

termometre

TERMO PET Kurumsal İletişim Bülteni

Yıl: 6 • Sayı: 7 • 2020 ÜCRETSİZDİR

TERMO, TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK 145. ŞİRKETİ OLDU



LPG TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ FİKRET ÖZCAN

“LPG PİYASASINDA
HEDEF BÜYÜTTÜK”

İSTASYONUNUZDAKİ
ACİL DURUMLARA KARŞI
HAZIRLIKLIL OLUN!

EPDK’DAN
E-TEBLİGAT UYARISI!

Artık
size
daha
yakınız!



0800 314 41 04

CEMİL DİREKÇİ
Termopet Yönetim Kurulu Başkanı



TÜM ZORLUKLARA İNAT “TAM YOL İLERİ”

Sevgili Dostlar,

Ülkemiz maalesef zor günlerden geçiyor. Millet olarak derin bir acı ve üzüntü içindeyiz. Son günlerde İdlib'den gelen şehit haberleri yüreklerimizi yakıyor. Hain saldırılarda şehit olan Mehmetçiklerimize rahmet, yaralılarımıza acil şifalar, kederli ailelerine de baş sağlığı diliyoruz. Böylesi olağanüstü günlerde en çok ihtiyaç duyacağımız şey birlik ve beraberliktir. Biz de birlik ve beraberlik içinde ülkemizin ve bölgemizin huzuru, refah ve istikrarı için çalışmaya devam edeceğiz.

Değerli İş Ortaklarım,

Bu zor günleri işimize dört elle sarılarak, ortak hedeflerimize hızla koşarak atlatabiliriz. Biz de yaşadığımız her türlü zorluğa karşın işimize odaklanıyoruz. 2019 yılında Fortune dergisi tarafından Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin seçildiği “Fortune 500 Türkiye” listesine 145. sıradan girerek birçok rakibimizi geride bıraktık. Gelecek yıllarda çok daha üst sıralara çıkacağımızdan asla şüphe etmiyorum. Çünkü bu gücü siz değerli iş ortaklarımızdan alıyorsunuz ve tüm zorluklara inat daima “Tam Yol İleri” diyoruz.

Saygı ve sevgilerimle...

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ
CEMİL DİREKÇİ

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
MURAT FIRAT
hmuratfirat@gmail.com

EDİTÖR
GÖKÇE ÖZYAR ZERMAN
gokceo@termopet.com.tr

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ
KASIM HALİS
kasimhalis@gmail.com

İDARE MERKEZİ
MUTLUKENT MAH.
2007. CAD. NO: 60
ÇANKAYA / ANKARA
TEL: (0312) 225 43 33 PBX 14 HAT
FAX: (0312) 225 28 05

www.termopet.com.tr

YIL: 6 • SAYI: 7 - 2020

DERGİNİN TÜRÜ
YEREL SÜRELİ YAYIN

BASIM TARİHİ
OCAK 2020

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

GRAFİK-TASARIM
www.medyatime.gen.tr

BASKI
EMSAL Matbaa Tanıtım
Hiz. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Bahçekapı Mah. 2477. Cadde No:6
Şaşmaz - Etimesgut/ANKARA
Tel: +90 312 278 82 00
Faks: +90 312 278 82 30
Sertifika No: 46753



8

LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan
**"LPG PİYASASINDA
HEDEF BÜYÜTTÜK"**



16

**İSTASYONUNUZDAKİ
ACİL DURUMLARA KARŞI
HAZIRLIKLI OLUN!**



20

**TERMOPET
BÜYÜMEYE
DEVAM EDİYOR**



21



30



**YERLİ OTOMOBİL
GÖRÜCÜYE ÇIKTI**



48



49



**DİKKAT DAĞINIKLIĞI
İŞLERİNİZİ ETKİLEMESİN!**

termogaz



Gökçe ÖZYAR ZERMAN

EDITÖR

Değerli Okurlarımız,

1996 yılında kurulan ve 2005 yılında aldığı akaryakıt dağıtıcı lisansı ile faaliyetlerine "Dağıtım Şirketi" olarak devam eden TERMO, 13 Aralık 2019 tarihi itibarı ile "Anonim Şirketi" oldu.

Yine 2019 yılında Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin bulunduğu Fortune 500 listesinde 145. olan TERMO, hedeflerine ulaşmak için emin adımlarla ilerliyor. Unutmayın ki bu başarının asıl sahibi sizlersiniz.

Öte yandan TERMO olarak LPG piyasasında da çok yoğun bir çalışma sergiliyoruz. LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan, LPG piyasasındaki hedeflerimizi ve yapılan çalışmaları dergimize anlattı. Akaryakıt piyasasında yakaladığımız başarıyı LPG piyasasında da tekrarlayacağımızdan eminiz.

Bildiğiniz gibi son aylarda ülkemizde çok sayıda deprem, sel, çığ gibi birçok doğal afet yaşandı. Bu doğal afetler istasyonlardaki emniyet tedbirlerini çok daha kritik hale getiriyor. B Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı Seçil DüNDAR'ın kaleme aldığı makaleyi dikkatle okuyup, istasyonlarınızda acil durumlara karşı gerekli tedbirleri alacağınıza inanıyorum.

Ayrıca ülke olarak içinde bulunduğumuz bu zor günlerin de birlik ve beraberlik sayesinde üstesinden geleceğimize ve barış dolu günler göreceğimize de inancım tamdır.

Dergimizin bir sonraki sayısında buluşmak dileğiyle...

BAYİYE MEKTUP



NEŞAT BOŞÇA

Termopet Genel Koordinatörü

MERHABA;

Bir yeni sayımızda yine size merhaba diyebilmenin mutluluğunu dile getirerek başlamak istiyorum satırlarıma...

İlk sayımızdan bu yana sizlere dergimizin sayfalarından “merhaba” derken “Bayiye mektup” adını verdiğim bu seslenişle, bir taraftan geçen sürenin hesabını verirken, diğer taraftan da geleceğe ilişkin görüşlerimi sunabilmek hem kendimi değerlendirmem hem de yazdıklarımın arkasında durarak çalışma azmi vermesi bakımından büyük katkı sağladı bana...

Bunu becerebildi isem, ailenizden biri, bir abiniz, bir dostunuz olarak en azından yanınızda durduğumuza, tüm emek ve gayretimizin hep birlikte sağlıklı daha başarılı, içine haram katılmamış, dürüst, bol kazançlı günlere ulaşmak olduğunu anlatabilmiş isem ve...

Ve en mühimi...

Bu konuda aldığımız yolda katkım, çorbada bir nebze tuzum oldu ise ne mutlu bana...

Evet Dostlarım;

Daha önceki mektuplarımızda yazdığım sıkıntıların büyük kısmı hala devam ediyor. Benim evine helal lokma götürmek isteyen, kaçakta

sahtekârlıkta gözü olmayan dürüst bayim hala birçok noktada birçok düzenbazlıkla, haksız çıkar ve kazanç peşinde olanların oynadığı oyunlarla mücadele etmek zorunda kalıyor. Zorlanıyor, canı yanıyor, sıkıntı çekiyor.

Ama Dostlarım...

İnanın tünelin ucundaki ışık artık çok büyüdü. Dürüstün kazandığı günlerin müjdecisi kararlar bir biri ardına alınıyor. Petrol/LPG'nin patronu EPDK'nın önderliğinde hemen yanında Maliye Bakanlığı ve tüm kamu kurum ve kuruluşları olmak üzere devlet tüm yönleri ile sektöre ağırlığını koymaya başladı.

Son günlerde bizimle birlikte sizler için uğraş veren tüm dağıtım şirketleri ve bayi dernekleri, sendikalar, kuruluşlar bu konudaki iyimser görüşlerini, gelecek beklentilerini art arda paylaşmaya başladılar.

2021 yılına kadar her geçen günün bir öncekinden iyi olacağına ve 2021'e sayısı yarıya inmiş dağıtım şirketleri ve yüzü gülen, dürüst, huzurla ticaretini yapan siz bayilerimizle gireceğimize yürekten inanıyorum.

Sonradan birlikte gülebileceğimiz umudu ile bu sıkıntıların son aşamasında da hep yanınızda olacağız.

Şimdilik hoşçakalın dostlarım.

TERMO, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 145. ŞİRKETİ OLDU



Yatırımları ile ülke ekonomisine katkı sunmaya devam eden Termopet, Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin belirlendiği Fortune 500'de, 145. oldu.

2019 yılında 12'ncisi gerçekleştirilen finansal kurumlar ve holdingler dışındaki tüm sektörleri kapsayan Fortune 500 Türkiye listesine göre Türkiye'nin en büyük firmaları belirlendi. Türkiye akaryakıt piyasasının önde gelen dağıtım şirketlerinden TERMO, listeye 145. sıradan girerek birçok rakibini geride bıraktı.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Termopet Akaryakıt Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci, Fortune dergisi tarafından Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin seçildiği ve yayınlandığı, iş

dünyası açısından çok prestijli olan Fortune 500 listesinde her yıl daha da üst sıralara tırmanmaya devam ettiklerini söyledi.

“EKONOMİYE KATKI SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

Termo'nun 2019 yılındaki listede 145'inci sırada yer aldığına dikkat çeken Direkci, “Bu listeye üst sıralardan girmek bizim açımızdan gurur verici. Bundan sonra da Türkiye ekonomisinin gelişmesine ve ülkemizin yerli sermayesine katkıda bulunmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu.





LPG Türkiye Satış Müdürü Fikret Özcan

“LPG PİYASASINDA HEDEF BÜYÜTTÜK”



Hedefimiz 2020 yılı sonu itibari ile bayi sayısı olarak 200 adete ulaşmak, satış olarak da mevcut satışımızı 2 katına çıkarmaktır.

EPDK'dan lisansımızı aldıktan sonra 1 Temmuz 2017 tarihi itibari ile başladığımız bayilik yapılanmamızda 3,5 yılı geride bıraktık. O günden bugüne kadar 120 otogaz bayi sayısına ulaştık. Ayrıca lisans çıkarılmasını bekleyen 6 adet daha bayimiz bulunmaktadır. 2019 yılı sonu itibari ile de yaklaşık 20.000 Ton'luk bir satış gerçekleştirilmiş olup satış rakamlarımız her geçen

ay büyümeye devam etmektedir. Hedefimiz 2020 yılı sonu itibari ile bayi sayısı olarak 200 adete ulaşmak, satış olarak da mevcut satışımızı 2 katına çıkarmaktır.

“TANKER FİLOMUZU BÜYÜTÜYÖRÜZ”

Satışlarımızın nakliyesini hiçbir bayimizi sıkıntıya sokmadan yapabilmek için filomuza yeni araçlar ilave

ettik ve etmeyi de sürdüreceğiz. Şu an itibari ile 8 adet Kırkayak Tanker ve 4 adet Semi Dorse olmak üzere 12 adet araç ile gerçekleştiriyoruz. Bu arada filomuzu büyütmek amacı ile 3 adet 48 m³ Semi Dorse siparişimizi verdik, Mart 2020 sonu itibari ile faaliyete geçerek nakliye filomuzaya katılacaklar. Böylece yollarda daha fazla sayıda Termogaz tankeri dolaşacak.

Her zamanki gibi bayilik yapılanmamızdaki birincil amacımız tüm akaryakıt bayiliklerimizin olduğu noktalara LPG otogaz bayiliği vermek. Akaryakıtta yakaladığımız başarıya LPG otogazı da ilave etmeyi hedefliyoruz. Bu konudaki tüm planlarımızı yaptık ve emin adımlarla hedefimize yürüyoruz. Buna ilaveten diğer akaryakıt istasyonları üzerinde bulunan LPG markaları ile de görüşmelerimiz devam etmekte ve birçok yeni dostumuz bayilik

yapılanmamıza katılmaktadırlar.

LPG otogaz bayilik verirken önem verdiğimiz kriterlerin en başında emniyet geliyor. Bayilerimizi bu konuda sık sık uyarıyor, temel kurallara uyup uymadıklarını kontrol ediyoruz.

LPG tanklarının kullanım süreleri 10 yıldır. Eğer 10 yılı geçmiş süreli tank var ise bu tankların mutlaka testten geçirilmesi ve yeniden belgelenmesini sağlıyoruz. LPG, en az alternatifleri kadar güvenli bir yakıttır.

“DAİMA BAYİLERİMİZİN YANINDAYIZ”

Otogaz tankı, alternatiflerine göre yaklaşık 6 kat daha kalın olması sayesinde darbelere karşı daha dayanıklıdır. Tesisat malzemelerinin gerekli standartta olması büyük önem taşıyor. Kurulan tesisatın TSE 11939 standardına uygun olması, Bina-



Akaryakıt sektöründe pazar payı sıralamasında 2019 yılında yakaladığımız 9.luğu, 2020 yılında LPG'de de yakalayacağız. Bu nedenle akaryakıt verdiğimiz bütün bayilerimizi LPG ile daha güçlü duruma getirmek ve tüketicilerimize en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmak ve orta vadede LPG ithalatı yapmak da planlarımız arasındadır.



ların Yangından Koruma Yönetmeliğine uygun olması ve TSE belgesinin bulunmasına dikkat ediyoruz. Bayilik sürecinde en önemli kriter LPG tesisatının kime ait olduğudur. Eğer tesisat bayi adayımıza ait ise ve üzerinde tadil edilmesi gereken konular var ise biz elimizden gelen yardımcı yapıyoruz. Tesisatın mevcutta çalıştığı firmanın malzemesi olması durumunda bayimizin satın alması veya bizim satın almamız söz konusu olabiliyor. Bu noktada tesisatta eksik konular var ise buna göre fiyat değerlendirmesinde yardımcı oluyoruz. Eğer yeniden kurulması gereken bir yer var ise, standartlara uygun yapılmasında her zaman bayimizin yanındayız. Elimizden gelen yardımcı yapıyoruz. Yeniden kurmak tüm malzemelerin temininden sonra 3 ya da 4 gün sürmektedir. Tesisat işlemleri bittikten sonra ya da bitmesine yakinken diğer koldan da lisans müracaatı için işlemlere başlıyoruz.



Teknik olarak eksiksiz istasyonların lisans başvuruları da şirketimiz tarafından yapılıyor. Daha önce EPDK'ya lisans başvuruları elden evrak ile yapılırken artık bayilerimizden gelen belgeler ile birlikte elektronik ortamda gerçekleştirilmekte ve böylece 1 gün içerisinde belki de aynı gün lisans tadilleri yapılabilmektedir.

“LPG'DE DE İLK 10'A GİRECEĞİZ”

EPDK yakın zaman önce 2019'un

11 aylık dönemine ilişkin sektör raporunu yayınladı. Ortalama değer olarak aldığımızda 2019 yılı sonunu tüm segmentlerin toplamı olarak 4.200.000 ton gibi kapatacağı tahmin edilmekte, toplamda yaklaşık % 0,5 gibi büyüme öngörülmektedir. Bu büyümenin içerisinde tüplügaz ve dökmegaz pazarı küçülürken otogaz pazarı büyümeye devam etmektedir. Tüm pazarın içerisinde de aldığı pay % 80'lerin üzerine çıkmıştır. Bu pazar içerisinde Termopet

olarak büyümeye devam etmekteyiz. Büyüyen pazar içerisinde daha fazla pazar payı almak bizim hedefimiz. Bu nedenle 2020 yılında hedeflerimizi büyütmüş durumdayız. Buna ulaşmak için de gece gündüz tüm Termopet ailesi olarak çalışmaktayız. Akaryakıt sektöründe pazar payı sıralamasında 2019 yılında yakaladığımız 9.luğu, 2020 yılında LPG'de de yakalayacağız. Bu nedenle akaryakıt verdiğimiz bütün bayilerimizi LPG ile daha güçlü duruma getirmek ve tüketicilerimize en kaliteli ürünü ve hizmeti sunmak ve orta vadede LPG ithalatı yapmak da planlarımız arasındadır. Bunun için de deniz bağlantısı olan bir depolama tesisi kurmak için ön çalışmalarımız devam etmektedir.

Otogaz diğer araç yakıtlarından daha çevrecidir. Bu yönüyle pek çok ülke tarafından teşvik edilmektedir. Otogaz düşük karbonlu bir yakıt olduğundan, küresel ısınmanın en büyük sebebi olarak gösterilen CO2 emisyonunun

da alternatiflerinden çok daha iyi sonuçlar sergilemektedir. Türkiye'deki yaklaşık 4.5 milyon LPG'li araç sayesinde bir yılda 1 milyon tonun üzerinde CO2 tasarrufu sağlanmıştır. Otogaz, sıfıra yakın kurum salınımı ile alternatiflerinin açık ara önündedir. Bunlara ek olarak LPG, insan sağlığını olumsuz etkileyen partikül maddeler, zararlı gazların emisyonunu azaltmaktadır. Otogaz, benzine göre daha yüksek oktan değerine sahiptir. Bu sayede tüm araçlarda daha verimli yanma ve daha yüksek motor gücü üretimi sağlar. Otogaz, Türkiye'nin en yaygın olarak kullanılan binek araç yakıtı konumundadır.

“10 ARACIN 4'ÜNDE LPG KULLANILIYOR”

Türkiye'de 10 aracın 4'ünde kullanılan otogaz, binek araçtan, lüks arazi araçlarına, takside hafif ticari araçlara kadar her türlü araç tipinde güvenle kullanılmakta ve 4.5 milyondan fazla tüketicinin tercihi durumu-

na gelmiş bulunmaktadır. LPG'li araçların kapalı park yerlerine alınması konusunda sektör olarak alacağımız olumlu sonuç son derece önemlidir. AB ülkelerinde olmayan bu yasak ülkemizdeki araç parkı da değerlendirildiğinde anlaşılmamaktadır. Konuyla ilgili yeniden tüm gayretimiz ile çalışmalıyız.

Dünyada bizim ülkemizdeki gibi bir pazar daha yoktur. Türkiye, LPG Dünya pazarında ilk 20'de yer almaktadır. Avrupa ölçeğine bakıldığında ise 2. sıradadır. LPG Otogaz pazarı olarak da Dünya'da Güney Kore'nin arkasından 2. sırada yer almaktadır. LPG'li araç sayısı açısından baktığımızda Türkiye Dünyada 1. sıradadır. Otogaz kullanma oranının artmasının altındaki en büyük sebeplerden bir tanesi Türkiye'deki dağıtım ağına bu denli yaygın olmasıdır. Dünyada birçok ülkenin gıpta ile baktığı bir otogaz pazarımız bulunmaktadır.



“TERMOPET’İN İYİ NİYETLİ YAKLAŞIMI BİZİ ETKİLEDİ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Metin Gültekin. 1964 doğumluyum. Evli ve 1 kız çocuk babasıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

21 yıldır akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Ayyıldızı Petrol Ürünleri olarak ise Eylül 2019’da faaliyete başladık.

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

Öncelikle bayilik aşamasında gösterdikleri iyi niyetli yaklaşım bizi oldukça etkiledi. Daha sonra müşteri odaklı satış için gösterdikleri çaba ve yardımlar bize Termopet’i tercih etmemizin ne kadar doğru bir karar olduğunu gösterdi.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörde acil çözüm bekleyen bir takım sorunları var. Bu sorunlar yüzünden maalesef sektörümüzün hiçbir tarafı mutlu değil. Yukarıda bahsettiğim konular ve hassasiyetler devam ettikçe Termopet Ailesi beklenenden daha hızlı büyüyecek ve gerçekten olması gereken yere oturacaktır.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda akaryakıt ve LPG satışı dışında olmazsa olmazımız market satışlarımız. Bunun dışında tır ve kamyon otoparkımız var. Sürücü dostlarımız için duş ve ibadetlerini yerine getirebilecekleri mescidimiz de mevcut. Büyük araçların en büyük sorunlarından olan araç üstünün yıkanma problemini de özel bir platform ile çözmüş bulunmaktayız.

Sizce sektörde çözülmesi ge-



reken en önemli sorun nedir?

Sektörün iki tane kanayan yarısı var. Birincisi standart dışı akaryakıt ürünlerinin lisanssız yerlerde satışı, ikincisi ise karlılıklar. Umarım en kısa sürede bunlara çözüm bulunur ve sektörün tüm tarafları mutlu olur.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ayyıldızı Petrol Ürünleri olarak Tekirdağ ilinin Şirin ilçesi Muratlı bölgesinde bulunmaktayız. Müşterilerimizin yanı sıra sektördeki tüm dostlarımızı da istasyonumuzda ağırlamaktan mutluluk duyarız.

“TERMOPET İLE BİRLİKTE HİZMET ÇİTAMIZI YÜKSELTECEĞİZ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Adım Köksal Kılıçaslan. S.S.Boğazlıyan Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı ve akaryakıt şube yöneticisiyim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 7 yıldır Termopet Ailesi içerisinde sektöre hizmet vermekteyiz. Mevcut istasyonumuzu Termopet olarak devraldık. Yaptığımız araştırmalar sonucunda kaliteli ve şeffaf bir hizmet anlayışı içerisinde Termopet ile çalışabileceğimizi gördük. Bu yüzden halen Termopet Ailesi içerisinde yer almaktayız.

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

Termopet’in özellikle sahada çok aktif bir personel yapısı var. Aynı zamanda bire bir ilişkilerde



çözüm odaklı bir anlayışa sahip olması da birçok dağıtım şirketine olmayan bir özellik.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörümüzün ilerleyen yıllarda daha rekabetçi bir yapıya kavu-

şacağına inanıyorum. Buna bağlı olarak da daha seçici bir müşteri profili ortaya çıkacaktır diye düşünüyorum. Termopet’in yenilikçi ve ileri görüşlü yönetimi sayesinde ilerleyen yıllarda hizmet çitımızı hep birlikte daha üst seviyelere çıkarıp, daha kaliteli bir hizmet sunacağımıza eminim.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt satışları haricinde oto yıkama ve market hizmetleri de vermekteyiz. Müşteri memnuniyeti için personelimizle birlikte saygı ve sevgi çerçevesinde, güler yüz ve samimi bir şekilde hizmet vermeyi kendimize ilke edindik.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde en önemli sorun yurt genelindeki fiyat politikasının son derece tutarsız olmasıdır. Maliyetin altındaki fiyatlarla yapılan satışlar kesinlikle engellenmelidir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ucuz ve kalitesiz yakıt satanların haksız rekabete mahal vermeden engellenmesini temenni ediyoruz.



CAN ATILIM PETROL / ÖMER CAN

“TERMOPET HAK ETTİĞİ YERİ MUTLAKA BULACAKTIR”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

İsmim Ömer Can. Termopet'e katılmamıza yine bir Termopet bayisi olan Adnan Mert vesile oldu. Bu vesileyle kendisine teşekkür ederim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

Tüpgaz sektöründe 40 yıldır faaliyet göstermekteyiz. Akaryakıt sektöründe ise Termopet ile ilk kez adım attık.

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

Sahadaki yetkili personelin bayilerle kurduğu ikili ilişkiler Termopet'i bir adım öne geçiriyor.



Termopet bu yaklaşımını devam ettirdiği sürece daima başarılı olacaktır.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sıl görüyorsunuz?

Sektörümüzde sürekli inişler çıkışlar olsa da gelecekte işlerin yoluna gireceğine inanıyorum. Termopet ise önümüzdeki yıllarda hak ettiği yeri mutlaka bulacaktır.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akhisar'da 40 yıldır İpragaz tüp bayisi olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dolayısıyla müşteri memnuniyetinin nasıl sağlanacağını gayet iyi biliyoruz. Özellikle müşterilerimizin her türlü isteklerini hızlıca yerine getirerek onların memnuniyetini artırmaya çalışıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Öncelikle kaçak akaryakıt faaliyetlerinin önlenmesi ve adı sanı belli olmayan firmaların denetim alınması gerekiyor. Bunlar yapıldığı takdirde sektördeki diğer sorunlar da daha rahat çözülecektir.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Akaryakıt sektöründeki tüm meslektaşlarıma bol kazançlar diliyorum.



CESURLAR PETROL / YÜCEL CESUR

“İYİ Kİ YOLLARIMIZ TERMOPET İLE KESİŞMİŞ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Yücel Cesur. 1968 Çankırı Eldivan doğumluyum. Babama yardımcı olabilmek için 15 yaşındayken akaryakıt sektörüyle tanıştım. Halen de baba mesleğini devam ettirmekteyim. Akaryakıt ve nakliyecilik işleri ile uğraşırken diğer taraftan da Çankırı Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürüyorum.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Babam 1976 yılında bir akaryakıt istasyonu olarak sektöre giriş yaptı. 22 yıl Petrol Ofisi bayiliğinin ardından 1998 yılında Termopet Ailesiyle tanıştık. O zaman toptan akaryakıt ticareti yapan Termo ile bugüne kadar hiç ara vermeden çalışmaya devam ettik. Termo'nun en eski bayisiyiz. 22 yıldır da Termo ile çalışıyoruz. İyi ki yollarımız kesişmiş diye düşünüyorum.

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

%100 yerli sermayeli bir şirket olması, istediğimiz zaman tüm yetkililerle görüşme imkânı bulup sorunlarımızı ve taleplerimizi kolayca ifade edebiliyor olmamız çok önemli. Termo'nun bayilerine gösterdiği sıcak ve samimi yaklaşımı da bizim açımızdan çok değerli.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektör tıpkı ekonomimiz gibi bir darboğazdan geçiyor. Her geçen gün yeni dağıtım şirketleri türüyor ve bunlardan bazıları dürüst çalışan bayilerin faaliyet göstermesine engel oluyorlar. Termopet kuruluşundan bu yana sahip olduğu



ilkelerinden vazgeçmeden ilerler ise çok daha iyi yerlere gelecektir. Artık bayiler dağıtım şirketlerini daha iyi analiz ediyor, seçimlerini daha iyi yapıyorlar. Şirketimizin de uzun yıllardır süregelen istikrarlı büyümesinin devam ederek, çok daha geniş bayi ağıyla faaliyet göstermesini, daha iyi yerlere gelmesini canı gönülden isterim.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda müşterilerimize 7/24 güler yüzlü hizmet vermeye özen gösteriyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz kalite, devamlılık ve dürüstlük de tercih edilme sebebimiz oluyor. İstasyon sahası içerisinde bir de lokanta işletiyoruz. İçerisinde market hizmeti de

veriyoruz. Böylece istasyona giren müşterilerimizin çeşitli ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz. Ayrıca faaliyet konularımız arasında inşaat malzemeleri satışı da yer alıyor.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Yasalara uygun olmayacak şekilde faaliyet göstermeye devam eden bayilerin piyasadan silinmesi için daha sıkı kontroller yapılmasını istiyoruz. Tarım Kredi Kooperatiflerinin tankerle mazot satışının önüne geçilerek, onların da istasyon üzerinden satış yapmalarının sağlanmasını, böylece daha eşit şartlarda rekabet edilmesinin sağlanmasını bekliyoruz. İstasyonlarda, şantiyelerde ve fabrikalarda da akaryakıt kontrollerinin sıklaştırılmasını diliyoruz. Biz istasyonlara getirilen sıkı denetim ve kuralların (sigorta, tehlikeli madde danışmanı gibi) fabrikalara, tarım kredi kooperatiflerine, lojistik firmalarına da getirilmesini istiyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

İstasyon sahipleri bulundukları bölgelerin tanınmış iş adamları olduğu için Devletimizin, bölgenin kalkınması, sivil toplum kuruluşlarının daha çok ve daha etkili faaliyet gösterebilmesi için sosyal faaliyetlerde çok daha aktif rol almaları gerektiğini düşünüyorum. Buradan tüm bayi kardeşlerime hayırlı bol kazançlar diliyorum.





Sevil Dünder

B Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı

İSTASYONUNUZDAKİ ACİL DURUMLARA KARŞI HAZIRLIKLIL OLUN!

Sayın Termometre Okuyucuları;

Termopet A.Ş.'nin iş sağlığı ve iş güvenliği hizmetlerini veren Önder OSGB biriminin iş güvenliği uzmanı olarak, sizlere 6331 sayılı İş Sağlığı ve İş Güvenliği Kanununun "İş yerlerinde acil durum hakkındaki yönetmelik ve iş yerlerinin sorumlulukları" konuları hakkında bilgi vermek istiyorum.

Dünya genelinde doğal afetler ele alınınca, 31 çeşit doğal afetin 28 tanesini meteorolojik afetlerin oluşturduğu görülmektedir. Doğal afetlerin çeşitleri ve önem sıraları ülkeden ülkeye de değiş-

mektedir. Ülkemizde ise en sık görülen meteorolojik karakterli doğal afetler dolu, sel, taşkın, don, orman yangınları, kuraklık, şiddetli yağış, şiddetli rüzgâr, yıldırım, çığ, kar ve fırtınalardır. Dünya Meteoroloji Örgütüne (WMO) göre sadece 1980'li yıllarda dünyada 700,000 kişi meteorolojik afetlerden dolayı hayatını kaybetmiştir.

Çalışanların acil durumlarda nasıl hareket etmeleri gerektiği, acil durumlara müdahale yöntemlerinin neler olduğunu bilmeleri, çalışanların tecrübelerinin ve birbirleri arasında koordinasyonun olması, kazaların önlenmesi konusunda büyük rol oynamaktadır, aksi durumlarda bu durum paniğe yol açmakta ve sadece panik yüzünden bile çalışanlar kaza geçirebilmektedirler ve acil durumlara müdahale edebilmek de söz konusu olamamaktadır. Bu nedenle acil durumlardan önce çalışanların bilgilendirilmesi, tatbikatların periyodik olarak

yapılması ve çalışanlara tecrübe kazandırılması gerekmektedir. Ayrıca, 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu, ülkemizde vergi mükellefi gerçek ve tüzel tüm işletmelerde, en az bir çalışanın olduğu hallerde 01.01.2013 tarihinden itibaren Acil Durum Planının yaptırılmasını zorunlu hale getirmiştir.

6331 Sayılı İş Sağlığı ve İş Kanunun İş yerlerinde Acil Durumlar Hakkında Yönetmeliğinde Acil durum tanımı; İşyerinin tamamında veya bir kısmında meydana gelebilecek yangın, patlama, tehlikeli kimyasal maddelerden kaynaklanan yayılım, doğal afet gibi acil müdahale, mücadele, ilkyardım veya tahliye gerektiren olaylar olarak tanımlanmış olup tüm işverenler; ilkyardım, yangınla mücadele, kişilerin tahliyesi, ciddi ve yakın tehlikeyle karşılaşılması gibi durumlar için önceden acil durum planları hazırlamak durumundadır.

Acil durumlara ilişkin işverenin yükümlülükleri ise; acil durum planı oluşturulurken iş yerindeki çalışma ortamı, kullanılan maddeler, iş ekipmanı ve çevre şartları dikkate alınarak; olması muhtemel acil durumları değerlendirerek, çalışanları ve çalışma çevresini etkileyebilecek tüm olası acil durumları belirleyerek, meydana gelebilecek acil durumların etkilerini önleyici ve sınırlayıcı tedbirler alarak, acil durumların olumsuz etkilerinden korunmak için gerekli ölçümleri ve değerlendirmeleri yaparak, koruma, kurtarma, söndürme ve ilkyardım konularında işyerinin

durumuna göre, çalışanlara eğitim verilerek, acil durumlara hazırlanmak maksadıyla tatbikatlar yaparak, öncelikle çalışanın sağlığını ve güvenliğini daha sonra doğayı koruyan acil durum planı hazırlanır.

Acil durum planının önemli bir parçası da Acil Durum Ekiplerinin belirlenmesidir. Bu ekipler, acil bir durum olduğunda, olay yerine çağırılan itfaiye, ambulans ve polis gibi profesyonel ekipler gelinceye kadar geçecek sürede ilk müdahaleyi gerçekleştirmek ve olayın sınırlı kalmasını sağlamaktan sorumludur.

Mevzuatımıza göre acil durum ekipleri en az aşağıdaki gibi oluşturulmalıdır;

- Arama, kurtarma ve tahliye ekibi,
- Yangınla mücadele ekibi,
- İlkyardım ekibi.

İşletmeler ihtiyaçlarına göre farklı görevleri olan ek ekipler oluşturabilir, ancak temel ekipler azaltılamazlar.

Bu ekipler, kendilerini yönlendirecek bir acil durum ekip başına bağlı olarak çalışırlar.

İşveren; işyerlerinde tehlike sınıflarını tespit eden Tebliğde belirlenmiş olan çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde 30 çalışana, tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde 40 çalışana ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde 50 çalışana kadar;

- a) Arama, kurtarma ve tahliye,



Dünya genelinde doğal afetler ele alınınca, 31 çeşit doğal afetin 28 tanesini meteorolojik afetlerin oluşturduğu görülmektedir.

b) Yangınla mücadele, konularının her biri için uygun donanımın sahip ve özel eğitilmiş en az birer çalışanı destek elemanı olarak görevlendirilir. İşyerinde bunların aşan sayılarda çalışanın bulunması halinde, tehlike sınıfına göre her 30, 40 ve 50'ye kadar çalışan için birer destek elemanı daha görevlendirilir.

(2) İşveren, ilkyardım konusunda 22/05/2002 tarihli ve 24762 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İlkyardım Yönetmeliği esaslarına göre destek elemanı görevlendirir.

(3) Her konu için birden fazla çalışanın görevlendirilmesi gereken işyerlerinde bu çalışanlar konularına göre ekipler halinde koordineli olarak görev yapar. Her ekibe bir ekip başı bulunur.

(4) İşveren tarafından acil durumlarda ekipler arası gerekli koordinasyonu sağlamak üzere

çalışanları arasından bir sorumlu görevlendirilir.

(5) 10'dan az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde birinci fıkrada belirtilen yükümlülüğü yerine getirmek üzere bir kişi görevlendirilmesi yeterlidir.

Mevzuatımız gereği yapılan acil durum planı çok tehlikeli sınıftaki işletmelerde en geç iki yılda bir, tehlikeli sınıftaki işletmelerde en geç dört yılda bir, az tehlikeli sınıftaki işletmelerde en geç altı yılda bir yenilenmesi gerekmektedir. Acil durum planları hazırlanırken ve uygulama aşamasında işletmede bulunan yaşlı, kadın, genç, gebe ve engelli çalışanlarda göz önünde bulundurularak hazırlanmalıdır. Acil durum da yaşanabilecek durumların her yıl yapılacak senaryolu tatbikat ile uygulanması gerekmektedir. Bu tatbikatlar dikkatle izlenmeli, kayıt altına alınmalı ve oluşan ak-

saklıklar hızla giderilmelidir.

Çok tehlikeli sınıfta yer alan akaryakıt istasyonları örneğin; Termopet gibi büyük işletmeler, birçok endüstriyel tesisten farklı olarak 7/24 çalışan ve kamuya açık işletmelerdir. Yaşanacak bir kaza sonucunda ortaya çıkan acil durumların yönetimi diğer tesislere göre çok daha önemli hale gelmektedir. Periyodik olarak yaptığımız yangın, acil durum tatbikatları (akaryakıt sızıntısı v.b) tüm çalışanların katılımı sağlanarak Önder OSGB tarafından tamamlanmakta ve özenle takip edilmektedir.

Önder OSGB Olarak 2013 senesinden itibaren bu sektörde yer almakta ve pek çok işyerine iş sağlığı ve iş güvenliği hizmeti sunmaktayız. Termometre Dergisine bu sayısında bize yer verdiği için çok teşekkür eder, siz değerli bayilere de kazasız günler dileriz.



TAŞIT UYGUNLUK BELGELERİNİN SÜRESİ 1 TEMMUZ'A KADAR UZATILDI



Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü yayınladığı duyuru ile Taşıtların Uygunluk Belgesi alınması için bayilere tanınan sürenin uzatıldığını açıkladı. Buna göre 31 Aralık 2019 tarihinde sona eren Taşıtların Uygunluk Belgelerine 1 Temmuz 2020'ye kadar süre tanındı.

TMKT Genel Müdürlüğü'nden PÜİS, TABGİS ve EPGİS'e konuyla ilgili gönderilen duyuru metninde şu ifadeler yer verildi:

"Bilindiği üzere, 24.04.2019 tarihli ve 30754 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Tehlikeli Maddelerin Karayolu ile Taşınması Hakkındaki Yönetmeliğin 'Uygunluk Belgesi' olmadan faaliyette bulunan taşıtlar başlıklı geçici 1. maddesi kapsamında '2014 ve öncesi model yılına sahip olup, ülke sınırları içinde veya ADR'ye taraf olmayan ülkelere yapılan tehlikeli madde taşımacılığında kullanılan ve bu Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihte trafik siciline tescilli, Bakanlığın yetkilendirdiği kuruluştan araçlarına taşıtların durum Tespit Belgesi almış ancak, ADR/Taşıtların uygunluk Belgesi bulunmayan araçla-

rın; muayene, test ve belgelendirilmeleri, bakanlık tarafından yayımlanan mevzuata göre Bakanlık Bakanlığın yetkilendirdiği kurum/kuruluştan, 31/12/2019 tarihine kadar ADR/Taşıtların Uygunluk Belgesi alması zorunludur' hükmü amirdir.

Ülkemizdeki ekonomik süreç ve sektörden gelen talepler doğrultusunda taşımacılığın olumsuz etkilenmesini önlemek amacıyla söz konusu maddede öngörülen süre 01.07.2020 tarihine kadar uzatılmıştır. İlgililere duyurulur."

Sendikalarından, bayilerin 1 Temmuz 2020'den sonra herhangi bir mağduriyet yaşamamaları adına araçları için bir an evvel Taşıtların Uygunluk Belgesi almak amacıyla girişimlerde bulunmaları tavsiyesinde bulunuldu.



TERMOPET BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR...

1996 yılında kurulan ve toptan akaryakıt satışı ile ticarete başlayan TERMOPET, 2005 yılında aldığı akaryakıt dağıtıcı lisansı ile faaliyetlerine "Dağıtım Şirketi" olarak devam etmeye başladı. Sektörde kararlı ve emin adımlarla ilerleyen, istikrarla büyüyen ve %100 yerli sermayeli olan TERMO, ilerleyen süreçte ticare-

tini güçlendirip pazar payını her geçen gün arttırdı, öte yandan 01.12.2016 tarihinde aldığı LPG Dağıtıcı Lisansı ile de bayilerine LPG Otogaz hizmeti sunmaya başladı.

İstikrarlı büyümeyi ilke edinen TERMO, hedeflerine ulaşmak için emin adımlarla ilerliyor. Bu yolda bugüne kadar birçok atılım

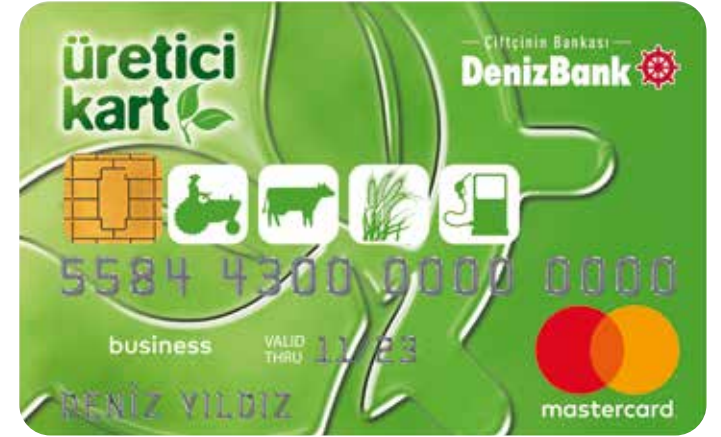
gerçekleştiren TERMO, son olarak 13 Aralık 2019 tarihi itibarı ile "Anonim Şirketi" oldu.

TERMO, sektörde bir dönüm noktası olan ve 2020 yılı ile başlayan bu yeni dönemde de büyümeye, yatırımlarını arttırmaya ve bayilerine kazandırmaya devam edecek.

TERMOPET, DENİZBANK İLE ÜRETİCİ KART ANLAŞMASI İMZALADI



Termopet tarım bankacılığında bir anlaşma daha yaptı. DenizBank ile Üretici Kart anlaşması imzalayan Termopet, üreticilere önemli ölçüde finansman desteği sağlayacak.



Bu kapsamda Üretici Kart sahibi çiftçiler anlaşmalı Termopet istasyonlarından 5 ay faizsiz mazot ve madeni yağ alma imkanına sahip olacaklar. Bu sayede Termopet üreticilere önemli ölçüde finansman desteği sunmuş olacak.

Tarım bankacılığında yaratılan çözümlerden en bilineni, sektörün en büyük finansal inovasyonu olarak tanımlanan "Üretici Kart" ile çiftçiler tohum, yem, gübre, mazot, ilaç vb. ihtiyaçlarını, ihtiyaç ortaya çıktığı anda faizsiz dönem avantajlarından da faydalanarak satın alabiliyor ve hasat döneminde gelirini elde ettikten sonra borcunu geri ödeyebiliyor.

Çiftçiler yine Üretici Kart üzerinden nakit ihtiyaçla-

rını 3 yıla varan vadelerle karşılayabiliyorlar. Bağ-kur ödemesi, elektrik, su, telefon faturası, sigorta ödemesi gibi aylık periyotlarda ödeme zorunluluğu bulunan harcama kalemlerini otomatik ödeme talimatı vererek ilave limit avantajıyla ödeyebiliyorlar.

600 bine yakın çiftçinin cebinde bulunan Üretici Kart, Türkiye genelinde 17 bine yakın işyerinde tarımsal girdi alışverişleri için kullanılabilir.

Üye işyeri olmak ve Üretici Kart talebinde bulunmak için Tarım Bankacılığı hizmeti veren DenizBank Şubeleri'ne başvurulabilir, 0850 222 6 800 numaralı DenizBank Tarım Hattından bilgi alabilirsiniz.



DİLKOP PETROL / AHMET AYDEMİR

“TERMOPET’İ ÇOK DAHA İYİ YERLERDE GÖRECEĞİZ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1973 yılında Ağrı Taşlıçay’da doğdum. Ticaret hayatıma 1990 yılında başladım. Ticaretini prensipli, disiplinli bir şekilde yaparak şu anda da petrol sektöründe faaliyetini sürdürmekte olan, çevresi tarafından tanınan, sevilen ve saygın bir iş adamıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

4 yıldır petrol sektöründe faaliyet göstermekteyim. Termopet Ailesine ise 2 yıl önce katıldım ve bundan dolayı çok memnunum.

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

Ben bir dağıtım şirketinin güvenilir, hızlı ve şeffaf bir iş anlayışına sahip olmasını beklerim. Bütün bu özellikler de fazlasıyla Termo’da var.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?



Bana kalırsa akaryakıt sektörü elektrikli otomobillerin yaygınlaşmasına rağmen yine de son bulmayacak bir sektördür. Termopet de sektörünün önde gelen firmasıdır. Gelecekte Termopet’i çok daha iyi yerlerde göreceğimize inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Hayır, sadece akaryakıt satışı gerçekleştiriyoruz. Müşteri memnuniyeti için güler yüzlü personel

çalıştırıp, onların kılık kıyafetlerine özen gösteriyoruz. Çay kahve ikramlarında bulunup müşterilerimize en iyi şekilde hizmet veriyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektördeki en önemli sorunun ödeme ile alakalı olan vade konusu olduğunu düşünüyorum. Bu konuda bir iyileştirme yapılmasını talep ediyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

İstasyonumuzda çalışan pompa görevlileri ve diğer çalışanlar için gönderilen eşyaların ücretsiz olmasını isterim. Bunun yanı sıra istasyonumuza gelen müşterilerimize Termopet’in reklamı için çeşitli hediyeler temin edilmesini talep ediyorum. Sonuç olarak biz burada iş ortağımızın reklamını yapıp bayi ağının gelişmesi için de çalışıyoruz.



DOĞANGÜNEŞ PETROL / MEHMET KÜÇÜKDEMİRER

“TERMOPET GÜVEN DUYULAN BİR MARKA”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1982 Karaman doğumluyum. Eğitimimi Karaman’da tamamladım. 2016 yılında Termopet Ailesine katıldım ve Karaman-Ermenek karayolunun 11. kilometresinde bulunun Küçükdemir Akaryakıt istasyonunu açtım ve yaklaşık 4 yıldır burada hizmet vermekteyiz. Evliyim, Aynisa ve Gültane Nur isminde iki kız babasıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Bu sektörün yabancısı değilim; akaryakıt sektörünün baba mesleğim olduğunu söyleyebilirim. 1994’ten itibaren dolaylı da olsa sektörün içindeydim Babamın da teşvik ve desteğiyle 2017 yılında istasyonu açtım. Termopet’in olumlu yaklaşımı, bize verdiği güven ve yarattığı aidiyet duygusu ile Termopet Ailesine katılmaya karar verdim.

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

Bana göre kendine güvenen ve çözüm odaklı yaklaşan, bayilerini ve bayi müşterilerini iyi analiz edebilen bir kadroya ve şirket yapısına sahip olması Termopet’in en güçlü yanları. Bu özellikler hem bizim hem de müşterilerimiz için çok olumlu bir durum ve Termopet’i diğer firmalardan ayıran en önemli özellik.



Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Şu an için sıkıntılı bir dönmeden geçiyoruz, fakat ben iyi yönde gelişmeler yaşanacağını düşünüyorum. Termopet adım adım büyüyen, büyümesini bayilerine ve hitap ettiği pazara hissettiren bir firma. Her geçen gün sektördeki yerini sağlamlaştıran Termopet’in güven duyulan bir marka olarak yolunun çok açık olduğuna inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?



Bulunduğumuz konum itibarıyla marketimiz standart istasyon marketlerine göre daha fazla çeşit bulundurmaktadır. Ayrıca fatura ödeme noktası ve oto yağlama-yıkama hizmeti sunan bir istasyonuz. Müşteri portföyümüz genellikle tarımla uğraşan çiftçi kardeşlerimiz, biz de onların isteklerini, ihtiyaçlarını iyi anlayıp hızlı bir şekilde cevap verebilmek, için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. İstasyonumuzun ve marketimizin temizliği, müşterilerimizde yarattığımız güven duygusu memnuniyetin en önemli sebebidir diye düşünüyorum.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektördeki en büyük sorun tabii ki maliyetlerin altında satış yapan firmalar. Yetkili merciler tarafından bunun üzerine kararlılıkla gidilmesi gerekiyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

2020 yılının sektörümüz için iyi bir dönemin başlangıcı olmasını diliyorum.

“TERMOPET BAYRAĞINI GURURLA İSTASYONUMUZDA DALGALANDIRIYORUZ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Hasan Evin. 1961 yılında Ordu'nun Aybastı ilçesinde doğdum. 8 çocuklu bir ailenin 4. Çocuğuyum. 1979 yılında evlendim, 3 çocuk babasıyım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

1973 yılında babamın Petrol Ofisi bayisi olarak başlamış olduğu bu sektörde 47 yıldır faaliyetlerimizi aralıksız devam ettirmekteyiz. Termo Ailesine katılmamız 2009 yılında sayın Cemil Direkci ile yaptığımız yüz yüze görüşme sonrasında şartlarda anlaşarak Termo bayisi olmaya karar verdik. O günden bu yana Termopet bayrağını gururla istasyonumuzda dalgalandırıyoruz.

Sizce Termopet'i diğer dağı-



tım şirketlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Güvenilirliği ve kalitesinden ödün vermemesi, bayisi ile her alanda istişare yapıp çalışma sistemini asla bozmaması Termo'yu diğer dağıtıcılardan ayıran en önemli özellikler.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini na-

sıl görüyorsunuz?

Sektörel olarak düşündüğümüzde petrol piyasalarındaki fiyat tutarsızlıkları bayinin alış fiyatlarının altında satışların olması bizi oldukça tedirgin etmektedir. Termopet'i ise güvenirliliği ve kalitesinden ödün vermeden sektörün üst sıralarına çıkacağından en küçük bir şüphem yok.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt satışının yanı sıra istasyonumuzda oto yıkama ve oto bakım ürünleri hizmetlerini sunuyoruz. Ön sahada görevli arkadaşlarımızın müşterilerimizi karşılarken ve uğurlarken son derece kibar ve güler yüzlü davranmalarına özen gösteriyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörümüzün en önemli probleminin fiyat dengesizlikleri olduğunu düşünüyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Termopet Ailesinin bir mensubu olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. İnşallah bundan sonraki ticaret hayatımızda da yolumuza Termopet kalitesi ve güvencesi altında devam ederiz.



“TERMOPET BAYİSİNE KAZANDIRAN BİR FİRMA”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim İsmail Gülpınar. 1959 Konya Seydişehir doğumluyum. İlk ve orta öğrenimi Seydişehir'de tamamladıktan sonra, Konya'da ticaret lisesinde ve Ankara'da bankacılık yüksek okulunda öğrenim gördüm. Öğrenim hayatımı tamamlayınca 1981 yılında nakliye ve çeşitli sektörlerde iş hayatına başladım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

1987 yılında Petrol Ofisi ile akaryakıt sektörüne giriş yaptım. 30 yıldır faaliyet gösterdiğim bu sektörde son 5 yıldır Termopet ile yoluma devam ediyorum.

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

Termopet şeffaf, adil kar paylaşımı yapan, bayisine de kazandıran, dürüst ticaret yapan bir firma.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörün geleceği ne yazık ki çok parlak görünmüyor. Tüm olumsuzluklara rağmen Termopet doğru adımlarla yükselişini devam ettiriyor. Şimdiye kadar olduğu gibi ilkelerinden ödün vermeden yola devam ettiği sü-



rece hep yükselişte kalacaktır.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonda yalnızca akaryakıt satışı yapmak artık karlı değil maalesef. Para kazanmak, işletmeyi çevirebilmek için aynı zamanda lastik ticareti yapıyor ve nakliye hizmeti de sunuyoruz. Öte yandan bir de müteahhitlik işimiz var, hepsini birlikte yürütüyoruz. Yürütüyoruz diyorum çünkü artık oğullarım da işin başına geçiyorlar.



Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Kaçak akaryakıt, uçsuz bucaksız bürokratik engeller ve yüksek faiz en önemli sorunlarımız. Kaçakçı çalıyor, bürokrasi ondan on kat daha fazla zarar veriyor, faiz en son darbeyi vuruyor.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ülkemiz zorlu bir sınavdan geçiyor: içteki ayrılıkçılar, dışarıdaki güçlerin desteği ile devamlı saldırı halinde. Öncelikli olarak eğitim öğretimi güçlendirmeliyiz. Kendi ürettiğimizi satan bir ekonomiye sahip olmalıyız. Şahsen sektördeki kaçak sıkıntısını bile iç ve dış düşmanlara bağlıyorum. Kendi enerjimizi yerli kaynaklardan kendimiz üretmeliyiz. Kendi ilacımızı, kendi aşımızı, kendi tohumumuzu bulmalıyız, beyin göçünü tersine çevirmeliyiz. Sektördeki tüm arkadaşlara helalinden bol kazançlar dilerim.

EPDK'DAN E-TEBLİGAT UYARISI!



EPDK, 1 Ocak itibarıyla petrol piyasasında tüm lisans sahiplerinin, kendi adlarına e-tebligat adresi almak ve geçerliliğini korumakla yükümlü olacaklarını açıkladı. Tüm bayilerin vakit kaybetmeden bu sisteme dahil olmaları gerekiyor.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) e-tebligat hakkında yaptığı bilgilendirmede, 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla gerçek veya tüzel kişiliğe haiz tüm petrol lisansı sahiplerinin, UETS sistemine kaydolarak kendi adlarına e-tebligat adresi almak ve geçerliliğini korumakla yükümlü olacağını açıkladı

EPDK'DAN YAPILAN AÇIKLAMADA ŞU BİLGİLER VERİLDİ:

“Elektronik tebligat (e-tebligat), Tebligat Kanunu'nda belirlenen tebligat çıkarmaya yetkili merciler tarafından elektronik ortamda hazırlanan tebligatların Elektronik Tebligat Yönetmeliğine uygun olarak değiştirilemez ve inkar edilemez bir şekilde Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi(UETS) yoluyla alıcılara iletilmesidir. E-Tebligat sistemine, Kamu Kurum ve Kuruluşları ile tüzel ve özel tüm kişiler üye olabilecektir. Bu sistemde Tebligat Kanunu'nda tebliğ çıkarmaya yetkili kılınan merciler elektronik tebligat gönderebilecek olup, muhataplar e-tebligat alabileceklerdir.

Petrol Piyasası Lisans Yönet-

meliğinin 18'inci maddesinin son fıkrasında yer alan “Lisans sahipleri, 6/12/2018 tarihli ve 30617 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Elektronik Tebligat Yönetmeliğinde tanımlanan kendi namlarına ait elektronik tebligat adresi almak ve geçerliliğini korumak ile yükümlüdür.” hükmü ve söz konusu hükmün yürürlük tarihi kapsamında, 1/1/2020 tarihi itibarıyla gerçek veya tüzel kişiliğe haiz tüm lisans sahipleri, UETS sistemine kaydolarak kendi adlarına e-tebligat adresi almak ve geçerliliğini korumakla yükümlü olacaktır.

Söz konusu işleme ilişkin Kurumumuza herhangi bir bildirim-

de bulunulması gerekmemekte olup lisans sahiplerinin e-tebligat adreslerine, UETS adres rehberinden erişim sağlanabilecektir. Herhangi bir idari yaptırım ile karşılaşılması adına söz konusu işlemin usulüne uygun olarak gerçekleştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Konuya ilişkin her türlü bilgiye <http://www.etebligat.gov.tr/> adresinden ulaşılabilir. Ayrıca dağıtıcı lisansı sahiplerinin, bayilerine e-tebligat adresi alma yükümlülüğü konusunda gerekli bilgilendirmeyi yapması ve gerekli yardımı sağlaması, herhangi bir aksaklığın yaşanmaması adına önem arz etmektedir.”



2020'DE PETROL PİYASASI PARA CEZALARI %22,58 ZAMLI UYGULANACAK



EPDK, petrol piyasasında 2020 yılında mevzuata aykırı durumlar için uygulanacak para cezalarını yüzde 22,58 oranında arttırdı.



Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), 5015 Sayılı Petrol Piyasası Kanununun 19'uncu Maddesi Uyarınca 2020 Yılında Uygulanacak Para Cezaları Hakkında Tebliği yayınladı. Tebliğde düzenlenmiş olan idari para cezaları, 2020 yılı için geçerli olmak üzere, %22,58 oranında artırılarak yeniden belirlendi.

Buna göre, Tebliğ'in 19. maddesindeki 1. fıkranın a, ç, d, f, g, ğ ve h bendlerinde bildirilen mevzuata aykırı durumlar için EPDK tarafından uygulanacak cezalar aşağıdaki gibi güncellenerek tespit edildi.

19. madde, 1. fıkra, a) Aşağıdaki hallerde, sorumlulara

2.451.600 TL ile 12.258.000 TL arasında idari para cezası verilecek:

1) Lisans almaksızın lisansa tabi faaliyetlerin yapılması.

2) Kaçak akaryakıt veya sahte ulusal marker ile lisans kapsamı dışında sabit veya seyyar tank, düzenek ve ekipman bulundurmama yükümlülüğünü bildiren 4. maddenin 4. fıkrasının (I) bendinin ihlali.

3) Ulusal marker ekleme yükümlülüğünün düzenleyen 18. maddenin ihlali.

4) Tağşiş ve/veya hile amacıyla akaryakıt katılabilir ürünleri

akaryakıt katmak veya istasyonda bulundurmak.

19. madde, 1. fıkra, (a) bendindeki hükümleri ihlal eden bayilik lisansı sahiplerine, bu para cezalarının yarısını uygulanacak.

Ulusal marker ekleme işlemlerine nezaret etmek üzere yetki verilen bağımsız gözetim firmalarının yükümlülüklerini yerine getirmemeleri halinde ise 5015 sayılı Kanunun 19 uncu maddesinin birinci fıkrasının (a) bendinde belirtilen idari para cezalarının dörtte biri uygulanacak.

19. madde, 1. fıkra, ç) Aşağıdaki hallerde, sorumlulara 1.532.250 TL ile 7.661.250 TL

arasında idari para cezası verilecek:

1) Piyasa fiyatlarının oluşumu ve rekabet kurallarını düzenleyen 10. madde gereği EPDK tarafından yapılan uygulamaların dolaylı veya dolaysız olarak engellenmesi veya engellenmeye teşebbüs edilmesi.

2) İthalat, dağıtım ve ihrakiye teslim kurallarını belirleyen 9. maddede yer alan kısıtlamalara uyulmaması.

3) Rafineri lisansı sahiplerinin işleme, depolama, taşıma ve dağıtım ile ilgili yükümlülüklerini düzenleyen 5'inci; ihrakiye teslim şirketi, bayi, lisanslı depocu ve rafinerici yükümlülükleri ile iletim, işleme, lisanslı depolama işlemleri ve solvent konularını düzenleyen 6'ıncı ve dağıtıcı lisansı sahiplerinin yükümlülüklerini bildiren 7'inci maddelerin ihlali.

19. madde, 1. fıkra, d) Aşağıdaki hallerde, sorumlulara 674.190 TL ile 3.370.950 TL arasında idari para cezası verilecek:

1) Kötüniyet veya tehlikeli eylem sonucunu doğuracak işlemlerden kaçınmamak, bunların oluşumunun engellenmesi için gereken tedbirleri almamak ve istenmeyen durumları zamanında gidermemek.

2) Bayilik faaliyetinde bulunanlar hariç olmak üzere: sahip olunan lisansın verdiği haklar dışında faaliyet gösterilmesi.

3) Bayilik faaliyetinde bulunanlar hariç olmak üzere: Ticarî ve teknik mevzuata uygun davranmamak; Çevreye zarar vermemek için gerekli tedbirleri almamak; Kamunun can, mal ve çevre güvenliği ile kendi tesis ve faaliyetlerini önemli ölçüde tehdit eden veya olumsuz etkileyen bir durum oluştuğunda, kamu yetkililerini ve bundan etkilenme ihtimali bulunan ilgilileri haberdar etmemek ve tehdidin niteliği ve niceliği ile bunu önlemek üzere alınmakta olan tedbirleri Kuruma bildirmemek; Faaliyetleri nedeniyle üçüncü kişilere veya çevreye verilecek zarar veya zararları tazmin etmemek; Kurumca belirlenen usul ve esaslara uygun

bildirimleri yapmamak; Kurumca istendiğinde, gerekli bilgi, belge ve numuneleri vermemek; Tutanaqları imzalamakla görevli olanların tesislerde inceleme yapmasına müsaade etmemek; Esas faaliyetlerine ilişkin tip sözleşme örneklerini ve bunlarda yapılacak değişiklikleri yürürlüğe koymadan önce Kuruma bildirmemek; Piyasa faaliyetlerinde, Kurulun belirleyeceği teknik düzenlemelere uygun akaryakıt sağlamamak; İletim ve depolamada kapasite kısıtları dışında kendilerinden yapılan talepleri ayırım gözetmeksizin karşılamamak; Eşit durumdaki alıcılara (kategorilere), eşit hak ve yükümlülük tanımamak, farklı şartlar öne sürmek.

4) İletim ve depolama tesislerine erişimin dolaylı veya dolaysız olarak engellenmesi.

5) Dağıtıcıların kalorifer yakıtı, fuel-oil ve motorinde yıllık tüketimi 5000 tonun altında olmayan şekilde Kurum tarafından belirlenecek olan yıllık tüketim miktarının altındaki kullanıcılara kendi işlettikleri akaryakıt bayileri üzerinden satış yapmaları.

mak ve 122.580 TL'yi geçmemek üzere fiilin işlendiği tarihten bir önceki yılda ilgili lisansa konu petrol piyasası faaliyetine ilişkin net satış hasılatının binde beşi oranında idari para cezası uygulanacak.

19. madde, 1. fıkra, f) Aşağıdaki hallerde, sorumlulara 153.225 TL ile 766.125 TL arasında idari para cezası verilecek:

1) Lisans almaksızın bayilik faaliyeti yapılması.

2) Bayilik lisansı ve yeterli donanımı olan akaryakıt istasyonları dışında fabrika, şantiye, nakliye filosu işletmeleri ve benzeri kendi ihtiyaçları için depolama imkânı ve kendi araçlarına akaryakıt ikmal kapasitesi olan yerler hariç, araçlara akaryakıt ikmali yapmak.

3) Bayisi olduğu dağıtıcı haricinde diğer dağıtıcı ve onların bayilerinden akaryakıt ikmali yapmak.

4) Bayilik lisansı sahiplerince lisansın verdiği haklar dışında faaliyet gösterilmesi.

5) Bayilik lisansı sahipleri için:

Ticarî ve teknik mevzuata uygun davranmamak; Çevreye zarar vermemek için gerekli tedbirleri almamak; Kamunun can, mal ve çevre güvenliği ile kendi tesis ve faaliyetlerini önemli ölçüde tehdit eden veya olumsuz etkileyen bir durum oluştuğunda, kamu yetkililerini ve bundan etkilenme ihtimali bulunan ilgilileri haberdar etmemek ve tehdidin niteliği ve niceliği ile bunu önlemek üzere alınmakta olan tedbirleri Kuruma bildirmemek; Faaliyetleri nedeniyle üçüncü kişilere veya çevreye verilecek zarar veya zararları tazmin etmemek; Kurumca belirlenen usul ve esaslara uygun bildirimleri yapmamak; Kurumca istendiğinde, gerekli bilgi, belge ve numuneleri vermemek; Tutanaqları imzalamakla görevli olanların tesislerde inceleme yapmasına müsaade etmemek; Esas faaliyetlerine ilişkin tip sözleşme örneklerini ve bunlarda yapılacak değişiklikleri yürürlüğe koymadan önce Kuruma bildirmemek; Piyasa faaliyetlerinde, Kurulun belirleyeceği teknik düzenlemelere uygun akaryakıt sağlamamak; İletim ve depolamada kapasite kısıtları dışında kendilerinden yapılan talepleri ayırım gözetmeksizin karşılamamak; Eşit durumdaki alıcılara (kategorilere), eşit hak ve yükümlülük tanımamak, farklı şartlar öne sürmek.

6) Bayilik lisansı sahipleri için: Petrol piyasasında faaliyetleri veya rekabeti engellemek, boz-

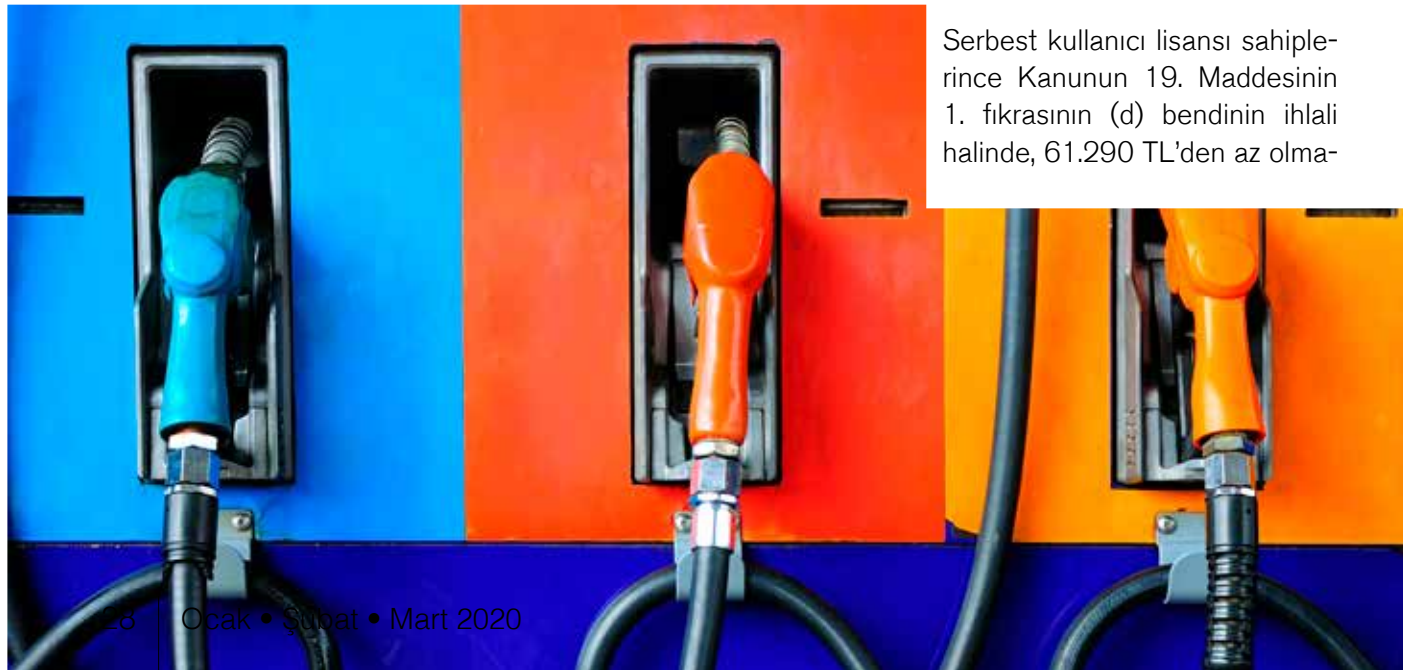
mak veya kısıtlamak amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran veya doğurabilecek nitelikte anlaşma veya eylemler ile piyasa düzenini bozucu etkiler oluşturmaması.

19. madde, 1. fıkra, g) Ulusal petrol stoğu tutma yükümlülüğü bulunan lisans sahiplerine, tespit tarihinde eksik tutulan her bir ton ürün için 306 TL tutarında idari para cezası verilecek.

19. madde, 1. fıkra, ğ) Kurum tarafından yapılan düzenlemeler uyarınca biodizel, etanol ve benzeri harmanlama yükümlülüğü bulunan lisans sahiplerine, eksik harmanlanan her bir metreküp ürün için 306 TL idari para cezası uygulanacak.

19. madde, 1. fıkra, h) Bunların dışında kalan ancak bu Kanunun getirdiği yükümlülüklerle, ikincil mevzuat veya lisans hükümlerine, Kurul kararlarına uymayanlara Kurumca 134.838 TL'den az olmamak ve 674.190 TL'yi geçmemek üzere fiilin işlendiği tarihten bir önceki yılda ilgili lisansa konu petrol piyasası faaliyetine ilişkin net satış hasılatının binde sekizi oranında idari para cezası uygulanacak.

Serbest kullanıcı lisansı sahiplerince Kanunun 19. Maddesinin 1. fıkrasının (d) bendinin ihlali halinde, 61.290 TL'den az olma-



Kanallar şehri: HAMBURG

KANALLARIN
BİRBİRİNE
BAĞLADIĞI
KIRMIZI EVLERİN
BÜYÜSÜ...

Öyle bir şehir düşünün ki; eski, yeni tüm binaları kırmızı tuğlalarla kaplı olsun... Bu binaların aralarından sayısız kanal geçsin ve toplam iki bin üç yüz köprü ile tüm kapıları birbirine bağlansın... Burası, her köprüsünde durup, her açıdan mükemmel evlerini izlemekten kendinizi alamayacağınız Almanya'nın kuzey kenti Hamburg... Kanallarla birbirine bağlanan şehir, geçmişten günümüze Orta ve Kuzey Avrupa'yı birbirine bağlayan önemli bir ticaret ağının da merkezi olmuş...

Hamburg, Almanya'nın Berlin'den sonraki en büyük kenti olmakla birlikte Avrupa'nın da en büyük ikinci liman kenti... Şehrin içinden geçen kanalları ile deniz ticaretinin kalbi olmuş... Ve Türkiye'den her gün birçok uçuş ile bu şehre ulaşmanız mümkün. Üç dört günlük bir tatil sonrası sizi kendine bağlayacak ve bu şehre yeniden gelmek için fırsat yaratacağınız konusunda ise hiç şüphe yok...



ŞEHRİN KALBI RATHAUS MEYDANI VE JUNGFERNSTEIG

Rathaus Meydanı, görkemli belediye binası ve 1846'da yapılmış Mellin Passage ve Alsterarkaden geçidinin büyüğü ile sizi içine çekiyor. Bu meydan şehirde birçok etkinliğe de ev sahipliği yapıyor. Meydan'a bağlanan birçok sokağı ve küçük pasajları ile de Hamburg'da lüks alışverişin merkezi.

Jungfernstieg, Hamburg'un büyük merkez caddesi ve tam olarak da şehrin göbeği diyebiliriz. Buradan Alster Gölü'ne bir selam verip Lombardsbrücke ve Kennedybrücke'e doğru gölün kenarında yürümek bu köprülerden gölü seyretmek paha biçilemez. Buradan en meşhur alışveriş caddesi olan Neuer Wall'a geçip alışverişinizi yaptıktan sonra yemek ya da kahve molası vermek için bolca seçeneğiniz olacak.

ESKİ AMBARLARDAN ŞIK RESTORANLARA

Speicherstadt, tuğladan yapılmış Hamburg mimarisinin en güzel örneklerini görebileceğiniz bir bölge. Burada pek çok eski ambarın günümüzde çok şık restoranlara, kafelere, sanat evlerine ve müzelere dönüştürülmüş restorasyonlarını görebilir, mekanların sizi çok eski zamanlara götüren havasıyla, adeta görsel bir şölen yaşayabilirsiniz. Hamburg'u Hamburg yapan ve özellikle fotoğraf severlerin bolca vakit geçirebileceği bölgenin burası olduğunu söylemek de yanlış olmaz. Fotoğraf tutkunları için ufak bir ipucu; Hamburg'un en güzel fotoğraflarını Poggen-



mühlen-Brücke üzerinden çekebilirsiniz. Bu bölge aynı zamanda Miniatur Wunderland'e de ev sahipliği yapıyor. Size burada iki mekân tavsiye edebilirim. Bunlardan ilki; kahve severler için Kafferösterei Speischerstadt olacak. Mükemmel kavrulmuş kahveleri ve yöresel tatlılarıyla öğleden sonra mola vermek için ideal nokta. Diğeri ise; Poggenmühlen-Brücke köprüsünden seyrettiğiniz restoran ve çay evi Wasserschloss. Burada bir şeyler yemek istiyorsanız mutlaka rezervasyon yaptırınız.



SANAT SEMBOLÜ ELBPHILHARMONIE

2017 Ocak ayında tamamlanarak konser salonu dışında otel, rezidans ve mağazalar gibi bölümleri ile de hizmete açılan Elb Filarmoni binası, ikonik tasarımı ile şehir silüetinin en önemli parçası... Önceden bilet alıp burada bu büyülü mekânın havasını solumanızı şiddetle tavsiye ediyoruz. Eğer büyük salonda etkinlik için bilet alırsanız binayı ücretsiz olarak gezebilirsiniz. Etkinlikleri tercih etmezseniz de girişten alacağınız 5 euro'luk bir biletle tüm



salonları gezebilirsiniz. Bir diğer seçenek ise zaman sınırlamalı ücretsiz bilet ile Plaza kısmını gezebilir şehre bir de buranın terasından bakabilirsiniz.

NİKOLAİFLEET KANALI VE MİNİK AMSTERDAM SİLÜETİ

Hamburg kanalları sebebiyle birçok kişi tarafından Amsterdam ve Venedik'e benzetiliyor olsa da bana göre bu şehrin benzerleri ile kıyaslanamayacak bambaşka bir ruhu var. Yine de bu benzetmeyi yapan gezginlere katılabileceğim tek bir yerden bahsetmek mümkün. Nikolaifleet kanalından şehre baktığınızda Amsterdam'a benzetmek mümkün olabilir. Buraya uğradığınızda kanalın arka sokağı olan Deichstrasse üzerindeki mekânlardan birinde kanala bakan pencerelerinden bu minik kartpostalı seyrederek günün tadını çıkarın. Nord Coast Coffee, İce Cream Waffle Haouse, Ti Breisz Haus Der Bretagne burada mola verebileceğiniz en tatlı mekânlardan.

ŞEHRİN YENİLENEN YÜZÜ HAFENCİTY

Şehrin en eski bölgesi ama bir yandan da aslına uygun yenilmesi ile hala gözde olan bir bölge Hafencity. Özellikle büyük firmaların merkezi haline gelen ve üniversitelerinde bulunduğu bu bölge bir hayli hareketli. Güzel yemek yemek ve kahve içmek için seçenekler arasında karar vermek inanınız sizi çok zorlayacak. Bu bölge de Denizcilik Müzesi olan Internationales Maritimes Museum Hamburg



yer alıyor. Kesinlikle gezmesi en eğlenceli müzelerden biri. Giriş ücreti ise 13 Euro.

BALIKLA KAHVALTI ZAMANI

Hamburglulara "Hamburger" denildiğini belki duymuşsunuzdur. Tam bir Hamburglu olmak için yapılacak şey ise cumartesi günü sabah saat 5'e kadar gece hayatına dalıp ayılmak için ise burada kahvaltı etmek.

Bizim gibi turistler içinse daha hava karanlıkken sıcak yatağınızdan kalkıp 5'de yola koyulmak ve sabah sabah balıkla kahvaltı yapmak diyebiliriz... Gerçekten çok değişik bir etkinlik: bira+balık+konser ve saat sabahın altısı. Kim gider bu saatte oraya demeyin. Meydanı gördüğünüzde bu kalabalık da ne diye şaşırıp kalıyorsunuz. Pazarda önce mezar usulü satış yapan ilginç tezgâhlar karşılıyor sizi. Balık, Sebze ve meyve, çiçek, peynir ve daha bir sürü şey. Komedyen mi pazarcı mı bilemediğimiz ve bize Neşeli Günler filmindeki Şener Şen'in canlandığı Ziya karakterini hatırlatan "şu elimde görmüş olduğunuz..." tarzında bir sürü ürünü sepetlere eklenerek çok ucuza satılıyorlar.

500 METRELİK TARİHİ TÜNEL

Fischmarkt'tan çıktınız sabah erken saatler zaten. Buralara gelmişken yapacağınız en iyi iki etkinlikten biri kesinlikle Elb Tüneli'ni gezmek. 1911 yılında yapılan, orijinal adı ile "Alter Elb-tunnel" olan tünelden asansör ile yerin 23.5 metre altına inip yaya yolundan 426.5 metre yürüye-



rek tüneli geçiyorsunuz. Açıkçası karşı tarafa geçince yapabileceğiniz pek bir şey yok. Sadece kanalı sualtından geçme deneyimini yaşamak için yaklaşık 500 metre yürümeye değer. Tünel girişi ise ücretsiz.

KANAL TURU YAPMADAN DÖNMEYİN

Fischmarkt'ta kahvaltınızı yaptınız, Elb Tüneli'ni ziyaret ettiniz ve buradan ayrılmadan yapılacak en güzel şey hemen önünden kanal turu için teknelere binmek olacaktır. Tüm şehri güneş batmak üzereyken bir de kanal üzerinde süzülen bir tekne aracılığı ile izlemek, sizi rüyada olduğunuzza ikna edecektir. Büyülü kanallar, kırmızı tuğlalarla örülü mimarisi, hafif hafif esen rüzgârı ile Hamburg'a en güzel veda etme şekli belki de bu olsa gerek....



KOCAYUSUF PETROL / DURSUN SOLAK

“TERMOPET’İN İLK 5 ARASINA GİRECEĞİNE İNANIYORUM”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1960 yılında Balıkesir-Savaştepe doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Savaştepe’de tamamladım. Daha sonra 1982 yılında kamyonculuk mesleğine başladım. 1989 yılında ayrıca minibus işletmeciliğine de başladım. 2003 yılında bunlara ek olarak Soma Seyahat Kooperatifine girerek otobüsçülük yapmaya da başladım. Bu işlerime halen devam etmekteyim. Son olarak 2018 yılında Savaştepe’te akaryakıt sektörüne girmeye karar verdim. Ayrıca Soma Şoförler ve Otomobilciler Odası’nda 2 dönem başkan vekilliği yaptıktan sonra 3 dönemdir de başkanlığını yürütmekteyim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 1 yıl önce sektörde faa-



liyet göstermeye başladım. Yaptığım araştırmalar sonucunda bana en yakın şirketin Termopet olduğuna karar verdim.

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

Termopet samimi ve dürüst çalışan bir firma. Ayrıca şirket çalışanlarının güler yüzlü ve çözüm odaklı hareket etmesi bizi ziyadesiyle mutlu ediyor.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Bu tempo ve heyecanla giderse

sektörün ilk 5’i içerisinde olacağına inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Market ve oto yıkama hizmetlerini müşterilerimize sunuyoruz. Güler yüzlü çalışanlar ve çözüm odaklı yaklaşım müşteri memnuniyeti için ön koşullardır diye düşünüyorum.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Devlet politikasından kaynaklanan zam ve girdilerin yüksek olması en önemli sorunlarımız.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Termopet Ailesine sağlıklı, huzurlu ve bol kazanç temenni ederim.



MS GRUP PETROL / MURAT AKSU

“TERMOPET’İN BİR PARÇASI OLMAKTAN GURUR DUYUYORUM”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Murat Aksu, 1990 Isparta doğumluyum. Aslen Burdurluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Burdur’un Bucak ilçesinde tamamladım. AÖF işletme fakültesinde eğitimime devam etmekteyim. Ticari hayatımı ise Burdur’un Ağlasun ilçesindeki akaryakıt istasyonu ile devam ettirmekteyim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

14 yıldır sektörün içindeyiz. 2013 yılında babamın vefatından dolayı istasyonun başına geçmek durumunda kaldım. 2006 yılında Aksu Petrol olarak Termopet Ailesine katıldık. 2018 yılının Aralık ayında ortağım Serdar Kılıç ile birlikte Ağlasun’da bulunan ikinci istasyonumuzu yine Termopet çatısı altında faaliyete soktuk. Bu vesileyle bize Termopet’i sevdiren, desteklerini hiçbir zaman eksik etmeyen Bölge Müdürümüz Can Bülent Tekin Bey’e teşekkürlerimi sunarım.

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

Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran çok özellik var. Ama bunların belki de en önemlisi kendimizi bir aile ortamında hissetmemizi sağlayan Termopet yöneticileri ve çalışanlarıdır. Termopet ilk önce dürüstlüğü önem veren bir firma. Çalışanlarından bayilerine kadar karakterli, dürüst insanlar ile çalışmaya özen gösteren bir dağıtım şirketi. Termopet’in bir parçası olmaktan gurur duyuyorum.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl gö-



rüyorsunuz?

Sektörün geleceğini kestirmek zor. Artan maliyetler, sürekli bayilerin üzerine yüklenen ilave yükler nedeniyle gün geçtikçe zorlaşan bir sistemin içindeyiz. Öte yandan elektrikli ve diğer alternatif yakıtlı çalışan otomobillerin gelişimi hızla devam etse de akaryakıt sektörü orta vadede ağırlığını korumaya devam edecek.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt satışımızın yanında istasyonumuzda market hizmeti sunuyoruz. Ayrıca restoran inşaatımız da devam ediyor. Müşterilerimizin aileleri ile birlikte gönül rahatlığıyla uğrayıp mola vereceği bir istasyon olduğumuzu düşünüyorum. Müşterilerimizi güler yüzlü personellerimiz ile karşılayıp çay-kahve ikra-

mımızı sunuyoruz. İstasyonumuzda önceliğimiz güler yüzlü hizmet sunmak. Atalarımızın da söylediği gibi bir esnafı asık surat bitirir miş.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Bence bu sektörde en büyük problem haksız rekabet ve her isteyenin dağıtım şirketi kurabilmesi. Adı sanı duyulmayan dağıtım firmalarının diğer bayilerden çok düşük fiyatlarla akaryakıt satması bu sektörün düzenini bozuyor. Bu sektörde alınının teriyle, hakkıyla rızasını kazanan bayilerin kanayan yarasıdır bu problem. İnşallah en kısa sürede aynı tavan fiyat uygulaması olduğu gibi taban fiyat uygulaması da yapılır. Ve ayırım yapılmadan herkes aynı şekilde denetlenir. Böylece hem devletimiz hem vatandaşlarımız hem de bayilerimiz kazançlı çıkmış olur.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Ülkemiz, devletimiz ve milletimiz zor günlerden geçiyor. Yüce Rab-bim ülkemize, birliğimize, bütünlüğümüze, vatanımıza göz dikenlere fırsat vermesin. Türk milleti bundan daha zor günleri atlatmış koca bir ulustur. Bu zor günleri birlik beraberlik içerisinde el ele omuz omuza atlatmamızı Yüce Allah’tan niyaz ediyorum.



MUSTAFA KARAKUYU PETROL / AYHAN KARAKUYU

“TERMOPET’İ DERT ORTAĞIMIZ OLARAK GÖRÜYORUZ”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1986 yılında Çavuşoğlu Nakliyat ve Ticaret Ltd.Şti. olarak İzmir’de nakliyat sektöründe faaliyet göstermeye başladık. Nakliyat sektörünün en büyük gider kalemi olan akaryakıt sektörüne de Mustafa Karakuyu Nakliyat ve Petrol Ürünleri Ltd. Şti. olarak 1998 yılı sonunda Menemen/İzmir istasyonumuzun yapımı ile girmiş bulunmaktayız.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

2019 yılına kadarki 20 yıllık süreçte Petrol Ofisi bayisi olarak devam ettik. Akaryakıt sektörünün yabancı sermayeli küresel enerji şirketlerinin tekeline geçmeye başlaması nedeniyle yerli sermayeli ve güvenilir dağıtıcı arayışına girdik. Bu süreçte Termopet Ailesi ile tanıştık. 2019 yılında Termopet Ailesine katıldık ve ilk günkü heyecanımızla çalışmaya devam etmekteyiz.

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



Termopet’in kurumsal kimliğinin yanında bize sağlamış olduğu bir aile ortamı var. Dertlerimizin ortağı olarak gördüğümüz Termopet’in, her zaman yanımızda olduğunu hissettirmesi ve bize esnek çözümler üretmesi sektördeki diğer firmalara göre en önemli farkı diye düşünüyoruz.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Termopet’in %100 yerli yapısı ve bayi ağının daha gelenekselci oluşundan dolayı ülkemizde farklı bir konuma geleceğini ve yabancı şirketlere göre halkımızda bir sempati oluşturacağını düşünüyoruz. Bu da bayi ağının genişlemesini

beraberinde getirecektir.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz? İstasyonumuzda müşterilerimize güler yüz ve sürekli temizlik ilkesiyle çalışıyoruz. Biliyoruz ki ne yaparsak yapalım istasyonumuz, özellikle de tuvaletlerimiz temiz değilse bir müşterinin ikinci kez istasyonumuzu ziyaret etme ihtimali yok.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Öncelikle sektöre yeni istasyon katılımı engellenmeli. Mevcut istasyonların karlılıklarının ve ziyaretçi sayısının artırılması gerekiyor. İstasyonların verimlilik ve karlılık konularında çok geri kaldığını düşünüyoruz. Karlılık ve verimlilik olmayınca hizmet ve ürün kalitesinde kaçınılmaz biçimde azalmalar oluyor. Bazı bayilerin kârlılığı arttırmak için farklı olaylara yöneldiğini hepimiz biliyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Özellikle Termopet olarak istasyonlarda farklı bir konseptin oluşturulup oluşturulmayacağını düşünülmesi gerekir. Bizi diğer istasyonlardan farklı kılan bir konsept üzerine düşünülmesinde fayda var. Küresel enerji şirketlerinin bayi ağları ile savaşmak sadece güç, standart bir görsel ve hizmet ile olamaz diye düşünüyorum. Basit ama farklı bir hizmet anlayışı ve akıllarda kalacak yeni bir konsept ile yolumuza devam etmeliyiz.



ÖZGÜVEN PETROL / ÖZAY DEMİR

“TERMOPET’TE ZAMAN KAYBI YARATAN PROSEDÜRLER YOK”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1972 Gümüşhane-Köse doğumluyum. Evliyim ve 3 çocuk babasıyım. 1996 yılından beri ana iş olarak toptan ve perakende ithal kömür ticareti yapmaktayım. Bunun yanında nakliye işi ve perlit kum satışı yapmaktayım. Şirket merkezimiz Erzincan’da bulunuyor. Trabzon’da da bir şubemiz var.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

2018 yılı Şubat ayında şirket bünyemize akaryakıt ve LPG istasyonu olarak bu sektöre girmiş olduk. Bu tarihten itibaren Termopet Ailesi ile birlikte çalışmaya başladık.

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

Firmamız bünyesinde nakliye işi de olduğundan akaryakıt sektörüne yabancı değilim. Hemen hemen bütün markalardan akaryakıt aldım, dolayısıyla bu sektördeki işletmecilerle çok yakın ilişkilerim olduğundan bu sektörün sorunlarını ve ticari koşullarını bilmekteyim. Termopet’i diğer dağıtım şirketlerinden ayıran en belirgin özelliği şirket-bayi-müşteri arasındaki ticaretin hızlı ve rahat olması. Termopet’te bayinin ve müşterinin zamanını alacak prosedür yok denecek kadar az.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye ve bölgemiz açısından en az 15 yıl kadar daha bu şekilde gideceğine inanıyorum. Termopet’i ilk 8’de görmek istiyoruz. Ayrıca Termopet’in şehir merkezlerinde yeni kurumsal kimliği ile var olması beklentisi içerisindeyiz.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka



hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Akaryakıt satışı haricinde istasyonumuzda market ve araç yıkama hizmeti sunuyoruz. Bir müşteri istasyonumuza mutlu da gelebilir mutsuz da gelebilir. Ancak müşterinin işyerinden ayrılırken memnun ve güler yüzlü bir şekilde ayrılması bizim temel hedefimizdir. Müşteri memnuniyetini sağlamak için güler yüzlü karşılamak, temiz ortam, market ürün çeşitliliği, ikram, WC temizliği gibi birçok farklı konuda azami özeni gösteriyoruz. Tabii ki bunları yaparken Termopet’ten de beklentilerimiz var. Termopet bizi desteklerse müşteri memnuniyetini çok daha yukarılara çıkaracağımızdan eminiz. Termopet’i biz Bölge Müdürümüz Osman Tunç Bey

ile tanıdık. Kendisinden çok memnunuz, düzenli olarak istasyon ziyaretlerinde bulunur. İzinli olduğu günlerde bile telefonlarımıza bakar ve her türlü sorunumuzu hızlıca çözer.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörde çözülmesi gereken en büyük sorun; düşük kar marjı ve yüksek maliyetlere rağmen yüksek iskontolar ile akaryakıt satışının halen devam etmesi. Bu sorunun bir an önce çözülmesi gerekiyor. Ayrıca günlük 3-4 bin litre satan istasyon ile günlük 25-30 bin litre satan istasyon LPG sorumlu müdür, TMGD, iş güvenliği, harçlar, vizeler gibi ücretleri aynı oranda ödüyor. Burada bir yanlışlık var bunun düzeltilmesi lazım. Termopet’in bu sorunlarımızı PUİS ile birlikte çözmesini umut ediyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Yukarıda bahsettiğim sorunların çözülmesini temenni ederim. 2020 yılının ülkemize güzellikler, bayi dostlarına da bol kazançlar getirmesini dilerim. Son olarak, bir Termo bayisi olarak Termopet Ailesini ve yöneticilerini daha yakından tanıyabilmek ve bilgi alışverişinde bulunmak için bir bayi toplantısı yapılması önerimi iletmek isterim.



YERLİ OTOMOBİL GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Türkiye'nin 60 yıllık otomobil özlemini gidermek ve Türkiye otomotiv endüstrisinin dönüşümüne öncülük ederek ülkemizin ilk küresel mobilite markası olmak amacıyla kurulan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG), pazara sunacağı otomobillerin teknik ve donanım özellikleriyle de ilklere ve enlere imza atacak.

GÖZ KAMAŞTIRAN, ÖZGÜN VE MODERN DIŞ TASARIM

Tasarımın vücut bulup 3 boyutlu hale geldiği ön gösterim versiyonu SUV ve konsept Sedan modellerinin dış tasarımında yer alan belirgin ve keskin hatlar otomobillerin sağlam ve güçlü karakterini dışa vururken aynı zamanda önümüzdeki yıllarda genişleyecek ürün gamının dizayn DNA'sını oluşturuyor. Izgara ve far grubu tasarımıyla tüm bakışları üzerine çeken etkileyici ön yüzü şekillendiren göz alıcı krom detaylar yan ve arka tasarımda da devamlılık sağlayarak otomobilin prestijli görünümünü tamamlıyor.

SADE, ŞIK VE TEKNOLOJİK İÇ MEKAN

Orta konsol otomobilinin iç mekanının en önemli stil ve fonksiyon özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor. Uçak kokpitini hatırlatan form üzerinde vites ve elektronik park freni fonksiyonlarını barındıran konsol, ergonomisiyle dokunmatik kumanda ekranının kontrol edilmesine de yardımcı oluyor.

ELEKTRİKLİ SÜRÜŞ DENEYİMİ

Türkiye'nin otomobili doğuştan elektrikli platformu ve güç aktarma organları sayesinde içten yanmalı otomobillere göre daha düşük toplam sahip olma maliyeti, daha sessiz ve daha keyifli bir sürüş sunuyor. Türkiye'nin otomobili, yollara çıkacağı 2022 yılına kadar TOGG'un öncülüğünde yayılımını sağlayacak geniş



Türkiye'nin 60 yıllık hayali olan yerli otomobilde sona gelindi. Türkiye'nin otomobili, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Gebze Bilişim Vadisi'nde düzenlenen bir etkinlikte tanıtıldı. Yerli otomobilin C-SUV modelinin 2022 yılında yollara çıkması planlanıyor.

kapsamlı şarj altyapısı sayesinde evlerde, ofislerde ve yol üzerindeki istasyonlarda şarj edilebilecek.

500 KİLOMETREDEN FAZLA MENZİL

Kullanıcılar, yüksek enerjili Lityum-iyon pil teknolojisinin sunacağı 2 farklı menzil alternatifi arasından ihtiyaçlarına yönelik bir seçim yapabilecek. Türkiye'nin otomobili, 300+ km. veya 500+ km. menzil sağlayan 2 farklı pil seçeneği sunacak ve kullanıcıların kendileri için en uygun olanı tercih ederek otomobillerini konfigüre etmesine olanak tanıyacak.

30 DAKİKADAN KISA SÜREDE HIZLI ŞARJ

Türkiye'nin otomobili hızlı şarj ile 30 dakikadan kısa sürede %80 pil doluluk seviyesine ulaşabilecek. Böylece, seyahat edenler uzun yolculuklarda kısa bir kahve molası süresince dinlenirken, otomobilleri de yolculuğun kalan bölümü için hazır hale gelmiş olacak.

8 YIL PİL GARANTİSİ

Türkiye'nin otomobili, ileri Lityum-iyon pil teknolojisi ve aktif termal yönetim sistemlerinin sağlayacağı teknik avantajlar sayesinde 8 yıl boyunca pil garanti güvencesine sahip olacak.

EKONOMİ VE ÇEVRE DUYARLILIĞI

Aynı mesafeyi kat etmek için daha düşük enerji gereksinimine bağlı olarak kilometre başına maliyet içten yanmalı motorlu otomobillere göre çok daha düşük olacak. Bu temel unsurların birleşimi ile Türkiye'nin otomobili, toplam sahip olma maliyetinde önemli bir avantaja sahip olacak. Aynı zamanda sıfır zararlı gaz salınımı ile çevre duyarlılığı en yüksek otomobillerin arasında yerini alacak.

4.8 SANİYEDE 0-100 KM/SAAT HIZLANMA İLE RAKİPSİZ PERFORMANS

Türkiye'nin otomobili, her iki çekiş sistemi ile de benzersiz bir ivmelenme deneyimi yaşatacak. Otomobil 0 -100km/saat hızlanmasını 200 beygir güç sunan motor seçeneğinde 7.6 saniyede, 400 beygir güç sunan motor seçeneğinde ise sadece 4.8 saniyede tamamlayarak rakipsiz ivmelenme performansını etkileyici bir sessizlik ve enerji tasarrufu eşliğinde sunacak.



Pronet'le İşyeriniz güvende, içiniz hep rahat.

TERMOPET AKARYAKIT A. Ş ile PRONET GÜVENLİK HİZMETLERİ A.Ş. arasında iş birliği yapılmıştır. Pronet ile yapılacak anlaşmalarda Termopet bayilerine özel ücretsiz panik butonu hediye edilecek ve ekstra fırsatlar sunulacaktır.

termo

PRONET



Pronet, ev ve işyerleri için güvenlik çözümleri sunan Türkiye'nin lider elektronik güvenlik firmasıdır. 1995 yılında kurulan Pronet, tüm Türkiye'ye yayılan, 200 bine yakın abone ve 1 milyonun üzerinde kullanıcıya geniş kapsamlı ve yenilikçi çözümler sunmaktadır.

Bir Akaryakıt İstasyonu İçin Faydaları Nelerdir?



Panik Butonu

Petrol istasyonları 24 saat çalışan ve her an güvenlik tehlikesi olabilecek lokasyonlardır. Pronet alarm haber alma merkezi işletmenizde oluşabilecek **hırsızlık, yangın, su baskını, acil sağlık ve panik durumlarında** ortalama 10 saniye içerisinde firma yetkilisini bilgilendirir ve hızlı bir şekilde kolluk kuvveti yönlendirilmesi sağlar.

Örneğin yaşanılabilecek bir tehdit durumuna karşı panik butonu sayesinde tehlike teyit edilmesi halinde kolluk kuvveti yönlendirilmesi sağlayarak işletmenizi ve çalışanlarınızı güven altında tutar.

Pronet Plus hizmeti sayesinde iş yerinizde oluşan elektrik kesintisi olsa dahi önlem almanız için firma yetkilisini bilgilendirir.

TERMOPET BAYİLERİNE ÖZEL KAMPANYALAR HAKKINDA DETAYLI BİLGİ İÇİN

☎ 0(362) 438 1 911

YALÇIN DURSUN AKARYAKIT / HÜSAMETTİN PASLI

“TERMOPET’İN İSTİKRARLI BÜYÜYÜŞÜ DEVAM EDECEK”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Hüsamettin Paslı. Tokat ili Zile ilçesinde faaliyet gösteren Paslıoğlu Petrol Otobüs İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanım.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

1992 yılından beri sektörde perakende ve toptan satış ile faaliyet göstermekteyiz. Termopet’in ilk kurulduğu yılda Cemil Bey’in bölge ziyaretleri esnasında tanıştık ve birlikte çalışmaya karar verdik.

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

Termopet; bayilerini destekleyen ve koruyan bir kurumsallığa sahip. Öte yandan çözüm odaklı çalışan ve iletişim ağı çok iyi olan bir firma.



Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Kuruluşundan itibaren birlikte çalıştığım ve her yıl üzerine değer katarak faaliyetine devam eden bir şirket olduğunu; çalıştığım bu uzun sürece içerisinde yakından gördüm. Termopet’in istikrarlı büyüğünün devam edeceğine inanıyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra

başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

Müşteri memnuniyetini sağlamak için istasyonumuzdaki temizliğe büyük önem veriyoruz. Ayrıca müşterilerimize güler yüzle hizmet sunuyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Sektörün en büyük sorunu satış fiyatlarının çok inişli çıkışlı olması. Fiyatlardaki bu dalgalanmaları istasyonumuza gelen müşterilerimize anlatmakta zorluk çekiyoruz.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sektörde çalışan bütün arkadaşlara hayırlı işler ve başarılar dilerim.



SEDEF PETROL / ORHAN SEDEF

“TERMOPET MARKASI BİZE GÜVEN VERİYOR”

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Tüm Termopet Ailesine selamlar. Adım Orhan Sedef, 1965 Sakarya doğumluyum. Babam Veysel Sedef, abim Burhan Sedef ile birlikte aile şirketimiz olan Sedef Petrol’ün idari işlerini yürütmekteyim.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

1993 yılından itibaren sektörde faaliyetlerimiz devam etmektedir. Bu da 27 yıllık sektörel bir deneyim anlamına geliyor. Ocak 2019’da Termopet şirketiyle çalışma kararı aldık. Bu kararı almamızdaki en büyük etken yörremizde tanınan ve bize güven veren bir firma olması oldu.



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

Bize sağladığı imkânlar, ürün yelpazesindeki esneklik, samimiyet, karşılıklı çıkarlarımız doğrultusunda geliştirdiği tutum en

önemli özellikleri diyebilirim.

Sektörün geleceğini ve Termopet’in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Günümüzün zorlayıcı şartları altında sektör her ne kadar sancılı bir dönem geçirse de karşılıklı anlayış ve sağduyulu politikalarla sektörün feraha ulaşacağını düşünüyorum. Burada devletimize ve sektörün sivil toplum örgütlerine önemli görevler düşüyor. Termopet’in önümüzdeki yıllarda çok daha iyi noktalara geleceğine inanıyorum.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Aracılığınızla tüm bayi dostlarıma hayırlı kazançlar temenni ederim.



ÜZÜMLÜ PETROL / ERDEM KILIÇ

TERMOPET'İN BAYİLERLE İLETİŞİMİ ÇOK GÜÇLÜ

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1976 Fethiye doğumluyum. Üniversiteye başlayana kadar Fethiye'de yaşadım. Öğrenimimi Ankara'da Gazi Üniversitesi Maliye Muhasebe bölümünde tamamladıktan sonra uzun bir dönem serbest olarak muhasebe işi ile uğraştım. Daha sonra kendi işimi kurmak maksadı ile 2011 yılında akaryakıt sektöründe yatırım yaptım. Evliyim ve iki oğlum var.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

2011 yılı Haziran ayında akaryakıt sektörüne giriş yaptım. Termopet firması ile tanışmamız ve ticari ilişkiye girmemiz 2017 yılında sektördeki ortak tanıdıklarımız sayesinde oldu. Termopet'in yerli sermayeli, bizden bir firma olması, piyasada hatırı sayılır bir bayi ağının olması fikrimize etki eden unsurlardı.

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

Kesinlikle %100 yerli sermayeli bir firma olması en önemli etkenlerin başında geliyor benim için. İçinde bulunduğumuz bu günlerde bana göre en çok dikkat etmemiz gereken şey yerli firmaların desteklenmesi-



dir. Ayrıca daha önceden çalıştığım diğer "ulusal" diye tabir edilen firmalara göre Termopet'in bayileriyle iletişimi çok daha güçlü ve bürokrasi fazla değil. Termopet'i daha ziyade bayi dostu bir firma olarak görüyoruz. Bu da Termopet'in diğer dağıtım şirketlerinden en önemli farkı.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Akaryakıt sektörü diğer birçok sektörde olduğu gibi gitgide artan maliyetler, bürokratik ve yasal yükümlülükler, düşen karlılık nedeni ile oldukça sıkışmış durumda. Elbette yaptığımız işe devletin kontrol ve denetimler getirmesi kaçınılmaz. Ancak yapılan her düzenlemenin bayilere ve firmalara maliyet olarak yansıtılması, bizim açımızdan işi için-

den çıkılmaz hale getiriyor. Ayrıca gün geçtikçe artan elektrikli oto furçasının uzun vade de olsa sektöre bir darbe vuracağı ve daralma yaşatacağı kaçınılmaz. Termopet firması günün ekonomik ve siyasal şartlarına uyum sağladığı, "Bayileri ile birlikte ileriye" mantığını sürdürdüğü müddetçe sanırım sektörde hep yurkari doğru ilerleyişini sürdürecektir.

Akaryakıt satışının yanı sıra başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuz merkez bir beldede bulunuyor ve beldemize bağlı yaklaşık 15 adet köye 7 gün 24 saat akaryakıt satışı gerçekleştiriyoruz. İstasyonumuzda ayrıca market, internet, tarımsal ürün satışı gibi hizmetler de sunmaktayız. İstasyonumuz özellikle insan ilişkilerine son derece önem verilen bir bölgede bulunuyor. Bu yüzden işimiz sadece yakıt satmak değil, aynı zamanda hem markamızı hem işletmemizi koruyacak şekilde her konuda azami dikkat göstermeye çalışıyoruz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Otomasyonsuz ve kaçak akaryakıt satan kişilerin sektöre verdiği zarar çok büyük. Ayrıca her geçen gün maliyetlerimizi arttıran yeni gider kalemlerinin ortaya çıkması da başlıca sorunlarımızdan bir diğeri.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Öncelikle ülkemizin, devletimizin her daim güçlü ve huzurlu olmasının en büyük temennim olduğunu belirtmek isterim. Ardından sektörde faaliyet gösteren tüm meslektaşlarıma bol ve bereketli kazançlar dilerim.



YENİ KALE PETROL / İHSAN ERDEM

"TERMOPET'İN EN ÖNEMLİ İKİ ÖZELLİĞİ ŞEFFAF VE GÜVENİLİR OLMASIDIR"

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1962 Tokat-Niksar doğumluyum. İstanbul Kabataş Erkek Lisesi mezunuyum. Öğrenimim bittiği günden bugüne yaklaşık 30 yıldır ticaretin içerisindeyim. 1998 yılının 6. ayında devraldığımız akar-yakıt istasyonumuzun işletmesini günümüze kadar istikrarlı biçimde sürdürdük.

Kaç yıldır sektörde faaliyet gösteriyorsunuz? Termopet Ailesine katılmaya nasıl ve ne zaman katıldınız?

Yaklaşık 22 yıldır akaryakıt istasyonu işletmeciliği yapmaktayım. Termopet Ailesine yaklaşık 9 yıl önce, başka bir Termo bayisinin önerisiyle katıldık. Bölge sorumlumuz Osman Bey'in desteğiyle, o günden itibaren Termopet bayisiyiz.

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

Termopet'in en önemli iki özelliği şeffaf ve güvenilir olmasıdır.

Sektörün geleceğini ve Termopet'in sektördeki yerini nasıl görüyorsunuz?

Sektörün geleceği hakkında kısa vadede herhangi bir değişiklik beklemiyoruz. Ancak orta ve uzun vadeli planlarımızı etkileyeceğini düşündüğüm; fiyat artışları, elektrikle çalışan otomobiller ve daha az yakıt tüketen taşıtların yaygınlaşmasını göz önünde bulundurduğumuzda sektörün daralmaya gidebileceğini, tüketimlerin azalacağını öngörüyorum.

Akaryakıt satışının yanı sıra



başka hizmetler sunuyor musunuz? Müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla istasyonunuzda özellikle nelere dikkat edersiniz?

İstasyonumuzda akaryakıt satışı dışında, marketimiz bulunmaktadır. Bol çeşidimiz ve uygun fiyatlarımızla, müşterilerimizin kendi ve araçları için gerekli olan ihtiyaçlarına yanıt vermek için çalışmaktayız. Ayrıca düğün salonumuz da bulunmaktadır. Araç yıkamamız mevcut olup, müşterilerin kendi araçlarını kendilerinin yıkaması için gerekli tüm donanıma da sahibiz.

Müşteri bizim başımızın tacıdır. Müşterilerle tek tek ilgilenmekteyiz. Her işte olduğu gibi bizim işimizde de en önemli şey güven ve güler yüzdür. İstasyonumuza gelen müşterilerimize geldikleri andan ilgisimizi eksik etmeyiz.

Sizce sektörde çözülmesi gereken en önemli sorun nedir?

Piyasa herkesin bildiği ama müdahale edilmeyen bir sorun var. O da, bizim rafineriden alamadığımız fiyatlarla bazı istasyonlarda akaryakıt satılmasıdır. Haksız rekabet koşullarıyla başa çıkabilmemiz bu günün şartlarında gerçekten çok zordur. Büyük ya da küçük firma ayırt etmeksizin yapılan bu satışlar hem günlük satış miktarımızı hem de müşterilerin bizlere olan güvenini azaltmaktadır.

Son olarak dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

2020 yılının ülkemiz ve tüm vatandaşlarımıza sağlık, mutluluk, huzur ve barış getirmesini dilerim. Geçmiş bir kenara bırakıp, önümüze güven ve birlik beraberlik içerisinde bakabilmeyi umuyorum.



TERMOPET'TEN BAŞKENT TAKIMLARINA BÜYÜK DESTEK



Başkent merkezli Termopet, 2019-2020 Süper Lig Cemil Usta Sezonunda Ankaragücü ve Gençlerbirliği takımlarının sponsorluğunu üstlenerek şehrinin takımlarına büyük destek veriyor.

Bugüne kadar birçok spor dalında kulüpleri ve sporcuları destekleyen Termopet, bu kez de Başkent'in köklü futbol kulüplerinden Ankaragücü ve Gençler-

birliği'nin 2019-2020 Süper Lig Cemil Usta Sezonunda sponsoru oldu.

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Termopet Akaryakıt A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Direkci, "Yoğun iş tempomuza rağmen Başkentimizde oynanan tüm maçları gerek özel konuklarımız gerekse de şirketimizin personeliyle stadyumda izlemeye

gayret gösteriyoruz. Spor; rekabetin yanı sıra dostluk, kardeşlik ve barış demektir. Şehrimizin birbirine görünüşte rakip ama özünde başta hemşerilik olmak üzere pek çok ortak noktası olan iki takımına da canı gönülden destek veriyoruz. Termopet olarak bundan sonra da spor ve sporcunun yanında olmaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

SAYISAL TAKOGRAF UYGULAMASI HAZİRAN'A ERTELENDİ



Taşıma firmalarının Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'ne veri girme zorunluluğu ile sayısal takograf ünitelerindeki verilerin gönderilmesi kapsamındaki uyarı müeyyidesi 30 Haziran'a kadar uygulanmayacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığınca, karayolu taşıma firmalarının Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'ne (U-ETDS) veri girme zorunluluğu ve sayısal takograf ünitelerindeki verilerin gönderilmesi uygulaması kapsamındaki uyarı müeyyidesi 30 Haziran'a kadar ertelendi.

Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamaya göre, Karayolu Taşıma Kanunu ve Karayolu Taşıma Yö-

netmeliği çerçevesinde faaliyette bulunmak üzere adlarına C2, C3, K1, K3, L1, L2, M1, M2, N1, N2, P1, P2, R1, R2, T1 veya T2 yetki belgesi düzenlenen firmaların yönetmelik hükümleri gereğince Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'ne (U-ETDS) veri gönderme zorunluluğu ile sayısal takograf ünitelerindeki verilerin gönderilmesine ilişkin uygulama 1 Ocak'ta başlatıldı.

Ancak bahse konu firmaların U-ETDS'ye uyum sağlamak ve faaliyette bulundukları taşıtlara ilişkin sayısal takograf ünitelerindeki verilerin gönderilmesi için gerekli hazırlıkları ve altyapılarını henüz tamamlayamaması üzerine, mağduriyetlerin önüne geçilmesi ve söz konusu altyapının tamamlanabilmesi amacıyla yönetmelik çerçevesinde uyarı müeyyidesinin uygulanması 30 Haziran 2020'ye kadar ertelendi.

DİKKAT DAĞINIKLIĞI İŞLERİNİZİ ETKİLEMESİN!

İş yerinde dikkat dağınıklığı çok yeni bir durum değil; ama dijital dünyanın daha cazip hale gelmesi ve işverenlerin çalışmaktan yorulmuş çalışanlarından hep daha fazlasını istemeleri, bu durumun bir salgın hastalık gibi yayılmasına neden oluyor. Bazı firmalar çalışanlarının internette çok zaman harcamalarından şikayetçi olsalar da, aslında problemin biraz da kendi hatalarından dolayı ortaya çıktığının farkına varıyorlar.

MÜZİK DİKKATİNİZİ DAĞITMASIN

Müzik dinlemek yorucu iş gününün daha hızlı geçmesini sağlar ve gününüz daha eğlenceli geçer; ama dinlenen müziğin türü ve ne zaman dinlendiği çok önemlidir. Eğer çok kritik ve dikkat gerektiren bir işle meşgulseniz, dinlediğiniz müzik türü enstrümantal olabilir; ya da en azından işiniz bitene kadar müzik dinlemeyebilirsiniz.

İŞ ARKADAŞLARINIZLA SOHBET EDERKEN

Başa çıkmakta en çok zorlanabileceğiniz, dikkat dağınıklığına sebep olan durumlardan biri de iş arkadaşınızın yanınıza gelip sizinle sohbet etmek istemesidir. Eğer yetiştirmeniz gereken bir projeye ilgileniyorsanız arkadaşınızı direkt reddetmeden, onunla sohbet etmeyi çok istediğinizi, fakat bir şey yetiştirmek zorunda olduğunuzu belirtip; ona daha sonra buluşmayı teklif edebilirsiniz. Bunu yaptığınızda kaba olarak algılanmayacaksınız ve insanlar sizin elinizdeki projeyi gerçekten bitirmek zorunda olduğunuzu anlayacaklardır.

TELEVİZYON

Ofisinizde televizyon bulunuyorsa, televizyonu sesi kapalı izlemek dikkatinizin dağılmasını büyük ölçüde engelleyecektir. Tabii ki televizyonun tamamen kapalı olması bu sorunu ortadan tamamen kaldıracaktır.

E POSTA UYARILARI

Başka bir işle uğraşıyor olsanız bile, e posta aldığınızdaki o uyarı sesi, sizin tüm konsantrasyonunuzu bozup, sizi kendisini okumaya zorlayacaktır. Burada yapmanız gereken en iyi şey, e posta ayarlarınıza gidip uyarı sesini kapatmaktır. Bu size, e postalarınızı sadece siz istediğinizde ve müsait olduğunuzda kontrol etme lüksünü verecektir; ve böylece kendi işinizin bölünmesini engelleyecektir.

TELEFON GÖRÜŞMELERİ

Sizi iş telefonunuzdan arayan birine cevap vermemek ya da hemen geri dönüş yapmamak, iş yerinizdeki saygınlığınıza olumsuz etki edebilir. Ama arkadaşlarınız ya da aileniz sizi gün içinde iş telefonunuzdan çok fazla arıyorsa, onlara sizi kişisel telefonunuzdan aramalarını rica edebilirsiniz. Kişisel telefonunuzu kapatıp, arkadaşlarınıza ya da ailenize uygun olduğunuzda dönmeyi çok daha kolay olacaktır. Bu yöntem, iş telefonunuzdan daha az aranmanızı ve dikkatinizin daha az dağılmasını sağlayabilir.

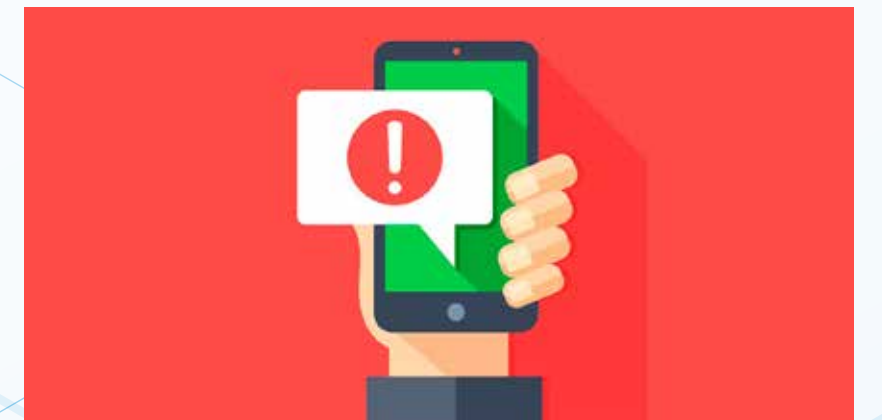
CEP TELEFONU BİLDİRİMLERİ

Cep telefonunuz iş yerinde açıksa, gün içinde gelen Facebook, Twit-

ter bildirimleri, kısa mesajlar pek çok kez dikkatinizin dağılmasına yol açabilir. Bu gibi durumlardan olumsuz etkilenmemek için, gün içinde telefonunuzun sesini kapatıp sadece titreşimde tutabilirsiniz. Eğer çok önemli bir işi yetiştirmeye çalışıyorsanız, telefonunuzu kapatıp işinize devam edebilirsiniz. Böylece dikkatinizin dağılması önemli ölçüde azalacaktır.

KONTROLCÜ YÖNETİCİLER

Sizi sürekli kontrol eden bir yöneticiniz olabilir. Yöneticinizden sizi rahatsız etmemesini rica edemezsiniz. Ama kendisini yaptığınız işlerle ilgili bilgilendirirseniz, sizin boş durmadığınızı, halihazırda bir işle uğraştığınızı anlayacaktır ve işleriniz bölünmeyecektir.



termo *ile* **tam yol ileri...**



**Hayatın
keyfini sür**

BİZE ULAŞIN...

■ GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mahallesi 2007. Cadde No: 60
Çankaya / ANKARA
Telefon : 0 312 225 43 33 pbx 14 hat
Faks : 0 312 225 28 05
E-posta : termo@termopet.com.tr

■ ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Kırıkkale Rafinerisi İçi Hacılar / KIRIKKALE
Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 28
Telefon : 0 318 266 94 51 - 52
Faks : 0 318 266 94 53

■ EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Atatürk Mahallesi Aygaz Cad. No: 14 Aliğa / 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 Opet Dolum Tesisi
İçi Espiye / GİRESUN
Bölge Müdürü GSM : 0 530 400 44 87
Telefon : 0 454 611 59 95
Faks : 0 454 611 65 25

■ BATI VE ORTA KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Sadaş Dolum Tesisi Yanı Petrol Sok. No: 1
Örnek Sanayi Kirazlı Mevkii / SAMSUN
Bölge Müdürü GSM : 0 533 485 32 50
Telefon : 0 362 266 45 85
Faks : 0 362 266 45 87

■ DOĞU AKDENİZ VE GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Karaduvar Mah. 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

■ BATI AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Akdeniz Akaryakıt Dolum Tesisi Liman Mah. Akdeniz
Bulvarı 64. Sok. No:2 Konyaaltı / ANTALYA
Bölge Müdürü GSM : 0 533 394 07 68
Telefon : 0 242 259 53 45
Faks : 0 242 259 53 46

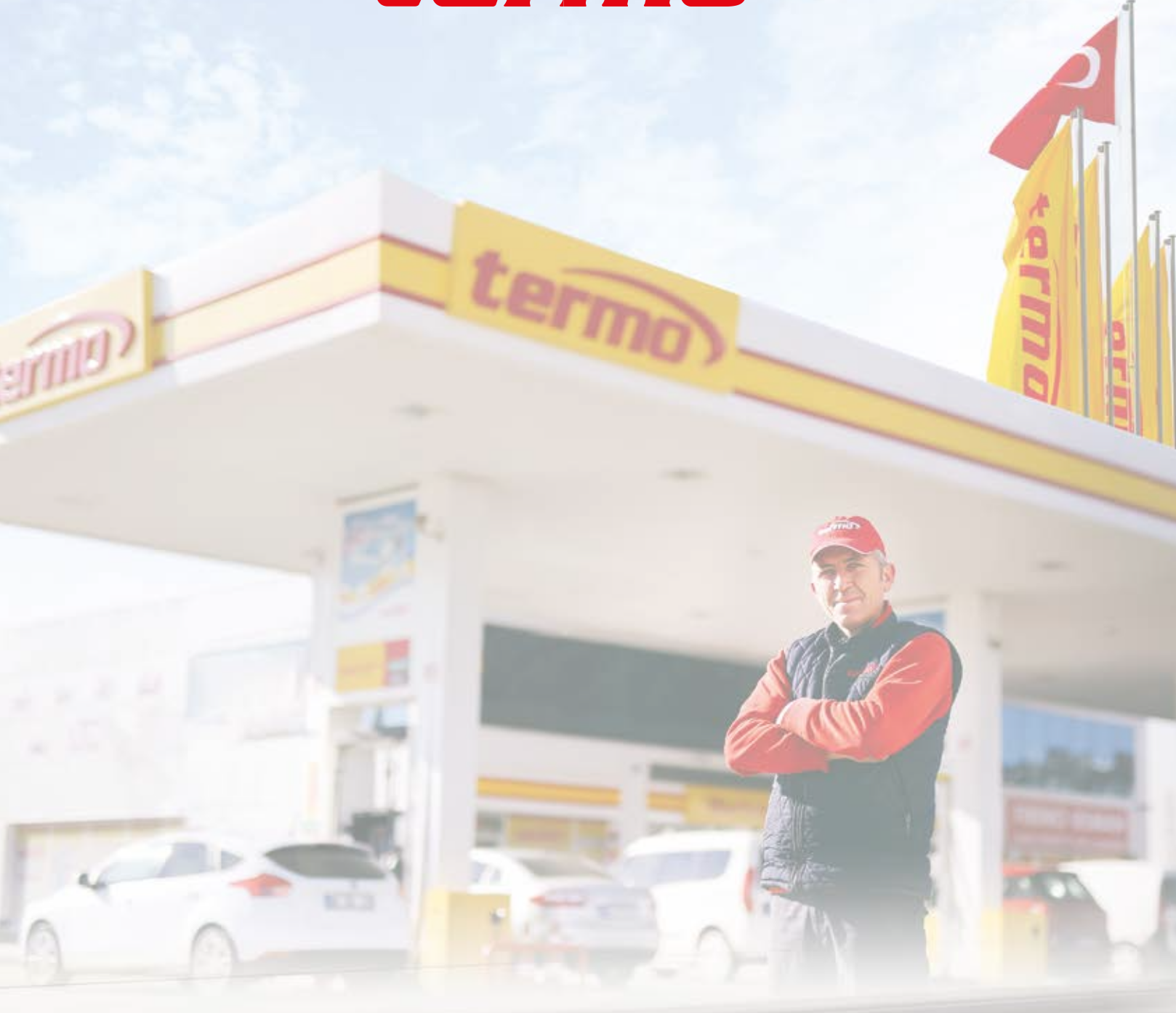
■ TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Opet Marmara Terminali Yanı Termopet Sevkiyat ofisi
Marmara Ereğlisi / TEKİRDAĞ
Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 26
Telefon : 0 282 633 66 05
Faks : 0 282 633 78 81

■ MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Barbaros Mah. Funda Sok. No:76 Opet Dolum
Tesisleri Körfez / KOCAELİ
Bölge Müdürü GSM : 0 533 762 73 20
Telefon : 0 262 526 13 94
Faks : 0 262 526 13 70

termo



www.termopet.com.tr

TERMOPET AKARYAKIT A.Ş. GENEL MÜDÜRLÜK

Mutlukent Mah. 2007. Cad. No: 60

Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 225 43 33 pbx 14 hat

Fax: (0312) 225 28 05