

Termo ile tam yol ileri...



Çiftçilere ödeme kolaylığı [Sf. 8'de](#)

"Müşterileri, evimize gelen birer misafir olarak görüyoruz" [Sf. 18'de](#)

"TERMOPET ile rekabette bir adım öne çıkıyoruz" [Sf. 20'de](#)

"İlk günkü heyecan ve enerjimizle yol alıyoruz" [Sf. 26'da](#)

Kaçağa anlık takip [Sf. 32'de](#)

Müşteri Memnuniyetini Nasıl Artırırız? [Sf. 36'da](#)

Artık
size
daha
yakınız!



başlarken...



CEMİL DİREKÇİ Termopet Yönetim Kurulu Başkanı
FİLİZ DİREKÇİ Termopet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Sevgili Okurlar...

1993 yılında petol sektöründe çalışmaya başladığımızda, 1997 yılında TERMOPET'in sahibi olduğumuzda ve nihayet 2005 yılı başında 'Dağıtım Şirketi Lisansı' aldığımızda adımlarımızı hep aynı hedefe ulaşmak için attık. Tek bir hedefimiz vardı:

Dürüst, yasalara saygılı, güvenle çalışabileceğimiz bir bayi ağı kurmak ve bu bayilerimizle gülüryüzle, el ele, kazanarak sektörün büyükleri arasında yer almak...

Sahada hizmet veren güzel arkadaşlarımızın gayretleri, merkezde çalışan arkadaşlarımızın destekleri ve bizim, bayi adına her türlü fedakarlığı yüklenen tutumumuzla, bu hedefi umduğumuzdan çok daha kısa bir sürede yakaladık.

Bu noktaya gelip, bir soluk aldığımızda ise bir eksiğimizi fark ettik. Termo Bayrağı bizi birbirimize bağlıyordu, ancak bu bayrağın altında büyüklüğümüzün dahi farkında olmadan, bilgisiz, iletişimsiz bir şekilde yaşıyorduk.

Bu yüzden sizlere ulaşmak, sizlerle kucaklaşmak istedik. Yılda en az üç sayı ile sizlere ulaşabileceğimiz bir dergi çıkarmaya, sizlere gelişmeleri anlatmaya, sizlerden gelenleri diğer bayilerimizle paylaşmaya, beraberce çıkaracağımız bu dergi ile gerçek bir aile olmaya ve nihayetinde de bu ailemizi herkese anlatmaya karar verdik.

Bundan sonraki sayılarda sayfaların sahibi bizden çok sizler olacaksınız.

TERMO Ailesi'ni bu noktaya taşıyan siz bayilerimize, tüm çalışanlarımıza ve bu dergide emeği geçenlere sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.

termo

Editör.....	5
360° TERMO	6
Çiftçilere ödeme kolaylığı.....	8
Başakkart ile çiftçiye gün doğuyor!	10
“TERMO ile tam yol ileri...”	12
“Büyümemiz hızla devam edecek”	15
“Müşterileri, evimize gelen birer misafir olarak görüyoruz”	18
“TERMOPET ile rekabette bir adım öne çıkıyoruz”	20
“Yasalara saygılı bir aileyiz”	24
“İlk günkü heyecan ve enerjimizle yol alıyoruz”	26
Akaryakıt kaçakçılığı 6 yılda % 59 arttı	30
Kaçağa anlık takip	32
Bayiler dikkat!.....	34
Lpg sorumlu müdür kontrol kayıt defteri zorunluluğu 1 ocak 2014’te başlıyor	34
İstasyonlar elektrikleenecek.....	35
Müşteri Memnuniyetini Nasıl Artırınız	36
Buğday Tarımı.....	38
Bozkırın Tezenesi: Neşet ERTAŞ	44
Teknoloji.....	48



“Büyümemiz hızla
devam edecek”

15



“TERMOPET ile rekabette
bir adım öne çıkıyoruz”

20



“İlk günkü heyecan ve
enerjimizle yol alıyoruz”

26



“Yasalara saygılı
bir aileyiz”

24



“Müşterileri, evimize gelen
birer misafir olarak görüyoruz”

18



25
“Termo ile
tam yol ileri...”



36

Müşteri Memnuniyetini
Nasıl Artırınız?



32

Kaçağa anlık takip



34

Bayiler Dikkat!

İMTİYAZ SAHİBİ
Cemil DİREKÇİ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Murat FIRAT
hmuratfirat@gmail.com

EDİTÖR
Gökçe ÖZYAR ZERMAN
gokceo@termopet.com.tr

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

İDARE MERKEZİ
Mutlukent Mahallesi Angora Bulvarı SS Beysu
Villakent 2 Sitesi 2689 Sok. No: 13
Beysukent-Çankaya / ANKARA
Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat
Fax: (0312) 225 28 05

www.termopet.com.tr

Yıl: 1 • Sayı:1 - 2013

DERGİNİN TÜRÜ
Yerel Süreli Yayın

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

Grafik-Tasarım
www.medyatime.gen.tr

Baskı
Dumat Ofset Mat. San.Tic.Ltd.Şti.
Bahçekapı Mah. 2477 Sk. No:6
Şaşmaz-Etimesgut/ANKARA
Tel:(0312) 278 82 00

Yeni turquoise serisi



*Beklediğiniz tasarım, güvenlik ve performans için
"Turquoise Serisi" dispenserlerimiz hizmetinizde...*

MEPSAN

twitter facebook

termometre

editör

►► Yola çıkarken



Gökçe ÖZYAR ZERMAN
İş Geliştirme Müdürü

TERMOPET olarak akaryakıt sektöründeki yolculuğumuzda 17 yılı geride bıraktık. Bu 17 yılda iyisiyle kötüsüyle pek çok tecrübe yaşadık. İyi günde de kötü günde de bayilerimizle omuz omuza vererek kocaman bir AİLE yarattık. Bugün Türkiye'nin dört bir yanındaki 600'ü aşkın bayimiz ile sektörün en büyük oyuncularından biri haline geldik. TERMO Ailesi olarak, bayilerimizle birlikte sektördeki istikrarlı büyümemizi devam ettireceğiz.

Sağlıklı büyümenin de etkili iletişim ile mümkün olacağının bilincindeyiz. İşte bu nedenle, yılda en az üç sayı yayınlayacağımız "TERMOMETRE" ile aramızdaki iletişimi daha da güçlendirmeye çalışacağız. TERMOMETRE, sadece TERMOPET'i anlatan bir dergi değil aynı zamanda bayilerin de sesi olan bir yayın olacak.

İlk sayımızda ağırlıklı olarak biz TERMO'yu anlattık. Bundan sonraki sayılarımızda ise sizin anlattıklarınıza yer vereceğiz.

Bu sayımızda Aile büyüklerimiz Filiz ve Cemil Direkci'nin "Merhaba" sına yer verirken, Genel Koordinatörümüz Neşat Bohça da, şirketin geleceğine ilişkin hedeflerini anlattı. Hukuk Müşavirimiz Av. Alper Özdemir ise bayilerin cezalara maruz kalmaması için hukuki tavsiyelerde bulunarak, TERMO'nun bu tür sorunlara karşı her zaman yardıma hazır olduğunu vurguladı.

Bunların yanı sıra bayilerimizin sesine de yer vermeye çalıştık ve onların gözünden TERMO'ya baktık. Özellikle bayileri yakından ilgilendiren güncel konuları işlerken, diğer taraftan banka uygulamalarımıza, tarıma dair pratik bilgilere ve kültür-sanat konularına yer verdik.

Sizlerle aramızdaki bağı güçlendirmek için hazırladığımız TERMOMETRE'nin, tüm beklentileri karşılayan, zengin bir içeriğe kavuşması için sizlerin de görüş ve önerilerinize ihtiyacımız var.

Bir sonraki TERMOMETRE'de buluşmak dileğiyle.

360°

TERMO

TERMO VİZYON

Sektörün büyüyen gücü Termo'nun vizyonu; hizmet ve ürün kalitesiyle tüketicinin tercihi olmak ve faaliyet alanında lider konuma ulaşmaktır.

TERMO MİSYON

Hukuka, ekonomik ve ahlaki ilkelere bağlı, sağlık, emniyet ve çevreye duyarlı, bireye ve topluma saygılı, ürünleriyle kaliteli hizmet sunan TERMO'nun misyonu; müşterilerinin, çalışanlarının ve bayilerinin beklentilerini en üst seviyede karşılamaktır.

360° TERMO

Yıllık ortalama 530.000.000 USD satış cirosuna sahip olan TERMO, 04.01.2005 tarihinde dağıtıcı lisansı almıştır. TERMO, bugün 600'ü aşkın lisanslı bayisi ile dağıtıcı faaliyetine devam etmektedir.

Türkiye çapında kararlı ve emin adımlarla ilerleyen, istikrarla büyüyen bir şirket olan TERMO, pazar payını da her geçen gün arttırmaktadır.

TERMO, Orta Anadolu, Karadeniz, Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet göstermektedir. Doğu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinde ise hızla teşkilatlanmaya devam etmektedir.

TERMO; Ankara, Antalya, Mersin, Haramidere, Marmara Ereğli, İzmir, İzmit, Samsun, Giresun, Kırıkkale, Hatay, Hopa ve Batman'daki sevkiyat noktalarından yaptığı ikmalleriyle kalitesi, performansı, güvenilirliği, servis hizmeti ve kolay ulaşılabilirliği ile sektörün büyüyen gücüdür.

Sürekli gelişme ve iyileşme anlayışı ile çalışan TERMO markasının değişmez felsefesi, tüketiciye ürün ve hizmetin en iyisini sunmaktır.

- Termo; insan odaklı çalışır.
- Termo; dürüst ve şeffaftır.
- Termo; yenilikçi, girişimci ve yaratıcıdır.
- Termo; takım çalışmasına önem verir.
- Termo; işbirliği ve dayanışma ruhuna sahiptir.
- Termo; çevreye duyarlıdır,
- Termo; 7/24 hizmet verir.
- Termo; ekonomiktir.
- Termo; dinamiklidir.
- Termo'da kalite süreklidir.

KALİTE POLİTİKAMIZ

Faaliyette bulunduğumuz tüm alanlarda yasal yükümlülükleri gerçekleştiren; tam müşteri memnuniyetini sağlamaya ve bayilerimizin beklentilerini karşılamaya yönelik kaynaklarımızı etkin yönetmeyi, hizmet kalitemizin sürekli iyileştirilmesi amacıyla tüm çalışanlarımızın gelişimini ve katılımını desteklemeyi, TERMO değerlerine, çevreye ve topluma karşı sorumluluklarımızın bilinci içerisinde ülke ekonomisine önemli katkılarda bulunmaktadır.

**FAALİYETLERİMİZ
TİCARİ SATIŞLAR**

Şantiyeler, fabrikalar, maden ocakları gibi özel şirketler ile kamu kurum ve kuruluşlarının akaryakıt ihtiyaçlarını karşılamak üzere bayilerimiz ve serbest kullanıcılar satış kanalı ile gerçekleştirdiğimiz satışlarımızdır.

PERAKENDE SATIŞLAR

Akaryakıt ürünlerini Türkiye genelinde yaygınlaştırdığı kurumsal akaryakıt istasyonlarında tüketicinin hizmetine sunan, ürün ve hizmet kalitesinden ödün vermeyen, müşteri memnuniyetine değer veren düşünce yapısına sahip bir akaryakıt dağıtım şirketi olmanın gururunu tüm tüketicileri ile paylaşmayı ilke edinen TERMO, başarısını daha üst seviyelere taşımak, istasyonlarında insanımıza hizmetin en iyisini sunmak, kalitenin kontrolünü sağlamak için bayilerine kaliteyi arttıracak nitelikte müşteri memnuniyeti, düzgün hizmet sağlamak gibi konularda yetkinliklerini geliştirebilecekleri eğitim olanakları vermektedir.

Denizcilik Satışları (Özel Tüketim Vergisi Sıfırlanmış Deniz Yakıtları)

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 olarak tüm denizlerimizde yetkili elemanlarımız eşliğinde Deniz Yakıtları teslimatları yapılmaktadır.



ÇİFTÇİLERE ÖDEME KOLAYLIĞI

Şekerbank, 'Anadolu Bankacılığı' misyonu doğrultusunda çiftçilere özel sunduğu Hasat Kart ile çiftçilerin ihtiyaçlarını esnek ödeme vadeleri ve uygun faiz oranları sunarak karşılayıyor.



59 yıl önce Anadolu'da binlerce girişimcinin küçük birikimleriyle üretimi desteklemek amacıyla kurulan Şekerbank, Türkiye'nin çiftçiye özel ilk ticari kart ürünü olan Hasat Kart ile tarım sektörünü destekliyor. Şekerbank, 'Anadolu Bankacılığı' misyonu doğrultusunda çiftçilere özel sunduğu Hasat Kart ile çiftçilerin ihtiyaçlarını esnek ödeme vadeleri ve uygun faiz oranları sunarak karşılayıyor. Çiftçiler, Hasat Kart ile ödemelerini hasat zamanında, üstelik yıllık kart ücreti olmadan yapabiliyorlar.

DAHA BEREKETLİ HASATLAR İÇİN "HASAT KART"

Çiftçiler, Hasat Kart ile nakit ihtiyaçlarını karşılayabiliyorlar. Ayrıca, tedarikçilerden her türlü hububat ve mazot gibi ihtiyaçlarını da alabiliyor, ödemesini ise hasat zamanı yapabiliyorlar. Şekerbank'ın tedarikçiler ile yaptığı anlaşmalar sayesinde çiftçiler, ihtiyaçları olan ürünleri, kendilerinin belirledikleri vade ve uygun faiz oranları ile temin edebiliyorlar.

ALIŞVERİŞ YAPMA VE NAKİT ÇEKME ÖZELLİĞİ BİR ARADA

Hasat Kart sahipleri, iki farklı limit seçeneği ile harcamalarını takip edebiliyorlar. Hasat Kart'ın "Serbest Limit"i sayesinde çiftçiler tüm POS'lar ve

ATM'lerden, günlük harcamalarını yapabiliyor, nakit ihtiyaçlarını da karşılayabiliyorlar. Şekerbank'ın anlaşmalı olduğu tedarikçilerde geçerli olan "Tedarikçi Limiti" ile de gübre, mazot, zirai ilaç ve tohum gibi ticari ihtiyaçlarını, uygun fiyat, faiz ve ödeme koşullarıyla alabiliyorlar.

HASAT KART'A EKLENEN "TARIM SİGORTASI" ÖZELLİĞİ...

Şekerbank, Hasat Kart'a eklenen tarım sigortası ödeme özelliği ile de olası tüm risklere karşı tarım üretimini ve çiftçileri güvence altına alıyor. Çiftçilerin tarım sigorta primlerinin yüzde 50'si devlet tarafından karşılanırken, Tarsim ile yapılan işbirliği sonucunda, sigorta bedelinin diğer yüzde 50'si Şekerbank'ın Hasat Kart'ı ile ödenebiliyor.

Çiftçiler, tarım sigortalarını, Hasat Kart'la, nakit sıkıntısına girmeden, ekim zamanı, uygun koşullarda yaparak belirledikleri vadelere ve hasat döneminde ödemeyi gerçekleştirebiliyorlar. Ayrıca, çiftçileri sigorta yaptırmaya teşvik etmek için, tarım sigortası kapsamında kullanılacak kredilerde de yüzde 20 oranında faiz indirimi uygulanıyor.

ELEKTRİK VE CEP TELEFONU FATURALARINI DA HASAT ZAMANI ÖDEME AVANTAJI

Şekerbank'ta üreticilere, Hasat Kart ile sektörde başka bir örneği olmayan 'tüm yıl konuş, hasatta öde' kampanyasıyla cep telefonu faturalarını yılda bir kez faizsiz ödeme, tarımsal sulamada kullanılan elektrik harcamalarını yine yılda bir defada hasat zamanı ödeme imkanı gibi birçok fırsat sunuluyor. Çiftçiler tüm bu ihtiyaçlarının bedelini, kendilerinin belirleyecekleri vadede, hasat zamanlarında tek seferde ödeyebiliyorlar.

HASAT KART İLE AKARYAKIT ALIMLARINA 150 GÜN FAİZSİZ ÖDEME

Hasat Kart'ın çiftçilere sağladığı avantajlar sadece bunlarla sınırlı değil. Bankanın, TERMOPET Akaryakıt şirketi ile yaptığı anlaşma kapsamında, akaryakıt alım bedellerini 150 gün sonra faizsiz olarak Şekerbank şubelerine ödeyebiliyorlar. Bu işbirliği sayesinde Hasat Kart sahibi üreticiler, bir yıl boyunca üretimin en büyük gider kalemini oluşturan akaryakıt bedellerini, 5 ay sonra, hem de tarımsal gelirine kavuştukları hasat döneminde, herhangi bir finansman yükü altına girmeden ve faizsiz olarak ödeyebiliyorlar.

Türkiye genelinde geniş bir bayi ağına sahi olan ve çoğunluk bayisi Şekerbank şubeleri gibi Anadolu'daki küçük yerleşim birimlerinde bulunan TERMOPET Akaryakıt İstasyonları'na bağlanacak olan

Hasat POS ile Hasat Kart müşterileri, limitleri dahilinde ve istedikleri zaman, akaryakıt alabiliyor, 5 ay boyunca faiz yansımıyor.

HASAT KART ANADOLU TURU

70 il ile 90 merkez dışı ilçedeki yaygın şube ağı ve Anadolu'da 50-55 yıllık şubeleri aracılığıyla müşterileriyle sıcak iletişim kurma geleneğine sahip olan Şekerbank, Hasat Kart'ı lanse ettiği dönemden bu yana her yıl Anadolu turları düzenleyerek çiftçilerle yüz yüze görüşüyor. Hasat Kart Anadolu Turu kapsamında, Türkiye'nin tüm bölgelerini köy köy gezerek Hasat Kart'ı çiftçilerin ayağına götüren Şekerbank, onların ihtiyaçlarını dinliyor ve bu ihtiyaçlarına özel ürünler geliştiriyor.

Geçtiğimiz yıl (Nisan 2012) beşincisi düzenlenen Anadolu Turu'nun, Tarım Bankacılığı ayağında Şekerbank uzman ekipleri, 55 il, 91 ilçe ve 1.271 köyü ziyaret etti ve 40 bine yakın çiftçi ile yüz yüze görüştü. Türkiye'nin farklı noktalarından Hasat Kart araçlarıyla yola çıkan Şekerbank tarım bankacılığı uzmanları, 2008 yılından bu yana her yıl gerçekleştirdikleri tarım sektörüne yönelik Anadolu Turları kapsamında, 6.500'e yakın köy ziyareti ile 195.000 çiftçi ile görüştü.

BAŞAKKART İLE ÇİFTÇİYE GÜN DOĞUYOR!



TERMOPET ve Ziraat Bankası işbirliği ile...

TERMOPET ve Ziraat Bankası işbirliği ile Başakkart'lı üreticilere, anlaşmalı TERMOPET akaryakıt istasyonlarından 5 ay faizsiz mazot ve madeni yağ alma imkanı sağlanıyor.

Başakkart, girdi temini-ne özel bir bankkarttır. Bitkisel üretim, hayvansal üretim ve su ürünleri konularında faaliyet gösteren üreticiler, Ziraat Bankası şubelerine başvurduklarında edinebilecekleri Başakkart ile tohum, fide, gübre, zirai ilaç, hayvan sağlığı ilacı, yem, veterinerlik hizmetleri, arıcılık/seracılık malzemeleri...vb. yanında mazot ve madeni yağı faizsiz dönem avantajları ile anlaşmalı işyerlerinden alabilmekte, Ziraat Bankası ATM'lerinden

nakit para çekebilmektedir.

Ziraat Bankası şubelerinde Başakkart talebinde bulunan üreticiler lehine azami 1 yıl vadeli tarımsal kredi hesapları açılmakta ve kredi limitleri Başakkart'a yüklenerek üreticilerin mazot, madeni yağ ve diğer tarımsal girdileri 5 ay faizsiz olarak edinebilmeleri sağlanmaktadır.

Üreticiler, Başakkart ile mazot ve madeni yağ teminini Ziraat Bankası ile protokol imzalayan TERMOPET'in

akaryakıt istasyonlarından yapabilmekte; faizsiz dönemin sonunda tahsil edilmeyen tutarlar, kredi hesaplarına borç kaydedilerek kredi hesabının vadesinde tahsil edilmektedir.

Başakkart Üye İşyeri olmak isteyen veya halen Ziraat Bankası POS'larını kullanan istasyon yetkililerimiz en kısa sürede faaliyet gösterdikleri yerdeki Ziraat Bankası Şubesine başvurarak Başakkart Sistemine dahil olabilirler.



Yeni Keresteciler Sanayi Sitesi 2.cad. No:16 Sarayköy/Kazan/Ankara
Tel : 0(312) 815 14 10 - 11 • Faks : 0(312) 815 14 12

“TERMO İLE TAM YOL İLERİ...” Kurumsal Bakış

TERMOPET Genel Koordinatörü Neşat Bohça ile akaryakıt sektörü ve TERMOPET'in geleceğine ilişkin öngörülerini konuştuk. Sektörde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen TERMOPET'in istikrarlı bir şekilde büyüdüğü ve şu anda mevcut 600'ü aşkın bayisi ile sektörün en önemli oyuncularından biri haline geldiğine dikkat çeken Bohça, “Dik durabiliyorsak, yasalara saygıdan, vergilendirilmiş yasal kazançtan bahsedebiliyorsak, yarınlara umutla bakabiliyorsak bayimiz sayesinde. Biz hep dik duracağız. Bayilik sözleşmesini imzalarken ne dediysek, bayiliğin 5. yılında da arkasında olacağız” diyor.

Bize kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

1949 Tosya doğumluyum. Hukuk Fakültesi mezunuyum. 16 yıl serbest avukatlık yaptıktan sonra, Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.'nin Ankara Temsilciliği görevi ile birlikte yöneticiliğe geçtim. Elektrik ve inşaat sektörlerinde pekişen yöneticilik görevini yaklaşık 10 yıldır petrol sektöründe sürdürüyorum. Son 6 yıldır ise bu görevimi TERMOPET bünyesinde yürütmekteyim.

Biraz da TERMOPET'ten bahsedecek olursanız...

08.11.1996 tarihinde akaryakıt toptan şirketi olarak kurulan TERMOPET, 04.01.2005 tarihinde aldığı Dağıtıcı Lisansı ile akaryakıt dağıtım şirketine dönüştü. TERMOPET, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu uyarınca başlayan ve 8 yıla yaklaşan süreç içinde sektörün yaşadığı tüm olumsuzluklara rağmen uyguladığı, yasalara saygılı, gerçekçi ve dürüst politika sayesinde istikrarlı bir şekilde büyüdü ve şu anda mevcut 600'ü aşkın bayisi ile sektörün en önemli oyuncularından biri haline geldi.

Bu gelişmeyi neye borçlusunuz?

Gelişmemizi; her şeyden önce planlı ve programlı çalışmaya, dünya ve ülkemiz ekonomik şartlarını iyi takip ve tahmin edip, değerlendirmeye, bunlara bağlı olarak bayimize güven verecek iyi niyetli stratejiler belirlemeye borçluyuz. 2010 yılında Rekabet

Kurulu'nun aldığı karar uyarınca, bayilerin üzerindeki intifa baskısının kaldırılması sureti ile başlayan dağıtıcı değişikliği furcasında, her ne pahasına olursa olsun pay kapmak isteyenlerin bayilere oynadıkları oyunlar, bize sadece dürüst olmamızın yetmeyeceğini, dürüst ve sözlerimize bağlı çalışmamızın güvenini, belgesini de onlara vermemiz gerektiğini gösterdi. O gün aldığımız kararı, bugün de uyguluyoruz. Bayilerimiz; bayilik sözleşmesi ekinde imzaladığımız protokol ile atılacak her adımı, verilecek her katkıyı, çalışma şartlarını, beş yıl boyu yürüyecek politikayı bilmekte, protokole konan güncel fiyatlandırma tablosu ile beş yıl boyunca fiyat ayarlamalarında yeni fiyata göre kendisine kesilecek faturanın hesabını yapabilmekte. İşte bu uygulamalarımız, sektörün en büyük eksiği olan güven duygusunu bayimize kazandırdı ve sahada başarının ana unsuru olan “Güven” de halka halka büyüyen “Gelişme”yi sağladı.

Bu noktada, bizler merkezde ne kadar sistemli, programlı, gerçekçi ve düzgün çalışırsak çalışalım, yapılan programların başarısının ancak sahada özverili çalışma ile mümkün olabileceğini yadsınamamız gerekir. Bu vesile ile sahada emek veren, ter döken, evinden, eşinden, çocuğundan fedakârlıkla şirket bayrağını hakkı ile taşıyarak yükselten tüm koordinatör, Bölge Müdürü ve Saha Müdürü arkadaşlarımızla, bayi ile aramızdaki ilk kontakt olan sevkiyat görevlilerimize şükranlarımızı sunmak istiyorum.

Sektörün şu andaki durumu hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Bu soru bundan 6 ay önce yöneltilse muhtemelen karanlık bir tablo çizerdim. Son dönemde gerçekleştirilen yasal düzenlemelerle birçok konunun netleşmesi ve yasal düzenlemelere hız verilmesiyle artık sektörün geleceğine daha iyimser bakabiliyorum. Düne kadar hatalı yaklaşımlar nedeni ile kamu otoritesi hem ikincil mevzuat ve

kararlarla, hem de denetim mekanizması ile sadece düzgün, yasalara saygılı çalışan dağıtım firmalarına ve bayilere yükleniyordu. Yasa ve düzen tanımayanlar bu konuda kontrol, denetim ve hak ettikleri cezayı görmediklerinden, bizler bu gruplarla ister istemez kıyasıya bir rekabete girmek zorunda kalıyorduk. Bu haksız rekabet, sadece biz dağıtım şirketlerini değil, sahada gururumuz olan bayilerimizi de perişan ediyor ve nihai tüketicinin kaçığa bakmadan ucuz yakıta yönelmesi nedeni ile iş yapamaz ve para kazanamaz hale getiriyordu. Biz dağıtım şirketleri, kaçıkla rekabet için maliyete gelen rakamlarla ikmalle “harakiri” yaparken, Anadolu da 300-400 metre küp satış ile evini geçindirmeye çalışan kanaatkâr bayim de, kaçıkçı karşısında hayatını idame ettirebilmek için karından vazgeçip, kuru ekmeğe talim etmek zorunda kalıyordu.

Peki sektörün geleceğine ilişkin öngörüleriniz neler?

Otomasyon devreye girdi ve bu sitsem her geçen gün biraz daha yerine oturuyor. Yapılan yerinde düzenlemeler ile artık kaçıkla uğraşanlar yer-siz yurtsuz adamlar adına bayilikler kurup, umursamazca kaçığı kullanıp, bir ceza çıktığında da adam değiştirerek illegal ticarete devam edemeyecekler. Ceza, yer ve lisansına şamil olacağı için mal sahibi akaryakıtçılar “Mülküm elimden gider” diye, mülkünü akaryakıt istasyonu olarak kiraya verenler ise “Kaçık yakalanırsa kiramdan olurum” diye kaçaktan, kaçıkçıdan uzak duracaklar. Görüşe açılan ve önümüzdeki günlerde hayata geçirilmesi beklenen düzenleme ile, bir köy istasyonundan daha kolay kurulan dağıtım şirketi kurulumu için teminat şartı getirileceğinden artık “ne vursam kar” zihniyeti ile hareket edenler bu sektöre giremeyecek. Benim yasaya saygılı bayim, artık sadece yasal akaryakıt ticareti yapan ve yasaya saygılı vergisini ödeyen düzgün dağıtım şirketlerinin yine yasaya saygılı,

“Bayilerimiz; bayilik sözleşmesi ekinde imzaladığımız protokol ile atılacak her adımı, verilecek her katkıyı, çalışma şartlarını, beş yıl boyu yürüyecek politikayı bilmekte, protokole konan güncel fiyatlandırma tablosu ile beş yıl boyunca fiyat ayarlamalarında yeni fiyata göre kendisine kesilecek faturanın hesabını yapabilmekte.”

“TERMOPET, 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu uyarınca başlayan ve 8 yıla yaklaşan süreç içinde sektörün yaşadığı tüm olumsuzluklara rağmen uyguladığı, yasalara saygılı, gerçekçi ve dürüst politika sayesinde istikrarlı bir şekilde büyüdü ve şu anda mevcut 600’ü aşkın bayisi ile sektörün en önemli oyuncularından biri haline geldi.”



vergisini ödeyen bayileri ile rekabet edecek ve evine vergisi ödenen helal kazancının ekmeğini götürececek. İşte sektörün geleceği....

Bugün 70’li rakamları bulan dağıtım şirketi sayısının 2015 yılı başına kadar 40’li rakamlara düşeceğine ve akaryakıtının her gününün bir öncekinden iyi olacağına inanıyorum.

Bayilere bir mesaj vermek ister misiniz?
Bayi Kardeşlerim;

Öncelikle sahadaki neferliğiniz için hepinize sonsuz teşekkürler. Büyüklük iddiamız da, güvenimiz de, övüncümüz de hep sizler sayesinde. Yukarıda belirttiğim gibi dik durabiliyorsak, yasalara saygıdan, vergilendirilmiş yasal kazançtan bahsedebiliyorsak, yarınlara umutla bakabiliyorsak senin sayende. Biz hep dik duracağız. Bayilik sözleşmesini imzalarken ne dediysek bayiliğin 5. yılında da arkasında olacağız. Sen yasalara uygun ticaret yaptığın sürece desteğimiz hep yanında olacak. Ve...

“Yerinde yapılan düzenlemeler ile artık kaçakla uğraşanlar yersiz yurtsuz adamlar adına bayilikler kurup, umursamazca kaçığı kullandırıp, bir ceza çıktığında da gülererek adam değiştirerek illegal ticarete devam edemeyecekler.”

Ve sen de çevrene, nihai tüketiciye hep şu mesajı vereceksin:

“Ben “TERMO”yum. Bende kaçak olmaz. Ben vergilendirilmiş yasal ticaretimi yaparım. Ben “TERMO”yum. Dün bardak çanak dağıtmadım. Bugün de bir şey dağıtmıyorum. Sattığım yakıta olur olmaz başka isimler vermedim. Ben hep rafineriden çıktığı gibi akaryakıt sattım. Bugün de sadece akaryakıt satıyorum. TERMO bayrağının altında yollarda hep yanınızda olacağız ve hep akaryakıt satacağız.”

Bayi Kardeşim;

Yüce Rabbim bizi sana, seni hem müşterilerine hem çevrene mahcup etmesin. Hayırlı, bereketli kazançlar ihsan etsin. Sevgi ve Saygılarımla...

Bu güzel mesajdan sonra sadece son sözünüz demek istiyorum?

Sloganımızla bitirelim o halde. “TERMO İLE TAM YOL İLERİ...”

“BÜYÜMEMİZ HIZLA DEVAM EDECEK”



Kısaca kendinizden ve kariyerinizden bahseder misiniz?

1970 yılında İstanbul’da doğdum. Kökenimiz Giresun’a dayanıyor. 15 yıllık evliyim ve 13 yaşında bir oğlum var. Gümrük İşletme ve Kamu Yönetimi bölümü mezunuyum. 1995 yılında Opet Petrolcülük A.Ş.’de siyah ürün satışlar bölümünde, sonrasında Ticari Satışlar Müşteri Hizmetleri Müdürü olarak daha sonrasında ise yine aynı firmada Kredi Kontrol ve Sevkiyatlar Müdür Yardımcısı olarak çalıştım. 2009 yılında Opet’ten ayrılıp TERMOPET şirketinde Batı Bölgeler Koordinatörü olarak çalışmaya başladım ve halen bu görevi sürdürmekteyim.

TERMOPET’te yürüttüğünüz görev hakkında bilgi verir misiniz?

Batı Bölgeler Koordinatörü olarak Trakya, Marmara, Ege, Batı-Doğu Akdeniz ve Batı Karadeniz bölgeleri is-

tasyon satışları koordinatörlüğü, tüm Türkiye deniz satışları müdürlüğü ve Marmara-Ege bölgesi toptan satışlar müdürlüğü görevini yürütmekteyim. Çok yorucu, hızlı, tempolu ve çok seyahat gerektiren iş yoğunluğu içinde sürekli olarak yeni insanlarla tanışmak yeni yerleri öğrenmek bu işin en zevkli tarafı. Özellikle ülkemiz insanının misafirperverliği ve cana yakınlığı, hiç tanımadığı birine kırk yıllık dostu gibi davranması bu işin diğer bir zevkli yanı.

TERMOPET’in istasyon yatırımı konusunda orta ve uzun vadeli hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz 2005 yılında kurulmasına rağmen, daha önceki yıllarda beyaz ürün ve siyah ürün toptancılığı yapmaktaydı. Bu sebeple sektörün bilinen firmalarından biriydi. Şu an 600’ü aşkın bayisi ile tüm Türkiye’de yaygın bir bayi

TERMOPET Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Toy, şirketin bayilik yatırım hedeflerini Termometre'ye anlattı. TERMOPET'in 7 sene gibi kısa bir sürede bayilerin en fazla tercih ettiği firma haline geldiği ve sıralamada 100 yıllık firmalar arasında ilk 5'te yer almayı başardığına dikkat çeken Toy, "Büyümemiz hızla devam edecek. Özellikle şehir merkezlerinde de TERMO'yu daha sık göreceksiniz" dedi.

"Sektörde yerli, yabancı toplam 50'nin üzerinde dağıtıcı lisansı sahibi firma bulunduğu göz önüne alınırsa, sıralamadaki yerimizin 7 yılda bu seviyelere çıkması, şirketin vizyonunun ve misyonunun ne kadar geniş olduğunu da açıkça göstermektedir diye düşünüyorum."

ağı bulunan, tüm ikmal noktalarından ikmal yapabilen, bayi sayısı olarak da tüm dağıtıcılar arasında 5. sırada olan bir firmayız. Sektörde yerli, yabancı toplam 50'nin üzerinde dağıtıcı lisansı sahibi firma bulunduğu göz önüne alınırsa, sıralamadaki yerimizin 7 yılda bu seviyelere çıkması, şirketin vizyonunun ve misyonunun ne kadar geniş olduğunu da açıkça göstermektedir diye düşünüyorum.

Önümüzdeki dönemde hangi lokasyonlarda büyümeyi planlıyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde sektörde faaliyet gösteren şirketler 5 yıllık sözleşmelere alışmak zorunda kalacaklar. Bu, bizim gibi genç-dinamik firmaların önünü de açmıştır, ama 5 yıllık planların önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde nasıl şekilleneceği ile ilgili bir şey söylemek için henüz çok erken. İstasyonlarda

açısından toplu optimizasyonu sağlayarak daha iyi sonuçlar almak istiyoruz ve bunu da başaracağız.

TERMOPET olarak, müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda ürün ve toplam hizmet kalitemizi en üst seviyede tutarak, müşterilerimizin tercih edeceği noktalarda TERMO istasyonlarını konumlandırmak üzere stratejilerimizi ortaya koyuyoruz.



Termopet Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Toy

"Çok yorucu, hızlı, tempolu ve çok seyahat gerektiren iş tempomda sürekli olarak yeni insanlarla tanışmak yeni yerleri öğrenmek bu işin en zevkli tarafı."

Orta ve uzun vadede asıl hedefimiz; herkes tarafından sürekli tercih edilen, kalıcı ve öncü akaryakıt şirketi markası haline gelmek, her türlü akaryakıt ihtiyacına derhal cevap verebilecek ileri teknik ve satış altyapısına kavuşmak, bu şekilde koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlayarak sektörde en iyi hizmeti veren şirket olmaktır.

hizmet kalitesi ve ürün farklılaştırma alanlarında rekabetin artacağı öngörülmektedir. Her ne kadar son dönemde bazı firmalar mülk alıp işletmeye başlasalar da, Türkiye'de "Bayi Mülkü-Bayice İşletilen" (Dealer Owned-Dealer Operated-DODO) bir yapı hakim ve bunun değişmesi beklenmiyor. DODO sisteminde müşterilerimiz, bayilerimiz ve şirketimiz

Büyümemiz hızla devam edecek. TERMO markasının arkasında şunu vurgulamaya çalışıyoruz; Türkiye'nin her tarafında, yeni ve hızlı gelişen bölgelerden, şehir merkezine kadar çok geniş bir perspektifte çalışacağız. Oldukça geniş bir yelpazeden bahsediyorum. Yani tüm segmentlere kendi ihtiyaçları doğrultusunda hitap edeceğiz. Dolayısıyla TERMO hızla gelişmeye devam ede-

cek, kırsalda, küçük şehirlerde ve büyük şehirlerde faaliyet yürütecek. TERMO olarak çok geniş bir kesime hitap ettiğimizden dolayı bu alanlar içerisinde bir seçim yapma gereksinimi görmüyoruz. 'Biz belirli bir alanın dağıtım şirketiyiz, bu tarafa yönelik hizmet sunacağız' gibi bir ayrım yapma gerekliliği duymuyoruz. Ama özellikle artık şehir merkezlerinde de TERMO'yu daha sık göreceksiniz.

Bayi adaylarını hangi kriterlere göre değerlendiriyorsunuz?

Sektörde bugün itibarıyla 12 bin'i aşkın istasyonlu bayi var. Bizde iki türlü bayilik süreci yaşanır. Birincisi; mevcut bayiyi saha ekibimiz bulur ve son aşamada istasyon yerini ben görürüm. Teklifi merkeze gönderir, gelen cevaba göre bayiye teklifimizi yaparız. İkincisi ise; bayi bize gelir,

istasyon yerini görür ve teklifi hazırlarız. Merkez onayı sonrası bayiye teklif yaparız. Öncelikle istasyonun konumu, satış potansiyeli, mali gücü, bayinin şirketten talebi, bayinin geçmişi, bayinin o bölgede sevilip sevilmediği, bayinin yerel olup olmadığı gibi birçok kriteri dikkatle süzerek raporlarımıza yazarız. İntifa süresi az kalan bayiyi daha sık aralıklarla saha ekibimiz ziyaret ederek şirkete kazandırmaya çalışır.

Sizce bayiler niçin TERMOPET'i tercih etmeli?

Öncelikle 7 sene gibi kısa bir sürede bayilerin en fazla tercih ettiği firma olmamızı, sıralamada 100 yıllık firmalar arasında ilk 5'te yer almamızı sağlayan mevcut tüm bayilerimize şirketim adına teşekkür ederim.

Dağıtım şirketleri kendisini dü-rüst ve doğru temsil eden, mal ve hizmetlerini kesintisiz biçimde tüketiciyle buluşturan, yeni

yapılanmalara ve eğilimlere hızlı uyum sağlayan bir bayi yapısı kurmaya çalışırlar. Bayiler ise, ürün ve hizmetlerini sunduğu şirketin ticari olarak kendisine kar sağlayacağına, istikrarına, markasına, yakıtına, güvenilirliğine, organizasyon yapısı ve yatırım gücüne inanarak işe başlamak ister. Bayi, bizim sadece sözleşme süresince iş yaptığımız bir ticari müessese değil, öncelikle TERMO Ailesi'nin bir üyesidir.

Akaryakıt sektörü oldukça yoğun ve stresli bir çalışma temposuna sahip. Yorgunluk ve stresinizi nasıl atıyorsunuz? Hobileriniz var mı?

Biz sürekli olarak seyahat ediyoruz. Seyahatlerden arta kalan zamanlarda, genellikle de hafta sonları balık tutarak ve her akşam bir film seyrederek stresimi atıyorum. Yaz aylarında yüzmeyi seviyorum. Ailemle birlikte vakit geçirerek huzur buluyorum.

"Orta ve uzun vadede asıl hedefimiz; herkes tarafından sürekli tercih edilen, kalıcı ve öncü akaryakıt şirketi markası olmak, her türlü akaryakıt ihtiyacına derhal cevap verebilecek ileri teknik ve satış altyapısına sahip olmak, bu şekilde koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlayarak sektörde en iyi hizmeti veren şirket olmaktır."



“MÜŞTERİLERİ, EVİMİZE GELEN BİRER MİSAFİR OLARAK GÖRÜYORUZ”

Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1959 yılında Giresun’da doğdum. Akaryakıtçılık baba mesleğimiz. İlk olarak Giresun’da Petrol Ofisi bayiliği yaptım. Uzun bir süre Petrol Ofisi bayiliği yaptıktan sonra üç sene önce TERMO Ailesine katıldım. Evliyim, iki oğlum ve bir kızım var.

TERMOPET bayisi olmaya nasıl karar verdiniz?

Rekabet gücümüzün zayıflaması, insanların daha çok uygun ve kaliteli akaryakıt talep etmesi sebebi ile yeni bir dağıtıcı firma arayışındaydım. Yakın çevreme danıştığım da bu özelliklere sahip firmanın TERMO olduğunu söylediler. Ben de bunun üzerine kendileri ile iletişime geçtim ve TERMO Ailesi’ne katılmaya karar verdim.

TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri sizce neler?

Bence TERMOPET’in en önemli özel-

liği, verdiği tüm sözleri harfiyen yerine getirmesi. Ayrıca TÜPRAS’tan ikmal yapılması, aracımın beklemeden dolma girmesi, sahada çalışan bölge müdüründen koordinatörüne kadar herkesin samimiyeti ve yakınlığı, bir aile ortamının sağlanması gibi birçok ayırt edici özellik sayabilirim.

TERMOPET’in akaryakıt piyasasında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Orta ve uzun vadede TERMOPET’in hangi noktaya ulaşacağını öngörüyorsunuz?

İstanbul dışındaki illerde, özellikle de İç Anadolu ve Ege’de, TERMOPET piyasada çok iyi bilinen bir şirkettir. Ancak aynı şeyi İstanbul için maalesef söyleyemeyeceğim. TERMOPET’in özellikle İstanbul’da bayi ağını genişletmesini isterim. Benim için önemli olan, firmanın sağlam duruşu ve istikrarlı büyümesidir. Akaryakıt piyasasında şu anda yaşanan sıkıntılardan dolayı TERMO’nun orta vadede mevcut pozisyonunu koruması gerektiğini düşünüyorum. 18

TERMOPET İstanbul-Gaziosmanpaşa bayisi Öztürk Kardeşler Petrol’ün işletme sahibi Necati Kurt, rekabeti sadece fiyatla değil, hizmet kalitesi ile de yapamaya çalıştıklarını belirterek, “Bizim için müşterinin, evimize gelen misafirden hiçbir farkı yoktur” diyor.

Eylül 2015’te, özellikle şehir merkezlerindeki sağlam, güvenilir, gerçek akaryakıtçıları Aileye katmalı. 2015 yılının TERMO için bulunmaz bir fırsat olduğunu düşünüyorum. 2016’ya geldiğimizde, TERMO şu anda nasıl bayi sayısı bakımından ilk 8 firma içinde ise, pazar payı bakımından da ilk 8 firma içinde yerini almalı. TERMO’nun bunu başaracağına da yürekle inanıyorum.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek adına istasyonunuzda özellikle hangi hususlara dikkat ediyorsunuz?

İstasyonum benim evimdir. Gerçekten de yaşantımın büyük bir kısmını ve hatta neredeyse tamamını istasyonumda müşterileri karşılayarak, onların



TERMOPET İstanbul bayisi
Öztürk Kardeşler Petrol
İşletme Sahibi Necati Kurt

beklentilerine cevap vererek geçiririm. İki oğlum da bu konuda en büyük yardımcılarımdır.

Rekabette bir adım öne çıkmak ve farklılık yaratmak için ne gibi adımlar atıyorsunuz?

Rekabeti sadece fiyatla değil, hizmet kalitesi ile de yapamaya çalışıyoruz. İstasyonumuza gelen her müşteriyi güler yüzle karşılıyor, çay ikram ediyor, aracını yıkayıp, yine güler yüzle uğurluyoruz. Bizim için müşterinin, evimize gelen misafirden hiçbir farkı yoktur.

İş yaşamından geriye kalan zamanlarda vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hobileriniz var mı?

Pek fırsat bulamasam da yüzmeyi çok severim. Antika eşya merakım çocukluğumdan beri sürüyor. İstasyonumda ve evimde birçok antika eşya bulunmakta.



“TERMOPET İLE REKABETTE BİR ADIM ÖNE ÇIKIYORUZ”

Yaklaşık yarım asırdır istasyon işletmeciliği yapan ve 4 yıldan bu yana TERMOPET bayisi olarak faaliyet gösteren Yazıcıoğlu Petrol işletme sahibi Uğur Yazıcıoğlu ile akaryakıt sektörü ve TERMOPET’i konuştuk. TERMOPET Ailesi’nin üyesi olmaktan büyük bir mutluluk duyduğunu belirten Yazıcıoğlu, “TERMOPET’in iskontosu çok iyi olduğundan bize rekabet etme imkanı sağlıyor ve böylece biz de diğer firmalara göre bir adım öne çıkmış oluyoruz” dedi.



Kendinizden ve iş yaşamınızdan kısaca bahseder misiniz?

1953 yılında Artvin’in Hopa ilçesinde doğdum. Beş kardeşin en büyüğü ve ailenin tek erkek çocuğuyum. Orta öğrenimimi Hopa’da, lise tahsilimi Trabzon’da, Trabzon Lisesi’nde tamamladım. Babamın rahatsızlığı dolayısıyla üniversite tahsilimi yarıda bırakarak babam ile birlikte ticarete başladım. Kuruluşu 1960’lı yıllara dayanan ve 40 yılı aşan bir Petrol Ofisi bayiliğimiz oldu. Bu süreçte lastik ve araba bayisi olarak da faaliyet gösterdik. 2000’li yıllara dayanan süreçte sınır ticareti kapsamında Azerbaycan-Batı-Türkiye hattında trenle, lastik botlarla 15 bin tona yakın motorin ithalatı

yaptık. 1999-2008 yılları arasında Karadeniz Otoyolu’nun yapımı sırasında iki yol arasında kalan istasyonumuz uzun bir süre kapalı kaldı. 2008 yılı sonlarında ise şu anda bayisi olarak hizmet verdiğimiz TERMOPET ile anlaştık ve 4 yıldır TERMO Ailesi’nin bir üyesi olarak ticari hayatımı sürdürüyorum.

TERMOPET bayisi olmaya nasıl karar verdiniz?

İki erkek bir kız babasıyım, üç çocuğumda yüksek tahsil yaptılar. Büyük oğlum üniversiteyi bitirdikten sonra kendisine, ‘Devlet memuru mu olmak istersin yoksa baban gibi ticaret mi yapmak istersin?’ diye sordum. Bana ticaret yapmak istediğini söyleyince, bir



TERMOPET Hopa bayisi Yazıcıoğlu Petrol işletme sahibi Uğur Yazıcıoğlu

bayilik alıp babamızın ve benim mesleğim olan akaryakıt bayiliğine başlamış oldu. Oysa 40 yıldır cüzi karlarla kullanıldığımı bildiğimden bu işe pek sıcak bakmıyordum ve bundan dolayı iyice düşünerek, para kazanabileceğimiz, sağlam bir zemine ayak basmak istedim. Gelen teklifleri değerlendirdim. Dört, beş tane dağıtım firmasından hatırı sayılır teklifler aldım. Fakat bu teklifler iskontosuz ve bir defalık tekliflerdi. Bu teklifleri elimin tersiyle ittim. Bu süreçte bizim memleketimizin çocuğu olarak gördüğümüz şimdiki Karadeniz Bölge Sorumlumuz Osman Bey ile tanıştım ve beni TERMO ile çalışmaya ikna etti. Firmanın verdiği iyi iskontoyla para kazanacağımı hesap ederek, teklifi kabul ettim ve böylelikle TERMO bayisi olduk.

TERMOPET’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikler sizce neler?

Ticari hayatımda en çok önem verdiğim husus iş disiplini. Yapılan işleri bizzat takip ederim ve verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesini isterim. TERMOPET’te bu özellikleri gördüm. 4 senedir TERMOPET bayisiyim ve hiçbir şikayetim olmadı. TERMOPET ile çalışmaktan gayet memnunum. Yarım asırdır petrolcü olduğum için petrol konusundaki tüm işleri iyi bilirim. Dağıtım firmamızın iskontosu çok iyi olduğundan bize rekabet etme imkanı sağlıyor ve böylece biz de diğer firmalara göre ön plana çıkmış oluyoruz.

TERMOPET’in akaryakıt piyasasında geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Orta ve uzun vadede

TERMOPET’in hangi noktaya ulaşacağını öngörüyorsunuz?

Ben bayiliği almadan önce Bölge Sorumlumuz Osman Bey beni ikna ederken, TERMOPET’in genç ve dinamik bir akaryakıt dağıtım firması olduğunu hissetmiştim. Bu yüzden anlaşmaya imza attım. Hiçbir zaman ticari öngörülerimde yanılmadım. 4 sene önce imzayı atarken 100’ün üstünde bayiliği olan TERMOPET bugün 600 bayi sayısını aşmış bulunuyor. Bu da firmamızın genç, dinamik, disiplinli, ileriye gören bir firma olduğunun en büyük göstergesi. Uzun vadede firmamız için düşüncelerim ve nacizane tavsiyem şudur; bayi sayısını çok fazla arttırmaktansa, yıllık 2.500 tonun üstünde satış yapabilen bayileri elde tutup, sağlam ve güvenilir bayi arkadaşlarla

Ticari hayatımda en çok önem verdiğim husus iş disiplini. Yapılan işleri bizzat takip ederim ve verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesini isterim. TERMOPET'te bu özellikleri gördüm. 4 senedir TERMOPET bayisiyim ve hiçbir şikayetim olmadı. TERMOPET ile çalışmaktan gayet memnunum

yola devam ederek bayi sayısını 700'lere kadar çıkarmaktır.

Müşteri memnuniyetini sağlayabilmek adına istasyonunuzda özellikle hangi hususlara dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle bir iş yerinde iş disiplini şarttır. Personelin müşterilere saygılı, güler yüzlü ve nazik davranması gerekir ve bu müşteri portföyünün artmasında en önemli husustur.

Petrolcülükte olmazsa olmazlardan biri de, dinlendirilmiş akaryakıt satmaktır. Bunun için biz yeni dolum yaptığımız depoyu dinlendirip, dinlenmiş depolardan satış yaparız. Ayrıca araçların yıkamasına, havasına, yağına, suyuna bakmak müşteri ve akaryakıt satışını artırır. Şayet müşterilerinize iyi davranmazsanız, müşterilerinizi

rakiplerinize kaptırırsınız. Ayrıca temizlik de çok önemli bir husus. İstasyon sahası, market, kafe ve tuvaletler günde 3-4 kez temizlenmeli ve steril hale getirilmelidir. Bu hususlara dikkat ettiğiniz takdirde müşteri sayınız düzenli olarak artar.

Rekabette bir adım öne çıkmak ve farklılık yaratmak için ne gibi adımlar atıyorsunuz?

Firmamızın bize sağladığı iskontoğu müşteriye yansıtarak rekabette bir adım öne çıkmaya çalışıyoruz. Müşterilerimize daima dinlendirilmiş akaryakıt sunuyoruz ve tank temizliğine dikkat ediyoruz. İstasyon sahasını ve tuvaletlerin temizliğine çok dikkat ediyoruz. Hava saatini ve yıkama bölümünü devamlı faaliyet ettiriyoruz. Haftada bir gün akaryakıtı daha da ucuzlatarak fark yaratıyoruz.

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

Sporcu bir kimliğim olduğu için sabah yürüyüşlerimi hiç ihmal etmem. Futbol sevdalıyım, halen her hafta halı sahada futbol oynuyorum. Deniz kıyısında olduğumdan denizde yüzmeyi, balık tutmayı çok seviyorum. Ayrıca avcılık merakım var. Seyahat etmeyi, yeni yeni güzellikler görmeyi çok seviyorum.

Sonuç olarak söyleyebilirim ki, bir insanın kendini işe verebilmesi için spora dayalı bir yaşam tarzını benimsemesi ve kendiyle barışık olması gerekir ki işinden zevk alabilsin.

Son olarak, başta patronumuz Cemil Direkçi Bey'e ve ailesine, tüm şirket çalışanlarına, tüm TERMO Ailemize sağlıklı, sıhhatli yaşamlar ve bol kazançlar diliyorum.



3E İş Elbiseleri

Giyimkent D4 Blok B34 Sokak
No:106 Esenler / İstanbul

www.3eiselbiseleri.com

Dünya'yı Giydiriyoruz

(+90) 212 438 53 44



“YASALARA SAYGILI BİR AİLEYİZ”

“Sektörde faaliyet gösterenler ne kadar bilgili ve yasalara saygılı olurlarsa, hepimiz o nispette huzurlu oluruz. Bundan da devlet kazanır, millet kazanır.”



Av. Alper ÖZDEMİR
TERMOPET Baş Hukuk Müşaviri

Dergimizin ilk sayısında tüm hukuk birimimiz adına sizlere ‘merhaba’ demek istedim. Modern, ileri ülkelerde her ailenin bir doktoru bir de avukatı vardır. Ülkemizde ise ‘Aile Doktorluğu’ yasal düzenlemeye rağmen henüz yeni yeni uygulamaya alınmakta, ‘Aile Avukatlığı’ kavramı ise lafta bile kullanılmamaktadır.

Petrol sektöründe ise; yasaların çokluğu, müeyyidelerin (cezaların) ağırlığı nedeniyle bu konudaki eksiklik çok büyük sıkıntılar yaratmaktadır. Anadolu’nun en ücra köşesinde 100-200 m³ akaryakıt satıp maişetini temine uğraşan bayimizin İstanbul’un, Ankara’nın göbeğindeki bayi ile aynı şartlarda muhatap olduğu yasalara ve sorunlarına bakarsak:

1) 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu’ndan doğan problemler:

a) İstasyonda eski dağıtım şirketine ait giydirme, levha ve emarelerin bulunması

b) Dağıtım şirketine ait zorunlu görse- lin bulunmaması

c) Fiyat levhasının olmaması veya güncel fiyatları yansıtmaması, pompalarla uyumsuzluğu

d) Akaryakıt satış fiyatlarının yasal sınırlar dışında belirlenmesi

e) Denetimlerde daha önce teslim edilen numune kaplarının bulundurulmaması

f) İstasyonda ruhsata işlenmemiş tank ve tesisat bulunması

g) Markersiz veya teknik kriterlere aykırı mal bulunması vb...

2) Otomasyon mevzuatından doğan problemler:

a) İstasyonda otomasyona bağlı olmayan tank veya pompa bulunması

b) Otomasyonun herhangi bir nedenle devre dışı kalmasına rağmen faaliyete devam edilmesi

c) Dağıtım şirketi ile mutabakat sağlanamaması vb...

3) Mahalli ve mülki idareler ile ilgili problemler:

a) İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı ile ilgili uyumsuzluklar

b) TSE ile ilgili sorunlar

c) Akaryakıt pompalarının ölçü ayar, mühürleme sorunları

d) İşyeri güvenliği sorunları vb...

Bunlar bir nefeste sayabildiğimiz, akla ilk gelen sorunlar...

Tabii bir de bunlara, bayilerimizin (hiç istemesek de) eski dağıtım şirketleri ile eğer kiracı iseler mal sahipleri ile hatta ve hatta çevre ve müşterileri ile olan özel problemleri ekleniyor.

Böyle güzel bir derginin ilk sayısında biraz iç kararttığımı farkındayım. Anca bütün bu realiteyi bir gerçeği vur-

gulamak için ortaya koymam gerekiyordu:

Ben ve tüm hukuk ekibimiz, sizin yukarıdaki ve bunlara benzeyen sorunlarınızda yardımcı olmak için buradayız. Tek şartımız ise; yasalara uygun ve bir TERMOPET bayisine yakışır şekilde çalışıyor olunması.

Bu çerçevede sizden iki ricam olacak:

Bir problem gördüğünüzde ve hatta “Acaba?” sorusu kafanıza takıldığında hemen bizi arayın. Unutmayın ki, hatalı bir işlem- den ceza görürseniz, bu ceza-

dan kurtulmanız çok zor oluyor.

Şirketin sizlere açtığı e-mail (internet) adresini mutlaka her gün kontrol edin. Bu adrese gönderilecek günlük uyarılar bir şeyleri unutup, atlayıp ceza yemenizi engelleyecektir.

Son olarak bu dergiyi okuyan ve TERMOPET bayisi olmayan akaryakıtçı dostlarıma seslenmek istiyorum. Sektörde faaliyet gösterenler ne kadar bilgili ve yasalara saygılı olurlarsa, hepimiz o nispette huzurlu oluruz. Bundan da devlet kazanır, millet kazanır. Bu nedenle ihtiyacı olan

her akaryakıt bayisine -TERMOPET bayisi olmasa bile- hiçbir beklentimiz olmadan destek vermeye hazırız. Bunun için şirket merkezine telefon açıp, Hukuk İşleri ile görüşmek istediğinizi söylemeniz yeterlidir.

Yasalara sonuna kadar saygılı bir ticaretle bol kazanç, ailelerinize birlikte huzur, sağlık ve mutluluklar diliyoruz.

Diğer sayılarımızda ve e-maillerde görüşmek üzere sonsuz selam, sevgi ve saygılar...



“İLK GÜNKÜ HEYECAN VE EN ERJİMİZLE YOL ALIYORUZ”

MEPSAN İcra Kurulu Üyesi Ahmet Erdem



Türkiye'nin en büyük akaryakıt pompa üretici ve servis hizmetleri sağlayan kuruluşlarından olan Mepsan'ın İcra Kurulu Üyesi Ahmet Erdem ile şirketin 20 yılda ulaştığı noktayı ve sunduğu hizmetleri konuştuk. “Dünya’da Türk markası olmak” için çok hızlı biçimde kurumsallaşmaya yönelik adımları attıklarına dikkat çeken Erdem, “İlk günkü heyecanımızla ve enerjimizle hızla yol alıyoruz” diyor.

Kendinizden ve iş yaşamınızdan bahseder misiniz?

Yaklaşık 13 yıldır bu sektörde ve Mepsan’da çalışıyorum. Mepsan’ın 20. yılının sonundaki gerçekleştirdiği organizasyon değişimi ile birlikte saha ve mühendislik çalışmalarından sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapmaya başladım. Elektronik Mühendisiyim. Kendimde gördüğüm en güçlü yanımla, detaylara önem vermemdir. Detaylar üzerinde çalışmanın başarıyı getirdiğine inanıyorum.

Sektörde bilmeyen belki yoktur, fakat şirketiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Mepsan, üretime başlamadan önce, sahada teknik hizmetler veren bir şirketti. Sahayı bilen bir firma olarak üretime geçtiğinde de, sahanın ihtiyacı olan ürünleri piyasaya sürmeye başladı. Bugün geldiğimiz noktada Mepsan, bir teknoloji firması olarak sektördeki teknolojinin geliştirilmesine öncülük ediyor. Mepsan, teknik kadrosunun güçlü olması, sahayı iyi bilmesi, müşterinin ve sahanın taleplerini iyi analiz edip, değerlendirmesi

sonucu bugüne kadar çok sayıda başarılı ürün ortaya koydu. Sektörün ihtiyaçlarına göre kendisini hep yenileyen Mepsan, akaryakıt pompaları ve LPG dispenserlerinin yanı sıra yazarkasa ve otomasyon konularında da kendini geliştirdi ve sektörde kendisini çok iyi bir yerde konumlandırdı. Mepsan, yerinde ve zamanında hep doğru işler yaptı ve yapmaya devam edecek. Müşteri memnuniyetinin sağlanmasında çok büyük payı olan saha hizmetleri konusunda hem çağrı merkezimiz hem mühendislik kadromuz hem de sektörde bir ilk olarak oluşturduğumuz ‘Helpdesk’ birimimiz hem işlerimizi kolaylaştırıyor hem de müşteriyi anlayıp, ihtiyaçlarını daha hızlı karşılamamızda ciddi rol oynuyor. Fabrikamıza ge-

lerimizi yürütürken, bir yandan da en önemli hedeflerimizden biri olan, ‘Dünya’da Türk markası olmak için kurumsallaşma çatısı altında da faaliyetlerimizi çok ciddi bir şekilde yürütüyoruz. İcra Kurulu’nun oluşturulması da bu hedefe ulaşmak için gerçekleştirilen planlı faaliyetlerden bir tanesi. Kendi içinden yetiştirdiği kişilerin oluşturduğu bu Kurul, Mepsan’ın hedeflerine ulaşması ve büyümesi için ciddi çalışmalar yapıyor. Yönetim Kurulu Başkanımız Levent Bey’in de değişik platformlarda söylediği gibi, ilk günkü heyecan ve enerjimizle hızla yol alıyoruz. 20 yılı geride bıraktık. Bu ilk günkü heyecan ve enerjimizi hala koruduğumuz için, ‘Yeni 20 yıllar için Mepsan 1 yaşında’ diyoruz.

“Bugün geldiğimiz noktada Mepsan, bir teknoloji firması olarak sektördeki teknolojinin geliştirilmesine öncülük ediyor. Mepsan, teknik kadrosunun güçlü olması, sahayı iyi bilmesi, müşterinin ve sahanın taleplerini iyi analiz edip, değerlendirmesi sonucu bugüne kadar çok sayıda başarılı ürün ortaya koydu.”



lip, çağrı merkezimizi teknoloji-mizi görenler açık yüreklilikle çok etkilendiklerini dile getiriyorlar. Bu da bize doğru bir yolda ilerlediğimizi gösteriyor.

Mepsan’ın yeniden yapılanma sürecinde organizasyon yapısında da bir takım değişiklikler oldu. Bu değişiklikler Mepsan’ın gelişimini ne yönde etkileyecek? Mepsan, 20 yıldır petrol sektöründe hizmet veriyor. Bu hizmet-

Sahada en çok karşılaştığınız zorluklar neler?

Müşterilerin memnuniyetini sağlamak zor mu? Günümüzde özellikle büyük şirketlerin gündemi ve hedefinden düşmeyen, gün geçtikçe önem kazanan ‘Müşteri Memnuniyeti’ konusunda çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmalarımızı da TSE 1002 Müşteri Memnuniyeti Belgesi ile belgelendirmek üzereyiz. Son bir yıldır üzerinde çalıştığımız bu projemizi Eylül ayını

sonu itibari tamamlamış olacağız. Sahada müşteriyi memnun etmek zordur, onun için istekleri doğrultusunda hareket etmelisiniz. Müşteri memnuniyetini sağlamak müşteri ile aynı dili konuşmaktır. Müşterinin ihtiyaçlarını nasıl değerlendirdiğinize bağlı olarak işiniz ve şirketiniz gelişir. Mepsan’ın, müşterinin istekleri doğrultusunda göstermiş olduğu yenilikler ve geliştirmelerden dolayı müşterileriyle olumlu ilişkileri 20 yıldır giderek artmakta.

“Sadece kaliteli ürün ve hizmet anlayışı müşteri memnuniyetini sağlamaz. Müşteriyi ziyaret etmek, onlarla dertleşmek, gönüllerini almak, beklentilerini karşılamak gerekir. Biz de bu hedef doğrultusunda neredeyse her gün sahadayız.”

“Eğitimin devamlı olması gerekir. Bu konuda yine öncü bir fikir geliştirip ‘Mavi Duvar’ uygulamasını sektörle tanıştırdık. Mavi Duvar uygulamasında, her servis merkezinde iki LCD ekran var. Bu ekranlarda sürekli eğitici video ve sunumlar döner. Amacımız servis teknisyenine çay içerken bile eğitim vermek.”

Sadece kaliteli ürün ve hizmet anlayışı müşteri memnuniyetini sağlamaz. Müşteriyi ziyaret etmek, onlarla dertleşmek, gönüllerini almak, beklentilerini karşılamak gerekir. Biz de bu hedef doğrultusunda neredeyse her gün sahadayız. Her gün Mepsan Saha Hizmetlerinden en az bir arkadaşım, gerek yurtiçi gerekse yurtdışında müşteri ziyaretleri anlamında saha görevinde bulunuyor.

Mepsan olarak; tablet kullanımı, online yedek parça alımı ve kendi yazılımlarınız gibi birçok konuda sektöre öncülük ediyorsunuz. İşin nasıl başarılı olduğu ve sistemin nasıl çalıştığını bilmek isteriz. Anlatabilir misiniz?

Mepsan bünyesinde bulunan yazılım ekibimizin yaptığı çalışma sonucu birçok sektörel yeniliğe

imza attık. İlk hareket, müşterimizin “444 67 76 (MPSN)” çağrı merkezini aramasından itibaren başlar. Çağrı merkezi operatörü, müşterinin isteği doğrultusunda arıza kaydını sistem üzerinden oluşturur. Sistem, otomatik olarak iş hangi bölgemize bağlı ise kaydı o bölgeye yönlendirir. Bölge servisinin görevi de tablet PC’ye düşen işe müdahale etmektedir. Teknisyen istasyona ulaşır ulaşmaz tablet PC üzerinden giriş yaptığını bildirir. Eğer istasyon koordinatları teknisyenin göndermiş olduğu koordinatlar ile eşleşmiyorsa, sistem uyarı mesajı gönderir. Bu işlem sayesinde istasyon dışında arıza kaydı kapatılmamasını sağlamış oluyoruz. Teknisyen arızaya müdahale ettikten sonra, eğer değiştirmiş olduğu bir malzeme var ise tablet üzerinden giriş yaparak işi sonlandırır. Çağrı mer-

kezine kapatılan iş kaydı olarak otomatik düşer. Çağrı merkezi operatörü kapatılan işi kontrol eder ve işe onay verir. Değiştirmiş olduğu malzeme sistemden otomatik olarak açılır ve bölge servisine malzeme çıkışı yapılır. Yani işin birkaç ayağı var. Merkez yazılımı, saha yazılımı ve bunların entegre edilmiş hali, yani sahada işimizi belgelediğimiz tablet PC’lerimiz. Tabii ki yeni sistemin kurulması da sürekli eğitimlerin verilmesinden geçiyor.

“Otomasyon, her ne kadar EPDK tarafından istasyonlarda kullanımı zorunlu bir ürün olarak görünse de, istasyonlar açısından faydalı bir üründür. Stoğunuzu, satışlarınızı ve personelinizi anlık olarak takip edebilmek, bu ürünü zorunluluktan öteye taşımakta, bir ihtiyaç haline getirmektedir.”



Ahmet Bey, bahsettiğiniz eğitimleri sadece sistem kurulum aşamasında mı veriyorsunuz, yoksa eğitim konusu sizin rutin işlerinizden mi?

Bölge servislerimize, rutin olarak satış sonrası hizmetleri olarak yeni binamızda eğitim vermekteyiz. Saha denetimlerinde servisimizin eksik olduğu ürünleri tespit edip, merkeze çağırıyoruz. Merkezde çok ciddi ve oldukça zor bir eğitim programımız var. Servisimizin ilk gelişinden hazır şekilde sahaya çıkışına kadar sürekli sınavları yapılır. Bu sınavlar sonucunda sahaya çıkacak kişilere biz karar veriyoruz.

Tabii ki eğitim bir kere verilip, daha sonra biten bir şey değildir. Eğitimin devamlı olması gerekir. Bu konuda yine öncü bir fikir geliştirip ‘Mavi Duvar’ uygulamasını sektörle tanıştırdık. Mavi Duvar uygulamasında, her servis merkezinde iki LCD ekran var. Bu ekranlarda sürekli eğitici video ve sunumlar döner. Amacımız servis teknisyenine çay içerken bile eğitim vermek. Eğitim aldığını bilmesek bile eğitmek. Eğitimi eğlenceli hale geti-

rip, personelimizin bilinçaltında bir farkındalık yaratmak bizim için son derece önemli.

Dergimiz aracılığıyla özellikle otomasyon konusunda bayilerimize iletmek istediğiniz konular var mı?

Otomasyon, her ne kadar EPDK tarafından istasyonlarda kullanımı zorunlu bir ürün olarak görülse de, istasyonlar için faydalı bir üründür. Stoğunuzu, satışlarınızı ve personelinizi anlık olarak takip edebilmek, bu ürünü zorunluluktan öteye taşımakta, bir ihtiyaç haline getirmektedir. Ancak bu zorunluluğun getirdiği bir takım sorumluluklar da var. Sizler de biliyorsunuz ki, istasyonlarda yapılan satışlar ve tanktaki bilgilerin oluşturduğu veriler online olarak TERMOPET merkezine, oradan da bir takım yöntemler dahilinde EPDK’ya iletilmekte. Bunun için istasyon yetkilileri satışlarını, stoğunu ve personelinin takibe önem verdiği kadar, bu verinin akışını sağlayan modem ve internetin sürekli açık ve aktif olmasına, otomasyon sisteminin sağlıklı çalışmasına da aynı önemi vermeli ve bu konuda hassas davranmalıdır. İstasyon yetkilileri bu so-

rumluluğun mutlaka bilincinde olmalı ve çalışanlarında da bu bilinci mutlaka oluşturmalıdır. Bir arıza durumunda mutlaka çağrı merkezimiz aranmalı ve arıza kaydı açtırılmalıdır. Satışa devam etmek için otomasyon sistemi kesinlikle kapatılmamalıdır. Aksine hareket etmek verilerde tutarsızlığa neden olacaktır. Bütün istasyonlar için en temel ve değişmez kural “Otomasyonsuz satış yapılamaz” olmalıdır.

Son olarak eklemek istediğiniz bir husus var mı?

Bugüne kadar ürünümüzün arkasında durarak, müşteri memnuniyetini en yüksek seviyede tutmak için çalıştık. Bundan sonra da aynı hedefler doğrultusunda hareket edeceğiz. Her zaman daha iyiyi ortaya koymak için işimize yatırım yaptık. Sonuçta geldiğimiz noktada çok güzel ve modern bir tesis oluşturduk. Bayilerimiz ne zaman bizleri ziyaret etmek isterlerse kapılarımız sonuna kadar açık.

Ayrıca bu fırsatı sağladığınız için şahsım ve şirketim adına siz kıymetli TERMO Ailesi’ne teşekkürlerimi sunuyorum.



AKARYAKIT KAÇAKÇILIĞI 6 YILDA % 59 ARTTI

Türkiye’de 2012 yılında yaklaşık 60 milyon liralık piyasa değeri bulunan 16 milyon 414 bin 404 litre kaçak akaryakıt ele geçirildi. Ele geçirilen akaryakıt miktarında 2011 yılına göre yüzde 59’luk artış oldu.



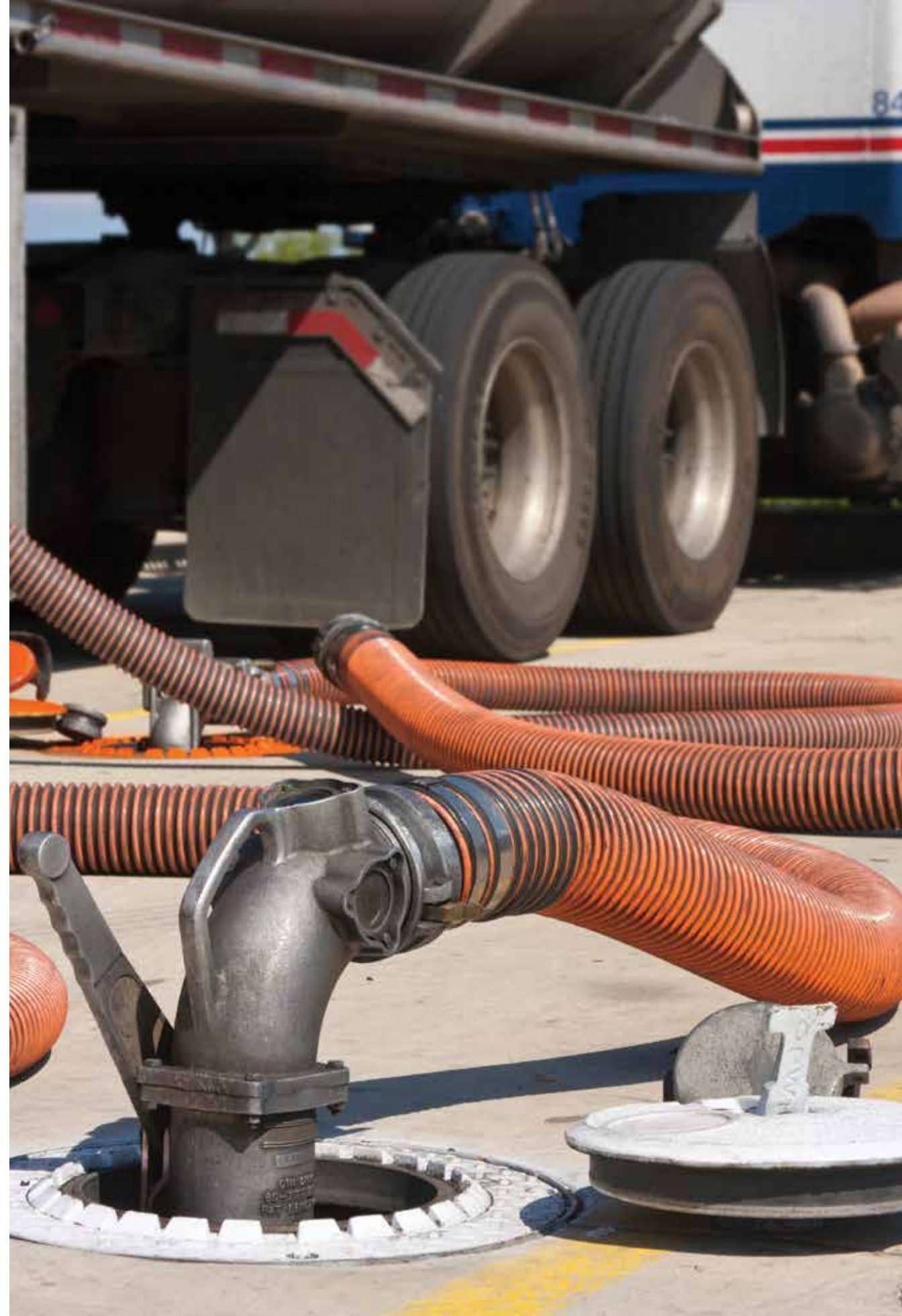
İçişleri Bakanlığı Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Daire Başkanlığı’nın hazırladığı ‘2012 yılı Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Raporu’na göre, geçtiğimiz yıl ele geçirilen kaçak akaryakıt miktarı bir önceki yıla oranla yüzde 59 artış gösterdi. 2012 yılında piyasa değeri yaklaşık 60 milyon lira olan 16 bin ton kaçak akaryakıt ele geçirildi.

KAÇAKÇILARIN GÖZDESİ İZMİR

Yakalanan kaçak akaryakıtın 3 milyon 100 bin litresi İzmir’de ele geçirildi. İkinci sırada 2 milyon 421 bin 521 litre ile İstanbul geliyor. 1 milyon 691 bin 463 litre kaçak akaryakıt yakalanan başkent Ankara ise üçüncü sırada. Rapor da kaçak akaryakıtçıların İzmir’i seçmesindeki sebep olarak kentin coğrafi konumunun transit kara taşımacılığı ve deniz ulaşımına elverişli olmasının suçlulara rahat hareket edebilme imkanı sağlaması gösterildi. Rapor da, 2012 yılında 50’si örgütlü suç soruşturması olmak üzere toplam 2 bin 1 operasyona imza atıldığı ifade edildi.

KAÇAĞIN EN ÖNEMLİ NEDENİ YÜKSEK VERGİLER

Akaryakıt kaçakçılığının diğer kaçakçılık faaliyetleri arasında Türkiye için önemli bir yer tuttuğu, özel tüketim



toplam vergilerinin yüzde 51’lik kısmının, akaryakıt ürünlerinden elde edildiğine dikkat çekilen raporda şu ifadeler yer verildi:

“Türkiye, ucuz akaryakıt satışının yapıldığı üretici ülkelere komşu olması ve komşu ülkeler ile ülkemiz arasındaki fiyat farkı nedeniyle akaryakıt kaçakçılığına maruz kalmaktadır. Akaryakıt kaçakçılığıyla mücadele kapsamında 2012 yılında 2.001 olayda 4.016 şüpheli yakalanmış, bu çerçevede 16,4 milyon litre kaçak akaryakıt ele geçirilmiştir. 10,3 milyon litre kaçak akaryakıt ele geçirilen 2011 yılı ile kıyaslandığında, 2012 yılında yaklaşık yüzde 59’luk bir artış olduğu görülmektedir.”

YAKALANAN KAÇAK MİKTARI YÜZDE 59 ARTTI

Akaryakıt kaçakçılığı ile mücadele kapsamında, 2012 yılında 50’si örgütlü suç soruşturması olmak üzere toplam 2.001 adet operasyonel çalışma gerçekleştirildi. Bu operasyonlar neticesinde, 4.016 şüpheli şahıs

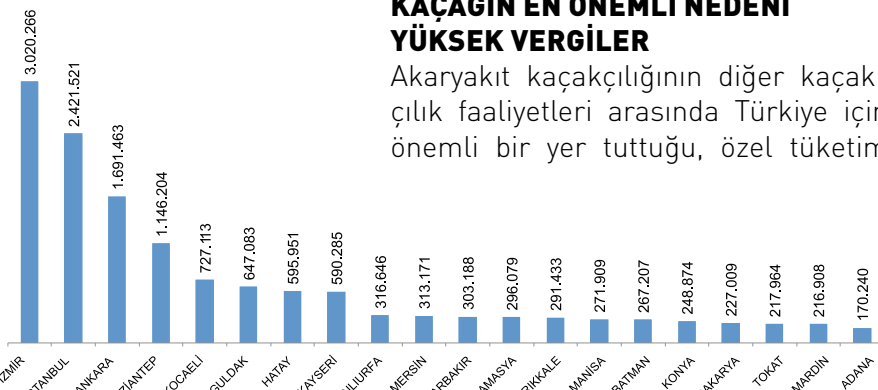
gözaltına alındı ve 16.414.404 litre kaçak akaryakıt ve türevleri ele geçirildi. 2012 yılında, 2011 yılına göre olay sayısında yüzde 1 azalma olmasına rağmen, şüpheli sayısında yüzde 1 artış oldu. Ayrıca ele geçirilen akaryakıt miktarında 2011 yılına göre yüzde 59’luk artış oldu.

EN ÇOK KAÇAK MOTORİNDE

Akaryakıt kaçakçılığına yönelik 2012 yılında yürütülen planlı operasyonel çalışmalar en çok, nüfus ve akaryakıt tüketiminin yoğun olduğu iller, transit kara taşımacılığı yapılan güzergâh illeri ile doğu, güneydoğu bölgelerinde yer alan sınır illerinde gerçekleştirildi. En fazla kaçakçılığı yapılan ürün, “motorin” ve bu ürünün yerine ikame edilmek üzere piyasaya sürülen akaryakıt harici ürünler oldu. Bununla birlikte, hava ve deniz taşıtlarında kullanılmak üzere ÖTV muafiyeti bulunan yakıtlarında suç örgütleri tarafından akaryakıt istasyonlarında satışının yapıldığı yapılan operasyonlardan tespit edildi.

Yıllara Göre Ele Geçirilen Kaçak Akaryakıt Türleri ve Miktarları (lt)

Akaryakıt Türü	2008	2009	2010	2011	2012
Motorin	2.265.798	7.929.749	4.251.300	4.928.451	5.783.696
Benzin	135.410	84.380	123.155	65.190	66.988
Fuel-Oil	148.120	4.636.691	111.518	236.021	1.146.221
Solvent	25.470	93.432	374.471	487.155	924.393
Bio-Dizel	29.170	8.000	39.760	460	30.916
Katkılı Akaryakıt	581.875	1.293.903	1.999.776	2.727.591	4.525.607
Ham Petrol	10.380	558	4.778	93.343	357.074
Madeni Yağ	557.866	325.047	745.250	1.597.615	1.800.388
Lpg	---	10.444	---	---	57.855
Gazyağı	---	4.000	2.830	102.713	326.217
Jet Yakıtı	---	2.000	---	98.154	1.392.050
Toplam	3.754.089	14.388.204	7.652.838	10.345.692	16.411.404



2012 Yılında En Çok Kaçak Akaryakıt Ele Geçirilen İlk 20 İl (lt)

KAÇAĞA ANLIK TAKİP

Petrol fiyatları ve dövizdeki artışla birlikte benzinin litre fiyatı 5 liraya dayanırken, ekonomi yönetimi akaryakıt kaçakçılığını önlemek için çalışmalarına hız verdi. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın üzerinde çalıştığı 'Arka Ofis' adı verilen sistem sayesinde Türkiye genelindeki tüm benzin ve motorin satışları günlük ve anlık takip edilecek. Plaka bazlı takibin olacağı yeni sistemle aynı plaka üzerinden birden fazla yakıt alma dönemi kapanacak.



Akaryakıt üzerinden alınan yüksek oranlı ÖTV ve KDV gibi dolaylı vergilerin payı bütçede önemli yer tutuyor. Bu nedenle Türkiye, benzin ve motorin fiyatları sebebiyle dünyada birinciliğe oynarken, kaçak akaryakıtın da cazibesi artıyor. Hükümet ise yeni eylem planı ile kaçağı önlemeye çalışıyor. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda yürütülen çalışmalarda yeni döneme ilişkin radikal önlemler masaya yatırılıyor. Elektronik altyapısını güçlendiren Maliye Bakanlığı ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tüm süreci yakından takip edebilecek bir yapı kuruyor.

İLK ADIM GİB'TEN

Bu kapsamda ilk adımı Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) attı. İdare kaçak akaryakıtı önlemek için yeni bir denetim sistemine geçiyor. 'Arka Ofis' adı verilen sistem sayesinde plaka üzerinden takip başlayacak. Pompalar plakayı otomatik olarak okuyacak, böylece satılan akaryakıt anında izlenebilecek. Akaryakıt Kaçakçılığı ile Mücadele Kurulu Başkanı da olan Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı da online takip ağının güçlendiğine dikkat çekerek "Herkes kendisine çeki düzen versin" uyarısında bulunuyor.

KAÇAĞA PLAKA BAZLI TAKİP

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda yürütülen kaçak akaryakıtı önleme çalışmalarında Maliye'nin, milyarlarca dolarlık vergi kaybını önlemek için geçeceği yeni sistem ile Türkiye genelindeki tüm benzin ve motorin satışları günlük ve anlık takip edilecek. Yeni nesil pompalar aracın plakasını otomatik olarak okurken manuel giriş yapılamayacak. Bu sayede her aracın ne kadar yakıt aldığı, bu yakıtı ne kadar sürede harcadığı görülebilecek. Araçtan başlayarak tüm istasyonların ne kadar satış yaptığı da izlenebilecek.

AYNI PLAKAYA BİRDEN FAZLA YAKIT VERİLEMEYECEK

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın uzun süredir alt yapısını hazırladığı sistem sayesinde aynı plakaya birden fazla yakıt ve-

rilmesi dönemi de sona eriyor. Yeni sistemde pompalar plakayı otomatik olarak okuyacak. Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) bilgisi sisteme inecek. Bu sayede aynı plaka üzerinden manipülasyon yapılmasının önüne geçilmiş olacak. Elde edilen bilgi ve verilerin ardından ise yasa dışı çalışan işletmelere yönelik cezai yaptırım uygulanacak.

KAÇAĞIN YILLIK MALİYETİ 2,5 MİLYAR DOLAR

Kaçak akaryakıt sebebiyle Türkiye ekonomisinin her yıl 2,5 milyar dolarlık vergi kaybına uğradığı hesaplanıyor. Kaçak akaryakıt denetimlerinde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın yanı sıra Maliye Bakanlığı Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı da aktif olarak rol alıyor.

KÖYLERDE KAÇAK YAKIT DENETİMİ

Kaçakçılıkta sınır geçişlerinin önlenmesinin yanı sıra Türkiye'deki satış noktalarının da önüne geçilmesine yönelik yeni bir plan üzerinde daha çalışılıyor. Edinilen bilgilere göre Akaryakıt Kaçakçılığı ile Mücadele Kurulu'nda sınır geçişleri konusu yeniden masaya yatırılacak. Öncelikli olarak sınırdan geçişlere müsaade edilmeyecek. Geçiş olması halinde ise kaçakçılık yapıldığı bilinen köylerin girişlerinde marker kontrolü yapılması formülü üzerinde duruluyor. Bir başka önlem yöntemi ise sınıra yakın yerlerdeki tüm akaryakıt istasyonlarında denetim gerçekleştirilmesi. Maliye Bakanlığı'nın bu konuya yönelik fiili envanter denetimleri ise devam edecek.



Yeni sistemde pompalar plakayı otomatik olarak okuyacak. Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) bilgisi sisteme inecek. Bu sayede aynı plaka üzerinden manipülasyon yapılmasının önüne geçilmiş olacak.

BAYİLER DİKKAT!

İSTASYONLAR ELEKTRİKLENECEK

LPG SORUMLU MÜDÜR KONTROL KAYIT DEFTERİ ZORUNLULUĞU 1 OCAK 2014'TE BAŞLIYOR



EPDK tarafından daha önce 1 Eylül 2013'te başlayacağı duyurulan LPG otogaz istasyonlarında LPG Sorumlu Müdür Kontrol Kayıt Defteri bulundurulma zorunluluğunun uygulama tarihi, 1 Ocak 2014'e ertelendi.

LPG Sorumlu Müdür Kontrol Kayıt Defteri Uygulama Esasları'na göre; Sorumlu Müdür Kontrol Kayıt Defteri'nin (Defter) içeriği ve kapsamı Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB) teklifi ile LPG Piyasası Dairesi Başkanlığı tarafından belirlenecek. LPG otogaz istasyonu sahipleri, istasyonları için düzenlenmiş defteri sadece TMMOB'den temin edebilecek. Defterin her an ibrazda hazır halde bulundurulmasından LPG otogaz istasyon sahibi ve sorumlu müdür müştereken sorumlu olacak. Sorumlu Müdür, defterde belirtilen kontrol

formunun zamanında doldurulmasıyla, gerekli hallerde ilgili kişi ve makamlara bildirim yapmakla ve defterde belirtilen diğer hususlara uymakla yükümlü olacak.

DEFTERİN GEÇERLİLİK SÜRESİ 1 YIL

LPG otogaz istasyonlarında 01.01.2014 tarihinden itibaren, TMMOB tarafından hazırlanmış ve TMMOB tarafından onaylanmış defter bulundurulması zorunlu olacak. 24.12.2013 tarihinden sonra lisans almış LPG otogaz istasyonlarında, lisans alma tarihinden itibaren yedi gün içerisinde defter bulundu-

rulması zorunlu olacak. Defterin geçerlilik süresi bir yıl olacak. Bir yılın sonunda herhangi bir boşluğa neden olmayacak şekilde yeni defterin temininden istasyon sahibi ve sorumlu müdür müştereken sorumlu olacak. Defter kıymetli evrak kaydıyla 5 yıl süreyle istasyonlarda bulundurulmak zorunda. Gerekli hallerde, uygulamayı iyileştirmek veya defteri, değişen ilgili standartlarla eşgüdümü hale getirmek amacıyla defterde veya uygulama esaslarında değişiklik yapmakla LPG Piyasası Dairesi Başkanlığı yetkili. Defter fiyatı ise 75 TL olarak belirlendi.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, akaryakıt istasyonlarında elektrikli araçlar için şarj ünitelerinin kurulabilmesinin önünü açan bir düzenlemeye imza attı. Buna göre; elektrik enerjisi ile çalışan araçların şarj edilmeleri için, ilgili elektrik kurumunun olumlu görüşü ile otoparklar, akaryakıt istasyonları veya diğer uygun yerlerde elektrikli araç şarj yeri yapılabilecek.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın Resmi Gazete'nin 8 Eylül 2013 tarihli ve 28759 sayılı nüshasında yer alan planlı alanlara ilişkin imar yönetmeliği değişikliği ilanında akaryakıt ve servis istasyonlarına elektrikli araçlar için şarj tesisleri kurulmasının yasal zemini hazırlandı. Yönetmelik değişikliği ile, akaryakıt ve servis istasyonlarında elektrikli araçlar için şarj ünitelerinin

kurulabilmesinin önünü açıldı.

TRAFİKTE SADECE 213 ADET ELEKTRİKLİ ARAÇ VAR

Otomotiv Distribütörleri derneği raporlarına göre Türkiye'de satılan elektrikli araç sayısı 2012 yılı genelinde 184 adet olmuştur. 2013 yılının ilk sekiz ayında ise elektrikli araç satışları 29 adete kaldı. Böylece Türkiye genelinde yollarda 2012 başından bu yana toplam 213 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. ABD'deki elektrikli araç sayısı ise 2013 ilk yarısı itibarıyla 140 bin adete ulaşmış durumda.

İLGİLİ ELEKTRİK KURUMUNDAN GÖRÜŞ ALINACAK

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın söz konusu düzenlemesine göre; imar planlarında akaryakıt istasyonu olarak belirlenen alanlarda istasyonlar arası

mesafe ve diğer kriterlerle ilgili mevzuata uyulması şartıyla; akaryakıt ve servis istasyonları, CNG oto gaz istasyonları, LPG oto gaz istasyonları, hidrojen üretim ve dolum istasyonları yapılabilecek. Yapı yüksekliği iki katı geçmemek şartıyla; bünyelerinde kullanıcıların asgari ihtiyaçlarını karşılayacak oto-market, çay ocağı, büfe, oto elektrik, lastikçi, yıkama yağlama gibi fonksiyonlar yer alabilecek. Yakıt tankı ve borulama sistemlerinin bakım, tadilat veya onarımlarının, TSE standartları ve ilgili kurumların görüşü doğrultusunda yapılması zorunlu olacak. Elektrik enerjisi ile çalışan araçların şarj edilmeleri için, ilgili elektrik kurumunun olumlu görüşü ile otoparklar, akaryakıt istasyonları veya diğer uygun yerlerde elektrikli araç şarj yeri yapılabilecek.



MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ NASIL ARTIRIRIZ ?

Müşteri memnuniyetini sağlamak, sadık müşteriler kazanmak ve bunların sürekliliğini sağlamak çok zor bir süreç gibi görünüyor. Gerçekten de memnun müşteri kitlesine sahip olmak için çok çalışmak ve sürekli çalışmak gerekiyor.

Müşteri memnuniyetini sağlamak, sadık müşteriler kazanmak ve bunların sürekliliğini sağlamak çok zor bir süreç gibi görünüyor. Gerçekten de memnun müşteri kitlesine sahip olmak için çok çalışmak ve sürekli çalışmak gerekiyor.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ NEDİR? NEDEN ÖNEMLİDİR ?

Müşterilere neden önem vermeliyiz öncelikle buna değinelim. Ülkemizdeki birçok firmanın müşteri kaybetmesinin nedeni verdikleri hizmetin kötü olmasının yanında firma çalışanlarının müşterilere kabaca davranmaları yatıyor. "Müşteri her zaman haklıdır" sözü de, firma sahibinin müşterilere olan saygısından çok para kaybetme endişesinden ortaya çıkmıştır. Müşteri sayınız ile kazandığınız paranın miktarı doğru orantılıdır. Böylece müşterilerin neden

velinimet olduklarının farkına varıyoruz.

SAMİMİ OLUN

Eğer bir müşteriye kendisini iyi hissettirirseniz, bir süre sonra tekrar size gelecektir. Ayağı alışan müşteri de bir süre sonra çevresindeki kişileri size yönlendirecektir. Bu yüzden her müşteri ile özel ilgilenilmeli ve davranışlarımızın suya düşen damla etkisinde işimize yansıtılmasını unutmamalıyız.

ÇALIŞANLARINIZI GÖZDEN GEÇİRİN

Eğer çalışanlarınız müşterilerinize kaba şekilde davranırsa, firmanızın imajı oldukça zedelenecektir. Bu yüzden çalışanlarınızı her zaman iyi seçmeye ve kontrol altında tutmaya çalışın. İletişimi müşteri ile kötü olan kişiyi ya arka plandaki işler için çalıştırın ya işine son verin. Çalışanlarınızın satılan ürünler

hakkında detaylı bilgi sahibi olmasını sağlayın. Gerekirse işe alımlardan sonra bir süre eğitim desteği verin.

İYİ İZLENİM BIRAKIN

İlk izlenim oldukça önemlidir. Eğer müşterilerinizin tekrar firmanıza gelmesini istiyorsanız izleniminiz oldukça önemli. Şirketinizin tasarımından tutun, web sitenizin en ince ayrıntılarına kadar inceleyin. Ürünlerin doğru yazılıp yazılmadığını ve bir yanlışlık olmadığını kontrol edin. İmaj oldukça önemli.

MÜŞTERİNİZE UYGUN FİYAT VE KALİTE GARANTİSİ VERİN

İnsanlar ceplerinden fazla para çıkmasını istemez. Ürünlerinizi her sınıf insan için kategorize edebileceğiniz gibi, aynı oranda da kaliteden ödün vermeyin. Hem kalite hem de fiyat açısından ürünleriniz satın alınabilir olmalı. Böylece müşterileriniz katlanarak artacaktır.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İÇİN İPUÇLARI

Müşteri memnuniyetini sağlamak, sadık müşteriler kazanmak ve bunların sürekliliğini sağlamak çok zor bir süreç gibi görünüyor. Araştırmalar yapmak, bunların sonuçlarını değerlendirmek, iletişim kanalları açmak, mevcut kanalları geliştirmek, müşteriyi dinlemek vs.. Gerçekten de memnun müşteri kitlesine sahip olmak için çok çalışmak ve sürekli çalışmak gerekiyor.

Ancak, insanüstü gayretler göstermeden, müşterilerinizle iletişim kurmakla ilgili birkaç önemli noktaya dikkat etmek bile mevcut müşteri memnuniyet seviyesini gözle görülür bir şekilde arttıracaktır. Bu yazımızda müşterilerinizi memnun edecek birkaç ipucu vermeye çalışacağız.

1- MÜŞTERİLERİNİZLE DÜZENLİ OLARAK TEMAS KURUN

Belirli periyotlarda müşterilerinize ürünleriniz, fiyatlarınız vb. konularda bilgiler verin, yeni çıkan ürünlerinizi duyurun, sektördeki gelişmeler ile ilgili bilgiler sunun. Bunun yanı sıra, müşterilerin doğum günleri, şirketlerinin kuruluş yıldönümleri gibi özel durumlarda onların yanında olduğunuzu hissettirin. Bültenler, dergiler yayınlayarak firmanızı daima müşterinin aklında tutmaya çalışın.

2- MEMNUN OLUP OLMADIKLARINI SÜREKLİ TAKİP EDİN

Belirli periyotlarda yapacağınız araştırmaların yanı sıra, müşteriler sizden bir ürün aldıktan birkaç gün sonra onlara telefon, mail vb bir yolla ulaşarak aldıkları ürün ve hizmet ile ilgili memnuniyetlerini sorun. Kısaca onlara değer verdiğiniz hissettirin.

3- MÜŞTERİLERİNİZİ TANIYIN

Müşterilerinizi ilk alışverişlerinden sonra mutlaka hatırlayın, onları kendilerini tanıtmak zorunda bırakmayın. Sizin firmanızda özel olduğunu hisseden müşterileriniz, size karşı daha samimi, daha bonkör ve daha ilgili olacaklardır.

4- MÜŞTERİLERİNİZE TEŞEKKÜRÜNÜZÜ İFADE EDİN

Müşterilerinize vereceğiniz küçük hediyeler on-



ları hem mutlu edecek hem de size olan bağlılıklarını arttıracaktır.

5- MÜŞTERİ ŞİKAYETLERİNE KARŞI DUYARLI OLUN

Müşteri şikayetlerini ciddiye alın ve bunu müşterilerinize hissettirin. Şikayetlere mümkün olan en hızlı şekilde cevap verin. Eğer sorunu kısa sürede çözemeyecekseniz bile müşterilerinize bu konuda da sık sık bilgi verin. Müşteriler, sorunların çözümünün zaman almasını anlayışla karşılayabilirler, ancak kendilerine değer verilmemesini asla..

6- ÇÖZÜM ORTAKLARINIZA DİKKAT EDİN

Çözüm ortaklarınızın, tedarikçilerinizin de müşterilerinize karşı sizin kadar duyarlı olmasını sağlayan. Sizin için iş yapan firmaların performansını, müşterileriniz sizin performansınız olarak algılayacaktır.

BUĞDAY TARIMI

Toprak işleme buğday tarımında kaliteli ve bol ürün alabilmek için en önemli işlemlerden ilkidir. Ekilen tohumluğun zamanında ve yeknesak bir şekilde çimlenebilmesi için tohum yatağı özenle hazırlanmalıdır.

Hızla artan ülke nüfusumuzun beslenme sorunlarının çözümü, sınırlı olan tarım alanlarımızdaki bitkisel üretimin verimliliğini artırmak büyük önem taşımaktadır. İnsan beslenmesinde en ön sırada gelen tarla bitkilerinden birisi buğdaydır.

Buğday ürününden elde edilen un, bulgur, makarna, nişasta insan beslenmesinde; buğday bitkisinin sapları ise kâğıt-karton sanayinde ve hayvan beslenmesinde kullanılmaktadır. Ülkemizde buğday yaklaşık 9.4 milyon hektar alanda ekilmekte, üretimde yıldan yıla düşen yıllık yağış miktarına bağlı olarak yaklaşık 19-21 milyon ton arasında gerçekleşmektedir. Dekardan alınan verimde 203-223 kg arasındadır.

İKLİM VE TOPRAK İSTEKLERİ:

Buğday bitkisi yetiştirme döneminin ilk devrelerinde düşük sıcaklık ve bol nemli hava istemektedir. Özellikle çimlenme ve kardeşlenme sırasında buğdayın istediği sıcaklık 5-10 °C, nem ise %60 kadardır. Buğday gelişmesinin ikinci devresi olan sapa kalkmada ise 10-15 °C sıcaklık ve %65 oranında nispi nem isteği olmaktadır. Buğday bitkisi her çeşit toprakta yetişmekle birlikte genellikle yüksek verim için, killi, tınlı-killi, humusça zengin topraklardan alınmaktadır. Buna karşın makarnalık buğdayların ekmeclik buğdaylara göre daha fakir topraklarda yetiştirilmesi mümkün olabilmektedir.

TOPRAK İŞLEME:

Toprak işleme buğday tarımında kaliteli ve bol ürün alabilmek için en önemli

işlemlerden ilkidir. Ekilen tohumluğun zamanında ve yeknesak bir şekilde çimlenebilmesi için tohum yatağı özenle hazırlanmalıdır. Buğday tohum yatağı hazırlığında, örneğin Trakya'da ayçiçeği-buğday ekim nöbeti içerisinde, topraktaki organik maddenin korunması ve ekonomik olması açısından azaltılmış toprak işleme yapılması uygundur. Bu yöntem ile yapılacak tohum yatağı hazırlığında ayçiçeği hasadından sonra tarlada kalan sap artıkları, sap parçalayıcı ile parçalayarak ve goble disk ile 10-15 cm arasında derinlikte işleyerek toprağa organik madde olarak dönüşmek üzere iyice karıştırılmalıdır. Çiftçilerimiz kesinlikle çok nemli toprak koşullarında buğday ekimi için pulluk ile sürüm yapmamalıdır. Bunun için atalarımız "sürme tarlayı çamura döner sonra demire" demişlerdir.

GÜBRELEME:

Buğday tarımında bilinçli ve dengeli bir gübreleme yapmak için üreticilerimiz, ekecekleri tarlayı temsil edecek şekilde, usulüne uygun alacakları toprak örneklerini analiz yaptırarak kendilerine önerilen tavsiyeye göre gübreleme yapmalıdırlar.

Fosforlu gübreler ekimle veya ekimden önce toprağa verilmelidir. Azotlu gübreleme, azotun topraktan yıkanmaması için üçe bölünerek yapılmalıdır. Azotun birinci kısmı ekimden önce veya ekimle birlikte 20-20-0 gibi kompoze gübrelerden birini kullanarak dekara 20-25 kg arası, ikinci kısmı şubat ayı sonunda üre(%46 N) formunda

Buğday tarımında, fosforlu, potasyumlu, çinkolu, kalsiyumlu ve kükürtlü gübrelerin ekimden önce toprağa verilmesi, bitkilerin ileri ki büyüüp gelişmesi sürecinde kolay ve yeterli alınmasını sağlar.

Buğday tarımında ekim zamanını belirleyen en önemli faktörlerden biri de tohum yatağındaki toprak sıcaklığıdır.

8-10 kg/da arası ve son üçte birlik kısmı da mart ayı sonunda amonyum nitrat (%26 N veya %33 N) formunda 16-20 kg/da arası tarlaya serpmeye suretiyle verilmesi uygundur.

Buğday tarımında, fosforlu, potasyumlu, çinkolu, kalsiyumlu ve kükürtlü gübrelerin ekimden önce toprağa verilmesi, bitkilerin ileri ki büyüüp gelişmesi sürecinde kolay ve yeterli alınmasını sağlamaktadır. Yapılan yetiştirme tekniği araştırmalarına göre, Trakya'da yıllık 600 mm yağış alan tarım alanlarında, dekardan alınacak buğday tane verim hedefi olarak kuruda yani doğal yağış koşullarında 500 kg/da olduğunda 14 kg/da saf azot ve sulı tarım koşullarında 700 kg/da ve üzeri olduğunda 16 kg/da saf azot ve 4-5 kg/da arası saf fosfor dozları yeterli olmaktadır. Buğday ürününün verim ve kalitesi üzerine en çok etkisi olan azotlu gübrelerin ideal uygulaması üçe bölünerek yapılmaktadır.

Buğday tarımında birinci azotlu gübre uygulamasında, azotun üçte biri ekimden önce veya ekimle birlikte topraktaki noksan olan besin maddelerine göre, azot(N) ile fosfor(P) birlikte bulunduran(NP) 18.46.0, çinko katkı(NP+Zn) 20.20.0+(%1 Zn) veya ekin gübresi olarak isimlendirilen azot, fosfor, potasyumun yanında kalsiyum ve kükürt içeren (NPK+Ca+S) 10.25.5+(%5 CaO)+(%15 SO₃) kompoze gübrelerin herhangi birinden dekara 25 kg/da civarında verilebilir. İkinci azotlu gübre uygulamasının diğer üçte biri buğdayın kardeşlenme döneminde şubat ayı içinde üre(%46 N) formun-

da 10-12 kg/da arası ve üçüncü azotlu gübre uygulamasının son üçte birlik kısmı da mart ayı sonunda bitkilerin kaleme diğer bir deyişle sapa kalkma öncesi amonyum nitrat (%33 N) formunda olmak üzere 15-20 kg/da arası tarlaya verilmesi uygundur.

BUĞDAY TOHURLUĞU VE DEKARA EKİLECEK MİKTARI:

Buğday tarımında yüksek ve kaliteli ürün alabilmek için sertifikalı tohumluk kullanımı çok önemlidir. İyi bir tohumluk bölge şartlarına uyan, önceden ekileceği bölgede denenmiş, değirmencilerin istediği, tescilli veya üretim iznli, verim potansiyeli ve sürme hızı yüksek, taneleri dolgun, hastalık (sürme gibi) ile zararlılara (Zabrus gibi) karşı ilaçlanmış olmalıdır.

Ekilecek tohumluk miktarı, buğday çeşidinin kardeşlenme kapasitesi, bin tane ağırlığı, çıkış gücü ve tohumun saflığına göre 1 m²'de 500 canlı tane olacak şekilde hesaplanmalıdır. Dekara atılacak tohumluk miktarı çeşitten çeşide ve tohum iriliğine göre değişmektedir. Örneğin Trakya'da dekara ekilecek en uygun tohum miktarı Pehlivan ve Golia gibi kardeşlenme kabiliyeti yüksek olan çeşitlerde 18-20 kg, Saraybosna gibi küçük çeşitlerde 16-18 kg, Flamura-85, Gelibolu ve Tekirdağ gibi iri taneli, bintane ağırlığı yüksek çeşitlerde ise 20-24 kg arasında olmalıdır.

EKİM ZAMANI:

Buğday tarımında ekim zamanını belirleyen en önemli faktörlerden biri de tohum yatağındaki toprak sıcaklığıdır. Toprak sıcaklığının 8-10 °C olduğu zaman ekim yapılırsa kök gelişmesi hızlı ve kök tacı da derin olur. Bu uygun zamandaki ekim, soğuğa ve kurağa karşı dayanıklılığı artırır. Erken ekimde, geç ekimde kış dönemindeki şiddetli soğuklardan bitkinin zarar görmesine neden olacağı için sakıncalıdır. Örnek olarak, Trakya bölgesi için en uygun ekim tarihi 15 Ekim - 15 Kasım tarihleri arasındadır.

Ekim derinliği: Kışlık buğday ekimi 5-6 cm derinliğe yapılabilir. Ekilecek tohumluğun bin tane ağırlığına veya iriliğine bakarak bu derinlik küçük tohumlarda 4-5 cm, iri tohumlarda 5-6 cm olabilir.

EKİM DERİNLİĞİ:

Ekim yöntemi: Buğday ekiminde çoğunlukla üreticilerimiz, modern kombine veya universal ekim makinelerini (mibzer) kullanmaktadırlar. Buğday ekim makineleri ark tabanına ekim yapan baskılı, düz ve kombine olabilmektedir. Bugün ülkemizde yerli imalat, her bölgeye ve toprak koşullarına uygun ekici ayak tipi alttan yaylı, balta veya diskli ekim makinelerini bulmak mümkündür.

EKİM YÖNTEMİ:

Ekim nöbeti (münavebe): Tarım yapılan alanlarda aynı bitkinin aynı tarlaya üst üste ekilmesi toprağın fakirleşmesine ve o bitkinin hastalıklarının artmasına neden olmaktadır. Buğday, sürdürülebilir tarım açısından aynı tarlada kök hastalıkları, ekin kurdu (zabrus), buğday sineği gibi zararlılar ile mücadele ve toprakta verimin korunması için mutlaka her yıl veya en az iki yılda bir ayçiçeği, Macar fiği, kanola, kavun, karpuz, soğan,

EKİM NÖBETİ (MÜNAVEBE):

fasulye, mısır gibi ürünlerle ekim nöbetine girmelidir.

Buğday tarımında, fosforlu, potasyumlu, çinkolu, kalsiyumlu ve kükürtlü gübrelerin ekimden önce toprağa verilmesi, bitkilerin ileri ki büyüüp gelişmesi sürecinde kolay ve yeterli alınmasını sağlamaktadır.

Yabancı ot mücadelesi: Buğday tarlasında kimyasal mücadele, yabancı otların 2-4 yaprak olduğu erken devrede yapılması tane verimini % 20-30 arasında artırmaktadır.

YABANCI OT MÜCADELESİ:

Çiftçilerimiz tarlalarında görülen yabancı otların dar veya geniş yapraklı olmasına bağlı olarak doğru yabancı ot ilacını alarak, zamanında, tavsiye edilen dozda, uygun su miktarı ile rüzgârsız havalarda kullanmalıdırlar. Chlorosülforon grubu gibi dekara 1-3 gram arası

çok düşük dozda kullanılan ve toprakta uzun süre kalıcı etkileri olan ilaçlar kullanırken bir sonraki ürüne olumsuz etkilerini önlemek için, özellikle organik maddece fakir kumsal arazilerde çok dikkatli olunmalıdır.

Kurak geçen yıllarda sulama yapılması, kuru koşullara göre buğday tarımında %100 verim artışı sağlamaktadır.

HASTALIKLARLA MÜCADELE:

Buğday tarlaları özellikle ilk-bahar mevsiminde her hafta kök, külleme, pas gibi özellikle Trakya bölgesinde yaygın olan mantari hastalıklar için kontrol edilmelidir. Hastalıktan şüphelenme durumunda uzmanlarına haber verip gerekli kimyasal mücadele muhakkak yapılmalıdır. Buğday ekilişlerinde görülebilecek ekin kurdul(zabsrus sp.) ve sünel(Eurygaster spp.) gibi zararlılara karşı zirai mücadele uzmanları tavsiyeleri doğrultusunda zamanında yapılmalıdır.

YAPRAK GÜBRELERİ:

Buğday tarımında yaprak gübre uygulamaları, ilgili uzmanlara danışarak besin maddesi noksanlığından emin olunan buğday tarlalarına, ruhsatlı, TSE belgeli ve ihtiyaç duyulan besin maddesini karşılayacak formülasyonda olanları tercih edilmelidir. Yaprak gübreleri ambalajı üzerinde bulunan kullanma talimatına göre doğru oranda su ile karıştırılarak uygun bir pülverizatörle ve rüzgârsız günlerde akşam saatlerinde uygulanmalıdır.

SULAMA:

Buğday tarımında sulama, nisan ve mayıs ayının kurak geçtiği yıllarda, imkânı olan yerlerde, gelecekte ve süt olum döneminde yağmurlama sulama gibi uygun bir yöntemle yapılmalıdır. Kurak geçen yıllarda sulama yapılması, kuru koşullara göre buğday tarımında %100 verim artışı sağlamaktadır. Bitkiler suya, en fazla sapa kalkma dönemi ve süt olum döneminde ihtiyaç duymaktadırlar.

HASAT:

Buğday tarımında biçerdöver ile

hasat, danedeki rutubet % 13-15 dolaylarında iken yapılır. Hasat zamanı geldiğinde buğday bitkisi tam olum devresindedir ve tümüyle saman rengini alır. Hasada erken girilmesi üründe kurutmayı gerektirir, geç kalınması ise hasat kayıplarını artırır.

SONUÇ:

Sonuç olarak ülkemiz için büyük önem taşıyan buğday tarımında birim alandan yüksek ve kaliteli ürün alınması, üreticilerimizin iyi toprak hazırlığı, mütecanis ekim, bilinçli gübreleme, yabancı otlar, zararlılar ve hastalıklar ile zamanında mücadele yapmalarına bağlıdır.

ÜRÜNÜZ BOL
VE KAZANCINIZ
BEREKETLİ OLSUN!

BUĞDAY TOHUMLUĞU VE DEKARA EKİLECEK MİKTARI:

Buğday tarımında yüksek ve kaliteli ürün alabilmek için sertifikalı tohumluk kullanımı çok önemlidir. İyi bir tohumluk bölge şartlarına uyan, önceden ekileceği bölgede denenmiş, değirmencilerin istediği, tescilli veya üretim iznli, verim potansiyeli ve sürme hızı yüksek, taneleri dolgun, hastalık (sürme gibi) ile zararlılara (Zabrus sp. gibi) karşı ilaçlanmış olmalıdır.

Ekilecek tohumluk miktarı, buğday çeşidinin kardeşlenme kapasitesi, bin tane ağırlığı, çıkış gücü ve tohumun saflığına göre 1 m²'de 500 canlı tane olacak şekilde hesaplanmalıdır. Dekara atılacak tohumluk miktarı çeşitten çeşide ve tohum iriliğine göre değişmektedir. Örneğin Trakya'da dekara ekilecek en uygun tohum miktarı Pehlivan ve Golia gibi kardeşlenme kabiliyeti yüksek olan çeşitlerde 18-20 kg, Saraybosna gibi küçük çeşitlerde 16-18 kg, Flamura-85, Gelibolu ve Tekirdağ gibi iri taneli, bintane ağırlığı yüksek çeşitlerde ise 20-24 kg arasında olmalıdır.

Her damla önemlidir



IPT Akaryakıt Malzemeleri Petrol, Kimya Sanayi ve Ticaret Ltd.Sti.

100.Yıl Bulvarı No:25 06374 Ostim Ankara/TÜRKİYE

+90 312 385 1285 ipt@ipt.com.tr

+90 312 385 9282 www.ipt.com.tr

Ertas; yoğun yöresel özellikleri ve baskın mahallilik unsurları i ile donanmış müziğini yöresinin dışına çıkarmış, ülke genelinde ve hatta yurt dışında bilinmesini ve tanınmasını sağlamıştır.

Neset Ertas

Bozkuşun tezenesi

GÖNÜL DAĞI

GÖNÜL DAĞI YAĞMUR YAĞMUR BORAN OLUNCA
AKAR CAN ÖZÜMDE SEL GİZLİ GİZLİ
BİR TENHADA CAN CANANI BULUNCA
SİNEMİ YARALAR DİL GİZLİ GİZLİ
DOST ELİNDEN GEL OLMAZSA VARILMAZ
RIZASIZ BAHÇANIN GÜLÜ DERİLMEZ
KALPTEN KALBE BİR YOL VARDIR GÖRÜLMEZ
GÖNÜLDEN GÖNÜLE YOL GİZLİ GİZLİ
SEHER VAKTİ GARİP GARİP BÜLBÜL ÖTERKEN
KİRPİKLERİN OKU CANA BATARKEN
CÜMLE ALEM UYKUSUNDA UYURKEN
KİMSELER GÖRMEDEN GEL GİZLİ GİZLİ

Neşet Ertaş, babası Muharrem Ertaş ile adeta Anadolu'daki en olgun seviyesine erişen Türkmen/Abdal müzik birikiminin yeni bir yorumcusudur.

Yoğun yöresel özellikleri ve baskın mahallilik unsurları ile donanmış bu müziği yöresinin dışına çıkarmış, ülke genelinde ve hatta yurt dışında bilinmesini ve tanınmasını sağlamıştır.

Ayaklarının altındaki toprağın renginden, kokusundan haberdar olan, bastıkları yeri az çok tanıyan, yürekleri hep türkülerle birlikte atanlar için Neşet Ertaş, belki de tam bir yaşayan efsane; meçhul, uzak, esatiri ve sırlarla dolu...

1938 yılında Kırşehir Çiçekdağı'nda doğdu. Babası saz ustası Muharrem Ertaş, annesi Döne hanımdır. Ertaş, ilkokula gittiği yıllarda önce keman, sonra da bağlama çalmayı öğrendi. Babası Muharrem Ertaş ile birlikte yörenin düğünlerinde sazı çalıp eşliğinde türküler söylemeye başladı. Ertaş, etkilendiği tek kişinin babası Muharrem Ertaş olduğunu söyler. Kendi ifadesi ile bunu şu şekilde ifade eder; "Babamla ben aynı ruhun insanlarıyız."

İLK ALBÜMÜ "NEDEN GARİP GARİP ÖTERSİN BÜLBÜL"

Neşet Ertaş, 1950'li yılların sonunda İstanbul'a gelerek ilk plağını "Neden Garip Garip Ötersin Bülbül" adı ile babası Muharrem Ertaş'a ait bir türküyü çıkardı. Halk tarafından çok beğenilen bu plağı ardından diğer plak, kaset ve halk konserleri takip etti.

Daha sonra Neşet Ertaş Ankara'ya yerleşti. Burada yaşadığı sağlık sorunları nedeniyle kardeşinin daveti üzerine Almanya'ya gitti. Çocuklarının eğitimi ve sanatsal çalışmalarından dolayı uzun bir süre Almanya'da kalan sanatçı, 2000 yılında İstanbul'da verdiği konserle sahne hayatına geri döndü.

DEVLET SANATÇILIĞINI KABUL ETMEDİ

Demirel zamanında kendisine sunulan 'devlet sanatçılığı' ünvanını; "O dönem Süleyman Demirel cumhurbaşkanıydı. Devlet sanatçılığı bana teklif edildi. Ben, 'hepimiz bu devletin sanatçısıyız, ayrıca bir devlet sanatçısı sıfatı bana ayrımcılık geliyor' diyerek teklifi kabul etmedim. Ben halkın sanatçısı olarak

kalırsam benim için en büyük mutluluk bu. Şimdiye kadar devletten bir kuruş almadım, bir tek TBMM tarafından üstün hizmet ödülünü kabul ettim. Onu da bu kültüre hizmet eden ecdatlarımız adına aldım" diyerek geri çevirdi. Fakat halk kendisine büyük destek verdi ve Neşet Ertaş adeta yaşayan bir efsane oldu.

UNESCO tarafından 'yaşayan insan hazinesi' olarak kabul edilen Ertaş, 25 Nisan 2011 tarihinde İTÜ Devlet konser-vatuvarı tarafından fahri doktora ödülüne layık görüldü.

Usta sanatçı 25 Eylül 2012'de İzmir'de tedavi gördüğü hastanede hayata gözlerini kapadı.

"BOZKIRIN TEZENESİ" LAKABI NEREDEN GELİYOR?

Ona bu sıfatı veren Erdoğan Atakar, o günlerde yaşadıklarını şöyle anlatıyor:

"O yıllarda Karaköy'de, Haliç'in kıyısında bir büroda çalışırdık, Karaköy köprüsünün gözünün içine bakan bir dördüncü katta Gerilerde Haydarpaşa, Topkapı Sarayı...Sabah büroya ilk giren emektar teybin tuşuna basar, Ankara Radyosu'ndan alınmış bir makara bant dönmeye başlar, odayı efkarlı bir ses doldururdu; 'Karadır bu bahtım kara...' Ardından öbürleri gelirdi; kendi edip kendi bulanlar, seher vakti çalınan yar kapıları, çıkagelen gözleri sürmeliler, yine bir laf duyup belli kırılanlar, görülmeyi görülmeyi ne güzel olan gözeler, iki baş bir yastıkta uykuyu neyleyen gözler, gelinlerin geçtiği köprüler... Sonunda; 'Biter Kırşehirin gülleri biter!' der, bitirirdi Sabahtan akşama, bittikçe başa dönülen bu bant dönüp dururdu o işhanının dördüncü katında, o yıllarda, Haliç'in kıyıcığında. Bir gün, arkadaşlarımızdan biri Unkapanı'nda çalışan bir arkadaşından aldığı bir mektubu getirdi. Yugoslavya'nın bir mahpushanesinden yollanmış, plakçı-

sına bir ricasını ileten bir mektup. Mektubun altındaki imza Neşet Ertaş'tı. Yaşar Kemal'in bir kitabını alıp yanlış hatırlamıyorsam, 'Üç Anadolu Efsanesi'. Ön sayfasına: 'Bozkırın büyük tezenesine geçmiş olsun!' yazıp imzaladım. Sonra da öbür arkadaşlarım imzaladılar, yani Erdal Taşçıoğlu, Ömer Köseli, Nejat Kutsal ve Hüseyin Atasoy. Yolladık kitabı Yugoslavya'nın mahpus damına. Aradan bir süre geçtikten sonra Ertaş'tan

bir mektup aldık; teşekkür edip, 'İstanbul cennetinde buluşmak üzere' diye bitiriyordu. Aradan uzun bir süre geçti Ses soluk çıkmadı Ertaş'tan, makara bant dönüp duruyordu. Bir gün gazetelerde bir ilan çıktı; 'Neşet Ertaş Çakıl gazinosunda'. Bir sepet çiçek yolladık ilk akşamında programın. Çiçeğe de, 'Bozkırın Büyük Tezenesi, İstanbul Cennetine Hoş geldin' yazılı bir kart ilişitirdik. Altında aynı imzalar: Erdoğan, Erdal, Ömer,

Nejat, Hüseyin. Akşam da soluğu Çakıl'da aldık. Geç vakit sahneye çıktı. Perde açıldığında sağ yanında bizim çiçek sepeti duruyordu. Eğildi, mikrofona, 'Aranızda dostlarım var, ilk türküyü onlar için okuyorum' diyerek bir uzun havaya girdi. Bizim masada herkes ayağa fırlamış, çığlık çığlığa. Program sonunda gidip onu kuliste buldum; ertesi gün buluşmak üzere sözleştik. Onun Çakıl'da program yaptığı o sürede sık sık gidip onu dinledim..."

NEREDESİN SEN

Şu garip halimden bilen işveli nazlı
Gönlüm hep seni arıyor neredesin sen
Datlı dillim güler yüzlüm ey ceylan gözlüm
Gönlüm hep seni arıyor neredesin sen

Ben ağlarsam ağlayıp gülersem gülen
Bütün dertlerim anlayıp gönlümü bilen
Sanki kalbimi bilerek yüzüme gülen
Gönlüm hep seni arıyor neredesin sen

Sinemde gizli yarımı kimse bilmiyo
Hiç bir tabip bu yarama melhem olmuyo
Boynu bükük bir Garibim yüzüm gülmüyo
Gönlüm hep seni arıyor neredesin sen

Apple TV Türkiye’de

Apple TV’yi kısaca “filmler, videolar, müzikler ve fotoğrafların televizyonumuz üzerinden izlenmesi ve bunun artık çok daha eğlenceli ve basit hale gelmesi” diye özetleyebiliriz. Ancak detaylara da girersek, içinden pek çok şey çıkıyor:

Filmler ve TV Şovları (Diziler), Fragmanlar Fotoğraflarımız (Fotoğraf Yayını) Müziklerimiz (iTunes Match) ve Radyo YouTube, Vimeo, Flickr, Podcast’ler MLB, NBA, NHL, Wall Street Journal Live



Canon PowerShot G15

Ciddi fotoğrafçılık için donatılmış, kompakt PowerShot G15, üstün kalitede fotoğraflar ve Full HD filmler çekmeniz için parlak f/1,8-2,8, 5x zoom lens, hızlı AF ve yüksek hassasiyetli Canon CMOS sensörüne sahip.

4-STOP AKILLI IS

Akıllı IS ile 4-stop optik Görüntü Sabitleyici, kamera titremesini ortadan kaldırmak ve net, ayrıntılı görüntüler sağlamak üzere 7 ayar arasından en uygun sabitleme modunu otomatik olarak seçebiliyor.

HIZLI OTOMATİK ODAK, YÜKSEK HIZLI SERİ ÇEKİM HQ

Yüksek Hızlı Seri Çekim HQ hareketli görüntüleri 10 fps ile tam çözünürlükte yakalarken, Otomatik Odak tüm öznelere güzel bir şekilde net ve keskin ayrıntılarıyla yakalayabiliyor.

AKILLI OTOMATİK VE YÜZ TANIMA

Akıllı Otomatik, kamera ayarlarını optimum sonuçları elde etmek amacıyla 58 farklı sahne (filmlerde 21) arasından sizin için seçiyor. Ayrıca Yüz Tanıma özelliği ile kaydedilen yüzlerde de işe yarar ve kayıtlı kişinin yaşına göre ayar yapıp; örneğin uyuyan bir bebek algılandığında flaşı ve sesleri kapatabiliyor.

FULL HD FİLMLER, HDMI-CEC

Optik zoom ile stereo Full HD (1080p) filmler kaydedebilirsiniz. HDMI-CEC bağlantı, uyumlu bir HDTV’de kayıpsız oynatma imkanı sunuyor.



LG’DEN DÜNYANIN İLK 84 İNÇ ULTRA HD TV’Sİ

LG 84" Ultra HD TV, Full HD’den dört kat daha fazla çözünürlük sunarak görüntü kalitesini yepyeni bir seviye taşıyor. Yakın mesafelerde bile canlı ve keskin görüntüler sunan LG Ultra HD TV kusursuz detayları ile ev eğlencesinde yeni bir çığır açıyor. 84" LG Ultra HD TV, LG’nin sunduğu sıra dışı görüntü kalitesine sahip. 4 adet 42" TV’nin büyüklüğüne sahip ekranı size benzersiz bir izleme deneyimi sağlayacak. LG Ultra HD TV 2.2 Ses Sistemi, 50W’lık ses çıkış gücü ve 2 woofer ile LG Ultra HD TV hem göze hem de kulağa hitap ediyor. Orjinal içeriğin çözünürlüğünü arttıran Resolution Upscaler Plus özelliği ile 84" devasa ekranda herhangi bir içeriği yüksek çözünürlükte ve daha net izlenebiliyor. 3D Derinlik Kontrolü ile, 3D efektleri kontrol edip 3D deneyiminizi kişiselleştirebilmek mümkün. 3D Sound Zooming özelliği ile 3D sesler ekrandaki 3D görüntülerle senkronize olur.

3D içerik sıkıntısına son! LG’nin geliştirilmiş dönüştürme fonksiyonu ile 2D formatındaki herhangi bir içeriği 3D derinliğinde ve pürüzsüzlüğünde izleyin. Dijital kamera, cep telefonu, tablet ve PC gibi dijital cihazlarınızda yüklü içeriklere kablosuz olarak bağlanın ve onları sadece tek bir tıklama ile evinizdeki en büyük ekrana taşıyabilirsiniz. LG Dual Play ile arkadaşlarınızla oyun keyfi bir üst seviyeye taşınacak. LG Cinema 3D TV’nin Dual Play fonksiyonu ile iki kişilik oyunları, ekran bölünmeden tam ekranda oynamanın keyfini çıkarabilirsiniz.



KA1 YAPI METAL

TASARIMDAN UYGULAMAYA PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

1992 Yılında kurulmuş olan firmamız Cephe Giydirme, Alüminyum Doğrama, Kış Bahçesi ve Çelik Konstrüksiyon gibi faaliyet alanlarında Yapı Metal adı altında kurulmuştur.

Mimari çalışmaların verdiği tecrübe ile 2003 yılında Kurumsal Kimlik Giydirme ve Dış Cephe Reklamlarına başlamıştır. Bugüne kadar Türkiye çapında, İstasyon Kurumsal Kimlik giydirmesi, AVM Reklamları, Fuar Standları, Konsept çalışmaları vb. uygulamalar konusunda faaliyet alanını genişleterek yurt içerisinde önemli birçok uygulamaya imza atmıştır. Müşterilerimize sadece reklam alanında değil, mimari ve çelik konstrüksiyon alanlarında yaptığımız çalışmalarla da hizmet vermekteyiz.

Şirketimiz kurulduğu ilk andan itibaren kaliteye verdiği önem ve zoru başarma azmi sayesinde kısa sürede sektöründe tanınmış ve bu ilkelerden asla vazgeçmemiştir.

Firmamız müşteri memnuniyetini, sürekli gelişmeyi, kaliteyi, ekip çalışmasını, teknolojik gelişmelere uygunluğu ve paylaşımı esas alan bir anlayışla sektörde lider bir kuruluş olmayı kendine vizyon edinmiştir.

Ülkemizde ilk kez Reklam, Alüminyum, Cephe ve Çelik işlerini bir arada sunan tek firmayız. Her geçen gün genişlettiğimiz ürün yelpazemiz ile endüstriyel sektörün en büyük kuruluşu olmakta kararlıyız.

www.yapimetal.com.tr

Atısan sanayi sitesi 1568. Cadde No:47-49

Ostim Yenimahalle / ANKARA

Tel: 312 385 01 59 Faks: 312 385 10 60

Email: info@yapimetal.com.tr



*Termo; tam güç
mükemmel performans*



termo
TERMOPET AKARYAKIT NAK. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez: Mutlukent Mahallesi
Angora Bulvarı SS Beysu Villakent 2 Sitesi
2689 Sok. No: 13
Beysukent-Çankaya / ANKARA
Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat
Fax: (0312) 225 28 05
www.termopet.com.tr

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ
KIRIKKALE: (0318) 266 94 51 – 52
İZMİR: (0232) 616 43 89
SAMSUN: (0362) 266 45 85
GİRESUN: (0454) 611 59 95
İZMİR: (0262) 526 13 94
M. EREĞLİ: (0282) 633 66 05
ANTALYA: (0242) 259 53 45
MERSİN: (0324) 221 50 53