

Madeni Yağları En İyi Lubi Bilir!

Petrol Ofisi güvencesiyle Lubi; geleceğin teknolojisini, madeni yağ sektörüyle buluşturuyor.

Hemen, 0850 339 19 19'a  WhatsApp üzerinden mesaj göndererek Petrol Ofisi Madeni Yağlar Asistanı Lubi ile tanışın!



Daha fazlası için
şimdi Lubi ile tanışın.



 Petrol Ofisi

Madeni Yağları En İyi Lubi Bilir!

Petrol Ofisi güvencesiyle Lubi; geleceğin teknolojisini, madeni yağ sektörüyle buluşturuyor.

Hemen, 0850 339 19 19'a  WhatsApp üzerinden mesaj göndererek Petrol Ofisi Madeni Yağlar Asistanı Lubi ile tanışın!

Aracınız için en uygun yağı
saniyeler içerisinde bulur.

Kullandığınız ürüne en yakın
Petrol Ofisi karışlığını verir.

En yakın Petrol Ofisi Madeni Yağ
Satış Noktalarını gösterir.

Daha fazlası için
şimdi Lubi ile tanışın.



 Petrol Ofisi



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen



2050 KARBON NÖTR

bp Akaryakıt
Dış Gelirler ve
Franchise
Kanal Müdürü
Arda Uncu:

'Akaryakıt dışı
gelirler sektörde daha
fazla yer kazanmaya
devam ediyor' s8



Enerji Petrol Gaz

PEI MEMBER

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi

Yıl:56

Sayı:725

@petroturkcom

www.petroturk.com

ISSN: 1301-4129

Araç Yıkama Sistemlerinde ÇITA YÜKSELİYOR

Son dönemde su tasarrufuna, kısa sürede güzel sonuçlar elde etmeye ve araca zarar vermeyen materyallere yönelen sektör markaları yıkama sistemlerinde avantajlı fırsatlar sunarak sadakat programlarını da destekliyor.

Akaryakıt sektörü markaları, perakende alanında yaptıkları yatırımlarla çitayı yükseltmeye devam ediyor. İstasyonlarda, yakıt dışı gelirlerde önemli bir yere sahip olan araç yıkama sistemleri yeni teknolojileriyle sektördeki rekabeti artırıyor.

İSTASYONLAR İÇİN OLMAZSA OLMAZ 'ARAÇ YIKAMA SİSTEMLERİ'

Değişen ve gelişen rekabet koşullarında akaryakıt sektörünün markaları istasyonlarda akaryakıt dışı gelirler alanında yatırımlarını sürdürüyor. Firmalar, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmak için yeni yıkama sistemlerini devreye sokuyor. Araç yıkama sistemleri temsilcileri yeni teknolojileri, beklentileri ve müşteri taleplerini gazetemizle paylaştı. s28

ÖZEL
DOSYA

Alga Genel Müdürü Servet Hacıoğlu

KALİTELİ, BAKIMLI VE GÜVENİLİR MAKİNELER TERCİH EDİLİYOR

Bu sistemlerin uzun ömürlü ve sorunsuz çalışmasını sağlamak için ilk yapılması gereken; kaliteli ve satış sonrası hizmetleri güçlü bir marka seçimi yapmak. s30

Kronos Enerji Genel Müdürü
Tuğrul Akseki

ARAÇ YIKAMA TEKNOLOJİLERİ HIZLI GELİŞİMİNİ SÜRDÜRÜYOR

Araç yıkama sistemleri temizliği sağlamanın yanında dijital ödeme sistemleriyle entegre çalışabilme özelliği de sunuyor. s30

Tekser Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı Anıl Altun

AKARYAKIT DIŞI GELİRLERDE ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP

En büyük önceliğimiz, araçlara hasar vermeden temiz bir yıkama sonucunu düşük miktarda su ve elektrik tüketimiyle almak. s29

Tora Satış Direktörü Bekir Çavdaro

VERİMLİ BİR SİSTEM UZUN VADEDE MÜŞTERİ SADAKATI DE SAĞLIYOR

Kusursuz ve yüksek kaliteli bir hizmet sunmak, sadece müşteri memnuniyetini artırmakla kalmaz işletmenizin gelirini de önemli ölçüde yükseltir. s29

BP Doğru Yakıt Sistemi ile yakıtınızdan emin olun.

Dizel araca benzin, benzinli araca dizel yakıt ikmali aracınıza hasar verebilir.
Doğru Yakıt Sistemi ile BP'de aracınıza doğru yakıt aldığınızdan emin olabilirsiniz.



Daha iyisini istediğinde



bp.com.tr

Doğru Yakıt Sistemi kapsamında Kapsel Verilerin Korunması Kanunu Madde 5 (c) ve (f) uyarınca ilgili hatalı yakıt alımı engelleme amacıyla anılan özetle, müşterilerimizin piyasa bilgileri dijital ve/veya fiziksel ortamda toplanarak BP Petrolün AŞ tarafından işlenmektedir. Fiziksel ortamda toplanan verilerin saklama sürelerinin geçmesi ve bu bilgilerin saklanması için herhangi bir meşru amaç kalmaması halinde, kartsız piyasa ve yakıt tipi bilgileri irtiza edilecek veya anonimleştirilecektir. Kapsel verilerin toplanması, korunması, işlenmesi, aktarılması, imhası veya anonimleştirilmesine ilişkin detaylı ve güncel politikamız web sitemiz www.bp.com.tr adresinde bulunmaktadır.

Hayal
eden

bir kiři
daha

Umut Ünlü
Para Yüzme



TÜRKİYE MİLLÎ PARALİMPİK KOMİTESİ'NİN
RESMÎ TARAFTARI



Petrol Ofisi Grubu'na Stevie Awards'tan dört ödül

Petrol Ofisi Grubu, hayata geçirdiği İK uygulamalarıyla iş dünyasının prestijli ödülleri Stevie Awards'ta dört ödül aldı.

Petrol Ofisi Grubu, uluslararası iş dünyasının olimpiyatları olarak adlandırılan Stevie Awards'ta İK alanındaki proje ve uygulamaları ile dört farklı kategoride iki altın, bir gümüş ve bir bronz ödülün sahibi oldu.

Petrol Ofisi Grubu, "İK Analitiği ve Dashboard" projesiyle "Self Servis İK Çözümü - Uygulama" ve "İK Raporlama Çözümü - Uygulama" kategorilerinde iki Altın Ödül kazanırken "İnsan Analitiğinin En İyi Kullanımı" kategorisinde ise Bronz Ödül'e layık görüldü.

Şirketten konuya dair yapılan açıklamada; "Petrol Ofisi Grubu, 2019 yılında "ölçemediğimiz veriyi yönetemeyiz" anlayışıyla İK Analitiği vizyonunun temellerini attı. Bu vizyon daha ileriye taşınarak dijitalleşme ve analitik verilerle karar alma yetkinliklerinin geliştirildiği "İK



Analitiği ve Dashboard" projesi ile tüm insan kaynakları verilerinin detaylı bir şekilde analiz edilmesini ve etkili aksiyon planlarının oluşturulmasını amaçladı. Manuel hesaplamalardan dijital ve otomatik raporlamalara geçiş yapılarak işten çıkış, yıllık izin kullanımı, işe alım gibi çeşitli metriklerin incelenmesi ve bu verilerin görselleştirilerek yöneticilerin anlık erişimine sunulması sağlandı. Dijitalleşme ve inovasyon misyonu doğrultusunda, online ortamda 80'e yakın metriğin analiz edilme kapasitesine ulaşıldı ve böylece karar alma süreçleri hızlandırıldı" denildi.

"YARINI ŞEKİLLENDİREN KADINLAR" PROJESİNE STEVIE AWARDS'TAN GÜMÜŞ ÖDÜL

Ayrıca, "Petrol Ofisi Grubu, cinsiyet ayrımı yapmadan tüm çalışanlarına en uygun iş ortamını sağlamaya ve şirket



**Petrol Ofisi İK Direktörü (CHRO)
Burcu Yüksel Kocagöz**

içi pozisyonlarda fırsat eşitliğini teşvik etmeye önem veriyor. Bu çerçevede, kadınların kariyer gelişimine destek olmak amacıyla eğitim ve fırsat eşitliği de sunuyor. Petrol Ofisi Grubu'nun bu kapsamda hayata geçirdiği, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kariyer gelişimi gibi konulardaki taahhütlerini yansıtan ve eşitliğin gücünü vurgulayan "Yarını Şekillendiren Kadınlar" projesi Stevie Awards'ta İşveren Marka Başarısı kategorisinde Gümüş Ödül kazandı" şeklinde belirtildi.

"GELECEKTE DE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLARIMIZLA SEKTÖRE ÖNCÜLÜK ETMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Aldıkları ödüller hakkında değerlendirmede bulunan Petrol Ofisi İK Direktörü (CHRO) Burcu Yüksel Kocagöz şunları söyledi: "Petrol Ofisi olarak, toplumdaki ve bireylerdeki talepleri ve ihtiyaçları göz önünde bulunduruyor, çalışanlarımızın hem iş hem de sosyal yaşamlarına değer katmak için projeler ve uygulamalar hayata geçiriyoruz. Bu yıl ikisi Altın Ödül olmak üzere üç farklı kategoride ödül alan 'İK Analitiği ve Dashboard' projemizde olduğu gibi çalışan deneyiminde veri analitiğinin kullanımı, çalışanlarımızın ihtiyaçlarını daha iyi anlamamıza ve onlara kişiselleştirilmiş çözümler sunmamıza olanak tanıyor. Bu sayede, yetenek yönetiminde daha stratejik kararlar alabiliyor ve çalışan bağlılığını artırabiliyoruz. Ayrıca yöneticilerimiz ve personelimiz ihtiyaç duydukları verilere hızla ulaşarak daha etkin kararlar alabiliyor. Ödül alan 'Yarını Şekillendiren Kadınlar' projemiz ile de her bireyin kendini değerli ve eşit hissettiği bir ortam yaratarak, çalışanlarımızın motivasyonunu ve verimliliğini artırıyoruz. Bu değerli ödülleri kazanmamızda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür eder, gelecekte de yenilikçi yaklaşımlarımızla sektöre öncülük etmeye devam edeceğimizi ifade etmek isterim."

Türkiye'nin petrol ithalatı hazıranda yüzde 9,7 azaldı

Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı, hazıranda geçen senenin aynı ayına göre yüzde 9,7 azalarak 4 milyon 357 bin 677 ton oldu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) haziran ayına ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrolde ithalat yüzde 8 azalarak 2 milyon 841 bin 675 ton

olarak gerçekleşti. Bu dönemde motorin türleri ithalatı yüzde 11,7 azalışla 1 milyon 146 bin 858 tona geriledi. İthalatın kalan kısmını, havacılık ve denizcilik yakıtları, benzin ve fuel-oil türleri ile diğer ürünler oluşturdu. Böylece toplam ithalat, hazıranda geçen

yılın aynı ayına göre yüzde 9,7 azalarak 4 milyon 357 bin 677 ton oldu. En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı, 1 milyon 623 bin 172 tonla Rusya'dan yapılırken bu ülkeyi 327 bin 151 tonla Irak ve 290 bin 683 tonla Kazakistan izledi.

Öte yandan, yurt içi benzin satışları hazıranda geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 28,6 artarak 475 bin 790 tona yükseldi, motorin satışları yüzde 4,8 artışla 2 milyon 323 bin 212 tona düştü. Toplam petrol ürünleri satışları ise yüzde 7,2 artarak 2 milyon 923 bin 148 ton olarak kayıtlara geçti.

PETROL ÜRÜNLERİ İHRACATI YÜZDE 23,6 ARTTI

Türkiye'nin havacılık yakıtları ihracatı hazıranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,55 artarak 471 bin 561 ton oldu, denizcilik yakıtları ihracatı da yüzde 28,3 artışla 150 bin 571 tona yükseldi. Benzin türleri ihracatı yüzde 39,8 azalarak 30 bin 75 ton, motorin türleri ihracatı yüzde 4,5 artarak 159 bin 389 ton oldu. Petrol piyasasında toplam ihracat ise yüzde 23,6 artışla 1 milyon 281 bin 189 tona yükseldi.

Motorin türleri üretimi hazıranda geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 3,1 azalarak 1 milyon 260 bin 159 tona çıktı. Benzin türleri üretimi yüzde 20,9 artarak 492 bin 773 ton, havacılık yakıtları üretimi ise yüzde 6,4 artarak 567 bin 711 ton oldu. Denizcilik yakıtları üretimi ise yüzde 707,6 artışla 173 bin 36 ton olarak hesaplandı. Toplam rafineri petrol ürünleri üretimi yaklaşık yüzde 1,54 artarak 3 milyon 223 bin 553 tona çıktı.

PERFORMANSI KAFANA TAKMA
100+ OKTAN VAR
AYGAZ'DA!



AYGAZ
100 **OKTAN**

OPET Doğaya Saygı Projesi kapsamında yenilenen Milas'ın Çökertme Köyü'nde açılan 'Çökertme'de Hayat Var' sergisi, yaz boyunca ahşap boyama, kabak oyma-süsleme, çini, çanta-sepet örücülüğü, panç, makrome, taş boyama ve ebru eğitimleri alan kursiyerlerin el emeği ürünlerinden oluşuyor.

OPET Doğaya Saygı Projesi kapsamında Milas Halk Eğitimi Merkezi-Çökertme Ek Hizmet Binası'nda yaz boyunca düzenlenen kurslarda eğitimlerini tamamlayan Çökertme, Gökbel ve Bozalan sakinlerinin el emeği ürünleri bir sergide toplandı. 'Çökertme'de Hayat Var' isimli sergi, 1 Temmuz 2024 tarihinde başlayan kurs programına katılan 80 kursiyerin ürünlerinden oluşuyor. Kurs programı kapsamında Milas Halk Eğitimi Merkezi El Sanatları Usta Öğreticisi Zübeyde Öztürk tarafından ahşap boyama, kabak oyma- süsleme, çini, çanta -sepet örücülüğü, panç, makrome eğitimleri verilirken çocuklar için de taş boyama, ebru ve İngilizce kursları düzenlendi.

"Çökertme'de Hayat Var"



"EKONOMİK VE SOSYAL ETKİ YARATAKAK EĞİTİMLER DÜZENLEDİK"

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, "Yangından hem ekonomik hem de fiziksel olarak zarar gören köylerimizde yeni geçim kaynakları oluşturmak, köylerimizin sürdürülebilir kalkınmasına destek olmak için tüm kurum ve kuruluşlarımızla birlikte çalıştık ve çalışmaya devam ediyoruz. Çökertme'de de kamu ve yerel yönetim kuruluşlarıyla birlikte bölge halkına destek vermek ve topluma örnek olmak



sergisi açılışına; Muğla Valisi Dr. İdris Akbıyık'ın eşi Sevim Akbıyık, Milas Kaymakamı M. Ünver Böke, OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, Milas Kaymakamı M. Ünver Böke'nin eşi Gülşah Böke, Muğla Milli Eğitim Şube Müdürü Özcan Kuşcu, Milas Milli Eğitim Müdürü İsa Bal, Milas Halk Eğitimi Merkezi Müdürü Ali Pilavcı, OPET Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ayşenur Aydın, Milas Halk Eğitimi Merkezi El Sanatları Usta Öğreticisi Zübeyde Öztürk, kursiyerler ve yöre halkı katıldı.

EĞİTİMLER BİRÇOK KONUSU FARKINDALIK YARATMAK AMACIYLA DÜZENLENİYOR

OPET, "Bilinçli Toplum" yaratma ilkesine dayanan Doğaya Saygı Projesi kapsamında 2021'de yaşanan orman yangınlarından etkilenen köylerde kalkınma çalışmaları yürütüyor. Proje, OPET'in Örnek Köy Projesi'nin bir uzantısı olarak köylerin sürdürülebilir kalkınmasına destek veriyor. Marmaris'e bağlı Osmaniye ve Bayır ile Milas'a bağlı Çökertme, Gökbel ve Bozalan köylerinde restorasyon, rehabilitasyon ve eğitim çalışmaları gerçekleştiriliyor.

Doğaya Saygı Projesi, OPET'in koordinasyonunda



Muğla Valiliği, Marmaris Belediyesi, Kaymakamlık, Tarım ve Orman Müdürlüğü, Karayolları Müdürlüğü, Doğa Koruma ve Milli Park Müdürlüğü, Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü, Milli Emlak Müdürlüğü, Orman Bölge Müdürlüğü, AFAD ve Müftülük gibi kurum ve kuruluşlarla iş birliği içinde yürütülüyor. Proje

kapsamındaki çalışmalar, köylerde fiziksel değişim ve rehabilitasyonun yanı sıra yöre halkına yönelik eğitim programlarını da içeriyor. Bu eğitimler, ekonomik ve sosyo-kültürel gelişime katkı sağlamak ve orman yangınları, iklim değişikliği gibi konularda farkındalık yaratmak amacıyla düzenleniyor.



Shell, XCMG makinelerine özel madeni yağlar üretecek

Shell, dünyanın önde gelen iş makineleri üreticisi XCMG ile stratejik bir iş birliğine imza attı. Yapılan anlaşma kapsamında Shell, XCMG makineleri için özel olarak geliştirdiği bakım yağlarını Derince'deki tesislerinde üretecek. Böylece Shell, XCMG makinelerinin hem orijinal ekipman hem de satış sonrası bakım süreçlerinde markanın çözüm ortağı olacak.

Shell, dünyanın öncü iş makinesi üreticilerinden XCMG ile iş birliğine imza attı. Ankara'da gerçekleştirilen anlaşmayla Shell, XCMG markalı makineler için özel olarak tasarlanmış madeni yağlar geliştirecek ve hem orijinal ürünleri hem de satış sonrası çözümleri sağlayarak ekipman performansına ve verimliliğine katkı sunacak. Geliştirilen madeni yağlar, Shell'in Akdeniz'deki tek gres ve en büyük madeni yağ üretim tesisi olan ve Türkiye'den 70 ülkeye ihracat gerçekleştirilen Derince tesislerinde üretilen.

"XCMG İLE İŞ BİRLİĞİ YAPMAKTAN BÜYÜK MEMNUNİYET DUYUYORUZ"

Bu stratejik ortaklığın, iki markanın en iyi sunma hedefinin bir yansıması olduğunu ifade eden Shell & Turcas Madeni Yağlar Kurumsal Satışlar Direktörü Can Ayvalıoğlu; "Küresel iş makineleri sektörünün lider kurumlarından XCMG ile iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu ortaklık

sayesinde Shell'in ileri teknoloji ürünü madeni yağlar portföyünü XCMG'nin yenilikçi mühendislik çözümleriyle buluşturarak kullanıcılara yeni nesil bir deneyim sunmaya hazırlanıyoruz. XCMG makinelerine özel olarak geliştirdiğimiz ürünlerle performansı optimize etmeyi, duruş sürelerini azaltmayı ve operasyonel verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Böylece XCMG makinelerinin ömrünü uzatan ve işletme maliyetlerini düşüren çözümler sunarken endüstriyel yağlar pazarında da yeni standartları belirliyor olacağız" dedi.

"BU ORTAKLIK, MÜKEMMELLİĞE VE YENİLİĞE OLAN ORTAK BAĞLILIĞIMIZIN BİR KANITI"

XCMG Avrupa Bölgesi Genel Müdür Yardımcısı Ella Gu ise "Bu ortaklık, mükemmelliğe ve yeniliğe olan ortak bağlılığımızın bir kanıtı. Shell'in gelişmiş madeni yağ teknolojilerini XCMG'nin öncü mühendislik çözümleriyle birleştirerek müşterilerimize benzersiz performans ve verimlilik sunmaya hazırız. İş birliğimiz sadece üstün ürünler



sunmakla ilgili değil, aynı zamanda sektörde yeni ölçütler belirlemekle de ilgili. İleriye baktığımızda, bu ortaklık sadece bir iş anlaşmasından daha fazlasını ifade ediyor. İş makineleri sektöründe inovasyonu, sürdürülebilirliği ve büyümeyi teşvik etmek için uzun vadeli bir taahhüdü temsil ediyor" şeklinde konuştu.

Shell ve XCMG arasındaki bu iş birliği, iki şirketin müşterilerine uzun ömürlü ve yüksek performanslı çözümler

sunma hedefinin bir parçası olarak öne çıkıyor. Shell'in Derince Madeni Yağ ve Gres Üretim tesisi, yüksek kalite standartlarına sahip üretim kapasitesi ve çevre dostu üretim süreçleriyle bu projenin merkezinde yer alacak.

"GÜÇLÜ AR-GE ÇALIŞMALARI NETİCESİNDE ÜSTÜN BİR TEKNOLOJİ İLE ÜRÜN GELİŞTİRİYOR VE ÜRETİYOR"

Shell Madeni Yağlarla ilgili, "Kline & Company tarafından 17 kez üst üste küresel pazar lideri olarak seçilen Shell Madeni Yağlar, güçlü Ar-Ge çalışmaları neticesinde üstün bir teknoloji ile ürün geliştiriyor ve üretiyor. Shell'in madeni

yağ portföyü, otomotiv sektörüne yönelik Shell Helix ve Shell Rimula motor yağlarının yanı sıra Shell Tellus, Shell Diala, Shell Morlina, Shell Mysella gibi endüstriyel yağlar ve gres markası Shell Gadus ürünlerinden oluşuyor" denildi.

"GENİŞ BİR ÜRÜN YELPAZESİNE SAHİP"

1943 yılından bu yana iş makineleri sektöründe fark yaratan mühendislik çözümleri geliştiren XCMG ile ilgiliyse "Vinc makineleri, madencilik makineleri, toprak işleme makineleri, yol makineleri ve beton makineleri gibi geniş bir ürün yelpazesine sahip" diye belirtildi.



Üç Efsane Bir Arada

Wayne
FUELING SYSTEMS

gas grup
enerji sistemleri

hizmet kalitesiyle

Global Vista™

Müşteri İletişim Merkezi
0850 222 9 427
www.gasgrup.com

Helix™ 5000

ACTIVE technology formüllü BP Ultimate Diesel ile tek depoda



km'ye kadar daha fazla yol*

Daha iyisini istediğinde



*ACTIVE technology içeren BP Ultimate Diesel'in temizleme gücü, katkısız yakıtlara göre, performans ve yakıt ekonomisi gibi faydalar sağlamanıza yardımcı olur. Bu temizleme gücü, bağımsız bir kuruluş tarafından test edilmiştir. Kazanılan faydalar ve gidilen mesafe; araç tipi ve durumu, sürüş şekli, hava ve yol durumu gibi koşullara göre değişebilir. Detaylı bilgi: www.bp.com.tr

bp Akaryakıt Dış Gelirler ve Franchise Kanal Müdürü Arda Uncu ile bp'nin akaryakıt dışı gelirlerinin payını, stratejilerini ve hedeflerini konuştuk.

Gözde Emlik / İstanbul

2020'den beri bp Türkiye Akaryakıt Dış Gelirler ve Franchise Kanal Müdürü olarak görev yapan Arda Uncu 25 yıldır süregelen bp kariyerinde satış, pazarlamadan strateji ve planlamaya, yatırım ve network analizinden kanal yönetimine kadar pek çok farklı alanda yurt içinde ve yurt dışı merkezli önemli görevlerde yer aldı. Uncu, bp'nin akaryakıt dışı gelirler konusunda geliştirdiği stratejileri ve hedefleri Enerji Petrol Gaz'la paylaştı.

bp'nin akaryakıt dışı satışlardaki ürün ve hizmetlerini öğrenebilir miyiz?

Akaryakıt sektöründe 2010'larda başlayan dönüşüm özellikle pandemi ile akaryakıt istasyonlarının birer perakende noktası olarak da hizmet vermesine yol açtı. Sonrasında da bu alışkanlık devam etti. Artık akaryakıt sektöründeki markalar perakende sektörü ile de ciddi rekabet içindeler.

bp olarak biz de pandemi sırasında müşterilerimize sunduğumuz hijyen, samimiyet ve konforu pandemi sonrasında iyileştirerek devam ettiriyoruz. Kendi markamız olan Wild Bean Cafe'de (WBC) 100, bp Express marketlerde ise bin 600'e yakın ürünle ziyaretçilerimize hizmet veriyoruz.

Marketlerimizde bulunan oturma alanları ve bistrolar, müzik yayını, 24 saat ücretsiz wi-fi ve elektronik eşyalar için şarj istasyonları ile müşterilerimizin istasyon ziyaretlerine deneyim katıyoruz. bp Express ve Wild Bean Coffee marketlerimizde ülkemizin önde gelen

'Akaryakıt dışı gelirler sektörde her dönem daha fazla yer kazanmaya devam ediyor'



ÖZEL RÖPORTAJ

bp Akaryakıt Dış Gelirler ve Franchise Kanal Müdürü Arda Uncu

markalarıyla iş birliği içerisinde yeniliklere imza atıyoruz. bp için iş birliği yaptığı markaların kalitesi de çok önemli. Müşterilerimize sunduğumuz bir kalite var ve bunun dışına çıkmak istemiyoruz.

Trendyol ile yaptığımız iş birliği kapsamında dileyenler Trendyol Express'ten yaptıkları alışverişini Türkiye çapındaki 80 bp istasyonundaki akıllı kargo otomat ağlarından kendilerine gönderilen özel şifreler aracılığıyla 7 gün 24 saat boyunca güvenli ve kolay bir şekilde teslim alabiliyor.

Ayrıca son birkaç yıldır özellikle pazarda talebin artması ile istasyonlarımızda giderek artan oranda Castrol madeni yağ ürünlerimizi müşterilerimize sunuyorduk. Şimdi de bp'nin global standartlarında üretimi yapılan ve teknik özellikleri açısından yüksek kaliteye sahip bp ad blue ve bp cam sularını neredeyse tüm istasyon ağımızda paketli ve belirli sayıdaki istasyonumuzda da dökme olarak her gün bp hizmet kalitesi çerçevesinde

müşterilerimize ulaştırıyoruz. Burada iş ortağımızla beraber ürünün üretim aşamasından istasyonlarda müşterimize teslimine kadar en son seviyede teknolojik altyapı kullanıyor ve eksiksiz sistemsel bir işleyiş yürütüyoruz. Bunun doğal bir sonucu olarak da bu durum bizi ve bayilerimizi müşterilerimiz düzeyinde ciddi anlamda tercih edilen bir konuma getiriyor.

"WILD BEAN MARKAMIZ 20'YE YAKIN ÜLKEDE 7 BİNE YAKIN İSTASYONDA OLAN BİR KONSEPT"

İstasyonlarınızda akaryakıt dışı ürünlerden hangileri daha fazla talep görüyor ve talep trendleri nasıl değişiyor? WILD BEAN kafelerin konseptleri ve ürün gamıyla ilgili de bilgi verir misiniz?

bp olarak en büyük avantajlarımızdan biri de Wild Bean markamız. 20'ye yakın ülkede 7 bine yakın istasyonda olan bir konsept. Bu konsept altında bütün ürünlerimizi Wild Bean markası adı altında

müşterilerimize sunuyoruz. Pazar talebine göre farklı ürünler de ekleniyor. Ama tüm dünyada kahve standart. Globalde bp'nin belirlediği standartlar çerçevesinde her ülke kendi müşterilerinin taleplerini karşılıyor. Aslında İspanya, Yeni Zelanda ve Amerika'da girdiğiniz herhangi bir Wild Bean Cafe'de (WBC) aynı kahveyi içebilirsiniz ama bu kahvenin pişirme süresini, lezzetini, tadını her ülkenin damak zevkine bırakıyorlar. Yiyecek tarafında da benzer şekilde sıcak- soğuk sandviç olması gerektiğini belirtiyor ama içindeki malzemeye karışmıyorlar. Fırın ürünlerinde de ülkedeki genel tüketim doğrultusunda herhangi bir sınırlama getirilmiyor. Örneğin Avrupa'da bir Wild Bean Cafe'de simit göremezsiniz ama Türkiye'de biz bunu marketimizde misafirlerimize sunuyoruz.

Bunların ötesinde bp olarak müşterilerimize bir kafede olduklarını hissettirmeye çalışıyoruz. Bir baristayla kahvelerini hazırlayıp sunum yapıyoruz. Buna ülkemizde fazla rastlamıyoruz. Bu

konsepte başlarken ilk istasyondan son istasyona kadar bu düzeneğin tamamını profesyonelce kurduk ve çalışanlarımıza özel eğitimler verdik. Ürünlerimiz günlük, taze ve ülkemizin en güvenilir firmaları tarafından hazırlanıyor. Çalıştığımız firmaları ve istasyonlarımızı her üç ayda bir denetliyoruz. Ayrıca altı ayda bir de tüm Wild Bean'ler uluslararası olarak denetleniyor. Bizim standartlarımız çoğu zaman düzenleyici kurumların bizden beklediği şartların da üzerinde olabiliyor. Bu bizim için zorlayıcı ama bize önemli bir misyon da yüklüyor.

Kahvelerimiz kalite standardı açısından Türkiye'de içilebilecek en kaliteli üç kahve arasında. İstasyonlarımızı ziyaret eden müşterilerimizle yapılan tüketici araştırmasına göre; WBC'nin organik ve yüzde yüz Arabica çekirdeklerinden üretilen kahvesi, akaryakıt istasyonu kahveleri arasında en beğenilenler arasında üst sıralarda yer alıyor. Bu kapsamda fiyatlarımızı yukarı çekip müşterilerimizle aramıza bir bariyer koymak istemiyoruz.

Müşteri memnuniyetinin üst düzeyde olduğu WBC'lerde, değişen talep ve beklentilere uygun olarak farklı kampanyalar hayata geçiriliyor. Aynı zamanda, mevsime uygun olarak ve dünya trendleri takip edilere, menülerimiz yenileniyor. WBC özellikle kendi reçeteli sandviçleri ile de sektörde farklılaşıyor. Yiyecek kategorisinde en çok tercih edilen ürünlerimiz; adet satışında poğaçaya ve simit çeşitlerimizle sandviçlerimiz. "Al / Götür" konseptine uygun tatlı ürünlerimizde de kek, muffin ve kurabiye en çok tercih edilen ürünlerimiz.

» Devamı Sayfa 22'de



"MÜŞTERİLER HER GEÇEN GÜN AKARYAKIT DIŞI ÜRÜNLERE DAHA FAZLA İLGİ GÖSTERİYOR"

Akaryakıt dışı satışlar, şirketinizin cirosunda ne kadarlık bir paya sahip?

Akaryakıt istasyonlarımızdaki akaryakıt dışı satışlar, önemli bir paya sahip ve her geçen yıl da payını artırıyor. Akaryakıt dışı perakende

stratejimiz, toplam gelirlerinde şirketimize önemli bir katkı sağlıyor.

Akaryakıt dışı ürünler, petrol ürünlerine göre daha yüksek marjlar sunuyor. Bizim hedefimiz, akaryakıt dışı gelirlerimizi toplam ciromuz içinde daha da yüksek seviyelere çıkarmak.

YOLCULUĞUNUZUN HER ANINDA YANINIZDA OLMAYI ADIMIZ GİBİ BİLİYORUZ

Yolculuğunuz boyunca, tüm ihtiyaçlarınız için
T 7/24 Marketlerimizle hizmetinizdeyiz.



TÜRKİYE PETROLLERİ

GüzelEnerji İstasyonları'nda Paraf Kart sahiplerine ayrıcalık tanınıyor

TotalEnergies ve M Oil İstasyonları, Halkbank Paraf Kart sahiplerine 225 TL ParafPara kazandırıyor.

TotalEnergies İstasyonları'nın ve M Oil'in Halkbank'la iş birliği kapsamında 16 Ağustos – 30 Eylül 2024 tarihleri arasında geçerli olan kampanya ile Paraf Kart sahipleri 225 TL ParafPara kazanıyor. Paraf üye iş yeri TotalEnergies ve M Oil İstasyonları'ndaki Paraf POS üzerinden farklı günlerde ve tek seferde yapılacak 800 TL ve üzeri 4'üncü akaryakıt ya da otogaz alışverişine 225 TL ParafPara hediye ediyor.

Paraf, Parafly, Parafree, Paraf Genç, Paraf Kadın, Paraf Business, Paraf Esnaf, Paraf KOBİ, Eczacı Paraf, Eczacı Paraf KOBİ, Paraf Üreten Kadın kampanyaya dahilken, HalkCard, Debit Kartlar, sanal kartlar ve ParafPara kullanılarak yapılan işlemler kampanyaya dahil değil.

Belirtilen kart sahiplerinin kampanyaya katılmak için ilk alışverişlerinden önce, Paraf Mobil'den "Hemen Katıl" butonuna tıklamaları



ya da bankada kayıtlı cep telefonlarından "TE2024" yazarak 3404'e SMS (KKTC için 3444'e) göndermeleri gerekiyor. Kampanya dahilinde yapılacak akaryakıt veya otogaz alımında ödül kazanımına ilişkin bilgilerin kredi kartı işlem fişi üzerinde ve Paraf Mobil'de yer aldığı bilgisi paylaşılırken ParafPara kazanımı içinse ayrıca SMS ile bilgi iletileceği belirtildi.

KULLANILMAYAN PARAFPARA'LAR 11 KASIM 2024 TARİHİNDE GERİ ALINACAK

Müşteri bazlı olan ve bir müşterinin sadece bir kez katılıp, toplamda en fazla 225 TL ParafPara kazanabildiği belirtilen kampanyada hediye ParafPara'lar, 4'üncü akaryakıt veya otogaz alımıyla kazanım hakkı elde edilmesinin ertesi

günü, işlemin yapıldığı karta yüklenecek ve 10 Kasım 2024'e kadar Paraf üyesi TotalEnergies ve M Oil İstasyonlarında akaryakıt ya da otogaz alışverişlerinde kullanılabilecek. Kullanılmayan ParafPara'larsa, 11 Kasım 2024 tarihinde geri

alınacak.

Kampanya ile ilgili detaylı bilgiye totalenergiesistasyonlari.com.tr, moil.com.tr, ve paraf.com.tr, Paraf Mobil ve Club TotalEnergies mobil uygulaması üzerinden ulaşılabilir.

Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Hekim: "Yerli üretim sayesinde donanım tedariki için yurt dışına çıkan döviz ülke ekonomisinde tutularak cari açığın azaltılmasına katkı sağlanacak"

Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Hekim, Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) ile akaryakıttaki vergi kayıplarının önleneceğini ayrıca sistemin altyapısı için kurulacak üretim merkeziyle yurt dışına çıkan dövizin ülke ekonomisinde tutularak cari açığın azaltılmasına da katkı sağlanacağını bildirdi.

Kurulum ve işletme görevini Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün üstlendiği sistem, 2025 itibarıyla uygulanmaya başlanacak.

Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Hekim, konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede, sistemle

'Yerli Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi cari açığın azalmasına da katkı sunacak'

hem vergi kaybı önlenerek ekonominin korunacağını hem de vergi mükellefleri için bilgi güvenliği, şeffaflık ve kampanyalar sayesinde tasarruf elde etme gibi imkanlara sahip olunacağını ifade etti.

UTTS altyapısında, yazılım ve donanımın yerli üretimini sağlamak için üretim merkezi kurulması çalışmalarının devam ettiğine dikkati çeken Hekim, şu bilgileri paylaştı:

"Donanım üretim merkezinin 2025 yılında faaliyete geçmesi ile yerli UTTS donanımlarının yerli ve milli olarak seri üretimine geçilecek. Geçici bir süre için Almanya, İngiltere ve Çin'den yapılan donanım ithalatı son bulacak. Yerli üretim sayesinde donanım tedariki için yurt dışına çıkan döviz ülke ekonomisinde tutularak cari açığın azaltılmasına katkı sağlanacak. Böylece katma değeri yüksek teknoloji üretimi ile yerli teknoloji ekosistemi de desteklenmiş olacak."

Hekim, UTTS veri akışının tasarım ve altyapısının da tamamen ülkede hazırlandığını vurguladı.

UTTS kapsamında taşıt plaka bilgilerinin tamamen yerli yazılımcı ve mühendis ekipler tarafından geliştirilen yazılımlar üzerinden gerçekleştirileceğine işaret eden Hekim, "Sistem dahilinde taşıt plaka bilgileri ve benzeri tüm veriler Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumunun denetim ve kontrolüne tabi olan ve Türkiye'de bulunan veri merkezindeki sunucularda tutulacak" değerlendirmesini yaptı.

UTTS ALTYAPISI İLE HİZMET SUNULAN İSTASYON SAYISI 13 BİN İSTASYONA YÜKSELECEK

UTTS Tebliği uyarınca, kiralama yoluyla edinilen veya işletmeye dahil olan ve işte kullanılan yaklaşık 8 milyon taşıta, en geç 31 Aralık

2024'e kadar aracın plaka bilgisinin kayıtlı olacağı dijital etiket Taşıt Tanıma Birimi (TTB) takılması zorunluluğu bulunuyor.

Türkiye'de trafiğe kayıtlı 29 milyon taşıttan yaklaşık 8 milyonunda, mükellefler akaryakıt harcamalarını gider göstererek vergi indiriminden faydalanıyor.

Yakıt alımı sırasında, plaka bilgilerinin istasyon görevlisi tarafından elle girilmesi usulsüz fatura oluşturulmasına imkan sağlarken, bu faturalardaki akaryakıt harcamalarının gider gösterilerek vergiden düşülmesi sebebiyle her yıl milyarlarca liralık vergi kaybı oluşuyor.

UTTS'nin devreye alınmasıyla plaka bilgisinin sisteme otomatik olarak aktarılması sağlanacak ve vergi kayıplarının önüne geçilecek.

Akaryakıt sektöründe müşteri sadakatini hedefleyen Taşıt Tanıma Sistemi (TTS) ise kurumsal ve ticari taşıtlar ile

araç filolarına indirim, vadeli ödeme, hediye puanları, yakıt tüketim kontrolü gibi avantajlar sunuyor.

UTTS kapsamında kurulacak olan merkezi altyapı ile mevcut durumda sadece bir TTS programına üye olma kısıtı ortadan kalkacak ve yurt genelindeki yaklaşık 13 bin akaryakıt istasyonunun tamamında kurulacak olan UTTS altyapısı ile TTS hizmeti sunulan istasyon sayısı 7 binden 13 bine yükselecek.

UTTS yükümlüsü olan 8 milyon taşıttan 2,5 milyonunun faydalandığı TTS programları, UTTS altyapısı ile bütünleşik bir şekilde çalışacak ve alınan hizmetler kesintisiz olarak devam edecek.

TTS programlarına üye olmayan yaklaşık 5,5 milyon taşıt da kurulacak olan merkezi altyapı sayesinde 13 bin istasyonun tamamında TTS programlarından faydalanmaya hazır hale gelecek.

Aytemiz'de Motorcuların Yeri Ayır

Motorcuların kalbimizdeki yeri de ayrı,
istasyonlarımızdaki yeri de.



'Aytemiz, yenilik ve yatırım odaklı büyümeye devam ediyor'

Sunduğu yeniliklerle akaryakıt sektöründe dikkat çeken Aytemiz, istasyon ağını yeni yatırımlarla güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye genelinde 633 istasyona ulaşan Aytemiz, kaliteli market ve istasyon deneyimi ile yolculuklara değer katıyor.

Akaryakıt sektörü, dijitalleşme ve müşteri odaklı yenilikler doğrultusunda köklü bir dönüşümden geçiyor. Sektör oyuncuları farklı hizmetlere ve dijital teknolojilere yatırım yaparken, Aytemiz de ülkemizdeki bu dönüşümde öncü rol oynayan ve sektörüne ilham veren markalar arasında yer alıyor. Şirket, akaryakıt istasyonlarını sadece akaryakıt dolum noktaları olarak değil, aynı zamanda sunduğu yenilikçi ve dijital çözümlerle farklılaşan birer hizmet merkezi olarak konumlandığını açıkladı. Misafirleriyle kurduğu güçlü bağı "Bi Kere Aytemiz, Hep Aytemiz" sloganıyla yinelediğinin altını çizen Aytemiz, bu hizmet ağını yeni istasyon yatırımlarıyla sürekli olarak genişlettiğini belirtti.

Aytemiz, 2024 yılında yeni açtığı istasyonlarla birlikte istasyon sayısını 633'e yükseltti. Marka, yeni istasyonlarında kaliteli hizmet anlayışının yanı sıra elektrikli araçlara yönelik şarj noktaları ve yeni nesil market konseptiyle de misafirlerini karşıladığını belirtiyor. Aytemiz, artan şarj istasyonu talebini karşılamak hedefiyle 89 noktada hızlı ve kesintisiz şarj hizmeti sağlıyor. Aynı zamanda ON 7/24 Market konsepti ile de istasyonlarında tüm ihtiyaçlara yanıt veren, yeni nesil bir mola deneyimi sunduğu da aktarıyor.

Markanın yenilik ve yatırım odaklı bu adımlarını Aytemiz Yatırım Direktörü İbrahim Nadiroğlu ve Aytemiz Satış Direktörü Tolga Parmaksız ile konuştuk.

MOTORCU DOSTU İSTASYONLAR, MOTORCU DOSTU TRAFİK

Aytemiz, Motorcu Dostu İstasyon konseptiyle motosiklet kullanıcılarına yönelik ayrıcalıklı bir hizmet sunuyor. Bu konsept ile hizmet sunan istasyonlar, motorcuların güvenliği ve konforu için özel olarak hizmet veriyor. Motosikletlere özel park alanları, güvenli yakıt dolumu için kaymaz zeminli pompa adaları ve motorcuların molaları esnasında kullanabileceği park bu konsept ile hizmet veren istasyonların sunduğu hizmetlerden birkaçı.

Aytemiz'in bu konseptle birlikte sektörde önemli bir farkındalık yaratmayı da hedeflediğini belirten Aytemiz Satış Direktörü Tolga Parmaksız; "Motorcu Dostu İstasyonlar projesi, müşteri odaklı hizmet anlayışımızı bir adım daha ileriye taşıyan bir girişim. Bu projemizle, sektörümüzdeki diğer oyunculara da ilham vermeyi ve tüm araç kullanıcıları için istasyonlarda daha iyi bir deneyim sunmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



"SAHADAKİ BAŞARININ ARDINDA SAHANIN YILDIZLARI PROJESİ VAR"

Tüm bu istasyon yatırımları ile eşzamanlı olarak saha ekiplerinin memnuniyeti ve performansını artırmayı hedefleyen Aytemiz, Sahanın Yıldızları projesi ile de bu alanda önemli bir proje yürütüyor. Bu proje ile müşterilerle ilk teması sağlayan istasyon personellerinin ödüllendirilmesini ve çalışan bağlılığını artırmayı hedefliyor.

Bu projeyle çalışan deneyimi ve mutluluğunu ve müşteri memnuniyetini sürekli olarak geliştirmeye odaklandıklarını belirten Aytemiz Satış Direktörü Tolga Parmaksız; "Sahanın Yıldızları ile istasyonlarımızdaki ekiplerimizin önemli rolünü ve müşterilerle kurduğu ilk teması ön planda tutuyoruz. Bu program sayesinde, çalışanlarımızın motivasyonunu artırırken aynı zamanda müşteri memnuniyetini sürdürülebilir bir şekilde iyileştirmeyi amaçlıyoruz. Kaliteli hizmet anlayışımızı destekleyen bu adım, hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tutmamıza olanak sağlıyor. Aytemiz olarak büyüyen ve gelişen ekiplerimiz, yeni nesil hizmetlerimiz ve genişleyen istasyon ağımla Türkiye'ye en iyi yolculuk ve mola deneyimini sunmaya devam edeceğiz" dedi.



"BÜYÜMEMİZİ GÜÇLÜ YATIRIMLARLA DESTEKLEYECEĞİZ"

Aytemiz'in istasyon yatırımlarını müşteri odaklı hizmet ve yenilikçilik anlayışıyla sürdürdüğünü belirten Aytemiz Yatırım Direktörü İbrahim Nadiroğlu, "Daima misafirlerinin sesine kulak veren bir şirket olarak attığımız her adımda hızla değişen ihtiyaçlara ve beklentilere yönelik çözümler geliştiriyoruz. Akaryakıt sektöründe uzun yıllardır koruduğumuz kaliteyi bugün sadakat uygulamalarımızdan elektrikli araç şarj hizmetlerine, marketlerimizdeki zengin ürün çeşitlerinden motorcu dostu hizmetlerimize kadar her alana taşıyoruz. Vizyonumuz, akaryakıt istasyonlarını çok yönlü hizmet alanlarına dönüştürmek. Müşterilerimize sadece akaryakıt değil, aynı zamanda iyi bir mola deneyimi de sunmayı hedefliyoruz. Yenilikçi ve müşteri odaklı bu çalışmalarımız sürerken istasyon yatırımlarımızı da aynı hızla sürdürüyoruz. Yılın geri kalanı ve 2025'teki yatırımlarımızla birlikte Aytemiz'in yeni nesil hizmet anlayışını Türkiye genelinde yeni istasyonlarda misafirlerimizle buluşturacağız" dedi.

Aytemiz Yatırım Direktörü İbrahim Nadiroğlu bugüne dek yapılan yatırımların hem Aytemiz misafirlerinden hem de bayilerinden tam not aldığını belirtiyor; "Sunduğumuz hizmetler ve yeniliklerle Türkiye genelinde müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri önemli bir uğrak noktası olmayı başardık. Bunu hem yaptığımız müşteri araştırmalarında hem de istasyon ziyaretlerimizde görüyoruz. Bu artan ilgiyle birlikte; terminal kapasitemiz, güçlü lojistik ağımlar ve operasyonel mükemmelliğimiz ile de Aytemiz, akaryakıt istasyonu sahiplerinin ilk tercihleri arasında yer alıyor. Böylelikle hızla büyüyen istasyon ağımla, sunduğumuz hizmetleri yaygınlaştırmaya odaklanıyoruz. Önümüzdeki yıl da sektördeki hareketliliği ve büyümeyi yenilikçi hizmetler ve güçlü yatırımlarla destekleyeceğiz."



Türkiye'nin
ALPET'i
ŞİMDİ YEPYENİ



ZEREN
GROUP

LUKOIL, yeni istasyonunu Türkiye ile Bulgaristan ve diğer Avrupa ülkeleri arasındaki önemli bir geçiş noktası olarak bilinen Hamzabeyli Sınır Kapısı'nda açtı. Bu stratejik konumdaki hamlesiyle LUKOIL, özellikle artan ticaret hacmi ve yoğunluk göz önüne alındığında, sınır kapısında yaşanan geçiş problemlerine çözüm sunmayı hedefliyor. İstasyonun açılışıyla birlikte hem yolcu hem de yük taşımacılığı süreçlerinde önemli bir rahatlatma sağlanması bekleniyor. Bölgedeki lojistik ve ulaşım ağını güçlendirmeyi amaçlayan istasyon, 24 saat kesintisiz hizmet verecek. Müşterilerine yüksek kaliteli akaryakıt ürünleri ve güvenli ödeme seçenekleri sunduğunun altı çizilen LUKOIL'in yeni istasyonunda, içerisinde geniş ürün yelpazesi bulunan bir market, restoran, büyük bir tır parkı, konaklama ve dinlenme alanları gibi ek hizmetler de yer alacak. Böylece sürücüler ve yolcular ihtiyaçlarını kolayca karşılayabilecekler.

"BU YENİ TESİSLE BÖLGEDEKİ LOJİSTİK AĞINI DAHA DA GÜÇLENDİRECEĞİZ"

LUKOIL Perakende Satış Direktörü Alexey Bagin, yeni istasyonla ilgili olarak yaptığı açıklamada, "Türkiye'nin Avrupa ile olan ticaret köprüsünde kritik bir



LUKOIL ile Hamzabeyli'de yeni bir dönem başlıyor



LUKOIL Perakende Satış Direktörü Alexey Bagin

noktada yer alan Hamzabeyli Sınır Kapısı'ndaki bu yeni istasyonumuz hem yerel hem de uluslararası trafiğe büyük katkı sağlayacak. Müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz ve bu yeni tesisle bölgedeki lojistik ağını daha da güçlendireceğiz" dedi.

LUKOIL, yeni istasyonunu Türkiye'nin önemli sınır kapılarından biri olan Hamzabeyli Sınır Kapısı'nda hizmete açtı. LUKOIL, bu yeni tesisle uluslararası ticaretin ve bölgesel ulaşımın desteklenmesine katkıda bulunmayı ve müşterilere yüksek kaliteli akaryakıt ürünleriyle hizmet vermeyi hedefliyor.



SINIR KAPILARINDAKİ EKONOMİK HAREKETLİLİĞE KATKI SAĞLAYACAK

Konumu itibarıyla müşterilerin ülkeden çıkarken uğurlandığı ve dönüşlerinde karşılandığı ilk nokta olan istasyonla, bölgedeki akaryakıt tedarikinin LUKOIL tarafından daha güvenli ve

verimli hale gelmesi hedefleniyor. Bu etkili yatırımın sonuçları göz önüne alındığında Türkiye'nin uluslararası sınır kapılarındaki ekonomik hareketliliğine katkı sağlayacağı düşünülüyor.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2024 yılının ilk 7 aylık dönemine ilişkin verileri açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 5 gerileyerek 823 bin 636 adet olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk 7 aylık dönemine göre yüzde 2 azalan otomobil üretimi ise 542 bin 177 adede ulaştı.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2024 yılının ocak-temmuz dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk 7 aylık döneminde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5 azalarak 823 bin 636 adede ulaştı. Otomobil üretimi ise yüzde 2 azalarak 542 bin 177 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 853 bin 704 adedi buldu. Yılın ilk yedi aylık döneminde ticari araç grubunda üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12, ağır ticari araç grubunda yüzde 18, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 11 geriledi. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 73 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında

Otomotiv Sanayii Derneği 2024'ün ilk 7 aylık verilerini açıkladı



kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 73, kamyon grubunda yüzde 77, otobüs-midibüs grubunda yüzde 54 ve traktörde yüzde 69 seviyesinde gerçekleşti.

İLK 7 AYDA İHRACAT 20,7 MİLYAR DOLARI AŞTI

Yılın ilk yedi aylık döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 1 gerileyerek 581 bin 865 adet

olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1 artış kaydederken, ticari araç ihracatı ise yüzde 5 oranında geriledi. Traktör ihracatı ise 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 20 azalarak 9 bin 532 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre (ihracatçı birlikleri kaydından muaf ihracat ile antrepo ve serbest bölgeler farkı hariç), toplam otomotiv

sanayi ihracatı, 2024'ün ilk yedi aylık döneminde yüzde 16 ile sektörel ihracat sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu. Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine göre, ilk yedi aylık dönemde toplam otomotiv ihracatı, 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 1 artarak 20,7 milyar dolar oldu. Euro bazında ise ihracat paralel seyrederek 18,9 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı paralel

TOPLAM PAZAR 700 BİN ADEDE YAKLAŞTI

2024'ün ilk 7 aylık döneminde toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine benzer seviyede kaldı ve 698 bin 368 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 3 oranında artış sağladı ve 536 bin 351 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk 7 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarı yüzde 11 gerilerken ağır ticari araç pazarında düşüş yüzde 9 olarak kayıtlara geçti. 2024 yılı ocak-temmuz döneminde otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 30, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 31 olarak gerçekleşti.

seyrederken tedarik sanayi ihracatı da yüzde 3 oranında arttı.

esespetrol.com.tr

Sektörün en genç enerjisi Eses Akaryakıt;
üstün müşteri memnuniyeti, kaliteli hizmet
anlayışı ile şimdi yollarda.

Kaliteye giden yolda, Her şey yolunda.



ES ES Akaryakıt 2024 yılının 2'nci çeyrek toplantısını gerçekleştirdi

ES ES Akaryakıt, şirketin yönetici kadrosunun da katıldığı, 2024 yılının ilk yarısının değerlendirildiği bir Satış Gücü Toplantısı gerçekleştirdi.

ES ES Akaryakıt, 2024 yılının ikinci çeyreğinde önemli bir toplantıya ev sahipliği yaptı. 6-7 Ağustos 2024 tarihlerinde düzenlenen Satış Gücü Toplantısı, şirketin yönetici kadrosunun yanı sıra Satış ve Yatırım Departmanı, Bayilik İşleri Departmanı, Otomasyon Departmanı ve



bölge müdürlerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

2024 YILI İÇİN ATILACAK ADIMLAR BELİRLENDİ

Toplantının açılışında, Sofu Altınbaş'ın liderliğinde,

Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Altınbaş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gazi Doğan ve Genel Müdür Yardımcısı Erdal Kayıhan konuşmalar yaptı. Toplantıda, yıl bitimine kadar izlenecek yol haritası, stratejiler ve

hedefler hakkında kapsamlı bilgilendirmeler yapıldı. Katılımcılar, geleceğe yönelik stratejik planlar üzerinde detaylı bir şekilde tartıştı ve 2024 yılı hedefleri doğrultusunda atılacak adımlar belirlendi.

HEDEF: DAHA GÜÇLÜ BİR PERFORMANS

İki gün süren etkinliğin ardından, tüm ES ES Akaryakıt çalışanlarının katıldığı yemek organizasyonu ile toplantı sona erdi. Bu sosyal etkinliğin, toplantının başarıyla tamamlanmasını kutlamak ve ekip içindeki birlikteliği pekiştirmek amacıyla gerçekleştirildiği belirtildi.

ES ES Akaryakıt'ın bu toplantının ardından 2024 yılının kalanında daha güçlü bir performans sergilemeyi ve sektördeki pozisyonunu daha da kuvvetlendirmeyi hedeflediğinin altı çizildi.

Otomotiv satışlarına yeni düzenleme

Ticaret Bakanlığı: "İkinci el motorlu kara taşıtı satışlarında Güvenli Ödeme Sistemi'nin herkes tarafından kullanılması zorunlu hale getirildi."

Ticaret Bakanlığınca hazırlanan yönetmelikle ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında Güvenli Ödeme Sistemi'nin herkes tarafından kullanılması zorunlu hale getirildi. Bakanlık tarafından hazırlanan "Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik", Resmi Gazete'de yayımlandı.

Konuya ilişkin Bakanlıktan yapılan açıklamada, Bakanlığın otomotiv sektöründe adil, rekabetçi ve istikrarlı piyasa yapısını korumaya yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürdüğü bildirildi. Yönetmeliğin kamuoyu beklentilerinin karşılanması, motorlu kara taşıtı ticaretiyle istigal edenlerin ve tüketici mağduriyetlerinin önlenmesi amacıyla hazırlandığı belirtildi.

Yönetmelikle ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretini düzenleyen yönetmeliğin kapsamının genişletildiği belirtilen açıklamada, "Bu kapsamda, ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretine ilişkin önemli değişiklikler yapılırken sıfır taşıt ticaretinde distribütör ve yetkili satıcıların yükümlülükleri düzenlendi. Ayrıca, elektronik ortamda gerçekleştirilen taşıt ihaleleri ile taşıt ön değerlemesine yönelik ilke ve kuralları da belirlendi." ifadelerine yer verildi.

"DOLANDIRICILIĞIN ÖNÜNE GEÇİLMESİ HEDEFLENDİ"

Vatandaşların taşıt alım satımında karşılaşılabileceği dolandırıcılık faaliyetlerinin önüne geçilmesinin hedeflendiğine işaret edilen açıklamada, şöyle devam etti:

"Sahte para kullanılması ihtimali, nakit ödeme zorluğu ve satış bedelinin ödenmemesi riskinin ortadan kaldırılması amacıyla, ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında Güvenli Ödeme Sistemi'nin herkes tarafından kullanılması zorunlu hale getirildi."

Kısmi ödeme alınan siparişlerde alıcı mağduriyetlerini önlemek amacıyla sipariş formu düzenleme zorunluluğu getirildiği belirtilerek, şunlar kaydedildi:

"Yetkili satıcı, bu formu düzenlemeden alıcıdan herhangi bir ödeme talep edemeyecek, kaporası alınan taşıtı 45 gün içinde alıcıya teslim edecek ve taşıt teslimine 7 gün kalıncaya kadar satış fiyatının yüzde 10'undan fazla kapora alamayacak. Ayrıca alıcı, sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde siparişini herhangi bir cezai şarta maruz kalmadan iptal edebilecek."

DİSTRİBÜTÖR VE YETKİLİ SATICILARA YENİ KURALLAR GETİRİLDİ

Motorlu kara taşıtı tedarik zincirinde adil rekabet ortamının sağlanması ve haksız ticari uygulamaların engellenmesi amacıyla distribütör ve yetkili satıcılara yönelik kural ve yükümlülüklerin getirildiğine yer verilen açıklamada, "Distribütörlerin haksız ticari uygulama olarak kabul edilecek faaliyetleri tanımlanarak yetkili satıcılarla ilişkilerinde uymaları gereken kuralları belirlendi. Buna göre, fatura tarihinden sonra distribütörler taşıt fiyatında artış yapamayacak ve taşıtı 15 gün içinde yetkili satıcıya teslim edecek. Yetkili satıcılar ise alıcı tarafından ÖTV ve KDV'si ödenen taşıtın fiyatını artıramayacak ve taşıtı 15 gün içinde alıcıya teslim etmekle yükümlü olacak." ifadesi kullanıldı.

YETKİ BELGESİNDE İŞ YERİ AÇMA VE ÇALIŞMA RUHSATINA SAHİP OLMA ŞARTI ARANMAYACAK

Açıklamada, şunlar kaydedildi:

"İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti yetki belgesi temininde yaşanan sıkıntıları gidermek ve işletmelerin yetki belgesiz

faaliyet göstermelerinin önüne geçmek amacıyla, iş yeri açma ve çalışma ruhsatına sahip olma şartı yetki belgesi şartlarından çıkarıldı. Böylece diğer tüm şartları taşımalarına rağmen ruhsat şartı nedeniyle yetki belgesi alamayan işletmelerin yaşadığı mağduriyet ortadan kaldırıldı. Bununla birlikte, ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle istigal eden işletmelerin ruhsat mevzuatı kapsamında iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alma yükümlülükleri devam etmektedir."

Açıklamada yetki belgesi şartları arasındaki lise mezuniyeti şartının korunduğu belirtilerek "Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla vergi ya da meslek odası kaydı bulunan işletmeler için 1 Mart 2025 tarihine kadar yapılan yetki belgesi başvurularında lise mezuniyet şartının aranmamasına yönelik düzenleme yapıldı. Böylece sektörün en önemli taleplerinden biri daha Ticaret Bakanlığınca karşılanmış oldu." ifadesi kullanıldı.

Elektronik ortamdaki ihalelerin güvenli ve şeffaf şekilde gerçekleştirilmesinin sağlanmasının amaçlandığı belirtilen açıklamada, ihale şartlarının ve satış sunulan taşıtlara ilişkin detaylı bilgilerin ihale platformunda ilan edilmesi, ihale fiyatının adil rekabet kurallarına uygun olarak belirlenmesi, ihale platformu işleticisinin ve

satıcının doğrudan veya dolaylı olarak ihaleye katılamaması gibi asgari kuralları belirlendiği bildirildi.

İNTERNET ÜZERİNDEN YAPILAN ÖN DEĞERLENDİRME KURALLARI BELİRLENDİ

İnternet üzerinden yapılan taşıt ön değerlendirmesinde uyulması gereken kuralları belirlendiği ifade edilerek, şunlar kaydedildi:

"Taşıtı satmak isteyen vatandaşlarımızı yanıltacak fiyat tekliflerinin önüne geçmek ve ön değerlendirme yapan işletmeler arasında rekabeti bozucu uygulamaları engellemek amacıyla, elektronik ortamda yapılan ön değerlendirmelerde taşıt sahibine sunulan ilk fiyat teklifi ile nihai teklif arasındaki farkın yüzde 5'ten fazla olmaması, verilen teklifin asgari 24 saat geçerli olması ve fiziksel incelemesi yapılan taşıta aynı gün içinde nihai teklif verilmesine yönelik düzenleme yapıldı."

Öte yandan, yönetmeliğin yetkili satıcıların yükümlülükleri, sipariş usulü satışları ile ihale platformu ve ön değerlemeye ilişkin yükümlülükleri 1 Ocak 2025'te yürürlüğe girecek.

Ödeme sistemine ilişkin değişiklikler işletmeler için yürürlüğe girerken, diğer gerçek veya tüzel kişiler bakımından bir ay sonra yürürlükte olacak.

İSTANBUL JET

HAVACILIK VE YAKIT HİZMETLERİ

Capital 500 Sıralamasında 118. Sıradayız!

Markamızı, 2023 Yılında Capital 500 Listesinde
Üst Sıralara Taşıyan Tüm Çalışanlarımıza, Müşterilerimize
ve İş Ortaklarımıza Teşekkür Ederiz.



Lezzetli molalar için Marketplus hazır.



Detaylı bilgi için: petrolofisi.com.tr.



Petrol Ofisi

'Kadınların olduğu yerde pozitif enerji oluyor'

OPET, Rahşan Gülşan moderatörlüğüyle YouTube kanalında hayata geçirdiği "Kadın Gücü Sohbetleri"nde Araştırmacı-Yazar Prof. Dr. Selçuk Şirin'i ağırladı. Şirin: "OPET istasyonunda iklimin ne kadar farklı olduğunu gördük. Kadınların olduğu yerde pozitif enerji, iletişim gücü daha yüksek olduğu için bu durumun gündelik hayatta pozitif etkisi oluyor" dedi.

OPET'in mesleğin cinsiyeti olmadığı anlayışını topluma yayma hedefiyle 2018 yılından bu yana yürüttüğü Kadın Gücü projesi kapsamında gerçekleşen "OPET Kadın Gücü Sohbetleri" serisinin son konuğu Araştırmacı-Yazar Prof. Dr. Selçuk Şirin oldu. Sohbetinde Şirin, kadınların iş gücüne katılımının ekonomik açıdan önemine değindi ve hayatın her alanında kadınların gücüne olan inancına vurgu yaptı.

"BUGÜN OPET İSTASYONUNDA GÖRDÜĞÜM MANZARA ÇOK HOŞUMA GİTTİ"

İzmir Söke'de tüm çalışanları kadınlardan oluşan Arıcı Petrol'de başlayan röportajda Selçuk Şirin şu başlıklara dikkat çekti: "Kadınların hem istihdama hem eğitime katılımının yüksek olduğu ülkelere gelişmiş, modern ülkeler diyoruz. Türkiye aslında kadınların eğitime katılımı noktasında nadir örneklerden bir tanesi ancak bunun pek farkında değiliz. Hatta üniversiteye



giriş sınavlarında ve bitirme noktasında kadınlar erkekleri ortalamada geçmeye başladı. Dünyanın her yerinde matematik ve fen dallarında erkekler kadınlardan daha çok puan alıyor Türkiye hariç. Dolayısıyla eğitimde kadınlar çok başarılı. Sıkıntı ise istihdamda. Kadınlar eğitilmiş oldukları halde Türkiye'de iş bulamıyorlar. İş bulduklarında da yükselme sorunu yaşıyorlar. Dolayısıyla bugün OPET istasyonunda gördüğüm

manzara çok hoşuma gitti. Kadınların iş gücüne dahil olması Türkiye'nin en önemli sorunlarından bir tanesi. OPET, şimdiye kadar "bu yemek böyle pişiyordu ama biz farklı bir şekilde pişireceğiz" diyerek Kadın Gücü Projesi'ni başlattı. Ekonomik hayata yön veren şirketlerin bu anlamda Türkiye'nin sorunlarına çözüm bulan adımlar atması lazım. Ben bu tip adımların Türkiye'yi olumlu anlamda dönüştürdüğüne inanıyorum."

'BİR KADIN ÇALIŞTIĞI ZAMAN MİLLİ GELİR CİDDİ ANLAMDA ARTIYOR'

Şirin sözlerine şöyle devam etti: "Dünya Bankası'nın araştırmasına göre Türkiye'de kadınlar, erkekler kadar iş gücüne giriyor olsaydı milli gelirimiz yaklaşık ortalama 5 bin dolar daha yüksek olacaktı. Bir kadın çalıştığı zaman milli gelir ciddi anlamda artıyor. OPET istasyonunda iklimin ne kadar farklı olduğunu gördük. Kadınların olduğu yerde daha az şiddet oluyor. Kadınların olduğu yerde pozitif enerji, iletişim gücü daha yüksek olduğu için bu durumun gündelik hayatta yaptığımız her işte pozitif etkisi oluyor."



Rahşan Gülşan'ın Prof. Dr. Selçuk Şirin ile gerçekleştirdiği bu keyifli sohbet



QR code ile ulaşabilirsiniz.

"GERÇEK MÜFREDAT HAYATTIR"

Gelecek ve gençlerle ilgili de umutlu olduğunun altını çizen Şirin, "Sadece okullarda olmuyor artık eğitim. Türkiye'ye has bir durum değil bu dünya için de geçerli... Kendimden örnek vereyim benim öğrencilik dönemimde

okuldaki müfredat dışında başka bilgiye ulaşma olasılığım çok zayıftı. Oysa şimdi öyle değil. Çünkü çocuklar hayata sosyal medyadan ve internetten ulaşıyor. Başka dünyalara ulaşarak farklı edinimler



sağlıyorlar. Artık bütün bilgi elinizin altında. Dolayısıyla gerçek müfredat hayattır. Bu nedenle umutsuz değilim, daha donanımlı gençler geliyor" diye konuştu.

Projeyle ilgili aktarılan bilgilerde, "Kadın Gücü Projesi, kadınların çalışma hayatının her alanında, fırsat eşitliği ilkesi çerçevesinde başarıyla var olabileceğini göstermek, bu konuda farkındalık oluşturmak, kadın istihdamı konusunda Türkiye'de köklü bir değişim

yaratmak amacıyla 6 yıldan bu yana devam ediyor. Kadın Gücü Sohbetleri'nde, markanın insan odaklı yaklaşımı ile sunduğu, istasyon deneyimi ve hizmetlerine de yer veriyor. Bugüne kadar milli gururumuz Eda Erdem'den Gizem Öge'ye, Cem Yılmaz'dan Mert Fırat'a birçok ünlü ismi ağırlayan "OPET Kadın Gücü Sohbetleri" her ay farklı bir konukla OPET Youtube hesabında yer almaya devam edecek" denildi.



**Tanksız
Köpük Sistemi**

**Opsiyonel
Kredi Kartı
Ödeme
Sistemi**

**Elektronik Kart ile
Komutlandırma**

**24 DC
Düşük
Volt**

**Yıkama
Otomasyon
Sistemi**

**QR Barkod
Dijital Ödeme
Sistemi**



» Sayfa 08'in Devamı

“SEKTÖRÜMÜZDE SON DÖNEMDE MARKETLERE OLAN YATIRIM KATLANIYOR”

bp Türkiye istasyonlarındaki akaryakıt dışı satışları diğer ülkelerle kıyasladığınızda ne gibi farklar olduğunu düşünüyorsunuz? Bunu tüketici davranışı bakımından da yorumlayabilir misiniz?

Akaryakıt perakendesi son 20 yılda Avrupa'da büyürken istasyonlardaki marketlerin önemi de hızla artıyor. Kahve ve atıştırmalık gibi akaryakıt dışı ürünlerin istasyonların gelirlerinde önemli bir yer aldığını görüyoruz. Sektörümüzde de son dönemde bu marketlere olan yatırım katlanıyor. Böylece istasyonların sadece araçların hizmet aldığı değil müşterilere de deneyim sunan noktalar olma yolunda dönüştüğünü görüyoruz.

Mobilite ve pandemi ile tüketicilerin akaryakıt istasyonlarındaki marketlerden beklentileri de değişti. Artık tüketiciler, sağlıklı ve taze yiyeceklerin yanı sıra geniş bir ürün gamına sahip olmalarını talep ettikleri istasyonlardan, her şeye rahatlıkla ulaşabilecekleri bir deneyim sunmalarını bekliyorlar.

Türkiye'de akaryakıt istasyonlarına gelen müşteriler, ağırlıklı olarak kısa bir mola verip atıştırmalık ya da sıcak içeceğe ulaşabilecekleri bir ortamı tercih ediyorlar. Şehir içindeki istasyonlarda da akaryakıt aldıkları kısa sürede yiyecek-içecek ihtiyaçlarını karşılıyorlar. Avrupa ve Kuzey Amerika gibi istasyon marketlerine yatırımların uzun süredir artarak devam ettiği bölgelere baktığımızda da bizden çok farklı olmadıklarını görüyoruz. Sağlıklı atıştırmalıklar ve premium kahve konusunda yoğun bir talebin yanı sıra istasyonlar da yerel markalarla iş birliği yaparak ürün çeşitliliklerini artırıyor.

“AKARYAKIT DIŞI SATIŞLARIN HER ALANINDA İDDİAMIZI KORUYORUZ”

Türkiye'de ciddi bir rekabet ortamı olan akaryakıt dışı satışlarda bp'nin iddiasını büyüttiği hizmetleri ve onu diğer markalardan ayıran özellikler neler?

2024 Temmuz sonu itibarıyla Türkiye'nin yedi bölgesinde, 45 ilde, 200 istasyonumuzla müşterilerimize üstün standartta hizmet sunuyoruz. Odaklı bir büyüme stratejisi ile hareket ediyoruz. Öncelikli hedefimiz bayilerimize ve müşterilerimize alışkın



oldukları standarttaki bp kalitesini tüm istasyonlarımızda sunmak ve katma değeri yüksek istasyonlarda hizmet vermek. Önceliğimiz; akaryakıt kalitesi, market deneyimi, hijyen, güvenlik ve emniyet konularında misafirlerimize daima en iyisini sunmak.

Akaryakıt dışı satışlar dediğimizde ürünlerimizden dolayı akıllara ilk marketlerimiz gelmesine rağmen, akaryakıt dışı satışların her alanında iddiamızı koruyoruz. Yıkama sistemlerimiz dünya standartlarıyla yarışır seviyede. Pazar analizlerimizi yapıyoruz ve ona göre hareket ediyoruz. Örneğin; yıkama sistemlerinde fırçalı sistem ülkemizde çok tercih edilmiyor o nedenle bunu sınırlı tutuyoruz. Teknik özellikleri müşterilerimizin talepleri doğrultusunda seçip yerleştiriyoruz. Yıkama sistemlerimizde uyguladığımız sadakat programımız ile istasyonlarımızdan alışveriş yapıldığında ya da yıkamayla ilgili fiş alındığında, bp'ye bağlı tüm istasyonlarda bu geçerli oluyor. Böylece, herhangi bir bp istasyonuna gidip yıkama hizmetinden yararlanabiliyorsunuz. Yıkama sistemlerinde de ciddi anlamda büyüyörüz. bp'nin global bir kalite standardı var ve biz de bu kaliteyi olabildiğince devam ettirmeye çalışıyoruz.

Düzenli olarak bp express istasyonlarımızı ziyaret eden bp express saha takımımız, istasyonlarımızda akaryakıt dışı faaliyetler ile ilgili tüm görsellerin doğru kullanımı, çevre düzenlemesi, genel

temizlik kontrolü, personel dış görünüş ve müşteri ilişkileri, aktif satışı artırma, anlık istasyon durum raporlaması gibi aktiviteleri gerçekleştirerek müşteri deneyimini en üst noktaya taşımamıza yardımcı oluyor. İlgili ekiplerimiz, iş başında verdikleri eğitimlerle market çalışanlarımızı motive edip hizmet standartlarımızın devamlılığını sağlamak konusunda örnek oluyor. Her bölgemizde yer alan bp express takımı, her istasyon ziyareti sonunda hem bp'ye hem istasyon yönetimine ayrıntılı bir raporlama yaparak, tüm istasyonlarımızda yüksek hizmet standartlarının sürdürülebilir olmasına, ziyaretçilerimizin sadık birer bp müşterisi haline gelmelerine yardımcı oluyorlar. Bu ekip başta express shop ve WBC olmak üzere tüm akaryakıt dışı faaliyetleri saha operasyonunun, istasyonlar düzeyinde bp standartlarında eksiksiz ve doğru işlemesi konusunda çok önemli bir rol oynuyor. İstasyon hizmet kalitemizi artırmaya yönelik bir diğer uygulamamız da bp Sürdürülebilir Hizmet Paketi. Amacımız, müşteri memnuniyeti ve sadakatının en üst seviyeye çıkarılmasını sağlarken, tüm istasyonlarımızın toplam kalitesini, istasyon satışlarını ve kârlılığını yükseltmek. Böylece hem istasyonların genel görünümünü, düzeni ve temizliği standart bir kaliteye ulaşıyor, hem de emniyet, sağlık ve çevre koşulları eksiksiz bir şekilde yerine

getirilmiş güvenli bir çalışma ortamı oluşturuluyor. Bu sayede personel motivasyonu artırılıyor; iş yükü ve zaman kaybı en aza indirilen bayiler rahat, kolay ve hızlı çalışılabilen bir çalışma ortamına kavuşuyorlar.

“MARKETLERİMİZDE SUNDUĞUMUZ ÜRÜNLER İLE MÜŞTERİLERİMİZE STANDARDİZASYON SAĞLAMIŞ OLUYORUZ”

Müşteri tarafında akaryakıt dışı ürünler için nasıl geri dönüşler alıyorsunuz?

Yaptığımız müşteri araştırmalarından edindiğimiz verilere dayanarak müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda bizden istedikleri yeni ürünleri marketlerimize getiriyoruz. Merkezi lojistik sistemi ile yönetilen marketlerimizde sunduğumuz ürünler ile müşterilerimize standardizasyon da sağlamış oluyoruz. Bu standart sayesinde, tüm marketlerin aynı şekilde tasarımı ile müşterilerimiz her bp express'te tüm ürünlere kolaylıkla alıştıkları düzende ulaşarak, zaman ve hız kazanıyorlar. Ziyaretçilerimiz, ülkemizin hangi noktasında olursa olsun, bp express gördüklerinde; markamıza duydukları güvenle bir an bile düşünmeden, hangi reyondan hangi ürünü alabileceklerini biliyorlar.

bp express'lerde müşterilerimize; sağlıklı atıştırmalıklardan araç bakım ürünlerine, kişisel bakım ürünlerinden oyuncaklara kadar çok geniş çeşitlilikte bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Marketlerimizde ortalama bin 600 adet ürün bulunurken, oto bakım reyonumuzda aktif olarak satılan 300'e yakın ürünle de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Oyuncak bölümümüz ise dünyaca ünlü markaların lisanslı ürünlerini de içeren geniş bir çeşitliliğe

“BU GELDİĞİMİZ NOKTA TAMAMEN BİR TAKIM ÇALIŞMASI ÜRÜNÜ”

Neler eklemek istersiniz?

bp olarak bu başarıyı yakalamaktaki en büyük şansımız ekibimiz. Ben bir yönetici olarak bu ekibin bir parçası, bir sözcüyüm sadece. Kendimi bu anlamda çok şanslı hissediyorum ve böyle bir takımın parçası olmaktan büyük bir gurur ve mutluluk duyuyorum. Bütün bu konsepti oluşturan, sıfırdan tasarlayan böyle profesyonel ve heyecanlı yüksek bir ekiple çalıştığım için çok mutluyum. Akaryakıt dışı satışlar, rakamsal olarak hem adet hem de işlem sayısı olarak her sene hızla büyüyerek ilerliyor ve bu da bizi ekip olarak ciddi anlamda sevindiriyor ve gurur duymamızı sağlıyor. Bu vesile ile ekibimizde bundan önce çalışmış ve halen çalışmakta olan tüm arkadaşlarıma ve bu yolculukta büyük bir sabır ve inançla bize destek veren tüm departmanlara ve orada çalışan değerli iş arkadaşlarıma bir kez daha teşekkürlerimi ve şükranlarımı iletmek isterim. Hep dediğim gibi bu geldiğimiz nokta tamamen bir takım çalışması ürünü. Bu konsept; çok ince düşünülmüş, üzerine kafa yorularak, öngörülebilecek tüm detaylar değerlendirilerek hayata geçirildi ve her gün yine bu anlayış ile işletiliyor.

sahip. bp express'lerde satılan ürünlerimizin 100'den fazlası Türk damak tadına uygun ürünlerden oluşuyor.



Propay Ödeme Teknolojileri, Türkiye'nin en çok Ar-Ge harcaması yapan ilk 250 şirketi arasında



Propay Ödeme Teknolojileri (E Data), bu yıl 11'inci hazırlanan "Turkishtime Türkiye Ar-Ge 250 Araştırması" raporuna göre, 2023 yılında Türkiye'nin en çok Ar-Ge harcaması yapan ilk 250 şirketi arasında üst üste 6'ncı kez yer aldı.



Propay Ödeme Teknolojileri, 40 yıla yakın tecrübesi, geliştirdiği ödeme çözümleriyle sektörde varlığını güçlendirmek için yatırımlarına devam ediyor. 2015 yılından itibaren Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylı Ar-Ge Merkezi olarak faaliyet gösteren Propay'ın, yurt içi ve yurt dışında bulunan 70'in üzerinde Ar-Ge çalışanıyla geleceğe yönelik yenilikçi çalışmalarını ara vermeden

sürdürdüğünün altı çizildi.

"ÖDEME SEKTÖRÜNDE PEK ÇOK İLKE İMZA ATTI"

Propay'ın yaptığı yenilikler şöyle sıralandı: "Ödeme sektöründe pek çok ilke imza atmış olan Propay Ödeme Teknolojileri, dünyada ilk dokunmatik ekranlı mobil yazarkasa POS'u, akaryakıt sektöründe ilk self servis pompa yazar kasayı,

Türkiye'de elektronik kayıt üniteli ilk yazarkasayı ve yemek kartı uygulamasını destekleyen ilk Android POS cihazlarını geliştirerek sektördeki öncü konumunu güçlendirdi. 25 yılı aşkın süredir Polonya'da faaliyet gösteren Edata POLSKA firmasıyla ülkenin en çok tercih edilen yabancı markalarından biri oldu."



500'DEN FAZLA HİZMET NOKTASINDA FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

Türkiye genelinde 81 ilde ve 222 ilçede hizmet veren Propay'ın, T.C. Maliye Bakanlığı onaylı 2 bin kişilik uzman kadrosu, 300

münhasır servisi ve 200'den fazla iş ortağıyla 500'den fazla servis noktasında faaliyetlerini sürdürdüğünün bilgisi verildi. Ayrıca, güçlü

Ar-Ge ve satış ekibiyle yenilikçi çözümler sunarak müşterilerine en iyi hizmeti sağlamaya devam ettiği de belirtildi.

ÇOMÜ'de yeşil dönüşüme katkı için 3 elektrikli araç hizmete alındı



Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi (ÇOMÜ) tarafından başlatılan Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uygunluk çalışmalarına katkı sunmak amacıyla biri makam aracı olmak üzere 3 elektrikli araç hizmete alındı.

'KAMPÜSÜMÜZÜN DAHA TEMİZ VE DÜZENLİ KALMASINA YARDIMCI OLACAĞIZ'

Erenoğlu, bu araçların ÇOMÜ'nün yeşil mutabakat kapsamındaki uygulamalarına ve sürdürülebilir kampüs hedefine bağlılığını gösteren birer sembol olduğunu ifade

etti.

Elektrikli araç kullanımıyla fosil yakıtlara olan bağımlılığı azaltacaklarını, karbon ayak izini küçülteceklerini

ve kampüsün daha temiz bir havaya sahip olmasına katkıda bulunacaklarını dile getiren Erenoğlu, 'Ayrıca, elektrikli golf aracı ile engelli ve yaşlı öğrencilerimize ve personelimize daha

kolay ulaşım imkanı sunacağız. Elektrikli çevre temizlik arabasıyla da kampüsümüzün daha temiz ve düzenli kalmasına yardımcı olacağız' dedi.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi (ÇOMÜ) tarafından yeşil dönüşüme katkı için 3 elektrikli araç hizmete alındı. ÇOMÜ Rektörü Prof. Dr. Cüneyt Erenoğlu, Rektörlük girişinde düzenlenen tanıtım töreninde yaptığı konuşmada, üniversitenin çevreci projelerine destek olmak amacıyla önemli bir çalışmaya imza attıklarını söyledi.

"ENERJİ TASARRUFU PROJELERİ UYGULANIYOR"

Üniversiteye elektrikli araçlar kazandırıp sürdürülebilir geleceğe katkıda bulunduklarını belirten Erenoğlu, şöyle konuştu: 'Kampüsümüzde enerji tasarrufu projeleri uygulamakta, atık yönetimi konusunda çalışmalar yapmakta ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkıda bulunmaya gayret etmekteyiz. Bu hedefler doğrultusunda üniversitemiz filosuna elektrikli bir otomobil, bir elektrikli golf aracı ve bir elektrikli çevre temizlik arabası kazandırıyoruz. Banka maaş promosyon ihalesi kapsamında Ziraat Bankası ile yaptığımız anlaşma sonucunda mevcut makam arabasının iadesi ve yeni elektrikli araçların temini gerçekleşti. Bu sayede banka ile olan iş birliğimiz sadece ticari bir ilişkinin ötesine geçerek ortak değerler ve hedefler doğrultusunda bir iş birliğine dönüşmüştür.'

İstanbul Jet, Capital 500 listesinde 118'inci sırada yerini aldı

Aylık ekonomi ve iş dünyası dergisi Capital tarafından 27. kez yapılan Türkiye'nin 500 Büyük Özel Şirketi Araştırması, "Capital 500" açıklandı. İstanbul Jet listede 118'inci sırada yerini aldı.

İstanbul Jet, havacılık ve yakıt hizmetlerinde havayolu şirketlerine sunduğu hizmetlerini sürdürüyor. Stratejik ve yenilikçi yaklaşımlarıyla çitayı yükselterek sektöründe küresel lider olmayı hedeflediklerini belirten İstanbul Jet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Hüseyin Latifoğlu, Capital 500'ün 2023 listesinde 118'inci sıraya yerleşmelerine dair açıklamalarda bulundu.

Capital 500 sonuçlarına göre, enerji/petrol sektöründe 23'üncü, il (İstanbul) listesinde 76'ncı sıraya yerleşen İstanbul Jet'in, global yatırımlarına hız kesmeden devam ettiklerini vurgulayan Latifoğlu, Avrupa'dan başlayarak Orta Doğu ve Uzakdoğu ülkelerinde güçlü varlık gösterdiklerini, yurtdışı satış hacmini artırmak için Orta Avrupa'da depolama tesisi yatırımı yapmayı planladıklarını belirtti. Latifoğlu, "Çok yakında Dalaman'da 4 Milyon Euro'nun üzerinde olan jet yakıtı depolama tesisi açılışımızı gerçekleştireceğiz. Tesisimizin faaliyete geçmesiyle birlikte, yüksek kalite Jet A1 yakıt tedarikiyle hem kapasitemizi artıracak hem de operasyonel verimlilik artışıyla da sektöre olan katkımızı yükselteceğiz" dedi.

2023 YILINDA 1 MİLYAR DOLAR CİRO

İstanbul Jet'in 2023 yılını büyük bir başarıyla geride bıraktığının altını çizen Hüseyin Latifoğlu, şirketin 2023'te konsolide cirosunun 1 milyar



İstanbul Jet Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Hüseyin Latifoğlu

"HAVA YAKIT TEDARİKİNDE DÜNYADA ÖNCÜ"

2023 yılını 1 milyar doların üstünde konsolide ciroyla geride bıraktıklarını belirten Hüseyin Latifoğlu, "Yüksek kaliteli Jet A1 yakıtı tedarik zincirlerindeki yönetimi ve yakıt ikmal süreçlerini de optimize ediyoruz. Bu süreçler, operasyonel verimliliği artırmak ve çevresel etkileri azaltmak için sürekli olarak geliştiriliyor. Paydaşlarımıza sunduğumuz yakıt tedarikinde, uluslararası standartlara uygun şekilde faaliyet gösterirken yakıt kalitesinin yanı sıra güvenliği de en üst düzeyde tutuyoruz" açıklamasında bulundu.

doları aştığını ve 2022'ye kıyasla satış hacminin yüzde 40, cirosunun ise yüzde 21 oranında büyüdüğünü ifade etti. Şirketin, 2023-2024 ilk 5 ay satış hacmi kıyaslamasına göre yüzde 21 oranında büyüme kaydettiğini aktaran Hüseyin Latifoğlu, İstanbul Jet'in satışlarının yüzde 90'ının jet yakıtı, yüzde 8'inin kara yakıtı ve yüzde 2'sinin deniz yakıtı olduğunu, 2024 hedefleri içinse satış hacminde yüzde 15'lik büyüme öngörülerinde istikrarlı bir yolda olduklarını söyledi.

YEŞİL HAVACILIĞIN SİMGESİ SAF TEDARİKİ

İstanbul Jet'in yakıt tedariki faaliyetlerinde ve havacılık sektöründeki vizyonunu global trendler eşliğinde güçlendirdiğini ifade eden Latifoğlu, havacılık yakıtlarının sürdürülebilirliği konusunda önemli bir adım atarak yurtdışından sürdürülebilir havacılık yakıtı, SAF, (Sustainable Aviation Fuel) tedarikiyle havayolu firmalarına bu hizmeti de sağlamak üzere çalışmalarına devam ettiklerini açıkladı.



Gaziantep'e ulaşımında Almanya modeli

Yeşil Hidrojen Üreticileri Derneği (H2DER), Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi iş birliğiyle Gaziantep Büyükşehir Belediyesi'nin yeşil hidrojenli halk otobüslerinin kullanımına başlanacak projede somut adımlar atıldı. Bu kapsamda Almanya Duisburg Yatırım ve Dış Ticaret Destek Ajansı ve TIAD (Duisburg Türk İş İnsanları Derneği) Yönetim Kurulu üyelerinin de yer aldığı bir ziyaret gerçekleştirildi. Ziyaret, NRW Global ile Duisburg Yatırım ve İnovasyon Ajansı tarafından organize edildi.

"ÇELİK ÜRETİMİ ARTIK YEŞİL HİDROJENSİZ MÜMKÜN DEĞİL"

Almanya'nın Duisburg Yatırım ve Dış Ticaret Destek Ajansı (DBI-Duisburg

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi'nin, kamu taşımacılığında yeşil hidrojenli otobüslerin kullanımı çalışması somut adımlarla geliyor.

Business&Innovation) CEO'su Prof. Dr. Rasmus Beck, Duisburg ve Gaziantep'in kardeş şehirler olduğunu hatırlatarak önemli saptamalarda bulundu. "Çelik üretimi artık yeşil hidrojenle mümkün değil" diyen Prof. Dr. Rasmus Beck, "Almanya, özellikle sanayileşmede yeşil hidrojene yatırım yapıyor. Şu anda sadece hidrojen çalışan 55 şirket var. Federal hükümet ile sübvansiyonlar için görüştük, Almanya Federal Ekonomi ve Enerji Bakanı Robert Habeck'i misafir ettik, talep ve önerilerimizi aktardık. Dönüşüm başladı. Mevzuat hızla oluşturulmalı. Duisburg, bu yıl sonuna dek 89 adet hidrojenli büyük araç

(otobüs, çöp kamyonu, atık toplayıcı, geri dönüşüm için hizmet veren araçlar) alımı yapacak. Gaziantep Duisburg'un kardeş şehri. Karşılıklı heyet ziyaretleri ile hidrojenli otobüs projenize desteği başlatacağız" diye konuştu.

"KAMU FAYDASI İÇİN, ÜNİVERSİTE, STK VE BELEDİYELERİN İŞ BİRLİĞİ KAÇINILMAZ"

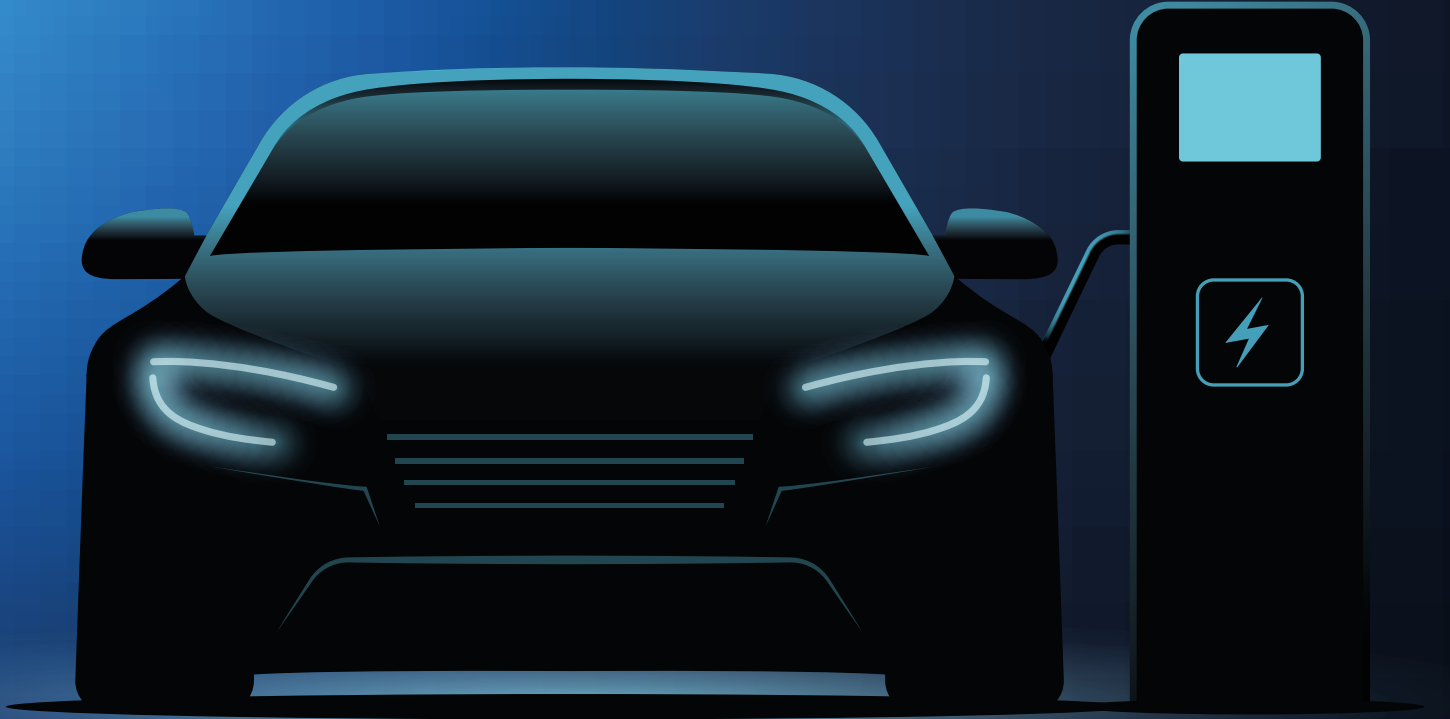
Yeşil Hidrojen Üreticileri Derneği Başkanı Yusuf Günay; Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve İTÜ iş birliği içeren projeye, Duisburg Yatırım

ve Dış Ticaret Ajansı (DBI) katılımı ile hedef faydanın çok daha çabuk gerçekleşeceğini söyledi. Günay, "Bizler H2DER olarak değerli üyelerimiz ile birlikte ülkemize fayda üretecek gelişmeleri dikkatle takip ediyoruz. Bir değerli çalışmamız da Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile başladı. Yeşil Hidrojen Özel Endüstri Bölgeleri ilan edilmesi için girişimimizi başlattık. Önce, iki bölge oluşabilir: Biri, rüzgar zenginliği ile Ege bölgesinde, diğeri güneş avantajları ile güneydoğu ya da doğu Anadolu'da. Temiz elektrik, su kaynaklarına yakın yerlerde yeşil hidrojen üretimine yönlendirilecek. Üçlü protokolümüze, dördüncü paydaşı yani Duisburg Yatırım Ajansı'nı katmak da çok değerli. Kamu faydası için, üniversite, STK ve belediyelerin iş birliği kaçınılmaz" dedi.



Solutions to Charge

ŞARJ İSTASYONLARI KURULUMUNDA UÇTAN UCA ENTEĞRE ÇÖZÜMLER



'Hem çevreyi koruyor hem de müşterilerimize ekonomik avantajlar sağlıyoruz'

gasgrup Seç ve Kalite Yöneticisi Enes Aydın, şirketin sürdürülebilirlik alanındaki stratejilerini, hedeflerini ve bu hedeflere ulaşmak için attığı adımları gazetemize anlattı.

Röportaj: Gözde EMLİK

Sürdürülebilirlik, günümüz iş dünyasının en önemli başlıklarından biri haline geldi. Akaryakıt sektörünün önemli oyuncularından gasgrup, bu alandaki vizyonunu ve hedeflerini gerçekleştirmek adına yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyor. Bu kapsamda, gasgrup Seç ve Kalite Yöneticisi Enes Aydın ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, şirketin sürdürülebilirlik alanındaki stratejilerini, hedeflerini ve hedeflere ulaşmak için atılan adımları sorduk. Aydın, gasgrup'un sürdürülebilirlik konusundaki motivasyonunu ve sektöre kattığı yenilikleri Enerji Petrol Gaz okuyucularıyla paylaştı.

gasgrup olarak sürdürülebilirlik kavramına nasıl yaklaşıyorsunuz ve bu konuda attığınız adımlar nelerdir?

gasgrup olarak, sürdürülebilirliğin uzun vadeli başarı için kritik olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden çevre dostu teknolojiler ve enerji verimliliği üzerine yoğunlaşarak akaryakıt sektöründe karbon ayak izimizi en aza indirmeye çalışıyoruz. Ürünlerimizde ve süreçlerimizde yenilikçi yaklaşımlar kullanarak hem çevreyi koruyor hem de müşterilerimize ekonomik avantajlar sağlıyoruz.

"GERİ DÖNÜŞLER, DOĞRU YOLDA OLDUĞUMUZUN BİR GÖSTERGESİ"

Sürdürülebilir enerji çözümlerinize ilgili müşteri geri dönüşleri nasıl?

Müşterilerimiz, sürdürülebilir enerji çözümlerimizin hem çevresel etkileri azaltmasından hem de operasyonel maliyetlerde sağladığı tasarruflardan son derece memnun. Bu geri dönüşler, doğru yolda olduğumuzun ve sürdürülebilirlik stratejilerimizin başarılı olduğunun bir göstergesi.

gasgrup'un sürdürülebilirlik alanındaki hedefleri nelerdir?

gasgrup olarak, 2030 yılına kadar operasyonlarımızdaki karbon emisyonlarını yüzde 50 oranında azaltmayı hedefliyoruz. Ayrıca, sürdürülebilir ürün portföyümüzü genişleterek pazardaki lider konumumuzu pekiştirmeyi amaçlıyoruz.

Sektörde sürdürülebilirlik konusunda öncü olmanın önemi



nedir?

Sektörde sürdürülebilirlik konusunda öncü olmak, sadece çevresel sorumluluk açısından değil, aynı zamanda rekabet avantajı sağlama açısından da kritik öneme sahip. Sürdürülebilir uygulamalar, uzun vadede müşteri memnuniyetini artırarak marka sadakatini güçlendiriyor.

"EKİBİMİZİ VE İŞ ORTAKLARIMIZI SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONUSUNDA DAHA İLERİYE TAŞIYORUZ"

Sürdürülebilirlik projelerinde iş birliği yaptığınız diğer kuruluşlarla nasıl bir sinerji yakalyorsunuz?

Sürdürülebilirlik projelerinde iş birliği yaptığımız kuruluşlarla güçlü bir sinerji yakalamak, ortak vizyon ve hedeflere sahip olmamıza bağlı. Bu kuruluşlarla düzenli olarak bilgi ve deneyim paylaşımı yaparak sektördeki en iyi uygulamaları takip ediyor ve bu uygulamaları projelerimize entegre ediyoruz. Böylece hem kendi ekibimizi hem de iş ortaklarımızı sürdürülebilirlik konusunda sürekli olarak daha ileriye taşıyoruz.

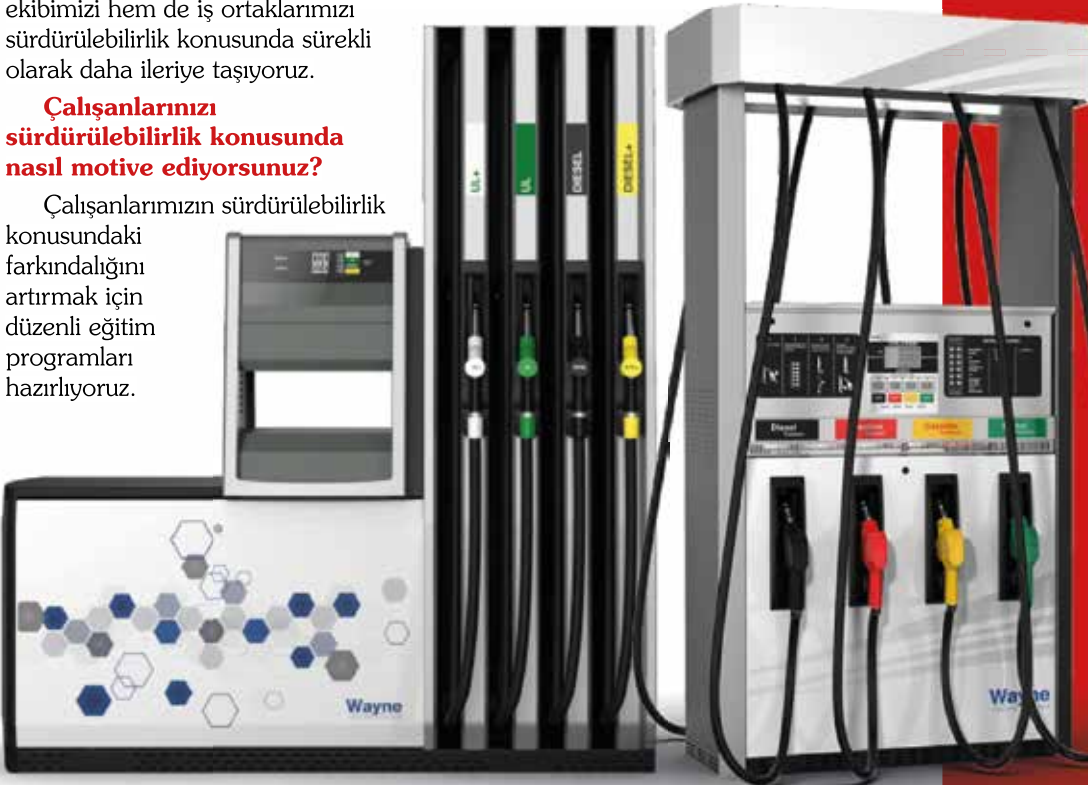
Çalışanlarınızı sürdürülebilirlik konusunda nasıl motive ediyorsunuz?

Çalışanlarımızın sürdürülebilirlik konusundaki farkındalığını artırmak için düzenli eğitim programları hazırlıyoruz.

Ayrıca, sürdürülebilirlik projelerinde aktif rol almalarını teşvik ediyoruz. Bu sayede, çalışanlarımızın hem kişisel hem de profesyonel gelişimlerine katkıda bulunuyoruz.

Son olarak neler eklemek istersiniz?

Gasgrup olarak sürdürülebilirlik, çevre dostu teknoloji ve yenilikçi çözümlerle akaryakıt sektöründe öncü olma vizyonumuzla hareket etmeye devam ediyoruz. Çevreyi koruma ve enerji verimliliğini artırma hedeflerimize yönelik attığımız adımlar hem şirketimizin hem de müşterilerimizin uzun vadeli başarısı için kritik bir rol oynuyor. Gerçekleştirdiğimiz projelerle sürdürülebilir ürünler sunarak pazarda fark yaratıyoruz. İş ortaklarımız ve çalışanlarımızla kurduğumuz güçlü sinerji sayesinde sürdürülebilirlik hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. gasgrup ailesi olarak, sektörde liderliğimizi sürdürülebilirlik ilkesine bağlı kalarak devam ettirmeye ve daha yeşil bir gelecek için çalışmaya kararlıyız.



"SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN ATTIĞIMIZ ÖNEMLİ ADIMLARDAN BİRİ"

• Global Vista akaryakıt dispenser serisiyle sürdürülebilirlik alanında ne gibi yenilikler sunuyorsunuz?

Global Vista serisi hem çevresel hem de ekonomik sürdürülebilirliği destekleyen özelliklere sahip. Buhar geri kazanım sistemleri ve enerji verimliliği sağlayan teknolojiler, istasyon sahiplerine çevreye duyarlı bir çözüm sunarken aynı zamanda maliyet tasarrufu da sağlıyor. Bu, sürdürülebilir bir gelecek için attığımız önemli adımlardan biri.

• gasgrup'un montaj projesiyle Türkiye'deki akaryakıt sektöründe nasıl bir değişim yaratmak hedefleniyor?

Montaj projemizin, Türkiye'de üretim altyapısını güçlendirerek yerel ekonomiye katkıda bulunacağını ve istihdam olanakları yaratacağını öngörüyoruz. Aynı zamanda, yerel montaj süreçleri sayesinde ürünlerimizin pazara daha hızlı ve uygun maliyetlerle ulaşmasını sağlayarak rekabet gücümüzü artıracaktır.

• Sürdürülebilirlik hedeflerinize ulaşmada karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdir ve bu zorluklarla nasıl başa çıkıyorsunuz?

Sürdürülebilirlik yolculuğumuzda karşılaştığımız en büyük zorluk, değişen düzenlemelere ve piyasa şartlarına hızla uyum sağlamak. Bu zorluklarla başa çıkmak için yenilikçi çözümler geliştiriyor ve global iş ortaklarımızla iş birliği yaparak sektördeki en iyi uygulamaları takip ediyoruz.

• gasgrup'un sürdürülebilirlik stratejileri hangi alanlara odaklanıyor?

Sürdürülebilirlik stratejilerimiz üç ana alana odaklanıyor: Karbon ayak izini azaltma, enerji verimliliği sağlama ve çevre dostu ürünlerin kullanımını artırma. Bu alanlarda geliştirdiğimiz projelerle hem kendi operasyonlarımızı hem de müşterilerimizin operasyonlarını daha sürdürülebilir hale getirmeyi amaçlıyoruz.

JetBlue'dan Belgrad çıkarması

JetBlue, Aytemiz'in iş birliğiyle iş ortaklarına özel Belgrad gezisi organize etti. Organizasyon için; "Aytemiz'in öncülüğünde Belgrad'a yaptığımız bu gezi, iş ortaklarımızla bir araya gelip hem profesyonel hem de kişisel anlamda değerli anlar paylaşmamıza vesile oldu" diyen JetBlue Genel Müdürü Kenan Emekci, "İş dünyasında güven ve samimiyet temelinde kurduğumuz ilişkiler, bizi her geçen gün daha da ileriye taşıyor" şeklinde konuştu.

Düzenleyen : Gözde Emlik

2009 yılında Kocaeli'nde, Türkiye'de Adblue üretimini gerçekleştirmek üzere kurulmuş olan Alman Otomotiv Sanayicileri Derneği tarafından Adblue markasını kullanma hakkı kazanan ve VDA lisansını alan ilk firmalardan biri olan JetBlue, iş ortaklarına Belgrad gezisi organize etti.

"GELECEĞE YÖNELİK YENİ PROJELER ÜZERİNE KONUŞMA ŞANSI YAKALADIK"

Organizasyon sonrası açıklamalarda bulunan JetBlue Genel Müdürü Kenan Emekci; "JetBlue olarak, yıllardır sektörümüzde lider olmayı başaran, müşteri odaklı yaklaşımımız ve yenilikçi çözümlerimiz ile öncü bir şirketiz.

İş dünyasında güven ve samimiyet temelinde kurduğumuz ilişkiler, bizi her geçen gün daha da ileriye taşıyor. Bu doğrultuda, iş ortaklarımızla kurduğumuz sağlam bağları güçlendirmek için düzenlediğimiz Belgrad gezisi, benim için de özel bir önem taşıyordu.

Aytemiz ile birlikte Belgrad'a yaptığımız bu gezi, iş ortaklarımızla bir araya gelip hem profesyonel hem de kişisel anlamda değerli anlar paylaşmamıza vesile oldu" dedi.

"GELECEKTE DE BENZER ETKİNLİKLERLE BİR ARAYA GELMEYİ SABIRSIZLIKLA BEKLİYORUM"

Jetblue Genel Müdürü Kenan Emekci konuşmasına şunları ekledi: "Şirket yetkililerimizle doğrudan temas kurarak, karşılıklı güveni ve iş birliğimizi daha da pekiştirme fırsatı bulduk. Tarihi ve doğal güzellikleriyle öne çıkan bu güzel şehirde, iş dışında da dostluklarımızı güçlendirdik ve geleceğe yönelik yeni projeler üzerine konuşma şansı yakaladık.

Bu gezi, JetBlue ailesi olarak hem işte hem de sosyal hayatta bir arada olmanın önemini bir kez daha ortaya koydu. İş ortaklarımızın memnuniyetini görmek, bizim için en büyük ödül. Bu tür organizasyonların, şirketimizle iş birliği içinde olan herkes için verimli ve keyifli bir deneyim sunmasını amaçlıyoruz.



Gelecekte de benzer etkinliklerle bir araya gelmeyi sabırsızlıkla bekliyorum.

Özellikle, bize verdikleri değerli destek ve iş birlikleri için Aytemiz'e en içten teşekkürlerimi sunuyorum. İş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü ilişkiler, başarılarımızın temel taşlarından biri ve Aytemiz'in bu süreçteki katkıları bizim için çok kıymetli."

"JETBLUE ARACILIĞIYLA 30'UN ÜZERİNDE BAYİMİZLE UNUTULMAZ BİR YOLCULUĞA ÇIKTIK"

Aytemiz bayileriyle birlikte Belgrad gezisine katılan Aytemiz Satış Direktörü Tolga Parmaksız:

Senelerdir istasyonlarımızda sürücülere, çevreye duyarlı ve verimli yakıt katkısı olan JetBlue ürününü buluşturuyoruz. İstasyon yatırımlarımızla birlikte her geçen gün büyüyen iş birliğimizin sonuçlarını ve başarısını taçlandırmak adına bu bayi gezisini düzenleyen JetBlue ekibine içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Ayrıca geziye katılan ve başarılı bir kampanya dönemi geçiren iş ortaklarımızla gezi süresince sosyalleşme ve ileriye dönük hedeflerimizi de konuşma fırsatı bulduk. Belgrad'ın tüm bu eşsiz

güzellikleri arasında, hepimizin cebine koyacağı birçok faydalı bilgi ve anı biriktirdik. Bu tür değerli buluşmaların devamını diliyoruz, daha nice başarılı organizasyonlarda bayilerimizle birlikte olmayı sabırsızlıkla bekliyorum.

"BELGRAD GEZİMİZ SOSYAL VE TİCARİ İLİŞKİLERİMİZİ ÇOK ÖNEMLİ BİR KATKI SAĞLADI"

Demsa Petrol Atıf Mütevellioğlu:

Belgrad gezimiz Aytemiz ve JetBlue ile devam eden ticari ilişkilerimize çok önemli bir katkı sağladı. Kenan Bey ve Aytemiz üst düzey yetkililerle samimi bir ortamda bir araya gelmek, karşılıklı güveni ve iş ilişkilerimizi pekiştirdi. Tatil boyunca işimizi geliştirmek adına birbirimizle verimli görüşmeler yapma fırsatımız oldu.

Bu gezinin en güzel yanı, yeni kişilerle tanışıp yaptığımız işle alakalı farklı yöntemler öğrendik. Müşteri memnuniyetini arttırmak adına tecrübelerimizi anlattık. Faydalı ve keyifli bir tatil oldu. Belgrad'da bulunan Osmanlı tarihi ve doğal güzelliklerini görmek keyifliydi. Kenan Bey'e, JetBlue ekibine ve Aytemiz'e çok teşekkür ederim.

"İŞİMİZİ GELİŞTİRMEK ADINA VERİMLİ GÖRÜŞMELER YAPMA FIRSATIMIZ OLDU"

Ağrı MSA Petrol İsa Aslan:

Belgrad gezimiz, ticari ilişkilerimize değer katarken aynı zamanda konforlu bir tatil deneyimi yaşamamızı sağladı. Yeni arkadaşlar ile tanışıp farklı alanlarda sohbet etme fırsatı yakaladık. Yetkililer ile tanışma fırsatı bulduk.

Bu tatil diğer Aytemiz bayileri ve JetBlue ile güven ve iş ilişkilerimize samimiyet kazandırdı. Tatil boyunca işimizi geliştirmek adına birbirimizle verimli görüşmeler yapma fırsatımız oldu.

Gezimiz gerçekten güzeldi. Belgrad'ın tarihi ve doğal güzellikleri beni etkiledi, yemekleri ise bir o kadar lezzetliydi. Kenan Bey'in misafirperverliği sayesinde son derece keyifli ve özenle organize edilmiş bir tatil geçirdik. Yemeklerden otel konforuna kadar her detay düşünülmüştü, bu da tatilimizi hem unutulmaz hem de son derece kaliteli bir deneyime dönüştürdü. JetBlue ailesine ve Aytemiz'e çok teşekkür ederim.

"BU GEZİ, İŞ İLİŞKİLERİMİZİ GELİŞTİREN DEĞERLİ BİR FIRSATTI"

İzmir Çağpet Necati Erdoğan:

Belgrad gezisi benim için hem iş açısından verimli hem de kişisel olarak keyifli bir deneyim oldu. Aytemiz'in değerli yöneticileri ve JetBlue Genel Müdürü Kenan Bey ile bir araya gelerek sosyal ilişkilerimizin daha da sağlamlaşmasına katkı sağladı. Ayrıca, ekip arkadaşlarımla

yaptığımız sohbetler, işimizi geliştirmek için yeni bakış açıları kazanmamı sağladı.

Belgrad'ın tarihî zenginliği ve doğal güzellikleri beni çok etkiledi; yerel mutfağın lezzetleri de bu deneyimi tamamladı. Osmanlı'nın tarihi mekanlarını gezme fırsatı bulduk.

Kenan Bey'in özenli misafirperverliği ve her şeyin en ince detayına kadar düşünülmüş olması, tatilimizi gerçekten üst düzey bir konfora dönüştürdü. Bu gezi, iş ilişkilerimizde samimiyeti artıran ve karşılıklı güveni pekiştiren değerli bir fırsattı. JetBlue Genel Müdürü Kenan Bey ve Aytemiz Satış Direktörü Tolga Bey'e teşekkür ederim.

"YENİ KİŞİLERLE TANIŞMAK VE İŞİMİZLE İLGİLİ FARKLI BİLGİLER EDİNMEK GEZİNİN EN GÜZEL YANLARINDANDI"

Lodos A.Ş İcra Kurulu Başkanı Ersen Erdoğan:

Belgrad gezisiyle iş ilişkileri açısından samimi bir atmosfer yakaladık. Aytemiz ve JetBlue yetkilileri ile bir araya gelerek birbirimizle daha da yakından tanımamıza olanak sağladı. Ayrıca, işimizi geliştirmek adına birbirimizle verimli görüşmeler yapma fırsatımız da oldu. Yeni kişilerle tanışmak ve işimizle ilgili farklı bilgiler edinmek de gezinin en güzel yanlarındandı.

Belgrad gezisi hem iş hem de tatil açısından son derece başarılıydı. En ince detayına kadar düşünülmüş olması, tatilimizi gerçekten üst düzey bir konfora dönüştürdü. Bu gezi, iş ilişkilerimizde samimiyeti artıran ve karşılıklı güveni pekiştiren değerli bir fırsattı. Aytemiz ve JetBlue ekibine teşekkür ederim.

Akaryakıt dışı satışlarda yeni nesil yıkama sistemlerinin ivmesi artıyor



**ÖZEL
DOSYA**

Akaryakıt istasyonları perakende alanında her geçen gün çitayı yükseltirken müşteri talebi de günden güne değişiyor. Bu talebi karşılamaya ve rekabette kalmaya gayret eden akaryakıt sektörünün markaları istasyonlarda müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmak için yeni yıkama sistemlerini devreye sokuyor. Yeni teknoloji yıkama sistemlerini üreten firmalarla hem sektörün talebini hem de yeni teknolojileri konuştuk.

Gözde Emlik/İstanbul

Motorlu taşıtlar yaydığı egzoz emisyon kirliliği, katı atık ve sıvı atıklar sebebiyle birçok çevre kirliliğine sebep oluyor. Özellikle geçmişte bazı oto yıkama işletmeleri açığa çıkardıkları atık suları şehir içi kirli su şebekesine atarak yağmur suyu ve şehir kanalizasyon sistemlerine atıkların karışmasına sebep oluyordu. 2000'li yılların başında araç

yıkama teknik ve stratejilerinde önemli düzenlemeler yapıldı. Geçmiş yıllarda Türkiye'de araç sahipleri araçlarını çoğunlukla kendilerine ait alanlarda (bahçe, otopark, kapı önü vs.) kendi çabalarıyla yıkıyorlardı. Lakin yıllar içinde yapılan düzenlemeler ve su tasarrufuna yönelik oluşturulan sosyal sorumluluk kampanyalarıyla toplumsal bir farkındalık oluştu. Bu durumda tüketicilerin talebi oto yıkama işletmelerine ya

da akaryakıt istasyonlarındaki yıkama sistemlerine kaydı.

SADAKAT PROGRAMLARINI DA DESTEKLİYOR

Akaryakıt istasyonları artık birer perakende noktasına dönüşmüşken müşteri talebi sadece market, tuvalet vs. olmaktan çıktı. Yakıt almak için gittiği istasyonda tüm ihtiyaçlarını karşılayabilmeyi bekleyen tüketiciler öyle

ki akaryakıt sektörünün markalarının yıkama sistemlerinde de rekabet etmesine neden oluyor. Bu sistemlerin yenilikçi teknolojiler ve her geçen gün yenilenen tasarımının yanında pratik ve uygun fiyatlı olması da tercih edilebilme açısından bir o kadar önemli. Son dönemde su tasarrufuna, kısa sürede güzel sonuçlar elde etmeye ve araca zarar vermeyen (fırça kalitesi vb.) materyallere yönelen

sektör markaları yıkama sistemlerinde avantajlı fırsatlar sunarak sadakat programlarını da destekliyor.

Enerji Petrol Gaz Gazetesi olarak akaryakıt istasyonlarının diğer bir kolu olan yıkama sistemlerini, sistemlerin üreticileri ve ekipman sağlayıcılarıyla konuştuk. Sektörün uzman isimleri yeni teknolojileri, beklentileri ve müşteri taleplerini gazetemizle paylaştı.

Petroturk TV
ABONE OL
Enerji piyasalarına dair en güncel video içerik ve haberler Petroturk TV Youtube kanalımızda!

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

www.petroturk.com

PETROTURK

Tora Satış Direktörü Bekir Çavdaro

“VERİMLİ ÇALIŞAN BİR SİSTEM İŞLETMENİN GÜVENİLİRLİĞİNİ ARTIRIR VE UZUN VADEDE MÜŞTERİ SADAKATİNİ SAĞLAR”

Araç yıkama sistemlerini üç ana başlık altında sınıflandırabiliriz: Tünel tipi, otomatik fırçalı ve manuel yıkama. Bu sistemlerde kullanılan cila, köpük, kurutma, su basıncı ve motor tipi gibi ekipmanlar, yıkama kalitesi ve sürdürülebilirlik açısından büyük önem taşır. Ödeme terminalleri, kredi kartı, mobil ödeme, barkod ve otomasyon gibi çözümler, müşteri memnuniyetini artırarak geliri yükseltir. Ayrıca, su geri kazanım sistemleri ve çevre dostu temizlik ürünleri (köpük, cila vb.) çevresel sürdürülebilirlik açısından önemli avantajlar sağlar. Tora olarak, sektörümüze tüm bu bileşenleri içeren ürünler sunmaya devam ediyoruz. İnsan ve çevre sağlığına öncelik veren ekipman kullanımı hem güvenlik hem de sürdürülebilirlik açısından kritik bir önem taşır. Araçlarını yıkamak için gelen müşterilerin, güvenli ve verimli çalışan bir sistemle karşılaşmaları, işletmenizin güvenilirliğini artırır ve uzun vadede müşteri sadakatini sağlar. Sürecin her aşamasında kullanıcıya sorunsuz, kusursuz ve yüksek kaliteli bir hizmet sunmak, sadece müşteri memnuniyetini artırmakla kalmaz aynı zamanda işletmenizin gelirini de önemli ölçüde yükseltir. Güvenli ve kaliteli bir hizmet sunmak, işletmenizi rekabette öne çıkarır ve tercih edilirliliğinizi artırır. Bu nedenle, ödeme yöntemleri, otomasyon sistemleri, uzun ömürlü ve dayanıklı yıkama üniteleri gibi bileşenlerin tercih edilmesi, işletmenizin başarısı için kilit unsurlar haline geliyor. Müşterilerinize sunduğunuz güvenli ve etkili hizmet, işletmenizin itibarını güçlendirir ve uzun vadede sürdürülebilir bir başarı sağlar.

“KULLANICI DENEYİMİNİ İYİLEŞTİRİYORUZ”

Tora olarak, enerji verimliliği ve çevresel sürdürülebilirliği ön



planda tutarak sektördeki yenilikçi çözümlerimizi sunmaya devam ediyoruz. Yüksek verimli motorlarımız, enerji tüketimini azaltırken üstün performans sağlıyor, böylece hem çevreye duyarlılığı artırıyor hem de işletme maliyetlerini düşürüyor. Su geri kazanım sistemlerimiz sayesinde, kullanılan suyu arıtarak yeniden kullanıma sunuyoruz ve bu sayede su tüketiminde önemli bir tasarruf elde ediyoruz. Ayrıca, biyolojik olarak parçalanabilen temizlik maddeleri kullanarak atıkların çevreye olan olumsuz etkilerini minimize ediyoruz. Müşterilere kolay ve esnek ödeme imkanı sunmak, günümüzün rekabetçi pazarında büyük bir avantaj sağlıyor. Tora olarak, kredi kartı, mobil ödeme, kağıt para tanıma ve barkod gibi çeşitli ödeme yöntemleri ile müşterilerimize hızlı, güvenli ve pratik ödeme seçenekleri sunuyoruz. Bu sayede, ödeme sürecini zahmetsiz hale getiriyor ve kullanıcı deneyimini iyileştiriyoruz. Ancak, sadece ödeme kolaylığı sağlamak yetmez; aynı zamanda, düzgün çalışan ve yüksek kaliteli yıkama hizmeti sunan bir sistemin de devrede olması şart. Kaliteli bir yıkama hizmeti, müşteri memnuniyetini artırır, müşteri sadakatini pekiştirir ve dolayısıyla

işletmenizin gelirlerini yükseltir. Tora olarak, hem kullanım kolaylığı sağlayan ödeme sistemlerimizle hem de üstün yıkama kalitemizle, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Bu kombinasyon, işletmenizin hem müşteri sadakatini güçlendirmesine hem de gelir artışı sağlamasına katkıda bulunuyor.

“UZUN ÖMÜRLÜ VE SORUNSUZ GELİR KAYNAĞI”

Uzman ekiplerimizle birlikte, akaryakıt istasyonlarına özel yıkama sistemleri tasarlıyoruz. Bu sayede, istasyonların ihtiyaçlarına uygun çözümler sunarak, farklı yatırım modelleri ile kısa sürede gelir elde etmelerini sağlıyoruz. Tora olarak, yatırım sürecini tamamen üstlenebiliriz. İşletmenin şartlarına göre geliştirdiğimiz paylaşım modelleri ile istasyonlara hızlı, güvenli ve verimli çalışan bir sistem kurarak gelir artışı sağlama imkanı sunuyoruz. Böylece, işletmeler hem risklerini minimize edebilir hem de kısa vadede karlı bir yatırımın avantajlarını yaşayabilirler. Tora, akaryakıt istasyonlarına özel çözümler sunarak, uzun vadeli iş ortaklıkların ve sürdürülebilir başarı için çalışıyor. Doğru ürün ve güvenilir firma ile çalışarak işletmelere uzun ömürlü ve sorunsuz bir gelir kaynağı kazandırılabilir. Tora, 7/24 çağrı merkezi desteği ve Türkiye genelinde 81 ilde hizmet veren uzman ekipleri ile akaryakıt istasyonlarına kesintisiz hizmet sunmaya devam ediyor. Uzman ekibimiz, her türlü ihtiyaç ve soruna anında müdahale ederek, işletmenizin operasyonel verimliliğini artırır ve yüksek müşteri memnuniyeti sağlıyor. Tora ile iş birliği yaparak hem kaliteli ürünler hem de güvenilir destek hizmetleri sayesinde başarılı ve sürdürülebilir bir işletme yönetimi gerçekleştirilebiliyor.

Tekser Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Anıl Altun

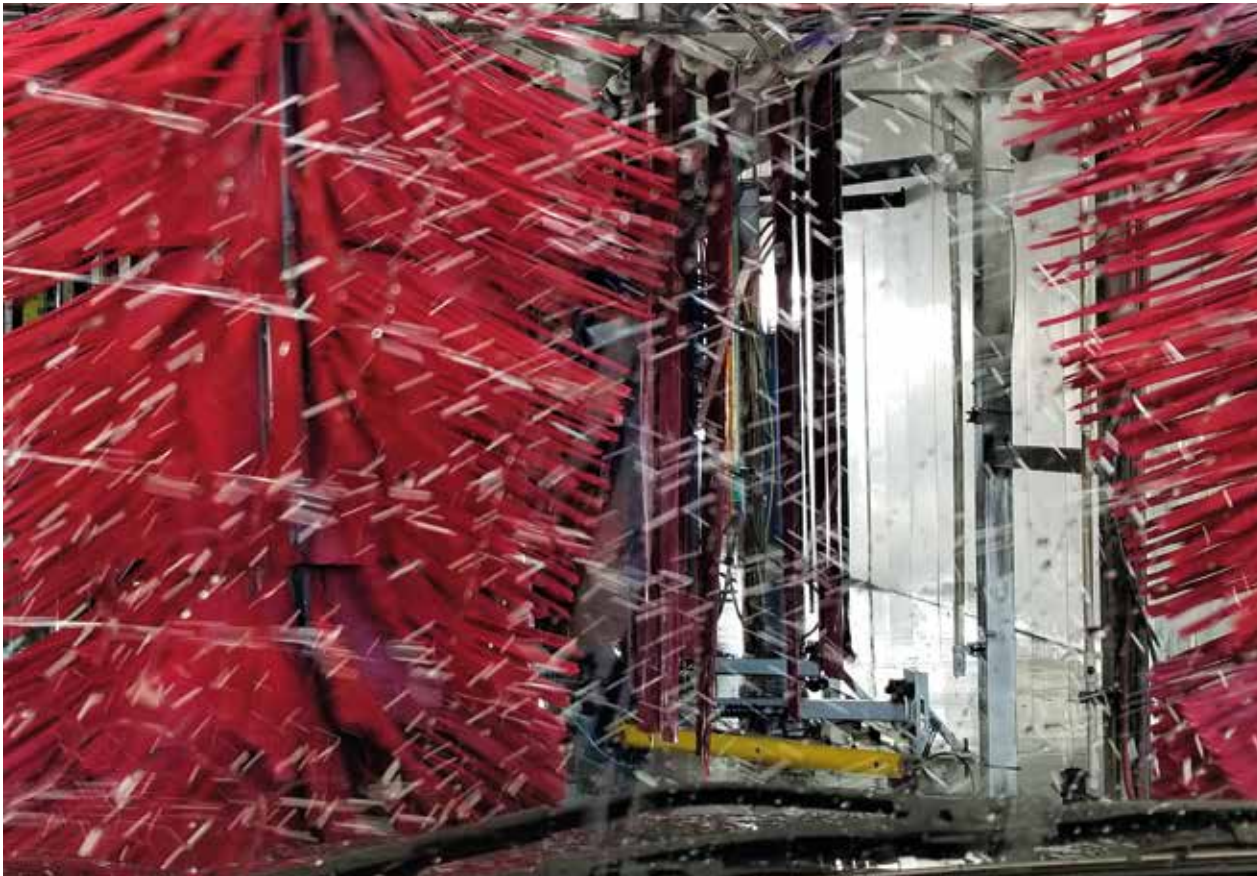


“AKARYAKIT İSTASYONLARININ EN ÖNEMLİ YAKIT DIŞI GELİRLERİNDEN BİRİ ARAÇ YIKAMA SİSTEMLERİ”

Günümüzde fırçalı araç yıkama sistemleri son derece teknolojik bir hale geldi. Gerek fırça teknolojileri ve gerekse de ödeme sistemleri bakımından kullanıcılara büyük faydalar sağlanıyor. Barkodlu, telefonla, özel aplikasyonla, kredi kartlı, self-servis, jetonlu veya personel ile çalışma opsiyonları var. Araç yıkama sistemlerinde en önemli faktör yıkama yapılan aracın zarar görmemesi. Bu noktada tekstil bazlı fırça teknolojisi hayati önem taşıyor. Öte yandan bu sistemlerin tercihinde kullanılan sistemin garantisi, verimli kullanım ömrü ve yedek parça bulunabilirliği tercih konusu. Gelişmiş sensör ve tekstil fırçalarımızla müşterilerimize çözümler sunuyoruz. Biz Tekser Akaryakıt olarak kurduğumuz sistemlerde su geri dönüşüm sistemi özelliklerini müşterilerimize mutlaka teklif ediyoruz. Yine aynı şekilde temsilciliğini sağladığımız Christ yıkama sistemleri su ve kimyasal tüketiminde son derece temiz yıkama sonuçları veriyor. Yine aynı şekilde bu sistemlerde elektrik sarfıyatı da önemli rol oynuyor.

“ARAÇ YIKAMA SİSTEMLERİNDE EN ÖNEMLİ FAKTÖR YIKAMA YAPILAN ARACIN ZARAR GÖRMEMESİ”

Bizim kurmuş olduğumuz sistemlerdeki en büyük önceliğimiz araçlara hasar vermeden temiz ve kuru bir yıkama sonucu almak. İkinci noktada ise bunu düşük miktarda su, kimyasal ve elektrik tüketimi ile sağlamak. Üçüncü odak noktamız ise minimum seviyede yedek parça ve bakım ile bunu sağlamak. Bize göre bir araç yıkama sisteminin önemli noktaları bunlar. Döviz kurların, Türk Lirası karşısında değerini arttırması ithal sistemlerin Türkiye’de satışını bir miktar zorlaştırdı. Fakat orta ve uzun vadede baktığınız zaman yine de birinci kalitedeki sistemlerin en uygun çözüm olduğu anlaşıyor. Akaryakıt istasyonları, artık yakıt dışı gelirlerden kazançlar elde etmekte ve bunların en önemlilerinden biri de araç yıkamalar. Otomatik fırçalı bir araç yıkama makinası ortalama bir istasyonda 4-5 yılda kendini amorti edebiliyor. Bu sistemlerin uzun ömürlü olması için kaliteli malzeme, kaliteli kimyasallar tercih edilmesi, orijinal yedek parça kullanılması ve zamanında periyodik bakımlarının yapılması kritik. Bu kalemleri ek maliyet olarak görmeyen işletmeler orta vadede bu makinalardan büyük kazançlar elde ediyor.



Alga Genel Müdürü Servet Hacıoğlu

“BAZI İSTASYONLAR ARAÇ YIKAMA MAKİNELERİYLE ANILIYOR”

Bizler Alga Mümessillik olarak yaklaşık 30 yıldır Istobal firmasının Türkiye distribütörü olarak araç yıkama sistemlerinin satışını, satış sonrası hizmetini ve kiralama hizmetini sunuyoruz. Türkiye’de pazar lideriyiz ve neredeyse pazardaki tüm büyük oyuncularla iş birliktelikleri yapıyoruz. Son dönemde araç yıkama sektöründe fırçalı araç yıkama makineleri ve JetWash (basınçlı araç yıkama) sistemlerinin pek alternatifini olmadığını görüyoruz. Ancak bu iki sistemde kendine göre yenilikler ve değişiklikler zaman içerisinde müşterilerin hizmetine sunuluyor. Fırçalı yıkama makineleri, müşterilerin bilinçlenmesi, ne istediğini artık daha iyi tanımlayabilmelerinden dolayı daha fazla özellikle müşterilere hizmet edecek donanım ile sunuluyor. Artık fırçalı yıkamalarda köpük şelalesi, köpük fırçalar, orta basınçlı ön yıkama, cilalama ve kurutma neredeyse bu işin olmaz ise olmazı haline geldi. Jetwash yıkama sistemleri de bundan farklı değil. Yoğun bir köpükleme fonksiyonu, yüksek basınç, cilalama ve durulama bir minimum standart haline geldi. Bu yüksek teknolojiye sahip araç yıkama makineleri ile müşterilerimiz araç yıkama hizmetini sokak aralarında değil, istasyonlarımızın güvenli ortamında yüksek hizmet anlayışıyla alıyorlar.

“KALİTELİ, BAKIMLI VE GÜVENİLİR MAKİNELERİ TERCİH EDİYORLAR”

Fırçalı yıkama araçları size bir standart kalite, yıkama hızı ve pratikliği sunuyor. Bu yıkamalara giren müşteriler genelde araçlarından dahi inmeden bu hizmeti alıp işlerine devam etmekten çok mutlular. Hızlı, maliyeti uygun ve yüksek standartta bir hizmet alıyorlar. Bu tabi makinenin kaliteli olması ön şartına bağlı. Jetwash sistemleri ise biraz daha kendi arabasını yıkamayı tercih edenler için uygun bir sistem. Her iki sistemde de müşteri artık ne istediğini biliyor ve kaliteli, bakımlı ve güvenilir makineleri tercih ediyor. Bu iki sistem arasında verimlilik ve çevre duyarlılığı ve kaynak verimliliği açısından fırçalı yıkamalar biraz daha öne çıkıyor. Fırçalı yıkamalar çok daha az bir enerji ve su kullanımı ile araç yıkayabiliyor ve bu her araç için çok az değişiyor. JetWashlarda bu aracı yıkayan kişinin inisiyatifine kalmış bir konu. Bir arabayı isterseniz 5 dakikada yıkarsınız isterseniz yarım saatte. Fırçalı yıkamada ise bu seçtiğiniz programa göre 5 ya da maksimum 10 dakika sürüyor.

“EN FAZLA DİKKAT ETTİĞİMİZ HUSUS KALİTELİ ÜRÜN VE KİMYASALLAR KULLANMAK”

Müşteriler, hizmet alırken artık kullanacağı ekipmanın kaliteli olup olmadığına, kullanılabilirliğine ve yıkamada kullanılan kimyasalların kalitesine kadar bir sürü ayrıntıya dikkat ediyor. Bizim firma olarak en fazla dikkat ettiğimiz husus, kaliteli ürün ile kaliteli kimyasallar kullanarak en verimli şekilde araçları en iyi sonucu sunacağımız şekilde yıkamak



ve bunu sürdürülebilir olarak sunmak. Kalite ile birlikte makinenin sürekli çalışır vaziyette tutulabilmesi ve müşterilere kesintisiz bir hizmet sunulması, müşteri aracını yıkamaya gittiğinde “Makinemiz arızalı” cevabını almaması müşteri memnuniyeti için olmazsa olmaz hususlardan biri. Makineler kapalı kalmamalı ve bunu için de çok kuvvetli bir servis ağı ile yıkamalar açık tutulmalı ve yıkama kalitesi kontrol edilmeli.

“FIRÇALI YIKAMA MAKİNELERİ OLMAZSA OLMAZ TAMAMLAYICI BİR ÜRÜN”

Fırçalı yıkama makineleri artık istasyonlar için olmazsa olmaz tamamlayıcı bir ürün haline geldi. Birçok istasyon lokasyonları itibarı ile çok iyi araç yıkama noktaları. İstasyonlar güvenilir noktalar olduğu için de müşteriler yıkama konusunda da akaryakıt istasyonlarını tercih ediyorlar. Birçok noktada görüyoruz ki bazı istasyonlar bünyelerinde barındırdıkları araç yıkama makineleri ile anılır hale geldiler, bu da araç yıkama konusunun istasyonlar için ne kadar önemli olduğunun bir göstergesi. Bir fırçalı yıkama makinesi doğru bir istasyonda doğru bir yerde çalıştırılması halinde 12 aydan daha kısa bir sürede kendini ödeyebiliyor. Bununla birlikte sunmuş olduğumuz araç yıkama makinelerinin fabrika verisi ekonomik ömrü 10 yıl. Ancak bakımları düzenli yapılan makinelerimizde bu sürenin çok daha ötesinde sıkıntısız ve yüksek kalitede araç yıkama hizmeti verilmeye devam ediliyor.

“UZUN ÖMÜRLÜ KULLANIM İÇİN TALİMATLARA UYULMALI”

Bu sistemlerin uzun ömürlü ve sorunsuz çalışmasını sağlamak için ilk olarak yapılması gereken, kaliteli ve aynı zamanda satış sonrası hizmetleri güçlü olan bir marka seçimi yapmak, ancak her makinede olduğu gibi araç yıkama makineleri de periyodik bakımları olan, zaman zaman arıza verebilen cihazlar. Sistemlerin uzun ömürlü olması için yapılması gereken, üreticinin ve yetkili servislerin talimatlarına uymak, periyodik bakımları zamanında gerçekleştirmek, yetkili servis dışındaki kişilerin makineye müdahale etmesi engellemek ve kaliteli kimyasal kullanımını tercih etmek. Bu adımlar izlendiğinde araç yıkama makineleri uzun yıllar boyunca sorunsuz bir şekilde çalışmaya devam edecek.

Kronos Enerji Genel Müdürü Tuğrul Akseki

“AYNI SUYU TEKRAR KULLANARAK ETKİLİ BİR YIKAMA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ”

Self servis araç yıkama hem Türkiye’de hem de dünya genelinde hızla popülerleşen bir hizmet haline geldi ve akaryakıt dışı gelirlerin önemli bir kalemi olarak öne çıktı. Bu alandaki teknolojik gelişmelerin öncüsü olmaktan gurur duyuyoruz. 2024 yılının sonunda tamamlamayı öngördüğümüz yeni, teknolojiyle donatılmış fabrikamızın, 2025 yılı ikinci çeyreğinde hizmete açılmasını planlıyoruz. Araç yıkama teknolojileri hızla geliyor ve biz de bu teknolojilere uyum sağlamak amacıyla 2021 yılından itibaren ülkemizde en son teknolojiye sahip sistemleri kullanmaya başladık. Günümüzde araç yıkama sistemleri, yalnızca temizliği sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda dijital ödeme sistemleriyle entegre çalışabilme özelliği de sunuyor, bu sistemlerin istasyon marketlerine de büyük ciro katkısında bulunduğunu gözlemliyoruz. Ayrıca, özellikle belirtmek isterim ki yaptığımız Ar-Ge yatırımları sayesinde suyun geri dönüşümü konusunda da ciddi adımlar atmış olup suyun israfını önleyen sistemimizle, aynı suyu sürekli kullanarak etkili bir yıkama gerçekleştirebiliyoruz. Böylece, su tasarrufu sağlarken gider kalemlerinden de tasarruf edebiliyoruz.

“SERVİS ARAÇ YIKAMA SİSTEMLERİNDE EN ÖNEMLİ UNSURLARDAN BİRİ”

Müşteri memnuniyeti arttırmak için özellikle self servis araç yıkama sistemlerinde en önemli unsurlardan birinin servis olduğu inancındayız. Bu sebeple Türkiye genelinde 38 servis noktasıyla hızla büyüyen Kronos Enerji, akaryakıt sektöründe sunduğu self servis yıkama alanları ve etkileyici servis ağıyla dikkat çekiyor. Şirketimiz, bu hizmetler aracılığıyla müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor. Her bir servis noktasında güçlü bir iletişim ağı kurarak self servis yıkama alanlarındaki kalite standartlarını korumaya odaklanan



Kronos Enerji, sektöre birçok yenilik getirdi. Dijital ödeme sistemleri ve uzaktan takip teknolojileri sayesinde müşterilere anlık takip kolaylığı sunuyor ve oluşabilecek sorunları en hızlı şekilde tespit etme yeteneğine sahip oluyoruz. Türkiye genelindeki tüm servis noktalarına anında durum bildirimi yapabilme imkanına sahip olan şirketimiz, her bir bölge için güncel stok yöntemleri ile tedarik ettiği yıkama sistemi parça ve ekipmanlarını her zaman hazırda tutarak, bölge fark etmeksizin en hızlı müdahaleyi sağlamayı amaçlıyor. Ayrıca, düzenlenen eğitim programlarıyla bayilerin teknik bilgilerini güncel tutan Kronos Enerji, nitelikli servis ekipleri ile kesintisiz hizmet sunuyor.

“EN KALİTELİ OTO ŞAMPUANLARINI ÜRETEBİLMEK İÇİN YOĞUN BİR MESAI HARCİYORUZ”

Son altı yıldır, kendi yazılımlarımızı, teknolojik altyapımızı ve kimyasallarımızı üretme konusunda önemli adımlar attık. Artık araç yıkama teknolojilerini kullanan müşterilerin en dikkat ettiği unsurlardan birinin oto şampuanı olduğunu biliyoruz. Bu sebepten ötürü en kaliteli oto şampuanlarını üretebilmek için bünyemizde konunun uzmanı arkadaşlar ile çalışarak yoğun bir mesai harcıyoruz. Geldiğimiz noktada yıllık yaklaşık 1 milyon ton oto şampuan üretim kapasitemizle sektördeki güçlü konumumuzu pekiştiriyoruz. Ürettiğimiz oto şampuanlarının hammaddelerini uluslararası kaliteli tedarikçilerden temin ediyoruz. Ayrıca, İstanbul’daki tesisimizde, self servis araç yıkama makinelerinde kullandığımız tüm ekipmanları en iyi uluslararası tedarikçilerden sağlıyoruz. Bu yaklaşım, self servis yıkama makinelerimizin kullanım ömrünü uzatarak performans ve dayanıklılığını artırıyor.

“300 NOKTADA YATIRIMCI KİMLİĞİMİZ BULUNUYOR”

Türkiye genelinde bin 200’ün üzerinde akaryakıt istasyonuna self servis yıkama makineleri, dijital ödeme ve otomasyon sistemleri, kimyasalları ile hizmet veriyoruz. Ayrıca, Türkiye genelinde akaryakıt istasyonları ve diğer noktalar dahil toplamda 300 noktada yatırımcı kimliğimiz bulunuyor. Değişen dünyada, akaryakıt dağıtım şirketlerine ve müşterilerimize sadece ürün değil, birlikte nasıl yatırım yapabileceğimiz konusunda da katkı sağlamak gerektiğini düşünüyoruz.



Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa'nın petrol talebindeki düşüş Avrupa kıtasını olumsuz etkilerken hava ve kara taşımacılığındaki istikrar ve kıtanın GSYİH'sindeki pozitif ivme 2025 yılında 13,44 mb/g'lik bir talebe işaret ediyor.

Deniz Yaşayan / İstanbul

Avrupa'nın petrol talebi, bir önceki ay kaydedilen yıllık bazda 714 tb/g'lik büyüme oranından Mayıs ayında 146 tb/g düştü. Bu petrol talebindeki düşüş büyük ölçüde Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa'dan kaynaklanırken İtalya ve İspanya'da ise talepte artış yaşandı. Petrol ürünleri açısından talepteki en büyük düşüş dizel ve "diğer ürünler" kategorilerinde gözlemlendi.

Ürünler açısından dizel talebi Mayıs ayında yıllık bazda 140 tb/d düştü. Dizel talebindeki bu düşüş büyük ölçüde azalan üretim faaliyetinden kaynaklandı. "Diğer ürünler" kategorisinde de bir önceki ay kaydedilen yıllık bazdaki 166 tb/d büyüme Mayıs'ta 32 tb/d azaldı. Yakıt

Avrupa'da petrol talebi düştü: 2025 için 'iyimser' beklenti

talebiyse sabit kaldı.

SANAYİNİN TOPARLANMASI OLUMLU ETKİLEYECEK

Jet/kerosen talebi hava taşımacılığında artan toparlanmayla birlikte yıllık bazda 104 tb/d arttı. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) Havacılık Yolcuları Pazarı Analizi'ne göre, Avrupa'nın uluslararası ücretli yolcu-kilometresi (RPK) nisan ayında kaydedilen yıllık bazda yüzde 10,1'lik büyümeye devam ederken Mayıs ayında yüzde 11,7 büyüdü.

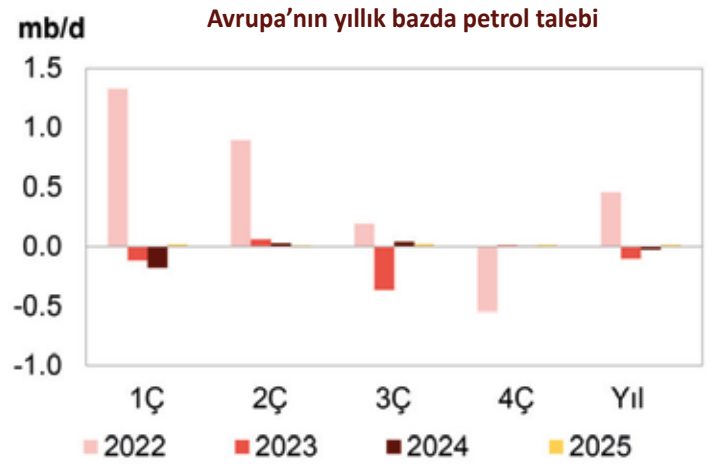
Petrokimya ürünlerinin LPG talebi Mayıs ayında yıllık bazda 31 tb/d arttı. Bu, bir önceki ay görülen 64 tb/d büyümenin altından kaldı. Nafta talebi de yıllık bazda 103 tb/d'lik büyüme ivmesinden düştü ancak yine de 76 tb/d'lik artış kaydetti. Benzin talebiyse bir önceki ayda görülen yıllık bazda 152 tb/d'den düşerek 10 tb/d artabildi.

Kısa vadede beklentiler, Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD)

dahilindeki Avrupa'nın gayrisafi yurtiçi hasılasının (GSYİH) 2024 yılının ikinci yarısında pozitif ivmesini sürdüreceği yönünde. Sanayi sektöründe beklenen aşamalı toparlanmanın hizmet sektöründe devam eden genişlemeyle birlikte 2024'ün ikinci ve üçüncü çeyreğinde GSYİH'deki büyümeye olumlu etki yapması bekleniyor. Ayrıca "sürüş sezonu" olarak adlandırılan yaz mevsimi ve üçüncü çeyrekteki sürüş hareketliliğiyle hava taşımacılığının da artışa etki edeceği düşünülüyor. Ek olarak Fransa'da düzenlenen Olimpiyat Oyunları'nın üçüncü çeyreğin seyahat ve turizm petrol talebindeki rakamları etkileyeceği belirtilebilir.

AVRUPA İÇİ HAVA TAŞIMACILIĞI CANLANIYOR

Avrupa hava trafiği şu an 2019 seviyesinin sadece yüzde 3 altında ve ABD, Latin Amerika ve Asya-Pasifik'e yapılan uzun mesafeli uçuşlar, koronavirüs pandemisi sonrası iyileşmenin devam ettiğini



Kaynak: OPEC.

gösteriyor. Avrupa içi hava taşımacılığı da canlanıyor. Bu faktörlerin Avrupa genelindeki petrol talebini ve ulaşım sektöründeki yakıt tüketimini artıracak değerlendiriliyor. Bununla birlikte üretim ve petrokimya faaliyetlerindeki "ters rüzgar" bu petrol talebini etkileyebilir. Yine de Avrupa'nın yılın ikinci yarısında yıllık bazda 23 tb/g'lik ufak bir talep artışı yaşayacağı öngörülüyor. 2024 geneli için ise Avrupa'nın yıllık bazda 27 tb/g'lik bir talep düşüşüyle

yaklaşık 13,42 mb/G'lik bir seviyeye ulaşacağı öngörülüyor.

2024 yılının sonuna doğru tüm bu potansiyel iyileşmelerin 2025'te de devam etmesi ve Avrupa GSYİH'sinin artması beklenebilir. Hava taşımacılığındaki toparlanma ve kara yolu sürüşlerindeki istikrar petrol talebine artı yönde etkide bulunabilir. Yine de petrol talebindeki büyümenin 2024'te beklenen yıllık bazda 13,42 mb/g'den yalnızca ufak bir artışla 13,44 mb/g olabileceği tahmin ediliyor.

ABD'deki petrol talebi yıllık bazda 148 tb/g artış gösterdi. Tahminler 2024'ün ikinci yarısında petrol talebinin yaklaşık 178 tb/d artacağı ve 2025'te ortalama 20,57 mb/g'ye ulaşacağı yönünde.

Deniz Yaşayan / İstanbul

ABD'nin petrol talebi Mayıs ayında nisan ayındaki yıllık 29 tb/d'lik düşüşten sonra 404 tb/d arttı. Bu artıştaki en büyük payı bir önceki ay kaydedilen 165 tb/d'lik düşüşten sonra 290 tb/d'lik artışla benzin kaydetti. Haftalık bazda veriler incelendiğinde ABD'nin benzin talebinin Mayıs ayının sonundan itibaren istikrarlı bir şekilde arttığı görüldü. ABD Ulaştırma Bakanlığı'nın verileri Mayıs ayında yıllık yüzde 1'lik bir benzin talebi artışı olduğunu doğrularken bir önceki aya kıyasla yüzde 0,3'lük bir artış olduğu da vurgulandı.

Havacılık sektörünün jet/kerosen talebinde de yıllık bazda 92 tb/g artış olduğu aktarılırken bu artışın bir önceki ay gözlemlenen yıllık bazdaki 96 tb/g büyümenin altında olduğuna dikkat çekildi. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), ABD'deki iç hat

ABD'de 'sürüş sezonu' etkisi: Petrol talebi arttı

yolcu trafiğinin Mayıs ayında yıllık bazda yüzde 6 artarak geçen ay görülen yıllık bazdaki yüzde 3,2'lik artışı geçtiğini vurguladı. Ek olarak uluslararası ücretli yolcu-kilometresi (RPK) de yıllık bazda yüzde 8,1 arttı. Bu da nisanda kaydedilen yıllık bazdaki yüzde 6,5'lik büyümeye devam ederken Mayıs'ta 32 tb/d azaldı. Yakıt

LPG TALEBİNDE ARTIŞ, DİZELDE DARALMA

Petrokimya ham maddesi olarak kullanılan LPG talebinde de yıllık bazda 127 tb/g artış kaydedildi. Bu, bir önceki ay görülen büyümenin üzerinde. Buna ek olarak akaryakıt, petrokimya ve kimya sektöründe ana hammadde olarak kullanılan nafta gereksinimi, bir önceki ay görülen yıllık bazdaki 43 tb/g'lik düşüşün biraz üzerinde, 48 tb/g daraldı.

Artık yakıtlar da yıllık bazda bir önceki ay kaydedilen 137 tb/g'lik artışa kıyasla düşerek 73 tb/g olarak gerçekleşti.

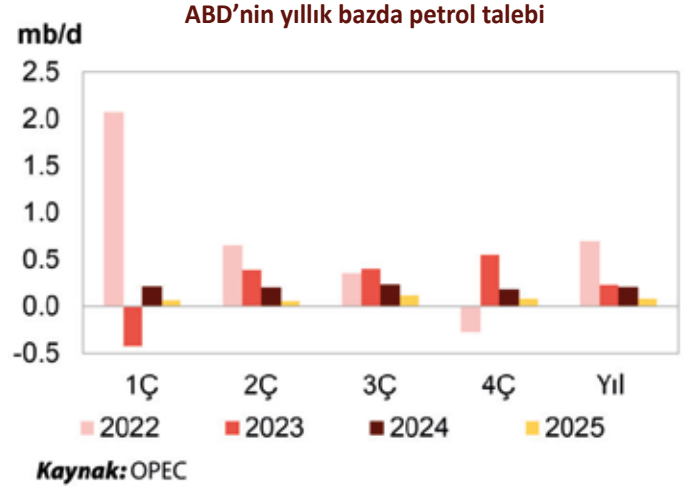
Dizelde de bir önceki ay görülen yıllık bazda 99 tb/g'lik daralma ivmesi devam ederek 151 tb/g olarak gerçekleşti. Dizel, ülkedeki zayıf üretim ve kamyonculuk sektöründeki

hareketsizlik nedeniyle Eylül 2023'ten beri düşüş eğiliminde ve bu da talebi etkiliyor.

BAŞKANLIK SEÇİMLERİ FİYATLARI FRENLEDİ

2024'ün ikinci yarısında hane halkı tüketimi dahil mevcut dinamiklerin talepteki büyümeyi artırması beklenirken ABD Merkez Bankası'nın yakın vadede daha uyumlu bir para politikasının da özel tüketime destek olması bekleniyor. Özellikle "sürüş sezonu" olarak adlandırılan yaz mevsiminde Amerikalıların kişisel araçlarını yoğun olarak kullanmasından ötürü Amerikan Otomobil Birliği (AAA) seyahatlerin yüzde 1,8 artacağını öngörüyor. Böylece benzin ve jet/kerosen de dahil, yakıt talebinin 2024'ün üçüncü çeyreğinde daha fazla artması bekleniyor. Öte yandan ABD'deki başkanlık seçimleri Demokrat Parti yönetiminin benzin fiyatlarını artırmasını önlediğinden, bu durumun benzin talebindeki artışı pozitif etkileyeceği düşünülüyor.

Bununla birlikte etilen için devam eden petrokimya ham madde gereksinimlerinin LPG talebini artırması bekleniyor.



Kaynak: OPEC

Fed Board/Haver Analytics'ten alınan verilen ABD'deki endüstriyel üretim endeksinin Mayıs'ta yıllık bazda yüzde 0,34 ve hazırda yüzde 1,58 artarak uzun süren bir düşüşün ardından kademeli olarak toparlanmaya başladığına işaret ediyor. Amerikan Kamyonculuk Birliği (ATA) raporu kamyonculuk endeksinin Mayıs'ta yıllık bazda yüzde 3,6 arttığını gösteriyor. Bu, tonajın hem aylık ve hem yıllık bazda arttığı Şubat 2023'ten beri en yüksek rakam.

Özetlenecek olursa ABD petrol talebinin 2024'ün ikinci yarısında yıllık bazda yaklaşık

178 tb/d artacağı tahmin edilebilir. Bu, jet/kerosen, benzin ve LPG talebiyle destekleniyor. 2024 geneli için de petrol talebinin yıllık bazda 166 tb/g artarak ortalama 20,5 mb/g'ye ulaşacağı düşünülebilir.

2025'te ise ABD ulaşım faaliyetlerinin mevcut ivmesini sürdürmesi, yakıt talebindeki artışın devam etmesi, ek olarak petrokimya gereksinimlerinin yol açtığı LPG talebinin de aynı şekilde korunmasıyla birlikte petrol talebinin yıllık bazda 42 tb/g artarak ortalama 20,57 mb/g'ye ulaşacağı öngörülebilir.

Asis Otomasyon Ar-Ge yatırımlarını güçlendiriyor

Asis Otomasyon, teknoloji ve inovasyona yaptığı yatırımlarla 2023 yılında elektrik-elektronik sektöründe Ar-Ge'ye en fazla harcama yapan ilk 10 şirket arasına girdiğini açıkladı. Bu başarının, şirketin Ar-Ge konusundaki kararlılığını ve sektöre kazandırdığı yenilikçi yaklaşımları desteklediğinin altı çizildi. Veriler, Türkiye'nin en prestijli araştırmalarından biri olan "İlk 500 Bilişim Şirketi Türkiye 2023 - Bilişim 500" kapsamında elde edildi.

"AKARYAKIT BAŞTA OLMAK ÜZERE BİRCOK SEKTÖRE BULUŞ NİTELİĞİNDE ÜRÜNLER GELİŞTİRDİ"

Şirket tarafından elde edilen başarıyla ilgili, "Asis Otomasyon'un Ar-Ge Merkezi'nde, 8 proje geliştirme deney laboratuvarı, 2 gelişmiş test laboratuvarı ve 1 prototipleme laboratuvarı bulunuyor. Bu merkezde, ürün geliştirme, test, ölçme ve 3D prototipleme çalışmalarının yanı sıra dünyada var olan gelişmiş teknolojik ürünlerin millileştirilmesi amacıyla da önemli çalışmalar yürütülüyor. Asis Otomasyon'un Ar-Ge merkezi, Türkiye'nin 944'üncü Ar-Ge merkezi olarak faaliyet gösteriyor ve bugüne kadar sahip olduğu Ar-Ge yeteneğini inovatif yaklaşımlarla



birleştirerek akaryakıt başta olmak üzere birçok sektöre buluş niteliğinde ürünler geliştirdi. Şirketin Ar-Ge alanındaki başarısı, 16 yurtiçi ve yurtdışı patent ve 43 marka tesciliyle de belgelendi. Şirket, derin öğrenme, makine öğrenmesi, yapay zeka ve yapay sinir ağları gibi ileri teknolojiler üzerine yoğunlaşarak Endüstri 4.0'a yönelik çözümler geliştiriyor ve bu alandaki ürün portföyünü genişletiyor. IoT konusunda ise mevcut çözümlerin yanı sıra sektörün ve pazarın ihtiyaçlarını öngörerek yeni projeler geliştirmeye devam ediyor" denildi.

"FİKİRLERİ ÇÖZÜME DÖNÜŞTÜRME KONUSUNDA SEKTÖRDE ÖNCÜ BİR KONUMDA YER ALIYOR"

Asis Otomasyon ile ilgili başka bilgiler de aktarıldı: "Asis Otomasyon'un robotik sistemlere odaklanan donanım ekibi, yapay zeka ve yapay sinir ağları algoritmalarının görme, öğrenme ve hatta hissetme üzerindeki etkilerini ve sonuçlarını inceleyerek makine öğrenme algoritmalarını geliştirmeyi hedefliyor. Bu bağlamda, Ar-Ge Merkezi güçlü teknolojik altyapısı ve derin bilgi birikimine sahip personeliyle fikirleri çözüme dönüştürme konusunda sektörde öncü bir konumda yer alıyor.

Asis Otomasyon, 2023 yılında elektrik-elektronik sektöründe Ar-Ge'ye en fazla harcama yapan ilk 10 şirket arasında yer aldı.



Asis Otomasyon, Ar-Ge çalışmalarında üniversite-sanayi iş birliğinin önemini farkında olup farklı üniversitelerdeki akademisyenlerle çeşitli konularda iş birliği yapıyor. Şirket, teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmamak ve akademik çalışmalardan yararlanmak amacıyla bu iş birliklerini sürekli olarak gerçekleştiriyor. Asis Otomasyon, yenilikçi yaklaşımlar ve güçlü Ar-Ge yatırımlarıyla sadece Türkiye'de değil, global arenada da adından söz ettirmeye devam ediyor."

2023 Yılı Elektrik & Elektronik Sektöründe AR-GE'ye En Fazla Harcama Yapan İlk 10 Şirket



SIRA	ŞİRKET	(TL)
9	Asis Otomasyon Ve Akaryakıt Sistemleri A.Ş.	31.265.387

AR-GE 250 | Türkiye

LPG ithalatı hazıranda yıllık bazda yüzde 20,22 azaldı

Türkiye'nin sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG) ithalatı, hazıranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 20,22 azalarak 307 bin 571 ton oldu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) haziran ayına ilişkin "LPG Piyasası Sektör Raporu"na göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince Cezayir, Rusya, ABD, Kazakistan,

Birleşik Arap Emirlikleri ve Gürcistan'dan ithalat yapıldı. LPG ithalatı, hazıranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 20,22 azalarak 307 bin 571 tona düştü.

Bu dönemde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde 74,13 artarak 26 bin 763 ton oldu. İhracat, Lübnan, Ukrayna, Birleşik Arap Emirlikleri, Bulgaristan,

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Romanya ve Almanya olmak üzere 7 ülke ve bölgeye yapıldı.

LPG üretimi ise aynı dönemde yüzde 12,11 artarak 75 bin 91 ton olarak gerçekleşti. Dağıtıcı lisansı sahiplerince hazıranda geçen yılın aynı

ayına göre yapılan toplam LPG satışı, yaklaşık 389 bin 749 ton olarak hesaplandı. Söz konusu ayda, satışlarda yüzde 84,60 pazar payıyla otogaz birinci sırada yer aldı. Bunu, yüzde 13,54 ile tüplü LPG ve yüzde 1,86 ile dökme LPG satışları izledi.

Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:
M. Zekai Komsuoğlu
Mayıs, 1968

Yayın Sahibi
Balkan Gazetecilik
Dijital Medya Yayıncılık ve
Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.

Yayın Grubu Başkanı
A.Sertaç Komsuoğlu

Murahas Aza ve
Yayın Grubu Bşk. Yrd.
Mustafa Akıncı
Murahas Aza
Mustafa Komsuoğlu

Genel Yayın Yönetmeni:
Bikem Ögünç
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Gözde Emlik

● Haber Merkezi:
Sibel Acar, Raşit Kırkağaç,
Deniz Yaşayan, Beyza Erdoğan,
Soner Okur

● Grafik: **Ersin Güleç, Serra Ergan,**
H. Buse Ceylan

● Reklam ve Abonelik:
Aysegül Yıldırım

● Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**
● Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**
● İK Sorumlusu: **Gülşah Uzunol,**
Merve Şen

● Basıldığı Yer: **İRM Dijital Baskı ve**
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.

✉ @Petroturkcom

Yönetim Yeri: **Y. Dudullu Mah. Bostancı Yolu Cad. Şehit Sok.**
No:44 Ümraniye- İstanbul

İLETİŞİM
İstanbul: (0216) 466 74 96 Fax : (0216) 365 58 05
Ankara : (0312) 467 99 36 Fax : (0312) 427 30 16

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İlerlerine uymaya söz vermiştir. EPG'de yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Balkan Gazetecilik Dijital Medya Yayıncılık ve Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.



ENERJİ PİYASASI
7/24 CANLI YAYINDA

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

www.petroturk.com



PETROTURK



Petroturk TV



Petroturk com



petroturkcom



petroturkcom

Trugo, şarjsız kalma endişesine mobil şarj istasyonlarıyla son veriyor

Trugo'nun, EVbee ile yaptığı iş birliği kapsamında mobil şarj istasyonları kullanıcıların hizmetine sunuldu. 6 mobil şarj istasyonunun Trugo markasıyla hizmete başlayacağı açıklanırken geliştirilen bu hizmetin 81 ilin tamamında hayata geçirilmesi hedefleniyor.

Türkiye'de 81 ilin tamamında 180 kW'nin üzerindeki hızlı şarj cihazlarıyla kesintisiz ve konforlu bir hizmet sunduğu açıklanan Trugo, kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşımak için iş birliklerini sürdürüyor. Kullanıcıların şarjsız kalma endişesine son vermeyi hedefleyen Trugo, Türkiye'nin ilk mobil ve hızlı şarj istasyonu filosunu hayata geçiren EVbee ile iş birliği yaptı. İş birliği kapsamında EVbee'nin mobil şarj istasyonları, Trugo markasıyla İstanbul, İzmir ve Ankara'da elektrikli araç kullanıcılarına hizmet vermeye başlayacak.



45 DAKİKA İÇİNDE KULLANICILARIN YANINDA

120 kW'lık çıkış gücüne sahip mobil şarj istasyonları ihtiyaç sahibi kullanıcılara 45 dakika içinde ulaşip, her seferinde yaklaşık 100 km erişim imkânı sağlayacak 18 kWh'lık enerji aktarımı sağlıyor. İş birliği kapsamında önümüzdeki günlerde toplam 6 mobil şarj istasyonu Trugo markasıyla hizmete başlayacak. Kullanıcılarına bir yıl içinde en az 20 mobil şarj istasyonu ile hizmet vermeyi hedefleyen Trugo, EVbee ile geliştirdiği bu hizmeti 81 ilin tamamına yaymayı hedefliyor.

OSD, Türk Otomotiv Sanayisinin AB Yeşil Mutabakat Hedeflerine Ulaşması projesinin açılış toplantısını gerçekleştirdi.

'Otomotiv sanayisinin AB Yeşil Mutabakat hedeflerini gerçekleştirmesi hedefleniyor'

Otomotiv Sanayii Derneği, AB düzenlemelerine uyum ve Türk otomotiv sanayisinin ihracat rekabetçiliğinin sürdürülebilirliği odağındaki çalışmalara imza atmaya devam ediyor. Bu kapsamda OSD, AB tarafından Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA-III) hibe programı kapsamında devreye alınan "Türk Otomotiv Sanayisinin Avrupa Birliği Yeşil Mutabakat Hedeflerine Ulaşması Projesi"nin açılış toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi. Kamu, ana ve tedarik sanayisi temsilcileri, STK temsilcileri ve çeşitli üniversitelerden akademisyenlerden oluşan katılımcılarla gerçekleştirilen etkinlikte, otomotiv sanayisinin sürdürülebilirlik standartlarını yükseltme, çevresel etkileri azaltma ve yeşil dönüşüm sürecini hızlandırma çalışmaları hakkında detaylı paylaşımlarda bulunuldu. Proje ile iklim değişikliği ile mücadele çalışmalarına katkıda bulunulması, Avrupa Yeşil Mutabakatı hedefleri kapsamında OSD'nin ve otomotiv ana ve tedarik sanayisinin kurumsal ve teknik kapasitesinin artırılması, ilgili STK'lar ve devlet kurumları ile sinerji ve iş birliğinin artırılması, Avrupa Birliği'ndeki kurumlar ile yeni ağlar kurulması ve ilgili tüm taraflar için güvenilir



bilgi kaynağı oluşturulması hedefleniyor.

PROJE KAPSAMINDAKİ ÇALIŞMA VE FAALİYETLER ANLATILDI

Kamu, ana ve tedarik sanayisi temsilcileri, STK temsilcileri ve çeşitli üniversitelerden akademisyenlerden oluşan yüksek bir katılım ile gerçekleştirilen etkinlikte, otomotiv sanayisinin sürdürülebilirlik standartlarını yükseltme, çevresel etkileri azaltma ve yeşil dönüşüm sürecini hızlandırma çalışmaları hakkında detaylı paylaşımlarda

bulunuldu. Toplantıda ayrıca AB Yeşil Mutabakatı kapsamında OSD'nin kurumsal kapasitesinin güçlendirilmesi ve derneğin karar alma süreçlerine katılımının artırılmasına destek olacak 4 yıllık projenin faaliyetleri ve uygulama takvimi hakkında bilgiler paylaşıldı.

OSD Genel Sekreteri Özlem Güçlüer'in gerçekleştirdiği açılış konuşmasıyla başlayan program, E&Y Partneri Melike Kılınç'ın "AB Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması ve Otomotiv Sanayisine Olası Etkileri" konulu sunumuyla devam etti. Ardından,

Proje Koordinatörü ve OSD Uluslararası Ticaret ve İş Gücü Koordinatörü Ayşin Bektaş Cebeci'nin gerçekleştirdiği Proje Tanıtım sunumu ile proje kapsamında gerçekleştirilecek çalışma ve faaliyetler hakkında bilgi verildi. Etkinlik kapsamında ayrıca "Farklı Perspektiflerden Yeşil Mutabakat Çalışmaları" başlığı altında bir panel de düzenlendi. Bu panelde, otomotiv ana sanayisi, tedarik sanayisi, genel sanayi ve devlet perspektiflerinden Yeşil Mutabakat'ın etkileri ve fırsatları detaylı şekilde ele alındı. Panelistler, farklı

disiplinlerden gelen görüş ve önerileriyle sektördeki yeşil dönüşüm sürecine ışık tuttu. Moderatörlüğünü OSD Genel Sekreteri Özlem Güçlüer'in üstlendiği panele, Dışişleri Bakanlığı AB Başkanlığı Tek Pazar ve Rekabet Dairesi Başkanı Arzu Kütükçüoğlu, TÜSİAD Genel Sekreter Yardımcısı Nurşen Numanoglu, ana sanayiyi temsilen Ford Otosan Homologasyon ve Regülasyon Uyum Lideri Dilek Bayrak ve tedarik sanayisini temsilen de CMS Jant İkincil Alüminyum Program Müdürü Fatih Devrimci konuşmacı olarak katılım sağladı.

TÜM TARAFLAR İÇİN GÜVENİLİR BİLGİ KAYNAĞI OLUŞTURULMASI HEDEFLENİYOR

Bu proje ile iklim değişikliği ile mücadele çalışmalarına katkıda bulunmak, Avrupa Yeşil Mutabakatı hedefleri kapsamında OSD'nin ve otomotiv ana ve tedarik sanayinin kurumsal ve teknik kapasitesinin artırılması, ilgili STK'lar ve devlet kurumları ile sinerji ve iş birliğinin artırılması, Avrupa Birliği'ndeki kurumlar ile yeni ağlar kurulması ve ilgili tüm taraflar için güvenilir bilgi kaynağı oluşturulması hedefleniyor.



PETROLEUM İSTANBUL

17. Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Araç Yıkama,
İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı



Eş Zamanlı Fuar

GAS & POWER

6. Elektrikli Araçlar, Şarj, Depolama ve Enerji Dönüşümü
Teknolojileri, Yenilenebilir Enerji, Elektrik ve Doğal Gaz Fuarı

24-26 NİSAN 2025

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ

TEMELDEN İŞLETMEYE GÜVENLE İNŞA EDİYORUZ



Planlama, projelendirme ve kontrol



İnşaat, elektrik ve mekanik taahhüt



Çelik konstrüksiyon imalat ve montajı



Anahtar teslim istasyon inşaatı



RM İstanbul, akaryakıt istasyonu inşaatında temelden altyapıya, üstyapıdan kurumsal kimlik giydirmeye her adımda uzman ekipleriyle anahtar teslim çözümler sunuyor. Proje yönetim uzmanlığıyla, akaryakıt istasyonu inşaatlarınızın planlamasını, mimari tasarımını ve maliyet yönetimini en doğru şekilde yapıyor, güvenli mekanik, elektrik ve inşaat uygulamalarıyla yüksek SEÇ-G standartlarında tamamlıyor ve zamanında teslim ediyor.

RM İstanbul, enerjide başarı inşa ediyor.



LUKOIL ECTO İLE PERFORMANSI YENİDEN KEŞFEDİN!

LUKOIL Ecto motorin, aracınızın enjektör
ve yakıt sistemini temiz tutarken,
motorunuzu ilk günkü gibi korur.

LUKOIL ecto





100. yılımızda

Farkı açıyoruz

Amacımız kurulduğumuz günden bu yana
hiç değişmedi: Sunduğumuz yeniliklerle ülkemiz için fark yaratmak...
İstasyonlarımızdaki ürün ve hizmetlerimiz kadar topluma
değer katan sosyal sorumluluk projelerinde de öncü olmak...
Cumhuriyetimizin 100. yılında da aynı ilkeyle yola devam ediyoruz.

Hayata geçireceğimiz yeniliklerle
herkes için, ülkemiz için
farkı açıyoruz.

