir. Bunun yanında toplu alımlarda yaptığım indirimler ve ödemedeki yaptığım kolaylıklar da beni diğer istasyonlardan bir adım daha öne geçiriyor. Sağlık, emniyet, çevre ve güvenliğe çok önem veriyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözümlenmesini beklediğiniz problemler neler?

Bizim sektörde karşılaştığım en büyük sorunlardan birisi bence kalifiye elemanın yeterli sayıda bulunmaması. Akaryakıt istasyonunda çalışacak eleman bulmak oldukça zor. Bu sorunun bir an önce çözüme kavuşturulacağını ümit ediyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Dağıtıcısını değiştirecek bayiler gönül rahatlığıyla TERMOPET’e gelebilirler, hiçbir pişmanlık yaşamazlar. Son olarak şunu söylemek isterim: Bir işi başarmak zor değil. Yeter ki çok isteyin, çok çalışın, risk almaktan korkmayın.



GMS Petrol / Selçuklu-Konya **MUSTAFA BÜYÜKDEMİRER** “TERMOPET HER ZAMAN BAYİSİNİN YANINDA”

Konya'nın Selçuklu ilçesinde TERMOPET bayrağını taşıyan GMS Petrol'ün işletme sahibi Mustafa Büyükdemirer TERMOPET'in bayilerine büyük destek verdiğini belirterek şöyle diyor: “Her zaman bayisinin yanında olan, güvenilir, ikili ilişkilerinde sıcak yaklaşım sergileyen bir dağıtım şirketi olduğu için TERMOPET Ailesine katılmaya karar verdik.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1954 yılında Konya'da doğdum. Motosiklet satışı ve tamiri yaparak başladığım iş hayatıma, motosiklet yedek parça ithalat ve ihracatı ile devam ettim. 2010 yılında GMS Petrol'ü kurarak akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile tanışmamız bölge müdürümüz sayesinde oldu. Her zaman bayisinin yanında olan, güvenilir, ikili ilişkilerinde sıcak yaklaşım sergileyen bir dağıtım şirketi olduğu için TERMOPET Ailesine katılmaya karar verdik.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli

özelligi nedir?

TERMOPET ülke ekonomisine petrol ürünleri noktasında büyük katkı sağlayan önemli bir kurumsal marka. Yetkililerden aldığımız heyecan, onlardan gördüğümüz ilgi, ortaya koydukları vizyon, aktif çalışma şekilleri ve sürekli hizmet anlayışı TERMOPET çatısı altında yer almamızı sağlayan en önemli faktörler. Güvenilir, dürüst ve yüzde 100 yerli sermaye olması da bizim için çok önemli.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET'in, bayileri ile birlikte emin adımlarla ilerlemesine devam etmesini istiyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Market ve tuvalet temizliği ile personelimizin mesleki eğitimlerine çok dikkat ediyoruz. Marketimizde ürün çeşitliliğini ve hizmet kalitesini artırarak müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak için elimizden geleni yapıyoruz. İstasyon sahasında çalışan personelimize, müşterilerimize nasıl davranmaları gerektiği konusunda eğitimler



veriyoruz. Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkartmak için her gün kendimizi ve istasyonumuzu geliştiriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Rekabette bir adım öne geçmek için reklam yapıyoruz. ‘TERMO’ markasının insanların kafasında yer etmesi için var gücümüzle çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Aslında hepimizin sorunu ortak. Ortak sorununuz, düşük fiyatlı akaryakıt satışları. Bu konuda devletimizin daha sıkı denetimler yaparak, kurallara uygun ticaret yapmayan dağıtım şirketi ve bayilerinin faaliyet göstermelerine engel olmasını bekliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ülkemiz son dönemlerde oldukça sıkıntılı bir süreçten geçiyor. Bu zor dönemde devletimize, vatani-mıza, bayrağımıza sahip çıkmalıyız. Tüm meslektaşlarıma başarılar temenni ediyor ve bol kazançlar diliyorum.

Günaydın Petrol / Seydişehir-Konya **İSMAİL GÜLPINAR**

“TERMO'DA DÜRÜSTLÜK, ŞEFFAFLIK VE HALDEN ANLAYAN BİR YÖNETİM VAR”

Konya'nın Seydişehir ilçesinde TERMOPET bayrağını dalgalandırmaya başlayan Günaydın Petrol'ün işletme sahibi İsmail Gülpınar, Ailenin yeni üyelerinden. 2015 yılında TERMOPET bayisi olan Gülpınar, TERMOPET'i diğer şirketlerden ayıran en önemli özellikleri “dürüstlük, şeffaflık ve halden anlayan yönetim şekli” olarak sıralıyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1959 yılında Konya'nın Seydişehir ilçesinde doğdum. İlk ve orta eğitimimi Seydişehir'de tamamladıktan sonra Konya Ticaret Lisesi'ni bitirdim. Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nden mezun olduktan sonra nakliyecilik sektöründe iş hayatına atıldım. Üniversitede proje olarak hazırladığım petrolcülük mesleğine 1989 yılında Seydişehir'de başladım. 2015 yılında da TERMO ile tanıştım ve yoluma onlarla devam ediyorum.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

2013 yılında, o zamanki saha mü-

dürü Orhan Bey'in ziyaretimize gelmesiyle TERMO ile tanıştım. Bizi o ikna etti. Şimdi ne kadar doğru bir karar verdiğimi daha iyi anlıyorum.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'i birçok dağıtım şirketinden daha samimi kılan özellikleri; dürüstlüğü, şeffaflığı ve halden anlayan yönetim şekli.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

Mevcut yönetim kadrosu ve dik duruşunun devam etmesi benim için yeterli. TERMOPET bu duruşunu ve samimiyetini kaybetmezse uzun süreçte kazançlı çıkacaktır. Bayi sayısı da buna bağlı olarak hızla artacaktır.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Tuvalet temizliği bizim için çok önemli. Müşteriye güler yüzle, sıcak sohbetle ve tatlı dille yaklaşı-



yoruz. Bunun yanında, müşteriye güven duygusunu aşlamak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Müşterilerimize elimizden geldiği kadar maddi ve manevi destek vermeye çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

LPG dolumu yapan personelimizin emniyeti ve sağlığı için araçların alt kısmında yer alan LPG dolum ağızlarının, benzin dolum ağız se-viyesine çıkarılması için gerekli düzenlemenin yapılmasını istiyorum. Diğer talebim ise firmaların fiyatta değil, hizmet kalitesinde rekabet etmesidir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Meslektaşlarımla 10 numara yağ ve ulusal markersiz akaryakıt üzerinde titizlikle durmasını ve bu işlerle uğraşanları ilgili mercilere bildirmelerini arzu ediyorum. Herkese bol kazançlar diliyorum.



Tefenni Belediyesi Akaryakıt İşletmesi/Tefenni-Burdur **ÜMİT ALAGÖZ** “DAĞITIM ŞİRKETİMİZE GÜVENİYORUZ”

Akaryakıt sektöründe güven duygusunun çok önemli olduğuna dikkat çeken TERMOPET Burdur bayisi Tefenni Belediyesi Akaryakıt İstasyonu İşletmecisi ve aynı zamanda Tefenni Belediye Başkanı Sn.Ümit Alagöz, “Biz dağıtım şirketimize güveniyoruz. Kaliteli ve güvenilir akaryakıt alıyoruz, müşterilerimize de aynı kaliteli güvenilir akaryakıtı satıyoruz” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

5 Eylül 1977 yılında Avusturya'nın Salzburg şehrinde dünyaya geldim. İlkokulu Tefenni'de, Ortaokulu Tefenni ve Karaman'da okuduktan sonra mesleki eğitimim için Avusturya'ya ailemin yanına döndüm. Mesleki eğitimimi elektrik dalında Salzburg Meslek Okulunda tamamladıktan sonra 2004 yılına kadar Avusturya'da çalıştım. Memleketim olan Tefenni'ye yatırım yapmak için ülkeme kesin dönüş yaptım. 2007-2009 yılları arası Tefenni Ülkü Ocakları Başkanlığı ve MHP Tefenni İlçe Sekreterliği, 2009 yılından 2013'ün Eylül ayına kadar da MHP İlçe Başkanlığı görevini başarıyla yürüttüm. 2004 yılından bu yana ticaretle uğraşıyorum. Evli ve 3 çocuk babasıyım.

Kutsal saydığım vatanıma, canımdan aziz bildiğim milletime ve uğrunda her şeyimi verdiğim ilçemiz Tefenni'ye hizmet edebilmek adına 30 Mart 2014 yerel seçimlerinde kıymetli halkımızın teveccühü ile Milliyetçi Hareket Partisinden Belediye Başkanı seçildim ve bu görevimi halen devam ettiriyorum.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET'in Yönetim Kurulu Başkanı sayın Cemil Direkci ile bizzat tanışma imkânı yakaladım. Kendisiyle akaryakıt sektörü hakkında uzun uzun görüştük. Görüşmelerimiz neticesinde TERMOPET'i tercih ettik.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Şirket çalışanlarının bize kendimizi aile ortamında gibi hissettiriyor olması, ikili ilişkilerin kuvvetli olması dağıtım şirketimizi diğerlerinden ayıran en önemli özelliklerdir.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

Dağıtım şirketimizden beklentilerimiz çok yüksek değil. Mevcut kaliteli ve iyi niyetli ticaret anlayışının devam etmesini diliyoruz.



Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Kaliteli hizmet, güler yüz ve güven veren müşteri odaklı yaklaşımımızla müşteri memnuniyetini hep üst düzeyde tutmak için çaba gösteriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Güler yüz ve kaliteli hizmetle bir adım öne geçtiğimizi düşünüyoruz. Maliyetlerimizi de olabildiğince düşürüp fiyat konusunda da rekabet etmeye çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Birtakım dağıtım şirketi bayilerinin fiyat konusunda haksız rekabete neden olacak şekilde ticaret yapmaları sektörde çözülmesi gereken en önemli sorunların başında geliyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Akaryakıt sektöründe temel konu güvendir. Biz dağıtım şirketimize güveniyoruz. Kaliteli ve güvenilir akaryakıt alıyoruz, müşterilerimize de aynı kaliteli güvenilir akaryakıtı satıyoruz.

Tuba Petrol / Kavak-Samsun **MUSTAFA YAMAN**

“YAYGIN BİR MARKA İLE ÇALIŞMAK BAYİYE DE GÜÇ VERİYOR”

TERMOPET Samsun bayisi Tuba Petrol'ün işletme sahibi Mustafa Yaman, TERMOPET'in ulusal dağıtım firmaları arasındaki yerini iyice sağlamlaştırdığına dikkat çekerek, “Bölgesel olmayan, ülke çapında bilinen ve yaygın bir marka ile çalışmak bayiye de güç veriyor” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

30 yıldır kardeşim ve aynı zamanda iş ortağım olan Erol Yaman ile beraber akaryakıt, oto yıkama, kamyon, tır, iş makinası, yıkama-yağlama ve yağ değişimi gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteriyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET'ten ilk olarak Nuri Bey ile tanıştık ve TERMOPET'i tanıma fırsatı yakaladık. Daha sonra yaptığımız piyasa araştırması sonucunda yolumuza TERMOPET ile devam etme kararı aldık.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMO son yıllarda yaptığı atılımlarla ulusal dağıtım firmaları arasındaki yerini iyice sağlamlaştırdı.

Bölgesel olmayan, ülke çapında bilinen ve yaygın bir marka ile çalışmak bayiye de güç veriyor.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

İmzalanan sözleşmeler çerçevesinde tarafların karşılıklı olarak verilen tüm sözleri yerine getiriyor olması bizi çok memnun ediyor. Bu istikrarlı duruşun devam etmesini temenni ediyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuzda müşteri memnuniyetini sağlamak için en başta kaliteli ve güvenilir ürün satıyoruz. İstasyonumuzun genel temizliğine, pompacılarımızın temiz, bakımlı, güler yüzlü olmasına, müşteriye hitap ederken uyulacak kurallar konusundaki eğitimlerinin tam olmasına büyük önem veriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

İstasyona gelen her müşterimizin buradan mutlu ayrılarak bizi yeniden tercih etmesini istiyoruz. Bunun için verilen hizmetin yanı sıra



müşterinin ihtiyaçlarını karşılayacak market ve restoran hizmetlerini sunuyoruz. Ayrıca müşterilerimize indirim ve ödeme kolaylığı sağlamak suretiyle istasyonumuzu yeniden tercih etmelerini sağlamaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

En önemli sorunumuz, maliyetlerin altındaki fiyatlar ile satış yapılması. Bu tür istasyonlar bize çok zarar veriyor. İlgililerin bu işe bir an önce el atmalarını ve caydırıcı düzenlemeleri yapmalarını bekliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Kıran kırana rekabetin yaşandığı bu sektörde ayakta kalabilmek çok zor. Bir yandan devletimiz bizi vergi tahsildarı olarak görürken, diğer taraftan yaptığımız hizmetin takdir edilmemesi bizi üzüyor. En başından fiyat indirimleri orantısız yapıldığı için herkes indirim yapmak zorunda kaldı. Böylelikle kendi elimizle karımızın büyük bir bölümünü tüketiciye hibe etmiş olduk, şimdi de “nerede o eski günler” diye ağlıyoruz. İleride düzeler diye umut ediyoruz.



ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRÜ **MEHMET EMİN ÖZGÜ**

“BAYİLER GÖNÜL RAHATLIĞIYLA TERMOPET’İ TERCİH EDEBİLİRLER”

Bayilere, istikrarlı ve uzun vadede kalıcı, ayağı yere basan, sektöre yatırım yapan firmaları tercih etmeleri tavsiyesinde bulunan TERMOPET İç Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Emin Özgü, “İşte TERMOPET tüm bu özellikleri bünyesinde barındıran bir dağıtım şirkettir. Bayiler gönül rahatlığıyla TERMOPET’i tercih edebilirler” diyor.

Kısaca kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz? Sektörde ve TERMOPET Ailesi’nde ne kadar süredir çalışıyorsunuz? TERMOPET’te yürüttüğünüz görev hakkında bilgi verir misiniz?

1977 Kırıkkale doğumluyum, ilk, orta ve lise öğrenimimi Kırıkkale’de, üniversite öğrenimimi de Erzurum Atatürk Üniversitesi’nde tamamladım. Sektöre TERMOPET Ailesi ile 2007 yılının Ocak ayında başladım ve o tarihten beri bu çatı altında İç Anadolu Bölge Müdürü olarak görevimi sürdürmekteyim.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

Bayileri ve çalışanları ile profesyonelliğin yanı sıra aile samimiyeti çerçevesinde çalışma ortamı yaratması, istikrarı ve güvenilirliği TERMOPET’i diğer şirketlerden ayıran en belirgin özelliklerdir.

Sektörün geldiği noktayı ve görev yaptığınız bölgeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Rekabetin had safhada olduğu bu dönemde kanun ve mevzuata uy-



gun hareket eden, istikrarlı ve sektöre yatırım yapan dağıtım firmalarının sayısı gün geçtikçe azalıyor. Bugün itibarıyla EPDK’ya kayıtlı 86 dağıtım firması var fakat faal çalışan, ciddi ve sektöre yakışan dağıtıcı sayısının azlığı sektörün şartlarını her geçen gün ağırlaştırıyor. Ülke ekonomisine yön veren akaryakıt sektöründe dağıtım firmalarının gücü, geçmişi, geleceğe yönelik yatırımları, öz sermayeleri, bayi ağları göz önünde bulundurularak bir eleme yapılmalı. Bu sayede işini hakkıyla ve uzun vadede yapmak isteyenlerle kısa vadede günü kurtarma düşüncesinde olanların ayrıştırılmasının sektörümüze ve tabii ki ülkemize büyük katkıları olacaktır.

TERMOPET Ailesi’ne yeni bayiler katarken nelere dikkat ediyorsunuz?

Ticaret hayatında istikrarlı ve verdiği sözleri yerine getirebilen, bölgesinde tercih edilen, prensip sahibi, çizgisinden ödün vermeyen ve

bu sektörde çalışmaya gerçekten istekli kişiler olmasına dikkat ediyoruz.

Bayilerimize vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörümüzde bir süredir ticari sınırlar içerisinde mantığın kabul etmediği tekliflerin olduğunu üzülerek görüyoruz. Bu dönemde istikrarlı ve uzun vadede kalıcı, ayağı yere basan, sektöre yatırım yapan firmaları tercih etmeleri bayilerin lehine olacaktır. İşte TERMOPET tüm bu özellikleri bünyesinde barındıran bir dağıtım şirkettir. Bayiler gönül rahatlığıyla TERMOPET’i tercih edebilirler.

İş yaşamından geriye kalan zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz? Hobileriniz var mı?

İş temposundan kalan zamanımın çoğunu aileme ayırıyorum ve zamanımın çoğu da kızım Şevval Deniz’le geçiyor. Hobilerim arasında bilardo ve tavla oynamak var.

DOĞU KARADENİZ VE DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRÜ **OSMAN TUNÇ**

“REKABETTE BAYİLERİMİZİ DESTEKLİYORUZ”

TERMOPET Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü Osman Tunç, TERMOPET’in pazar payını her geçen gün arttıran, bayi odaklı bir akaryakıt dağıtım şirketi olduğuna dikkat çekerek, “Yoğun rekabetin yaşandığı sektörümüzde bayilerimize rakipleriyle mücadele edebilmeleri ve onlardan bir adım öne geçebilmeleri için elimizden geldiğince destek veriyoruz” diyor.

Kısaca kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

1972 yılında Trabzon’da doğdum. Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF mezunuyum. Evliyim, Elif ve Eda isimli iki kızım var. 2002 yılında akaryakıt sektöründe sevkiyat sorumlusu olarak çalışmaya başladım. 2007 yılının Ekim ayında TERMOPET Ailesinde Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü olarak çalışmaya başladım.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

TERMOPET, sektörde geçmişi ve faaliyetleriyle hızla yükselen, marka olma yolunda ciddi adımları olan, pazar payı yüzdesini her geçen gün arttıran, bayi odaklı bir akaryakıt dağıtım şirkettir. Yoğun rekabetin yaşandığı sektörümüzde bayilerimize rakipleriyle mücadele edebilmeleri ve onlardan bir adım öne geçebilmeleri için elimizden geldiğince destek veriyoruz.

Sektörün geldiği noktayı ve görev yaptığınız bölgeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Doğu Karadeniz ve Doğu Anado-



lu, konum itibarıyla oldukça zorlu çalışma koşullarına sahip bir bölgedir. Doğu Anadolu’nun özellikle sınıra yakın bölgelerinde her ne kadar sıkı denetimler yapılsa da ne yazık ki önüne geçilemeyen olumsuzluklar yaşanmaya devam ediyor.

TERMOPET Ailesi’ne yeni bayiler katarken nelere dikkat ediyorsunuz?

Ailemize katılacak yeni üyeleri iyi araştırıyor, büyük emeklerle oluşturduğumuz markamızı ve firma bayrağımızı en iyi şekilde, sorunsuz bir şekilde dalgalandıracak, pazar payındaki yerimizi artıracak bayileri seçmeye özen gösteriyoruz.

İş yaşamından geriye kalan zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Boş zamanlarımda aileme, ve kızlarıma vakit ayırıyorum. Yanlarında olmadığım zamanlarda yaşadıkları baba hasretini mümkün olduğunca onlarla vakit geçirerek gidermeye çalışıyorum. Karadenizli olduğumuzdan deniz

bizim için vazgeçilmezdir. O yüzden fırsat yarattıkça mevsiminde denizde balık tutmak ve yüzmekten keyif alıyorum.

Bayilerimize vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Vergi yükünün çok ağır olduğu sektörümüzde, her geçen gün düşen karlılıklar ve artan maliyetler hem dağıtım şirketlerinin hem de bayilerimizin kazancını oldukça düşürmektedir. O nedenle bayilerimizin finans yönetimini çok iyi yapmalarını tavsiye ediyorum. Özellikle kırsal kesimde faaliyet gösteren bayilerimiz ağırlıklı olarak veresiye satışlar yapıyorlar. Bu bayilerimizin veresiye geri dönüşlerini iyi hesap ederek, çok açılmadan hareket etmelerini rica ediyorum. Satış yapmadan para kazanılamaz ancak geri dönüşü olmayan satışın da ticaretimizin ömrüne katkısı olmayacağını, bunun da işletmeleri geri dönüşü olmayan yollara götürebileceğini bir kez daha hatırlatmakta fayda görüyorum.

Ulaşlıoğlu Petrol / Merkez-Osmaniye **HANİFİ ULAŞLI**

“SEKTÖRÜN TEMEL SORUNU AKARYAKITTAKİ YÜKSEK VERGİDİR”

TERMOPET Osmaniye bayisi Ulaşlıoğlu Petrol’ün işletme sahibi Hanifi Ulaşlı. sektörün temel sorunun akaryakıt üzerindeki yüksek vergiler olduğuna dikkat çekerek, “Vergiler makul bir seviyeye getirilirse illegal faaliyet gösterenler piyasadan silinecek, namuslu ve dürüst çalışan bayilerin satışları artacaktır” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

20 yıldır dede mesleğimiz olan akaryakıt istasyon işletmeciliği yapıyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Akaryakıt sektöründe emin adımlarla ve istikrarlı bir şekilde büyüyen TERMOPET ile çalışmaya 2013 yılında karar verdik. Bugün iki istasyonumuzda da TERMOPET bayrağını dalgalandırmaktan gurur duyuyoruz.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Sözüne ve yakıtına güvenilir, sistemli çalışan bir dağıtım şirketi olması TERMOPET’in en önemli özelliklerinden bazıları.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Dağıtım şirketimiz, bayisinin bek-

lentilerini memnuniyetle yerine getiren bir firma. Bizleri aynı çatı altında birleştirip, istasyonlarımızda aynı bayrağı dalgalandıran tüm bayi kardeşlerimizle daha sık bir araya getirmesini istiyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuzda müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için, kaliteli ve temiz akaryakıt satmayı, müşterilerimize saygılı ve güler yüzlü hizmet vermeyi kendimize ilke edindik. Bu hususlara çok dikkat ediyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Müşterilerimize ödeme konusunda yardımcı olmaya çalışarak, istasyonlarımızda ücretsiz yıkama hizmeti vererek diğer rakiplerimiz-



le aramızda fark yaratmaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektörün genelindeki temel sorun akaryakıt üzerindeki yüksek vergiler. Vergiler makul bir seviyeye getirilirse illegal faaliyet gösterenler piyasadan silinecek, namuslu ve dürüst çalışan bayilerin satışları artacaktır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Aracılığınızla tüm bayi kardeşlerime ve arkadaşlarıma hayırlı ve bol kazançlar diliyorum.



İnkaya Petrol / Seyhan-Adana **YONCA İNKAYA**

“TERMOPET BAYİLERİYLE BÜYÜYOR”

Adana’nın Seyhan ilçesinde faaliyet gösteren İnkaya Petrol’ün işletme sahibi Yonca İnkaya, TERMOPET’in her bayileri ile birlikte büyümeyi hedefleyen bir firma olduğunun altını çizerek; “Ticari değerleri olan, ülkesinin refahı ve kazancı doğrultusunda hareket eden TERMOPET, bayileriyle birlikte gerçekten de büyük bir aile olmuş durumda” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nde İktisat lisansımı ve ardından da İstanbul Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nde yüksek lisansımı tamamladım. Özel sektörde kısa bir tecrübeden sonra yaklaşık 65 yıldır madencilik sektöründe faaliyet gösteren babamız Mustafa İnkaya’nın Adana’da kurmuş olduğu aile şirketlerimizde çalışmaya başladım.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Temiz ve güvenilir bir dağıtım firması arıyorduk, bu nedenle titiz davranıyorduk. TERMOPET’i aradık, bizleri ziyaret ettiler, görüşmemiz sırasında ve sonrasında düzenli ve güvenilir bir firma olduklarını gördük. Zaten “kaliteli akaryakıt ve devamında müşteri güveni”, “rekabet” ve “karlılık” döngüsünde, bu üç hedefe de aynı anda ulaşabileceğimiz bir dağıtım şirketi ile anlaşmak istiyorduk. Tüm bu beklentilerimizi karşılamasından dolayı TERMOPET’i tercih ettik.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

En önemli farkı, TERMOPET’in küçüğünden büyüğüne, tek tek her

bayisi ile birlikte büyümeyi hedefleyen bir firma olması. Ticari değerleri olan, ülkesinin refahı ve kazancı doğrultusunda hareket eden yerel bir aile firması olarak TERMOPET, bayileriyle birlikte gerçekten de büyük bir aile olmuş durumda.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Özellikle fiyat rekabetinin kızıştığı dönemlerde ve bölgelerde perakende müşterisi bizim can damarımızdır. Bu nedenle kalite ve güven mesajlarını içeren reklam kampanyalarıyla birlikte TERMOPET markasını daha çok yayacak çalışmalar bizleri mutlu eder.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Bizler müşteri odaklı bir sektördeyiz ve aslında anlık bir iş yapıyoruz. İstasyon çevre düzenlemesinden, lavabosuna, marketine, akaryakıt satış görevlisine, şoförüne, finansmanına ve muhasebesine kadar her şeye özen gösterip, dikkat etmek zorundayız.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bir önceki sorunuz bunun cevabı



aslında. Rekabetçi fiyatlarla iyi bir hizmet kalitesini birlikte sunarak müşteri memnuniyetini sağlamaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Özellikle bölgemizde çokça var olan kaçak akaryakıt problemi sektörün en önemli problemidir aslında ve bu sorun ülke ekonomisine de ciddi zararlar veriyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bu sektörde yabancı sermaye desteği olmadan, ülkemizde değer yaratarak, kazandığımızı yine ülkemizde kaldığını bilerek çalışmak, kazanmak ve aynı zamanda kalite ve güven çerçevesinde yol almak bize gurur veriyor.



İrfan Petrol / Karamanlı, Yeşilova-Burdur **İBRAHİM YILDIRAN** “TERMOPET BAYİSİNİ MAĞDUR ETMİYOR”

10 yıldır TERMOPET'in bayrağını dalgalandıran İrfan Petrol'ün işletme sahibi İbrahim Yıldiran, TERMOPET bayisi olma sürecini şöyle anlatıyor; “TERMO çok sıcak ve samimi. Bir aile gibi. Ticari ahlaka sahip bir firma olduğu ve ticari anlayışımız uyduğu için TERMOPET ailesine katılmaya karar verdik.”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1970 yılında Burdur'un Karamanlı ilçesinde doğdum. 1986 yılından beri istasyonculuk yapıyoruz. Evliyim, 2 çocuk babasıyım.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Birçok dağıtım firması ile bayilik görüşmesi yaptık. Bayilik görüşmeleri yaptığımız süreçte o zaman ki saha müdürümüz Can Bülent Tekin'in sıcak, samimi ve olumlu yaklaşımları sayesinde TERMOPET ile tanıştık. 20 yıl boyunca başka akaryakıt dağıtım şirketlerinin bayiliğini yaptık. Sıkıntılarımızı istediğimiz gibi yöneticilere yansıtmıyorduk. TERMO ise çok sıcak ve samimi, tam bir aile gibi. Ticari ahlaka sahip bir firma olduğu ve ticari anlayışımız uyduğu için

TERMOPET Ailesine katılmaya karar verdik. 10 yıldır TERMOPET ile çalışıyoruz.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Yüksek hizmet kalitesi ve güvenilirliği TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği. Ayrıca sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen bir çalışma sistemine sahip olması da TERMOPET'i farklı kılan diğer özellikler. Dertlerimizi anlatabiliyoruz ve şirket çalışanları ile bir aile gibiyiz.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET'ten öncelikli beklentimiz reklam çalışması yapması. Artık televizyonlarda ve radyolarda 'TERMO' adını duymak istiyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Personelimizin kılık kıyafetini, istasyonumuzun ve tuvaletlerinin temizliğini ön planda tutuyoruz. Ayrıca güler yüzlü hizmet sunmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimiz araçlarını yıkıyor, çay-kahve ikramında bulunuyoruz. Temiz akarya-



kıt ve kaliteli hizmet vermeye çalışıyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Öncelikle müşterilerimizde güven duygusunu yaratmak bizim için çok önemli. Bunun için güler yüzlü ve kaliteli hizmet sunuyoruz. Kılık kıyafetimize ve en önemlisi müşteriyi karşılayış biçimimize dikkat ediyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Akaryakıtın dövizle endeksli olmasından dolayı stok maliyetlerinin biz bayiler üzerine getirmiş olduğu büyük bir yük var. Bu stok yükselişinin beraberinde kar marjlarının düşmesi ve gelen ek maliyetler bizi rahatsız ediyor. Ayrıca kural dışı bayiler ile işini dürüst bir şekilde yapan bayiler rekabet edemez duruma geldi. Bu konuda denetimlerin artırılmasını talep ediyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Türkiye'de uygulanan ÖTV'siz yakıt denizde ve havada nasıl uygulanıyorsa, hangi şartlarla destekleniyorsa aynı şekilde çiftçilerin de desteklenmesini talep ediyoruz.



Mavi Sinerji Petrol / Gölbaşı, Adıyaman **ADEM VURUŞKAN** “ÖNEMLİ OLAN KALİTELİ HİZMET”

Adıyaman'ın Gölbaşı ilçesinde faaliyet Gösteren Mavi Sinerji Petrol'ün işletme sahibi Adem Vuruşkan, piyasada yaşanan yoğun rekabete dikkat çekerek; “Biz rekabetten ziyade kaliteli hizmetten yanayız. Gerisi zaten kendiliğinden geliyor” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1975 yılında Adıyaman'ın Gölbaşı ilçesinde doğdum. 12 yıldır Mavi Göl Gaz A.Ş.'de bölge müdürü olarak çalışıyorum. Ayrıca akaryakıt işletmeciliği yaparak ticaretle de uğraşıyorum. Evliyim ve 4 çocuk babasıyım.

TERMOPET ile nasıl tanıştınız? TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Sahada TERMOPET'İN adını çok sık duyuyor, sahiplerini merak ediyordum. Gittiğim her TERMOPET bayisine, TERMOPET'i soruyordum. Ziyaret ettiğim her TERMOPET bayisinden, şirketin verdiği sözleri her zaman yerine getirdiğini duyunca çok etkilendim ve bölge

müdürü ile irtibata geçtim. Görüşmemizin sonucunda da yolumuza TERMOPET ile devam etme kararı aldık.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Şirketin çalışma prensipleri, verilen taahhütlerin yerine getirilmesi, istikrarlı büyüyen bir şirket olması, kesafette ve birim fiyatlarındaki şeffaflık bizi etkileyen noktalar oldu.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

Şirketimizin daha da büyümesini, yatırımlarını arttırmasını, depoculuk girişimlerinde bulunarak ülkedeki yabancı yatırımcılardan da üstün duruma gelmesini ve sektördeki ilk 5 firma arasında yer almasını arzu ediyorum.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Yeniliklere açık olmak, insan odaklı çalışmak, dürüst ve şeffaf ticaret yapmak olmazsa olmazımız. Müş-



terilerimizi misafir gibi ağırlayıp uğurlamak boynumuzun borcu. Haftanın yedi günü, günün 24 saati müşterilerimize kesintisiz hizmet veriyor, kaliteli ürünler sunuyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Piyasada yoğun bir fiyat rekabeti yaşanıyor. Biz rekabetten ziyade hizmetten yanayız. Gerisi zaten kendiliğinden geliyor.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

En başta kaçakçılığın bitirilmesi gerekiyor. Devletimizin bu konulara biraz daha hassasiyet göstermesi ve haksız kazancın önüne geçmesi bizleri mutlu edecek.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Son yıllarda ülkemizdeki ticari anlayış çok farklı bir konuma geldi. Temennim odur ki, eskiden olduğu gibi herkes aldığı ödese, ödediğini alsın. İnsanlar “Komşum siftah etmedi ondan alın” desin, sarrafiyeler namaz vakti dükkânını açık bırakarak namazlarına gitsin.



Meges Petrol / Ezine-Çanakkale **MEHMET AYDOĞAN** “TERMOPET İLE YÜRÜYECEĞİZ”

Çanakkale'nin Ezine ilçesinde faaliyet gösteren Meges Petrol'ün işletme sahibi Mehmet Aydoğan akaryakıt sektörüne TERMOPET bayisi olan bir istasyonu satın alarak giriş yapmış. O günden beri TERMOPET'le yola devam eden Aydoğan, “TERMOPET'le çalıştıkça tüm olumlu yönlerini tespit ettik ve onlarla birlikte yolumuza devam etmeye kararı verdik” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1975 yılında Rize'de Aydoğan Kardeşler İnşaat Malzemeleri isimli şirketi kurarak başladığım ticaret hayatıma, 1988 yılında İstanbul Çamlıca'da Aydoğan Kardeşler San. Tic. şirketini kurarak devam ettim. 1994 yılında Rize'de Aydoğanlar Dış Ticaret şirketini kurdum ve Kafkas bölgelerinde Türkiye'deki boya firmalarının distribütörlüklerini yaptım. 1996 yılında Aydoğan Boya'yı kurarak, boya imalatına başladım. 2010 yılında Meges Boya fabrikasını Alman BASF firmasından satın aldım. Türkiye genelinde bayilik ağıımızı her geçen gün genişleterek çalışma hayatıma sanayici olarak devam etmekteyim.

TERMOPET Ailesine katıl maya nasıl karar verdiniz?

Biz sanayici kimliğimizle bugüne kadar boya üretimi ve satışı yaparak hizmet vermekteyken, yeni bir sektöre girmeye karar verdik. Satın aldığımız akaryakıt tesisi TERMOPET bayisiydi. TERMOPET'le çalıştıkça tüm olumlu yönlerini tespit ettik ve onlarla birlikte yolumuza devam etmeye kararı verdik.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'in tamamen müşteri odaklı çalışması ve 7/24 hızlı hizmet alabilmemiz bizim için çok önemli.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET'i Türkiye genelinde ve özellikle şehir merkezlerinde bayilik ağını genişletmesini isteriz. En yakın zamanda ilk 5 akaryakıt firması arasına girmesini temenni ediyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuza gelen tüm müşterilerimize hızlı, güvenilir ve ekonomik



akaryakıt alacaklarının garantisini veriyoruz. Biz sadece akaryakıt istasyonu formatında değil, müşterilerimizin yolculukları esnasında talep edebilecekleri her türlü hizmeti sağlayacak bir tesis olarak hizmet sunmayı amaç edindik.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Personelimiz müşterilerimizi her zaman nazik, güler yüzlü ve temiz kıyafetleriyle karşılıyor. Bunlara ilave olarak tüm müşterilerimize çay ve kahve ikramlarında bulunuyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektörümüzde maalesef ciddi bir rekabet söz konusu. Kar marjlarımız oldukça düşük. Kar marjlarımızın yükseltilmesi bizim gibi firmaların, uluslararası firmalar ile mücadele gücünü arttıracaktır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj varmı?

Sektörümüze emek veren tüm meslektaşlarıma bereketli kazançlar temenni ederim. Ülke için, daha fazla iş, aş ve istihdam sağlamak en büyük hedefimiz olmalı.

Mican Petrol / Çanakçı-Giresun **CEMALETTİN MİCAN** “HİZMETTE MÜKEMMELLİK ANLAYIŞI İLE MÜŞTERİLERİMİZİ AĞIRLIYORUZ”

TERMOPET Giresun bayisi Mican Petrol'ün işletme sahibi Cemalettin Mican, akaryakıt sektöründe rekabetin en üst seviyelerde yaşadığına dikkat çekerek, “Biz de fark yaratmak için ıskontolu ürün satışları gerçekleştiriyor ve hizmette mükemmellik anlayışı ile müşterilerimizi ağırlıyoruz” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1965 yılında Giresun-Eynesil'de dünyaya geldim. 2006 yılından beri oğlum Ahmet Ozan Mican ile birlikte akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Bir yıl önce Giresun'un Çanakçı ilçesindeki istasyonumuzun yapımına başlarken Karadeniz Bölge Müdürümüz sayın Osman Tunç bizleri ziyaret etti. Osman Bey ile kurduğumuz dostluğumuz sayesinde TERMOPET ile bayilik anlaşmamızı

zın temellerini oluşturmaya başladık. TERMOPET'i zaten sektörün içinde olduğumuz için biliyorduk. TERMOPET ile karşılıklı güven ilişkisi içerisinde uzun yıllar birlikte yürüyebileceğimizi düşündüğümüz için TERMOPET ile anlaştık.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET bir aile gibidir ve en önemli özelliği de budur. Şirketin bütün çalışanları her bayiyle yakından ilgilenir. Bu samimiyet bayilerin dağıtım şirketlerinde aradığı önemli bir unsurdur. TERMOPET] teki bu samimiyeti ve aile sıcaklığını birçok dağıtım şirketinde bulamayacağımızı biliyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

Faaliyetlerimizi sürdürürken en çok dikkat ettiğimiz şey hizmette güler yüz ve kalitedir. Öte yandan istasyondaki personelimizin



kılık kıyafetine, istasyon temizliği ve düzenine çok önem veriyoruz. Evimizden çok istasyonda vakit geçirdiğimiz için burası ikinci evimiz gibi. Bu yüzden evimize gösterdiğimiz özeni istasyonumuza da gösteriyoruz.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bilindiği gibi akaryakıt sektöründe rekabet en üst seviyelerde yaşanıyor. Biz de fark yaratmak için ıskontolu ürün satışları gerçekleştiriyor ve hizmette mükemmellik anlayışı ile müşterilerimizi ağırlıyoruz. Özellikle istasyonumuza gelen her müşteri ile diyalog kurmayı çok önemsiyorum.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektördeki tek problem maliyetlerin altındaki fiyatlarla satış yapan istasyonlar ve bu tür olaylara sesiz kalan dağıtıcı firmalar.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj varmı?

Mican Petrol olarak bütün meslektaşlarıma hayırlı ve bol kazançlı günler diliyorum.



Paşaoğlu Petrol / Çavdır-Burdur **ŞEFİK TÜZÜN** “SEKTÖRÜMÜZ ZOR BİR DÖNEMDE”

Akaryakıt sektörünün zor bir dönemden geçtiğini ifade eden TERMOPET Burdur bayisi Paşaoğlu Petrol işletme sahibi Şefik Tüzün, “Sektöre yönelik kural ve yaptırımlara her geçen gün bir yenisi ekleniyor. Sonunda sürekli geriye giden ve artık kazancı ile giderlerini dengeleyemeyen işletmeler haline geldik” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Paşaoğlu Petrol olarak 1986 yılında akaryakıt sektöründe hizmet vermeye başladık.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Rekabetin yoğun olarak yaşandığı sektörümüzde kaliteli ve güvenli hizmet alabileceğimiz, sorunsuz çalışabileceğimiz bir dağıtım firması arayışındaydık. Yaptığımız araştırma neticesinde TERMOPET’in bu beklentilerimizi karşılayacağına inanarak 2005 yılında TERMOPET Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Cemil Direkci ile yaptığımız görüşme sonucu bayisi olmaya karar verdik. Zaman içerisinde verdiğimiz bu kararın ne kadar doğru olduğunu anladık. 11 yıldır TERMOPET bayrağı altında gururla faaliyetimizi sürdürüyoruz ve uzun

yıllar daha TERMOPET ile yolumuza devam edeceğiz.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Güven veren ticari ilişkisi, bayi memnuniyeti odaklı çalışma sistemi, yerli sermaye olması TERMOPET’i diğer şirketlerden farklı kılan özellikler.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Tüketici ile arasında köprü vazifesi gördüğümüz TERMOPET’in marka bilinirliğinin daha da artmasını istiyoruz. Bunun yolu da özellikle çağımızın popüler iletişimi olan sosyal medyanın aktif kullanımından geçiyor. Ayrıca diğer kitle iletişim organlarının da yoğun kullanılması gerekiyor.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuz lokasyon olarak turizm bölgesi olan Antalya’yı Fethiye’ye bağlayan, araç trafiğinin yoğun olduğu yol güzergâhı üzerinde yer almaktadır. Müşteri portföyümüzü genellikle tatil amaçlı gelen müşteriler oluşturuyor. Müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak adına 7/24 esasına göre akaryakıt



ve LPG satışı, restoran, market, oto yıkama ve çözüm ortaklarımızla yol yardım, araç tamir ve bakım hizmetleri sunmaktayız.

Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Sunduğumuz her türlü hizmette müşteri memnuniyetini ön planda tutuyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Biz dürüst bayiler kurallara uygun çalışırken diğer tarafta daha çok kazanmak için illegal yollara başvuran istasyonlarla rekabet etmek zorunda kalıyoruz. Fakat üzülmeye gerek yok ki, bu tür işletmeler yeterli denetim yapılmadığı için dürüst bayiler mağdur oluyorlar.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörümüz maalesef zor günler yaşıyor. Sektöre yönelik kural ve yaptırımlara her geçen gün bir yenisi ekleniyor. Sonunda sürekli geriye giden ve artık kazancı ile giderlerini dengeleyemeyen işletmeler haline geldik. Ticari faaliyetlerimizi daha rahat sürdürebilmemiz için gerekli önlemlerin alınmasını bekliyoruz.

Tamer Madencilik / Yerköy-Yozgat **HAKAN MURAT TAMER** “MÜŞTERİLERİMİZ İLE SÜREKLİ İLETİŞİM HALİNDEYİZ”

Akaryakıt sektöründe müşteri memnuniyetinin önemine dikkat çeken TERMOPET Yozgat bayisi Tamer Madencilik’in işletme sahibi Hakan Murat Tamer, “Müşterilerimiz ile sürekli iletişim halindeyiz. Onların talep ve beklentilerini öğrenerek gerekli aksiyonları alıyor ve böylelikle istasyonumuzdan mutlu bir şekilde ayrılmasını sağlamaya çalışıyoruz” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

38 yaşındayım. Kırşehirliyim. Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümü mezunuyum. Kökeni 1950’lere dayanan aile şirketimiz akaryakıt sektörünün yanı sıra madencilik, inşaat, beton ve biçerdöver sektörlerinde de faaliyet göstermektedir.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET ile bir dostumuz aracılığı ile tanıştık. TERMOPET yönetici ve personelinin sıcaklığı ve samimi tutumu TERMOPET Ailesine ka-

tılmamız için en önemli etkenler oldu. TERMOPET Ailesinin bir parçası olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özellikleri; prensipli yönetim anlayışı, kaliteli çalışması ve bayilere karşı samimi tutumudur.

TERMOPET’ten beklentileriniz neler?

Dağıtım şirketimiz beklentilerimizi büyük oranda karşılıyor zaten. Sadece kar marjlarımızın biraz daha artmasını temenni ediyoruz. Öte yandan ulusal medyada yaygın bir reklam kampanyası ile tüketicilere markamızın gücünü anlatmamızda fayda olacağını düşünüyorum. Belki de öncelikle atılması gereken adım budur.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?



Müşterilerimizin memnuniyeti bizim için çok kıymetli. Müşterilerimiz ile sürekli iletişim halindeyiz. Onların talep ve beklentilerini öğrenerek gerekli aksiyonları alıyor ve böylelikle istasyonumuzdan mutlu bir şekilde ayrılmasını sağlamaya çalışıyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Sektörde çözüm bekleyen çok sorun var. Bu sorunların başında da kar marjlarının düşüklüğü ve haksız rekabet gibi sorunlar geliyor. İşte sektörde yaşadığımız tüm bu sorunları ancak birlik olursak çözebiliriz. Belki de temel sorununuz bu birlikteliği henüz sağlayamamış olmamız.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Akaryakıt sektörü ülkesi ve millette değerli hizmetler sunan çok nadide bir sektördür. Bu yüzden sektörümüze hak ettiği değerin verilmesi gerekiyor. Devletimiz sektörün sorunlar ile daha çok ilgilenmeli ve bu sorunların çözümü için gerekli adımları atmalı diye düşünüyorum.



Ademhan Petrol / Torbalı-İzmir **MURAT ADEMHAN**

“BÖLGEMİZDE TERMOPET MARKASININ BİLİNİRLİĞİ OLDUKÇA YÜKSEK”

TERMOPET İzmir Bayisi Ademhan Petrol'ün işletme sahibi Murat Ademhan, TERMOPET Ailesinin üyesi olmaktan mutlu olduğunu belirterek, “TERMOPET'in Ege Bölgesi'nde bayi sayısı oldukça fazla. Bu nedenle marka bilinirliği yüksek. Bunun yanı sıra müşterinin beğenisini kazanmış, mali ve finansal yapısı kuvvetli bir dağıtım şirketi” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1989 yılında Mardin'de doğdum. Düzce Üniversitesi işletme bölümü mezunuyum. Sektöre 2000 yılında Mardin'de babam ve amcamla birlikte girdik. 2007 yılından bu yana İzmir'de faaliyetimize devam ediyoruz.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

Sektördeki bayi dostlarımızın tavsiyesi ve yaptığımız gözlemler sonucunda TERMOPET'i tercih ettik. Bu tercihimizde TERMOPET'in müşteri memnuniyetini ön planda

tutması ve bayilerine yaptığı destek de çok etkili oldu.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'in Ege Bölgesi'nde bayi sayısı oldukça fazla. Bu nedenle marka bilinirliği yüksek. Bunun yanı sıra müşterinin beğenisini kazanmış, mali ve finansal yapısı kuvvetli bir dağıtım şirketi. Bunlar TERMOPET'i diğer firmalardan ayıran önemli özellikler.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

Sektörde daha iyi rekabet edebilmemiz için TERMOPET'in piyasa dinamiklerini takip etmesini ve finansal konularda bize yol gösterici olmasını bekliyoruz.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyonumuza gelen müşterileri evimize gelen misafirlerimiz gibi karşılıyoruz. Müşterilerle iyi bir diyalog kuruyor ve güler yüzlü hizmet veriyoruz.



Diğer istasyonlarla rekabette bir adım öne geçebilmek için neler yapıyorsunuz?

Bölgemizdeki diğer istasyonların uyguladıkları fiyat politikalarından ziyade müşteri memnuniyeti, müşteri istek ve şikâyetlerini göz önünde bulundurmamız bizi bir adım öne taşıyor.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Akaryakıt fiyatlarının sürekli yükselip düşmesinden dolayı müşterilerimizden şikâyetler alıyoruz. Fiyatları bizim belirlemediğimizi anlatmakta da güçlükler yaşıyoruz. Diğer yandan sektöre durmadan dayatılan mevzuat değişiklikleri de bayilerin belini büküyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Son olarak istasyonumuza gelen müşterilerin yakıt alırken araç motorunun kapatılması, sigara içilmemesi ve cep telefonu konuşulmaması gibi güvenlik talimatlarına daha duyarlı davranmasını ve çalışanlarımıza bu konuda yardımcı olmasını diler, bize bu imkânı sunan TERMOPET Ailesine teşekkür ederiz.



Mavi Ata Petrol / Köprübaşı-Trabzon **ALİ HAYDAR BAŞ**

“SEKTÖRÜMÜZÜN EN BÜYÜK PROBLEMİ HAKSIZ REKABET”

Akaryakıt sektörünün en önemli probleminin maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar ve bunun yarattığı haksız rekabet olduğuna dikkat çeken Mavi Ata Petrol işletme sahibi Ali Haydar Baş, “Bu sorunun çözümü için piyasada daha etkin bir denetim mekanizmasının kurulması gerekiyor” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

Evli 4 çocuk babasıyım. Karadeniz Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Harita Mühendisliği bölümü mezunuyum. 1979 yılında Trabzon'da doğdum. Akaryakıt, nakliye, inşaat ve taşocağı beton santrali işleri yürüten grup firmalarında yöneticilik yapıyorum.

TERMOPET Ailesine katılmaya nasıl karar verdiniz?

TERMOPET Ailesiyle Bölge Mü-

dürümüz Osman Bey aracılığıyla tanıştım. Kısa sürede TERMO ailesindeki samimiyeti ve dürüstlüğü görerek bu ailenin bir parçası olmaya karar verdik.

Sizce TERMOPET'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

TERMOPET'in en önemli özelliği bayilerine aile sıcaklığını göstermesi. Her türlü taleplerimizi ve yaşadığımız sorunları rahatlıkla şirket yöneticilerine iletebiliyoruz. Kendilerine ilettiğimiz konularla ilgili kısa süre içerisinde yanıt alıyoruz.

TERMOPET'ten beklentileriniz neler?

TERMOPET dürüst, şeffaf ve ilkelere bağlı bir firma. Bu tutumunu ve ilkelerini devam ettirmesi en büyük arzumuz.



Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek için özellikle nelere dikkat ediyorsunuz?

İstasyon ve tuvalet temizliği birinci önceliğimiz. Müşterinin istasyonumuzdan memnun ayrılabilmesi için personelimizi sürekli eğitiyor ve yönlendiriyoruz. Müşterilerimizle bire bir ilgileniyoruz.

Faaliyetinizi sürdürürken sizi rahatsız eden, karşılaştığınız ve sektörde çözülmesini beklediğiniz problemler neler?

Akaryakıt sektörünün uzun yıllardır en önemli problemi maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar ve bunun yarattığı haksız rekabettir. Bu sorunun çözümü için piyasada daha etkin bir denetim mekanizmasının kurulması gerekiyor. Yetkililerden beklentimiz bu denetim mekanizmasının bir an önce kurulması.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bu ülke bizim. Ülkemizin kalkınması için hepimiz çok çalışmalıyız. Dergimiz aracılığıyla tüm bayi dostlarımıza ve TERMOPET ailesine bol kazanç ve huzurlu bir ticaret diliyorum.



TERMOPET, TESLİMATLAR KONUSUNDA LİDER

2015 yılında TERMOPET ailesine katılan ve ihrakiye satışlarında lider konumdaki firmalardan biri olan Mavi Denizcilik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Melih Kısacıkoğlu, “Güçlü bir idari kadrosu ile sahada işini çok iyi yapan teslimatçı ekibi bulunan TERMOPET, nakliye firmaları ile yapmış olduğu işbirlikleri ile teslimatların zamanında ve eksiksiz yerine ulaşmasında lider konumda” diyor.

Kısaca kendinizden ve iş yaşamınızdan bahseder misiniz?

1971 yılında İstanbul’da doğdum. Doğu Akdeniz Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nden mezun olduktan sonra, ilk iş deneyimimi Mobil Oil Türk A.Ş.’de yaşadım. Sektörde toplam 19 yıl profesyonel olarak farklı dağıtım şirketlerinde istasyon yatırım ve planlama, kamu ve toptan satışlar, deniz yakıtı satışları görevlerinde çalıştıktan sonra Mavi Denizcilik A.Ş. ile yollarımızı birleştirdik. Burada ihrakiye satışlar ve toptan satışlar pazarımızı büyüterek yolumuza devam ediyoruz. Mavi Denizcilik A.Ş. ailesi, 17 kişiden oluşan sektörün lider satıcıları arasına girmeyi hedefleyen genç ve dinamik bir şirket.

Deniz satışlarına ne zaman başladınız? Nerelerde satış yapıyorsunuz?

2004 yılında yerli bir dağıtım şirketine Deniz Satışları Müdürü olarak sektöre girdim. 9 yıla yakın bir süre bu departmanı yönettikten sonra,

kendi firmamız olan Mavi Denizcilik A.Ş.’de 2015 yılında TERMOPET’in ihrakiye bayiliğini aldık. İstanbul limanları başta olmak üzere Mersin, Antalya, İzmir ve çevresi, Karadeniz ve Trakya limanlarında akaryakıt teslimatı yapıyoruz.

Sizce TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Sektörde dağıtım şirketlerinde yaşadığım deneyimden dolayı diğer dağıtım şirketlerinin deniz satışları yöneticilerini bire bir tanıyorum. Firmalar arasında rekabet ne kadar yoğun olsa da yöneticilerin hepsi bir o kadar iyi arkadaşlırlar. Bu sebeple temasa geçmek ve en iyi koşulları alabileceğimiz firmaları seçmek çok zor olmadı. TERMOPET firması ile bu şekilde işbirliğine başlamış olduk ve onlardan çok destek gördük.

TERMOPET, inandığı herkese ticari konularda destek veren bir firma. Benim sektör tecrübeme ve Mavi Denizcilik A.Ş.’nin kadro ve mali gücüne inandığı için bizimle işbirliği içine girmekte hiç tereddüt etmedi. TERMOPET’in, Türkiye’de deniz bağlantılı tüm depolarda anlaşması ve ofisi var. Dolayısıyla tüm siparişlere anında ve hızlı bir şekilde cevap verebiliyor.

Güçlü idari kadrosu ile sahada işini çok iyi yapan teslimatçı ekibi bulunan Termopet, nakliye firmaları ile yapmış olduğu işbirlikleri ile teslimatların zamanında ve eksiksiz yerine ulaşmasında lider konumda.



ÖTV’siz yakıt satışının zorluklarından bahseder misiniz? Denizcilik alanında ürün satışında değişen kriterler, özel belgeler var mıdır?

Biliyorsunuz ÖTV tutarı, ürün fiyatının üzerinde. Bu nedenle sektörün en güç yanı, kötü niyetli firmalardan uzak durup, doğru firmaları seçmek ve yakıtın eksiksiz ve şüphesiz bir şekilde teslim edilmesini sağlamak. Operasyonel olarak işin en zor yanı ise, iki hareketli aracı bir noktada buluşturmak. Özellikle yoğun limanlarda gemilerin tahliye ve yük alımları saatlerine denk gelebilmek ve aracı dolumdan çıkartarak bu sınırlı saatlerde liman girişi yapabilmek en zorlandığımız noktalardan biri. Diğer bir problem ise deniz tankerinden teslim edilen yakıtlarda ürün ve miktar sıkıntıları. Sektörde toplamda dört firmanın İstanbul Boğazı’nda deniz tankeri bulunuyor. Bunlardan biri de Mavi Denizcilik A.Ş.’nin sahip olduğu ve TERMOPET bayrağı altında çalışan “Topkapı 1” gemisi. Müşteri grupları genel olarak gemilerden yakıt almak istemezler. Eksik veren sayaçlar ve kargo

tanklarındaki terlemeden dolayı su ile karışık yakıt aldıklarını ifaden eden müşteriler bu ikmal kanalından uzak durmaya çalışırlar. “Topkapı 1” müşterilerin bu kaygılarını gidermek için ikmal yaparken bir yandan tank otomasyonu ile yakıtın stoklarını saatlik takip ederken, diğer yandan da havalandırmayı en iyi şekilde yapıyor. Bu hizmetin varlığından haberdar olan müşterilerimiz hem “Topkapı 1” gemimize, hem de dağıtım şirketimize azami güven duyuyor. Genel olarak yaşanan bir başka sorun ise yakıt alım defterlerinin ve belgelerin doğru ve tam olarak doldurulmamasından kaynaklanıyor. Biz tüm teslimatlarımızı fatura ve BDR belgesi ile gerçekleştirdiğimiz için geriye dönük hiçbir teslimat beyanımıza düzeltme istemiyoruz.

Devlet, vergi kaçakçılığının önüne geçebilmek amacıyla her yıl güvenlik çemberine bir madde ekliyor. 2016 yılı başında zorunlu tutulan Tekne Takip Modülü (TTM) cihazı da bunlardan biri. TTM, geminin aldığı yakıtı sinyal olarak gönderen bir cihaz. Bu cihaz ile talep edilen yakıtın teknelere teslimi izleniyor. Yakıt alım defterinin dışında istenilen başka bir evrak ya da doküman bulunmuyor.

Son dönemde özellikle jet yakıtı, denizcilik yakıtı gibi ÖTV’si indirgenmiş ürünler, kaçakçılığın en önemli enstrümanı haline geldi. Sizce bu konuda ne gibi önlemler alınmalı?

2010 yılında Deniz Ticareti Genel Müdürlüğüne güvenlik sistemini güçlendirecek bir öneri sundum. Önerim şuydu; teslim limanlarının özelleştirilmesi ve belirlenen bu limanlar dışında yakıtın teslimi-

nin engellenmesi, giriş çıkışlarda kara tankerleri ile deniz araçlarının kayda alınarak dolu giriş boş çıkış fiziki kontrollerinin yapılması, bu suretle iş istihdamının arttırılarak ekonomiye hem işsizlik hem de vergi kaçığının azaltılması ile katkıda bulunulması. 2013 yılında kısmen de olsa bu önerim hayata geçirildi. Özel limanlar belirlendi fakat birçoğunda kayıt tutulmuyor. Bu kayıtların ve fiziki kontrollerin yapılması kaçakçılığı asgari düzeye indirecektir.

Bunun dışında alınabilecek bir başka önlem ise, EPDK’nın tarımsal amaçlı kara tankerlerinin sayaçlarına taktığı ve izlediği sistemin, deniz teslimatları için de tankerlerde kullanılması olabilir. Cihazlardan lokasyon ve miktar ölçüm bilgileri geldiği için TTM cihazı ile teslimatın gerçek yere teslim edildiği kuvvetlenecektir.

Dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Dünya ekonomisinin girdiği resesyondan en çok etkilenen sektör maalesef denizcilik sektörü oldu. Büyük yatırımlar ve ağır maliyetler altında ezilen sektöre destek verilmesi gerektiğine inanıyorum. Ülke-

mizde, ÖTV vergisinden muaf yakıt alan en büyük grup balıkçılar. Bu desteğin getirdiği nefes ile denizlerimizdeki avlanma her yıl artmış ve balık popülasyonları azalmıştır.

Bazen verilen destekler çeşitli zararların ortaya çıkmasına sebep olabiliyor. Devletimizin bu konuda koruyucu tedbirleri acilen alınması gerektiğine inanıyoruz. Yük ve yolcu taşımacılığı yapan firmaların aldıkları desteği en iyi şekilde tüketiciye yansıttıklarını biliyoruz. Amacı dâhilinde yapıcı olarak kullanılması ve sürekli izlenmesi gereken önemli bir sektör olduğuna inanmaktayım.

DENİZCİLİK SATIŞLARI (ÖZEL TÜKETİM VERGİSİ SIFIRLANMIŞ DENİZ YAKITLARI) NEDİR?

6 Seri No’lu Özel Tüketim Vergisi Genel Tebliği ile Türk Uluslararası Gemi Siciline ve Milli Gemi Siciline kayıtlı, kabotaj hattında münhasıran yük ve yolcu taşıyan gemilere, ticari yatılara, hizmet ve balıkçı gemilerine miktarı her geminin teknik özelliklerine göre tespit edilmek ve bu akaryakıtı kullanacak geminin jurnaline işlenmek kaydıyla verilecek akaryakıtın Özel Tüketim Vergisi tutarı sıfıra indirilmiştir. Bu kapsamda, Özel Tüketim Vergisi sıfırlanmış deniz yakıtı uygulamasından yararlanma hakkına sahip olan deniz araçlarına yapılan akaryakıt satışlarıdır. TERMOPET tüm denizlerde yetkili elemanları eşliğinde deniz yakıtları teslimatları yapmaktadır.



İNSAN GÜCÜYLE ÇALIŞAN DÜNYANIN EN HIZLI ARACI:

ETA

Kanadalı mühendislik şirketi Aerovelo tarafından tasarlanan Eta isimli bisiklet, dünyanın insan gücüyle çalışan en hızlı taşıtı oldu.

Geçtiğimiz yıl yapılan Dünya İnsan Gücü Hız Yarışması'nda saatte 140 kilometre hıza ulaşarak rekor kıran bisiklet Eta, bu yıl da yapılan yarışmanın son gününde saatte 144 kilometreye ulaşarak yeni bir rekor kırdı. Yalnızca pedal kullanılarak bu hıza ulaşabilen araç, tasarımı sebebiyle sürüşü zor gibi görünse de

aslında gayet kolay bir kullanım deneyimi sunuyor. Üretici şirketin söylemlerine göre toplam ağırlığı 25 kilogram olan Eta'nın karbon fiber dış yüzeyi, havanın aerodinamik direncini birçok otomobilden 100 kat daha iyi kesiyor. Bu da aracın böylesine yüksek hızlara ulaşmasını sağlayan en büyük etken.



UÇAN TAKSİLER 2020 YILINDA HAZIR

Uçan taksi projesinin sahibi Airbus, uçan taksilerin 2017'de test edileceği 2020'de de kullanıma hazır hale geleceğini duyurdu.



Toplu taşıma alanında son zamanlarda ortaya çıkan en ilginç projenin sahibi Airbus şirketinden yapılan açıklamaya göre, modelin adı CityAirbus. CityAirbus'ı müşteriler akıllı telefonları ile çağırabilecek. İlk etapta CityAirbus'ı pilotlar uçuracak. Ancak şirket gerekli izinleri alabilirse bu araç sürücüsüz hale getirebileceğinin de altını çiziyor. Önümüzdeki 15 yıl içinde dünya nüfusunun yüzde 60'ının şehirlerde yaşaması bekleniyor. Bu durum şirketlerin kent taşımacılığında yeni çözümler üretmeye zorluyor.

MASERATİ QUATTROPORTE GÖZ KAMAŞTIRIYOR



İtalyan otomobil devi Maserati bir döneme damga vuran Quattroporte modelini yenilenen imajı ile kullanıcılara yeniden sunmaya hazırlanıyor! İşte göz kamaştıran Maserati Quattroporte modeli hakkında merak edilenler...



Özellikle Maserati hayranlarının kolaylıkla farkına varacakları değişimlerle donatılan bu altıncı nesil Maserati Quattroporte modeli, revize tamponları, önceki modellere göre çok daha ihtişamlı ön ızgarası, yeni dikey krom elementleri, yeniden tasarlanmış kanat ve aynalarıyla göz kamaştırıyor.

İÇ MEKANINDA BİR TEKNOLOJİ ÜSSÜNÜ BARINDIRIYOR

Yeni ve etkileyici görünümüne sahip 2017 Maserati Quattroporte modelinin iç mekan tasarımı da en az görünümü kadar büyüleyici ekipmanlara sahip. Yüksek çözünürlüklü 8.4 inçlik ekran ile yeniden tasarlanmış merkez konsolunun yanı sıra Apple CarPlay ve Andro-

id Auto ile uyumlu bilgi eğlence sistemi de bu modelin iç mekanını daha da gösterişli hale getiriyor.

EŞSİZ TASARIMINI GÜÇLÜ PERFORMANSIYLA TAÇLANDIRIYOR

Lüks iç mekan tasarımıyla da bizleri etkilemeyi başaran altıncı nesil Maserati Quattroporte, yeni Sürücü Yardımcı Sistemi, sürüş kontrolü, şeritten ayrılmaya karşı uyarı, ileri çarpışma uyarısı ile Fren Yardın Sistemi ile de olağanüstü bir sürüş deneyimi yaşıyor. Bu özelliklerinin yanı sıra 345 beygir gücü üreten 6V motor ile güçlendirilmiş olan bu yeni Maserati muhteşem bir performansı da sahiplerine sunacak.

BİZE ULAŞIN...

GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mahallesi 2689 Sokak No: 8 Çankaya / ANKARA

Telefon : 0 312 225 43 33 pbx 14 hat

Faks : 0 312 225 28 05

E-posta : termo@termopet.com.tr

ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Kırıkkale Rafinerisi İçti Hacılar / KIRIKKALE

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 28

Telefon : 0 318 266 94 51 – 52

Faks : 0 318 266 94 53

EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk Mahallesi Aygaz Cad. No:14 Aliağa / İZMİR

Bölge Müdürü GSM : 0 530 290 34 73

Telefon : 0 232 616 43 89

Faks : 0 232 616 47 53

BATI VE ORTA KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Total Dolum Tesisleri İçti Petrol Sok. No: 1 Örnek Sanayi Kirazlı Mevkii / SAMSUN

Bölge Müdürü GSM : 0 533 485 32 50

Telefon : 0 362 266 45 85

Faks : 0 362 266 45 87

DOĞU KARADENİZ VE DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Espiye / GİRESUN

Bölge Müdürü GSM : 0 530 400 44 87

Telefon : 0 454 611 59 95

Faks : 0 454 611 65 25

MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Barbaros Mah. Funda Sok. No : 76 Opet Dolum Tesisleri Körfez / KOCAELİ

Bölge Müdürü GSM : 0 530 762 73 20

Telefon : 0 262 526 13 94

Faks : 0 262 526 13 70

TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Opet Marmara Terminali İçti Sultan Köy Beldesi Marmara Ereğli / TEKİRDAĞ

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 26
 Telefon : 0 282 633 66 05
 Faks : 0 282 633 78 81

BATI AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Akdeniz Akaryakıt Dolum Tesisi Liman Mah. Akdeniz Bulvarı 64.Sok.No: 2 KONYAALTI/ANTALYA

Bölge Müdürü GSM : 0 533 394 07 68
 Telefon : 0 242 259 53 45
 Faks : 0 242 259 53 46

DOĞU AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mah. Atış Rafineri Girişti No : 9 Akdeniz / MERSİN

Bölge Müdürü GSM : 0 530 584 02 97
 Telefon : 0 324 221 50 53
 Faks : 0 324 221 50 54

GÜNEY DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mah. Atış Rafineri Girişti No : 9 Akdeniz / MERSİN

Bölge Müdürü GSM : 0 533 664 96 99
 Telefon : 0 324 221 50 53
 Faks : 0 324 221 50 54



ÜCRETSİZ DANIŞMA HATTI
0800 314 41 04



facebook.com/TERMOPET



twitter.com/TERMOPET_



termo

www.termopet.com.tr

TERMOPET GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mahallesi 2689 Sok. No: 8

Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat

Fax: (0312) 225 28 05