

# termometre

TERMO PET Kurumsal İletişim Bülteni

Sayı: 2 - Yıl: 1 • 2014 ÜCRETSİZDİR

## Termopet Ailesi Antalya'da buluştu



Termo'nun yeni kurumsal kimliği  
tam not aldı [Sf.5'te](#)

Otomasyonda yeni dönem  
başladı [Sf.20'de](#)

Tarımsal amaçlı satışlar hakkında  
bilinmesi gerekenler [Sf.24'de](#)

Neden iş sağlığı ve güvenliği?  
[Sf.34'de](#)

Termopet denizcilik yakıtında  
ilk 3'ü hedefliyor [Sf.34'de](#)

Artık  
size  
daha  
yakınız!

# BAŞLARKEN...



**CEMİL DİREKÇİ**

Termopet Yönetim  
Kurulu Başkanı

**FİLİZ DİREKÇİ**

Termopet Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı

## *Sevgili Dostlar...*

Dergimizin ikinci sayısını hemen bayi toplantısını takiben çıkarmaya, bundan sonra da her üç ayda bir karşınızda olmaya karar vermiştik.

Ancak her gün ayrı bir probleme uyandığımız sektörümüzde son üç ayın olumsuzlukları bizi başka noktalarda mücadele etmek zorunda bıraktığından ikinci sayı ile "merhaba" demek için bayağı bir zaman kaybettik.

Çok dert yaşadık bu süreç içinde...

Ama sanırım en büyük problemimiz beklenmedik anda gelen "Tavan Fiyat" uygulaması oldu. Zaten zor şartlarda ekmeğini kazanma kavgası veren birçok bayimiz, bırakın kazancı, giderlerini karşılayamaz hale gelince diğer tüm konuları bir kenara bırakıp bu konuya eğilmek zorunda kaldık.

İki aylık uygulamanın sonunda sürenin uzatılmaması için yoğun bir çaba harcandı. Süre bittiğinde ise bu defa da tekrar idari yaptırım tehdidi ile serbest piyasa oluşumu göz ardı edilerek karlılıkların yaşatacak seviyeye dahi getirilmesi engellenmiş oldu...

Konuları EPDK, Bakanlıklar / siyasiler, bürokratlar seviyesinde defalarca tartıştık. Halen de müzakereler devam ediyor ve idarenin taleplerini sektörün yaşayabileceği karlılıklarla sürdürmenin ortak çözümünü arıyoruz.

Bu vesile ile Ramazan Bayramınızı kutluyor ve Yüce Rabbimin sağlıklı, mutlulukla, bol kazançla nicelerine ulaştırmasını niyaz ediyorum...

Saygı ve Sevgilerimle...

**termo**

Termo'nun yeni kurumsal kimliği tam not aldı .....	5
Termopet Ailesi Antalya'da buluştu .....	7
Otomasyonda yeni dönem başladı .....	20
Termo'dan bayilere 'otomasyon' uyarısı .....	22
İstasyonlara "Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi" zorunluluğu .....	23
Tarımsal amaçlı satışlar hakkında bilinmesi gerekenler .....	24
"Başarımızı ekip ruhuna borçluyuz" .....	27
"Verdiğimiz sözleri harfiyen yerine getiriyoruz" .....	28
Isparta Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi'ne başarı ödülü .....	29
"Termopet ile çok rahat çalışıyoruz" .....	30
"Termopet, bayisini mağdur etmeyen bir çalışma anlayışına sahip" .....	32
Neden iş sağlığı ve güvenliği? .....	34
"Termopet, bayiler için bir cazibe noktası" .....	36
"Termopet markasının itibarı son derece yüksek" .....	38
"Müşteri memnuniyeti konusunda pompa görevlilerine önemli görev düşüyor" .....	40
"Termopet daha iyi noktalara ulaşacak" .....	42
Termopet denizcilik yakıtında ilk 3'ü hedefliyor .....	44
Son Teknoloji 3D Lazer Kalibrasyon .....	46



**Gökçe ÖZYAR ZERMAN**  
İş Geliştirme Müdürü

## Termometre sizin sesiniz olacak

Uzun aradan sonra bir bayi buluşmasını daha gerçekleştirdik. "Aile buluşması" olarak nitelendirdiğimiz ve Antalya'da gerçekleştirdiğimiz toplantımıza Türkiye'nin dört bir tarafından bayilerimiz katılım gösterdi. İki gün süren toplantıda şirketimizin yöneticileri Termo'nun, siz değerli bayileriyle beraber ulaştığı noktayı ve geleceğe yönelik hedeflerini paylaştı.

Akaryakıt sektörünün sorunlarının da masaya yatırıldığı bu toplantıda otomasyon, iş sağlığı ve güvenliği, EPDK uygulamaları ve hukuki süreçler hakkında bilgilendirmeler yapılırken, sosyal bilinci arttırmak ve katkı sağlamak amacıyla da kan ve organ bağışı konusunda çeşitli aktivitelerde bulunduk.

Bayilerimiz, düzenlediğimiz bölgeler arası futbol, masa tenisi ve tavla turnuvalarına katılarak bir nebze de olsa iş streslerinden uzaklaşma imkanı buldular. Bu toplantı vesilesiyle hem bayilerimiz hem şirket personeli birbirleriyle kaynaşma fırsatı yakaladı. Toplantı, adeta yüzlerce ferdi olan kocaman bir 'aile buluşması' havasında geçti. Dolayısıyla toplantıya ilişkin hazırladığımız haberin başlığı da, bu büyük ailenin bir araya gelmesini yansıtacak biçimde "Termopet Ailesi Antalya'da buluştu" oldu. Bu tür buluşmaların daha sık yapılması yönünde bayilerimizden gelen yoğun talepleri de ajandamıza not ettik. Bundan sonra mümkün olduğunca aile bireylerini daha sık bir araya getirmek için çalışacağız.

İlk sayımızda ağırlıklı olarak Termo'yu anlatmıştık. Bu sayıdan başlamak üzere, bundan sonraki sayılarımızda siz değerli bayilerimizin anlatmak istediklerine daha çok yer vereceğiz. 'Termometre' görüş ve düşüncelerinizi yansıtarak, adeta sizin sesiniz olacak.

Dergimizin bu sayısında bayilerimizle yaptığımız söyleşilerin yanı sıra Doğu Bölgeler Koordinatörümüz Alper Akyol, Batı Akdeniz Bölge Müdürümüz Bülent Tekin, Batı Karadeniz Bölge Müdürümüz Nuri Ayvaz, ve Deniz Satışları Sorumlumuz Hasan Erşahin ile sektörü ve Termopet'in hedeflerini konuştuk. Ayrıca iş sağlığı ve güvenliği ile tarımsal amaçlı satış tankerleri konularında, uzmanların kaleme aldığı makalelerin ilginizi çekeceğini umuyoruz. Tüm bunların yanı sıra akaryakıt sektöründeki önemli gelişmelere de dergimizin sayfalarında yer verdik.

Bir dahaki sayımızda görüşmek dileğiyle...

İMTİYAZ SAHİBİ  
CEMİL DİREKÇİ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ  
MURAT FIRAT  
hmuratfirat@gmail.com

EDİTÖR  
GÖKÇE ÖZYAR ZERMAN  
gokceo@termopet.com.tr

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

İDARE MERKEZİ  
MUTLUKENT MAHALLESİ ANGORA BULVARI  
SS BEYSU VİLLAKENT 2 SİTESİ  
2689 SOK. NO: 13  
BEYSUKENT-ÇANKAYA / ANKARA  
TEL: (0312) 225 43 33 PBX 14 HAT  
FAX: (0312) 225 28 05

www.termopet.com.tr

YIL: 1 • SAYI:2 - 2014  
DERGİNİN TÜRÜ

YEREL SÜRELİ YAYIN  
DERGİMİZE GÖNDERİLEN YAZILAR İADE  
EDİLMEZ. YAZILARI YAYINLAYIP YAYINLAMAMAK  
VEYA BİR KISMINI YAYINLAMAK DERGİNİN  
TASARRUFUDUR. YAZILARDAKİ SORUMLULUK  
YAZARLARINA AİTTİR. DERGİMİZ BASIN AHLAK  
YASALARINA UYAR.

GRAFİK-TASARIM  
www.medyatime.gen.tr

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

# TERMO'NUN YENİ KURUMSAL KİMLİĞİ TAM NOT ALDI

Sektörün en yenilikçi şirketlerinden Termopet, yenilediği kurumsal kimliğini Antalya'da gerçekleştirdiği Bayi Toplantısı'nda bayilerinin beğenisine sundu. Beyaz rengin daha ön plana çıktığı Termopet'in yeni kurumsal kimliği bayilerden tam not aldı.

Termopet, 2013 yılı sonunda başlattığı kurumsal kimlik yenileme çalışmasını tamamladı. Yaklaşık üç ay gibi kısa bir süre içerisinde tamamlanan Termopet'in yeni kurumsal kimliğinin lansmanı Nisan ayında Antalya'da gerçekleştirilen Bayi Toplantısı'nda yapıldı. Yeni kurumsal kimlik çalışmasında renklerde ve tüm hatlarda tamamen farklı bir tasarım ve çalışma uygulandı. Termo logoları eski kurumsal çalışmasına göre büyütüldü ve tamamı baskı kabartma ile form edildi.

## BEYAZ RENK ÖNE ÇIKARTILDI

Kanopi ve bina aydınlatmalarının tamamında LED uygulamasına geçildi. Kolon kaplamalarında daha önce hiç örneği ve benzeri olmayan köşeli kıvrımlar kullanıldı. Yeni kurumsal kimlik çalışmasında beyaz renk daha öne çıkarılarak daha ferah bir görüntü elde edildi.



# TERMOPET AİLESİ ANTALYA'DA BULUŞTU



Türkiye'nin en hızlı büyüyen dağıtım şirketlerinden Termopet'in, 4-6 Nisan 2014 tarihlerinde Antalya Kervansaray Hotel Lara'da gerçekleştirdiği 2. Bayi Toplantısı'nda şirket yöneticileri ile bayiler buluştu. Türkiye genelinden yüzlerce Termo bayisinin katıldığı toplantıda, sektörün ve şirketin geleceği masaya yatırılırken, düzenlenen çeşitli etkinlikler ile bayiler yılın yorgunluğunu atma imkanı buldu.

Toplantının açılışında konuşan Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci, Tür-

kiye'deki en dinamik sektörlerden olan petrol piyasasının sürekli bir dönüşüm içerisinde olduğuna dikkat çekerek, "Yıllardır, doğru bildiğimiz usuller bugün yanlış haline dönüşebiliyor. Bizler, değişmeyen tek gerçekçin, değişimin kendisi olduğun bilinciyle hareket ediyoruz. Sizlerle birlikte çıktığımız bu uzun ve meşakkatli yolda, muvaffak olacağımıza inancım tamdır. Yasalar ve mevzuat çerçevesinde hareket etmek firmamızın temel ilkesidir. Bayisi, çalışanı ve müşterileri ile değer zincirimizi bir bütün olarak görmekteyiz.

Faaliyette bulunduğumuz alanlarda, katma değer yaratma çabası içerisinde olmakla beraber, insan ve çevre unsurunu da sürekli göz önünde bulundurmaktayız" dedi.

### "300 YILDIR TİCARETİN İÇİNDEYİZ"

1993 yılında petrol sektörüne giriş yaptığını belirten Cemil Direkci, kökleri 300 yıldan fazla zamandır ticari faaliyetin içinde olan tüccar bir ailenin ferdi olarak; ticari hayatın uzun soluklu bir faaliyet olduğunun farkında olduğunu söyledi. Şirket olarak, gündelik ticari manevralardan

uzak durduklarını ifade eden Direkci, "Bizim ticari akdimiz, babadan oğula ya da kıza aktarılan bir gelenektir. Rahmetli babam da hayatını kaybettiğinde işyerinde ve işinin başındaydı. Ticari, ahlaki ve insani doğruları yaptığımız takdirde başarının arkasından geleceğine inanmaktayız" şeklinde konuştu. 2004 yılı içerisinde akaryakıt dağıtıcısı olmak için harekete geçtiklerini ve yaklaşık 10 yıldır sektörün bu kulvarında bayilerin de katkılarıyla faaliyete devam ettiklerini anlatan Direkci, "Sektörde bulunduğum 21 yıllık dönemde

dağıtım şirketinde personel olarak, istasyon işletmecisi olarak, toptan akaryakıt satıcısı olarak ve son olarak dağıtım şirketi hissedarı olarak sektörü değişik bakış açıları ile görme fırsatı buldum" dedi.

### "AKARYAKIT ÜZERİNDEKİ ÖTV YÜKÜ AZALTILMALI"

Petrolün vergisel ve ülke bütçesi açısından yeri ve fiyatlandırma politikasına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Cemil Direkci, Türkiye'nin maliye politikasının, doğrudan vergilendirmeden çok dolaylı vergilendirme mekanizmasına dayandığına dikkat çe-

kerek, dolaylı vergiler içerisinde en önemli paya ise ÖTV'nin sahip olduğunu söyledi. Uzun vadede, doğrudan vergilendirme politikalarında olumlu gelişmeler yaşandığı takdirde akaryakıt üzerindeki ÖTV yükünün azaltılması gerektiğini ifade eden Direkci, konuya ilişkin şunları söyledi:

"Böyle bir politika neticesinde, akaryakıt tüketiminin artacağı, bunun neticesinde de toplamda tahsil edilen Özel Tüketim Vergisi tutarının arttırılacağı inancındayız. Bütün bunlara ek olarak, böyle bir politika sonucunda ka-

**“Akaryakıt fiyatları tamamen serbest piyasa kuralları çerçevesinde arz-talep dengesi paralelinde belirlenmektedir. Tamamen rekabetçi şartlarda cereyan eden petrol sektörü fiyatlamasına maalesef geçtiğimiz günlerde tavan fiyat adı altında müdahale edilmiştir. Sektör dinamiklerinin dışında gerçekleşen ve haksız gerekçelere dayandırılan bu uygulama, 2009 yılında da yaşanmış ve sektörümüzde ciddi tahribata yol açmıştır”**

çak akaryakıt konusunda ekonomik yollardan mücadele yolu tercih edilmiş olacaktır. İnancımız odur ki, mümkün olduğunca ekonomik suçlarla ekonomik tedbirler alınarak mücadele edilmelidir.”

#### **“SON 15 YILDA BİRÇOK MARKA PİYASADAN SİLİNDİ”**

Petrol sektöründe son 15 yılda pek çok markanın sahneden çekildiğini anımsatan Cemil Direkci, “Akaryakıt sektöründe bulunduğum 21 yıllık süre içerisinde pek çok birleşme satın alma ve sektörden çekilme operasyonlarına şahitlik etme fırsatı buldum. Kısa zaman dilimlerinde önemli çıkışlar yapmak, dikkate değer sonuçlar yaratmakla birlikte arkasında pek çok mağdur insan da bırakılmaktadır” dedi.

#### **“TAVAN FİYAT UYGULAMASI HAKSIZ GEREKÇELERE DAYANDIRILDI”**

Akaryakıt satış karlılıklarının değişimi ve tavan fiyat konusuna da değinen Direkci, karlılıkların eskiden KİT olan Petrol Ofisi tarafından belirlendiği ve diğer şirketlerce takip edildiği, uzun yıllar sonrasında kademeli olarak serbest piyasaya geçişin gündeme geldiğini anımsatarak, serbest piyasaya geçişin ilk adımı olarak da, 1998 yılında otomatik fiyatlandırma mekanizmasının yürürlüğe girdiğini kaydetti. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte sektörde tamamen serbest fiyat sistemine geçildiğini anlatan Direkci, şöyle devam etti:

“Akaryakıt fiyatları tamamen serbest piyasa kuralları çerçe-



vesinde arz-talep dengesi paralelinde belirlenmektedir. Tamamen rekabetçi şartlarda cereyan eden petrol sektörü fiyatlamasına maalesef geçtiğimiz günlerde tavan fiyat adı altında müdahale edilmiştir. Sektör dinamiklerinin dışında gerçekleşen ve haksız gerekçelere dayandırılan bu uygulama 2009 yılında da yaşanmış sektörümüzde ciddi tahribata yol açmıştır. Kanunun ilgili maddesine bakıldığında bu müdahale için öngörülen şartlar oluşmamıştır. Kanaatimizce tamamı ile keyfi bir müdahalede bulunulmuştur. İğneyi sektör olarak kendimize batırmamız gerekirse, maalesef sektörün ilk 5 firmasının aynı ürünü 'katkılı' adı altında diğer üründen yüzde

4 civarında pahalıya satmaları da bu süreci tetiklemiştir. Tavan fiyat uygulamasının haksızlığı ve yarattığı sıkıntıların anlatılabilmesi için Başkan Yardımcılığını yürüttüğüm ADER olarak diğer sivil toplum örgütleri ile birlikte girişimlerimizi sürdürmekteyiz.”

#### **“YÜKSEK FİYATLAR KONUSUNDA SEKTÖR GÜNAH KEÇİSİ İLAN EDİLİYOR”**

Tüketicinin pompadan aldığı akaryakıtın yaklaşık yüzde 55 ila yüzde 65'i arasında bir bölümünün vergi olarak tahsil edilip devlete ödendiğini ifade eden Direkci, akaryakıt üzerindeki bayi ve dağıtıcı toplam karlılığının yüzde 10'u dahi bulmadığına

dikkat çekti. Ekonominin genel kuralları gereği, bir emtia üzerinde bu boyutta yüksek vergilendirme olmasının kaçak ve illegal yaklaşımları da beraberinde getirdiğini ifade eden Direkci, “Maalesef akaryakıt sektörünün toplamda yüzde 10'luk kar marjı fazla görülürken, akaryakıt üzerindeki yüzde 65'leri bulan vergi konusunda kamu maliyesi gerekçeleri ile hiçbir düzenleme yapılmamaktadır. Yüksek fiyatların sorumlusu olarak sektörümüz günah keçisi ilan edilmektedir” diye devam etti.

#### **“PİYASADA MEVZUAT BOŞLUKLARINDAN YARARLANMAYA ÇALIŞAN ŞİRKETLER VAR”**

Sektörde şu anda faaliyet gösteren firmaların üç ana grupta kümelendiğini belirten Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci, “Birinci grupta ulusal veya uluslararası bazda marka değeri olan ve 'ben ürünümü sattırırım, benim için bayinin kim olduğu önemli değildir' diyen ve faaliyetlerini buna göre formüle eden şirketler oluşmaktadır. İkinci grupta ise, bayi kalite standartlarını iyileştirme

gayretinde olan ama esas satış başarısını bayilerin operasyonları ile elde eden şirketler bulunmaktadır. Üçüncü grupta ise, ne yaptığı belli olmayan, daha doğrusu bizce bilinen ancak mevzuatın boşluklarından yararlanan 50 kadar şirket vardır. Biz de şirket politikalarımızı oluştururken sektörün yapısal durumunu göz önüne alarak kendi pozisyonumuz çerçevesinde hareket etmekteyiz” dedi.

#### **“OTOMASYON KONUSUNDA DAĞITICILAR İLE BAYİLER KARŞI KARŞIYA GETİRİLDİLER”**

20 Aralık 2003'te yürürlüğe giren 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nun, akaryakıt sektörü için bir milat niteliğinde olduğunu vurgulayan Direkci, esas uygulaması, 01.01.2005 tarihi itibarı ile başlayan kanunun sektördeki pek çok eski uygulamayı kökünden değiştirdiğini hatırlattı. Ruhü açısından bakıldığında esasen çok faydalı olan kanunun, uygulamadaki katılık sebebiyle sektörü bunalıma soktuğunu ifade eden Direkci, “Bu nedenle kanun değişikliği yoluyla belirsiz hususların gide-

rilmesi ve böylece uygulamada maksadı aşan eylemlerin önüne geçilmesi gerekmektedir” değerlendirmesinde bulundu. Otomasyon uygulamasına da değinen Direkci, şunları söyledi:

“Güncel uygulamada ise 1240 sayılı Kurul Kararı değiştirilerek, adeta bayi ile dağıtım şirketi karşı karşıya getirilmiş durumdadır. Bununla birlikte devlet kurumlarımızın aldıkları kararlara hatalı olduğuna inansak dahi uyma mecburiyetimiz bulunmaktadır. Bayilerimizi de bu vesile ile ticari uygulamalarında dikkatli olmaları, basit operasyonel hatalardan dolayı ağır cezalara maruz kalmamaları hususunda uyarıyı görev saymaktayız. Daha önce de belirttiğim gibi, akaryakıt sektöründe en önemli unsur güvenidir. Güveni yaratan itibar ise, yıllarca verilen emek ve disiplinli çalışma ile elde edilebilmektedir. Kaybetmek ise anlamlı bir iştir. Üzülerek belirtiyorum ki, hayatında bir litre akaryakıt satmamış maliyenin, zabitanın karşısında titrememiş insanlara bunu anlatmak çok zordur. Bir akaryakıtçı için en zor süreç, istasyo-



“Taşıt tanıma gibi ulusal reklamlar gibi kalbimizden geçen ve uygulamak istediğimiz pek çok proje bulunmakta. Artan hizmet kalitesi ve yükselen müşteri memnuniyeti çerçevesinde bunları sırası geldikçe uygulamaya sokacağız. Sene sonunda özellikle reklam konusunda faaliyetlerde bulunmayı planlıyoruz”



nunda bir pompanın kapanması ve müşterisine yok satmasıdır. Sırf bu duruma düşmemek için zararına mal alıp satan pek çok meslektaşımı tanıyorum. Ancak bu tılsım bir kere bozuldu mu, bir daha düzelmez, kaybolan itibar da bir daha asla eskisi gibi olamaz. Burada üzüntümüzü nispeten azaltan tek husus, bayilerimizde bu konuda ciddi anlamda sıkıntı yaşanmamasıdır.”

#### “YENİ YAKIT VEYA ENERJİ TÜRLERİ MUTLAKA ÜRÜN GAMIMIZDA YERİNİ ALACAK”

Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci, sektörün geleceğine ilişkin değerlendirmelerde bulunarak, Termopet’in uygulayacağı muhtemel politikaları da bayilerle paylaştı. Dünya’da ve Türkiye’de akaryakıt sektörü mukayese edildiğinde, Türkiye’deki hizmet kalitesinin dünya ortalamalarının üzerinde olduğunu vurgulayan Direkci, “Dünya genelinde yaygın olan self servis uygulamaları ülkemizde henüz pilot uygulamaya dahi geçmemiştir. Dünyada yaygın olan yalnızca akaryakıt satışı yapılan

istasyonlar yerine, ülkemizde komplike istasyonların yaygınlaşması eğilimi görülmektedir. Bunda tüketicilerin eğilimleri kadar, özellikle büyük şehirlerde istasyon açmak için ödenen bedellerin yüksekliği ve amorti etme zorluğundan dolayı yan gelirlere ihtiyaç duyulması etken olmaktadır. Alternatif enerji kaynakları gündeme geldiğinde, verilecek hizmetlerinde istasyonlar üzerinden verilmesi kaçınılmazdır. Nitekim 15 yıl kadar önce LPG’nin araçlarda kullanımı ülkemiz için bilinmeyen bir konu iken bu gün LPG kullanımı benzin tüketimini geçmiştir. Artık biz de iş planlarımızda LPG hususunu vazgeçilmez bir tamamlayıcı olarak görmekteyiz. Yeni uygulamaya girecek yakıt veya enerji türleri de muhtemelen aynı yolu izleyerek ürün gamımızda yerlerini alacaklardır” şeklinde konuştu.

#### “TİCARİ HAYATIN GEREKLERİNİ YERİNE GETİRMELİYİZ”

İnsan faktörünün, hayatın her alanında olduğu gibi, ticaretin de temel unsuru olduğunu be-

lirtten Cemil Direkci, “Bayilerimizin de takdir edeceği gibi, bir dağıtım şirketinin ticari faaliyetini sürdürürken dikkate alınması gereken pek çok faktör vardır. Bizim ticari hayata bakış açımız ise, ‘İnsanı yaşat ki devlet yaşasın’ şeklindedir” dedi. Bayilerin, çalışanların ve şirketin faydalarının optimize edilmesi için müşteri memnuniyetinin sağlanmasının gerekliliğine dikkat çeken Direkci, şunları söyledi:

“Bazı dağıtım şirketlerinin buradaki hassasiyeti dikkate almadıkları ve sonuçta bayilerini, çalışanlarını ve şirketlerini sıkıntıya soktukları olaylar sektörümüz hafızasında henüz çok tazedir. Bu sebeple, bizim konuya uzun vadeli yaklaştığımız gibi bayilerimizin de aynı biçimde değerlendirmeler içerisinde olmalarını beklemekteyiz. Dağıtım şirketini seçerken 0.25’lere varan hassas hesaplar yapan bayilerin sonuçta hüsrana karşılaşmalarından endişe etmekteyim. Umarım zaman bizi haklı çıkarmaz. Maalesef son dönemde dağıtım şirketine vermiş oldukları ipoteklerin

üzerine devletçe tedbir konan bayiler olduğunun haberini alıyoruz. Nihai tahlilde, bir dağıtım şirketi olarak uymamız gereken ticari kurallar vardır. Netice itibarı ile ticari hayatın kurallarını uygulamazsak firmamızı karlı olarak yürütmemiz ve ayakta tutmamız mümkün olmaz. Ticari hayatın gereklerini yerine getirmemiz, bizim çalışanlarımıza, bayilerimize ve kendimize karşı sorumluluğumuzdur. Aksi halde bize güvenen herkesi sıkıntıya sokmuş oluruz. Bizim buradaki ince çizgimiz şudur. Ebediyette, hesabını veremeyeceğimiz hiçbir eylemin içerisinde olmak istememekteyiz. Burada dikkat edilecek husus kul hakkına dikkat ederek vicdanı elden bırakmadan makul çözümler bulabilmektir. Gayemiz bayilerimiz, çalışanlarımız ve kendimiz için helal kazançla tenceremizi kaynatabilmektir.

#### “İNTİFA KARARI, BAYİ-DAĞITICI İLİŞKİSİNİ ZAYIFLATTI”

Akaryakıt sektöründe, Rekabet Kurulu kararı sonrası an-

laşmaların sürelerinin 5 yıl ile sınırlandırılmasının bayilerin kısa zaman aralıklarında şartları gözden geçirerek dağıtıcı değiştirmelerine imkan tanıdığını anımsatan Cemil Direkci, “Prensip olarak yararlı olduğunu düşündüğümüz bu durum, maalesef bayi şirket ilişkilerinde zayıflamaya da yol açmıştır” dedi. Termopet’in şu ana kadar bayilerin müşteri karşısında elini kuvvetlendirmek için madeni yağ üretimi konusuna girmediği, buradan elde edeceği kardan da mahrum olmayı göze aldığını vurgulayan Direkci, “Yakın zamanda bu hususta girişimlerimiz olacaktır. Markamızı kuvvetlendirme açısından yararlı olacağını düşündüğümüz bu girişim için uygun zamanın geldiğini düşünüyoruz” diye konuştu.

#### “REKLAM ÇALIŞMALARINA BAŞLAYACAĞIZ”

Bir önceki bayi toplantısında konuşulan, çiftçi kart, otomasyon sistemi, LPG konularında hedefe ulaştıklarını ifade eden Direkci, “Taşıt tanıma gibi ul-

sal reklamlar gibi kalbimizden geçen ve uygulamak istediğimiz pek çok proje bulunmakta. Artan hizmet kalitesi ve yükselen müşteri memnuniyeti çerçevesinde bunları sırası geldikçe uygulamaya sokacağız. Sene sonunda özellikle reklam konusunda faaliyetlerde bulunmayı planlıyoruz. Takdir edersiniz ki her proje belirli büyüklüklerde ekonomik olmaktadır. İnşallah şirketimiz büyüyüp kabuk değiştirenken bayi şirket ilişkilerinde şimdiki düzey ve sıcaklığı muhafaza etmek ve aile yapımızı korumak istemekteyiz.”

#### “2008 KÜRESEL EKONOMİK KRİZİ AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE ÇOK YÖNLÜ ETKİLER YARATTI”

Termopet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Filiz Direkci ise konuşmasında piyasalardaki mali durumun analizini yaparak, finansman konusunda bayilere uyarılarda bulundu. 2008 yılı sonunda başlayan küresel ekonomik krizin 2009 yılında akaryakıt sektöründe çok yönlü etkiler yarattığına dikkat çeken Direkci,



**Akaryakıt ticaretinde para kazanmanın ilk ve yegane kuralının, likit olabilmek ve mümkünse finansman ihtiyacını da kendi imkanlarıyla karşılamak olduğunun altını çizen Filiz Direkci, "Bu da güçlü bir sermaye gerektirir. Ancak zaman zaman bunu yapma olanağı olmuyor ve bankaların kapısını çalmak durumunda hepimiz kalabiliyoruz" şeklinde konuştu.**

krizin akaryakıt sektörüne etkilerini şöyle sıraladı:

- Piyasadaki likidite sorunu nedeni ile artan ilave finansman yükü,
- Uluslararası piyasalarda petrol ve ürün fiyatlarındaki büyük salınımların, zorunlu petrol stokları nedeniyle şirketler üzerine getirdiği fiyat riskleri ve ilave yüksek maliyetler,
- Talep daralması nedeniyle pazarda küçülme,
- 2009 yılında petrol piyasasında yapılan fiyat müdahalesi sonucunda ortaya çıkan karlılıkların azalması,
- Akaryakıt ve akaryakıt harici ürünler arasındaki yüksek vergi farkları nedeniyle ortaya çıkan kaçak ve hileli akaryakıt, 10 numara yağ gibi ciddi haksız rekabet unsuru olan ve piyasa düzenini bozan uygulamalar,

- Yakın zamanda yaşadığımız, gümrüklerde ve maliyede var olan bir takım mevzuat boşluklarından yararlanan kötü niyetli kişilerin, neredeyse hiç ÖTV ödemediği ithal ettikleri ihrakiye malını iç piyasaya sürerek yaptıkları inanılmaz vurgunlar ve bunun sonucunda oluşan son derece haksız rekabet,

- Geçen yıl uygulamaya sokulan otomasyon ve ulusal stok zorunlulukları nedeniyle oluşan ilave maliyet yükü,
- Tüm bunların üzerine zaten minimuma inmiş karlılıklarla piyasadaki illegal ticaret yapanlarla rekabet edebilmek, ayakta kalabilmek için pompa satış fiyatında yapılan indirimler.

#### **"DAĞITIM FİRMALARI FİNANSMAN ZİNCİRİNİN SON HALKASIDIR"**

Dağıtım firmalarının finansman zincirindeki son halka olduğunu belirten Filiz Direkci, "Bizim

günü gelen ödememizi erteletmek gibi bir lüksümüz yoktur. Gün içerisinde mutlaka ödememizi yapmak durumundayız. Gerek TÜPRAŞ'a, gerek diğer dağıtım şirketlerine. Her ne kadar çok küçük kartlarla çalışsak da akaryakıt sektöründe uygulanan yüksek vergi politikası sebebiyle firmalar çok yüksek cirolara sahiptir. Tahmin edersiniz ki bu kadar büyük ciroları kendi sermayeniz ile döndürebilmek pek de mümkün değildir. Bu noktada bankalar devreye girer ve gerekli nakit ihtiyacınızı faizi karşılığında sağlar" dedi.

#### **"BAYİLERİMİZİ DESTEKLEMELERİN İÇİN 15 BANKA İLE ANLAŞMA YAPTIK"**

Mevcut piyasa şartları çerçevesinde bayilere kolaylık sağlamak ve bayilerin ihtiyaçları olan ilave finansman desteğini verebilmek için şu anda 15 adet banka ile çalıştıklarını belirten Filiz Direkci, "Her banka ile farklı uygulamalar üzerine anlaşmalar yap-

tık. Siz değerli bayilerimizden de olumlu görüşler almaktayız" dedi. Bankalarla yürütülen uygulamalar hakkında bilgi veren Direkci, şunları kaydetti:

"Birinci uygulamamız, hemen hemen hepimizin bildiği, Akbank ile hayata geçirilen ve sonrasında Yapı Kredi Bankası, İş Bankası, Halk Bankası, Vakıfbank ile imzalanan sözleşmelerle yelpazesi genişleyen Doğrudan Borçlandırma Sistemidir (DBS). Bu sistemde bayilerimiz, bankaların kendilerine tahsis edeceği kredi limiti çerçevesinde, şirketimizden alışveriş yapabiliyor ve ikmal noktalarımızdan akaryakıt alırken karşılığında çek vermiyorlar. Bayilerimiz, vadeli akaryakıt alımlarındaki fatura tutarlarını, bankada açtırmış oldukları DBS hesabına vade gününde yatırmaktadırlar. Banka, fatura bedelini, vade tarihinde gün sonunda otomatik olarak sorgulayarak DBS hesabından tahsil ediyor. Bu hafta, eğer fatura tutarı kadar bakiye yoksa bile eksik kalan tutar için hesabınıza kredi kullanılarak ödemeyi şirketimize otomatik olarak yapmaktadır."

#### **TERMOPET'TEN BAŞAKKART VE HASATKART'LI ÜRETİCİLERE ÖZEL İMKANLAR**

Başakkart sistemine de değişen Direkci, "Termopet ve Ziraat Bankası işbirliği ile 5 yılı aşkın bir süredir Başakkart'lı üreticilere, anlaşmalı Termopet akaryakıt istasyonlarından 5 ay faizsiz motorin ve madeni yağ alma imkanı sağlanmaktadır. Başakkart üye işyeri olmak isteyen veya halen Ziraat Bankası POS'larını kullanan istasyon

yetkililerimiz en kısa sürede faaliyet gösterdikleri yerdeki Ziraat Bankası Şubesine başvurarak Başakkart Sistemine dahil olabileceklerdir" dedi. Direkci, Hasatkart anlaşmasına ilişkin de şöyle konuştu:

"Değişen piyasa koşullarında, bayilerimizin satışlarına katkı sağlayabilecek, çiftçinin ilgisini çekecek Başakkart'a benzer bir uygulamaya daha geçilmiştir. Bu kapsamda, Şekerbank ile Hasatkart ürünü için anlaşma imzalanmıştır. Çiftçiler, Hasatkart ile hem nakit ihtiyaçlarını hem de istasyonlarımızdan akaryakıt ihtiyaçlarını da karşılayabiliyor, ödemesini ise hasat zamanı yapabiliyorlar. Bu işbirliği sayesinde Hasatkart 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. Sisteme dâhil olmak için size en yakın Şekerbank şubesine başvuruda bulunmanız yeterli olacaktır."

#### **"BAYİLERİN HAVALERİ VE EFT MASRAFLARINI MİNİMUMA İNDİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"**

Direkci, ayrıca Garanti Bankası ile yapılan pos anlaşması çerçevesinde bayilerin Termopet'ten aldığı 500 TL'nin üzerindeki akaryakıt bedellerinin, Garanti Bankası ve bonus özellikli Garanti Bankası kartlarıyla ödedikleri taktirde hiçbir ilave komisyon ödemediği 4 eşit taksitte tahsil edildiğini belirten Direkci, "Bu da ortalamada sizlere ilave 75 gün finansman desteği demektir. Her ne kadar 15

bankayla çalışmak, her birinin beklentilerini yerine getirmek çok zor olsa da, sizlerden gelen talepler doğrultusunda yine sizlerin havale ve EFT masraflarını minimuma indirmek için çalışıyoruz. Yaptığımız anlaşmalar doğrultusunda Akbank ve Yapı Kredi Bankalarından şirketimize yaptığımız havale ve EFT'lerde kesinlikle masraf kesilmemektedir. Adı geçen bankalardan yapacağınız işlemlerde şube masraf talep ederse derhal firmamızla temasa geçiniz. Böyle bir ücret ödemeyeceksiniz" dedi.

#### **"REKABETTE ÖNE GEÇMEK İÇİN HİZMET KALİTENİZİ ARTTIRIN"**

Akaryakıt ticaretinde para kazanmanın ilk ve yegane kuralının, likit olabilmek ve mümkünse finansman ihtiyacını da kendi imkanlarıyla karşılamak olduğunun altını çizen Filiz Direkci, "Bu da güçlü bir sermaye gerektirir. Ancak zaman zaman bunu yapma olanağı olmuyor ve bankaların kapısını çalmak durumunda hepimiz kalabiliyoruz" şeklinde konuştu. Akaryakıt piyasasında altı yıl önceki karlılıklarla şu andaki karlılıkları kıyaslamasının bile mümkün olmadığını ifade eden Direkci, "Karlılıklar piyasadaki yüksek rekabet ortamında gün geçtikçe erimekte, üzerine eklenen sorunlu alacaklarla birlikte para kazanmak ve şirketleri ayakta tutmak gün geçtikçe zorlaşmaktadır" dedi. Direkci, bayilere şu tavsiyelerde bulundu:

"Bu durumda sizlere tavsiyem eğer akaryakıt sektöründe devam etmeyi düşünüyorsanız atıl durumdaki mülklerinizi sıkışık yok pahasına satmadan önce



**“Sabah gelip istasyona oturuyorsunuz, o bayrağı akşama kadar, geç saatlere kadar görüyorsunuz. Belki eşinizi, çocuğunuzu, annenizi, babanızı günde birkaç saat görebiliyorsunuz. Ben böyle bir ailenin bir bireyi olmaktan onur ve mutluluk duyuyorum”**

**“Türkiye’de kayıtsız ekonomide bir artış olduğunda Maliye piyasaya çıkar ve kimin kapısını çalar? Sizlere gider, bizlere gelir. Benim Anadolu’daki her bayım, her akaryakıt istasyonu sahibi, saygıdeğer, vergisini veren bir mükelleftir. Bugün alış, satışı her şeyi kayda tabidir. Ancak Maliye onun üzerine gider. Ticaretini normal yapan dağıtım şirketinin üzerine gider. İşte devletin en büyük hatası budur”**

nakit ihtiyacınızı karşılamak için değerlendirebilirsiniz. Artık pompa fiyatlarının dip noktaları gördüğü ve sıra sıra istasyonların aynı fiyattan satış yaptığı şu günlerde tercih edilebilir olmak için hizmet kalitenizi artırınız. Temiz tuvaletler, güler yüzlü personel emin olun hem satışınızı, hem de istasyona gelen müşteri profilinizi yükseltecektir. Bunun için eşlerinizden destek alabilirsiniz. Hem size ucuz işgücü sağlar, hem de kadın elinin değdiği istasyonlar hizmet kalitesiyle ön plana çıkar. Güçlerimizi birleştirerek satışlarımızı arttırmak ve portföyümüzü genişletmek hepimizin ortak hedefi olmalıdır. Bizlerle sözleşme yaparken ya da sözleşmelerinizi yenilerken son derece sıkı pazarlıklar yaptınız ve bizim karlılığımızı minimuma indirdiniz. Şimdi de benim sizlerden ödemelerinizi gününde yapmanızı istemek en doğal hakkım. Nasıl ki bankadan kullandığınız kredileri faiziyle birlikte gününde ödüyorsunuz ve ödeyemediğinizde bankalara ben bu borcu şu gün ödeyeceğim benden bunun için ilave faiz almayın diyemiyorsanız bizlerden de bunu talep etmeyiniz lütfen. Çünkü bizler de bankadan kredi kullanıyoruz ve bunun getirdiği finansman maliyetine katlanıyoruz.”

#### **“BAYİLERİMİZLE TAM BİR AİLEYİZ”**

Termopet Genel Koordinatörü Neşat Bohça ise, akaryakıt piyasası mevzuatındaki değişiklikler ve bayilerin dikkat etmesi gereken yasal zorunluluklara ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Termopet’in bayileriyle tam bir aile olduğunu vurgulayan Neşat Bohça, “Görüşüğüm tüm bayi-



lerle sohbet etmiştim. Sabah gelip istasyona oturuyorsunuz, o bayrağı akşama kadar, geç saatlere kadar görüyorsunuz. Belki eşinizi, çocuğunuzu, annenizi, babanızı günde birkaç saat görebiliyorsunuz. Ben böyle bir ailenin bir bireyi olmaktan onur ve mutluluk duyuyorum” dedi.

#### **“GEÇMİŞTE YAPILAN HATALARIN SIKINTISINI BİZ ÇEKİYORUZ”**

Bugün akaryakıt sektöründeki sıkıntıların önemli bir bölümünün, geçmişte petrol sektöründe hatalı hareket edenler nedeniyle ortaya çıktığını belirten Neşat Bohça, “Gerek bayi olarak, gerek dağıtıcı olarak tüm sistem içinde bugün bu eziyeti hep beraber

yaşıyoruz. 80 tane dağıtım şirketinden sadece bizim de içinde olduğumuz 25 tanesi düzenli çalışıyorsa, 50-55 tanesinin ne yaptığı hala belli değilse ve onun faturası bir yere çıkacaksa, tabii maalesef bize de çıkıyor. Bunu da bir yerde düşünüp, kendi sahamıza sahip çıkmamız gerekiyor. Sektörde kanunsuzluklar olduğu zaman, bu devletin tepkisini doğuruyor. Zaten devletin görevi de piyasayı disipline etmek, düzeni getirmek, kanunsuz, düzensiz çalışanları engelleyip, düzenli çalışan insanların yolunu açmak. Devlet tedbirleri aldığı zaman, maalesef bunun faturasını yine bizler ödüyoruz. Bazı tedbirler alınırken maalesef düzgün insanın elini bağlayıp, hırsıza, arsızca yol açılıyor. Polisi bağlarsanız hırsız sevinmez mi? Kolluğu engellerseniz piyasa yolsuza kalmaz mı? Ama maalesef hedef yine biz oluyor” şeklinde konuştu.

#### **“DEVLET KAYIT İÇİNDEKİLERİ DEĞİL, KAYIT DIŞINDA OLANLARI DENETLEMELİ”**

Maliye Bakanlığının, kayıt dışı ekonomi ile mücadele bugüne kadar genellikle kayıt içinde

olan kesime yüklediğini belirten Neşat Bohça, “Türkiye’de kayıtsız ekonomide bir artış olduğunda Maliye piyasaya çıkar ve kimin kapısını çalar? Sizlere gider, bizlere gelir. Benim Anadolu’daki her bayım, her akaryakıt istasyonu sahibi, saygıdeğer, vergisini veren bir mükelleftir. Bugün alış, satışı her şeyi kayda tabidir. Ancak Maliye onun üzerine gider. Ticaretini normal yapan dağıtım şirketinin üzerine gider. İşte devletin en büyük hatası budur. Evet, bizler de denetim yapılımasını istiyoruz. Piyasanın başı boş bırakılmaması lazım. Evet, kaçaktan, illegal faaliyetlerden bizler de şikayetçiyiz. Devletin bizi değil o illegal faaliyeti sürdürenleri denetleyip, engellemesi gerekiyor. Devlet onları engellesin ki, bizler de huzurlu bir biçimde, yasalara uygun olarak ticaretimizi yapalım” dedi.

#### **“AKARYAKIT SEKTÖRÜNDEKİ CEZALARIN TÜMÜ ÖLDÜRMEK ÜZERİNE KURULU”**

Akaryakıt piyasasında uygulanan cezaların yüksekliğine de dikkat çeken Termopet Genel Koordinatörü Bohça, “Gerek ha-

pis cezası, gerekse para cezası terbiye etmek içindir. Ceza böyle tarif edilir. Ceza bir insanı öldürmek için değildir. Bugün öldürmeye yönelik idam cezası bile kalktı. Ama petrol sektöründeki cezaların tümü öldürmek üzerine kurulu” dedi. Cezaların fiille orantılı olması gerektiğinin altını çizen Bohça, konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Bakıyoruz bayi en ufak bir ekşiğinden, bir tabelasının eğri olmasından bile ceza yiyor. Tamam ceza yiyebilir. İstasyonumuzun her şeyine bakmak zorundayız. Zaten üç kuruş para kazanıyoruz. Ama ufak bir hatadan dolayı, zaten 80 bin lira, 150 bin lira ceza yiyorsak bu da pek hakkaniyete uygun değil. Tekrar vurgulamak istiyorum. Burada bizim beklentimiz ceza uygulanmaması değil, kaçakçılık veya sahtekarlık yapan cezalarını mutlaka görsün. Ama benim Termopet’im, benim Termopet bayim bunlarla aynı kefeye konmasın. Düzgün çalışan da mutlaka rahat çalışsın, huzurlu çalışsın, devletine güvenerek çalışsın. Kolluk kuvveti kapısından içeri girdiği zaman bayim



korkmasın. Bayim, ben düzgün malımı alıp, düzgün ticaretimi yapıyorum, benim bundan korkum yok diyebilisin. Hatta denetimden memnun olsun. Çünkü yanlış iş yapanlara ceza kesileceğini bilsin ki, ben daha rahat çalışacağım diyebilisin.”

#### “OTOMASYON KURALLARINI İYİ ÖĞRENMEMİZ LAZIM”

Otomasyon uygulamasına ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Neşat Bohça, 1240 sayılı Karar’da yapılan değişikliğin çok önemli olduğunu belirterek, “Bizim en büyük sıkıntılarımızdan bir tanesi de budur. Bir aile içinde herkes birbirine her zaman destek olmalı. Ama öyle bir sistem hazırladılar ki, eğer birbirimize iyi niyetle yaklaşmazsak, eğer elimizden geleni yapmazsak, en büyük aile kavgaları bu konudan çıkacak. Bu mevzuatı iyi bilmemiz, ona göre hareket edip, bundan sonraki

çalışmalarımızı mutlaka ona göre yürütmemiz lazım” dedi. 1240 sayılı Kurul Kararında yapılan değişiklikleri anlatan Bohça, şunları kaydetti:

“Bilindiği gibi tüm veriler otomasyon üzerinden bize geliyor ve aynı zamanda EPDK’ya da gidiyor. EPDK bu verilerin hepsini anlık olarak görüyor. Fakat yapılan son düzenleme ile dağıtım şirketlerinin bazı durumlarda ikmal yapmasını engelliyorlar. Mesela, veri akışında problem yaşandığında ikmalin kesilmesi gerekiyor. Diyelim ki, hırsızlar gece gelmiş ve internet erişimini sağlayan tüm kabloları çalmış. Devletin kendisi bu durumda tamiri 4 günde yapmazken, bu yeni mevzuat gereği ben bu bayimin 4. günde verisi gelmezse ikmalini kesmek zorundayım. İkmali kesmezsem de, bu sefer dönüyor bana ceza yazıyor. Diyelim ki iki gün için-

de eşleştirme yapılamadı. Yine ceza kesiyor. Ayın 19’unda mutabakat sağlanamadı, yine ceza kesiyor. Ayrıca benim bölge müdürüme görev yükleniyor. Bölge müdürlerim gidecek istasyonlarda tutanak tutacak. Bölge müdürü kolluk kuvveti değil, benim bayimin dostu, ailemin bir ferdi. Ama gidecek tutanak tutacak, ‘gel bunu imzala’ diyecek. Eğer biz bir aileysek, bunların altından hep beraber kalkarız. Düzgün, düzenli, yasaya uygun ticaretten ayrılmazsak bu sorunların hepsinin altından birlikte kalkarız. Ankara’da sizlere yardımcı olmak için kapımız her zaman açık. Tüm arkadaşlarım ve ben 24 saat emrinizdeyiz. Yasalara, mevzuata uymayan, Termopet’e yakışmayan, kaçakla iştilal eden herkes öncelikle karşısında Termo olarak bizi bulur. Termo bayrağı altında böyle bir çalışmaya müsaade etmemiz mümkün değil. Bunu da özellikle vurgulamak isterim.”

#### EVGİN’E TEŞEKKÜR PLAKETİ

Daha sonra, Termopet eski Genel Koordinatörü Dilaver Evgin’e, Termopet’e verdiği hizmetler anısına Termopet Genel Koordinatörü Neşat Bohça tarafından bir teşekkür plaketi verildi.

#### “TERMO AİLESİ’NİN BİR FERDİ OLMAKTAN GURUR DUYUYORUM”

Plaketi, birlikte çalıştığı mesai arkadaşları adına kabul ettiğini belirten Dilaver Evgin, “Öncelikle, bugün bizlerin bu çatı altında buluşmasını sağlayan şirketimizin Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci ve Başkan Yardımcısı Filiz Direkci’ye şükranlarımı arz ediyorum. Neşat Bey’in gösterdiği inceliğe de ayrıca teşekkür ediyorum” dedi.

Her ne kadar fiilen şirketteki görevinden ayrılmış olsa da, bunca yıllık beraberliğin ardından hala bu ailenin bir ferdi olmaktan büyük bir memnuniyet ve gurur duyduğunu belirten Evgin, “İşte bu yüzden hala ‘biz’ diyorum. ‘Benim eski değil, eskimeyen dostumsun’ diye rahmetli Zeki Müren’in bir şarkısı vardı. Termopet benim eskimeyen dostum, ben de Termopet’in eskimeyen dostu olarak kalacağım” şeklinde konuştu.”

#### BAYİLER FUTBOL TURNUVASINDA STRES ATTI

Açılış konuşmalarının ardından, Dr. Ayhan Ülgen, beden dili ve kişisel kalite konularında bayi-

leri bilgilendirdi. Esprili anlatımıyla toplantıya renk katan Dr. Ülgen, müşteri memnuniyetinin sağlanması için dikkat edilmesi gereken kuralları anlattı. Toplantı programı çerçevesinde, otomasyon, hukuk, iş sağlığı ve güvenliği, sigorta, kan bağışi ve organ bağışi konularında düzenlenen workshoplar ile bayilerin bilgilendirilmesi sağlandı. Ayrıca düzenlenen futbol turnuvasında bayiler ve Termopet saha ekibinden oluşan takımlar birincilik için kıyasıya mücadele verdi.

Toplantının son gecesi düzenlenen gala yemeğinde yapılan hediye çekilişleri ile 5 talihiye cep telefonu, tablet bilgisayar

ve notebook hediye edildi. Ayrıca bayiler arası futbol turnuvasında şampiyon olan Ege’nin Gücü takımına birincilik kupası Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci tarafından takdim edildi. Takımı adına kupayı alan takım kaptanı ve Termopet Bölge Müdürü Mehmet Akça başarılı geçen turnuva için katılımcılara ve destekleyen taraftarlara teşekkür etti.

İlerleyen saatlerde kesilen pasta ile coşkulu kutlamalar devam ederken bayiler de Grup Nota ve ardından da ünlü pop sanatçısı Gülay Eralp ile müzik ziyafeti eşliğinde eğlenip stres attılar.

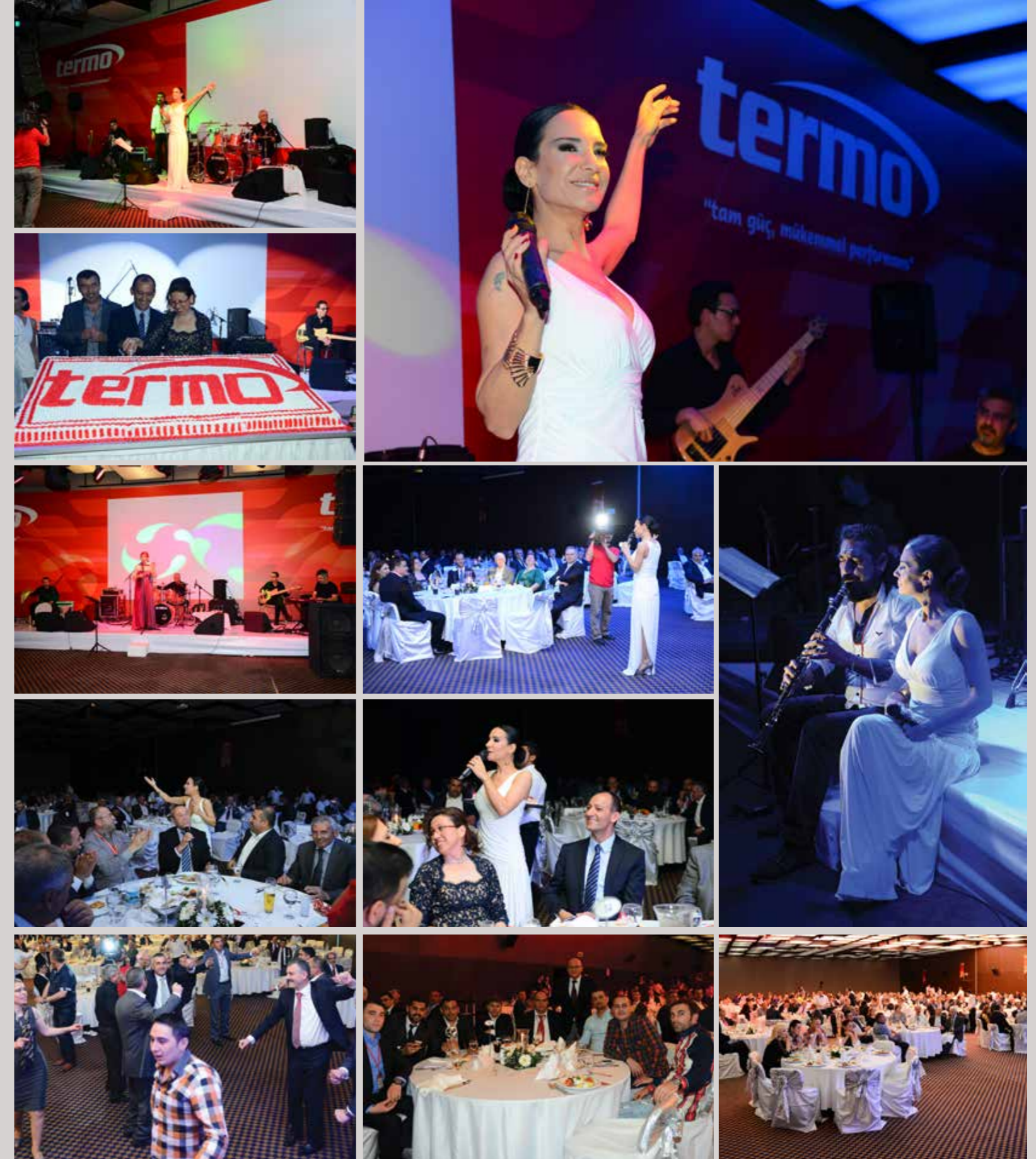


# BAŞARILI BAYİLER ÖDÜLLENDİRİLDİ

Gecede ayrıca bölgelerinde 2013 yılı satış birincisi olan bayiler ödüllendirildi. İşte en başarılı bayiler:

- Güneydoğu Anadolu Bölgesi satış birincisi Aksütler Yeşilyurt Petrol. Din. Tesis. Oto. İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Batı Ege Bölgesi satış birincisi A.Y.T. Dağıtım Paz. Loj. Hiz. Trz. Gıda İnş. Pet. ve Pet. Ürn. San. Tic. Ltd. Şti.
- Körfez Bölgesi satış birincisi Selahattin Kozcağz.
- Güney Akdeniz Bölgesi satış birincisi Akay Petrol Tic. ve San. Ltd. Şti.
- Kuzey Akdeniz Bölgesi satış birincisi Berpet Aky. Mad. Kim. Nak. San. Tic. Ltd. Şti.
- Ankara Bölgesi satış birincisi Ceylan Servis Petrol Otom. İnş. Tur. Ltd. Şti.
- Trakya Bölgesi satış birincisi Öztürk Kardeşler Koll. Şti.
- Doğu Ege Bölgesi satış birincisi Alinda-Ünlüler Petrol Ma-
- den. Nak. Tur. Tar. Ürn. San. Tic. Ltd. Şti.
- Orta Anadolu Bölgesi satış birincisi Tüzünler Nak. Pet. ve Taah. Tic. Ltd. Şti.
- Batı Karadeniz Bölgesi satış birincisi Mehmet Günay.
- Doğu Karadeniz bölgesi satış birincisi Yazıcıoğlu Petrol ve Otom. Tic. Ltd. Şti.
- Mersin Bölgesi satış birincisi Enis Ulaşlı - Can Petrol.

# GALA GECESİNDEN GÖRÜNTÜLER



# OTOMASYONDA YENİ DÖNEM BAŞLADI



**E**nerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) 1240 sayılı otomasyon kararında yaptığı değişiklikler 1 Mart 2014 tarihinde yürürlüğe girdi. Önemli değişiklikler içeren düzenlemeye göre, dağıtım şirketleri, istasyon otomasyon sistemine yapılan izinsiz müdahalelere ilişkin otomatik uyarı/ikaz sistemini düzenli olarak kontrol edecek.

Bayi denetim sisteminde yapılan söz konusu değişikliklere göre; dağıtıcıların, bayilik sözleşmesi herhangi bir sebeple sona eren bayilerinde; ilgili bayilik lisansında Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliğinde öngörülen süreler içerisinde dağıtıcı değişikliği tadili yapılmaya veya ilgili bayilik lisansı sona erinceye/iptal edilinceye kadar istasyonda kurulu bulunan istasyon otomasyon sistemini çalışır halde tutması ve gerekli izleme ve raporlamaları yapması gerekiyor. Bu süre içerisinde bayilik lisansı sahiplerinin istasyon otomasyon sistemine ilişkin yükümlülükleri devam edecek.

Bayilik sözleşmesinin herhangi bir sebeple sona ermesi halinde, piyasa faaliyetine devam edilen istasyonda bulunan kurumsal kimlik öğeleri; Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliğinde öngörülen süreler içerisinde dağıtıcı değişikliği tadilinin yapıldığı tarihe kadar veya süresi içinde tadil başvurusu yapılmaması ya da Kuruma yeni bayilik sözleşmesi ibraz edilmemesi nedeniyle bayilik lisansının sona erdirildiği tarihe kadar kaldırılamayacak.

#### 4 İŞ GÜNÜ ZORUNLULUĞU

Dağıtım şirketleri, ilgili bayilik lisansında dağıtıcı değişikliği tadili yapılmaya, lisans sona erdirilinceye veya iptal edilinceye kadar bayisi tarafından satışa konu edilen ürünlere ilişkin tüketici şikayetleri hakkında gerekli incelemeleri yapacak. Yapılan kontrollerde 5015 sayılı Kanuna ve ilgili mevzuata aykırılıklar bulunması halinde düzenlenen tutanak ile bilgi ve belgeleri tutanak tarihinden itibaren 4 iş günü içerisinde "Petrol Piyasası Bilgi Sistemi"

aracılığıyla elektronik imza kullanarak Kuruma bildirecek. Dağıtım şirketleri, istasyon otomasyon sistemine yapılan izinsiz müdahalelere ilişkin otomatik uyarı/ikaz sistemini düzenli olarak kontrol edecek. Akaryakıt istasyonunda bulunan sisteme herhangi bir izinsiz müdahalede bulunulduğunun anlaşılması halinde ise, yerinde tutanak düzenlenerek bayiye akaryakıt ikmal durduracak ve derhal 5607 sayılı Kanunda belirtilen kaçakçılığı önleme, izleme ve araştırmakla görevli kurumlara başvuracak. Aykırılık ortadan kaldırıldıktan ve düzenlenen tutanak ile ilgili Kuruma başvuru yapıldığına ilişkin belge "Petrol Piyasası Bilgi Sistemi" aracılığıyla elektronik imza kullanılarak Kuruma bildirildikten sonra akaryakıt ikmaline başlanacak.

#### VERİLER EPDK'NIN ANLIK ERİŞİMİNE SUNULACAK

Dağıtıcı lisansı sahipleri, istasyon otomasyon sistemi çerçevesinde bayilerini izledikleri merkezi sistemi kesintisiz olarak

EPDK'nın anlık erişimine sunacak. Merkezi sistemin şu özelliklere sahip olması gerekiyor:

a) Dağıtıcı lisansı sahibinin bayiilerinin istasyon otomasyon sistemine bağlı olup olmama durumlarını ve bağlantısı kesilmiş olan bayilerin arıza takip detaylarını izleme,

b) Bayi seçimine göre çalışan sorgu ekranlarında bayi lisans numarasına göre sorgulama,

c) Araç plakası ve zaman aralığına göre zaman, bayi lisans numarası, akaryakıt türü, pompa no, tank no, fiyat ve miktar bilgilerini içerecek şekilde pompa satış hareketlerini sorgulama,

ç) Bayilerin dağıtıcı lisansı sahibi ile sözleşmeli olduğu zaman aralıklarını sorgulama,

d) Tüm sorgu ekranlarında tarih aralığı seçilerek geçmişe dönük sorgulama,

e) Satış yapılan akaryakıt türünü içerecek şekilde tank ve bağlı oldukları pompa bilgilerini sorgulama,

f) Bayi stok hareketlerini (tank dolumu, stok miktar ölçümü vb.) tank bazında ve toplam olarak sorgulama,

g) Bayi pompa satış hareketlerini plaka, akaryakıt türü, miktar, fiyat bilgilerini içerecek şekilde sorgulama,

ğ) İstasyon otomasyon sisteminde oluşan arızaların akaryakıt istasyonu bazında arıza takip detaylarını izleme ve sorgulama,

h) İstasyon otomasyon sistemine yapılan izinsiz müdahale ve arızalara ilişkin otomatik uyarı/ikaz oluşturma, uyarı sonrasında dağıtıcı lisansı sahibi tarafından yapılan işlemlerin izlenmesi ve sorgulanması (ihbar, tutanak, arızanın giderilmesi)

ı) Tüm sorgu ekranlarında sorgu sonuçlarını XLS veya XLSX biçiminde dışa aktarma,

i) Http veya https protokolleri kullanılarak Kurumun anlık erişimine sağlanma,

j) Saatlik, günlük, aylık vb. zaman aralıkları ve tank bazında stok seviye grafiği görüntüleme,

İstasyona yapılan dolular iki gün içinde eşleştirilecek

Dağıtıcı lisansı sahipleri akaryakıt istasyonlarında yapılan dolum ve satışları günlük takip edecek. Akaryakıt istasyonuna yapılan dolular, dağıtıcı tarafından düzenlenen satış belgesi ile dolumun yapıldığı tarihten itibaren iki iş günü içerisinde eşleştirilecek. Kayıt dışı ikmal ve/veya satış yapıldığının anlaşılması durumunda, bayiye akaryakıt ikmal derhal durdurulacak.

Söz konusu duruma ilişkin dağıtıcı lisansı sahibi tarafından yerinde yapılacak inceleme ve tespit sonucunda; kayıt dışı ikmal ve/veya satış verisinin istasyon otomasyon sistemindeki hata nedeniyle oluştuğu tespit edilirse durum tutanak altına alınacak. Sistemin doğru çalışması sağlanacak. Sistemin doğru çalıştığına ilişkin dağıtıcı ve bayilik lisansı sahipleri arasında tutanak düzenlenecek. Söz konusu

tutanaklar 3 iş günü içerisinde "Petrol Piyasası Bilgi Sistemi" aracılığıyla elektronik imza kullanılarak EPDK'ya bildirecek. EPDK'ya bildirim yapılmasını takiben akaryakıt ikmaline başlanacak.

#### DAĞITICI TUTANAK TUTUP, EPDK'YA BİLDİRECEK

Akaryakıt istasyonunda kayıt dışı ikmal ve/veya satış yapıldığının tespit edilmesi halinde; dağıtıcı lisansı sahibi tarafından duruma ilişkin tutanak düzenlenerek, bayiden söz konusu ürünün menşesine ilişkin bilgi belge(fatura, sevk irsaliyesi vb.) istenecek. Bayi tarafından dağıtıcı harici ikmal edilen ürüne ilişkin bilgi ve belgenin dağıtıcı lisansı sahibine sağlanması durumunda; dağıtıcı lisansı sahibi tarafından dağıtıcı harici ikmal edilen ürünün menşesine ilişkin bilgi belge, tespit tutanağı ve istasyon otomasyon sistemi verileri "Petrol Piyasası Bilgi Sistemi" aracılığıyla elektronik imza kullanılarak EPDK'ya bildirecek. EPDK'ya bildirim yapılmasını takiben akaryakıt ikmaline başlanacak. Bayi tarafından dağıtıcı harici ikmal edilen ürüne ilişkin bilgi belgenin dağıtıcı lisansı sahibine sağlanmaması ve/veya ibraz edilmemesi durumunda ise; dağıtıcı lisansı sahibi menşei belli olmayan akaryakıtı ilişkin olarak 5607 sayılı Kanunda belirtilen kaçakçılığı önleme, izleme ve araştırmakla görevli kurumlara başvuracak. Düzenlenen tutanak ve ilgili Kuruma başvuru yapıldığına ilişkin belge "Petrol Piyasası Bilgi Sistemi" aracılığıyla elektronik imza kullanılarak Kuruma bildirildikten sonra akaryakıt ikmaline başlanacak.

# TERMO'DAN BAYİLERE 'OTOMASYON' UYARISI

Termopet, otomasyon sistemine ilişkin çalışma usul ve esaslarını içeren "Otomasyon Kuralları" başlıklı yazıyı bayilerine gönderdi.

## OTOMASYON KURALLARI

### 1. SİSTEMİNİZ ÇALIŞIR DURUMDA OLMALIDIR

- EPDK'ya anlık olarak istasyonunuzdan veri gönderilmektedir. Bu nedenle istasyonunuzdaki tüm pompa ve tankların sürekli ve sorunsuz şekilde çalışır durumda olması ve internet bağlantınızın(sabit IP) kesintisiz çalışması zorunludur.
- EPDK istasyon verilerinizi anlık olarak takip ettiği için her ne sebeple olursa olsun tank ve pompa otomasyonu kapatılmamalıdır.

### 2. BAYİ OTOMASYON SAYFASI KULLANILMALIDIR (STAWİZ)

- www.termopet.com.tr adresinden "bayi otomasyon" bölümüne girilerek kullanıcı adı ve şifresiyle "Bayi Otomasyon Sayfası"na (stawiz) giriş yapılmalıdır.

### 3. DOLUM KURALLARI

- Bayi Otomasyon Sayfasını açın -> İzleme Ekranına girin -> Tank Dolum'a tıklayın -> Dolum yapacağınız tankı seçin ve DOLUM'a tıklayın. Ardından DOLUMA BAŞLA'ya tıklayın.
- Dolum bittikten sonra en az 45 dakika beklenmeli ve DOLUMU BİTİR'e tıklanmalıdır. Beklenen başka tanklara dolum yapılabilir ve pompa satışları yapılabilir. Beklemeden dolumu bitirirseniz dolum yanlış algılanır. Doluma eşleştirme yapılamaz.
- Eşleştirilme yapılamayan dolumlar kanun gereğince kaçakçılıkla ilgili devlet birimlerine

bildirilir ve yasal işlem başlatılır.

- Gece yarısı dolum yapmamaya özen gösterilmelidir.
- Tüm tanklardan hiçbir suretle yakıt çekilmemelidir. Tüm transferler (tanktan tanka, tanktan sabit ve seyyar köy pompasına) pompa üzerinden transfer fişi ile yapılmalıdır.
- Herhangi bir tankta yakıt seviyesi çekmez seviyenin altına düşüyse o tanktan satış yapılmamalıdır.
- Tüm pompalardan yapılan her satıştan sonra yazarkasadan çıkan satış fişi mutlaka müşteriye verilmelidir.
- Bayi Otomasyon Sayfasından Vardiya Ekranına tıklayarak "VARDIYA BİTİR & BAŞLAT" işlemi günlük olarak yapılmalıdır.
- Dış(Toptan) satışların yakıt ikmali yapıldıktan sonra en geç 2 gün içerisinde Bayi Otomasyon Sisteminden İşlemler menüsüne tıklayıp EPDK Mutaakat bölümüne girerek satış irsaliyesine karşılık gelen dış satış faturası girilmelidir.
- 444 67 76 Mepsan Çağrı Merkezi'ne Arıza Kaydı açtırılmalıdır.
- Tank arızalı ise asla dolum ya-

### 4. SATIŞ KURALLARI

- Herhangi bir tankta yakıt seviyesi çekmez seviyenin altına düşüyse o tanktan satış yapılmamalıdır.
- Tüm pompalardan yapılan her satıştan sonra yazarkasadan çıkan satış fişi mutlaka müşteriye verilmelidir.
- Bayi Otomasyon Sayfasından Vardiya Ekranına tıklayarak "VARDIYA BİTİR & BAŞLAT" işlemi günlük olarak yapılmalıdır.
- Dış(Toptan) satışların yakıt ikmali yapıldıktan sonra en geç 2 gün içerisinde Bayi Otomasyon Sisteminden İşlemler menüsüne tıklayıp EPDK Mutaakat bölümüne girerek satış irsaliyesine karşılık gelen dış satış faturası girilmelidir.
- 444 67 76 Mepsan Çağrı Merkezi'ne Arıza Kaydı açtırılmalıdır.
- Tank arızalı ise asla dolum ya-

### 5. ARIZALAR

- Otomasyon sistemindeki herhangi bir arıza durumunda Termopet otomasyon birimi bilgilendirilmeli ve
- 444 67 76 Mepsan Çağrı Merkezi'ne Arıza Kaydı açtırılmalıdır.
- Tank arızalı ise asla dolum ya-

pılmamalıdır.

- Pompa arızalı ise o pompadan asla satış yapılmamalıdır.
- İstasyon dışında gelişen elektrik veya internet arızalarında ilgili kurumlardan duruma ilişkin kaşe ve imzalı açıklama beyanı alınarak Termopet'e gönderilmelidir.
- Tadilat durumunda kesinlikle tanka dolumu ve pompa satışı yapılmamalıdır.
- Kalibrasyon
- İstasyondaki tüm tanklar için kalibrasyon cetvelleri Termopet Otomasyon birimine gönderilmelidir.
- Tanklarda kalibrasyon yoksa firmamızın anlaşmalı olduğu firmaya yaptırmak için Termopet Otomasyon birimine müracaat edilmelidir.
- Topraklama tam olmalıdır. (TSE standardı en fazla: 2v, 2ohm), topraklama yoksa otomasyon sisteminiz garanti kapsamı dışına çıkar.
- Yazarkasasız ve pompa kapalıyken satış yapılmamalıdır.
- İstasyonda Güç Kaynağı (UPS) bulunmalıdır.

### KALİBRASYON TABLOSUNUN DOĞRU ÇALIŞMASI İÇİN GEREKEN TEMEL FAKTÖRLER:

- Topraklama tam olmalıdır. (TSE standardı en fazla: 2v, 2ohm), topraklama yoksa otomasyon sisteminiz garanti kapsamı dışına çıkar.
- Yazarkasasız ve pompa kapalıyken satış yapılmamalıdır.
- İstasyonda Güç Kaynağı (UPS) bulunmalıdır.

## İSTASYONLARA "TEHLİKELİ MADDE FAALİYET BELGESİ" ZORUNLULUĞU



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nca hazırlanan ve 24 Ekim 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik" uyarınca, karayoluyla tehlikeli madde taşımacılığı zinciri içerisinde yer alan; dolduran, paketleyen, yükleyen, gönderen, alan, boşaltan ve tank-konteyner/taşınabilir tank işletmecileri "Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi" almak zorunda. Yönetmeliğe göre, 1 Eylül 2014 tarihine kadar "Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi" almayan işletmelerin faaliyetleri durdurulacak.

Yönetmeliğe göre faaliyet konusu "alıcı", "boşaltan" ve "dolduran (istasyondan tankere dolum yapıyorsa)" olan akaryakıt ve LPG istasyonları da bu belgeyi almak zorunda. Her bir faaliyet için tek bir belge alınacak ve belge üzerinde yer alan faaliyet konusu kutucuklara işaretlenecek.

### 5 YIL SÜRELİ BELGE 500 TL'YE ALINACAK

Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi başvuruları Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bölge Müdürlüklerine yapılacak. 5 yıl süreli belgenin ücreti ise 500 TL. 5 yılın sonunda belgenin yenilenmesi gerekiyor. Belgenin yenileme ücreti ise belge ücretinin yüzde 5'i.

1 Eylül 2014'e kadar Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi almayan istasyonların faaliyetleri durdurulacak. Belge için başvurular Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bölge Müdürlüklerine yapılacak. 5 yıl süreli belgenin ücreti ise 500 TL olacak.

### Tehlikeli madde faaliyet belgesi almak için başvuruda istenen belgeler

- Başvuru dilekçesi,
- İşletmenin unvanını, adresini, işgalini, temsile yetkili kişilerini, sermayesini, kurucularını ve ortaklarını gösteren Kuruluş Ticaret Sicil Gazetesi ile varsa değişiklikleri gösteren Ticaret Sicil Gazetelerinin aslının ibrazı veya noter onaylı suretleri,
- Tüzel kişiliklerde; unvan, adres, kayıt tarihi, çalışma konusu ve sermayesinin yazılı olduğu Ticaret Odası Faaliyet Belgesi, gerçek kişilerde ise bağlı olduğu odadan alınan oda kayıt/faaliyet belgesi,
- Tüzel kişiliklerde temsil ve ilzama yetkili kişilerin imza sirkülerinin aslının ibrazı veya noter onaylı sureti, gerçek kişilerde ise imza beyannamesi,
- Tüzel kişiliklerde temsile yetkili kişi/kişilerin, gerçek kişilerde ise ilgili kişinin adli sicil belgeleri,

**NOT:** 1240 sayılı yasa gereğince 4 işgünü üst üste arızası devam eden veya tutarsız veri gönderen istasyonlarda akaryakıt ikmali kesilip EPDK'ya yasal bildirim yapılacaktır.

# TARIMSAL AMAÇLI SATIŞLAR HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

**Köy pompası vasıtasıyla satışlar, pompanın kurulu olduğu yerde yapılır. Oysa tankerle yapılacak satışlarda herhangi bir coğrafi sınır yoktur. Bayi, lisansına işlettiği tankerle istasyonun bulunduğu ilin dışında daha açık bir ifadeyle Türkiye'nin her yerinde tarımsal amaçlı satış yapabilir.**

**Y**az aylarının gelmesi ile birlikte tarımsal faaliyetlerin arttığı bu dönemde tarımsal amaçlı akaryakıt satışları da artış göstermeye başlamıştır. Ne var ki, tarım sektöründe kullanılan ve akaryakıtla çalışan araçların (traktör, biçerdöver, silaj, ürün toplama, ilaçlama, mibzer, tohum ekme vb) yakıt ikmal için akaryakıt istasyonuna gidip gelmesi zor olduğu kadar seyir güvenliği açısından tehlike arz etmekte, su motorları gibi makineler ise tarımsal faaliyetin yürütüldüğü yerde sabit durmaktadır. Dolayısıyla, tarımsal faaliyette kullanılan araç ve makinelerin akaryakıt ikmal ihtiyaçlarının büyük oranda bu araç ve makinelerin bulunduğu yerde karşılanması gerekmektedir.

Bu ihtiyacın farkında olarak kanun koyucu, kural olarak istasyon dışında akaryakıt satışını yasaklayan 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu'nda 8 inci maddenin üçüncü fıkrasında istasyonlu akaryakıt bayilerine gerekli tedbirleri alarak tarım sektörünün ihtiyaçları için tanker ve köy pompası vasıtasıyla akaryakıt satışı yapma imkânı getirmiştir. Kanun koyucu, böylece çalışma alanlarında çalışmaya ara vermeye gerek kalmaksızın tarımsal araçlara akaryakıt ikmal yapılmasını sağlayarak tarım sektörü yatırımcı ve çalışanlarına kolaylık sağlamaktadır. Köy pompası vasıtasıyla satışlar, pompanın kurulu olduğu yerde yapılır. Oysa tankerle yapılacak satışlarda herhangi bir coğrafi sınır yoktur. Bayi, lisansına işlettiği tankerle istasyonun bulundu-

ğu ilin dışında daha açık bir ifadeyle Türkiye'nin her yerinde tarımsal amaçlı satış yapabilir. İstasyonsuz kategorili bayilerin, seyyar tanker ve köy pompası vasıtasıyla tarımsal amaçlı satış yapma hakkı bulunmamaktadır.

Ancak, Kanunda getirilen bu istisnadan yararlanabilmek için Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliğinin 37 nci maddesi uyarınca istasyonlu akaryakıt bayilerinin ikmal için kullanacakları tanker ve/veya köy pompasını EPDK'dan alacakları bayilik lisansına kaydettirmek zorundadır. Lisansa kayıt talebi ise ya ilk lisans başvurusu aşamasında ya da lisans aldıktan sonra tadil başvurusu yapmak suretiyle yerine getirilebilir.

Lisans başvurusu aşamasında eğer lisansa tarımsal amaçlı satış yapabilmek için tanker veya köy pompası kaydı istenecekse başvuru dilekçesinde seyyar tanker ve/veya köy pompası kutucuklarının işaretlenmesi ve ayrıca;

#### SEYYAR TANKER İÇİN

- Tanker Sayacı Muayene Cüzdanı
- Taşıma Belgesi, Taşıt Listesi ve Taşıt Kartı
- İstasyon Otomasyon Sistemi Beyanı

#### KÖY POMPASI İÇİN

- Üçüncü sınıf gayri sıhhi müesseselere ait İşyeri Açma Ve Çalışma Ruhsatı
- İstasyon Otomasyon Sistemi Beyanı belgelerinin lisans başvuru dosyasına eklenmesi gerekir.

Lisans başvurusu aşamasında değil de lisans aldıktan sonra lisansa eklemek isteniyorsa bu durumda EPDK'ya lisans



tadil başvurusunda bulunmak ve yukarıda sayılan belgelere ek olarak;

- Lisans Tadili Başvuru Formu
- Bayilik Lisansı Tadil Talebine İlişkin Bilgiler Formu
- Yetki Belgesi
- Lisans Tadil Bedeli Dekontu belgelerinin de lisans tadil başvurusu kapsamında EPDK'ya sunulması gerekir.

#### YUKARIDA SAYILAN BELGELERDEN;

- Lisans Tadili Başvuru Formu ve Bayilik Lisansı Tadil Talebine İlişkin Bilgiler Formu örnekleri, EPDK'nın www.epdk.gov.tr internet sayfasından indirilerek doldurulur.
- Tanker Sayacı Muayene Cüzdanı, 3516 sayılı Ölçü ve Ayar Kanunu hükümlerine göre yetkili kılınan mercilerce (Bilişim, Sanaayi ve Teknoloji İl Müdürlükleri) tanzim edilen ve tankerin plakasını içeren bir karnedir.
- Taşıma Belgesi, Taşıt Listesi ve Taşıt Kartı, akaryakıt tankesine ilişkin olarak Ulaştırma Bakanlığından temin edilir.
- İstasyon Otomasyon Sistemi Beyanı, dağıtıcı lisansı sahibince verilen ve tarımsal amaçlı satış tankerlerinde ya da köy pompasında otomasyon sisteminin kurulduğuna ve çalışır durumda olduğuna dair yazılı beyandır.
- İşyeri Açma Ve Çalışma Ruhsatı, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik uyarınca köy pompasının kurulu olduğu yere göre belediye ya da il özel idaresinden alınan üçüncü sınıf gayri sıhhi müesseselere ait İşyeri Açma Ve Çalışma Ruhsatı suretidir.
- Yetki Belgesi, lisans sahibi tüzel kişilerde (şirket, dernek, vakıf, kamu kuruluşları) temsil ve ilzama yetkili kılınanların adı, soyadı ve unvanının, tatbik imzasının, yetkinin sınırlarının yer aldığı imza sirküleri ve gerçek kişilerde (şahıs firmalarında), kişinin adı ve soyadının, kimlik bilgilerinin, ikametgâh adresinin, tatbik imzasının yer aldığı imza beyannamesidir.
- Lisans Tadil Bedeli Dekontu, lisans tadil bedelinin, EPDK'nın Vakıflar Bankası Bahçelievler/Ankara Şubesi'ndeki

(Şube Kodu: 014) TR37 0001 5001 5800 7292 2299 68 IBAN numaralı Petrol Lisans Alma-Tadil-Suret Bedeli hesabına yatırıldığını gösteren banka dekontu aslıdır.

Unutmayın! Lisansa kaydedilmeyen tanker ya da köy pompasıyla satış yapılması ya da lisansa kaydedilmiş olsa bile tarımsal amaç dışında satış yapılması, EPDK tarafından dışarıda faaliyet gösterme olarak değerlendirilmekte ve idari para cezası verilmektedir. Bayilerin, EPDK'nın uygulayacağı yaptırımlardan kendilerini koruyabilmesi ancak tanker ve köy pompasını lisansına kaydettirmesi ve tanker ve köy pompası vasıtasıyla sadece tarım sektörünün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla satış yapması halinde mümkündür. EPDK'ya başvuru yapılması, tanker ve köy pompasını kullanmaya başlamak için yeterli değildir. Bunlardan satışa başlanabilmesi için başvurunun EPDK tarafından onaylanması ve bu onayın internetten yayımlanması gerekmektedir.

İlerde cezai bir işlemle karşılaşmamak için bayilerimizin yukarıda belirtilen prosedürü takip ederek lisanslarına kayıt işlemini tamamlamadan köy pompalarında satışa veya seyyar köy pompasında (tanker) ikmale kalkışmamaları gerekmektedir. Bu konuya önemle dikkat edilmesi ve bir sıkıntı ile karşılaşıldığı anda bilgi almak için şirketimizin hukuk biriminin aranmasını önemle rica ediyorum.

Bol kazançlı, hayırlı işler dileklerimizle.



**Av. ALPER ÖZDEMİR**  
Termopet Baş Hukuk Müşaviri

# “BAŞARIMIZI EKİP RUHUNA BORÇLUYUZ”



**T**ermopet'in Doğu Bölgeler Koordinatörü ve Mühendislik Departmanı Koordinatörü olarak görev yapan Alper Akyol, şirketin bayilik yatırımlarından, uzun vadeli hedeflerine kadar birçok konuyu Termometre'ye anlattı. Termopet personelinin tam bir ekip ruhu ile çalıştığına dikkat çeken Akyol, "Ekip ruhunun başarının anahtarı olduğuna inanıyorum. Zetan biz de başarımızı bu ekip ruhuna borçluyuz" diye konuştu.

#### **KISACA KENDİNİZDEN VE KARIYERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?**

1979 yılında Nevşehir doğdum. 7 yıllık evliyim ve 6 yaşında bir kızım var. İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra İnşaat Mühendisliği, Betonarme Yapılar Ana Bilim Dalında masterımı tamamladım. 2007 yılında Termopet Ailesi'nde çalışmaya başla-

dım. Mühendislik departmanı sorumlusu olarak 2012 yılına kadar çalıştıktan sonra, Doğu Bölgeler Koordinatörlüğü görevini üstlendim.

#### **TERMOPET'TE YÜRÜTTÜĞÜNÜZ GÖREV HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?**

Termopet şirketi olarak Ankara merkezli bir firma olmamızdan dolayı, görev paylaşımımız da Ankara merkezli olarak yapılandırıldı. Ankara'nın doğusu ve batısı olmak üzere iki bölge koordinatörlüğüne ayrıldı. Doğu Bölgeler Koordinatörlüğü olarak sorumluluk sahamız İç Anadolu, Batı Karadeniz, Doğu Karadeniz, Doğu Anadolu ile Güneydoğu Anadolu bölgelerini kapsıyor.

Şirketimizde tam bir ekip ruhu var. Zetan bu ekip ruhu benim için başarının en önemli anahtarıdır. Doğu Bölgeler Koordinatörlüğü görevimin yanı sıra

Mühendislik Departmanı Koordinatörlüğünü de yürütmekteyim. Bu yoğun iş temposunun en güzel ve sürükleyici yanı bizim tüm iş ortaklarımızla bir aile olmamız ve bu aile sıcaklığını birlikte yaşamamız.

#### **TERMOPET'İN İSTASYON YATIRIMI KONUSUNDA ORTA VE UZUN VADELİ HEDEFLERİ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?**

Bildiğiniz gibi akaryakıt sektörünün çok ciddi sorunları var. Bu sorunlar sektörde faaliyet gösteren birçok dağıtım şirketini olumsuz etkiliyor. Biz Termopet olarak ise bu sorunlara rağmen bayi sayımızı sürekli artırıyor, sektördeki konumumuzu ve satış grafiğimizi her geçen gün daha da yükseltmeye çalışıyoruz. Termopet olarak, bayilerimizin memnuniyeti ile hareket ederek, uzun vadede piyasadaki sayılı şirketler arasına girmeyi hedefliyoruz. Bunun için de markalaşma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

Rekabetin çok yoğun olduğu sektörümüzde istikrarlı büyümemizi sürdürmek için çalışmalarımıza aralıksız devam etmekteyiz. Bir yandan da markalaşma yolunda yenilikçi felsefeyle atılımlar yapmaktayız. Şirketimiz 2005 yılında dağıtıcı lisansı almasıyla birlikte süre gelen kurumsal kimliğimizi 9 yıl boyunca ufak revizyonlarla devam ettirdik. Bugün gelinen noktada ileri teknolojiler, yeni metotlar ve yeni nesil malzemeler ile daha modern çizgilere sahip, yeni bir vitrin oluşturduk. Ön fizibilite, tasarım ve üretim aşamalarını üniversitelerin tasarım bölümlerinde yarışma açarak, sektörde uzman tasarımcılardan

destek alarak ve üretim firmalarının da desteğiyle tamamladık. Yeni yüzümüzle, bayilerimizin ve tüketicilerimizin karşısına çıktık. Hazırlanmış olduğumuz yeni kurumsal kimlik çalışmasının hayırlı ve bol kazançlı olmasını temenni ediyoruz.

#### **BAYİ ADAYLARINI HANGİ KRİTERLERE GÖRE DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?**

Kriterler derken geniş bir kavram olmasına rağmen ana çerçevesini şu şekilde özetleyebilirim. Bayilik verme sürecinde, yasal mevzuat çerçevesinde çalışan, kaliteli akaryakıtı son tüketiciye ulaştırabilen ve bunu kendisine misyon edinmiş bayiler seçmeye özen gösteriyoruz. Bunun yanı sıra istasyonun konumu, satış potansiyeli ayıca değerlendirdiğimiz konular arasında yer alıyor.

#### **SİZCE BAYİLER TERMOPET'İ NİÇİN TERCİH ETMELİ?**

Termopet Ailesi olarak her yeni

bayiliği, ailemize yeni ferden katılımı olarak görmekteyiz. Bu birlikteliğin uzun yıllar sürmesi için karşılıklı anlayış, destek ve özverinin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Sektörün dürüst ve doğru temsilcilerinden, kesintisiz ve kaliteli ikmal yapabilen bir firma olmamız bizi sektörde tercih edilebilir bir konuma getiriyor.

#### **AKARYAKIT SEKTÖRÜ OLDUKÇA YOĞUN VE STRESLİ BİR ÇALIŞMA TEMPOSUNA SAHİP. YORGUNLUK VE STRESİNİZİ NASIL ATIYORSUNUZ? HOBİLERİNİZ VAR MI?**

Dediğiniz gibi yoğun ve stresli bir çalışma temposunda insan doğal ihtiyaç olarak dinlenmek istiyor. Ben de genellikle ailemle zaman geçirerek yorgunluğumu atmaya çalışıyorum. Bunun yanı sıra akvaryum hobisiyle de uğraşıyorum. Hatta size akvaryumdan bir kare sunayım.





# “VERDİĞİMİZ SÖZLERİ HARFİYEN YERİNE GETİRİYORUZ”

# ISPARTA ÖZEL HALK OTOBÜSLERİ KOOPERATİFİ'NE BAŞARI ÖDÜLÜ

**T**ermopet Karadeniz Bölge Müdürü Nuri Ayvaz ile Termopet'i ve sektördeki gelişmeleri konuştuk. Termopet'in diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliğinin; bayilerine karşı dürüst olması ve verdiği sözleri harfiyen yerine getirmesi olduğunu belirten Nuri Ayvaz, "Şirketimiz verdiği sözlerin arkasında durunca bizim de sahada çalışmamız çok kolay oluyor" diyor.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

1965 yılında Samsun'da doğdum, iş hayatıma Samsun'da bulunan Sanayi Sitesi Kooperatifi'nde yönetici olarak başladım. 1994 yılında Çorum bölgesinde bir ihracatçı firmasında Uluslararası Nakliye Müdürlüğü ve sonrasında aynı şirketin akaryakıt istasyonunun yöneticiliğini yaptım.

## SEKTÖRDE VE TERMOPET AİLESİ'NDE NE KADAR SÜREDİR ÇALIŞIYORSUNUZ?

1998 yılından bu yana akaryakıt sektörünün içindeyim. 2007 yılında Termopet Ailesi'ne katıldım, Allah izin verirse de uzun süre aynı aile içinde görevime devam etmeyi düşünüyorum.

## SİZCE TERMOPET'İ DİĞER DAĞITIM ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

Termopet'i diğer şirketlerden ayıran özelliklerden biri ve benim için en önemlisi; bayilerine karşı dürüst olması ve verdiği sözleri harfiyen yerine getirmesidir diyebilirim. Şirketimiz verdiği sözlerin arkasında durunca bizim de sahada çalışmamız çok kolay oluyor. Şir-



ketimizin bu çizgiyi bozmadan aynı şekilde devam edeceğini bildiğimiz için sektörde daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum.

## SEKTÖRÜN GELDİĞİ NOKTAYI VE GÖREV YAPTIĞINIZ BÖLGEYİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Sektörün durumu son yıllarda hiç iyi gitmiyor. Böyle giderse önümüzdeki yıllarda da düzeleceğe benzemiyor. Son dönemde gerçekleştirilen bazı yasal düzenlemeler bayilerin ayakta durmasını zorlaştırıyor. Devlet bütün yükü dağıtım şirketleri ve bayilerin üzerine yıkmaya devam ederse, bu sektörde faaliyet göstermek daha da zor bir hale gelecek. Bu işin çözümünü ne dersiniz... Bu işin çözümü, devletin dağıtım şirketleri ve bayilerin üzerindeki fazla yükleri kaldırmasından geçer.

## TERMOPET AİLESİ'NE YENİ BAYİLER KATARKEN NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Şirketimize kazandıracığımız bayi, ilk önce dürüst olmalıdır. Bu işi yaparken akaryakıt sektörünü iyi bilmesi, müşterilerine iyi hizmet

vermesi gerekiyor. Yeni bayilik yaparken, önce bayi adayını bilmemizden ve çevredeki tanıdıklarımızdan iyice sorup, detaylı biçimde araştırıyoruz. Ayrıca bayinin ekonomik durumuna da bakıyoruz. Akaryakıt sektörü yüksek rakamlar verip az kar ile yapılan bir iş, bu yüzden riskleri azaltmak için dikkat etmemiz gerekiyor.

## BAYİLERİMİZE VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Son dönemlerde gündemde sıklıkla yer alan idari para cezaları çok yüksek. Bu nedenle bayilerimizin dürüstlüklerinden ödün vermeden, aynı çizgide devam etmelerini rica ediyorum.

## İŞ YAŞAMINDAN GERİYE KALAN ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ? HOBİLERİNİZ VAR MI?

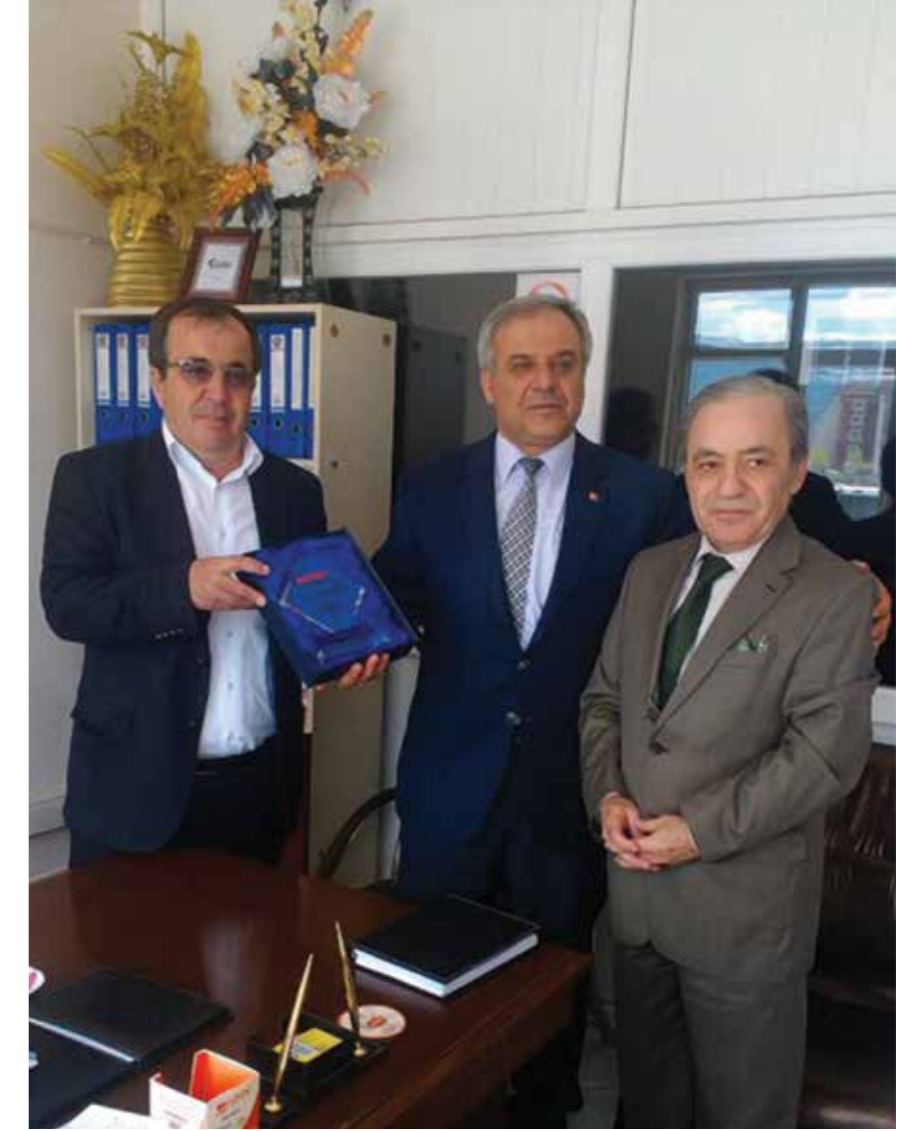
İşim gereği çok seyahat ettiğim için hafta sonu ailem ve çocuklarım ile birlikte zaman geçirmeye çalışıyorum. Fırsat buldukça spor yapmaya çalışıyorum. Buaralar yine fırsat bulabilirsem baiğa çıkmak da benim için ayrı bir keyif.

**T**ermopet Kuzey Akdeniz Bölgesi 2013 Yılı Satış Birincisi olan Isparta SS. 18 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi plaketle ödüllendirildi.

Termopet'in başarılı bayilerinden Isparta SS. 18 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi 2013 yılında Kuzey Akdeniz Bölgesi'nin satış birincisi oldu. Gösterdiği bu başarı dolayısıyla Kooperatif Başkanı Mehmet Yavuz'a Termopet Genel Koordinatörü Neşat Bohça tarafından plaket verildi. Isparta SS. 18 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi'nin yürüttüğü başarılı çalışmalarından duydukları memnuniyeti ifade eden Neşat Bohça, "Ulaşım sektörünün en önemli kesimlerinden biri olan özel halk otobüsleri gündelik yaşamın vazgeçilmez birer parçası. Isparta SS. 18 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi de yürüttüğü başarılı çalışmalarla, Isparta halkına çok önemli bir hizmet veriyor. Böylesi güzide bir kooperatifin Termopet ailesinin bir parçası olmasından büyük bir gurur duyuyoruz" dedi.

## “TERMOPET AİLESİNİN İÇERİSİNDE YER ALMaktan MUTLUYUZ”

Isparta SS. 18 No'lu Özel Halk Otobüsleri Kooperatifi Başkanı Mehmet Yavuz ise Termopet ile çalışmanın kendileri açısından büyük bir şans olduğunu be-



lirterek, "Yüzde 100 yerli sermaye ile kurulmuş olan Termopet, akaryakıt sektörünün en güvenilir şirketlerinden biri. Biz de Termopet ailesinin içerisinde yer almaktan mutluluk duyuyoruz. Uzun yıllar Termopet ile birlikte çalışacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu. Kooperatif olarak, otobüs filo-

muza yenilemeye devam ettiklerini belirten Mehmet Yavuz, "Önümüzdeki yıl içerisinde ise otobüslerimizin yüzde100'ünü değiştirmeyi planlıyoruz. Bu konuda arkadaşlarımızla istişare içindeyiz. Üyelerimiz ayrı ayrı hepsi de araçlarını değiştirmeye başladılar. Isparta halkı en iyisine layıktır" dedi.

# “TERMOPET İLE ÇOK RAHAT ÇALIŞIYORUZ”

“Termopet bence ikinci ligdeki firmaların en üstünde yer alıyor. Birinci ligdeki 5 büyük markanın haricinde, ikinci ligde bence en iyi konumda. Reklam çalışmaları ile birlikte yavaş yavaş birincilige çıkacağını umuyorum”



**T**ermopet Samsun bayisi Genç Petrol'ün işletme sahibi Şükrü Gençtürk, Termopet yöneticileri ile çok yakın bir ilişki içerisinde olduklarını belirterek, “Derdimizi anlatabiliyor, karşılığında da derdimize çare bulabiliyoruz. Bu nedenle Termopet ile çok rahat çalışıyoruz” dedi.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

İsmim Şükrü Gençtürk. Termopet'in Samsun merkez bayisi Genç Petrol'ün sahibiyim. Samsun'da dünyaya geldim, öğrenim hayatım da Samsun'da geçti. 1992 yılında babam akaryakıt istasyonculuğuna başladı. 1992'den beri istasyonculuk yapıyoruz. Ben de yaklaşık 15 senedir istasyonda aktif olarak çalışıyorum. Evliyim, üç tane çocuğum var.

## TERMOPET BAYİSİ OLMAYA NASIL KARAR VERDİNİZ?

7 yıldır Termopet ile çalışıyoruz. Ticari ahlaka sahip bir firma olduğu ve ticari anlayışımız uyduğu için Termopet bayisi olmaya karar verdik. Termopet bayisi olmadan önce bir başka dağıtım şirketinin 15 yıl boyunca bayiliğini yaptık. O dağıtım şirketinde çok katı kurallar vardı ve kar marjımız çok düşüktü. Si-

kıntılarımızı istediğimiz gibi yöneticilere yansıtamıyorduk. Ama Termo'da böyle değil. Şirket yöneticileri ile çok yakın bir ilişki içerisindeyiz. Derdimizi anlatabiliyoruz, karşılığında da derdimize çare bulabiliyoruz. Bu nedenle Termopet ile çok rahat çalışıyoruz. Kar marjımız da daha yüksek. Termo'nun bize sağladığı yüksek kar marjını, biz de müşterimizle paylaşıyoruz. Bu şekilde sürümden kazanıyoruz. Daha önce çalıştığımız dağıtım şirketinde durum böyle değildi. Kar marjı düşüktü, müşteriye ilave indirimler sunamıyorduk. Müşteri sadece markaya geliyordu. Ama şimdi öyle değil. Müşteri hem indirim için geliyor, hem de kaliteli hizmet için geliyor.

## ORTA VE UZUN VADEDE TERMOPET'İN SEKTÖRDE HANGİ NOKTAYA ULAŞACAĞINI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Termopet bence ikinci ligdeki firmaların en üstünde yer alıyor. Birinci ligdeki 5 büyük markanın haricinde, ikinci ligde bence en iyi konumda. Reklam çalışmaları ile birlikte yavaş yavaş birinci lige çıkacağını umuyorum. Termo'dan en büyük beklentimiz reklam çalışması yapması.



## İSTASYONUNUZDA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK İÇİN ÖZELLİKLE HANGİ HUSUSLARA DİKKAT EDİYORSUNUZ?

İstasyonumuzda güler yüzlü hizmet sunmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerin araçlarını yıkıyor, çay-kahve ikramında bulunuyoruz. İstasyon temizliğine çok önem veriyoruz. Ancak müşteriye güven duygusu yaratmak bizim için en önemli unsur. Güven duygusu yarattığınız bir müşteriniz, kendi çevresine sizin istasyonunuzdan akaryakıt aldığını ve sunduğunuz hizmetten çok memnun kaldığını söyleyince en iyi reklamı yapmış oluyorsunuz. Biz Genç Petrol olarak yerel radyolara verdiğimiz reklamlardan ziyade, müşteri memnuniyeti sayesinde kulaktan kulağa dolaşan reklamlardan çok daha verim aldık.

## SİZCE SEKTÖRDE YAŞANAN EN ÖNEMLİ SORUN NE?

Ruhsat aşamasında bazı sıkıntılarımız oldu. Her kurum farklı farklı mecburiyetler getiriyor önünüze. Mesela TSE, “İstasyonda 20 tonluk su tankı olması gerekiyor” diyor. Siz o standart-

ları oluşturana kadar, standartlar değişebilir. Siz o sistemi kurmak için belirli bir yatırım yapıyorsunuz, bir sonraki düzenlemede, “Biz onu kaldırdık, artık ona gerek yok” diyorlar. Mesela tankerlerde de böyle bir sıkıntı var. Diyorlar ki “Tankerler alüminyum olacak, ADR'li olacak vs.” Standartlar ve kurallar sürekli değişiyor. Bence bu işin duayenleri bir araya gelerek gerekli tüm standartları belirlemeli ve bu standartlar da bir daha değiştirilmemeli.

Ayrıca maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar sektörü olumsuz etkiliyor. Bu tür ulusüz iş yapanlar kalıcı olamıyorlar ama piyasayı bozuyorlar. 10

numaralı yağ problemi ve kaçak akaryakıt sorunu her istasyoncu gibi bizi de mutlaka etkiliyor.

## TAVAN FİYAT UYGULAMASINI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Tavan fiyat uygulaması bayileri mağdur eden bir uygulama. Müşterilerimiz ile belli bir iskonto ile anlaşma veya sözleşme yapmışız, müşteriye bu indirim vereceğimizin taahhüdünde bulunmuşuz. Ancak tavan fiyat uygulaması ile kar marjımız aşağı çekilince biz de anlaşma yapıp söz verdiğimiz müşterilerimize mahcup oluyoruz. Tavan fiyat uygulamasının kesinlikle bir daha sektörün gündemine gelmesini istemiyoruz.



# “TERMOPET, BAYİSİNİ MAĞDUR ETMEYEN BİR ÇALIŞMA ANLAYIŞINA SAHİP”

“Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği, sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen bir çalışma sistemine sahip olmasıdır. Ayrıca şirketimizin sorunlara çözüm odaklı yaklaşımı, bayilerine gösterdiği hoşgörü ve anlayış bütünleşen bir aile yapımızı kuvvetlendirmektedir”



**T**ermopet Sivas bayisi Güven Petrol’ün işletme sahibi Ahmet Güven, Termopet’in sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen bir çalışma anlayışına sahip olduğunu belirterek, “Ayrıca şirketimiz, sorunlara çözüm odaklı yaklaşımı, bayilerine gösterdiği hoşgörü ve anlayış ile bütünleşen bir aile yapısına sahip” şeklinde konuştu.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

1946 yılında Sivas’ta doğdum. Lise öğrenimimi Sivas’ta tamamladıktan sonra Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldum. İş yaşamına HEMA Holding’de başladım. 4 yıl HEMA Holding’de çalıştıktan sonra 8 yıl Bahattin Gören Holding’de çalıştım. Daha sonra da Nuro Holding’de Sivas Demir Çelik Fabrikasında Makine Müdürü olarak görev yaptım. 1994 yılında da kendi şirketimi kurdum. 2000 yılında akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım.

## TERMOPET BAYİSİ OLMAYA NASIL KARAR VERDİNİZ?

Birçok dağıtım firması ile bayilik görüşmesi yaptık. Bayilik görüşmeleri yaptığımız süreçte en sıcak, en samimi, en aile gibi hissettiğimiz şirket Termopet oldu. Yaptığımız tüm görüşme ve araştırmalar neticesinde başarısını bayileriyle paylaşan, istikrarlı olarak büyüme çabası içerisinde olan Termopet Ailesi’ne katılmaya karar verdik.

## TERMOPET’İ DİĞER DAĞITIM ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİKLERİ SİZCE NELER?

Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği, sorunsuz ve bayisini mağdur etmeyen bir çalışma sistemine sahip olmasıdır. Ayrıca şirketimizin sorunlara çözüm odaklı yaklaşımı, bayilerine gösterdiği hoşgörü ve anlayış bütünleşen bir aile yapımızı kuvvetlendirmektedir.

## SEKTÖRÜN GELDİĞİ NOKTAYI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Sektörün şu anda içinde bulunduğu durum eminim herkesi endişelendiriyordur. Maalesef piyasa her geçen gün daha da zorlaşıyor. Örneğin, 10 numara yağ üreticileri, “Bizim sayemizde akaryakıt ucuzladı, nakliye ucuzladı” diyerek, kendilerini legal hale getirmeye çalışıyorlar. Ayrıca Türkiye’de halen kaçak akaryakıtın önüne geçilemedi. Bu tür illegal faaliyetler de bizim gibi faaliyetlerini yasal çerçevede sürdüren istasyonları mağdur ediyor. Maalesef bu yakıtları tercih edip, araçlarında kullananlar vatandaşlar da mevcut.

Akaryakıt sektöründe son zamanlarda uygulanan tavan fiyat özellikle bayi kesimini olumsuz yönde etkiledi. Sektördeki maliyetler her geçen gün artarken, karımız da aynı oranda azalıyor. Bugün bu sektörde 13 bin akaryakıt istasyonu var ve bu istasyonlarda en 18 kişiden hesaplırsak 104 bin kişi çalışıyor. Ai-

leleriyle birlikte düşündüğümüzde 500 bin insan bu sektörden ekmek yiyor. Bu sektörün üzerine daha fazla gidilirse sektör küçülmeye başlayacak, birçok istasyon kapanacak ve insanlar işsiz kalacaktır.

## TERMOPET’İN AKARYAKIT PİYASASINDA GELDİĞİ NOKTAYI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ? ORTA VE UZUN VADEDE TERMOPET’İN HANGİ NOKTAYA ULAŞACAĞINI ÖNGÖRÜYORSUNUZ?

Termopet sayı olarak küçümsemeyecek bir bayi ağına sahip fakat önümüzdeki dönemde şehir içlerine yayılması gerekiyor. Termopet’in istikrarlı bir yürüyüş içerisinde Türkiye’nin sayılı büyük firmaları arasında yer alacağına inanıyorum.

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAYABİLMEK ADINA İSTASYONUNUZDA ÖZELLİKLE DİKKAT ETTİĞİNİZ HUSUSLAR NELERDİR?

Müşteri memnuniyetini en üst

seviyelerde tutmak için güler yüz ve kaliteli hizmet en çok dikkat ettiğimiz hususların başında gelmektedir. Pompa görevlilerinin kılık kıyafeti, istasyonun temizliği ve en önemlisi müşteri karşılayış biçimleri müşteri memnuniyetinde önemli rol oynuyor. Bu konularda yapılabilecek hataları en aza indirmek için her zaman dikkatli olmaya özen gösteriyoruz. Müşteri memnuniyeti bir işyeri için süreklilik demektir. Müşteri bağlılığını oluşturup, memnuniyeti stabil tutmaktır önemli olan.

Termopet tarafından bayilere yönelik bir performans değerlendirmesi yapılması ve bir takım ödülleriyle bayilerin bu konuda motive edilmesi faydalı olabilir kanaatindeyim. Bu tür etkinlikler sayesinde istasyonlar ile dağıtıcı firma arasındaki diyaloglar daha da güçlenecektir.

## REKABETTE BİR ADIM ÖNE ÇIKMAK VE FARKLILIK YARATMAK İÇİN NE GİBİ ADIMLAR ATIYORSUNUZ?

Rekabeti fiyatlarımızla ve sunduğumuz kaliteli hizmet ile yapmaya çalışıyoruz. Termopet’in reklam çalışmaları ile rekabette bizim elimizi güçlendirmesinde de fayda var.

## İŞ YAŞAMINDAN GERİYE KALAN ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ? HOBİLERİNİZ VAR MI?

İşten geri kalan zamanlarda seyahat eder ve spor yaparım. Mümkün oldukça da 1. Ligde mücadele eden Sivasspor’un maçlarını izlerim.



# NEDEN İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ?

Akaryakıt ve LPG istasyonları “çok tehlikeli” sınıfında olduğundan İSG Uzmanı ve İşyeri Hekimi hizmeti almaları gerekmektedir. Soma’da yaşanan faciadan sonra iş sağlığı ve güvenliği bilinci ve önemi daha da artmıştır.



**Ahmet Onur DURU**  
İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI

**6** 331 sayılı yasa ile her işletme ve kurumun bir iş güvenliği uzmanı ve bir işyeri hekimi bulundurması veya bu uzman ve hekimi yetkilendirilmiş Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimlerinden temin etmesi zorunlu hale gelmiştir. Akaryakıt ve LPG istasyonları “çok tehlikeli” sınıfında olduğundan İSG Uzmanı ve İşyeri Hekimi hizmeti almaları gerekmektedir. Soma’da yaşanan faciadan sonra İş sağlığı ve güvenliği bilinci ve önemi daha da artmıştır.

## İŞYERLERİNDE YASAL OLARAK UYULMASI GEREKEN KURALLAR VE ALINMASI GEREKEN TEDBİRLER

“Çok Tehlikeli” Sınıfında yer alan akaryakıt ve LPG istasyonlarının;

### OSGB’lerden Alması Gereken Hizmetler

- İş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve yardımcı sağlık personeli kontrolleri
- İşyeri risk analizi
- Çalışanların iş güvenliği
- İş sağlığı eğitimleri
- Acil durum eylem planı
- Sağlık tarama hizmetleri

İşyerinde bulundurulması yasal zorunluluk olan iş güvenliği uzmanı bulundurmamanın cezası aylık 5390 TL, işyeri hekimi bulundurmamanın cezası aylık 5390TL, yardımcı sağlık personeli bulundurmamanın cezası da yine aylık 2695 TL’dir.

İşverenler Tarafından Hazırlanması

### Gereken Belgeler

- Sağlık ve güvenlik dokümanı
- Risk değerlendirme raporu
- Çalışma izin belgesi
- Mekanik ve elektrikli ekipman için bakım planı
- Patlamayı önleme planı
- Yangından korunma planı
- İlk yardım talimatı
- Zehirli gazlarla ilgili alınan önlemlere ait korunma planı
- Havalandırma planı

### Tutulması Gereken Kayıtlar

- Mekanik ve elektrikli ekipmanın yapılan kontrol ve testleriyle ilgili kayıt tutulacak ve saklanacaktır.
- Patlama riski ve yangın tehlikesi, zararlı ortam havasına karşı korunma tedbirleri açısından otomatik ölçüm sonuçları kayıt altına alınacak ve saklanacaktır.
- Patlayıcı madde kayıt defteri
- İşçi özlük dosyaları

Yukarıda etraflıca açıklandığı üzere işyerlerinde alınması gereken tedbirler ile uyulması gereken kurallara riayet edilmesi ve tutulması zorunlu olan kayıtlar tam ve eksiksiz olarak düzenlenmelidir.

İşyerlerinde resmi kurum denetim elemanlarınca yapılacak denetimlerde belirtilen hususlar dikkate alınarak değerlendirme yapılmaktadır.

-Akaryakıt ve LPG istasyonlarında;

Meslek hastalıklarını ve iş kazalarını



önleyebilmek için alınması gereken tedbirleri tespit etmek, öncelikli iş sağlığı ve güvenliği risklerini belirleyerek önleme politikaları geliştirerek, işyerlerinde kalıcı ve sistematik iyileşme sağlanması gerekmektedir.

Akaryakıt ve LPG istasyonlarında yapılan denetimlerin değerlendirilmesi sonucunda en çok karşılaşılan durumlar;

- Mesleki eğitimini tamamlamamış ve periyodik sağlık muayeneleri yapılmayan personel çalıştırılması
- Elektrik tesisatı, topraklama ölçüm ve paratoner periyodik kontrollerinin yılda en az bir (1) defa yapılmaması
- Kompresörlerin ayrı bir yerde bulunmaması ve yıllık kontrollerinin yapılmaması

- Yangına karşı gerekli tedbirlerin alınmamış olması (yangın dedektörü, yangın söndürme tüpleri)
- İşçi özlük dosyalarının tamamlanmamış olması
- İş yerinde kullanılan tüm ekipmanların iş güvenliği ve sağlığı yönetmeliğine uygun olmaması

Yukarıda belirtilen maddeler genellikle dışarıdan alınan hizmetler ve belgeye dayalı eksikliklerdir. Maalesef en son yaşanan Soma faciasına kadar ülkemizde iş sağlığı ve güvenliğine gereken önem verilmemekte ve maliyetler de bahane edilerek kaza ve yukarıda sıralanan diğer olumsuzluklarla karşılaşılmakta idi.

Ancak bilinmelidir ki; İşveren ve/veya çalışan kusurundan dolayı

oluşabilecek iş kazaları; işveren için maddi olarak ağır koşullar oluşturabilir. Maliyetlerden kaçarken, oluşabilecek bir iş kazası, iş akışını yavaşlatır, gelirden düşüşe sebep olur, iş kazası geçiren çalışan için oluşacak tedavi ve sigorta masrafları ve çevrede oluşacak zararlar doğrultusunda kayıplar oluşturur ve her şeyden önemlisi insan sağlığını tehlikeye atar.

İşverenler 6331 sayılı İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ kanunu gereği hizmet almak zorundadır, yapılan analizler sonucu belirtilen eksiklerin biran önce yerine getirilmesi ile hem can hem de mal kaybı önlenir.

Bayilerimizin bu konuda hassasiyet göstermeleri gerekmektedir.

# “TERMOPET, BAYİLER İÇİN BİR CAZİBE NOKTASI”



**T**ermopet'in faaliyetlerini mevzuatın öngördüğü çerçevede yürüttüğü ve bayilerini de bu kritere göre seçtiğini belirten Termopet Akdeniz Bölge Müdürü Can Bülent Tekin, "Bu nedenledir ki, Termopet'in bayi portföyüne baktığınızda, çok düzgün bir bayi profili ile karşılaşacaksınız. Termopet bu saydığım özelliklerinden dolayı bayiler için bir cazibe noktası haline gelmiş bulunuyor" dedi.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ? SEKTÖRDE VE TERMOPET AİLESİ'NDE NE KADAR SÜREDİR ÇALIŞIYORSUNUZ?

Yaklaşık 15 yıl bankacılık sektöründe çalıştıktan sonra, akaryakıt sektörüne geçtim. Önce toptan akaryakıt işi yapan iki firmada yöneticilik yaptıktan sonra, Opet firmasında çalışmaya başladım. 2006 yılı başından bu yana da Termopet'te Akdeniz Bölge Müdürlüğü görevini yürütmekteyim. Termopet Ailesi'nde yaklaşık 4,5 yıllık bir çalışmanın ardından farklı dağıtım firmalarında görev aldım. Daha sonra, 2012 yılında yeniden yuvaya dönüş yaptım ve Termopet'e geri dönmüş olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum.

## SİZCE TERMOPET'İ DİĞER DAĞITIM

## ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

Termopet öncelikle ekip ruhu taşıyan bir dağıtım şirkettir. Yola çıkarken de sektörde kalıcı olmayı hedefleyen bir firma. Büyük ölçüde de bugüne kadar gerçekleştirdiği yatırımlarla bunu başarmış durumda. Bu başarının arkasında tabii ki şirket yönetiminin çok büyük özverisi ve desteği var. Termopet yönetimi verdiği sözlerde durarak, biz saha ekibini bayilere karşı asla mahcup etmiyor. Yönetimimizin bu tutumu, bayilerimizle yaptığımız görüşmelerde bize özgüven sağlıyor. Bu da bizi sahadada daha güçlü bir ekip haline getiriyor. Termopet'in bir diğer önemli özelliği tüm faaliyetlerini mevzuatın öngördüğü çerçevede yürütmesi ve bayilerini de bu kritere göre seçmesidir. Bu nedenledir ki, Termopet'in bayi portföyüne bakıldığında, çok düzgün bir bayi profili ile karşılaşılır. Termopet bu saydığım özelliklerinden dolayı bayiler için bir cazibe noktası haline gelmiş bulunuyor.

## SEKTÖRÜN GELDİĞİ NOKTAYI VE GÖREV YAPTIĞINIZ BÖLGEYİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Sektörde faaliyet göstermek, sürekli değişen mevzuat nedeniyle her geçen gün biraz daha zor hale geliyor. Uygulan-

“Termopet öncelikle ekip ruhu taşıyan bir dağıtım şirkettir. Yola çıkarken de sektörde kalıcı olmayı hedefleyen bir firma. Büyük ölçüde de bugüne kadar gerçekleştirdiği yatırımlarla bunu başarmış durumda. Bu başarının arkasında da tabii ki şirket yönetiminin çok büyük özverisi ve desteği var”

lanan ağır idari para cezaları, kuralların daha da katı hale getirilmesi, dağıtıcı ve bayileri ağır yükümlülükler altına sokuyor. Bu nedenlerden dolayı akaryakıt bayiliği de artık yüksek sermaye gerektiren bir iş haline geldi. Dağıtım şirketlerinin herhangi bir fizibilite yapmaksızın bayilere yüksek miktarlarda yatırım yapmaları maalesef bayilerde akaryakıt istasyonculuğunun çok yüksek paralar harcanmadan da yapılabileceği gibi bir algı yarattı. Bu nedenle istasyon sayısı son yıllarda çok hızlı bir biçimde arttı. İstasyon sayısının-

deki bu hızlı artış, eskiden beri bu işi düzgün biçimde yapan bayilerin iş hacmini daralttı. Sonuç olarak da, sektörde faaliyet gösteren tüm istasyonlar ekonomik anlamda sıkıntı yaşamaya başladılar.

Ayrıca hesabını kitabını düzgün yapmayan dağıtım şirketleri de, bayiler de bu sektörde kalıcı olamayacak. Bu nedenle, şu anda 80 civarında olan dağıtıcı sayısının, önümüzdeki dönemde 20'li rakamlara düşeceğini öngörüyorum. Kanaatimce olması gereken de budur.

bir insana bayilik vermek, çok ciddi sıkıntıları da beraberinde getirebilir. Bu nedenle, ben bölgemde bayilik verdiğim kişileri daha önce defalarca ziyaret ederim. Bu sayede hem ticari ahlaklarını, hem de ekonomik durumunu tespit etme imkanım olur. Termopet Ailesi'ne yakışan bayi adaylarına da teklifimi yaparım.

## BAYİLERİMİZE VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Bayilerin şunu bilmelerini istiyorum. Bu sektörde yanlış yapan, uzun dönemde mutlaka kaybeder. Ben bütün bayilerime güveniyorum. Ama yine de her zaman onların yanlış yönlendirmek isteyen insanlar mutlaka olacaktır. Bayilerimin bu kişilere karşı dikkatli olması ve kimle iş yaptıklarına dikkat etmelerini özellikle rica ediyorum. 2015'in Eylül ayında başka bir dağıtıcı ile çalışmayı düşünen bayilerimize de buradan bir kez daha seslenmek istiyorum. Termopet'le çalışmasalar bile, yeni çalışacakları dağıtım firmasının bu sektörde kalıcı ve güvenilir olmasına dikkat etsinler. Zira yapacakları bir hata, ellerinde ne istasyon bırakır ne de gelecek.

## İŞ YAŞAMINDAN GERİYE KALAN ZAMANLARDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ? HOBİLERİNİZ VAR MI?

Akaryakıt sektörüne başlamadan önce, seyahat etmekten büyük keyif alırdım. Ama işim dolayısıyla çok fazla seyahat ettiğim için, ayrıca seyahat etmeye ihtiyaç duymuyorum. Boş zamanlarımı ailemle geçirmeye çalışıyorum. Fırsat buldukça da spor yapmaya ve doğayla başa kalmaya çalışıyorum.



## TERMOPET AİLESİ'NE YENİ BAYİLER KATARKEN NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Öncelikle bayi adayının ticari ahlak sahibi olup olmadığına bakıyoruz. Yani bayinin çok parasının olması, tek başına hiçbir anlam ifade etmiyor. Ayrıca o yörenin insanı mı değil mi ona da dikkat ediyoruz. Kendi memleketinde iş yapan bir esnafın satış potansiyelinin de yüksek olduğunu varsayıyoruz. Çünkü kendi memleketinde yanlış işler yapan bir esnafın, ticari hayatını sürdürmesi mümkün değildir. Önemli bir diğer husus da, bayilik vereceğimiz kişileri önceden tanımak. Hiç tanımadığınız

# “TERMOPET MARKASININ İTİBARI SON DERECE YÜKSEK”

“Termopet’te tam bir aile ilişkisi var, herkesle bire bir görüşebiliyoruz. İletişim kurmak ile ilgili hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Bir bayinin isteyebileceği her türlü kolaylığı sağlıyorlar”



töründe faaliyet gösteriyoruz. Dede-min 1948’de başladığı akaryakıt istasyonculuğunu bugüne kadar getirdik. 9 yıldır Termopet bayisiyiz. Geçtiğimiz yıl bayiliğimizi yeniledik. Termopet Ailesi’nin içerisinde yer almaktan çok memnunuz, dağıtım şirketimizle hiçbir sıkıntı yaşamadan bugünlere geldik. Amcalarım da petrolcülük yapıyor. Bir aile şirketiyiz. Toplam 7 istasyonumuz var. İki tane Termopet bayiliğimiz var. Önümüzdeki dönemlerde de diğer istasyonlarımızın durumu için yeniden masaya oturacağız.

## TERMOPET’İ NİYE TERCİH ETTİNİZ? SİZCE TERMOPET’İ DİĞER DAĞITIM ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NEDİR?

Öncelikle Termopet’in bayileriyle kurduğu diyalogun çok olumlu olduğunu söylemek isterim. Termopet’te tam bir aile ilişkisi var, herkesle birebir görüşebiliyoruz. İletişim kurmak ile ilgili hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Bir bayinin isteyebileceği her türlü kolaylığı sağlıyorlar. Ayrıca Termopet, bayilik yaparken oldukça seçici davranıyor, bu da bizleri mutlu ediyor. Örneğin, kaçak akaryakıtı adı karışmış yerlere bayilik vermiyorlar. Düzgün insanlara bayilik verdikleri için markanın ismi de, itibarı da son derece yüksek.

## ORTA VE UZUN DÖNEMDE TERMOPET’İN AKARYAKIT PİYASASINDA HANGİ NOKTAYA ULAŞACAĞINI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Termopet kurumsal çalışan bir firma. Orta vadede akaryakıt piyasasında ilk 5 dağıtım şirketinin arasına gireceğini umuyorum.

## TERMOPET’TEN BEKLENTİLERİNİZ NELER?

Termopet olarak istasyon sayımız her geçen gün artıyor. Her bölgeye dağılmış bir bayi ağımız olduğu için taşıt tanıma sistemine (TTS) geçmenin artık daha da faydalı olacağını düşünüyorum. TTS

**A**ntalya Korkuteli Bayisi Yalçınoğlu Petrol işletme sahibi Mustafa Yalçın, Termopet’in, bayilik verirken oldukça seçici davrandığına dikkat çekerek, “Kaçak akaryakıtı adı karışmış yerlere kesinlikle bayilik vermiyorlar. Düzgün insanlarla bayilik verdikleri için markanın itibarı da son derece yüksek” dedi.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

Biz üç göbekten bu yana akaryakıt sek-



hem firmanın kurumsal duruşuna katkı sağlayacak, hem de bayilerinin satışlarına hareketlilik getirecektir.

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK ADINA İSTASYONUNUZDA ÖZELLİKLE NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Bizim tüm istasyonlarımız tam anlamıyla kurumsal çalışır. Personelin tıraşından, cep telefonu

kullanma yasağına kadar her türlü konuya titizlikle uyarız. Personelimiz güler yüzlü olsun diye iki ayda bir istasyon müdürümüzle birlikte personel toplantısı yaparız. Personeli motive ederim. Temizliğe çok önem veririm. Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak için gerekli tüm tedbirleri alırım.

## FAALİYETİNİZİ SÜRDÜRÜRKEN SİZİ



## RAHATSIZ EDEN, KARŞILAŞTIĞINIZ VE SEKTÖRDE ÇÖZÜMLENMESİNİ BEKLEDİĞİNİZ PROBLEMLER NELER?

Şu andaki çözülmesi gereken en büyük problem karlılıkların düşürülmesi. Tavan fiyat uygulamasıyla birlikte maliyetlerimizin aynı kalarak, karlılıklarımızın yüzde 4-5 oranında düşmesi hepimizi olumsuz yönde etkiledi. Umarız bir daha tavan fiyat uygulamasına gidilmez.

## SON OLARAK DERGİMİZ ARACILIĞIYLA VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Termopet Ailesi’ne giren memnun kalır. Diğer dağıtım şirketleriyle de çalışıyoruz. Ama Termopet daha sıcak ve bir aile yapısı var. 9 yıldır bayisiyiz, bugüne kadar hiçbir sıkıntı yaşamadık. Diğer dağıtım şirketlerinin bayiliğini yapan arkadaşlar gönül rahatlığı ile Termopet’e gelebilir.

# “MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ KONUSUNDA POMPA GÖREVLİLERİNE ÖNEMLİ GÖREV DÜŞÜYOR”

**T**ermopet Aydın-Karpuzlu bayisi Dost Petrol işletme sahibi Olcay Ünlü, müşteri memnuniyetinin sağlanması konusunda pompa görevlilerine çok büyük bir iş düşüğünü belirterek, “Personelin kılık kıyafeti, müşteriye sunduğu hizmetin kalitesi ve güler yüzlü olması çok önemli. Tüketicilerin beklentileri arttı. Biz de müşterilerimizin tüm beklentilerini karşılayarak, istasyonumuzdan memnuniyet içerisinde ayrılmaları için gayret gösteriyoruz” dedi.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

1980 yılında Aydın'ın Karpuzlu ilçesinde doğdum. İki çocuğum var. 1988 yılında babamın akaryakıt sektöründe faaliyete başlamasıyla biz de o tarihten bu yana akaryakıt sektörünün içerisinde olduk. 1996 yılından beridir de bilfiil kendim istasyon çalıştırıyorum. Yani yaklaşık 18 yıllık istasyonculuk geçmişim var. Şu anda Aydın'ın Karpuzlu ilçesinde iki tane Termopet istasyonum var.

## TERMO BAYİSİ OLMAYA NASIL KARAR VERDİNİZ? TERMO'YU NİYE TERCİH ETTİNİZ?

İlk istasyonumda başka bir dağıtım firması ile çalışmaya başladım. Ancak zaman içerisinde Termopet'in saha ve bölge müdürlerinin istasyonumuza yaptıkları ziyaretler, Termo'yu daha yakından tanımamıza vesile oldu. Termopet'i yakından tanıdıktan da uzun yıllar çalışabileceğimiz bir dağıtım şirketi olduğunu anladık. Şu an iki istasyonumla beraber Termo'nun çatısı altında faaliyetimi sürdürüyorum.

## MÜŞTERİLERİN MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK ADINA İSTASYONUNUZDA ÖZELLİKLE NELERE DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Müşteri memnuniyetinin sağlanması konusunda pompa görevlilerimize çok büyük bir iş düşüyor. Personelin kılık kıyafeti, müşteriye sunduğu hizmetin



kalitesi ve güler yüzlü olması çok önemli. İstasyonlar eskisi gibi değil. Artık istasyonlar tuvaletiyle, marketiyle, restoraniyle adeta birer yaşam merkezi haline dönüştü. Dolayısıyla tüketicilerin beklentileri de arttı. Biz de müşterilerimizin tüm beklentilerini karşılayarak, istasyonumuzdan memnuniyet içerisinde ayrılmaları için gayret gösteriyoruz.

## SİZCE TERMO'YU DİĞER DAĞITIM ŞİRKETLERİNDEN AYIRAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİĞİ NEDİR?

Her şeyden önce Termopet gerçek bir aile. Termopet'in tüm yöneticileri bayiler ile çok samimi bir ilişki içerisinde. Bu samimiyet de Termopet'in diğer dağıtım şirketlerinden en önemli farkı diye düşünüyorum.

## FAALİYETİNİZİ SÜRDÜRÜRKEN SİZİ RAHATSIZ EDEN, KARŞILAŞTIĞINIZ VE SEKTÖRDE ÇÖZÜMLENMESİNİ BEKLEDİĞİNİZ PROBLEMLER NELER?

Tavan fiyat uygulamasının gerekçesini tam olarak anlayabilmiş değiliz. Eğer piyasada kaçak akaryakıt satan veya yasadışı yollara başvuranları piyasadan silmek için böyle bir uygulamaya gidilseyse 2 ay değil, 2 yıl bekleriz. Çünkü öyle istasyonlar var ki bizim Termo'dan aldığımız fiyatı bırakın, TÜPRAŞ maliyetinin dahi altındaki fiyatlarla yakıt satıyorlar. Böyle bir şey mümkün olabilir mi? Ama oluyor. Bu şekilde satılan

“İstasyonlar eskisi gibi değil. Artık istasyonlar tuvaletiyle, marketiyle, restoraniyle adeta birer yaşam merkezi haline dönüştü. Dolayısıyla tüketicilerin beklentileri de arttı. Biz de müşterilerimizin tüm beklentilerini karşılayarak, istasyonumuzdan memnuniyet içerisinde ayrılmaları için gayret gösteriyoruz”



akaryakıtın da normal yollardan piyasaya girdiğini düşünmek mümkün değil. Amaç bunları piyasadan silmekse, her iki istasyonumda da iki yıl boyunca para kazanmadan istasyonculuk yaparım. Ama hedef başkaysa o zaman sektörde faaliyet gösteren 12 bin arkadaşımın hakkının yenildiğini düşünürüm. Dolayısıyla en büyük sorunumuz maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar.

Aslında denetim mekanizmasının daha iyi çalışması gerektiğini düşünüyorum. İki gün önce

benim istasyonuma denetim elemanları geldi. Denetime her zaman sıcak bakıyoruz. Her zaman denetimin olmasından yanayız ama benim istasyonum sürekli denetlenirken, maliyetin altındaki fiyatlarla satış yapanların denetlenip denetlenmediğini merak ediyorum.

## TERMO'YU ORTA VE UZUN VADEDE AKARYAKIT PİYASASINDA HANGİ NOKTAYA ULAŞACAĞINI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Termopet'in mevcut çizgisini koruduğu takdirde piyasadaki



en büyük 5 firmadan biri olacağına inanıyorum. Şu anda ilk 5'teki dağıtım şirketleri sürekli kan kaybediyor. Bu da Termopet gibi büyümekte olan firmalar için bir fırsat anlamına geliyor. Tabii büyürken reklam çalışmalarına ağırlık verilmesi de gerekiyor. Televizyonlarda en azından Termo'nun kalitesinin ön plana çıktığı bir iki reklamın dönmesi markamızı daha da güçlendirecektir.

## İŞ YAŞAMINIZDAN ARTA KALAN ZAMANLARINIZDA VAKTİNİZİ NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Açıkçası çok boş zamanımız kalmıyor. İstasyonculuk 7/24 yapılan bir iş olduğu için sürekli takip istiyor. Ayrıca istasyonumuz kırsal bölgede hizmet verdiği için müşterilerimizle daha fazla ilgilenmemiz gerekiyor. Boş vakit bulabilirsem kitap okumaya çalışıyorum. Bazen de balık tutmaya gidiyorum.

# “TERMOPET DAHA İYİ NOKTALARA ULAŞACAK”



Akaryakıt sektörünün zor bir dönemden geçtiğini belirten Termopet Zonguldak-Çaycuma bayisi Alibabaoğlu Petrol işletme sahibi Şahin Alibabaoğlu, “Bu zor dönemde bazı şirketlerin sektörden eleneceğini düşünüyorum. Ancak Termopet bu çizgisini koruduğu takdirde, kalıcı bir şirket olacak ve sektörde çok daha iyi bir noktaya gelecektir. Buna yürekten inanıyorum” diye konuştu.

## KENDİNİZDEN VE İŞ YAŞAMINIZDAN KISACA BAHSEDER MİSİNİZ?

1963 yılında Zonguldak'ın Çaycuma ilçesinde doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Çaycuma'da tamamladım. Liseyi bitirdikten sonra nakliye sektöründe çalışmaya başladım. Askerliği tamamladıktan sonra da akaryakıt sektöründe faaliyet göstermeye başladım. 1983 yılından beri bu sektörün içindeyim. Bugüne kadar farklı dağıtım şirketlerinin bayiliğini yaptım. Rekabet Kurulu'nun intifalara ilişkin kararından sonra, bu karardan yararlanarak yoluma Termo olarak devam ettim. 3,5 yıldır Termo bayisiyim. Bir bayi olarak Termo'dan son derece memnunum.

## TERMOPET'İ NEDEN TERCİH ETTİNİZ?

Akaryakıt almak için rafineriye gittiğimde, orada karşılaştığım bayi arka-

daşlarımla piyasadaki şirketler hakkında görüş alışverişinde bulunuruz. Diğer bayi arkadaşlarım da Termo'nun ne kadar düzgün bir şirket olduğunu her zaman söylerlerdi. Termopet'in piyasadaki en büyük ilk 15 şirket arasında, en iyi dağıtım şirketi olduğunu düşünüyorum. Ayrıca çok düzgün çalışan bir firma olduğu ve bayilerine bir sıkıntı yaşatmadığı için Termo'yu tercih ettim.

## ORTA VE UZUN DÖNEMDE TERMOPET'İN SEKTÖRDE HANGİ NOKTAYA ULAŞACAĞINI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Sektör çok zor bir dönem geçiyor. Bu zor dönemde sektörde bazı şirketlerin eleneceğini düşünüyorum. Ancak Termopet bu çizgisini koruduğu takdirde, kalıcı bir şirket olacaktır ve sektörde çok daha iyi bir noktaya gelecektir. Buna yürekten inanıyorum.

## TAVAN FİYAT UYGULAMASINI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Tavan fiyat uygulaması nedeniyle bayiler şu anda para kazanamıyor. Biz kırsal bölgede faaliyette bulunduğumuz için bizim sorunlarımız çok daha büyük. Çünkü büyükşehirdeki bayiler gibi her gün bir tanker akaryakıt satmıyoruz. Ayda 4 ya da 5 tanker akaryakıt satabiliyoruz. Bununla da işletme giderlerini karşılamaya çalışıyoruz. Şu

“Sektör çok zor bir dönem geçiyor. Bu zor dönemde sektörde bazı şirketlerin eleneceğini düşünüyorum. Ancak Termopet bu çizgisini koruduğu takdirde, kalıcı bir şirket olacaktır ve sektörde çok daha iyi bir noktaya gelecektir”

anda sadece karnımız doyuyor, para falan kazanamıyoruz.

## SİZCE SEKTÖRDEKİ EN ÖNEMLİ SORUN NE?

Bugüne kadar birçok kriz gördük, yaşadık. 2009 yılında EPDK'nın tavan fiyat uygulamasını gördük. Bu dönemlerde hiç para kazanamadık. EPDK yeniden tavan fiyat uygulaması kararı aldı. Şu anda kazandığımız para bir çerez parası. Bugün benim istasyonumda 7 tane sigortalı işçim var. Bunların maaşı, sigortası var. İstasyonumuzun birçok gideri var. Şu anda kar etmek değil, ayakta durmaya çalışıyoruz.

## İSTASYONUNUZDA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ SAĞLAMAK İÇİN ÖZELLİKLE HANGİ HUSUSLARA DİKKAT EDİYORSUNUZ?

Gerek istasyonun temizliği, ge-

rekse de personelimizin müşteriye hitap şekline çok dikkat ediyoruz. Gerek ürün, gerekse hizmet kalitesinden asla taviz vermiyoruz.

## DERGİMİZ ARACILIĞIYLA VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Hepimizin sorunu aynı. Para

kazanmamak. Önümüzdeki dönemde kendisine çeki düzen veren istasyonlar biraz daha para kazanacaklar. Önemli olan müşteri memnuniyeti. Müşteri memnuniyetini sağlamak adına ellerinden geleni yapsınlar. Dileğim tüm bayi dostlarımın daha çok kazanması.





# TERMOPET DENİZCİLİK YAKITINDA İLK 3'Ü HEDEFLİYOR

“Orta dönemli hedefimiz piyasada 4’üncülükten 3’üncülüğe yükselmek. Bunun için de 30 bin metreküplük bir satış hacmine ulaşmamız gerekiyor. Bu, bir anda gerçekleşebilecek bir artış değil. Bu nedenle birkaç yıl içerisinde satışımızı 15 bin metreküp seviyesine çıkartıp, 3-4 yıl içinde de 30 bin metreküp seviyesine ulaşmayı hedefliyoruz”

**T**ermopet Deniz Satışları Sorumlusu Hasan Erşahin ile şirketin ÖTV’si indirgenmiş akaryakıt satışına ilişkin hedefleri ve sektörün sorunlarını konuştuk. Termopet’in, ÖTV’si indirgenmiş denizcilik yakıtı satışı konusunda emin adımlarla pazar payını arttırdığını belirten Erşahin, orta vadede ilk üç firma arasına girmeyi hedeflediklerini söyledi.

## KISACA KENDİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

5 Kasım 1983 yılında bu sektöre giriş yaptım ve 31 yıldır bu sektörde çalışıyorum. 2004 yılına kadar transit akaryakıt sektöründe, yani yurt dışına giden Türk gemilerine ve yabancı gemilere, 2004 yılından bugüne kadar da dahili kabotajda seyir yapan ÖTV’si indirgenmiş akaryakıt olarak mütalaa ettiğimiz yakıtı satıyorum.

## DENİZ SATIŞLARINA NE ZAMAN BAŞLADINIZ? NERELERDE SATIŞ YAPIYORSUNUZ?

1 Nisan 2010 tarihinden itibaren denizcilik yakıtlarına satışına başladık. Denize kıyısı olan tüm şehirlerimizde, tüm limanlarımızda akaryakıt ikmal yapıyoruz. Hopa’dan başlayıp, İskenderun’a kadar devam eden limanların tümünde ÖTV’si indirgenmiş akaryakıt satışı yapıyoruz.

## ÖTV’SİZ YAKIT SATIŞININ ZORLUKLARINDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

Dağıtım şirketlerinin tümünün böyle bir departmanı yok. Bu, çok ciddiye isteyen bir bölüm. Çok titiz davranmak ve yasalar neyi öngörüyorsa ona göre hareket etmek zorundayız. Onun dışında çok zor ve çok meşakkatli bir iş. Gecenin 2’sine, 3’üne kadar, hatta sabahın 5’ine kadar devam eden bir iş. Sonuçta biz ne yapıyoruz? Dahili kabotajda seyir yapan gemilere veriyoruz bu yakıtı. Yani ticari yatlar olsun, balıkçı tekneleri olsun, feribotlar olsun, römorklar olsun, Türkiye sınırları içerisinde seyir yapan tüm gemilere biz bu akaryakıtı veriyoruz.

## SON DÖNEMDE ÖZELLİKLE JET YAKITI, DENİZCİLİK YAKITI GİBİ ÖTV’Sİ İNDİRGENMİŞ ÜRÜNLER, KAÇAKÇILIĞIN EN ÖNEMLİ ENSTRÜMANI HALİNE GELDİ. SİZCE BU KONUDA NE GİBİ ÖNLEMLER ALINMALI?

Bu konu hakikaten çok ciddi bir konu. Bir üründe ne kadar yüksek vergi varsa, o ürünün ticaretine de kötü

niyetli insanların ilgisi o derece fazla oluyor. Biliyorsunuz akaryakıt ürünleri üzerindeki ÖTV çok yüksek, yaklaşık 2 TL’lik bir fark var litre bazında. ÖTV’deki bu yükseklik nedeniyle maalesef kötü niyetli insanlar bu sektöre giriş yapıyor. Sonuçta bundan etkilenen, zor duruma düşen bizler oluyoruz. Bizler elimizden geldiği kadar çok titiz davranıyoruz ve kötü niyetli kişilerin de bu sektörde faaliyet göstermesini istemiyoruz. Peki bu insanları nasıl önleyebiliriz? Bunu önlemenin tabii ki çeşitli yolları var. Mesela kolluk kuvvetleri vasıtasıyla bunu önleyebiliriz. Ama bu tek başına yeterli olmaz. Sektörde düzgün faaliyet gösteren firmaların da bilinçli olması ve kolluk kuvvetlerine yardımcı olması gerekiyor. 10 yılı aşkın bir süredir ÖTV’siz yakıt satılıyor ama hala çözümlenemeyen bir çok sorunu ve kanayan yarası var. Tedavi etmeye çalışıyoruz ancak çok meşakkatli bir iş. Demin de dediğim gibi yasalar neyi öngörüyorsa Termopet olarak titizlikle uyguluyoruz. En ufak bir taviz dahi vermiyoruz. Genel Koordinatörümüz Neşat Bey’in sıklıkla bizlere hatırlattığı bir söz var, “Para kaybedebiliriz bu önemli değil, önemli olan onurumuzu kaybetmememiz.” Biz de onurumuzu kaybetmemek için yaptığımız tüm işlemleri yasalar çerçevesinde büyük bir titizlikle gerçekleştiriyoruz. Şirketimizin onuru da, kendi onurumuz da bizler için paradan çok daha önemli.

## YILLIK SATIŞ MİKTARINIZ HAKKINDA BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

Termopet olarak ÖTV’siz satışlarda Türkiye 4’üncüsü ko-

numundayız. Faaliyette bulunduğumuz 4 yıl içerisinde çok büyük bir aşama kaydettik. Şu anda yıllık olarak yaklaşık 10 bin metreküplük bir satış hacmine ulaşmış durumdayız.

## KISA VE ORTA VADELİ HEDEFLERİNİZ NEDİR?

Hedefimiz çok büyük. Bu alanda büyürken de çok titiz davranmak zorundayız. Sırf satış yapmış olmak için, satış yapmıyoruz. Onun için sağlıklı, gerçekçi ve sürdürülebilir bir hedef ortaya koymak lazım. Orta dönemli hedefimiz piyasada 4’üncülükten 3’üncülüğe yükselmek. Bunun için de 30 bin metreküplük bir satış hacmine ulaşmamız gerekiyor. Bu, bir anda gerçekleşebilecek bir artış değil. Bu nedenle birkaç yıl içerisinde satışımızı 15 bin metreküp seviyesine çıkartıp, 3-4 yıl içinde de 30 bin metreküp seviyesine ulaşmayı hedefliyoruz. Türkiye’nin çok ciddi bir balıkçı teknesi filosu var. Biz bunların hepsine değil, sadece yüzde 30’una akaryakıt versek, 40 bin metreküplük bir

rakama çok çabuk ulaşabiliriz. Bizim müşteri portföyümüz de ağırlık olarak balıkçı teknelerinden oluşuyor. Balıkçılar küçük esnaf oldukları için, daha samimi ve daha rahat ilişki kurabiliyoruz. Bu kesim, borcunu namus olarak görüyor. Bu nedenle tahsilatımız da kolay oluyor.

## DERGİMİZ ARACILIĞIYLA VERMEK İSTEDİĞİNİZ BİR MESAJ VAR MI?

Devletimizin belirlediği yasal sınırlar içerisinde satış yapıldığı takdirde, bu sektörde herkese ekmek var. Yeter ki belirlenen kırmızı çizgileri aşmayalım. Bu çizgileri aşarsak, sektöre de zarar veririz. Az satış yapalım, önemli değil. Bugün az satış yapıp, az kazanabiliriz. Ama zamanla müşteri sayımızı da, satış hacmimizi de yavaş yavaş arttırırız. Nitekim, Termopet olarak biz de çok düşük rakamlarla başlayıp, satış hacmimizi hızla arttırdık. Emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.



# SON TEKNOLOJİ 3D LAZER KALİBRASYON

## KALİBRASYON NEDİR?

Kalibrasyon; bir ölçü aleti veya ölçme sisteminin gösterdiği değerler ile (yükseklik, sıcaklık, ağırlık, uzunluk) ölçülen parametrenin bilinen referans değerleri arasındaki ilişkinin, standart şartlar altında belirlenmesi için yapılan işlemler dizisidir. Ağırlık, uzunluk, sertlik, elektrik, direnç vb. gibi herhangi büyüklüklerin sıcaklık parametresinin etkisini dikkate alarak, ölçümlerini yapan aletlerin, kabul edilen bir referansa göre ayarlarının yapılması ve hata sınırlarının belirlenmesi işlemi, kalibrasyonun sektörden bağımsız genel tanımıdır.

Akaryakıt tanklarında kalibrasyon ise, farklı metotlarla elde edilebilen cm ölçüm biriminin (yükseklik bilgisi), bulunduğu hacimde kaç litre ürüne karşılık geldiği sorusuna belirli standartlar çerçevesinde cevap vermektedir.

Tank kalibrasyonu; tankta ölçülen yükseklik değerini (cm) tankın içindeki ürün için litre bilgisine dönüştürecek formülü (katsayı, çarpan) bulmaktır.

## TANKIN İÇİNDE NE MİKTARDA ÜRÜN OLDUĞUNU BİLİYOR MUSUNUZ?

Akaryakıt Tanklarında Ölçüm ve Kalibrasyon Metotları:

- Mekanik ölçüm çubuğu kullanılmak (Islak ölçüm almak)
- Kalibrasyon cetveli (cm - litre) kullanmak (3D Lazer Kalibrasyon)
- Fiziksel kalibrasyon
- Dinamik kalibrasyon
- 3D Lazer Kalibrasyon

## MEKANİK ÖLÇÜM ÇUBUĞU:

En klasik ve tercih edilen ölçüm metodudur. Mekanik ölçüm çubuğu kullanmayan akaryakıt istasyonu yoktur. Tank üzerinde, ölçüm kapağı vasıtası ile tankın içine özel imal edilmiş bir çubuk sarkıtılır ve ürünün olduğu seviye, çubuk üzerinde ürünün yol açtığı ıslaklık seviyesinden anlaşılır. Bu metot ile yaklaşık cm bilgisi elde edilir. Metot, hassas bir litre hesabından daha çok, tanktaki ürünün miktarına ait yaklaşık bilgi edinmek için kullanılır. Ölçüm genelde cm olarak konuşulur, gerektiğinde önceden hazırlanan kalibrasyon cetveline göre litreye çevrilir. Ölçüm amacı, bayi tarafından tanka ikmal yapma, mal siparişi verme kararının zamanını belirlemektir. Metot, istasyon işleticisinin, yılların birikimi olan operasyonel tecrübesi ile bütünlük arz eder. İlave olarak ölçüm çubuğu aynı zamanda tank tabanındaki su seviyesini "Subul Macunu" yardımı ile belirlemeye de yarar.

Not: Mekanik ölçüm çubuğu kullanımı, sahada varolan elektronik tank otomasyon sistemlerinin uygulama sorunlarından dolayı, işletmecinin vazgeçmeyeceği bir ölçüm tekniğidir.

## KALİBRASYON ( CM-LİTRE) CETVELİ:

Tüm tank üreticileri, ürettikleri tanklara ait matematiksel yöntemlerle hesaplanan, cm için litre karşılığı bilgilerini içeren listelerini müşterileri ile paylaşırlar. Bu liste, sahada kalibrasyon cetveli olarak adlandırılır. Kalibrasyon cetveli jenerik olup, üretilen her bir tank için özel (unique) pozisyonda değildir.

Örnek olarak 20.000 litre olarak sipariş edilen tank aslında tam olarak 20.000 litre hacimde değildir. Özellikle tankın yan cidarlarındaki bombeler farklılıklara yol açar. Hiçbir tank üreticisi sahada tesis edilip kullanıma geçen yeraltı yerüstü tankı için, kendi üretimi olan kalibrasyon cetvelinin %100 doğruluğunu taahhüt edemez. Sahada kalibrasyon cetvelinin gösterdiği değerler ile gerçek değerler arasındaki uyumsuzluğunun en önemli nedeni, tankların farklı bir şekilde eğimli olarak montajıdır. Kalibrasyon cetvelleri, zaman içinde işleticinin elde ettiği kullanım bilgisi ve tecrübe ile güncellenir. Sonuçta her bir istasyonda, her bir tank için tanka özgü kalibrasyon listesi zamanla oluşturulur.

Eğimli Tanklar: Sahada sıklıkla yapılan bu uygulama da temel hedef, tank tabanında biriken tortu ve istenmeyen maddelerin araç deposuna transferini engellemek ve ürün kalitesindeki standartları muhafaza edebilmektir. Eğitim parametresi fiziksel ve dinamik kalibrasyon hedeflerini zorlayan en ağırlıklı nedenlerin başında gelir. Pratik olarak toprak altındaki tankın eğim açısı ölçülemez.

## FİZİKSEL KALİBRASYON METODU:

Yüksek doğruluk üretebilen bir kalibrasyon yöntemidir. Kısa sürede, (ort. 12 saat/tank) hedeflenen hassasiyet derecesinde sonuç üreten, uygulama pratiği bulunan bir kalibrasyon metodudur. Bir kez başlatıldığında sonuç alınabilecek bir kalibrasyon metodudur. Uygulama süreci, sahada teknik personel,

yüksek ekipman ve ürün lojistiğini gerektirir. Her türlü tankta uygulanabilir. Basınçlı sistemlerde bulunan sifonlu tanklarda uygulanabilecek pratik bir yöntemdir. Literatürde farklı isimlerle adlandırılmaktadır. Physical calibration (Fiziksel), Wet calibration (Islak), Volumetric calibration (Hacimsel), Manuel Calibration (Manuel).

## DİNAMİK KALİBRASYON (DK) METODU:

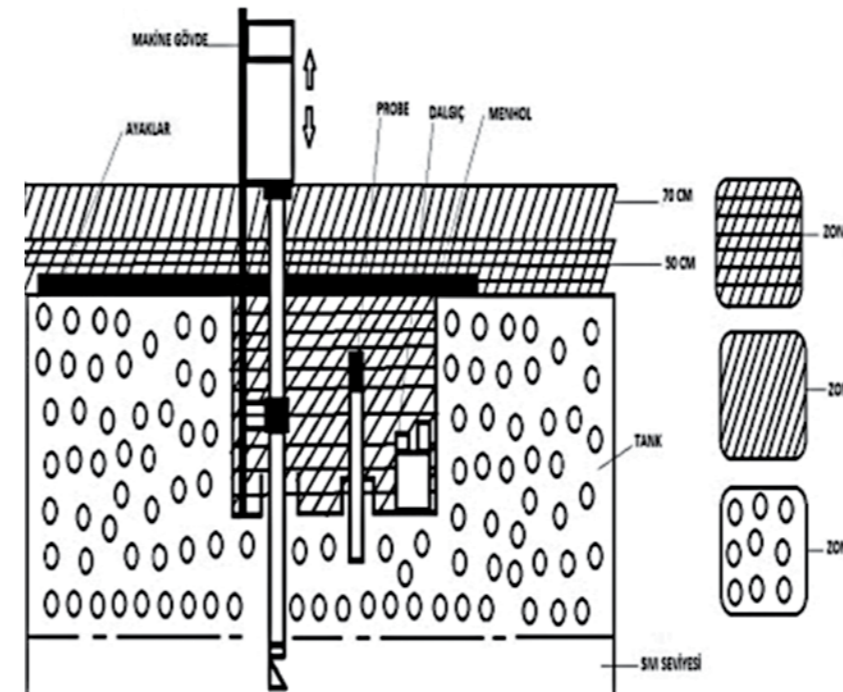
Pompa ve tank otomasyon sistemleri eşgüdümünde gerçekleştirilen, en üst düzeyde yazılım kullanımı gerektiren, teknolojik bir kalibrasyon metodudur. Pompa ve tank otomasyon sistemi faal olmayan istasyonlarda uygulanamaz. Fiziksel kalibrasyonun mümkün olan pratik ve ekonomik bir alternatifidir. Tank dolmaları ile ürün girişi ve pompa satışları ile ürün çıkışları tank ve pompa otomasyon sistemleri sayesinde elektronik ortamda online olarak izlenir ve değerler veritabanına kaydedilir.

Sifon ve manifold tekniği olan tanklar hariç tüm tanklarda uygulanabilir. Operasyon ilkeleri, fiziksel kalibrasyon ile birebir aynıdır. Fiziksel kalibrasyon, sahada malzeme ve ekip koordinasyonu gerektirirken, dinamik kalibrasyonu uzaktan takip yöntemi ile gerçekleştirmek mümkündür. Dinamik kalibrasyon tankta en az 3 kez kısmi ve 1 kez max dolmuş olmak üzere toplamda min 4 dolmuş yapılması ile gerçekleşir. İdeal dinamik kalibrasyon, tanktaki en yüksek yakıt seviyesi (%90) ve en düşük yakıt seviyesi (%10) aralığında gerçekleştirilir. Dinamik kalibrasyonda sağlıklı sonuç almak için işletici, dinamik kalibrasyon talimatlarına harfiyen uymalıdır. Dinamik kalibrasyon sürecinin uzaktan yönetimi için teknoloji firmasının çağrı merkezinde 7/24 destek departmanı devrede olmalı, süreç tam bir proje yönetimi hassasiyetinde idare edilmelidir. Dinamik kalibrasyon süreci çok esnek olup önceden bitiş zamanını %100 doğruluk-

la belirlemek pratikte mümkün değildir. Bir aydan fazla süren dinamik kalibrasyon sonlandırılmalı ve tekrar başlatılmalıdır.

## 3D LAZER KALİBRASYON METODU:

3D Lazer Kalibrasyon geometrisi bilinen veya bilinmeyen, en basitten, yüksek risk seviyesinde patlama riski taşıyan, akaryakıt ve akaryakıt buharı ihtiva edenlere kadar, çeşitli hacimlerdeki, yer altı veya yer üstünde kurulu depoların 3 boyutlu modellemesinin yapılarak milimetre seviyesinde kalibrasyon tablosunun oluşturulmasıdır. Kurulumu ve kullanımı son derece pratik olması nedeniyle en hızlı ve kesin sonuç alınabilen bir sistemdir. Tehlike bölgesinde çalışmaya uygun ATEX sertifikası olan ve max %0,5 hassasiyetli doğruluk sertifikasına sahip 3D lazer kalibrasyon cihazları ile



uygulanır. Sahada alınan veriler özel yazılım programları ile yükseklik bazlı kalibrasyon cetveline dönüştürülerek otomasyon sistemine entegre edilir. Geliştirilen cihazların ATEX sertifikasının gereksinimlerine uygun dizayn edilmiş olması gerekmektedir. Yer altı veya üstü, her tip geometrik tankın, 3 boyutlu haritasının çıkarılması ve yakıt seviyesinin mm bazında analizi için özel olarak geliştirilmiş olan cihazın, EPDK kriterleri dahilinde bir hassasiyet ve güvenlik standardında ölçüm yapabilme özelliğine sahip olması gerekmektedir.

### **3D LAZER KALİBRASYON'DA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN ÖZELLİKLER:**

- Tank yüksekliğine göre en az 100.000 nokta hassasi-

yetle ölçüm alınması.

- Uluslararası Atex Sertifikası.
- Patlama riskinin sıfıra indirilmiş olması.
- Ölçüm sırasında tank dışına çıkabilecek yakıt buharını tanka geri basma özelliği sayesinde sıfır patlama riski (Karşı Basınç Kompresörü)
- Ölçüm sırasında tank içine hareketli bir parça girme-mesi
- Ölçüm sırasında ölü bölge
- Her çeşit tank geometrisinde ölçüm yapılabilmesi

### **3D LAZER KALİBRASYONUN AVANTAJLARI:**

Doğru eğim ölçümü, basınç

şarteli emniyeti, her çeşit tank geometrisinde doğru sonuç alabilme, uzun tanklarda doğru ölçüm garantisi, minimum ölçülemeyen bölge, düşük maliyet, 360° tarama alanı, hassas cetvel değeri, kolay kurulum, anlık ölçüm değeri okuma, 20mt uzunluğunda tankları proses edebilme.

### **3D LAZER KALİBRASYON ÖZELLİKLERİ:**

- Ölçüm aralığı: 10 + 10 m
- Hassasiyet:  $\pm 1$  mm
- Tekrarlana bilirlik: 0,5 mm
- Tarama hızı: 0,5÷ 20 sn./tur

### **Saha Uygulamalarından Örnekler**





Petronet 3D Lazer Kalibrasyon Cihazı ile

# TANKINIZI YAKINDAN TANIYIN...

“HASSAS, GÜVENİLİR, HIZLI ve 360°”

“**PETRONET 3D Lazer Kalibrasyon Cihazı**”, Türkiye’de bir ilk olan **lazer tarama teknolojisi** ile akaryakıt tanklarının içini 360° tarayarak, tankın iç hacmini ve ölçülerini hassas bir şekilde **3 boyutlu** olarak modellemektedir. Bu modelleme, kullanılan özel bir yazılım sayesinde kalibrasyon çizelgesine dönüştürülerek, **EPDK** tarafından istenilen minimum sapma kriterinden (**%3**) daha düşük bir sapma oranıyla sonuç vermektedir.

The image features a large, stylized red 'termo' logo with a swoosh above it, centered in the upper half. The background is a faded image of a gas station with several yellow flags bearing the 'termo' logo and a Turkish flag. A gas station building with a 'Market' sign and a car at a pump are visible in the lower half.

# *termo*

[www.termopet.com.tr](http://www.termopet.com.tr)

**TERMOPET GENEL MÜDÜRLÜK**

Mutlukent Mahallesi 2689 Sok. No: 8

Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat

Fax: (0312) 225 28 05