

termo

Yaz 2017 / Sayı: 5

termometre

Termopet'in Kurumsal İletişim Yayınıdır.



Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci:

**“Başarının Ancak
Çalışmakla, Çok Çalışmakla
Mümkün Olduğunun Bilincindeyiz”**



İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZ

• Her An •

HİZMETİNİZDEYİZ

Değerli Okurlarımız,

TERMOPET OLARAK AKARYAKIT sektöründe hizmet vermeye başladığımız günden bu yana her zaman size daha yakın olmak için adımlar attık ve bu adımları sıklaştırmaya devam ediyoruz. Güzel ülkemizin dört bir yanında, 600'ü aşkın lisanslı bayimizle faaliyetlerimizi sürdürürken, aynı zamanda sektördeki 21. yılımızı geride bırakmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Termopet ailesi olarak bizleri bu noktaya en başta müşterilerimizle kurduğumuz güven bağının taşıdığını biliyoruz.

HİZMETİN EN İYİSİ

Değerli okurlarımız, dergimiz Temometre'yi, size kendimizi daha iyi tanıtmamızın ve hem sektörümüzün gelişmesi hem de ülkemizin kalkınması adına yaptığımız çalışmaları anlatmanın özel bir yolu olarak görüyoruz. Bu sebeple 5. sayımız tüm Termopet ailesini tanıttığımız çok özel bir sayı oldu. Bu sayımızda, Termopet Yönetim Kurulu Üyeleri, Termopet bayileri ve tüm bölge müdürlerimizle yapmış olduğumuz çok özel röportajlar bulacaksınız. Böylelikle sizlere nasıl bir yapılanma ve anlayışla yol aldığımızı anlatıyor ve aramızdaki kopmayan güven bağına sıkı bir düğüm daha atıyoruz. Termopet olarak tam 21 yıldır, akaryakıt sektöründeki faaliyetlerimizi kaliteden ödün vermeden gerçekleştirmeye azami bir gayret gösteriyor ve tüm istasyonlarımızda müşterilerimize hak ettikleri hizmetin en iyisini sunuyoruz. Ülkemiz ve insanlarımıza

hizmetin en iyisini sunmak için hiç durmadan çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki başarı ancak çok çalışmakla mümkün olabiliyor.

Dergimizin yeni sayısında sizleri sektörel anlamda bilgilendiren konulara değindik. Bu konulardan biri yine Termopet ailesi olarak bir ilke imza attığımız "hukuk danışma büromuz"dur. Ayrıca teknolojik gelişmeleri istasyonlarımızda eksiksiz kullanmayı ve bayilerimize ve tüketicilerimize sunmayı ilke edinen bir şirket olarak, yeni bir uygulamayı web sitemiz üzerinden kullanıma açtık ve bu sayede bayi adaylarına online olarak yatırım teklifi olanağını sunduk. Detaylarını dergimizin içeriğinde bulacaksınız. Öte yandan, konforuyla İzmir Adnan Menderes Havalimanı ziyaretçilerinin ayaklarını daha uçuşa geçmeden yerden kesen Orty Airport Hotel'imizi de detaylarıyla tanıttık. Akaryakıt Dağıtım Şirketleri Derneği (ADER) Genel Sekreteri Mustafa Kumkale'nin akaryakıt sektörüne dair mevzuat ile ilgili kaleme almış olduğu bilgilendirici yazının da tüm sektör mensupları için son derece faydalı olduğunu belirtmeliyim.

Kurumsal haberlerimizin yanı sıra Temometre, güncel ve keyifli bambaşka içerikler de sunuyor. Türkiye tarihine tanıklık eden en önemli 10 müzeyle ilgili detaylı bilgileri, yaz aylarının güzelliklerini adımlarıyla keşfetmek isteyenler için doğa yürüyüşlerinin ipuçlarını ve Türkiye'deki rotaları paylaştık.

Keyifli bir yaz geçirmenizi dilerim.



Cemil DİREKCI

Termopet Yönetim Kurulu Başkanı

4**Haber**

Sektörde bir İLK'i
gerçekleştiriyoruz
Teklifmatik

5**Bayiye Mektup**

Artık Hukuk
Danışmanınız Biziz!

6**Röportaj**

Termopet Yönetim Kurulu
Başkanı Cemil Direkci

12**Röportaj**

Termopet Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı Filiz Direkci

18**Röportaj**

Orty Airport Hotel'de
Ayakları Yerden Kesen Konfor

22**Röportaj**

Doğu Bölgeler
Koordinatörü Alper Akyol

24**Röportaj**

Batı Bölgeler Koordinatörü
Uğur Toy

26**Röportaj**

LPG Türkiye Satış Müdürü
Fikret Özcan

30**Röportaj**

Doğu Karadeniz ve Doğu
Anadolu Bölge Müdürü
Osman Tunç

32**Röportaj**

Ege Bölge Müdürü
Cem Ceylan

34**Röportaj**

Güneydoğu Anadolu Bölge
Müdürü Bedrittin Direkci

36**Röportaj**

Marmara Bölge Müdürü
Can Bingöl

38**Röportaj**

Orta Anadolu
Bölge Müdürü
Mehmet Emin Özgü





Röportaj

Orta Karadeniz Bölge
Müdürü Nuri Ayaz

40

Röportaj

Trakya Bölge Müdürü
Kadir Erkan

42

Röportaj

Doğu Akdeniz Bölge
Müdürü Y. Gökhan Çınar

44

Röportaj

Akdeniz Bölge Müdürü
Can Bülent Tekin

46

Gezi

10 Gözde Müze ile
Tarihin İzini Sürün

48

Makale

Kaçakçılık Yöntemleri ve
Çözüm Önerileri

54

Termo Bayi

İzmir Otelcilik İstasyonu
Mali ve İdari İşler Müdürü
Nilgöl Doğan

56

Termo Bayi

Yamakoğlu Petrol Yetkilisi
Ali Yamakoğlu

58

Termo Bayi

Erdoğan Tesisleri
Cemalettin Erdoğan

60

Termo Bayi

Beyşehir Petrol Sorumlu
Müdürü Ali Çankaya

62



TERMOMETRE
YAZ 2017
SAYI: 5

Termopet Adına İmtiyaz Sahibi
Cemil Direkci

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Gökçe Özyar Zerman
gokceo@termopet.com.tr

Yazı İşleri
Hünkar Görel
Bikem Ögünç
Aliye Sema
yaziisleri@medyapan.com

Grafik Tasarım
Engin Görel
engin@medyapan.com

Reklam Tasarım
Rukiye Dünderoğlu
Güldane Aday
info@kaizenmedya.com

Yayına Hazırlık
Kaizen Medya
Mustafa Kemal Mahallesi,
2139. Sokak, Ekim Plaza,
No: 2/8, Çankaya/Ankara
(0312) 219 5003
www.kaizenmedya.com.tr

Renkayrım/Baskı ve Cilt
Arkadaş Basım San. Ltd. Şti.
Basım Tarihi: 20 Temmuz 2017
Yayın Türü: Yerel Süreli

Yönetim Yeri
Termopet
Mutlukent Mahallesi, 2689. Sokak,
No:8, Çankaya-Ankara
Tel: (0312) 225 43 33 PBX - 14 Hat
Faks: (0312) 225 28 05
www.termopet.com.tr



Sektörde bir İLK'i gerçekleştiriyoruz **TEKLİFMATİK**

Tüm teknolojik gelişmeleri istasyonlarında eksiksiz kullanmayı ve tüketicilerine sunmayı kendine ilke edinen Termopet, sektörde bir ilki daha gerçekleştirdi. Hiçbir dağıtım şirketinde olmayan yeni bir uygulamayı web sitesi üzerinden kullanıma açan Termopet, bayi adaylarına online olarak yatırım teklifi hazırlayıp sunuyor.

BAYI ADAYLARIMIZ, www.termopet.com.tr adresimizi ziyaret ederek, sitemizde yer alan Teklifmatik uygulamasından kendi istasyonları için fiyat teklifi alabilirler.

Bunun için yapmanız gereken çok kolay. Sitemizi ziyaret ederek, Teklifmatik uygulamamızı açıp istasyonunuzun konum bilgisini işaretlemeniz ve yıllık satış miktarlarınızı belirtmeniz yeterli olacak. Formda belirttiğiniz veriler doğrultusunda size belirleyici olacak bir yatırım teklifi hazırlanıp sunulacak, iletişim bilgilerinin bizimle paylaşılması durumunda teklifle ilgili detayları aktarmak üzere ilgili bölge müdürümüz bayi adayımızla iletişime geçecektir.

Teklifmatik uygulamamız için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz: www.termopet.com.tr 



Artık Hukuk Danışmanınız Biziz!

Yine yeni bir sayımızla karşınızdayız. Sizden aldığımız güçle, hedef büyüterek aldığımız yolda, uzak kaldığımız günler ve yarınlar hakkında tüm Termo ailemizi ilgilendiren konuları değerlendirmek için karşınızdayız.



Termopet
Genel Koordinatör
Akil Neşat BOHÇA

YOĞUN, SIKINTILI SEKTÖRÜMÜZDE hepimizin ortak dertlerine bir nebze olsun çare olabilmek, sorunların çözülebilmesi için sizlere elimizden gelen desteği verebilmek için buradayız.

Bu şekilde karşınıza çıkabilmek için “Nasıl daha faydalı olabiliriz?” diye düşünürken bu güne kadar pek düşünülmemiş bir tablo ile karşılaştık:

Benim bayım ticari sorunlarına mahalli örf ve âdeti, teamülleri, günün ticaret ve hayat şartlarını göz önüne alarak çözümler üretebiliyordu. Benim bayım zaman zaman piyasa şartları yüzünden zorlansa dahi nakit, teminat kaynakları yaratarak işlerini düzene sokabiliyordu. Bunları ticaretin bir gereği olarak taşıırken günlük hayatın içinde sıkıştığı, zorlandığı tek bir konu vardı:

Mevzuat / Hukuk...

Daha mahalli idarelerden ruhsat alırken başlayan hukuki belirsizlikler, TSE belgeleri, Karayolları işlemleri, Giriş çıkış izinleri, sigortalar, eğitim belgeleri, sorumlu müdürlükler, ölçü ayar işlemleri, yıllık bildirimler, lisans işlemleri, EPDK bildirimleri, kalibrasyon, otomasyon sorumlulukları...

Diye devam edip gidiyordu.

Bunlara daha birkaç mislini eklememiz mümkün. Ancak bu kadarını sayarken dahi 45 yıllık bir hukukçu olarak ben bu konularda her gün değişen mevzuat ve uygulamayı takipte zorlanırken, sizlerin ne yaptığınızı, nasıl başa çıkabildiğinizi düşündüm.

Ve...

Ve aldığımız kararın ne kadar doğru olduğunu bir kere daha gördüm.

Artık sizin için kurduğumuz bir hukuk danışma büromuz var. Bu büro size değerlendirme yapabilmek, görüş bildirebilmek, sorunlarınıza en kısa sürede cevap bulup size iletebilmek için özel bir arşiv düzenlemesi hazırlıyor.

Bu büromuza internet kanalı ile Web sayfamız üzerinden, <http://termopet.com.tr/hukuk-danisma-bolumu/> adresinden ulaşabileceksiniz. Bu siteye yapılan

müracaatlar her gün büro yetkilisi hukukçularımız tarafından taranacak, incelenecek ve cevaplanacak.

Hukuk bürosunun çalışma şartlarını, müracaat formatını, istenecekleri burada sıralamak istemiyorum. Hazırlanmakta olan sayfamızda ilgili linki tıkladığınızda sayfa sizi yapılacaklara götürecektir, yönlendirecektir. Size kalan sadece yönlendirmelere uyup gerekli bilgileri vermek ve var ise ilgili evrakı iliştip göndermektir. Bundan sonra konusunda tecrübeli hukukçularımızın sizin adınıza araştırma süreci başlayacaktır.

Aldığımız karar uyarınca yüklediğimiz bu HUKUK DANIŞMANLIĞI misyonumuz sizden göreceği ilgi seviyesinde genişletilecek, büromuz takviye edilecek ve mümkün olduğu kadar bayilerimizin petrol mevzuatı dışındaki yasal sorunları için dahi başvuru merkezi haline getirilmeye çalışılacaktır.

Yine bu HUKUK DANIŞMANLIĞI formatında verilen bir link ile bayimiz olmasa dahi bu sektörde çalışan diğer dağıtıcıların bayilerine de ayırım yapmaksızın aynı hizmetten faydalanma imkânı tanınacaktır. Bu gibi müracaatlarda sorun istasyon sahibinin dağıtım şirketi ile olan problemine ilişkin ise tarafımızdan konunun gizlilik ilkesi doğrultusunda ele alınacağını ve konunun kesinlikle hukuk bürosu dışına taşınmayacağını vurgulamak isteriz.

Dostlarımız;

Sizin yanınızda olabilmek, sadece ticareti değil, kazancı, keyfi değil, problemleri ve derdi de paylaşabilmek, gerçek bir aile olabilmek için elimizden geleni yapıyoruz. Bunun için ortak çatımız marka ve logomuzun altında:

www.termopet.com.tr adresinde buluşalım. Sayfamız ve bu sayfada link alan HUKUK DANIŞMA bölümümüz sizin yönlendirmeniz ve tavsiyelerinizle gelişecektir.

Sizleri hayırlı bol kazanç dua ve temennilerimle kucaklıyor, bir sonraki sayıda daha büyük bir TERMO da görüşmek üzere diyorum.

Artık sizin için kurduğumuz bir hukuk danışma büromuz var. Bu büro size değerlendirme yapabilmek, görüş bildirebilmek, sorunlarınıza en kısa sürede cevap bulup size iletebilmek için özel bir arşiv düzenlemesi hazırlıyor.

Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci: “Başarının Ancak Çalışmakla, Çok Çalışmakla Mümkün Olduğunun Bilincindeyiz”

Türkiye’nin tüm bölgelerinde, 600’ü aşkın lisanslı bayisiyle faaliyetlerini sürdüren Termopet, 2017 yılı itibarıyla 21 yılı geride bıraktı. 21. Yıl vesilesiyle Termopet Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci ile bir röportaj gerçekleştirdik. Tüm faaliyetlerini kaliteden ödün vermeden gerçekleştiren ve tüm istasyonlarında müşterilerine hak ettikleri hizmetin en iyisini sunan Termopet, müşteri odaklı çalışmalarıyla dengeli ve istikrarlı bir şekilde büyüyor. Cemil Direkci, “Ülkemiz ve insanlarımıza hizmetin en iyisini sunmak için hiç durmadan çalışmaya devam edeceğiz” diyor ve ekliyor: “Çünkü biz başarının ancak çalışmakla çok çalışmakla mümkün olduğunun bilincindeyiz.”

20 HAZİRAN 1969 Gaziantep doğumlu olan Cemil Direkci, Hacettepe Üniversitesi Nükleer Enerji Mühendisliği bölümü mezunu. Bilkent Üniversitesi’nde işletme master’ı yaptıktan sonra kısa bir süre araştırma görevlisi olarak akademik çalışmalar da yapmış. Ardından petrol sektöründe iş hayatına başlayan Direkci, Termopet için, “İstasyonlarımızda sadece akaryakıt temini sağlamıyor, müşterilerimize hak ettikleri hizmetin en iyisini sunuyoruz. Sizlerin, yüzde yüz güvenini kazanmak ve sürekli tercihi olmak için, iş süreçlerimizin her aşamasında ve her istasyonumuzda ‘kalite standardını’ garanti ediyoruz” şeklinde konuşuyor.

Termopet’in 21 yıllık hikâyesini anlatabilir misiniz? Bu serüven nasıl başladı ve devam ediyor?

1993 yılından beri akaryakıt sektöründe çalışıyorum. Bir dağıtım firmasında saha müdürü olarak çalışmaya başlamamla sektöre adım attım. Saha müdürlüğünden sonra, finans müdürlüğü, toptan satışlar müdürlüğü gibi farklı görevler aldım. 1995-1996 yıllarında kuruluşunda görev aldığım, 1997 yılında hissedarı olduğum Termopet ile toptan akaryakıt satışı yaparak ticaret hayatına başlamış oldum. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu’nun yürürlüğe girmesiyle birlikte 04.01.2005 tarihinde dağıtıcı lisansımızı alarak faaliyetlerimize “Dağıtım Şirketi” olarak devam etmeye başladık. Zaman içerisinde bayi ağımızı genişleterek bugünkü konumumuza ulaştık.

LPG dağıtıcı lisansımızı 1 Aralık 2016 günü alarak bayilerimize LPG Otogaz hizmeti de vermeye başladık. Hedeflerimiz büyük, ancak sabırla ve emin adımlarla ilerliyoruz.



Cemil Direkci



Termo, sahada, sevkiyat noktalarında ve merkezde çalışan toplam 90 kişilik büyük bir kadro ile hizmet veriyor.

"2017 yılında istasyon sayımızı %10 arttırmayı hedefliyoruz. Yeni dönemde vereceğimiz bayiliklerin il ve ilçe merkezlerinde olmasına özen göstereceğiz ancak hedefimiz, çok bayilik vermek yerine doğru lokasyonlarda doğru bayilerle çalışmak."

Termopet hakkında bize bilgi verebilir misiniz? Ne zamandan beri faaliyet gösteriyor, Türkiye'de hangi bölgelerde, kaç adet istasyonunuz var? Kaç çalışanla hizmet veriyorsunuz?

Lisansımızı aldığımızda adımlarımızı hep aynı hedefe ulaşmak için attık. Tek bir hedefimiz vardı; dürüst, yasalara saygılı, güvenle çalışabileceğimiz bir bayi ağı kurmak ve bayilerimizle güler yüzle, el ele, kazanarak sektörün büyükleri arasında yer almak... Sahada hizmet veren değerli arkadaşlarımızın gayretleri, merkezde çalışan arkadaşlarımızın destekleri ve bizim, bayi adına her türlü fedakârlığı yüklenen tutumumuzla, bu hedefi umduğumuzdan çok daha kısa bir sürede yakaladık.

Termo olarak Orta Anadolu, Karadeniz, Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgesi'nde oldukça yaygın bir bayi ağına sahibiz. Doğu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinde ise hızla teşkilatlanmaya devam ediyoruz. Bugün Türkiye'nin tüm bölgelerinde, 600'ü aşkın lisanslı bayimizle faaliyetlerimizi yürütüyoruz.

Sahada, sevkiyat noktalarında ve merkezde çalışan toplam 90 kişilik büyük bir kadro ile bayilerimize hizmet veriyoruz.

600'ü aşkın bayinizle Türkiye'nin tüm bölgelerinde hizmet veriyorsunuz. Bayilerinizle olan ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Bayilerimizin ayrı birer ticari işletme olduğunun farkında olarak ticari işlemlerimizi sürdürüyoruz. Her ticari müessese gibi bayiler de yoğun rekabet ortamında ayakta kalma mücadelesi veriyor. Bizim de ticari teamüller çerçevesinde ve aramızdaki ikili anlaşmalara uygun olarak bayilerimize olabildiğince destek olmamız

gerekiyor. Bayilik münasebetlerinde diyaloglarımızı kazan-kazan temelinde kurgulamaya çalışıyoruz.

İstasyon açacağınız noktaları belirlerken ve bayilerinizi seçerken kriterleriniz neler?

2017 yılında istasyon sayımızı %10 arttırmayı hedefliyoruz. Yeni dönemde vereceğimiz bayiliklerin il ve ilçe merkezlerinde olmasına özen göstereceğiz ancak hedefimiz, çok bayilik vermek yerine doğru lokasyonlarda doğru bayilerle çalışmak.

Bayilik verme sürecinde, yasal mevzuat çerçevesinde çalışan, kaliteli akaryakıtı son tüketiciye ulaştırabilen ve bunu kendisine görev edinmiş bayiler seçmeye özen gösteriyoruz. Bunun yanı sıra istasyonun konumu ve satış potansiyeli de ayrıca değerlendirdiğimiz konular arasında yer alıyor.

Ürünleriniz ve hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamızın ürün tedarikçisi, %80 oranında TÜPRAŞ'tır. Bunun yanında "Dağıtıcılar Arası Ticaret" kapsamında diğer dağıtım şirketlerine de ikmaller yapılıyor.

Ankara, Antalya, Mersin, Haramidere, Marmara Ereğli, İzmir, İzmit, Samsun, Trabzon, Giresun, Kırıkkale, Hatay ve Batman'daki sevkiyat noktalarından bayilerimizin ihtiyaçları, istekleri doğrultusunda karşılanıyor.

Bayilerimiz, aldıkları yakıtı genellikle kendi araçlarıyla taşırlar ancak, talep olduğu takdirde şirket tankerleri ile de bayilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyor. Hâlihazırda



mevcut olan tanker filomuzla bayilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda, ikmal noktalarımızdan nakliye hizmeti de veriyoruz.

Perakende ve ticari satışlarınızın yanı sıra denizcilik satışlarınız da var. Denizcilik satışları da perakende ve ticari satışlar gibi ciddiyet ve titizlik gerektiren bir konu. Bize kısaca bahsedebilir misiniz? Denizcilik alanında ürün satışında değişen kriterler, özel belgeler var mıdır?

1 Nisan 2010 tarihinden itibaren denizcilik yakıtları satışına başladık. Denize kıyısı olan tüm şehirlerimizde, tüm limanlarımızda akaryakıt ikmali yapıyoruz. Hopa'dan başlayıp, İskenderun'a kadar devam eden limanların tümünde, ÖTV'si indirgenmiş akaryakıt satışı yapıyoruz. 86 adet akaryakıt dağıtım lisansı sahibi olan firma içinde şu an 7 adet dağıtım firması bu satışı yapabilmekte ve bu kriterlere sahip. Bunların içinde ilk olarak bu yetkiyi alıp tüketicilere sunan firmalardan birisi de biziz.

Denizcilik satışları da perakende ve ticari satışlar gibi çok büyük ciddiyet ve titizlik gerektiren bir iştiğal konusu. T.C. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nca verilen dağıtım izin belgesi olmadan bu işi yapmak imkânsız.

Oldukça meşakkatli ve riskli olan bu işin oldukça sıkı denetimleri var. Diğer satışlarda olduğu gibi denizcilik satışlarında da ufaklık bir hataya yer yok. O nedenle bu departmanda da konusunda tecrübeli arkadaşlarımız çalışıyor.

Alt yapı ve yatırım çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Orta ve uzun vadeli hedeflerimiz arasında, depolama hizmeti konusunda yeni yatırımlar yapmak yer alıyor. Piyasadaki yerimizi sağlamlaştırmak, gücümüzü arttırmak, bayi memnuniyetini en yüksek seviyede tutmak ve istikrarlı büyümemize devam etmek istiyoruz. O nedenle bu aralar şirketimizin yatırım departmanı ile birlikte hummalı bir çalışma içerisindeyiz. Çok yakında yeniliklerle bir yükseliş sağlayacağız.

Son dönemde Termopet olarak kurumsal kimliğinizde bir revizyona gittiniz. Bunun sebebi neydi? Nasıl tepkiler aldınız?

2005 yılında dağıtıcı lisansımızı almamızla birlikte oluşturduğumuz kurumsal kimliğimizi ufak revizyonlarla devam ettirdik. Bugün gelinen noktada ileri teknolojiler, yeni metotlar ve yeni nesil

Termopet
Genel Müdürlük
Çalışanları.

"Orta ve uzun vadeli hedeflerimiz arasında, depolama hizmeti konusunda yeni yatırımlar yapmak yer alıyor."



Termopet Yönetim Kurulu
Başkanı Cemil Direkci.

"Yeni kurumsal kimliğimizle, yeni yüzümüzle, bayilerimizin ve tüketicilerimizin karşısına çıktık. Aldığımız olumlu tepkiler neticesinde de yavaş yavaş tüm istasyonlarımızda giydirmelerimizi yenilemeye gidiyoruz."

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 kurumsal kimliğimizle, yeni yüzümüzle, bayilerimizin ve tüketicilerimizin karşısına çıktık. Aldığımız olumlu tepkiler neticesinde de yavaş yavaş tüm istasyonlarımızda giydirmelerimizi yenilemeye gidiyoruz.

Türkiye'de araç sahiplerinin en büyük sorunlarından biri akaryakıt fiyatlarının oldukça değişken olması ve artış göstermesi, bu konuda neler söyleyeceksiniz?

Çıkarılan ham petrol, petrol sahalarına göre farkları arz etmektedir. İçeriğindeki kimyasal yapısına göre kalite farkları bulunduğu için piyasaya arzı esnasında türüne göre kıymeti farklılaşmaktadır. Brent petrol, İngiltere tarafından Kuzey Denizi'nden çıkarılan, piyasada fiyat hareketlerinde gösterge niteliği taşıyan ve standart hale getirilmiş ham petrol türüdür.

Bunun yanında en çok bilinenler, Batı Teksas ve Dubai türleridir. Rafineriler tarafından temin edilen ham petrol, işlenerek akaryakıt ve akaryakıt türevi

ürünlere dönüştürülür. Dolayısıyla ham petrol fiyatları, üretilen akaryakıt ve türevlerini etkileyen en önemli unsur olmakla birlikte şirketlerin katlandıkları sabit ve değişken maliyetlerle piyasadaki rekabet yapısı da ürün fiyatlarını etkilemektedir. Rafineride işlenmek suretiyle yurtiçinden temin edilen ya da yurtdışından ithal edilen akaryakıt, toptancı firmalar tarafından dağıtıcılara ve bayilere satılmak suretiyle piyasaya arz edilir. Bu arz süreci ülkemizde Enerji Bakanlığı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Maliye Bakanlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından kurumların görev alanları çerçevesinde düzenlenmektedir.

Ülkemizde satılan benzin ve motorin fiyatının oluşumunu etkileyen faktörler ürün fiyatı, toptancı marjı, dağıtıcı ve bayi marjı ile KDV ve ÖTV'den oluşuyor. Toptancı marjı ile dağıtıcı ve bayi marjının fiyat hareketlerinden çok az etkilendiği, neredeyse sabit olduğu görülebilir. Bunun yanında ÖTV'de maktu vergi uygulaması bulunduğundan herhangi bir tutar değişikliği olmadığı sürece yıllar içinde tutar olarak sabit seyretmektedir. KDV nispi oran üzerinden belirlendiği için fiyat farklarına bir miktar tepki vermektedir. Diğer taraftan döviz kurundaki hareketin pompa satış fiyatları ile karşılaştırılması, fiyat hareketinin anlaşılması anlamında önemli bir husustur. Pompa satış fiyatlarında TL olarak çok sınırlı



bir düşüş gerçekleşmiştir. Bunun öncelikli nedeni, ÖTV'nin maktu olarak tahsil edilmesinden dolayı ürün fiyat hareketlerine tepki vermemesidir. Diğer bir neden ise maktu ÖTV miktarının, toplam fiyat içindeki oranının çok yüksek olmasıdır. Bu yükseklik, ürün fiyat hareketlerinin pompa satış fiyatlarına yansımaları önemli ölçüde kırmaktadır. Diğer önemli neden ise ham petrol fiyatlarının düştüğü dönemde ABD dolarının, Türk lirası karşısında önemli ölçüde değer kazanmasıdır. Önümüzdeki dönemde, en azından 1-2 sene, petrol fiyatlarının bu seviyelerde olacağı öngörülmektedir.

Termopet olarak bu sektörde kullanılan teknolojilerden ne ölçüde faydalaniyorsunuz?

Türkiye'de enerji kaynakları tüketiminin önemli bir bölümünü petrol ürünleri oluşturuyor. Kullanılan yakıtların standarda uygunluğu insan sağlığı, çevre kirliliği ve yakıtların kullanıldığı araçların kullanım ömrü açısından önemli bir parametre olarak karşımıza çıkıyor.

Küreselleşen ekonomide sadece işini yapmak ve en iyisini yapmak artık yetmiyor. Dünya ve Türkiye için işinizde ve sektörünüzde mutlak uzman olmalısınız. Hem işinizi en iyi yapmalısınız hem de sektörünüze

inovatif ürünler kazandırmalısınız. Sizinle çalışmaktan ve çözüm ortaklığınızdan mutlu, iş ortakları yaratmalısınız. Bu da ancak bilim-teknoloji kültürüyle yoğrulmuş çalışanları ile Ar-Ge'ye yatırım yapan işletmelerde oluşabilir. Günümüzde her gün yepyeni resmi uygulamalar ve özel ihtiyaçlar gündeme geliyor. İhtiyaçlara cevap verebilmenin yolunun ise teknolojiiden geçeceği herkes tarafından biliniyor. Termo ailesi olarak, sektörümüzde olan tüm yeni teknolojileri ilk kullanan firmaların başında geliyoruz. Bunun sadece bir maliyet unsuru değil ülkemize katkı olduğunu düşünerek yol alıyoruz.

Personel eğitimlerine yönelik çalışmalarınız oluyor mu? Varsa, bahsedebilir misiniz?

İçerisinde bulunduğumuz sektörün yapısı gereği faaliyet alanlarımız ağır ve tehlikeli işler kapsamına giriyor. O nedenle çalışanlarımıza genel iş sağlığı ve güvenliği kuralları, iş kazaları ve meslek hastalıkları sebepleri ve işyerindeki riskler, kaza, yaralanma ve hastalıktan korunma prensipleri ve korunma tekniklerinin uygulanması, iş ekipmanlarının güvenli kullanımı, çalışanların yasal hak ve sorumlulukları, yasal mevzuat ile ilgili bilgiler, işyerinde güvenli ortam ve sistemleri kurma, uyarı işaretleri, kimyasal, fiziksel ve biyolojik

Termo, %100 yerli sermaye yapısıyla büyümeye devam ediyor.

"Termo ailesi olarak, sektörümüzde olan tüm yeni teknolojileri ilk kullanan firmaların başında geliyoruz. Bunun sadece bir maliyet unsuru değil ülkemize katkı olduğunu düşünerek yol alıyoruz."



Termo, 21 yılı geride bıraktı ve bu 21 yılda başarılı işlerin altına imza attı.

"Müşteri odaklı çalışıyor, dengeli ve istikrarlı büyüyor. Bayilerimizin Termo'lu olmaktan gurur ve mutluluk duyduğu dinamik bir şirket olmak için çalışıyoruz."

maddelerle ortaya çıkan riskler, temizlik ve düzen, yangın olayı ve yangından korunma, elektrik, tehlikeleri, riskleri ve önlemleri, ilk yardım ve kurtarma gibi konularda periyodik olarak eğitimler veriliyor. Bunun yanı sıra performans ve kariyer planlaması çerçevesinde yetkinliklerini geliştirebilecekleri eğitim olanakları da sunuyoruz.

İstasyonlarımızda da aynı güvenli çalışma ortamının sağlanması için bayilerimiz ve çalışanları çevre, iş sağlığı ve iş güvenliği, oluşabilecek riskler ve alınması gereken önlemler konularında eğitimler verilerek bilinçlendiriliyor.

2017 yılı Termopet için nasıl geçiyor?

2017 planlamamızı yaptığımız toplantılarımızda bütçe ve satış hedef çalışmalarında öngörülerde bulunmuştuk. Gerçekleşen rakamlar öngörülerimizle paralellik gösteriyor. Bu çerçevede faaliyetlerimize devam ediyoruz.

Gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Tüketici tarafından tercih edilen, bayisi, çalışanı ve ilişkide bulunduğu bütün ticari ortaklarına

azami faydayı temin eden bir şirket haline gelmeyi hedefliyoruz.

Termo, 21 yılı geride bıraktı ve pek çok başarıya imza attı. Bu başarının altındaki nedenler neler?

Kendimize, müşterilerimize, işimize olan saygımız, sevgimiz ve sonsuz güvenimiz ile 21 yıldır sektörde başarılı işlerin altına imza attık, atmaya da devam edeceğiz. Faaliyetlerimizi kalitemizden ödün vermeden gerçekleştiriyor, çalışmalarımızı nitelikli iş gücü ve ciddiyetle yürütüyoruz. İstasyonlarımızda sadece akaryakıt temini sağlamıyor, müşterilerimize hak ettikleri hizmetin en iyisini sunuyoruz. Sizlerin, yüzde yüz güvenini kazanmak ve sürekli tercihi olmak için, iş süreçlerimizin her aşamasında ve her istasyonumuzda "kalite standardını" garanti ediyoruz.

Müşteri odaklı çalışıyor, dengeli ve istikrarlı büyüyor. Bayilerimizin Termo'lu olmaktan gurur ve mutluluk duyduğu dinamik bir şirket olmak için çalışıyoruz.

Başarımızı yerelden uluslararasına taşımak, ülkemiz ve insanlarımıza hizmetin en iyisini sunmak için hiç durmadan çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biz başarının ancak çalışmakla çok çalışmakla mümkün olduğunun bilincindeyiz. **T**

Termopet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Filiz Direkci: “Hedeflerimize Ulaşmak İçin Çok Çalışıyor ve Emin Adımlarla İlerliyoruz”

Çalışanları ve bayileriyle büyük bir aile olarak gelecek hedeflerine koşan Termopet, kalitesi, performansı, güvenilirliği, servis hizmeti ve kolay ulaşılabilirliği ile bayilerine ve tüketicilerine ürün ve hizmetin en iyisini sunmak için çalışıyor. 21 yıllık başarı hikayelerinin ardında da bu çalışma azmi var. “Biz başladığımız günden bugüne kadar hep çok çalıştık. Yeri geldi ailemizden, onlarla geçireceğimiz zamandan feragat ettik. Bu planlı ve programlı çalışmanın karşılığını elbette büyüyerek alıyoruz” diyen Termopet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Filiz Direkci ile Termopet’i ve gelecek hedeflerini konuştuk.

1969, ANKARA DOĞUMLU olan Filiz Direkci, 1991 yılında ODTÜ Mimarlık Fakültesi’nden mimar olarak mezun olmuş. Bilkent Üniversitesi’nde asistanlık bursuyla master’ını tamamlayan Direkci, 8 yıl boyunca, Bilkent Üniversitesi Kentsel Tasarım ve Peyzaj Mimarlığı bölümünde, yarı zamanlı hocalık yapmış. 2003 yılında asıl mesleğini bir kenara bırakacak akaryakıt sektörüne giren Direkci, o zamandan beri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığının yanı sıra Termopet’in ve diğer grup şirketlerinin finans koordinatörlüğünü yürütüyor. Termopet bayilerine ve tüketicilerine en iyi hizmeti vermek için çalıştıklarının altını çizen Direkci, “Büyümemizde büyük payı olan çalışanlarımızın, bayilerimizin ve müşterilerimizin varlığını göz ardı edemeyiz. Onlar olmasalardı biz de bugün olmazdık” şeklinde konuşuyor.

Termopet’in 21 yıllık hikâyesini anlatabilir misiniz? Bu serüven nasıl başladı ve devam ediyor?

1997 yılında toptan akaryakıt satışı yaparak ticaret hayatına başlayan Termopet, 04.01.2005 tarihinde akaryakıt dağıtıcı lisansını alarak faaliyetlerine “Dağıtım Şirketi” olarak devam etmeye başladı.

Sektörde kararlı ve emin adımlarla ilerleyen, istikrarla büyüyen ve %100 yerli sermayeli bir şirket olan Termo, 01.12.2016 yılında aldığı LPG Dağıtıcı lisansı ile bayilerine LPG Otogaz hizmeti de sunmaya başladı. Hedeflerimize ulaşmak için çok çalışıyor ve emin adımlarla ilerliyoruz.

Termopet hakkında bilgi verebilir misiniz? Ne zamandan beri faaliyet gösteriyor, Türkiye’de



Filiz Direkci



Termo, 1997 yılında başladığı akaryakıt ticaretine, 2005'te aldığı lisansla "dağıtım şirketi" olarak devam ediyor.

"Hedeflerimiz doğrultusunda bayi ağıımızı genişletirken, 2017 yılından itibaren daha çok şehir içi ve ilçe merkezlerinde olmaya gayret edeceğiz."

hangi bölgelerde, kaç adet istasyonunuz var? Kaç çalışanla hizmet veriyorsunuz?

1997 yılında toptancılık işinin ardından dağıtıcı lisansı ile devam eden şirketimiz, bayilerimize Antalya, Mersin, Gemlik, Haramidere, Marmara Ereğli, İzmir, İzmit, Samsun, Giresun, Kırıkkale, Hatay, Trabzon ve Batman'daki sevkiyat noktalarından yaptığı ikmalleriyle hizmet veriyor. Kalitesi, performansı, güvenilirliği, servis hizmeti ve kolay ulaşılabilirliği ile bayilerine ve tüketiciye ürün ve hizmetin en iyisini sunuyor.

Türkiye'nin tüm bölgelerinde, bugün 600'ü aşkın lisanslı bayimiz ile yolumuza devam ediyoruz. Tabi bayilerimizin de büyük katkılarıyla pazar payımızı da her geçen gün arttırıyoruz. Şu anda 90 kişilik güçlü bir kadroyla çalışıyoruz. Bugüne kadar büyümemizde katkısı olan tüm çalışanlarımızın da emeklerini unutmamalıyız. Hepsine buradan tek tek teşekkür ediyorum.

600'ü aşkın bayinizle Türkiye'nin tüm bölgelerinde hizmet veriyorsunuz. Bayilerinizle olan ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Termopet bir aile şirketi olduğundan çalışanlarımız da bayilerimiz de bu büyük ailenin birer parçası.

Tüm bayilerimiz benim adımla en az bir kere, Bölge Müdürlerimizden ya da merkezdeki arkadaşlarımızdan, biraz da korkuyla, duymuştur. "Filiz Hanım kızlar", "Filiz Hanım ödemeyi bekler", "Filiz Hanım bu işleme onay vermez" gibi çeşitli vesilelerle... (Gülüyor)

Herkesin çok iyi bildiği gibi bir şirketin finans bölümünde çalışanlar, pek de sevilen figürler değildir.

Çünkü konu para olunca, iş, son derece stresli olur. Çekler, ödemeler, havaleler gibi konularda can sıkıcı konuşmalar yapılır. Talepler, şirketimizin şartları dâhilinde çoğu zaman gerçekleştirilir ancak kimi zaman da maalesef reddedilir. Her fırsatta söylüyorum, ancak bir kez de dergimiz aracılığıyla bayilerimize seslenmek isterim: Hiçbir zaman şunu unutmasınlar ki bu, şahıslarına yönelik bir hareket değildir. Tüm bayilerimizin mal ihtiyacını karşılamak ve para dengelerini sağlamak için yapılmaktadır.

En başında da belirttiğim gibi, biz büyük bir aileyiz ve aile içerisinde sevgi, saygı, hoşgörü ve anlayış esastır.

İstasyon açacağınız noktaları belirlerken ve bayilerinizi seçerken kriterleriniz neler?

Hedeflerimiz doğrultusunda bayi ağıımızı genişletirken, 2017 yılından itibaren daha çok şehir içi ve ilçe merkezlerinde olmaya gayret edeceğiz.

Bayi seçimlerimizi yaparken lokasyondan önce bölgenin ileri gelen esnaflarından olmasına, referanslarının güçlü olmasına, kanunlara uygun şekilde çalışmayı kendine prensip edinmiş olmasına önem veriyoruz. Tabi satış potansiyeli ve finansal durumu da oldukça önemli.

Ürünleriniz ve hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

İstasyonlarımızda tüm akaryakıt ürünleri satılıyor. Bunun yansısı LPG satışı yapan istasyonlarımız da mevcut. Henüz madeni yağ üretimimiz olmadığından istasyonlarımızda bir dünya markası olan Castrol madeni yağları satılıyor. Bunun yanı sıra talepleri



doğrultusunda bayilerimize şirket tankerleriyle ikmal noktalarımızdan nakliye hizmeti de veriyoruz.

Bu çerçevede amacımız, bayilerimizin hizmet vermek istedikleri pazarın her alanında, onların her ihtiyaçlarını karşılayarak müşteri memnuniyetini sağlamak.

Perakende ve ticari satışlarınızın yanı sıra denizcilik satışlarınız da var. Denizcilik satışları da



perakende ve ticari satışlar gibi ciddiyet ve titizlik gerektiren bir konu. Bize kısaca bahsedebilir misiniz?

Perakende ve toptan satışlarımızın yanı sıra, 01.07.2003 tarih ve 2003 / 5868 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararına ilişkin olarak Maliye Bakanlığı'nca düzenlenen Özel Tüketim Vergisi Genel Tebliği hükümleri çerçevesinde Türk Uluslararası Gemi Siciline ve Milli Gemi Siciline kayıtlı, kabotaj hattında münhasıran yük ve yolcu taşıyan gemilere, ticari yatlarla, hizmet ve balıkçı gemilerine ÖTV'si indirilmiş akaryakıt teslimatı yapıyoruz.

Güçlü bir idari kadro ve sahada işini büyük bir ciddiyet ve özveriyle yapan teslimatçı ekibimiz sayesinde Türkiye'de deniz bağlantılı tüm noktalarda, siparişlere hızlı bir şekilde cevap verebilme kabiliyetindeyiz.

Adana, Antalya, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bartın, Bursa, Çanakkale, Düzce, Edirne, Giresun, Hatay, Isparta, İstanbul, İzmir, Kırklareli, Kocaeli, Mersin, Muğla, Ordu, Rize, Sakarya, Samsun, Sinop, Tekirdağ, Trabzon liman ve ikmal noktaları ile İstanbul Yenikapı'da bulunan akaryakıt deniz tankerinden yılın her günü yapılan ikmallerimiz, yetkili elemanlarımız eşliğinde gerçekleştiriliyor.

Şu anda ÖTV'siz satışlarda Türkiye 6'ncısı konumundayız. Faaliyette bulunduğumuz yıllar içerisinde

Termo, bayileri için, ikmal noktası ağını genişletecek yatırımlar yapmaya hazırlanıyor.

"Güçlü bir idari kadro ve sahada işini büyük bir ciddiyet ve özveriyle yapan teslimatçı ekibimiz sayesinde Türkiye'de deniz bağlantılı tüm noktalarda, siparişlere hızlı bir şekilde cevap verebilme kabiliyetindeyiz."



Termopet Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Filiz Direkci.

"Kurulduğumuz günden beri bayilerimize ve bayi adaylarına ikmal noktaları açısından kolay ulaşılabilir olduğumuz konusunu vurguluyoruz."

çok büyük bir aşama kaydeden Termo, şu anda yıllık olarak yaklaşık 25 bin metreküplük bir satış hacmine ulaşmış durumda. Kısa vadede hedefimiz, ülkemizin mevcut koşullarını da göz önüne alarak, pazar payımızı 2017 senesinde %15 arttırmak, orta vadede ise yasal mevzuata uygun şekilde satışlarımıza devam ederek ÖTV'siz deniz satışlarında şirketimizi pazarda lider konuma yükseltmek.

Alt yapı ve yatırım çalışmalarınızdan bahsedermisiniz?

Kurulduğumuz günden beri bayilerimize ve bayi adaylarına ikmal noktaları açısından kolay ulaşılabilir olduğumuz konusunu vurguluyoruz. Nakliye maliyetlerini düşürecek, işlevsellik açısından işlerini daha da kolaylaştırabilecekleri ikmal noktaları ile pek çok yerde hizmet veriyoruz. İkmal noktası ağıımızı genişletmek adına önümüzdeki dönemde depolama tesisi üzerine yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Bir taraftan da istasyonlarımızda ufak ufak revizyonlar yaparak giydirmelerimizi yeniliyoruz.

Son dönemde Termopet olarak kurumsal kimliğinizde bir revizyona gittiniz. Bunun sebebi neydi? Nasıl tepkiler aldınız?

Yeni kurumsal kimlik çalışmasında renklerimizde ve tüm hatlarımızda tamamen farklı bir tasarım ve çalışma uygulandı, logolarımız eski kurumsal çalışmamıza göre daha da büyüdü ve tamamı baskı kabartma ile form edildi. Kanopi ve bina aydınlatmalarımızın tamamında LED ile uygulamaya geçtik. Kolon kaplamalarımız daha önce hiç örneği ve benzeri olmayan köşeli kıvrımlar ve tek parça kıvrım ile üretim yapımına başlandı. Renklerimizde de beyaz rengi ön plana çıkardık ve bu çalışma ile daha ferah bir görüntü elde ettik.

Bu çalışmalar sayesinde gerek rakiplerimizden gerekse de bayilerimizden olumlu tepkiler aldık. Yeni kurumsal kimliğimizde kullanılan tüm materyaller gerek kalıp gerekse baskılar anlamında Termopet kurumsalına ait ve özel üretimlerdir.

Türkiye'de araç sahiplerinin en büyük sorunlarından biri akaryakıt fiyatlarının oldukça değişken olması ve artış göstermesi, bu konuda neler söyleyeceksiniz?

Petrol, ithal edilen bir ürün olduğu ve dünyada fiyatı dolar üzerinden belirlendiği için petrol fiyatları düşse bile dolar fiyatının artması, maalesef akaryakıt ürünlerinin fiyatının iç piyasada düşmesine engel oluyor. Petrol fiyatı yarı yarıya düşse de dolar artmaya devam



ettikçe petrol ithal eden ülkelerde fiyatların ucuzlaması sadece bir hayal! Bunun yanı sıra ne yazık ki akaryakıt ürünlerinin fiyatlarının yüksek olmasının önemli bir başka nedeni de petrol ürünleri üzerinden alınan vergiler. Akaryakıt ürünleri, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de önemli bir vergi geliri kalemini oluşturuyor.

Ülkemizde akaryakıt ürünlerinden tahsil edilen vergilerin yüksek olması, daha doğrusu akaryakıttan alınan ÖTV'nin, üzerinden de KDV'nin hesaplanması, fiyatların hep yüksek olmasına neden oluyor. Pek çok tüketici, akaryakıt fiyatlarının yüksekliğinin dağıtım şirketlerinden kaynaklandığını düşünse de bu doğru değil.

Termopet olarak bu sektörde kullanılan teknolojilerden ne ölçüde faydalaniyorsunuz?

Devir, artık teknoloji devri. Faaliyet gösterdiğiniz meslek grubu ne olursa olsun, çağın getirdiklerine ayak uyduramazsanız zaman içinde kaybolur gidersiniz. Ancak bizim sektörümüzde teknolojileri isteğe göre kullanıp kullanmamak pek mümkün değil. Sektörümüzü düzenleyen mevzuat çerçevesinde, sektörün denetimi ve regüle edilmesi için konulmuş kanunlarda belirtilen tüm sistemleri kullanıyoruz. Bilim-teknoloji alanında kendini

geliştirmiş iş ortaklarımızla ilerliyoruz. Sektörümüz için oluşturulmuş tüm teknolojileri istasyonlarımızda kullanıma geçiriyoruz.

Personel eğitimlerine yönelik çalışmalarınız oluyor mu?

Çalışanlarının performansını artırma konusunda meslek içi eğitimin gerekli olduğunu biliyoruz. Bu bilinçle eğitim planlaması ve uygulamasına önem veriyoruz. İşe yeni başlayan her arkadaşımıza, öncelikle şirket içi bir oryantasyon ile sektörün ve şirketimizin işleyişi hakkında temel bilgilerden oluşan bir eğitim veriyoruz.

Sektörün uzmanlarından ve deneyimli eğitimcilerden aldığımız desteklerle de zaman zaman personele, performans ve kariyer planlaması çerçevesinde yetkinliklerini geliştirebilecekleri eğitim olanakları sunmaya gayret gösteriyoruz. Başarının bir ekip işi olduğunu ve başarıyı ancak, işinde uzman ve motivasyonu yüksek bireylerle sağlayabileceğimizi biliyoruz.

Tabi bunun yanında iş sağlığı ve iş güvenliği konularında da tüm çalışanlarımızı konusunda uzman bir ekiple bilgilendiriyoruz.

Kurumsal kimliğinde revizyona giden Termo, bu çalışmalarla daha ferah bir görüntü elde etti.

"Devir, artık teknoloji devri. Faaliyet gösterdiğiniz meslek grubu ne olursa olsun, çağın getirdiklerine ayak uyduramazsanız zaman içinde kaybolur gidersiniz."



Termo, 21 yılı geride bıraktı ve bu 21 yılda başarılı işlerin altına imza attı.

"Pazar payımızı arttırmayı, sektördeki ilk 8 firma arasına girmeyi ve tüketicilerin tercih ettiği bir dağıtım şirketi olmayı hedefliyoruz."

2017 yılı Termopet için nasıl geçiyor?

Her yılın sonunda satış ekibimizle birlikte biten yılın bir değerlendirmesini yapar ve gelecek yıl için hedeflerimizi belirleriz.

İlk 6 aylık dönemde, 2017 yılı için belirlediğimiz hedeflerimizde sapmalar olmadı. Umarım bundan sonraki ikinci 6 aylık dönemi de bu şekilde kapatırız. Bugüne kadarki başarımızı, planlı ve programlı ilerlemeye borçlu olduğumuzu söylemeliyim.

Gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Hedefimiz, bugüne kadar yakaladığımız başarıyı ve yükselen ivmeyi bundan sonra da devam ettirmek, elbette.

Pazar payımızı arttırmayı, sektördeki ilk 8 firma arasına girmeyi ve tüketicilerin tercih ettiği bir dağıtım şirketi olmayı hedefliyoruz.

21 yıllık başarının sırrı nedir?

Biz başladığımız günden bugüne kadar hep çok çalıştık. Yeri geldi ailemizden, onlarla geçireceğimiz zamandan feragat ettik. Bu planlı ve programlı çalışmanın karşılığını elbette büyüyerek alıyoruz.

Ancak büyümemizde büyük payı olan çalışanlarımızın, bayilerimizin ve müşterilerimizin varlığını göz ardı edemeyiz. Onlar olmasalardı biz de bugün olmazdık. O nedenle bugünlere gelmemize katkı sağlayan ve bundan sonraki adımlarımızda da bizimle birlikte olacak herkese bir kez daha teşekkür etmek istiyorum.

Başarı bir ekip işidir ve biz, çok büyük ve birbirine bağlı bir ekibiz! 



Orty Airport Hotel'de Ayakları Yerden Kesen Konfor

Havalimanı otelleri, yaşanan uçuş aksaklıkları ve uzun süren bekleyişler için son yıllarda giderek daha da ön plana çıkıyor. Özellikle uçuşu ertelenen yolcular ve tabi havayolu şirketleri çalışanlarınca tercih sebebi olan bu otel konsepti, uyku konforu ve yemek kalitesiyle de önem kazanıyor. İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nın ilk oteli olan Orty Airport Hotel de sunduğu ayrıcalıklı hizmetiyle konuklarının ayaklarını yerden kesiyor.

İZMİR ADNAN MENDERES Havalimanı'nın ilk oteli olarak 2011 yılının Mart ayından bu yana faaliyet gösteren Orty Airport Hotel, sunduğu ayrıcalıklı ve tabi konforlu hizmetiyle tercih sebebi oluyor. Uçuşu ertelenen, uzun süre bekleyecek olan veya şehrin merkezine inmeden kısa bir toplantı yapıp dönecek olanların özellikle tercih ettiği, aynı zamanda hava yolu şirketi çalışanlarına da ayrıcalıklar sunan Orty Airport Hotel hakkında Yönetim Kurulu Üyesi Teoman Eraslan ile konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyalım...

1955 yılı Balıkesir doğumluyum. İlk, orta ve lise tahsilimi Balıkesir'de tamamladım. 1978 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesini bitirdim. İzmir'de, 4 yıl gıda sektöründe sonra, 1982 yılında akaryakıt sektörünün 5 büyük şirketinden biri olan Türk Petrol ve Madeni Yağlar TAŞ'de çalışmaya başladım. Akaryakıt sektöründe 35 yıl boyunca farklı görevlerde bulunduktan sonra emekliye ayrıldım. Akaryakıt kokusunu alan kimselerin sektörü bırakamayacağı gibi ben de Termopet Akaryakıt Nak. Tic. Ltd. Şti. İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nda bulunan akaryakıt istasyonu ve yanındaki Orty Airport Hotel'de yönetim kurulu üyesi olarak çalışıyorum.

Orty Airport Hotel, havalimanı içinde yer alan bir otel olması yönüyle farklılıklara sahip bir otel. Otelinizde daha çok kimler konaklıyor?

Müşteri portföyü açısından genellikle havalimanını kullanan misafirlerimiz konaklıyor. Türkiye'de uçuş hizmeti veren havayolu şirketlerinin uçuş ekiplerine de hizmet veriyoruz. Ayrıca havalimanına pas olarak gelen misafirlerimize de konaklama ve yeme-içme hizmeti sunuyoruz.



Teoman Eraslan



Ortu Otel, İzmir Adnan Menderes Havalimanı'nın ilk oteli olarak 2011 yılından bu yana hizmet veriyor.

"Havalimanı oteli olmamızın en büyük faydası, rötar veya farklı sebeplerden ötürü yaşanan gecikmeler nedeniyle mağdur olan misafirlere, konaklama ve yeme-içme hizmeti veriyor oluşumuz."

Konaklama seçeneklerinizden söz eder misiniz?

Otelimizde, konaklamalarımız günlük olup talep doğrultusunda yarım gün oda hizmeti de veriyoruz. 4 farklı konaklama seçeneğimiz mevcut. Bunlar; Sadece konaklama +1, konaklama + kahvaltı, konaklama + kahvaltı ve öğle yemeği (Half Board), Full Board + Her şey dahil...

Uçuş ertelenmesi ve uzun süreli rötar gibi durumlarda havalimanında bulunanlara ne gibi fırsatlar sunuyorsunuz?

Havalimanı oteli olmamızın en büyük faydası, rötar veya farklı sebeplerden ötürü yaşanan gecikmeler nedeniyle mağdur olan misafirlere, konaklama ve yeme-içme hizmeti veriyor oluşumuz. Bu gibi konularla kış aylarında daha sık karşılaşıyoruz ve havalimanı sorumlularıyla sürekli irtibat halinde oluyoruz.

Oda tiplerinizi anlatır mısınız? Otelde kaç oda bulunuyor?

Otelimizde şu an için 52 odamız var. Bu odalarımızın 50'si standart tip, 2'si ise suite oda şeklinde. Standart odalarımız 24 metrekare, suite odalarımız ise 42 metrekare genişliğe sahip. Suite odalarımız 2 ayrı odadan oluşuyor. İçerilerinde 1 adet oturma odası ve 1 adet yatak odası bulunuyor. İleriki dönemlerde koşullara bağlı olarak suite oda sayımızı arttırmayı planlıyoruz.

Otelin dekorasyonunda neler öne çıkıyor?

Havalimanının ilk oteli olmamızdan dolayı, havalimanını anımsatacak sembollere ve uçak figürlerine yer verdik. Dekorasyon olarak odalarda göz yormayan mavi ve turkuaz gibi daha sakin renkleri kullanmayı tercih ettik.

Ne gibi farklı hizmet alanlarınız mevcut? Özel dinlenme alanlarınız var mı?

Havalimanı otellerine istinaden otelimizde, yaklaşık 150 metrekarelik bir yeşil alanımız mevcut. Bahçemizde talep üzerine doğum günü, yıl dönümü, mezuniyet, düğün ve özel toplantı hizmeti de veriyoruz.

Toplantı salonu ve Business Center gibi alanlarınız mevcut mu? Toplantı salonlarınız kaç kişilik?

Otelimizde, toplantı salonumuz da var tabi ve bu salonumuzda 35 kişiye kadar hizmet verebiliyoruz.





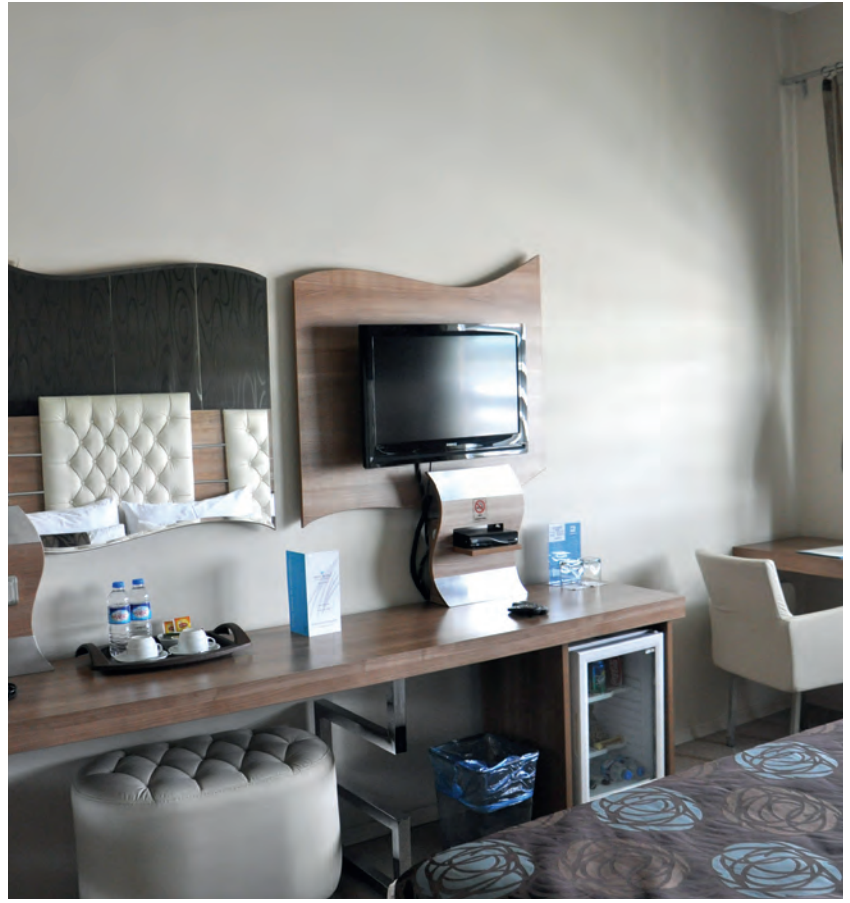
Banket şeklindeki toplantılar içinse otel restoranımızı hizmete açıyoruz.

Yeme-içme alanlarınızdan söz eder misiniz? Otel içerisinde kaç adet restoran bulunuyor?

Otelimizde bir restoranımız ve bir de kafemiz bulunuyor. Claros Restaurant, otelimizin ana restoranıdır olarak hizmet veriyor. Sorty Café'miz ise misafirlerimizin keyifli vakit geçirebilecekleri bir alternatif alanı. Bunların yanı sıra talep gelirse bahçemizde de yemek organizasyonları düzenleyebiliyoruz. Her iki restoranımız da 24 saat hizmet veriyor. Ancak, saate göre menüler farklılık gösteriyor. 06.00-10.00 saatleri arasında kahvaltı servisi veriyoruz. 12.00-22.30 saatleri arasında ise konuklarımız A La Carte menümüzden diledikleri lezzetleri sipariş verebiliyorlar. 22.30'dan sabah 06.00'ya kadar ise gece menümüzü sunuyoruz.

Havalimanları pek çok farklı müşteri profilinin buluşma noktasıdır. Bu açıdan ele alarak, menüleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Diyeelim ki, son dakika bir uçak iptali oldu ve havayolu şirketi akşam yemeğinin de yer aldığı şekilde rezervasyon yaptırdı. Bu gibi durumlarda hemen



hazırlayabildiğimiz bir set menümüz mevcut. Ayrıca vejetaryen menümüz de var.

Kahvaltı servisiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Otelimizde, kahvaltı servisi açık büfe olarak servis ediliyor. Öte yandan yine talep doğrultusunda müşterilerimize daha erken saatlerde paket kahvaltı da sunabiliyoruz.

Oda servisi seçenekleriniz nelerdir?

Otelimizde, 24 saat oda servisi mevcut. Resepsiyon, restoran, mutfak ve teknik servisimiz, 24 saat boyunca konuklarımızın hizmetinde.

Müşterilerinize farklı ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Otelimizde, şehir otellerine kıyasla bir özel hizmet daha sunuyoruz; otel ve havalimanı arasında 24 saat ücretsiz transfer servisi gerçekleştiriyoruz. Havalimanı otellerinde olmayan bahçemiz de misafirlerimizin dinlenmesi için düşünülmüş özel bir alan. DHMİ'den arazi tahsisı yapılabilirse, oda sayımızı arttırmayı ve misafirlerimize havuz hizmeti sunmayı da planlıyoruz. 

Orty Otel'de 50'si standart ve 2'si suite olmak üzere 54 adet oda bulunuyor.

"Otelimizde, şehir otellerine kıyasla bir özel hizmet daha sunuyoruz; otel ve havalimanı arasında 24 saat ücretsiz transfer servisi gerçekleştiriyoruz."

İstikrarla Büyüyoruz

Milletimize Verdiğimiz Hizmetten
Gurur Duyuyoruz.



termo
termopet.com.tr

Doğu Bölgeler Koordinatörü Alper Akyol: “CNG ve Elektrik Enerjisi, Ön Plana Çıkıyor”

Orta ve Doğu Karadeniz, İç Anadolu, Doğu Akdeniz, Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinden sorumlu olan Alper Akyol, Termopet Doğu Bölgeler Koordinatörlüğünü üstleniyor. Enerji tüketimiyle sosyal kalkınma arasında doğrudan bir ilişki olduğunu söyleyen Alper Akyol, gelişen teknolojik uygulamalarla birlikte akaryakıt dışında alternatif enerji ihtiyacının hızla arttığına, CNG ve elektrik enerjisinin ön plana çıktığına dikkat çekiyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1979 yılında Nevşehir’de doğdum, İnşaat Mühendisiyim. 2001 yılında okuldan mezun olduktan sonra 2007 yılına kadar çeşitli proje firmalarında çalıştım. Bu süre zarfında yüksek lisansımı, İnşaat Mühendisliği Yapı Anabilim Dalı’nda tamamladım. 2007 - 2013 yılları arasında Termopet bünyesinde Teknik İşler Birim Sorumlusu olarak çalıştıktan sonra, 2013 yılında Doğu Bölgeler Koordinatörlüğü görevime başladım.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

Termopet Ailesinde 10. yılımı doldurdum. Doğu Bölgesi olarak, bölgemdeki tüm bayilerimizin idaresi ve yeni yatırımların Termopet bünyesine katılmasını sağlamak için ilgili bölge müdürü arkadaşlarımla birlikte çalışıyoruz. Ayrıca Teknik İşler olarak tüm inşaat, reklam ve otomasyon biriminin koordinasyon ve kontrolünü sağlıyorum.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Genel olarak istasyonun konumu, hizmet standardıyla birlikte bölgenin dürüst esnafından olmasına özen gösteriyoruz. Bilindiği üzere, akaryakıt sektöründeki illegal ticaret maalesef sektörün kanayan bir yarası haline gelmiş durumda. Bu konunun da hassasiyetle üzerinde duruyor, EPDK’nın talep ve istekleri çerçevesinde düzgün, dürüst ticaret yapabileceğimiz bayilerle çalışmak istiyoruz.



Alper Akyol



Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Yukarıda da belirttiğim gibi öncelikli olarak bayiler, yasalar çerçevesinde legal bir ticaret yapmalıdırlar. Bununla birlikte temiz, kaliteli, güvenilir yakıt satma ilkesini benimsemiş işletmecilerle çalışmak istiyoruz.

"Enerji tüketimiyle sosyal kalkınma arasında doğrudan bir ilişki olup ekonomik gelişme ve refah artışıyla enerji tüketiminin de arttığı görülüyor."

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Öncelikli olarak istasyonun konumu ve standartları kontrol edilip uygun şartları sağlaması durumunda, bölgenin yapısı, istasyonun satış potansiyeli ve geçmiş yıllardaki ortalama satışları inceleniyor ve sonra gerekli ön bilgiler sahadaki arkadaşlarımız tarafından alınıyor. Daha sonra karşılıklı görüşmeler neticesinde ortak bir paydada buluşulursa, şeffaf bir şekilde tüm detaylar imza altına alınarak bir aile olma yolunda ilk adım atılıyor. Sonrasına hızlı bir şekilde yapılacak olan yatırımların hayata geçirilme süreci başlıyor. Bununla birlikte EPDK Lisans işlemleri de tamamlanarak, ortak ticaretimiz başlamış oluyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Maalesef şehirlerarası ana yollardaki istasyonların satış hacimleri oldukça düşmüş durumda, bunun ana sebebi de kaçak ve kayıt dışı akaryakıtın piyasada satılması. Bu sıkıntının bölgesel bazda ticareti etkilediği aşikâr.

Alper Akyol, Termopet'in Orta ve Doğu Karadeniz, İç Anadolu, Doğu Akdeniz, Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu bölgelerinden sorumlu.

Böyle bir ortamda, bu tip lokasyonlardaki istasyonların yasalar çerçevesinde ticaretini devam ettirmesi de zor bir durum. Ayrıca Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz bölgelerimizin mevsimsel şartlarının zorluklarından dolayı kaliteli yakıt sunması önem arz ediyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Hizmet kalitesinin artırılması adına kapsamlı bir çalışmayı hep birlikte el ele vererek yapma azmindeyiz. Bunun için kalite kontrol birimimizin kendi müşterek çalışmaları yanında kalite kontrol aracımızın da düzenli kontrolleri oluyor. Aynı zamanda, istasyonlarımızda SEÇ-G prensiplerinin sağlıklı uygulanması, işimiz açısından hayati önem taşıdığından bu konudaki hassasiyetimiz de en üst seviyede.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölgeler için hedefleriniz nelerdir?

Hedeflerimiz arasında il ve ilçe merkezleri olmazsa olmazlarımız arasında. Bununla birlikte TTS (Taşıt Tanıma Sistemi) deneme satışlarına başlamış olup kısa bir süre içerisinde tüm Türkiye'ye TTS hizmeti vermeye başlayacağız. Bu kapsamda TTS hizmetinin de hayata geçirilmesi adına eksik olduğumuz lokasyon çalışmalarımız devam ediyor.

Enerji, bir ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınma potansiyelini yansıtmakta olan temel göstergelerden biridir. Enerji tüketimiyle sosyal kalkınma arasında doğrudan bir ilişki olup ekonomik gelişme ve refah artışıyla enerji tüketiminin de arttığı görülüyor. Bu artışın akaryakıt sektörüne yansımaları da üst seviyede... Gelişen teknolojik uygulamalarla birlikte akaryakıt dışında alternatif enerji ihtiyacı da hızla artıyor ve artmaya da devam edecek. Bunlar arasında CNG ve elektrik enerjisi, sektörde ön plana çıkıyor. Değişen piyasa koşullarına ayak uydurmak bizlerin olduğu kadar istasyon işletmecilerinin de birincil görevlerimiz arasında olduğundan bu yönde de dikkatlerini çekmek isterim.

Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Toy: “Şirket İtibarını sağlamak, Önceliğimizdir”

Ankara hariç, batısındaki tüm iller görev alanı içerisinde bulunan Termopet Batı Bölgeler Koordinatörü Uğur Toy, aynı zamanda Marmara-Trakya bölgesinde toptan satış koordinatörlüğü ve Tüm Türkiye ÖTV'siz Deniz Satışları Koordinatörlüğü görevlerini de yürütüyor. Türkiye'deki kıyı şeritleri de görev alanı içerisinde yer alan Uğur Toy, “Şirketin itibarını sağlamak, önceliğimizdir” diyor.

Öncelikle sizi tanıyalım, bize kısaca kendinizden ve profesyonel geçmişinizden bahseder misiniz?

1970, İstanbul doğumluyum. Ama aile olarak Giresun Şebinkarahisarlıyız. İstanbul Kabataş Erkek Lisesi; Trakya Üniversitesi Gümrük İşletme ve Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümü mezunuyum. Mezun olduktan sonra 5 sene aile şirketimizde otel işletmeciliği alanında çalıştım. Daha sonra, 14 yıl Opet Petrolcülük A.Ş.'de sırasıyla Siyah Satışlar bölümünde, Ticari ve Endüstriyel Satışlar bölümünde görev yaptım ve en son Kredi Kontrol ve Sevkiyatlar Koordinatörlüğü görevlerini yürüttüm. Ardından Termopet ailesine katıldım.

Kaç yıldır Termopet'te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahseder misiniz?

7 senedir Termopet'te çalışıyorum. Görev kapsamı açısından herhangi bir ayırım yapamam, iş neredeyse ben oradayım. Geniş bir görev alanım var. Bu nedenle Türkiye sınırları benim iş alanım içerisinde yer alıyor.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Bir bayilik görüşmesi yapmadan önce mutlaka bayi adayını araştırıyoruz. EPDK tarafından belirlenen tüm kurallara harfiyen uyan bayilerle görüşmelerimizi devam ettiriyoruz. Tabi bunun yanında istasyonun yeri ve satış potansiyeli de önem verdiğimiz özellikler arasında...

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Bayinin dürüst, güvenilir bir esnaf olması, olmazsa olmazlarımızdandır. Yaptığımız referans araştırmalarında tabi EPDK'nın belirlemiş olduğu tüm kurallara uyması ana şartımız.



Uğur Toy



Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bayi adayıyla ilk görüşmeyi sahadaki bölge müdürü arkadaşlarımız sağlıyor. Yapılan mutabakatlar sonrası koordinatörler nezdinde sözleşme imzalanıyor. EPDK'nın talep ettiği belgeler tamamlandıktan sonra, kuruma evrakların ulaşmasını müteakip, 2-3 gün içinde lisans yayınlanıyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Şehirlerarası ana yollardaki istasyonlar artık maalesef bizim çok fazla ilgilenmediğimiz noktalar haline geldi. Bunun ana sebebi, bu yollarda aşırı indirimli, hatta bazen bizim Tüpraş'tan aldığımız fiyatın bile altında fiyatla yakıt satılması. Özellikle son yıllarda yapılan yeni yollar ve açılan yeni arterleri işin doğası gereği biz de takip yapıyoruz. İstanbul-İzmir otobanı daha önceki güzergâhtaki birçok istasyonu âtil hale getirecek olduğu gibi, çevresinde de yeni istasyonların açılmasını sağlayacak. Şirket olarak yeni hedefimiz, şehir merkezlerinde istasyon açma ve işletme konularına ağırlık vermektir.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

İstasyonlarımız Termopet SEÇ-G bakış açısını yansıtan mekânlarımızdır. Çalışmalarımız sırasında; toplumun ve çevrenin ve aynı zamanda şirketin varlıklarının ve itibarının emniyetini ve güvenliğini sağlamak önceliğimizdir. Teknolojik tüm gelişmeleri tüm istasyonlarımızda eksiksiz kullanmak ve bunu tüketiciye

Uğur Toy, Termopet'te, Ankara hariç, Ankara'nın batısındaki tüm illerden sorumlu.

sunmak ana hedeflerimizdendir. Bayilerimiz, SEÇ-G çalışmalarımıza destek verir, yasal prosedürleri takip eder, yenilikleri uygular. Personelimiz SEÇ-G bakış açısının sağlanması, emniyetli davranışları ve eğitim konularına azami özen gösterir. Tüm çalışanlar acil durumlarda nasıl davranması gerektiğinin bilincindedir. Bayilerimiz, ekipmanların bakımını zamanında yaptırarak varlıkların ömrünün uzun olmasını sağlar. Müşterilerimizin de istasyonlarımızdaki emniyetli ortamın oluşmasına katkı sağlamasını bekliyoruz. İstasyonlardaki akaryakıt ve LPG, en tehlikeli ürünler ama parlama, patlama ve yangın gibi tehlikeli durumların oluşmasını önlemek mümkün. İstasyon içerisinde sigara içmek, ateş yakmak, cep telefonu ile konuşmak gibi davranışlardan kaçınmak gerekiyor. Müşterilerimizin tüm sorularını yanıtlayan ve 7/24 kesintisiz hizmet veren Müşteri Danışma Hattımız ise, SEÇ-G açısından sizleri bilgilendiriyor.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölgeler için hedefleriniz nelerdir?

Termopet firmasında ilk işe başladığımda kendime bazı hedefler belirlemiştim; öncelikle sorumlu olduğum bölgelerde, tüm illerde hatta ilçelerde en az bir istasyonumuz olmasını hedefledim. Şu an bunu tüm ekibimizle gerçekleştirmiş durumdayız. Değişik kanallarda satış yapmak için çalışmalarımız oldu; ilk olarak ÖTV'siz satış departmanını kurduk ve şu anda tüm Türkiye'de deniz satışı yapıyoruz. Transit satış için çalışmalar gerçekleştiriyoruz; kısa sürede bu alanda da satış yapacağız. Termogaz firmasını kurduk ve satışlara başladık. Bunun gibi, sektörün her alanında olmak, ana hedeflerimizdendir.

Bana göre iyi bir pazarlamacının biraz merakı ve yaratıcılık ruhu olması lazım. Çünkü bizim işimiz aslında markayı satmak ve bayi ile sürekli iletişim halinde olmak. Onun haricinde bağlantıları kurabilmek çok önemli. Tüketicile ürünün bağlantısı, ürünle iletişimin bağlantısı, iletişimle fabrikaların bağlantısı... Hepsi bir ağ ve bizim o bağlantıları çok iyi kurup doğru iletişim stratejisiyle, hedef kitleye en iyi ürünü en iyi fiyatla sunabilmemiz gerekir. Bizim işimiz saat mevhumu olmadan hep çok çalışmayı, çok seyahat etmeyi gerektiriyor. Benim yıl içinde ofiste geçirdiğim ortalama vakit, toplam çalışma gününün onda birini geçmez. İşimiz sahada ve bayilerin yanında olmayı gerektiriyor. Bugüne kadar böyle geldik. Bundan sonra da Allah sağlık verirse bu şekilde devam edeceğiz.

"Bana göre iyi bir pazarlamacının biraz merakı ve yaratıcılık ruhu olması lazım. Çünkü bizim işimiz aslında markayı satmak ve bayi ile sürekli iletişim halinde olmak."

LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan: “En Önemli Kriterimiz, Emniyet”

Termopet bünyesinde LPG Türkiye Satışlar Müdürü olarak görev yapan Fikret Özcan, LPG sektöründe iyi bir pazar payı almayı hedefleyerek çalıştıklarını söylüyor. İstasyonlarda aradıkları en önemli özelliğin emniyet olduğunu da belirten Fikret Özcan, kalite ve standartlar konusunda taviz vermediklerini anlatıyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1967 yılında, Ürgüp / Nevşehir’de doğdum. İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünden 1991 yılında mezun oldum. LPG sektöründe profesyonel iş yaşamıma, 1995 yılında, Aygaz / Mogaz’da Dökmegaz Satış Mühendisi olarak başladım, Tesis Mühendisliği, Dökmegaz Satış Mühendisliği, Otogaz Satış Mühendisliği, Otogaz Bölge Yöneticiliği görevlerinde bulundum. 2014 yılında ayrıldım. Daha sonra OMV PO’nun Ankara LPG Dolum Tesisinin kurulması ve faaliyete geçmesi sürecinde Tesis Müdürlüğü yaptım. Sonrasında da Termopet ailesine katıldım.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından ve görev alanınızdan bahsedermisiniz?

2016 yılından bu yana Termopet ailesi içerisindeyim. LPG Türkiye Satışlar Müdürü olarak görev yapıyorum. LPG sektörüne yeni girmekte olan şirketimiz için Niğde ili Bor ilçesinde iki adet LPG dolum ve stoklama tesisi yaptık. 1 Aralık 2016 tarihi itibarıyla EPDK’dan dağıtıcı lisansımızı aldık. Hedefimiz, Türkiye sınırları içerisinde, akaryakıt sektöründe olduğu gibi LPG sektöründe de faaliyet göstererek iyi bir pazar payı elde etmek.

Gerçekleştirdiğiniz bayilik görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir? Bir LPG istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

İstasyonlarda ilk baktığımız kriter, emniyet. LPG



Fikret Özcan
0533 743 26 20



tankının kullanım süresi, 10 yıldır. Eğer 10 yılı geçmiş süreli tank varsa bu tankların mutlaka testten geçirilmesi ve yeniden Loyd belgesinin alınmasını sağlıyoruz. Daha sonra diğer tesisat malzemelerinin gerekli standartta olmasına dikkat ediyoruz. Ayrıca kurulan tesisatın TSE 11939 standardında olması ve TSE belgesinin bulunmasına dikkat ediyoruz.

"Mevcutta 2 adet dolum tesisimiz bulunuyor. Potansiyelimizin büyümesine paralel olarak hızlı bir şekilde tesisimizin kapasitesini arttırıp diğer bölgelere yeni tesisler yapmayı hedefliyoruz."

Bir LPG istasyonunun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapıyor, ne kadar zaman alıyor?

Burada en önemli kriter, LPG tesisatının kime ait olduğu. Eğer tesisat bayi adayımıza aitse ve üzerinde tadil edilmesi gereken konular varsa biz elimizden gelen yardımı yapıyoruz. Tesisat mevcutta çalıştığı firmanın malzemesiye bu noktada, bayimizin satın alması veya bizim satın almamız söz konusu olabiliyor. Tesisatta eksik konular varsa buna göre fiyat değerlendirmesinde yardımcı oluyoruz. Eğer yeniden kurulması gereken bir yer varsa da standartlara uygun yapılmasında her zaman bayimizin yanındayız. Elimizden gelen yardımı yapıyoruz. Yeniden kurmak, tüm malzemelerin temininden sonra 3-4 gün sürüyor. Tesisat işlemleri bittikten sonra ya da bitmesine yakinken diğer koldan da lisans müracaatı için işlemlere başlıyoruz. Lisans başvurusu için gerekli tüm evrakları bayimizden alarak EPDK'ya başvuruda bulunuyoruz. En fazla 3-4 gün içerisinde de lisans işlemleri tamamlanıp satışa başlamaya hazır hale geliyor.

Bayi ağınızın gelişimi hakkında biraz bilgi verebilir misiniz? Özellikle hangi bölgelerde büyümeyi düşünüyorsunuz?

Şu anda sözleşme imzaladığımız bayi sayısı 35 oldu.

Fikret Özcan, LPG sektöründe iyi bir pazar payı almayı hedefleyerek çalıştıklarını söylüyor.

Hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz. Yıl sonunda hedefimiz 100'e ulaşabilmek. Özellikle bir bölge ayırımımız yok. Tüm Türkiye'de büyümek hedefindeyiz.

Termopet'in LPG piyasasına yönelik orta ve uzun vadeli hedefleri ve yatırımları hakkında bilgi verir misiniz?

Mevcutta 2 adet dolum tesisimiz bulunuyor. Potansiyelimizin büyümesine paralel olarak hızlı bir şekilde tesisimizin kapasitesini arttırıp diğer bölgelere yeni tesisler yapmayı hedefliyoruz. Yine orta vadede LPG ithalatı yapmak da planlarımız arasında. Bunun için de deniz bağlantısı olan bir depolama tesisi kurmak için ön çalışmalara başlamış durumdayız.

Akaryakıt sektöründe pazar payı sıralamasında 12'nciyiz. Hedefimiz, bu üstün başarıyı LPG sektöründe de yakalamak. Akaryakıt verdiğimiz bütün bayilerimizi LPG ile daha güçlü duruma getirmeyi ve tüketicilerimize en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmayı hedefliyoruz.

Türkiye'de LPG sektörü EPDK verilerinde görüldüğü gibi oto gaz ağırlıklı durumda. Dünyada bu özelliklere sahip başka bir pazar daha yok. 4 milyon ton üzerinde tüketimle Türkiye, LPG dünya pazarında ilk 20'de yer alıyor. Avrupa ölçeğine bakıldığında ise 2. sırada. LPG'li araç sayısı açısından baktığımızda Türkiye dünyada 1. sırada. Oto gaz kullanma oranının artmasının en büyük sebeplerinden bir tanesi, Türkiye'deki dağıtım ağına bu denli yaygın olması. Dünyada birçok ülkenin gıpta ile baktığı bir oto gaz pazarımız bulunuyor.

Öncelikle LPG'nin çevreci bir yakıt olarak desteklenmesine yönelik stratejilerin belirlenmesi gerekiyor. Ayrıca LPG sektörü için ulusal stok yükümlülüğü miktarının düşürülmesi gerektiğine inanıyorum. Segmentler arası ÖTV farkı nedeniyle geçişlerin önlenmesi çok önemli. Öte yandan araçlarda kullanılan LPG oto gaz tanklarının üretimi ve kontrolü konusunda gerekli hassasiyetin gösterilmesi şart. Bu konularda atılacak adımlar, LPG sektörünün gelişmesini sağlayacak ve daha fazla kullanıcıya hitap edilecektir. Dileğimiz, bu adımların bir an önce atılması. **E**

Termopet LPG'de 100 Lisanslı Bayiye Hedefliyor

2016 yılının son günlerinde LPG Dağıtıcı Lisansını alarak resmi LPG dağıtıcısı haline gelen Termopet, o günden bu yana 40 tane bayisiyle anlaşma imzaladı. Bu bayilerden 25 tanesi lisansını alarak Termopet'in LPG Bayisi haline geldi. 15 Termopet bayisi ise lisans almayı bekliyor. Termopet'in LPG konusundaki 2017 hedefi, yılı 100 adet lisanslı bayi ile kapatmak.

BAYİ ADI	İLÇE	İL	DURUM
Akören Belediyesi Petrol İst ve Un Fabrikası	Akören	Konya	Lisanslı
Ali Ak	Vezirköprü	Samsun	Lisanslı
Alinda-Ünlüler Petrol Madencilik Nakliyat Turizm Tarım Ürünleri San. Tic. Ltd. Şti	Karpuzlu	Aydın	Lisanslı
Aytaçlar Aky. Tic. Ltd. Şti. II	Ödemiş	İzmir	Lisanslı
Aytaçlar Aky. Tic. Ltd. Şti. III	Tire	İzmir	Lisanslı
Berpet Akaryakıt Madencilik Kimya Nakliyat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti	Çal	Denizli	Lisanslı
Ceylan Servis Petrol Otom. İnş. Tur. Ltd. Şti	Siteler	Ankara	Lisanslı
Çandır Petrol Nakliyat ve Ticaret Limited Şirketi	Çandır	Yozgat	Lisanslı
Demirtaş Akdeniz Petrol Nakl. ve Tur. Tic. Ltd. Şti	Alpu	Eskişehir	Lisanslı
Emekli Petrol Ürün. Zahire Nak. İnş. Emlak Turz. Oto. ve Gıda San. Tic. Ltd. Şti.	Gölbaşı	Ankara	Lisanslı
Esençay Petrol ve Nakliyat Ticaret Limited Şti	Taşova	Amasya	Lisanslı
Faruk Erşara - Tantoğlu Petrol	Kumru	Ordu	Lisanslı
Fatma Tahmaz	Ünye	Ordu	Lisanslı
Hacıbektaş Petrol ve Nakliyat Limited Şirketi	Hacıbektaş	Nevşehir	Lisanslı
İbrahim Say - Say Petrol	Merkez	Tokat	Lisanslı
Lacivert Akaryakıt Enerji İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti	Akyurt	Ankara	Lisanslı
Mernak Petrol Nakl. Ziraat Temizlik Tur. San. ve Tic. Ltd. Şti	Eskil	Aksaray	Lisanslı
Muammer Şalvarcı	Merkez	Konya	Lisanslı
Seyitgazi Akaryakıt Nakliyat ve Ticaret Limited Şirketi	Seyitgazi	Eskişehir	Lisanslı
Simge Onur Akaryakıt İnşaat Nakliye Gıda Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	Yağlıdere	Giresun	Lisanslı
Sobacıoğlu Petrol Nak. Gıda. Hay. Hub. San. ve Tic.	Sungurlu	Çorum	Lisanslı
Üzümlü Petrol Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	Fethiye	Antalya	Lisanslı



BAYİ ADI	İLÇE	İL	DURUM
Ali Fuat Sadıkoğlu	Merkez	Çankırı	Lisanslı
Kızılkaya Petrol	Ayancık	Sinop	Lisanslı
Öztürkler Koll. Şti.	Görele	Giresun	Lisanslı
Tüzünler Nak. Pet. ve Taah. Tic. Ltd. Şti	Osib	Aksaray	Sözleşme Yapıldı
Aytaçlar Aky. Tic. Ltd. Şti	Ödemiş	İzmir	Sözleşme Yapıldı
Nihat Işık	Söke	Aydın	Sözleşme Yapıldı
Çampınar Petrol Ürünleri Gıda ve İht. Mad. İnş. Tur. Nakliye San. ve Tic. Ltd. Şti.	Çampınar	Bolu	Sözleşme Yapıldı
İbrahim Bağcı	Bozkurt	Konya	Sözleşme Yapıldı
Sultan Aky. Tur. Nak. Oto. Gıd. San. ve Tic. Ltd. Şti	Zile	Tokat	Sözleşme Yapıldı
Tire Ata Petrol	Tire	İzmir	Sözleşme Yapıldı
Ferpet Petrol	Tire	İzmir	Sözleşme Yapıldı
Öz-Ler Petrol	Malıköy/Temelli	Ankara	Sözleşme Yapıldı
Osman Onur	Karacabey	Bursa	Sözleşme Yapıldı
Özkanlar Petrol	Yenice	Çanakkale	Sözleşme Yapıldı
Özkanlar Petrol	Yenice	Çanakkale	Sözleşme Yapıldı
Özkanlar Petrol	Yenice	Çanakkale	Sözleşme Yapıldı
Mehmet Öztürk	Enez	Edirne	Sözleşme Yapıldı
Kadir Gökçe	Savaştepe	Balıkesir	Sözleşme Yapıldı

Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü Osman Tunç: “Hedefimiz, Bayi Ağımızı Genişletmek”

Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü Osman Tunç, bayilik çalışmalarını yoğun saha çalışmalarıyla yürütmeye devam ediyor. Şirket bünyesinde 10 yıldır görev yapan Osman Tunç’un hedefi, bölgesinde bayilik olmayan illerde gerekli çalışmaları yapıp ağı genişletmek, oto gaz konusunda da bayilik ağını oluşturmaktır.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1972, Trabzon doğumluyum. Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF mezunuyum. Evliyim ve Elif ve Eda isimli iki kızım var. 2002 yılında sektörde sevkîyat sorumlusu olarak çalışmaya başladım. Ekim 2007’den beri, Termopet ailesinde, Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölge Müdürü olarak çalışıyorum.

Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

Görev yaptığım bölgede 10. yılımdayım ve bölge müdürü olarak bayilik çalışmalarını yürütüyorum. Rakip bayilerin şirketimize katılması için gerekli saha çalışması ve aksiyonlarını, mevcut bayilerimizin şirketimizle olan ticari faaliyetlerinin organizasyonunu, yine ikmal noktalarının işleyişini ve şirketimizin bölgemizdeki temsilini noksansız yapmaya çalışıyorum.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Şirket olarak saha ve bayilik çalışmalarımızda yaptığımız inceleme ve değerlendirmelerle bayrağımızı en iyi şekilde, sorunsuz bir şekilde dalgalandıracak, dürüst çalışma ahlakını benimsemiş bayilerle pazar payımızı arttıracak çalışmalar yapıyoruz.

Bir akaryakıt İstasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Şirket olarak olmazsa olmazımız, sektörün ve maalesef bölgemizdeki tüm illegal uygulamalara rağmen bayilerimizin sadakat ve güvenle bizimle yaptıkları ticarete devam etmesidir. EPDK’nın belirlediği kurallara uygun, ticari ahlakı yüksek bayilerle çalışmak, şirket olarak vazgeçilmez prensibimiz.



Osman Tunç
0530 400 44 87



Osman Tunç, Termopet bünyesinde, Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu'dan sorumlu olarak görev yapıyor.

"Dağıtım şirketi ve saha ekibi, bir istasyon için çok önemlidir ancak bundan daha da önemlisi, istasyon sahibinin işine ve ekmeğine, ekibine sahip olmasıdır."

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Süreç genelde uzun bir zaman alıyor ama bazen de sektördeki eski tecrübemiz ve bölgeye olan hâkimiyetimizden dolayı da kısa zamanda hatta aynı hafta içinde bayilik verdiğimiz çalışmalar da oluyor. Öncelikle rakipler açısından düzenli ziyaret ve mevcut bayilerimizin olumlu referansı çok etkili oluyor. Eğer bayiliği doğru değerlendirip beklentiyi doğru tespit edebiliyorsanız sonuca gitmeniz çok da zor olmuyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Akaryakıt sektörü ülkemizde her zaman sorunları olan, komşu ülkelerden ve uygulanan vergi miktarından dolayı illegal uygulamaların önü alınamayan bir sektör olmuştur. Görevli olduğum Doğu Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgesi, sektörün en zor bölgelerindendir. Özellikle Doğu Anadolu'nun güneye yakın olan ve sınır illeri, EPDK'ya ve yapılan tüm denetlemelere rağmen legal olmayan uygulamaların hala yaşandığı bölgedir. Ancak yine de her şartta düzgün ve dürüst bayilerimizle çalışmanın gururunu yaşıyoruz.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Bu konuda sahadan ziyade görev, dağıtım şirketinin pazarlama departmanında... Bizler bölge müdürü olarak ziyaret ettiğimiz bayilerimizin öncelikle personel kılık kıyafeti, market ve tuvalet temizliğinin, istasyon kurumsallığıyla ilgili bir noksanı varsa giderilmesi

için istasyon yetkilisiyle görüşürüz ve imkân varsa sorunların ivedilikle üstesinden gelinmesini sağlarız. Bunun haricinde sektörde uygulanması gereken satış, pazarlama faaliyetlerini genel merkez pazarlama departmanı ile paylaşarak şirketimizde uygulanabilmesi için neler yapılabileceği hakkında fikirlerimizi paylaşarak ne şekilde ilerleyeceğimize karar verilmesine yardımcı oluruz.

Dağıtım şirketi ve saha ekibi, bir istasyon için çok önemlidir ancak bundan daha da önemlisi, istasyon sahibinin işine ve ekmeğine, ekibine sahip olmasıdır. Eğer istasyon sahibi işine hâkim değilse, ekibini kontrol ve koordine edemiyorsa, siz şirket olarak ne yaparsanız yapın gerekli verime ulaşamaz ve memnuniyet sağlayamazsınız.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Bölgemde hedeflerim, bayilik lokasyonumuz olmayan illerde gerekli çalışmaları yapıp bayilik ağıımızı genişletmek ve yeni başladığımız oto gaz konusunda da bayilik ağı oluşturmak.

Bayilere tavsiyeleriniz var mı?

Uygulamaların, vergi yükünün ve cezaların çok ağır olduğu sektörümüzde, bayilerimize ticaretlerinde öncelikle finans yönetimini çok dikkatli yapmalarını, özellikle kırsalda yoğun olarak veresiye vermek zorunda olan bayilerimizin, verdikleri veresiyelerin geri dönüşlerini iyi hesap ederek ona göre finans, hesap planlamaları yapmalarını özellikle rica ediyorum. Bu vesileyle sektörün yükünü omuzlarında taşıyan tüm işveren istasyon sahiplerine hayırlı işler ve bol kazançlar dileyerek sevgi ve saygılarımı sunuyorum. 

Ege Bölge Müdürü Cem Ceylan: “Termopet, Tüm Turizm Merkezlerinde Olacak”

İzmir, Aydın, Manisa, Afyonkarahisar, Uşak, Kütahya-Gediz/Simav'ı kapsayarak Termopet Ege Bölge Müdürlüğü görevini yürüten Cem Ceylan, iş ortaklarıyla birlikte çözüm odaklı çalışmalar yaptıklarını anlatıyor. Bölgesinde geniş bir ağ oluşturmayı hedefleyen Cem Ceylan, Termopet'in ağının turizm merkezlerinde genişlemesini hedeflediklerini söylüyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1976 yılında, Karabük'te doğdum. İlk ve orta öğrenimimi orada tamamladıktan sonra İzmir'e taşınarak lise öğrenimimi İzmir'de tamamladım. Yükseköğrenimimi İstanbul'da (konservatuar) tamamladım. İzmir'de yaşıyorum, evli ve 1 çocuk babasıyım.

Kaç yıldır Termopet'te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

Yaklaşık 11 yıldır Termopet ailesinde, Ege Bölge Müdürü olarak görev yapıyorum.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Artık Ege Bölgesi'nde Termopet, belirli bir düzeye geldi. İzmir Adnan Menderes Havalimanı, İzmir Pınarbaşı, Aydın Merkez'e girmiş bulunuyoruz. Bölgede diğer il merkezleri ve turizm bölgelerinde de yapmış olduğumuz yatırımlarımız bulunmakta olup, bunların lisanslarını da 1-2 ay zarfında çıkartarak faaliyete başlatmayı planlıyoruz. Bundan sonra hedeflerimiz, il merkezleri ve turizm bölgeleridir.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Kanunlara uygun çalışan, dürüstlükten ödün vermeyen, düzgün ticaret yapan istasyonlarla çalışmalarımızı



Cem Ceylan
0530 290 34 73



Cem Ceylan, İzmir, Aydın, Manisa, Afyonkarahisar, Uşak, Kütahya-Gediz/Simav'ı kapsayan bölgede hizmet veriyor.

"7/24, gerek telefonla gerekse birebir ziyaretle bayilerimizin tüm sıkıntılarını minimize etmek için canla başla çalışıyoruz."

yürütüyoruz. Termopet bugüne kadar verdiği sözleri harfiyen yerine getirmesiyle bilinen ve bununla da övünen bir şirkettir. Bizimle aynı özelliklere sahip bayilerle çalışmayı tercih ediyoruz.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bundan 10 yıl önce bayilik kazanımları gerçekten zor oluyordu. Ancak şu an marka bilinirliğimiz oldukça yüksek. Artık bayi adaylarımız Termopet'i iyi tanıyor ve vermiş olduğumuz sözleri yerine getirdiğimizi biliyor. Bu sebeple, şartlarda anlaşabiliyorsak bayi kazanımımız gayet kolay oluyor. Bizim en güzel referanslarımız, bölgedeki diğer bayilerimizdir.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Yol kenarlarında yaşanan haksız rekabet nedeniyle artık yavaş yavaş şehir merkezlerine ağırlık veriyoruz. Yol kenarlarında maliyetin altında fiyatlar havada uçuyor. Şehir merkezlerinde ise rekabet daha tatlı bir şekilde

seyrediyor ve satışlar, bir nebze daha iyi. Ya da kırsal kesimdeki bayilerimiz banka anlaşmalarımızla, çiftçilere yönelik uygulamalarımızla satış yapıyorlar.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

7/24, gerek telefonla gerekse birebir ziyaretle bayilerimizin tüm sıkıntılarını minimize etmek için canla başla çalışıyoruz. Bayinin altyapıyla ilgili talepleri olduğunda ise ihtiyaca yönelik yönlendirebileceğimiz iş ortaklarıyla birlikte çözüm odaklı çalışıyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Daha önce de bahsettiğim üzere düzgün ve dürüst bayilerle, Termopet ailemizi daha da genişleterek bölgemizde geniş bir ağ oluşturmak hedefindeyim. Bundan sonraki dönemlerde, Termopet artık şehir merkezlerinde ve turizm bölgelerinde/merkezlerinde de olacak. **T**

Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Bedrittin Direkci: “Bayilerimiz, Her Yönüyle Fark Yaratmalı”

Termopet’te Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü olan Bedrittin Direkci, Hatay, Osmaniye, Kilis, Gaziantep, Şanlıurfa, Adıyaman, Malatya ve Elazığ illerinden sorumlu. “Termopet bayrağını dalgalandıran bir bayinin her yönüyle fark yaratması gerektiğini özellikle belirtiyoruz” diyen Direkci, bayi ağını genişletmeyi hedeflediklerini söylüyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1962, Gaziantep doğumluyum. Evliyim ve 2 kız çocuk babasıyım. İş hayatına baba mesleği olan kerestecilikle başladım. 2009 yılında sektör değiştirerek Termopet ailesine katıldım. Sektörü bilmediğim için ilk zamanlar biraz zor oldu elbette ama çalışıp, işi öğrenip her geçen yıl başarıyı daha da yukarılara çekmeyi başardım. Ticaretten gelme olduğumuz için de insanlarla ilişkilerde başarılı olduğumu düşünüyorum.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahseder misiniz?

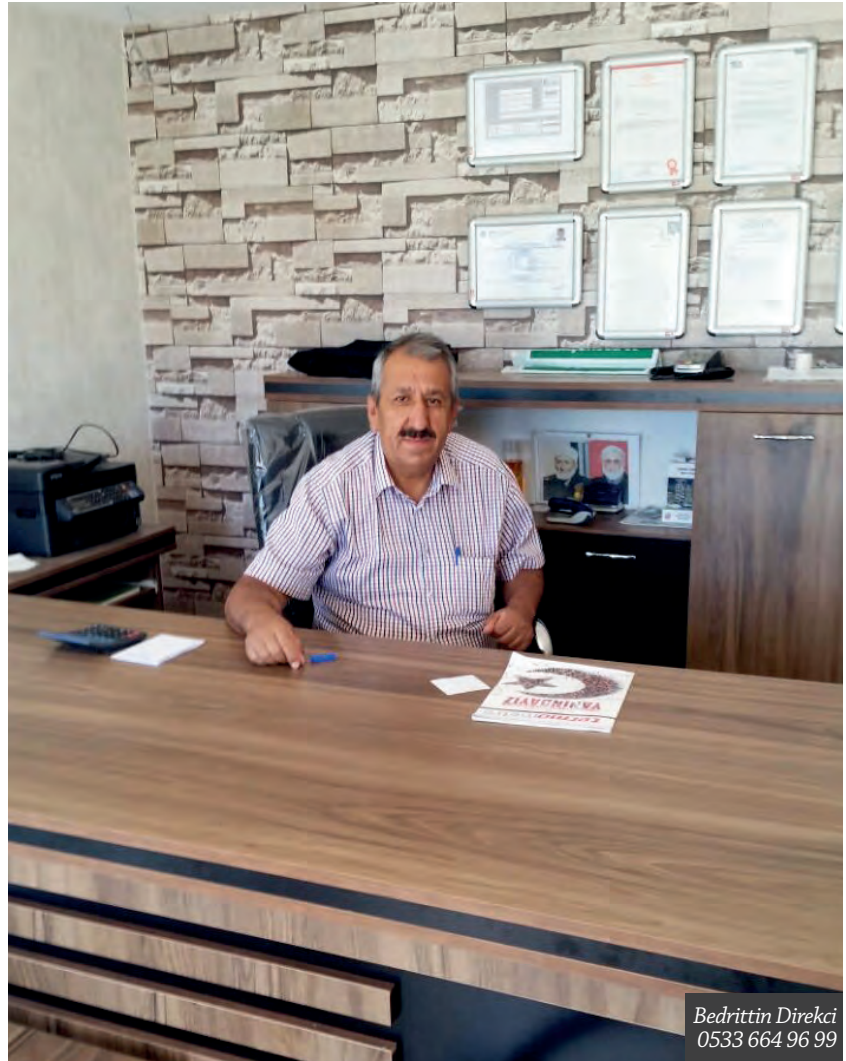
8,5 yıldır aralıksız olarak Termopet’te görev yapıyorum. Bölgede bulunan bayilerle devamlı iletişim halinde olarak bayi ile merkez arasında köprü vazifesi görüyorum. Bölgemde yeni bayilikler sağlayarak bayi ağımızı genişletmek de görevlerim arasında.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Öncelikle görüşme yaptığım bayilerin çevrede sayılır, sevilir, ticari itibarı olan istasyonlar olmasına dikkat ediyorum. Satış potansiyeli ve lokasyon da çok önemli. İstasyondaki altyapının eksiksiz olması, kalite ve hizmet standardını koruyabilmek için market, tuvalet, restorani olan istasyonlar da tercihlerimiz arasında.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Bayiinin ticari geçmişinin düzgün olması, devletin





men ettiği işlere karışmamış olması, önceliğimiz. Diğer bahsettiğim hususlar da en önemli kriterlerimiz...

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bayilere yaptığımız rutin ziyaretlerde şirketimizin yapısı, çalışma koşulları aktarılarak bayinin talepleri alınır, satış durumu değerlendirilir ve kendilerine bir teklif oluşturulur. Teklifin kabulü halinde sözleşme ve protokoller imza altına alınır. Hemen akabinde de lisans başvuru işlemleri tamamlanarak bayimiz satışa hazır hale gelir.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Bölgemde tamamı giydirmeli istasyonlar olduğu gibi, açık ada, kendi halinde istasyonlar da bulunuyor. Bundan sonraki hedeflerimiz, ilçe merkezleri ve il merkezleri. Geçmiş yıllarda bazı büyük firmaların tekelinde olan marka saltanatı eski özelliğini kaybetmiş durumda. Sözleşmeler 5 yıla düşürülünce markadan çok, fiyat ön plana çıktı. Bu durum tüketici lehineymiş gibi görünse de aslında yol boylarında ne olduğu belirsiz, maliyet fiyatının altında yapılan akaryakıt satışları hem düzgün ticaret yapan istasyonların belini bükte hem de bu tip yakıtları tercih eden tüketicilere araç arızaları gibi geri dönüşler yaşattı. Tabi nereden geldiği belirsiz yakıtların satışı devletimiz için de kazanç kaybı oluyor. Kırsal kesimlerde yapılan satışlar da çiftçiye yönelik olduğundan hasat zamanı istasyon satışları artıyor, akabinde rölankiye geçiyor.

Bedritin Direkci, Hatay, Osmaniye, Kilis, Gaziantep, Şanlıurfa, Adıyaman, Malatya ve Elazığ illerinden sorumlu.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

İstasyonlarda altyapı kontrolleri teknik ekibimiz tarafından yapılıyor. Kalite ve hizmet standardını en azından stabil tutmak için istasyondaki market, restoran, tuvalet gibi genel kullanım alanlarının temizliğine dikkat ediyoruz. Müşteri memnuniyeti sağlanması için çalışanların müşterilere nasıl davranmaları gerektiği konusunda eğitimler veriyoruz. Amacımız, hiçbir şekilde müşteri şikâyeti almamak ancak olası bir sorunda en hızlı şekilde çözümü için bayilerimizi uyarıyoruz. Termopet bayrağını dalgalandıran bir bayinin her yönüyle fark yaratması gerektiğini özellikle belirtiyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Termopet'in bölgede sayılan, sevilen, yakıt kalitesiyle öne çıkan firma imajını daha uzun yıllar korumak en büyük hedefimiz. Bölge müdürü olarak başladığım dönemde bölgede markamız çok bilinmiyordu. Ancak şu an bizden daha önce bölgeye girmiş pek çok firmayı geride bıraktık. Piyasada herkesin güvendiği bir firma haline geldik. Tüm bayilerimiz ve bayi adaylarımız bilirler ki biz ne söz verdikse hepsini harfiyen yerine getiririz. Bu da tercih edilmemizdeki en önemli nedenlerdendir. Düzgün ticaretimizle bayi ağıımızı daha da genişletmeyi, şirketimizi piyasada en çok tercih edilen şirketler arasına yerleştirebilmeyi hedefliyoruz.

Son olarak, işinizin zor yanları nelerdir?

Sahada çalışmak çok meşakkatli bir iş... Şimdiye kadar elimden geldiğince bizim bayilerimize ve diğer bayilere yardımcı olmaya çalıştım. Az da olsa yardımım olmuşsa bu benim için büyük bir mutluluk kaynağıdır. Maalesef ki sektörümüz çok zor bir dönemden geçiyor. Haksız rekabet ortamı düzgün bayileri oldukça zorluyor. Rekabet şartları eşit olmasa da kanun ve uygulamalar bazında ne yazık ki kırsaldaki bir istasyonla büyükşehir merkezinde günde 30 bin litre yakıt satan bir istasyon aynı kefedeki değerlendiriliyor. Halbuki her iki istasyonun da ortak bir mücadelesi var, kaçığın önüne geçmek, evine helal para götürebilmek. Bu konuda ortak hareket ederek gücümüzü duyurmak zorundayız. 

"Termopet'in bölgede sayılan, sevilen, yakıt kalitesiyle öne çıkan firma imajını daha uzun yıllar korumak en büyük hedefimiz."

Marmara Bölge Müdürü Can Bingöl: “Bölgemiz, Türkiye’nin Lokomotifi”

Termopet’in Marmara Bölge Müdürlüğü, İstanbul Anadolu Yakası, Kocaeli, Sakarya, Bilecik, Eskişehir, Kütahya, Bursa, Düzce, Bolu, Bartın, Karabük, Kastamonu illerini kapsıyor. Termopet Marmara Bölge Müdürü görevini yürüten Can Bingöl “Bölgemiz Türkiye’nin lokomotifi niteliğindedir” diyor ve güvenilir ve hizmet kalitesi yüksek bayilerle çalıştıklarını söylüyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1975 yılında, Muş’ta doğdum. Annem ve babamın memur olması nedeniyle 8 yaşındayken İstanbul’a yerleştik. Eğitimimin kalan bölümüne İstanbul’da devam ederek 1999 yılında İstanbul Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. Evliyim; Oğulcan ve Ela isimli iki çocuk babasıyım.

İş hayatına ilk olarak 2001 yılında Pınar Süt’te satış yönetmeni olarak başladım. 2002 yılında Turkuaz Petrol’de saha müdürlüğü görevi ile akaryakıt sektörüne geçiş yaptım. Bugüne kadar da sektörde aralıksız olarak çalışıyorum.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahseder misiniz?

Yaklaşık 6 yıldır Termopet’te Marmara Bölge Müdürü olarak çalışıyorum. Mevcut bayilerimizle, aile ortamında, karşılıklı sadakat ve güvene dayalı ortaklığımızın devam ettirilmesi için gayret gösteriyoruz. Bu özelliklere sahip yeni iş ortaklarını da ailemize katmak için çalışmalar yapıyoruz.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Yeni bayiliklerimizde istasyonların, şehir merkezinde olmasını tercih ederken bölgesinde sayılan, güvenilir ve hizmet kalitesine önem veren bayilerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Mevcut bayilerimizin de her türlü problemlerine çözüm üreterek maksimum verimliliği sağlayıp birlikteliğimize devam ediyoruz. Bayilik uzun süreli bir ilişki ve karşılıklı bir akitir. Yeter ki güven ve sadakat bozulmasın.



Can Bingöl
0533 762 73 20



Termopet'in Marmara Bölge Müdürlüğü, İstanbul Anadolu Yakası, Kocaeli, Sakarya, Bilecik, Eskişehir, Kütahya, Bursa, Düzce, Bolu, Bartın, Karabük, Kastamonu illerini kapsıyor.

"Yeni bayiliklerimizde istasyonların, şehir merkezinde olmasını tercih ederken bölgesinde sayılan, güvenilir ve hizmet kalitesine önem veren bayilerle çalışmaya özen gösteriyoruz."

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

İstasyonun geçmişinde en ufak bir şaibe olmaması, en önemli kriterimizdir. Bunun yanı sıra konumu, satış potansiyeli, mali gücü ve bayinin bölgedeki saygınlığı gibi birçok kriteri dikkate alıyoruz.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bayilik öncesi gerek istasyonun konum özellikleri gerekse işletmecisinin geçmişi, sıkı bir istihbaratla araştırılıyor. Bunun sonucunda Termopet kriterlerine uygun bayilerle görüşmeler yapılıyor. Sözleşme süresi sonuna kadar uygulanabilir, gerçekçi teklifler verilerek bayilik anlaşması için prosedür işlemleri başlatılıyor. Bu görüşmeler çok uzun vadeli olabileceği gibi bazen 1 ay gibi kısa bir sürede de sonuçlanabiliyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Elbette ki istasyonların lokasyonlarına göre farklı özellikleri var. Mesela şehir içinde bulunan bir istasyonun satış kapasitesi ile kırsal bölgede bulunan bir istasyonun kapasitesi aynı değil. Kırsal bölgedeki istasyonun satış tahsilatının ağırlıklı kısmı veresiye olurken, şehir içindeki istasyonun satışları ağırlıklı

peşin olarak tahsil ediliyor. Kırsalda bulunan istasyonlar çoğunlukla çiftçinin sezonunda yakıt satmaktayken şehir içindeki istasyonlar, yılın her ayında satış kapasitesine sahip oluyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Bayilerimizin ihtiyaç duyduğu her türlü hizmet ekipmanını mümkün olduğu kadar karşılıyoruz. İstasyonlarda müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu düşüncesine dayanarak, güler yüzlü eleman çalıştırmaları, temiz ve sıhhi şartlarda hizmet vermeleri konusunda gerek şahsen gerekse kalite kontrol araçlarımızla denetimlerimizi yapıyor, eksik bulduğumuz konularda uyarı ve desteklerimizi veriyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Hedefimiz, dürüst, kararlı, öncü ve yenilikçi anlayışımızla, bayilerimizin desteğini alarak emin adımlarla büyümek ve 2016 yılında yapmış olduğumuz 55.000 metreköplük bölge satışımızı çok daha ileri seviyelere taşımak. Bayilerimizin her geçen gün artan satışları, tüketici gözünde güvenilir bir marka olduğumuzun en güzel kanıtı. Yaşam prensiplerimle bağdaşan Termopet ailesinde çalışmanın mutluluğu ve gururuyla emin adımlarla, daha büyük hedeflere ilerliyoruz. 

Orta Anadolu Bölge Müdürü Mehmet Emin Özgü: “Hedefimiz, Bayi Oranını Yüzde 10’a Çıkarmak”

Ankara, Kırıkkale, Kırşehir, Çankırı, Nevşehir, Aksaray, Sivas, Kayseri ve Yozgat illerini kapsayan 9 ilde, toplamda 112 Termo bayiliğinin bulunduğu Orta Anadolu Bölgesinin Müdürlüğünü yapan Mehmet Emin Özgü, yeni bayilikler için yatırımların sürdüğünü söylüyor. Mehmet Emin Özgü, hedeflerinin bölgedeki bayi oranını yüzde 10’a çıkarmak olduğunu anlatıyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1977, Kırıkkale doğumluyum. Evliyim ve Şevval Deniz adında bir kızım var. İlk, orta ve lise öğrenimimi Kırıkkale’de, yükseköğrenimi de Erzurum Atatürk Üniversitesi’nde tamamladım. Yükseköğrenimimi ve askerlik görevimi tamamladıktan sonra 2007 yılında Termopet ailesi ile tanıştım ve o tarihten beri bu çatı altında görevimi sürdürüyorum.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

Termopet ailesi ile 10 yıldan beri çalışıyorum ve bu süre zarfında da mevcut bayilerimizi muhafaza ederek yeni bayilikler için de yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Kuruluşumuzdan bugünlere gelinceye kadar köyde, kasabada, ilçede büyük emekler verip, uğraşarak geniş bir bayi ağı oluşturduk. Ancak yeni dönemde bayilik hedeflerimiz artık il ve ilçe merkezlerindeki istasyonların bayi ağımıza katılması... Bu nedenle lokasyon seçimi bizim için en önemli konu.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Bayi adayının, ticaret hayatında istikrarlı, verdiği sözleri yerine getirebilen, bölgesinde tercih edilen, sektörün meşakkatini yaşayış biçimi haline getirerek özveriyle prensip haline getiren biri olması, Termopet bayisi olabilmesi için yeterli.



Mehmet Emin Özgü
0533 762 73 28



Termopet'in Ankara, Kırıkkale, Kırşehir, Çankırı, Nevşehir, Aksaray, Sivas, Kayseri ve Yozgat illerini kapsayan 9 ilde, toplamda 112 Termo bayiliği bulunuyor.

"Kuruluşumuzdan bugünlere gelinceye kadar köyde, kasabada, ilçede büyük emekler verip, uğraşarak geniş bir bayi ağı oluşturduk."

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Şirketimizin yatırım konusundaki gücü ve yönetimin bölge müdürlerine tam desteğinden dolayı diğer firmalara oranla oldukça hızlıyız. Bayi adayının evrak konusunda eksiği bulunmamasının ardından, sözleşme süreci, kurumsal imalatı ve montajı 1 ay zarfında tamamlanıyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Tabi ki istasyonun hitap ettiği müşteri portföyüne göre dönemsel artışlar ve azalışlar oluyor. Tarıma dayalı bölgelerde satışlar Mart ayı gibi başlayıp Haziran ve Temmuz aylarında en yüksek seviyeye ulaşıyor, daha sonra tekrar düşüşler oluyor. Şehir merkezinde ve anayol üstündeki istasyonlarda ise yıl boyunca ortalama bir satış olmasına karşın tatil ve bayram dönemlerinde satışlarda artışlar oluyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Kalite müşterinin istediğidir. Bu bağlamda personelin müşteriye, güler yüzlü ve içten davranma, müşteriye

dikkate alma, kolaylık göstermesi oldukça önemli. Personelin görünümü konusunda da bayilerimize uyarılarda bulunuyoruz. Bu konudaki en büyük avantajımız ise bayi portföyümüzün alt yapılarının sağlam olması ve sektörün tecrübeli istasyon işletmecilerinden oluşuyor olmaları.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Bölgemdeki toplam istasyon sayısı 1634 ve Termopet olarak 112 bayiyle bölge pazarındaki oranımız, %7. Rekabetin hat safhada olduğu ve artarak devam ettiği bu dönemde hedefimiz, mevcudu koruyarak yeni bayiliklerle bölge oranını %10'lara çıkarmak. Sektörün istasyon ve dağıtım firması bazında elden geçirilerek işini hakkıyla yapanla yapmayanların ayırt edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Tüpraş fiyatının altında akaryakıt ve LPG satışı yapan istasyonlara müdahale edilerek bunun önüne geçilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra dağıtım firması bazında da küçük ölçekte ve günü kurtarma düşüncesiyle kurulan, özü değişmeyen ama 1 yıl dolmadan ismini değiştiren dağıtım firmalarına izin verilmemeli. Gerçekten bu işi uzun yıllar yapabileceğini taahhüt eden ve bunun için de gerekli teminatları verebilecek güce sahip olan dağıtım firmalarının iş hayatına devam ettirilerek, bu dağıtım firmalarının sayısına da sınırlama getirilmesi gerektiğini düşünüyorum. **T**

Orta Karadeniz Bölge Müdürü Nuri Ayaz: “Sağlam Temeller Atılmalı”

Termopet’in Orta Karadeniz Bölge Müdürü olarak Amasya, Çorum, Kastamonu, Ordu, Samsun, Sinop ve Tokat illerinden sorumlu olan Nuri Ayaz, bayilerle çalışmak için en önemli kriterin alt yapı olduğunun altını çiziyor. “Uzun süreli çalışmak için önce sağlam temeller atmak lazım” diyen Nuri Ayaz, satılan yakıtın güvenilirliğinin de önemine değiniyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Samsun’da yaşıyorum. Termopet’te çalışmaya başlamadan önce, 14 yıl akaryakıt sektöründe istasyon idarecisi olarak deneyim kazandım.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

10 yıldır Termopet’te çalışıyorum. Bölgemde bulunan bazı iller adeta şirketimizin kalesi durumunda. O nedenle öncelikli görevim, bana bağlı olan bayilerimizi sık sık ziyaret edip denetlemek, varsa sorunları çözmeye çalışmak. Tabi bunun yanı sıra bayi ağıma, kriterlerimize uygun yeni bayiler eklemek, şirketimizi bölgede en iyi şekilde temsil etmek, en önemli görevlerim.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Bizim bayilerimizle yaptığımız anlaşmalar hep kazan-kazan ilişkisine dayalı. O nedenle her iki tarafın da kazanç sağlayacağı projeler üretmeye dikkat ediyoruz. Bayilerimize yapılan yatırımların kısa sürede kendini amorti etmesi, uzun süreli ve karşılıklı güvene dayalı bir bayilik ilişkisi oluşmasına özen gösteriyorum.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

İstasyonun konumu, satış hacmi, piyasadaki durumu,



Nuri Ayaz
0533 485 32 50



Nuri Ayaz, Termopet'in Orta Karadeniz Bölge Müdürü olarak Amasya, Çorum, Kastamonu, Ordu, Samsun, Sinop ve Tokat illerinden sorumlu.

"Piyasada oluşan 'Güvenilir ve Dürüst Firma Termopet' algısını hep daha yukarılara taşımak, en büyük hedefimiz."

hakkında herhangi bir olumsuz referans olmaması, kanun ve nizamlara uygun çalışıyor olması, bizim olmazsa olmazlarımız arasındadır.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bir bayinin Termopet ailesine girmesi için, bizlere yani bölge müdürlerine çok iş düşüyor. Şirketimizi bayiye çok iyi anlatmamız gerekiyor. Karşılıklı güven kurulunca sözleşme imza altına alınarak lisans başvuru işlemleri başlatılıyor. Birkaç gün içerisinde lisans işlemleri tamamlandıktan sonra, bayimiz müşterilerine hizmet vermeye başlıyor.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

İstasyonların satış şekilleri bulundukları konuma göre farklılık gösterebiliyor. Şehir merkezi ya da anayollardaki istasyonlarda sıcak satış varken, kırsal kesimde yer alan istasyonlarda çiftçinin hasat zamanında onlara ödeme kolaylığı sağlayacak şekilde fiyat politikası benimseyen bayilerimiz de mevcut.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Bayi adayının sahip olduğu altyapı, önemli bir kriter... Sıfırdan bayilik verirken bayinin altyapı kontrolü ekiplerimiz tarafından yapılıyor. Uzun süreli çalışmak için önce sağlam temeller atmak lazım. İlk önce istasyonun kurumsalını eksiksiz yapıp bayimizin memnun kalmasını sağlıyoruz. Sattığımız yakıtın güvenilirliği çok önemli. Kaliteli ve güvenilir yakıt, müşteri memnuniyetini artırıyor. Bir de üzerine, bayilerimize ve istasyonda çalışan pompa görevlisi arkadaşlara verdiğimiz çeşitli eğitimler oluyor. Müşterilerin tercih ettiği istasyon markası olmak için çalışıyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Mevcut satışlarımızı arttırarak piyasadaki yerimizi daha yukarılara taşımak, şehir merkezlerinde yeni bayiliklerle ailemizi genişletmek, piyasada oluşan "Güvenilir ve Dürüst Firma Termopet" algısını hep daha yukarılara taşımak, en büyük hedefimiz. **T**

Trakya Bölge Müdürü Kadir Erkan: “Amacımız, İlk 8 Arasında Yer Alabilmek”

İstanbul Avrupa Yakası, Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale ve Balıkesir illerinden sorumlu olan Termopet Trakya Bölge Müdürü Kadir Erkan, bölgesinde şirketini en iyi şekilde temsil edebilmek için çalıştığını söylüyor. Termopet’in daha da büyümesi için canla başla çalışacaklarını ifade eden Kadir Erkan, “Amacımız, ilk 8 firma arasında yer almak ve müşterinin en çok tercih ettiği markalar arasına girebilmek” diyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1980 yılında, Çanakkale’nin Ezine ilçesinin Gökçebayır köyünde doğdum. 1992 yılından beri İstanbul’da yaşıyorum. Evliyim ve iki çocuk babasıyım. Çocukluğumu, ailem çiftçilik yaptığı için bölgemizin temel taşları zeytincilik, bahçecilik ve hayvancılık işleriyle uğraşarak geçirdim. Yani çocuk yaşımdan beri iş hayatının içindeyim. Okulu bitirdikten sonra da farklı sektörlerde çalıştım. 2003 yılından bu yana Termopet ailesinde görev yapıyorum.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

14 yıldır Termopet’te çalışıyorum. İzmit’te, Marmara Bölge Sevkiyat Memuru olarak görevime başladım. Sevkiyattan sonra sahaya geçiş yaparak Trakya Bölgesi Saha Müdürü olarak görev yaptım. Halen Trakya Bölge Müdürü olarak çalışmaktayım. Allah sağlık verirse daha uzun yıllar bu şirkette çalışmaya devam etmek istiyorum. Birincil görevim, bölgemde şirketimi en iyi şekilde temsil etmek, mevcut bayilerimizle süregelen ticari ilişkilerimizi uzun süre devam ettirmek, bayi ağımıza yenilerini katmak, iş ortaklarımız olan bayilerimize ve müşterilerine en iyi hizmeti vermek.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Bir istasyonu bayi ağımıza katarken dikkat ettiğimiz hususlar, genelde hep aynı oluyor; istasyonun bulunduğu bölge, satış potansiyeli, bölgedeki referansları... Bunların yanı sıra istasyonda müşteriye sunulan hizmetleri ölçmeye çalışıyorum. İstasyon sahibinin ve personelinin müşteriye yaklaşımı,



Kadir Erkan
0533 762 73 26



Kadir Erkan, Termopet'teki görevine, İstanbul Avrupa Yakası, Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale ve Balıkesir illerinden sorumlu olarak devam ediyor.

"Daha uzun yıllar, bu ailenin daha da büyümesi, yerini daha da sağlamlaştırması ve hak ettiği yerlere gelebilmesi için canla başla çalışacağız."

istasyonun temizliği, müşteri memnuniyeti, özellikle dikkat ettiğim hususlar arasında yer alıyor.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Bünyemize katacağımız istasyonun kurallara uygun, ticari ahlakı yüksek, sözünde duran işletme ve işletmeci olmasına özen gösteriyoruz. Biz, şirket olarak, bugüne kadar doğru bildiğimizden şaşmadığımız için bizimle aynı düşünce yapısına sahip bayilerle çalışmak istiyoruz.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Prensipte anlaştığım bayi adayının protokol ve sözleşmesini imza altına alırım. Hemen sonrasında EPDK'ya yapılacak lisans başvuru işlemleri gelir. Lisans için gerekli tüm evraklar, bayilerimize detaylıca anlatılır, eksiksiz olarak temini sağlanır. Merkezde bu işlemleri takip eden yetkilimizle birlikte koordineli çalışarak müracaat işlemi tamamlanır. En fazla 3-4 günde de bayinin lisansı yayınlanınca satışa başlayabilir.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Elbette, istasyonların bulunduğu lokasyonlara göre farklılık gösteren durumlar var. Örneğin, iç kesimlere

gidildikçe tarım işleri ağırlık kazandığından, tarıma ve dolayısıyla çiftçiye yönelik bir tüketim oluşuyor. Bölgenin de soğuk olması, tarımın kış aylarında yapılamaması dolayısıyla, istasyonların satışlarında kış aylarında ciddi oranda düşüşler görülüyor. Ancak merkezdeki ya da ana yol üzerindeki istasyonlarda aynı durumla karşılaşmıyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Biraz araştırmacı bir yapım var. İstasyon ziyaretlerimde hem istasyon işletmecisiyle hem de çalışanlarıyla sık sık sohbet ediyorum, araştırıp öğrendiğim, duyduğum bilgileri paylaşıyorum. İstasyonda hizmet kalitesini nasıl arttırabileceğimiz, müşteri memnuniyetini nasıl arttırarak devam ettirebileceğimiz gibi konuları da istişare ediyoruz. Altyapı konusunda bayilerimize ihtiyaç duydukları hizmetleri iş ortaklarımız olan bazı tedarikçi firmalar aracılığıyla sunmaya çalışıyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Öncelikle daha uzun yıllar, bu ailenin daha da büyümesi, yerini daha da sağlamlaştırması ve hak ettiği yerlere gelebilmesi için canla başla çalışacağız. Amacımız, ilk 8 firma arasında yer almak ve müşterinin en çok tercih ettiği markalara arasına girebilmek. Hedeflerimize ulaşmak için çalışmaya ve yeniliklere açık olmaya devam edeceğiz. **E**

Doğu Akdeniz Bölge Müdürü Y. Gökhan Çınar: “Hedefimiz, Büyümeye Devam Etmek”

Termopet bünyesinde Konya, Karaman, Niğde, Adana ve Mersin illerinden sorumlu olan Doğu Akdeniz Bölge Müdürü Yorulmaz Gökhan Çınar, “Başarı bir ekip işidir. Tüm bayilerimiz ve görüşmelerimizin devam ettiği bayi adaylarımız da bu ekibin bir parçasıdır. Hedeflerimize ulaşmak için emin adımlarla, yılmadan, yorulmadan devam edip şirketimizi layık olduğu en iyi yerlere getirmek için var gücümüzle çalışacağız” diye konuşuyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1985 Mersin-Silifke doğumluyum. Öğrenim hayatımın tamamını memleketim Mersin’de tamamladım. Dünya tatlısı bir kızım var ve onun geleceği için var gücümle çalışıyor, hayata dört elle tutunuyorum. Daha önce Coca-Cola İçecek A.Ş.’de yaklaşık 3 yıl çalıştım. Akabinde 1 yıl gibi kısa bir süre bir akaryakıt dağıtım şirketinde çalıştıktan sonra Termopet’e transfer oldum.

Kaç yıldır Termopet’te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

Yaklaşık olarak 2 yıldır Termopet bünyesinde görev yapıyorum ve çok uzun yıllar bu şirkette hizmet vermek istiyorum.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, şirketimizin kapısı niyeti temiz olan her bayii açıktır. Termopet, ilk olarak kırsal, köy ve ilçe merkezlerinde büyümüş ve oralandaki bayi ağını oldukça kuvvetlendirmiştir. Ancak şimdiki hedefimiz şehir ve ilçe merkezlerinde de yer alarak büyümeye devam etmek, daha çok tüketiciye ulaşmak, bilinirliğimizi arttırmaktır.

Bir akaryakıt İstasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

İstasyonların bulunduğu lokasyonlar, satış hacminin yüksek olması ve ticaretine güvenilir esnaf olması, aradığımız özelliklerin başında yer alıyor.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?



Yorulmaz Gökhan Çınar
0 530 584 02 97



Doğu Akdeniz Bölge
Müdürü Yorulmaz
Gökhan Çınar, Termopet
bünyesinde Konya,
Karaman, Niğde, Adana
ve Mersin illerinden
sorumlu.

*"İstasyonların
bulunduğu
lokasyonlar,
satış hacminin
yüksek olması
ve ticaretine
güvenilir
esnaf olması,
aradığımız
özelliklerin
başında yer
alıyor."*

Rekabetin yoğun olduğu sektörümüzde bayi olabilmek bir hayli emek istiyor. İstasyonlara yapılan sık ziyaretler, hem bizim bayi adayını tanımamız hem de bayi adayının şirketimizi tanınması açısından oldukça faydalı oluyor. Sohbetlerimizde mevcut çalışma şekline, yaşanan sorunlardan, memnuniyet durumundan, bizim kendisine sunabileceğimizden, karşılığında beklediğimiz satış hacminden bahsediyoruz. Detayları tüm şeffaflığıyla konuşmak, her zaman için faydalı oluyor. Diğer tarafta bayi ile yapılan tüm görüşmeler merkezdeki koordinatörümüze aktarılıyor ve bayinin değerlendirmesi yapıyor. Her iki taraf da tüm şartlarda anlaşır ve birlikte çalışmaya karar verecek olurlarsa bu defa, bayi adayının görüşmeler esnasında çalışmaya devam ettiği dağıtım şirketiyle sözleşmesinin bitmesi bekleniyor. Bu bekleme 3 ay da sürebiliyor 6 ay da. Örneğin Konya Akşehir'deki bayimiz ile görüşmem, 6 ay kadar sürdü. Akabinde çalıştığı dağıtım şirketiyle sözleşmesinin bitimine 6 ay kala Termopet ile sözleşme imzalamıştı.

Görev kapsamındaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Şehirlerarası yol üzerinde kurulu bir istasyonumuzda, konum itibarıyla tır ve kamyon yoğunluğu yaşandığı için o istasyondaki satış teknikleri ve sunulan hizmetler farklılık gösterebiliyor. Özellikle kamyon şoförlerinin ömrü yollarda geçtiğinden bir istasyona uğradıklarında yemek yemek, dinlenmek gibi tüm ihtiyaçlarını karşılamak isterler. Dolayısıyla buna göre bir hizmet ve fiyat sunulmalı. Hatta istasyon sahibinin inisiyatifine göre indirimli ya da veresiye satış bile yapılabilir. Öte yandan şehir içi veya ilçe merkezi istasyonlarında sunulan hizmetler de farklılık gösterebiliyor. Köylerdeki istasyonlarımızda çiftçilere yönelik olarak banka

anlaşmalarıyla yine değişik satış teknikleri uygulanarak müşteri memnuniyeti sağlanıyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Sıfır bayiliklerde otomasyon ve pompa sistemlerini satın aldığımız iş ortağı firmamızla görüşerek bayinin altyapı eksikliği varsa tamamlamasını sağlıyoruz. Dağıtıcı değişikliğiyle bize gelen istasyonlarda da yine eksikler varsa büyük tadilatlar gerektirmeden eksiklerin tamamlanması yoluna gidiyoruz.

Bayilerimize hizmet kalitesiyle satışlarını arttıracak önerilerde bulunuyoruz. Pek çok bayimiz faaliyet gösterdiği bölgede reklam çalışmalarına önem veriyor. Radyo reklamları ve yerel gazetelere verilen ilanlarla daha çok kitleye ulaşma imkânı buluyorlar. Bunun haricinde halk günü uygulaması yapan bayilerimiz de var.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

Bölgem için büyük hedeflerim var. Göreve başladığım günden bugüne kadar, bölgemde bir hayli gelişme sağladık. Konya bölgesinde eksikliğimiz vardı ancak sıkı çalışma ve yoğun takiple Konya'nın hemen hemen tüm ilçe merkezlerine bayilik verdik. Şehir merkezlerine girmeye başladık. Orta vadede bölgeme 25 yeni bayi katarak, 100.000 metreköplük bir bölge haline getirmek istiyorum. Akaryakıt konusundaki başarılarımızı devam ettirirken diğer taraftan da bizim için yeni bir oluşum olan LPG konusunda emin adımlarla ilerleyerek yeni bayilikler kazanıyoruz. Bölgeme 15 adet de yeni LPG bayiliği vermeyi hedefliyorum. **E**

Akdeniz Bölge Müdürü Can Bülent Tekin: “Bölgedeki Potansiyelimizi Arttırmayı Hedefliyoruz”

Termopet Akdeniz Bölge Müdürü Can Bülent Tekin, Afyon, Antalya, Burdur, Denizli, Isparta ve Muğla illerinden sorumlu olarak çalışıyor. 2006 yılından bu yana şirket bünyesinde görev yapan Can Bülent Tekin, sorumlu olduğu bölge için hedeflerinin doğru ve prensip sahibi işletmelerle şehir merkezlerine girmek ve bölgedeki potansiyeli arttırmak olduğunu söylüyor.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1960 doğumluyum. Bir süre bankacılık sektöründe çalıştıktan sonra, 2004 yılında akaryakıt sektöründe çalışmaya başladım. 1,5 yıl Opet'te görev yaptıktan sonra, 2006 yılında Termopet ailesine katıldım.

Kaç yıldır Termopet'te çalışıyorsunuz? Görevinizin kapsamından bahsedebilir misiniz?

2006 yılının başından itibaren Akdeniz Bölge Müdürlüğü görevini yürütmekteyim. Bu süreçte iki dönem farklı firmalarda, aynı bölgede, aynı görevi devam ettirdim ama artık doğru yerdeyim.

Gerçekleştirdiğiniz bayi görüşmelerinde, istasyonlarla ilgili kriterleriniz nelerdir?

Bunu sabit kurallara bağlamak doğru olmaz. Bayi aday ile görüşmelerde istasyonun bulunduğu lokasyonun, işletmecinin mülk sahibi ya da kiracı olmasının, ticari referanslarının, bayinin mali yapısının ayrı ayrı önemi var. Şirketimizin ticari felsefesinin hem şirketin hem de bayinin kazanç sağlaması yönünde olması bayi adına önemli bir detaydır. Biz, şirket menfaatlerinin yanı sıra bayimizin de menfaatlerini düşünerek ticaret yapmaya odaklıyız. Bayi şirketine güvenirse süreç uzun ömürlü ve keyifli olur.

Bir akaryakıt istasyonunun Termopet bayisi olabilmesi için ne gibi özelliklerinin kesinlikle olması gerekir?

Bölgedeki bayi profilimize uygun, uyumlu çalışılabilecek, güven veren, ticari olarak uygun referanslara sahip, gerektiğinde teminat sorunu



Can Bülent Tekin
0533 394 07 68



Termopet Akdeniz Bölge Müdürü Can Bülent Tekin, Afyon, Antalya, Burdur, Denizli, Isparta ve Muğla illerinden sorumlu olarak çalışıyor.

"Satığımız ürünün kalitesinden şüphe duyulmayacak uygulamalarla satış politikaları belirlenmesi için bayilerle sürekli temas halinde çalışıyoruz."

yaratmayacak bir bayi profili, önceliğimizdir. Dağıtım şirketi gibi bayi de karşılıklı kazanç esasına göre çalışmak istiyorsa, kendilerini bünyemize katmak için gayret gösteririz.

Bir istasyonun Termopet bayisi olması sürecini anlatır mısınız? Neler yapılıyor, ne kadar zaman alıyor?

Bayi adayının bir başka dağıtım şirketiyle herhangi bir bağının kalmamış olması, sürecimizi çabuklaştırıyor. Görüşmeler neticesinde, bölgede diğer bayiliklerle uyumlu çalışabileceğine inandığımız bayi bir istasyon ise hızlı istihbarattan sonra teklifimizi sunarız. Teklifin olumlu bulunmasının akabinde çalışma şekil ve şartları belirlenerek sözleşme imzalanması ve lisans işlemlerinin başlatılması sürecine geçilir. En fazla bir hafta içerisinde bu işlemler de tamamlandıktan sonra bayimiz ilk satışını yapmaya başlar.

Görev kapsamınızdaki bölgede, istasyon lokasyonlarına göre değişen özellikler var mıdır? Örneğiyle anlatır mısınız?

Öncelikle ana yol olarak tabir ettiğimiz transit geçişlerin ağırlıklı olduğu güzergâhlarda -maalesef mantıkla açıklanamayacak- düşük fiyat ve düşük kalitede ürün satışları yapılıyor. Her ne kadar konulan kurallar, yönetmelikler ve devlet tarafından kesilen cezalarla bu durumun önüne geçilmeye çalışılsa da halen bu şekilde faaliyet gösteren birtakım istasyonlar mevcut. Özellikle Antalya-Ankara yönünde Burdur, Bucak, Keçiborlu hattı oldukça sıkıntılı. Buna Serik-Alanya

hattını da dâhil edebiliriz. Özellikle bu bölgelerde ciddi anlamda eksiler yaratan alım-satım fiyat farklılıklarının denetlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu tip düşük fiyat ve düşük kaliteli ürün satışları, düzgün bir şekilde faaliyet gösteren tüm bayilerin hem satışını düşürüyor hem de piyasadan silinemedikleri için can sıkıcı oluyor.

Termopet bayisi olan istasyonları gerek altyapı anlamında gerekse hizmet kalitesi açısından geliştirmek adına neler yapıyorsunuz?

Genel teknik kurallar, kalite standartları; istasyonda, tuvalet ve marketlerde temizlik, müşteri memnuniyetini yüksek tutma konularında elimizden gelen desteği veriyoruz. Bunun dışında sattığımız ürünün kalitesinden şüphe duyulmayacak uygulamalarla satış politikaları belirlenmesi için bayilerle sürekli temas halinde çalışıyoruz.

Sorumluluğunuz kapsamında olan bölge için hedefleriniz nelerdir?

An itibarıyla bölgede bayi sayısı anlamında, firmamızın Türkiye genelindeki sıralaması ile örtüşen bir noktadayız. Bu elbette bizim için yeterli değil ama yakın zamanda hedefimiz, artık şehir merkezlerine, prensipli ve doğru işletmecilerle kalıcı olarak girmektir. Bölgedeki potansiyelimizi sistematik olarak ciddi oranda arttırmak için gayret ediyoruz ve bunu gerçekleştirecek adımları da atmaya başladık. Önümüzün açık olduğuna dair inancımız tam. **E**

10 Gözde Müze ile Tarihin İzini Sürün

Sanat, bilim, kültür alanında geçmişten bu yana insanlığın nasıl bir gelişim gösterdiğini, hangi yollardan geçip, bugünlere geldiğini izleyerek öğrenmek için en ideal alanlar müzeler. Yüzyıllardır onlarda medeniyete beşiklik etmiş olan Anadolu da köklü tarihinden bugüne zengin bir birikime sahip. Bunu da en iyi müzelerde görebiliyoruz. Sizler için Türkiye'nin en dikkat çekici ve en çok ziyaret edilen müzelerini derledik.

TOPKAPI SARAYI MÜZESİ

İlk yapıları, İstanbul'un 1453 yılında fethinden sonra, Fatih Sultan Mehmet tarafından yapılan Topkapı Sarayı, 400 yıldan daha uzun bir süre Osmanlı İmparatorluğu'nun yönetim merkezi ve sultanların ikamet yeri oldu. Marmara Denizi, İstanbul Boğazı ve Haliç arasında, Tarihi Yarımada'nın ucundaki Sarayburnu'nda bulunan Topkapı Sarayı, Bizans Akropolü üzerine inşa edildi.

Cumhuriyet'in ilanından sonra, 3 Nisan 1924'te, Mustafa Kemal Atatürk'ün emriyle müze haline getirilen saray, içerisinde barındırdığı 80.000 eser ile, dünyanın en zengin saray müzelerinden biri olarak biliniyor. Geçmişte bahçe ve köşklerle yaklaşık 700 bin metrekairelik bir alana yayılan sarayın müze olan bölümü bugün 45.000 metrekaire alanı kaplıyor.

- » Ziyaret saatleri: 09.00-18.00
- » Tatil günü: Salı
- » Adres: Sultanahmet, Eminönü, İstanbul
- » Telefon: (0212) 512 04 80

AYASOFYA MÜZESİ

Doğu Roma İmparatorluğu'nun dini merkezi ve İstanbul'daki en büyük Bizans kilisesi olan Ayasofya, aynı yerde 3 kez inşa edildi. I. Kilise İmparator Constantinos 'un (324-337) oğlu imparator Constantios (337-361) tarafından 360 yılında yaptırıldı ancak 404 yılında İmparator Arcadios'a karşı çıkan halk ayaklanmasında kısmen yıkıldı ve harap oldu.

II. Kilise, İmparator II. Theodosios (408-450) tarafından Mimar Ruffinos'a 415 yılında inşa ettirildi. Bu yapı da İmparator Iustinianos (527-565) aleyhine 532 yılında başlayan ve tarihte Nika ayaklanması olarak adlandırılan isyan sonucunda yıkıldı

Bugünkü Ayasofya ise, İmparator Iustinianos tarafından dönemin iki önemli mimarı olan Miletos'lu (Milet) Isidoros ile Tralles'li (Aydın) Anthemios'a yaptırılmıştır. Binanın yapımına 23 Şubat 532 tarihinde başlandı, 1000



Topkapı Sarayı



Ayasofya



usta ve 10.000 işçi ile 5 yılda tamamlandı.

Ayasofya, Fatih Sultan Mehmet tarafından İstanbul'un 1453 yılında fethi ile birlikte camiye çevrildi, çeşitli tarihi belgelerde harap durumda olduğu belirtilen yapı İstanbul'un fethinden sonra hiçbir tahribata uğratılmadığı gibi, yapılan güçlendirme ve onarımlarla günümüze kadar en iyi şekilde korundu. Ayrıca Osmanlı mimari unsurları ile yapılan ilave ve eklerle de kutsal bir mekân ve ibadethane olarak varlığını sürdürdü.



- » Ziyaret saatleri: 09.00-18.00
- » Tatil günü: Yaz döneminde her gün ziyarete açık
- » Adres: Sultanahmet Meydanı, No:1, İstanbul
- » Telefon: (0212) 522 17 50

Efes Harabeleri

EFES HARABELERİ

İzmir ili, Selçuk ilçesi sınırları içerisinde yer alan Efes Antik Kenti'nin kuruluşu M.Ö. 6.000 yıllarına kadar gidiyor. Tapınakları, tiyatroları ve yamaç evleriyle Batı Anadolu'daki en büyük İyon yerleşimi olan bu kentin yakınlarında ormanlık bir tepede ise Meryem Ana Evi bulunuyor.

Magnesia Kapısı, Doğu Gymnasionu ve Devlet Agorası Hamamları, Yukarı Agora (Devlet Agorası) ve Bazilika, Odeon, Prytaneion, Domitianus Tapınağı, Pollio Çeşmesi, Memmius Anıtı, Herakles Kapısı, Kureter Caddesi, Traian Çeşmesi, Yamaç Evler, Varius Hamamları, Hadrianus Tapınağı, Aşk Evi, Mermer Cadde, Celcus Kütüphanesi, Stadyum Caddesi, Stadyum ve Gymnasion, Artemis Tapınağı ve Yedi Uyuyanlar, Efes Harabeleri'nde görmeniz gereken yerlerden sadece birkaçı.

- » Ziyaret saatleri: 08.00-17.00
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir
- » Adres: Efes Ören Yeri, Selçuk, İzmir
- » Telefon: (0232) 892 60 10

*Yılda ortalama
1,5 milyon
kişinin ziyaret
ettiği Mevlana
Külliyesi,
Mevlana
Celaleddin-i
Rumi'nin
makamı olarak
biliniyor.*



Mevlana Külliyesi

MEVLANA KÜLLİYESİ

Yılda ortalama 1,5 milyon kişinin ziyaret ettiği Mevlana Külliyesi, Mevlana Celaleddin-i Rumi'nin makamı olarak biliniyor. Yeşil Türbe olarak da bilinen ve Konya'da bulunan Mevlana Külliyesi, 1926 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Mevlana'nın ölümünden sonra inşa edilen türbe, dört kalın üzerine inşa edildi ve o zamandan beri yapılan eklemelerle büyüdü.

- » Ziyaret saatleri: 09.00-18.30
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Karatay, Konya
- » Telefon: (0332) 351 12 15

HATAY MÜZESİ

Paleolitik Çağ'dan itibaren zamanımıza kadar her devrin çeşitli ve tarihi vesikalarını bünyesinde toplayan Hatay'da ilk kez 1932 yıllarında bilimsel kazılara başlandı. Çalışmaların henüz ilk yıllarında bulunan çok sayıda eserden dolayı, Fransız idaresinde bulunan Hatay'da görevli, Antikitelev müfettişi M. Prost'un isteğiyle Antakya'da bir müze kurulmasına karar verildi. Günün modern müzecilik anlayışına uygun olarak hazırlanan plan, 1934 yılında uygulandı. 1939 yılında inşaatı tamamlanan müzede, üç ayrı bilimsel kazıda bulunan eserler yer alıyor.

Bünyesinde bulundurduğu çeşitli eserlerin yanında,

*Paleolitik
Çağ'dan itibaren
zamanımıza
kadar her devrin
çeşitli ve tarihi
vesikalarını
bünyesinde
toplayan
Hatay'da ilk kez
1932 yıllarında
bilimsel kazılara
başlandı.*



özellikle zengin mozaik koleksiyonu ile de ilgi gören müze, 2002 yılında vitrinleri yeniden düzenlenerek Hitit ve Asur taş eserlerini, küçük eserleri, altın eserleri ayrı ayrı sergileme olanağına kavuştu.

- » Ziyaret saatleri: 08.30-19.00
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Gündüz Caddesi, No:1, Antakya
- » Telefon: (0326) 214 61 68

GÖREME AÇIKHAVA MÜZESİ

2. yüzyılın sonunda önemli sayıda Hristiyan nüfusa sahip olan Kapadokya, 3 büyük azizin (Kayseri Piskoposu Büyük Basil, kardeşi Nyssalı Gregory ve Nazianuslu Gregor) memleketi olarak biliniyor.

Basil, çok sofı bir hayatı tercih etmedi ve köy ve kasabalardan yeteri kadar uzakta, toplumların manevi sığınak yeri olarak küçük yerleşim yerleri kurdu. Buralarda bir vaizin nezaretinde günlük dini ibaretler yerine getirildi. Fakat bunlar Mısır ve Suriye'de olduğu gibi diğer Hristiyanlardan ayrı, özel ve imtiyazlı gruplar haline sokulmadı. Basil'in Kapadokya kiliselerinde yapmış olduğu önemli bir reform, cemaatle dua usulünü yeniden başlatması oldu. Bugünkü Göreme Açık Hava Müzesi, bu eğitim sisteminin başlatıldığı, Soğanlı, İhlara, Açıksaray ise aynı eğitim sisteminin daha sonraları görüldüğü yerlerdir.

Topkapı Sarayı Harem Dairesi



Göreme Açık hava Müzesi'nde görülmesi gereken yerlerden bazıları şöyle: Tokalı Kilise, Rahibeler ve Rahipler Manastırı, Aziz Basil Şapeli, Elmalı Kilise, Derinkuyu Yeraltı Şehri, Kaymaklı Yeraltı Şehri, Özkonak Yeraltı Şehri.

- » Ziyaret saatleri: 08.00-19.00
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Müze Yolu, Göreme, Nevşehir

TOPKAPI SARAYI MÜZESİ HAREM DAİRESİ

Dev bir imparatorluk kompleksi olan Topkapı Sarayı içerisindeki Harem Dairesi'ne girmek için ayrıca bilet alınması gerekiyor. Padişahların saraydaki özel yaşamlarının geçtiği, aileleriyle birlikte yaşadığı Harem Dairesi, Haliç yönünde bulunuyor. Çeşitli yapılar ve bölümlerden oluşan Harem Dairesi, padişahlar, valide sultanlar, kadınefendiler, haseki sultanlar, gözdeler, şehzadeler ve cariyeler ile Harem'i koruyan Kara hadım ağalar dışında, tarih boyunca kimsenin giremediği sarayın yasaklanmış yeri idi.

- » Ziyaret saatleri: 09.00-18.00
- » Tatil günü: Salı
- » Adres: Sultanahmet, Eminönü, İstanbul
- » Telefon: (0212) 512 04 80



MYRA ÖRENİYERİ

Myra Öreniyeri

Bugünkü Demre ilçe merkezinde ve civarında yer alan Myra Antik Kenti, aynı adı taşıyan ova üzerinde kurulu. Myros Nehri'nin (bugünkü adıyla Demre Çayı) batısındaki, ulaşım elverişli kanal ile şehrin denizle bağlantısı sağlanıyordu. Kanalin diğer yanında yer alan Andriake (Çayağzı) limanından da bölgenin deniz ulaşımı ve ticareti yürütülüyordu. Myra Antik Kenti, özellikle Likya Dönemi kaya mezarları, Roma Dönemi tiyatrosu ve Bizans Dönemi Aziz Nikolaos Kilisesi (Noel Baba) ile ayrıcalık kazanıyor.

- » Ziyaret saatleri: 08.00-19.00
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Demre, Antalya
- » Telefon: (0242) 871 68 21

GAZİANTEP ZEUGMA MOZAİK MÜZESİ

Gaziantep Zeugma Mozaik Müzesi, gerek yapısal kompleksi gerekse içinde yer alan eserleri açısından dünyanın en önemli müzeleri arasında yer alıyor.

30.000 metrekarelik Gaziantep Eski Tekel Fabrikası arazisi üzerine kurulan Müze Binası, 3 adet bina topluluğundan oluşan kompleks bir yapıya sahip.

Bodrum katta baraj gövdesinin altında bulunan Hamam Mozaikleri, giriş katında Fırat kenarındaki villalarda

*Padişahların
saraydaki özel
yaşamlarının
geçtiği,
aileleriyle
birlikte
yaşadığı
Harem
Dairesi, Haliç
yönünde
bulunuyor.*



Gaziantep Zeugma
Mozaik Müzesi

*Gaziantep
Zeugma
Mozaik Müzesi,
gerek yapısal
kompleksi
gerekse içinde
yer alan eserleri
açısından
dünyanın en
önemli müzeleri
arasında yer
alıyor.*

bulunan mozaikler, Poseidon ve Euphrates villalarına ait mozaikler ve Dionysos villasına ait mozaikler sergileniyor. 1. katta ise Zap 2000 kurtarma kazıları sonucu bulunan mozaikler bulunuyor. Yine 2. katta ayrı bir bölümde dünyaca ünlü “Çingene Kızı” mozaği sergileniyor.

Zeugma Mozaik Müzesi koleksiyonunda ayrıca, Roma ve Geç Antik Döneme ait 2.248 metrekaire mozaik, 140 metrekaire fresk, 4 Roma Dönemi çeşmesi, 20 sütun, 4 kireç taşından yapılmış heykel, bronz Mars Heykeli, mezar stelleri, lahitler ve mimari parçalar bulunuyor.

- » Ziyaret saatleri: 09.00-19.00
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Mithatpaşa Mahallesi, Hacı Sani Konukoğlu Bulvarı, 27500, Şehitkamil, Gaziantep
- » Telefon: (0342) 325 27 27

ANADOLU MEDENİYETLERİ MÜZESİ

Ankara'da ilk müze Kültür Müdürü Mübarek Galip Bey tarafından 1921 yılında Ankara Kalesi'nin Akkale olarak isimlendirilen burcunda kuruldu. İlk yıllarda bu müzenin yanı sıra Augustus Tapınağı ile Roma Hamamı'nda da eser toplandı. Zamanla daha büyük bir binaya ihtiyaç duyuldu ve zamanın Kültür (Hars) Müdürü Hamit Zübeyr Koşay tarafından Mahmut Paşa



Bedesteni ve Kurşunlu Hanın onarılarak müze binası olarak kullanılması önerildi. Bu fikir kabul edilerek, 1938 yılından 1968'e kadar devam eden bir restorasyon çalışması başlatıldı. 1948 yılında Müze İdaresi Akkale'yi depo olarak bıraktı ve bugünkü binaya talındı. Mustafa Kemal Atatürk'ün telkinleriyle merkezde bir “Eti Müzesi” kurma fikrinden hareketle kurulan müze 1996 yılında son şeklini aldı. Bugün idari bina olarak kullanılan Kurşunlu Han'da araştırmacı odaları, kütüphane, konferans salonu, laboratuvar ve iş atölyeleri, depolar ve bilgi işlem merkezi yer alıyor, Mahmut Paşa Bedesteni ise teşhir salonu olarak kullanılıyor.

Kendine özgü koleksiyonu ile dünyanın sayılı müzeleri arasında yer alan Anadolu Medeniyetleri Müzesi, bu topraklar üzerinde günümüze kadar yaşamış olan uygarlıkları kronolojik bir sırayla ziyaretçilerine sunuyor. Müzede sergileme, girişin solunda Paleolitik (Yontma Taş Çağı) vitrinle başlıyor.

- » Ziyaret saatleri: 08.30-18.45
- » Tatil günü: Her gün ziyaret edilebilir.
- » Adres: Gözcü Sokak, No:22, Ulus, Ankara
- » Telefon: (0312) 324 31 60 

Müzelerle ilgili daha ayrıntılı bilgi için:

www.muze.gov.tr

Kaçakçılık Yöntemleri ve Çözüm Önerileri

Akaryakıt kaçakçılığının tarihsel gelişimi çok eskiye dayanır. Akaryakıt kaçakçılığının en önemli sebebi, akaryakıt ürünlerinin üzerindeki vergi yükünün çok yüksek olmasıdır.



Akaryakıt Ana Dağıtım Şirketleri
Derneği (Ader) Genel Sekreteri
Mustafa Kumkale

ULUSAL MARKER UYGULAMASI başlamadan önce uygulanan yöntemler, petrol ürünlerinde kaçakçılık ağırlıklı olarak aşağıda belirtilen şekillerde yapılmaktadır:

1. Akaryakıt ve petrol ürünlerinin (kara ve/veya deniz yolu ile) yurda yasa dışı yollardan sokularak satılması.
2. İhraç veya özel amaçlı kullanılması gereken vergisiz akaryakıt veya LPG'nin kaçak olarak yurt içinde pazarlanması.
3. Petrol ürünleri üzerindeki vergi farklılıklarından yararlanmak amacı ile yapılan kaçakçılık.
4. Solvent, baz yağ ve atık madeni yağların yasa dışı olarak akaryakıtı karıştırılarak satılması.
5. ÖTV farkından yararlanmak amacı ile Dökme/Tüplü olarak alınan LPG'nin Oto LPG olarak satılması.
6. Akaryakıt ve petrol ürünlerinin (kara ve/veya deniz yolu ile) yurda yasa dışı yollardan sokularak satılması biçiminde yapılan kaçakçılık.

Bu şekilde yapılan kaçakçılık kara ve/veya deniz yolu ile ülkeye yasa dışı yollardan kaçak akaryakıtın sokularak ucuz fiyatla satılması şeklinde gerçekleşmekteydi.

ULUSAL MARKER UYGULANMASI

Kaçakçılığın önlenmesini teminen akaryakıtı ithalat aşamasında ve rafineri çıkışında ulusal marker ekleme yükümlülüğü getirilmiş ve 2007 yılından itibaren Ulusal Marker Uygulamasına başlanmıştır. Ulusal marker uygulamalarında başlangıçta bazı problemler olmuş fakat ilerleyen yıllarda bu sorunlar düzeltilmiştir. Ulusal marker uygulanmasına rağmen ulusal marker uygulamasından önce uygulanan yöntemler tamamen sonlandırılmamıştır. Ulusal marker denetimlerinde ulusal marker ihtiva etmeyen ve kaçak yollarla temin edilmiş yakıtların istasyonlarda vaziyet planlarında işlenmemiş gizli tank ve gizli düzenek sistemleri ile devam etmiştir.

Ancak tüm önlemlere ve ulusal markere rağmen akaryakıt kaçakçılığının önüne geçilememesi nedeniyle 5015 sayılı kanunda yazılı olan akaryakıtın

teknik yöntemlerle izlenebilmesini temin etmek üzere 2011 yılından itibaren otomasyon sistemine geçilmiştir. Otomasyon sistemine geçildikten sonra EPDK otomasyon sistemini sıkı bir şekilde takip etmiş ve otomasyonu çalışmayan bayilere ve bağlı olduğu dağıtıcılara cezai müeyyide uygulamıştır. Aynı zamanda otomasyon olmayan bayilerin faaliyetleri otomasyon sistemi kurulup faal hale getirilinceye kadar durdurulmuştur.

Maalesef bu denetim sistemi de kaçakçılığın önlenmesine yetmemiş ve 5607 sayılı kaçakçılık kanununa ulusal marker ihtiva etmeyen yakıtlar ve gizli tank ve gizli düzenek olan istasyonlara kaçakçılık müeyyidesi uygulaması getirilmiş, 2 yıldan 5 yıla kadar hapis cezası ve 20.000 güne kadar da para cezası getirilmiştir. Ancak bu önlemler de yeteri kadar etkili olmamış, 6455 sayılı kanunla da akaryakıt kaçakçılığının yapıldığı istasyonun mahkeme neticelenene kadar mühürlenmesi ve faaliyetinin durdurulması hükmü getirilmiştir.

Yukarda bahsettiğimiz önlemlere rağmen halen sektörümüzde kaçakçılığın devam ettiği ile ilgili söylentiler devam etmektedir. Yine daha önce bahsettiğim ve cümlemin girişinde söylediğim kaçakçılığın tek sebebinin akaryakıt üzerindeki vergilerin çok yüksek olması ve ürünler arasındaki vergi farklılığıdır.

Kısaca bunlardan da bahsetmek istiyorum

a) Gazyağı: Gazyağının ÖTV'sinin motorinin ÖTV'sinden düşük olması nedeniyle ve aynı zamanda da ulusal marker ihtiva etmesi nedeniyle motorine katılabilmektedir.

b) ÖTV'siz deniz yakıtları: ÖTV'siz deniz yakıtlarında ÖTV'nin sıfırlanmış olması ve Ulusal Marker ihtiva etmesi nedeniyle bu yakıtların da akaryakıt istasyonlarında satıldığı ifade edilmektedir.

c) İthalatı yapılan motorinin ÖTV'sinin ödenmeden piyasaya sürüldüğü ifade edilmektedir.

d) LPG piyasasında Tüplü, Dökme LPG'nin ÖTV'sinin LPG Otogaz LPG'sinden çok düşük olması nedeniyle

*Gazyağının
ÖTV'sinin
motorinin
ÖTV'sinden
düşük olması
nedeniyle
ve aynı
zamanda da
ulusal marker
ihtiva etmesi
nedeniyle
motorine
katılabilmek-
tedir.*

Kaçakçılığın önlenmesini teminen akaryakıtta ithalat aşamasında ve rafineri çıkışında ulusal marker ekleme yükümlülüğü getirildi.

MUSTAFA KUMKALE KİMDİR?

» Mustafa Kumkale, 1970 yılının başlarında Petrol Ofisinde çalışma hayatına başladı. Sırasıyla Haramidere Depo Müdürlüğü'nde gemi tahmil tahliesi, tank ölçümü ve fatura memuru olarak çalıştı. Çalışma hayatında sırasıyla, Petrol Ofisi'nde saha müdürlüğü, depo müdürlüğü, bölge müdür yardımcılığı ve Bölge Müdürlüğü (İskenderun, Mersin, Trabzon, Batman ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü), İkmal ve Fiyatlandırma Daire Başkanlığı görevlerinde bulunduktan sonra 2000 yılında emekli olarak özel sektöre geçti. Petline'da Bölgeler Müdürlüğü ve Enerji Petrol A.Ş.'de kuruluşundan 2016 yılına kadar üst düzey yöneticilik yaptı. 2016 yılı Mart ayından itibaren de ADER Genel Sekreterliği görevini yürütüyor.

bu ürünlerin de otogaz istasyonlarında satıldığı ifade edilmektedir.

Bu sorunların hala devam ettiği ve ADER olarak bu sorunları ve çözüm önerileri her ortamda dile getirilmiştir. Ayrıca yazılı olarak EPDK, GİB'e yazılı olarak vergi farklılıklarının düzeltilmesi talep edilmiştir.

Sektörün düzenli ve istikrarlı olarak faaliyet gösterebilmesi için, öncelikle 5015 sayılı kanunda değişiklik yapılarak dağıtıcı şartlarının yeniden belirlenmesi ve sektöre girecek girişimcilerin bu şartları bilerek girmesi.

DÜZENLİ VE KURALLI BİR PİYASA İÇİN ÖNERİLERİMİZ

- İthalat yapan dağıtıcıların milli tanklarına da otomasyon sisteminin kurulması ve maliyenin fiili stok kontrolü yapması.
- Fatura ve irsaliyenin barkotlu olarak sevk edilmesi, istasyonlarda barkod okuyucu bir sistem kurularak barkodsuz yapılan dolumlarda otomasyon sisteminin çalışmaması.
- LPG otogaz istasyonlarına da otomasyon sisteminin kurulması.
- LPG otogaz dağıtım firmalarından tüplü zorunluluğunun kaldırılması ve tüplü LPG faaliyeti yapmak isteyen dağıtıcılara alt başlık olarak tüplü lisansı verilmesi.
- Sektörün düzenli ve istikrarlı olarak faaliyet gösterebilmesi için, öncelikle 5015 sayılı kanunda değişiklik yapılarak dağıtıcı şartlarının yeniden belirlenmesi ve sektöre girecek girişimcilerin bu şartları bilerek girmesi.

DERNEĞİMİZİN BU KONUDAKİ ÖNERİSİ

Dağıtıcı lisansı almak isteyen girişimcilere, iki aşamalı lisans verilmesi: Ön lisans ve lisans

Ön lisans:



Lisans alma tarihinden itibaren dağıtım faaliyeti yapmak isteyen girişimcilerin 15.000.000.-TL teminat mektubu ve diğer belgeleri vermesi halinde ön lisans alması. Ön lisans aldıktan itibaren bir yıl içerisinde,

- En az 25 istasyonlu bayi sözleşmesi yapması.
- Ulusal stok yükümlülüğünü yerine getireceği depolama lisansı sahipleri ile yapılmış depolama sözleşmesi.
- Ön lisans süresince ihtiyacı olan akaryakıtı rafinerilerden ve dağıtıcılardan temin etmesi.

Lisans:

Ön lisans yükümlülüklerini yerine getiren ön lisans sahipleri, dağıtıcı lisansı olma hakkına sahip olur ve dağıtıcıların tüm haklarından faydalanır.

BAYİLİK LİSANSLARI İÇİN

A. Mülk sahibi bayiler

B. Kiralık istasyon sahibi bayiler

A) Mülk sahibi olup istasyon bayiliği yapacak kişilerin istasyonlarında gizli düzenek ve gizli tank olmadığını resmi makamlardan alacağı raporla belgelendirmeleri.

B) Kiralık istasyonlarda bayilik yapmak isteyen gerçek veya tüzel kişilerde bayilik yapacağı istasyonda gizli, tank ve gizli düzenek olmadığını resmi makamlardan alacakları raporla belgelemeleri.

C) Ayrıca bayilik lisansı alacak gerçek veya tüzel kişilerin kaçakçılık müeyyidelerini de kapsayacak şekilde sigorta yaptırmaları talep edilmelidir. (Kiralık istasyonlarda sigorta yapılması halinde mülk sahibinin de mağduriyetinin önlenmesi sağlanacaktır.)

Ayrıca bayilik yükümlülüklerine de bu hususlar yasal veya ikincil mevzuat olarak düzenlenmelidir. **E**

İzmir Otelcilik İstasyonu Mali ve İdari İşler Müdürü Nilgöl Doğan: “Türkiye genelinde ilk 3’ü hedefliyoruz”

Akaryakıt sektöründe dağıtım şirketi olarak kararlı ve emin adımlarla ilerleyen Termopet, istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Türkiye’nin tüm bölgelerinde 600’ü aşkın lisanslı bayisiyle hizmet veren şirketin İzmir Otelcilik İstasyonu Mali ve İdari İşler Müdürü Nilgöl Doğan, “Türkiye genelinde ilk 3’e girmeyi hedefliyoruz” diyor.

FAALİYETLERİNE 1996 YILINDA toptan akaryakıt satışıyla başlayan Termopet, bugün Türkiye’nin tüm bölgelerinde, 600’ü aşkın lisanslı bayisiyle hizmet veriyor ve pazar payını her geçen gün artırıyor. Termopet’in, İzmirli Otelcilik İstasyonu Mali ve İdari İşler Müdürü Nilgöl Doğan ile sundukları hizmeti ve farklılaşan yanlarını konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1971, Lüleburgaz doğumluyum. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden, 1992 yılında mezun oldum. Mezun olduktan sonra mali müşavirlik stajı yaptım ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik belgemi aldım. Ancak büro açmak yerine özel sektörde çalışmayı tercih ettim. Evliyim ve iki kız çocuk annesiyim.

Ne zamandan bu yana bu sektörde hizmet veriyorsunuz ve kaç yıldır Termopet ile birlikte çalışıyorsunuz?

2006 yılında akaryakıt sektöründe çalışmaya başladım. 2015 yılından beri de Termopet ile çalışıyorum.

İstasyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

İstasyonumuz, İzmir Adnan Menderes Havalimanı çıkışında bulunuyor. İzmir’e hava yolu ile gelen herkesin ilk gördüğü alan olması, şirketimiz için önem arz ediyor. Konum itibarıyla önemli bir bölgede yer alıyoruz.

Satışlarınızın dağılımı hakkında bilgi verir misiniz?

Satışlarımızın %80’i dizel (motorin), %20’si kurşunsuz 95 oktan benzindir. Müşteri çeşitliliğine bakıldığında, satışlarımızda birinci sırada havalimanı içinde bulunan araç kiralama firmaları ve servis hizmeti veren turizm şirketleri yer alıyor.



Nilgöl Doğan



İzmir Otelcilik İstasyonu,
İzmir Adnan Menderes
Havalimanı çıkışında
bulunuyor.

*Termopet
kurulduğu
günden bu
yana, planlı
ve programlı
büyümesiyle
bayilerine ve
müşterilerine
iyi hizmet
veren bir
şirket.*

Akaryakıt satışının yanı sıra farklı ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Akaryakıt satışı dışında, yaklaşık olarak 50 metrekarelik bir alanda market hizmeti veriyoruz. Mescit, oto yıkama ve kafeterya hizmetleri de sunuyoruz. Kafeterya hizmeti isteyen müşterilerimizi, otelimiz Orty Airport Hotel'e yönlendiriyoruz.

Müşterilerinize yönelik, müşteri memnuniyeti sağlama adına ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Müşterilerinizin sizden ne gibi beklentileri olabiliyor?

Öncelikle sahada çalışan akaryakıt satış görevlisi arkadaşlarımızın müşteri hizmetleri konusundaki adımları; yani araç yönlendirme, araç camı silme, yağ ve su kontrolü, üniformaların temizliği, istasyonun iç ve dış genel temizliği, düzenli olarak kontrol ediliyor ve uygulanması sağlanıyor. Marketteki ürün çeşitliliği ve müşteri talebi doğrultusunda ürünlerin tedarik edilmesi firmamız için önemli.

Bölgenizdeki diğer istasyonlardan sizi farklılaştıran özellikleriniz nelerdir?

Bölgedeki diğer istasyonlardan farklı olmamızın en temel nedeni, havalimanı içi özel bölgede yer almamız. Ayrıca, Termopet Akaryakıt dağıtım şirketinin bize özel tanımladığı iskontodan faydalanarak, Termopet'e ait müşteri tanıma sistemiyle müşterilerimize özel indirimler uyguluyoruz. İzmir girişinde konumlanıyor olduğumuzdan, İzmir misafirperverliğini temsil ediyoruz ve tüm ziyaretçilerimize bu misafirperverliği göstermek için özel bir çaba harcıyoruz.

Termopet şirketi için neler söyleyeceksiniz? Sizce Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikler neler?

Termopet kurulduğu günden bu yana, planlı ve programlı büyümesiyle bayilerine ve müşterilerine iyi hizmet veren bir şirket. Diğer dağıtım şirketlerinden farkı ise, aile şirketi olması... Kararların düzenli ve hızlı verilmesi, diğer dağıtım şirketlerinden farkını ortaya koyuyor. Termopet Akaryakıt'ın, Türkiye genelinde 600'e yakın akaryakıt istasyonu mevcut. Türkiye'de bulunan yaklaşık 100 dağıtım şirketi içerisinde bayi adedi sıralamasında ilk 5'e giriyor. Aynı zamanda, güvenilir, gelişmelere açık, teknolojiyi yakından takip eden, çözüm odaklı çalışan ve insana önem veren, deneyimli ve eğitimli personel istihdam eden, yenilikçi ve gelişen bir şirket. Bizler bayi olarak Termopet Akaryakıt şirketinin ailesine katılmaktan son derece memnunuz.

Termopet ailesi olarak, Türkiye genelinde ilk 3'e girmek ve daha fazla Termopet logosu görmek, hepimizi daha çok mutlu edecek. 



Yamakoğlu Petrol Yetkilisi Ali Yamakoğlu: “İlkemiz, Temiz Tesis ve Güler Yüzlü Hizmet”

1985 yılından bu yana akaryakıt sektöründe hizmet veren Yamakoğlu Petrol, 2010 yılından beri de Termo ailesinin bir parçası. Üç kuşaktır devam eden bir aile şirketi olarak yılların verdiği tecrübe ve bilgi birikimini çağımızın teknolojileriyle harmanlayarak bugünlere gelen Yamakoğlu Petrol’ü firmanın yetkilisi Ali Yamakoğlu’ndan dinledik.

Bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Yamakoğlu Petrol olarak 1985’ten beri akaryakıt sektöründe hizmet veriyoruz. Şirketimiz üç kuşaktır devam eden bir aile şirketi olmakla beraber yılların verdiği tecrübe ve bilgi birikiminin çağımızın modernizasyonu ile harmanlanması sonucu bu günlere kadar geldi ve yenilikçi anlayışımızla birlikte geleceğe de göz kırıyor.

Termopet bayisi olarak 2 adet istasyonunuz bulunuyor. İstasyonlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

İstasyonlarımız, bulundukları konum itibarıyla birbirinden farklı iki müşteri portföyüne sahip. İlk istasyonumuz, kırsal bölgede konumlandırılmış olup çiftçilerimize hizmet vermekteyken; ikinci istasyonumuz şehir merkezinde ve yerel halkımızla birlikte şehirlerarası yolculuk yapan müşterilerimize ev sahipliği yapıyor.

Satışlarınızın dağılımı hakkında bilgi verir misiniz?

Satışlarımızda en büyük pay, motorinde. Bu durumun ortaya çıkmasında da bölgemizdeki müşteri yapısına ek olarak sunmuş olduğumuz indirim ve ödeme kolaylıkları büyük rol oynuyor. LPG satışlarımız da motorinin ardından ikinci sırada geliyor.

Müşterilerinize yönelik ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Müşterilerinizin sizden ne gibi beklentileri olabiliyor?

Her iki istasyonumuzda da tamamen müşteri odaklı bir anlayışla, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda, güler yüzlü ve kaliteli hizmet sunmaya özen gösteriyoruz. Bu beklentiler iki istasyon arası bazı küçük farklılıklar gösterse de temelde güler yüz, kaliteli ve hızlı hizmet ve son olarak temizlik ortak paydalarında birleşiyor. Tabii ki gerek fiyat politikamız gerekse yaptığımız indirim ve ödeme kolaylıkları müşterilerimizin bizi seçmesinde birer etken oluşturuyor.



Ali Yamakoğlu



Yamakoğlu Petrol'de, saha, market ve tuvalet temizliğinden asla ödün verilmiyor.

"Termopet, birlikte çalışmaya başladığımız ilk günden itibaren gerek sağladığı aile ortamıyla gerekse sunduğu hızlı ve kaliteli iletişimiyle bizleri etkiledi."

Kaç yıldır Termopet'le çalışıyorsunuz? Termopet ile olan iş birliğinizden bahsedebilir misiniz?

Birinci istasyonumuzda 2010 yılından; ikincisinde ise 2015'ten beri Termopet ailesinin sadık bir üyesi olarak çalışma hayatımızı sürdürüyoruz. Termopet ile olan iş birliğimizin temellerinin atılmasında Körfez Bölge Müdürümüz Can Bingöl'ün büyük payı var. Kendisiyle olan görüşmelerimizde Termopet'in vizyon ve misyonunun bizim hedeflerimizle tamamen örtüştüğünü gördük. Halen de ne zaman ihtiyacımız olsa bize bir telefon kadar uzaklıkta, hazır ve nazır olduğunu her seferinde kanıtıyor. Termopet, bize gerçekten tam bir aile ortamı sunmasının yanı sıra, bayi dostu, bayisiyle her koşulda 7/24 iletişim halinde, çözüm odaklı ve oldukça profesyonel bir ekibe sahip. Bayi olarak biz de sırtımızı böylesine güvenilir ve samimi bir aileye dayamış olmanın verdiği güçle çitımızı her geçen gün daha da yükseltiyoruz.

Akaryakıt satışının yanı sıra farklı ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

İstasyonlarımızda market, mescit, oto yıkama hizmetlerinin yanı sıra müşterilerimize yol yorgunluklarını atabilecekleri sakın ve yeşil birer tesis sunuyoruz. Her gelen müşterimizle şahsen ilgileniyor; yiyecek-içecek ikram edip elimizden geldiği kadar onlara ev ortamı yaratmaya çalışıyoruz.

Bölgenizdeki diğer istasyonlardan sizi farklılaştıran özellikleriniz nelerdir?

Bizler; öncelikle kendimiz de başka istasyonların birer müşterisi olduğumuz için, kendimizi müşterilerimizin yerine koyarak istasyonumuzda düzenlemeler ve geliştirmeler yapıyoruz. Temiz tesis ve güler yüzlü hizmet ilkesiyle çalışıyoruz. İstasyonumuzda saha,

market ve tuvalet temizliğinden asla ödün vermiyoruz. Çalışanlarımızın mesleki eğitimlerini alarak kendilerini geliştirmelerine önem veriyor; müşterilerimizle sağlıklı ve kaliteli bir iletişim kurmalarını sağlamak için uzmanlardan yardım alıyoruz. Kılık-kıyafet konusuna özen gösteriyor, iş sağlığı ve güvenliği hususuna özellikle dikkat ediyoruz.

Termopet şirketi için neler söyleyeceksiniz? Sizce Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikler neler?

Termopet, birlikte çalışmaya başladığımız ilk günden itibaren gerek sağladığı aile ortamıyla gerekse sunduğu hızlı ve kaliteli iletişimiyle bizleri etkiledi. Önümüzdeki yıllarda akaryakıt sektöründe adından sıkça söz ettirecek potansiyele sahip bir firma olduğunu ispat etti. Bu şartların oluşmasında da bünyesinde işinin ehli, çözüm odaklı profesyoneller barındırması yatıyor.

Sektörünüzün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Rekabetin her geçen gün daha da çetinleştiği bu sektörde, çok farklı dinamiklerin birbirine adeta pamuk ipliğiyle bağlı olduğu piyasada, ayakta kalmaya çalışan akaryakıt istasyonlarının müşterek dertleri dışında Termopet ailesi olarak bizlerin daha yukarılara gelebilmesi için teknolojik yatırımlara ağırlık vermemiz elzem. Taşıt Tanıma Sistemi, Sadakat Kartı gibi uygulamalar, vatandaşlarımız tarafından tercih sebebi olmamızı sağlayarak bizleri piyasada daha söz sahibi yapacak ve hak ettiğimiz seviyelere gelmemizi sağlayacak.

Son olarak, tüm Termopet ailesine can-ı gönülden saygılarımı sunuyorum, bayi kardeşlerimize hayırlı ve bol kazançlar diliyorum. **T**

Cemalettin Erdoğan: “Güler Yüz ve Kaliteden Kesinlikle Ödün Vermiyoruz”

57 yıllık bir tesis olan Erdoğan Tesisleri, Termopet ailesine yeni katılmış olan bayilerinden biri. 5.000 metrekare alanda, müşterilerine hizmet veren tesis, güler yüz ve kaliteden ödün vermeden çalışmalarına devam ediyor.

57 YILLIK BİR geçmişe sahip olan Erdoğan Tesisleri Yetkilisi Cemalettin Erdoğan, 17 yıldır akaryakıt sektöründe hizmet veriyor. Akaryakıt başta olmak üzere hizmet vermekte oldukları tüm sektörlerde güven ve tecrübe sayesinde farklılaştıklarını belirten Cemallettin Erdoğan ile müşterilerine sundukları hizmetleri ve Termopet'i konuştuk.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1970 yılında, Tokat'ın Reşadiye ilçesinde doğdum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Babamın 1960 yılında ilçe merkezinde başlattığı akaryakıt işini 2000 yılında devraldım. O günden beri de çalışmaya ve daha da güçlenip büyümeye devam ediyoruz.

Kaç yıldır bu sektörde hizmet veriyorsunuz ve kaç yıldır Termopet ile birlikte çalışıyorsunuz?

Akaryakıt sektöründe, 1960 yılından beri, Erdoğan Tesisleri olarak hizmet veriyoruz. 57 yıllık geçmişimizde, sektörden birçok firma ile çalıştık ve son bir yıldır da Termopet ile çalışıyoruz.

İstasyonunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Erdoğan Tesisleri, Tokat'ın Reşadiye ilçesinde, E-80 karayolu üzerinde, şehir merkezi girişinde bulunuyor. 5.000 metrekare alan üzerine kurulu olan tesisimizde, misafirlerimize en iyi hizmeti sunmak için faaliyet gösteriyoruz.



Cemalettin Erdoğan



Erdoğan Tesisleri, 57 yıllık bir geçmişe sahip.

Satışlarınızın dağılımı hakkında bilgi verirsiniz?

Satışlarımız genellikle perakende satış şeklinde gerçekleşiyor. Bölgemizde faaliyet gösteren ticari kuruluşlara ve resmî kurumlara toptan satışlarımız da bulunuyor.

Akaryakıt satışının yanı sıra farklı ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

57 yıllık ticari hayatımızda, akaryakıt sektörünün yanı sıra nakliye ve yolcu taşımacılığı faaliyetlerimiz var. 2007 yılından itibaren de beyaz eşya, mobilya ve inşaat sektörü gibi iş kollarını bünyemize kattık. Misyon ve vizyonumuz gereği yeni iş kollarına daima açığız.

Müşterilerinize yönelik, müşteri memnuniyeti sağlama adına ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Müşterilerinizin sizden ne gibi beklentileri olabiliyor?

Şirket olarak faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda, güler yüz ve kaliteden kesinlikle ödün vermiyoruz. Bizim için öncelik, satış öncesi ve satış sonrası müşteri memnuniyetidir. Memnuniyet en önemli ilkimiz olduğu için 1960 yılından günümüze kadar büyüyerek çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Bölgenizdeki diğer istasyonlardan sizi farklılaştıran özellikleriniz nelerdir?

Bizi diğer istasyonlardan ayıran özelliklerimizin başında, "güven" ve "tecrübe" geliyor.

Termopet şirketi için neler söyleyeceksiniz? Sizce Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

Termopet, faaliyetleriyle hızla yükselen, marka olma yolunda ciddi adımları olan, pazar payını her geçen gün arttıran bir marka. Bizim de içinde bulunduğumuz bir aile... Termopet'i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en önemli özellikler ise, bayi odaklı olması ve sözünün arkasında durmasıdır. 

"Termopet, faaliyetleriyle hızla yükselen, marka olma yolunda ciddi adımları olan, pazar payını her geçen gün arttıran bir marka."



Beyşehir Petrol Sorumlu Müdürü Ali Çankaya: “Dostlarımıza da Termopet’le Anlaşmalarını Tavsiye Ediyoruz”

1985 yılından bu yana Beyşehir ve çevresine hizmet vermekte olan Beyşehir Petrol, müşterilerine verdiği güven ve kurduğu samimiyetle dikkat çeken bir firma. Sadık müşterileriyle büyümeye devam eden Beyşehir Petrol, çözüm odaklı yapısıyla dikkat çekiyor.

BEYŞEHİR PETROL, KURUM kültürü olarak hem müşterisi ile hem dağıtıcısı ile aile olabilen, çözüm odaklı bir firma. Termopet çatısı altında 2 istasyonuyla hizmet veren Beyşehir Petrol’ün Sorumlu Müdürü Ali Çankaya ile kısa bir röportaj gerçekleştirdik ve Termopet’le ilgili görüşlerini dinledik.

Bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Beyşehir Petrol Tic. Ltd. Şti olarak 1985 yılından bu yana sektörde hizmet veriyoruz. Konya ili Beyşehir ilçesinde 3 adet, Derebucak ilçesinde ise 1 adet olmak üzere toplam 4 adet akaryakıt istasyonumuz bulunuyor. Şirketimiz bir aile şirketi olup aile bireyleri tarafından ortak yönetiliyor. Babam ve Yönetim Kurulu Başkanımız Ali Çankaya adına Sorumlu Müdür olarak işletmelerin yönetimini üstlenmiş durumdayım.

2000 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun oldum. 2003 yılında Gebze Yüksek Teknoloji Üniversitesi’nde, Strateji Bilimlerinde yüksek lisans yaptım. Aynı zamanda Beyşehir Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyorum.

Beyşehir hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Beyşehir ilçemiz Konya ile Antalya arasında, Torosların eteğinde yer alıyor. İlçemiz doğa, göl ve mağara turizminin yanında Hititlerden ve Anadolu Selçuklularından kalma tarihi eserleriyle turistlerin de ilgisini çekiyor. Beyşehir’de, av tüfeği imalat sanayi de önemli bir yer tutuyor; irili ufaklı 200 civarında av tüfeği üreticisi bulunuyor. Bölgemizde yeraltı kaynakları olarak mermer (emparador, bej ve traverten), krom



Ali Çankaya



Beyşehir Petrol, 1985 yılından bu yana sektörde hizmet veriyor.

ve kömür çıkarılıyor. Beyşehir Petrol olarak yukarıda bahsettiğimiz sektörler, ağırlıklı müşteri portföyümüzü oluşturuyor.

Termopet bayisi olarak 2 adet istasyonunuz bulunuyor. İstasyonlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Beyşehir Merkez'de bulunan istasyonumuz, 7800 metrekare alan üzerine kurulu, ekmek fabrikası ve unlu mamuller tesisi, yıkama tesisi, mescit ve marketi ile birlikte hizmet veriyor.

Diğer istasyonumuz ise Üzümlü Mahallesi'nde bulunuyor. 4000 metrekare alan üzerine kurulu olan bu istasyonumuzda, oto yıkama tesisi, halı yıkama tesisi ve lastikçi hizmet veriyor.

Müşterilerinize yönelik ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Müşterilerinizin sizden ne gibi beklentileri olabiliyor? İstasyonların bulundukları lokasyona göre müşterilerinizin istek ve beklentilerinde değişiklikler oluyor mu?

Müşteri odaklı bir firma olarak müşterilerimizle birebir diyalog içerisindeyiz. Müşterilerimizin talebini birinci elden dinliyor imkanlar doğrultusunda çözüme kavuşturuyoruz. Müşterilerimizin genel talebi, kaliteli yakıt, uygun fiyat, uzun vade ve kesintisiz tedarik. Tüm bu koşulları optimize ederek müşterilerimizin memnuniyetinin sürekliliğini sağlamaya çalışıyoruz. Müşteri portföyümüzün büyük kısmı, uzun yıllardır çalıştığımız kişilerden oluşuyor.

Kaç yıldır Termopet'le çalışıyorsunuz? Termopet ile olan iş birliğinizden bahsedebilir misiniz?

1 yılı geçkin süredir Termopet ile çalışıyoruz. Termopet bu kısa zaman içerisinde ailenin bir parçası olduğumuzu hissettirdi. Kalitesi, sorunsuz tedarik zinciri, anlık sorunlara hızlı çözüm bulması ve verdiği sözlere harfiyen uyması gibi güzel hasletlerle bizi kısa zamanda kendisine bağladı. Diğer şubelerimizin sözleşmelerinin bitimine müteakip onlar için de Termopet'le anlaşma yapacağız. Dostlarımıza da Termopet'le anlaşmalarını tavsiye ediyoruz.

Bölgenizdeki diğer istasyonlardan sizi farklılaştıran özellikleriniz nelerdir?

Kurum kültürü olarak hem müşterisi ile hem dağıtıcısı ile aile olabilen, çözüm odaklı bir firmayız. Bölgemizde kalitesine ve sözüne güvenilen istikrarlı bir işletme olarak tanınıyoruz. Bizi tanımlayan iki kelime, "güven" ve "samimiyet"tir. 

"Termopet, kalitesi, sorunsuz tedarik zinciri, anlık sorunlara hızlı çözüm bulması ve verdiği sözlere harfiyen uyması gibi güzel hasletlerle bizi kısa zamanda kendisine bağladı."



Günün Her Saatinde,
Güler Yüzlü Hizmetimizle
Yanınızdayız.



UZUN YOL DOSTUNUZ





YILLARDIR
• AYNI •
KALİTE

BİZE ULAŞIN

■ GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mah. 2007 Cadde
No: 60 Çankaya / ANKARA

Telefon : 0 312 225 43 33 pbx 14 hat
Faks : 0 312 225 28 05

■ EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk Mahallesi Aygaz Cad. No:14 Aliaga / İZMİR

Bölge Müdürü GSM : 0 530 290 34 73
Saha Müdürü GSM : 0 530 568 12 54
Telefon : 0 232 616 43 89
Faks : 0 232 616 47 53

■ DOĞU KARADENİZ VE DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Espiye / GİRESUN

Bölge Müdürü GSM : 0 530 400 44 87
Telefon : 0 454 611 59 95
Faks : 0 454 611 65 25

■ TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Opet Marmara Terminali İçli Sultan Köy Beldesi
Marmara Ereğli / TEKİRDAĞ

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

■ DOĞU AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mh. Ataş Rafineri Girişi No:9 Akdeniz/MERSİN

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

■ ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Kırıkkale Rafinerisi İçli Hacılar / KIRIKKALE

Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 28
Telefon : 0 318 266 94 51 - 52
Faks : 0 318 266 94 53

■ BATI VE ORTA KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Total Dolum Tesisleri İçli Petrol Sk. No: 1

Örnek Sanayi Kırızlı Mevkii / SAMSUN
Bölge Müdürü GSM : 0 533 485 32 50
Telefon : 0 362 266 45 85
Faks : 0 362 266 45 87

■ MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Barbaros Mah. Funda Sok. No:76

Opet Dolum Tesisleri Körfez / KOCAELİ
Bölge Müdürü GSM : 0 530 762 73 20
Telefon : 0 262 526 13 94
Faks : 0 262 526 13 70

■ BATI AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Akdeniz Akaryakıt Dolum Tesisi Liman Mah.

Akdeniz Bulvarı 64.Sok.No:2 KONYAALTI/ANTALYA
Bölge Müdürü GSM : 0 533 394 07 68
Telefon : 0 242 259 53 45
Faks : 0 242 259 53 46

■ GÜNEY DOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mah. Ataş Rafineri Girişi No:9 Akdeniz / MERSİN

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