

**Havada, karada ve denizde,
Petrol Ofisi'nin enerjisi her yerde.**





Petrol Ofisi



ISSN: 1301-4129

■ 12 bin 500'ün üzerinde akaryakıt istasyonu başta olmak üzere on binlerce paydaşıyla devasa piyasanın bu büyük buluşması, petrol, yakıt dışı ürün ve hizmetlerle mobilité sektörlerinde geniş bir yelpazeyi kapsayarak, bölgesel ve global iş birlikleri kurma fırsatları da yarattı. s3

İçine sinen temiz tuvaleti bulunca içi rahat eden insanların Shell'i

hep ileride



ULUSLARARASI PETROLEUM ISTANBUL FUARI BU KEZ DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜM İÇİN KAPILARINI AÇTI



SEKTÖRÜN GÖVDE GÖSTERİSİ

Yaklaşık 70 milyar dolarlık parasal büyüklüğüyle akaryakıt ve mobilite gibi dev sektörlerin en büyük buluşması olan Uluslararası Petroleum Istanbul Fuarı, 17. kez İstanbul TÜYAP'ta kapılarını ziyaretçilere açtı. Bu yıl değişim ve dönüşüm için ziyaretçilerini ağırlayan fuar 2027'de, 30. yılında yoluna WOM 2027 olarak devam edecek.

Türkiye ve dünyanın en önde gelen akaryakıt ve mobilite firmaları 24-26 Nisan tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Petroleum Istanbul ve Gas&Power fuarlarında bir araya geldi. Uluslararası Petroleum Istanbul ve eş zamanlı düzenlenen Gas&Power fuarlarının ilk günü coşkulu bir törenle açıldı. Petroleum Istanbul'a, 23 Nisan'da İstanbul'da yaşanan 6.2'lik depreme rağmen binlerce misafir akın etti.

Ulusal, bölgesel ve uluslararası enerji şirketlerinin iş birliği için Türkiye'de alanında tek fuar olma özelliğini taşıyan Petroleum Istanbul, bu yıl da sektörün büyüyen alanlarına odaklanarak katılımcılarına yenilikçi ve stratejik iş fırsatları sundu.

12 bin 500'ün üzerinde akaryakıt istasyonu başta olmak üzere on binlerce paydaşla devasa piyasanın bu büyük buluşması, petrol, akaryakıt, yakıt dışı ürün ve hizmetler ile mobilite sektörlerinde geniş bir yelpazeyi kapsayarak, bölgesel ve global iş birlikleri kurma fırsatları yaratıyor.

DERNEKLERDEN PETROLEUM ISTANBUL FUARI'NA TAM DESTEK

Açılış töreninde PETDER Başkanı Mehmet Abbasoğlu, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, PÜİS

Başkanı İmran Okumuş, ADER Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öztürk, TABGİS Başkanı Murat Bilgin ve Enerji Fuarcılık Genel Müdürü Selman Gezer konuşmacı olarak yer aldı.

BİRÇOK FARKLI ÜLKEDEN KATILIM DİKKAT ÇEKTİ

Fuarda bu yıl IFSF, PEDEA, BEM, ZETA, AEC ve GREDA gibi uluslararası kuruluşlarla iş birlikleri ön plandaydı. Bu iş birlikleri yalnızca ticari kazanımlara değil, aynı zamanda bilgi ve tecrübe alışverişine de imkan sağladı.

Gelişen pazarlara yönelik yatırım fırsatları ve sürdürülebilir enerji politikalarının da ele alındığı oturumlar, endüstriyle ilişkili geniş kapsamlı çevrelerin üst düzey katılımıyla daha da etkili oldu.

AKADEMİ ALANINDAKİ OTURUMLAR İLGİYLE İZLENDİ

Petroleum Istanbul'un en çok ilgi gören alanlarından biri Petroleum Akademi'de dönüşüm ve değişim hedeflerine paralel olarak yapılan oturumlar dikkat çekti. İlk gün, 'Özel Sunum: Petrol ve Sürdürülebilirlik', 'E-mobilite', 'Mobilite Deneyiminin Geleceğinde Yakıt Dışı Perakende ve Hizmetler', 'Özel Sunum: İstasyonlarda İnsan Kaynağı Dönüşümü' gibi önemli konu başlıkları

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK BAYİ BULUŞMASI PETROLEUM ISTANBUL'DA YAPILDI

Artık gelenekselleşen ve geniş katılım sağlanan Büyük Bayi Buluşması, 25 Nisan'da fuar alanında sektör profesyonelleri ile ziyaretçileri buluşturdu. Moderatörlüğünü Balkan Gazetecilik Genel Yayın Yönetmeni Bikem Ögünç Demir'in yaptığı 'Büyük Bayi Buluşması'nda, T.C. Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü Bandrollü Ürün

İzleme Sistemleri Dairesi Başkanı Bülent Yılmaz, Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası (PÜİS) Başkanı İmran Okumuş, Türkiye Akaryakıt Bayileri Petrol ve Gaz Şirketleri İşveren Sendikası (TABGİS) Başkanı Murat Bilgin konuşmacı olarak yer aldı. Bayilerin yoğun ilgi gösterdiği oturumda sektörün gündemine dair önemli konu başlıkları tartışıldı.



ele alınırken ikinci gün, 'Türkiye'de Motor Biyoyakıtlarının Bugünü ve Yarını', 'Özel Sunum: Küresel Petrol Ekipmanı Dağıtıcıları ve Mühendislik

Birliği (PEDEA) Kimumwe Zackayo Steven', 'Büyük Bayi Buluşması Oturumu' yoğun kalabalığın ilgisini çekti.

EŞİTLİK İÇİN YOLA ÇIKTIK, **100.000 KADINA** ULAŞTIK!

Yarını Değiştirmek İçin Çıktığımız Yolda 100.000 Kadına Ulaştık!

Teknoloji ve inovasyonda fırsat eşitliği yaratmak için hayata geçirdiğimiz W-ENERGY FOR EQUALITY projesi, kadınların gücüne güç katıyor.

İş birliklerimiz ve kararlılığımızla 100.000'den fazla kız öğrenci ve genç kadının hayatında fark yarattık, eğitim ve teknolojiye erişimlerini artırdık.

Kadın emeğini, bilgisini ve liderliğini destekleyerek daha adil ve güçlü bir gelecek inşa etmeye devam ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki eşitlikle büyüyen her kadın, yarınları değiştirir.



“SEKTÖR OLARAK ÖNEMLİ BİR DÖNEMDEN GEÇİYORUZ”

Sektör temsilcileri, katılımcı firma yetkilileri, ziyaretçiler ve sektör profesyonellerinin geniş katılımıyla gerçekleşen törende konuşan PETDER Başkanı Mehmet Abbasoğlu, sektördeki büyük değişime dikkati çekerek sözlerini şöyle sürdürdü: “Bildiğiniz üzere Petroleum İstanbul sektörümüzün en önemli buluşma, düşünme ve tartışma platformlarından biri. Sektör bütünü olarak topluca bir arada olabildiğimiz, ortak akılla daha iyisi için çözüm önerileri geliştirdiğimiz bir yenilenme alanı. Önceki yılın verilerine göre buradaki hazırunun temsil ettiği büyüklük yaklaşık 1,2 trilyon TL. 46 milyar dolara yakın parasal büyüklük ve 360 milyar TL’ye yakın vergi hacminden bahsediyoruz. Bu ölçek önemli bir sorumluluk. Sektör olarak, hep birlikte ortaya koyduğumuz katma değeri artıracak, bulunduğumuz ekosistemi ileriye taşıyacak uygulamalar geliştirmekle mesulüz. Enerjide küresel ve bölgesel dengeler de dolayısıyla projeksiyonlarımız da anlık değişimler gösterebiliyor. Türkiye bu değişimleri karşılama anlamında son derece dinamik bir pazar. Bölgesindeki eşsiz jeopolitik önemi, petrolden doğal gaza uzanan zengin kaynak yapılandırılması ile enerjide tam bağımsızlık hedefine hızla ve kararlılıkla ilerliyor. Gündeme ilişkin ajandaya eşlik eden ve azami hassasiyet gösterilmesi gereken sürdürülebilirlik, iklim değişikliği



**PETDER Başkanı
Mehmet Abbasoğlu**

ve elektrifikasyon ajandasını da düşündüğümüzde sektörümüz çok önemli bir eşikten geçiyor. Yenilikçi bir sıçramaya ihtiyaç var. Ben bu dönemi, tüm iniş çıkışlarına rağmen fırsat penceresi olarak görüyorum: Yapıcı rekabetin sektörün bekasına katkı sağladığı bir fırsat penceresi. Zira bugün artık salt molekül ticaretinden bahsetmek mümkün değil. Yakıtlarla birlikte yakıt dışı gelirlerle, istasyon zincirlerinde verilen servislerle, elektrikli şarj noktalarıyla, yaşam alanlarıyla iş ortaklarımıza sunduğumuz dijital ve finansal çözümlerle her birimiz birer hizmet sağlayıcıyız; konvansiyonel ve artık dijital perakende zincirleriyiz.”

“WOM 2027 SEKTÖRDE ÖNEMLİ BİR AÇIĞI DOLDURACAK”

Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay ise yaşanan deprem faaliyetinin LPG’nin kritik öneminin bir kez daha ortaya çıktığına vurgu yaparak, “Umut ediyoruz ki LPG tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hak ettiği yerlere gelir. LPG fosil yakıtlar içinde kullanılan çevreye verdiği en az hasar ile karbon salımı yapan yakıtlardan bir tanesi. LPG ve CNG’nin hak ettiği yerlere gelmesini ümit ediyorum” dedi.

Petroleum İstanbul Fuarı’nda yaşanan dönüşüm ile ilgili görüşlerini paylaşan Aratay, “Enerji Fuarıcılık’ın fuarda gerçekleştireceği dönüşüm bizim gibi ürünlere farkındalığı ciddi artıracak. Yeni konsept sektörde önemli bir açığı dolduracak” değerlendirmesinde bulundu.



**Türkiye LPG Derneği
Başkanı Eyüp Aratay**

“YÜKSELEN MALİYETLER YATIRIM YAPMA ŞANSINI AZALTTI”

ADER Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Öztürk ise “Ekonomik şartlar nedeniyle yükselen maliyetler hem dağıtım firmalarını hem de akaryakıt ve LPG istasyonlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Buna göre 2024 yılında, motorinde 18’i zam, 12’si indirim olmak üzere toplam 30 defa, benzinde 18’i zam, 10’u indirim olmak üzere toplam 28 defa fiyat değişikliği gerçekleşmiştir. Bu durum herkesin ileriye dönük yatırım yapma şansını azaltmıştır” dedi. Öztürk ayrıca Ulusal Taşıt Tanıma sistemi ile ilgili, “Kayıt dışı ile mücadele için verilen çabalar, bu sektörün son yirmi yılının en önemli konu başlıklarından biri olmuştur. Bu konuda bugüne dek çok büyük yatırımlar yapılarak gereken tedbirler alınmıştır” diye konuştu.



**ADER Yönetim Kurulu
Üyesi Ahmet Öztürk**





“SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDİYOR”

TABGİS Başkanı Murat Bilgin de dünya genelinde akaryakıt sektörünü yakından ilgilendiren yeni dönüşüm stratejileri, üretim ve tüketim dengeleri, sektörün sürdürülebilirlik hedefleri ve teknolojik gelişmelerin son derece hız kazandığı bir dönemden geçildiğini ifade ederek, “Petroleum Fuarı da bu hıza ayak uydurulmasında, sadece ürün ve hizmetlerin tanıtıldığı bir platform olmanın ötesinde, özellikle bizim gibi hizmet kalitesi ve çeşitliliği ile, teknolojik donanımları, sağlık-emniyet-çevre sistemine yüksek uyumu ve bu bütünlükle dünyada liderlik düzeyine ulaşmış istasyonlarımızla biz bayilere sektörümüzün gelişimine katkı sağlayacak yenilikleri tanıtmak ve iş birliklerini daha da güçlendirmek açısından katkı sağlayacaktır. Ayrıca, fuar kapsamında yapılan ‘Büyük Bayi Toplantısı’nda bayi sorunlarının



**TABGİS Başkanı
Murat Bilgin**

ele alınarak görüşülmesi, güncel sorun ve konularımız hakkında bayi meslektaşlarımızın bilgilendirileceği bir platform oluşturulması da memnuniyet verici” diye konuştu.

“UTTS MONTAJINDA HEDEFİMİZ 3 BİN AKARYAKIT BAYİSİ”

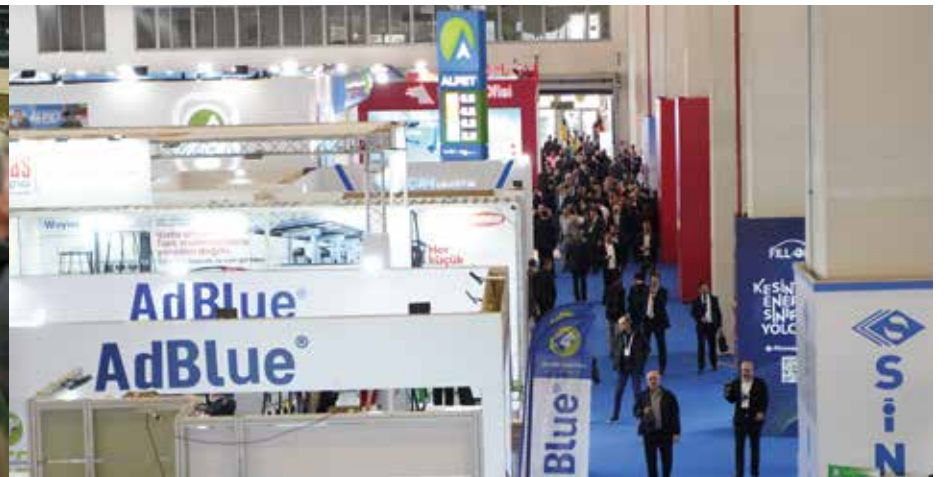
PÜİS Başkanı İmran Okumuş akaryakıt bayilerinin sesi olarak kamu ve özel sektörden üç ana sorunun çözüme kavuşmasını beklediklerini ifade ederek, “Birincisi kredi kartı komisyon maliyetleri, ikincisi nakliye maliyetinin marjın dışına alınması, üçüncüsü ise maliyetin altındaki satışların artık bitirilmesini talep ediyoruz. Sektörün desteğiyle çözüme olan inancımız tam” açıklamasında bulundu.

Okumuş, ayrıca tüm bayiler adına Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Plan Bütçe Komisyonu Başkanı Mehmet Muş ve EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz’a dış satışlar ile ilgili yapılan düzenlemeler ve Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) ile ilgili yapılanlardan dolayı teşekkür ederek “Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi için günlük satışı 3 bin litre olan bayilere 1 TİM, 2 TTO ve de ücretsiz montaj desteği verdik.



**PÜİS Başkanı
İmran Okumuş**

Verdiğimiz destekte montaj sayısında 2 binlere ulaştık. UTTS montajında hedefimiz 3 bin bayiye ulaşmak” açıklamasında bulundu.



PETROLEUM İSTANBUL ARTIK WOM 2027!

WOM 2027

World of Mobility
İstanbul, 2027

Bu yıl fuarda önemli bir gelişmenin de lansmanı yapıldı. Gelecek yıl 30. yaşını kutlayacak olan fuarın bünyesinde yer alan sektörler genişliyor ve adı değişiyor. Petroleum İstanbul ve eş zamanlı düzenlenen Gas&Power fuarları 2027 yılında yoluna WOM 2027 (World of Mobility) olarak devam ediyor. Değişen ve dönüşen dünyaya ayak uydurmak gayesiyle çıkılan bu yolda, enerjideki dönüşümü odağına alan WOM, 2027'de daha güçlü ve geniş konseptiyle enerji ve mobilite sektörüne yeni bir soluk getirecek.

WOM 2027 – YENİ NESİL MOBİLİTENİN BULUŞMA NOKTASI

Gelecek artık bir adım ötede. Bugün, hayatımızı dönüştüren teknolojiler ve gelişmeler, dünyamızın yarınını şekillendiriyor.

Sınırlı kaynaklarımızla sürdürülebilir bir geleceğe ulaşmak, her geçen gün daha kritik hale geliyor. İnsanların ve araçların hareket biçimleri hızla çeşitleniyor; mobilite, yalnızca bir ulaşım biçimi olmaktan çıkarak bütünsel bir deneyime dönüşüyor.

Türkiye'nin hareket enerjisinde 30 yıldır öncü etkinliği olan Petroleum İstanbul, bu yıl

30. yaşını yenilenen konsepti, zenginleştirilmiş içeriği ve yeni markası WOM 2027 ile kutluyor:

Servis, otomotiv, teknoloji, lojistik gibi birçok farklı sektörü bir araya getiren WOM 2027, değişen dünyanın yeni nesil mobilite ürün, hizmet ve teknolojilerini sektör profesyonelleriyle buluşturuyor.

Gelişen şehir altyapıları, akıllı yollar, yenilenen limanlar ve havalimanlarıyla birlikte akaryakıt istasyonları da artık mobilite deneyiminin merkezleri haline geliyor.

PETROLEUM İSTANBUL'DA BÜYÜK DÖNÜŞÜM DUYURUSU



**Enerji Fuarcılık Genel
Müdürü Selman Gezer**

Enerji Fuarcılık Genel Müdürü Selman Gezer ise Uluslararası Petroleum İstanbul Fuarı'nın güçlü bir dönüşüm sürecinde olduğuna vurgu yaparak, "Enerji ve akaryakıt sektöründeki dönüşüm ve değişimler, sektörün lider ve öncü konumunda yer alan Uluslararası Petroleum İstanbul Fuarı için de güçlü bir dönüşüm ve değişimi zorunlu kılmakta. Bu bağlamda yoğun şekilde yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda, özellikle 30. yılımıza denk gelecek bir sonraki fuarımızın hemen öncesinde bu dönüşümün başlangıcını yapmaya karar verdik" dedi.

MOBİLİTE DÜNYASINI DA KAPSAYACAK YENİ KONSEPT

Gezer; Bu dönüşüm stratejisinin ana omurgasını, geleneksel olarak Petroleum İstanbul Fuarı'nı bugün bulunduğu konuma ulaştıran sektörleri mobilitenin birkaç unsuru olarak ele alıp, diğer unsurları da kapsamımıza dahil ederek fuarı çok daha kapsamlı bir mobilite fuarı haline getirmek olarak belirledik. Bu doğrultuda mobilitenin yakıtları, ekipman ve teknolojileri, deneyim merkezleri olarak servis istasyonları ve araçları ile ilgili alanların tümünü kapsayan yeni bir konsept oluşturmayı hedefliyoruz. Bu yeni konsept tabii ki aynı zamanda yepyeni bir markayla hayat bulacak. Bu yeni konsepti, heyecanımızı ve yeni markamızı, sizlerle burada paylaşmak istedik. Uluslararası Petroleum İstanbul ve Gas&Power Fuarlarımız, 30. yılımızda, mobilite dünyasını kapsayacak konseptiyle 'WOM 2027' olarak sizlerle olacak. Bu zamana kadar bizden desteğini esirgemeyen tüm paydaşlarımıza tekrar teşekkür ediyorum" dedi.

Mart 2027
TÜYAP
İstanbul

WOM 2027
Uluslararası Mobilite
Ürün, Hizmet ve Teknolojileri Fuarı
wom-istanbul.com



Yakıt



Elektrik



Market



Servis



Otomotiv



Teknoloji



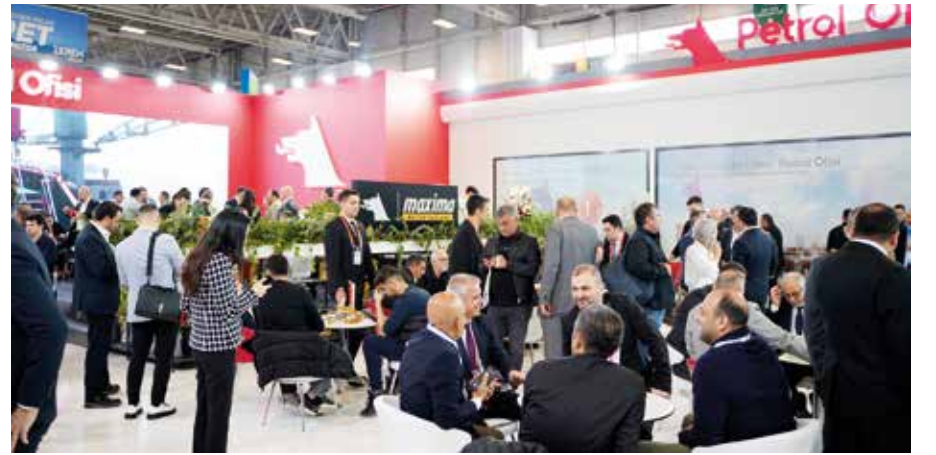
Lojistik

Petrol Ofisi Grubu, Petroleum Istanbul 2025 fuarında ziyaretçiler ile buluştu

Petrol Ofisi Grubu, 24-26 Nisan 2025 tarihleri arasında düzenlenen Petroleum Istanbul 2025 fuarında sektöre yön veren ürün ve hizmetlerini tanıttı. Fuarın açılışında Petrol Ofisi Grubu CEO'su ve PETDER Başkanı Mehmet Abbasoğlu da konuşma yaptı.

Enerji sektörünün ülkemizdeki en önemli etkinliklerinden biri olan ve bu yıl 17'ncisi düzenlenen Petroleum Istanbul 2025, 24 - 26 Nisan tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 3 gün boyunca çeşitli etkinlikler, konferanslar ve Büyük Bayi Buluşması ile sektör profesyonellerini ve ziyaretçilerini ağırladı. Fuar sektörün önde gelen oyuncularını, yatırımcılarını, tedarikçilerini ve kamu temsilcilerini bir araya getirerek iş birliği ve bilgi alışverişi sağlaması açısından önem taşıyor.

Türkiye akaryakıt ve madeni yağlar sektörünün geleneksel lideri Petrol Ofisi Grubu da enerji sektörünün en büyük buluşmalarından biri olan bu etkinlikte, ziyaretçilerine yenilikçi uygulamalarını, yeni ürünlerini, hizmetlerini ve sektöre yön veren çözümlerini sergiledi.





Wayne
FUELING SYSTEMS

40 LT/DK

70 LT/DK

Helix™ 5000 II'ler

Şimdi tek dokunuşla yüksek hız seçeneğiyle!

Tek tuşla yüksek verim

Sürpriz Fiyatlarla

gas grup *hizmet kalitesiyle*
enerji sistemleri

Keyifli Bir Seyahatin Yolu T 7/24 Market'ten Geçer

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

T 7/24 MARKET
Keyifli bir mola



TÜRKİYE PETROLLERİ

GüzelEnerji, Petroleum İstanbul Fuarı'nda gelecek vizyonunu sergiledi

24-26 Nisan tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını açan Petroleum İstanbul Fuarı'nda yenilikçi ürün ve hizmetlerini tanıtan GüzelEnerji, fütüristik stant tasarımı ile katıldığı etkinlikte 2 bini aşkın ziyaretçiyi ağırladı.

OYAK Enerji Sektörü Şirketleri çatısı altında faaliyet gösteren GüzelEnerji, Petroleum İstanbul Fuarı 2025'te (Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Araç Yıkama, İstasyon Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı), enerji sektörünün nabzını tuttu. Bi'Güzel Lezzetler ve M Oil markalarının kurumsal kimlik lansmanını da fuar platformuna taşıyan GüzelEnerji, aynı zamanda OYAK Enerji'nin diğer güçlü markaları Milangaz, OYEN, Valvoline, Otojet, OYAK PV ve OYPower'ı da misafirlerine tanıttı.



YENİLİKÇİ TASARIM ZİYARETÇİLERE GÖRSEL ŞÖLEN SUNDU

GüzelEnerji'nin fuar için özel olarak tasarladığı fütüristik stant, teknoloji ve estetiğin bir birleşimi olarak dikkat çekti. Modern enerji çözümlerini yansıtan yenilikçi tasarım, ziyaretçilere hem görsel bir şölen sundu hem de GüzelEnerji'nin çevre dostu

ve sürdürülebilir vizyonunu vurguladı. Bi'Güzel Lezzetler ve M Oil'in yeni kurumsal kimliklerinin tanıtıldığı standın ziyaretçileri, OYAK Enerji'nin diğer markalarının ürün ve hizmetlerini de interaktif bir şekilde deneyimleme fırsatı yakaladı. GüzelEnerji, fuardan bir gün önce İstanbul'da düzenlediği toplantıda buluştuğu tüm bayilerini özel bir organizasyonla fuar alanında ağırladı.



BASKETBOLCULARA YOĞUN İLGİ

Petroleum İstanbul Fuarı'nın en dikkat çekici anlarından biri, Türkiye Basketbol Federasyonu (TBF) A Milli Takımı'ndan iki kadın ve bir erkek oyuncunun GüzelEnerji'nin

standını ziyaret ettiği anlar oldu. Ziyaretçilerle birlikte basketbol atışları yaparak izleyenlere keyifli anlar yaşatan basketbolcular, hayranlarının formalarını da imzaladılar.



www.petroturk.com

ENERJİNİN HABER MERKEZİ

ENERJİ PİYASASI

7/24 CANLI YAYINDA

PT

Petroturk TV

ABONE OL

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

PETROTURK



Petroturk TV



Petroturk.com



petroturkcom



petroturkcom

Aytemiz, Petroleum Istanbul Fuarı'nda ürün ve hizmetleriyle dikkat çekti

İstanbul'da 24 – 26 Nisan tarihlerinde gerçekleştirilen ve binlerce kişinin ziyaret ettiği Petroleum Istanbul Fuarı'na katılan Aytemiz, sektör temsilcileri ve iş ortaklarını standında ağırladı. Fuarın ilk gününe yoğun bir ilgi ile başlayan Aytemiz, üç gün boyunca standında fuar ziyaretçilerini ağırlayarak sektöre ilham veren ürün ve hizmetlerini tanıttı, iş ortakları ve ziyaretçileri ile bir araya geldi.

Bu yıl 17'ncisi düzenlenen, ulusal ve uluslararası enerji şirketlerinin iş birliği için buluştuğu, Türkiye'de alanında tek fuar olma özelliğini taşıyan Petroleum Istanbul Fuarı, 24-26 Nisan tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde açılış konuşmalarıyla başladı. Enerji ve akaryakıt sektöründen firmalara ev sahipliği yapan Petroleum Fuarı'nda, sektörün önde gelen markalarından biri olarak 600 metrekarelik standı ile yerini alan Aytemiz, fuar süresince standında ON 7/24 Market, elektrikli şarj hizmeti, Motorcu Dostu İstasyon ve Self Servis konseptini fuar ziyaretçileri ile buluşturdu.

ON 7/24 MARKET KONSEPTİ BÜYÜK İLGİ TOPLADI

Aytemiz'in istasyonlarında müşterilerine sunduğu yeni nesil ON 7/24 Market konsepti, fuar boyunca ziyaretçilerin en çok ilgi gösterdiği alanlardan biri oldu. İtalyan lezzeti taze illy kahve çeşitlerinden, sandviçlerdeki zengin alternatiflerine

kadar geniş bir ürün yelpazesi sunan market konsepti, modern tasarımı ve sunduğu yenilikçi perakende deneyimiyle dikkatleri üzerine çekti. 2025 yılı sonuna kadar 150 noktaya ulaşması planlanan ON 7/24 Market konsepti hem tüketicilere hem de iş ortaklarına güçlü bir değer önerisi sunarak sektörde fark yaratıyor.

AYTEMİZ, YENİ NESİL ELEKTRİKLİ ŞARJ NOKTALARIYLA E-MOBİLİTEYİ DESTEKLEMeye DEVAM EDİYOR

Türkiye'de 2017 yılında Aytemiz istasyonlarında sunulan elektrikli şarj hizmeti, fuarda sergilenen yeni nesil hızlı şarj üniteleriyle ziyaretçilerden bir kez daha tam not aldı. 2025 itibarıyla 90'dan fazla soketle Aytemiz istasyonlarında aktif olarak hizmet veren elektrikli şarj noktaları, hızlı şarj kapasitesi ve sürdürülebilir enerji vizyonu ile dikkat çekiyor. Aytemiz, bu alanda iş ortaklarıyla gerçekleştireceği yeni yatırımlarla büyümesini devam ettirmeyi hedefliyor.



"TÜM HİZMETLERİMİZİ, GELECEĞİN İHTİYAÇLARINI DÜŞÜNEREK ŞEKİLLENDİRİYORUZ"

Aytemiz Genel Müdürü
Ahmet Eke

Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, markanın sektörde öne çıkmasını sağlayan yenilikçi hizmet ve çözümleriyle ilgili değerlendirmelerde bulundu. ON 7/24 Market konseptinden Aytemiz Vaay mobil uygulamasına, Self Servis konseptinden dünyada bir ilk olan Motorcu Dostu İstasyon konseptine kadar istasyondaki birçok başarılı projenin hem markaya hem de bayilere önemli bir katma değer sunduğunu belirtti. "Tüm bu yenilikçi ve öncü adımlar, müşterilerimize istasyonlarımızda daha konforlu ve modern bir hizmet deneyimi sunarken; operasyonel verimliliğimizi artırarak mobilitenin geleceğine zemin hazırlıyor" diyen Eke, özellikle ON 7/24 Market konseptinin, bayiler için akaryakıt dışı gelir potansiyelini artırdığını, Aytemiz Vaay uygulamasının ise dijitalleşme yolculuğunda müşteri deneyimini daha hızlı ve kolay hale getirdiğini ifade etti.

Self Servis istasyon konseptiyle zaman tasarrufu ve avantajlar sunduğu belirtilen Aytemiz'in, Motorcu Dostu İstasyon konseptiyle de sektörde bir ilki gerçekleştirerek farklı bir müşteri segmentine özel çözümler geliştirdiği aktarıldı. Ahmet Eke, bu yeniliklerin Aytemiz'i yalnızca bir akaryakıt markası olmaktan çıkarıp, yolculuklara deneyim ve değer katan bir marka

haline getirdiğini vurguladı: "Her bir hizmetimizi sadece bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarını düşünerek de şekillendiriyoruz. Böylece hem müşterilerimize hem de iş ortaklarımıza yeni değerler sağlıyoruz."

Petroleum Istanbul Fuarı'nda iş ortaklarıyla bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti de dile getiren Eke, Aytemiz'in istikrarlı ve güçlü büyüme ivmesini daha da artıracaklarını vurguladı. "2024 yılında istasyon başına akaryakıt satışlarında sektör ortalamasının üzerinde büyüdük. Bu büyüme ivmesi, bayilerimizin Aytemiz markasına olan güveninin önemli bir göstergesi" diyen Eke, aynı zamanda Aytemiz'in global enerji devi Tatneft'in bir parçası olarak faaliyet gösterdiğini de hatırlattı. "Petrol arama ve çıkarılmasında global ölçekte faaliyet gösteren Tatneft'in Tataristan'daki son teknolojiye sahip Taneco Rafinerisi; yüksek petrol işleme kapasitesi, 150 farklı ürün gamı ve 10 ppm kükürt oranıyla en yüksek kalite standartlarında üretim yaparak küresel enerji ihtiyacına güçlü bir yanıt sunuyor. Biz de Tatneft'in bu gücünü arkamıza alarak, daha büyük hedeflere kararlılıkla ilerliyoruz. Türkiye genelinde 675'i aşan istasyon ağıımızı 2025 yılında daha da genişleterek, sürdürülebilir büyüme yolculuğumuza ivme kazandıracacağız" dedi.

Aytemiz standında, petrol kuyularının da simgesi olan "atbaşı" olarak bilinen petrol sondaj mekaniğinin maketi de sergilenerek Tatneft'in köklü geçmişine ve tecrübesine gönderme yapıldı. Ziyaretçiler hem yenilikçi hizmetlerle donatılmış standı hem de bu simgesel öğeyi İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde ziyaret etti.



MOTORCU DOSTU İSTASYON KONSEPTİ BÜYÜK BEĞENİ TOPLADI

Aytemiz'in hayata geçirdiği ve motosiklet sürücülerini tarafından da sevilen Motorcu Dostu İstasyon konsepti, motosiklet sürücülerinin hayatını kolaylaştıran detaylarıyla standın öne çıkan bölümlerinden biri oldu. Motosiklet sürücülerinin kask, eldiven ve ekipmanlarını saklayabilecekleri özel kilitli dolaplar, yakıt dolumu sırasında motora yakıt damlamasını ve motorun çizilmesini önleyen koruyucu bez, sürücülerin motosikletlerini güven içerisinde ve kolaylıkla park edebilmeleri için özel park alanları gibi özenle düşünülmüş ürün ve hizmetler fuar alanında büyük beğeni topladı.

Aytemiz



ON 24

Yolda Beraberiz

Yenilikçi hizmetlerimiz, taptaze lezzetlerimiz ve avantajlı fiyatlarımızla yolda beraberiz.



Alpet, Petroleum İstanbul'da yeni nesil hizmetlerini tanıttı

Petroleum İstanbul, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde, sektörünün devleriyle birlikte bir kez daha ziyaretçilerini ağırladı. Sektöre yön veren oturumların gerçekleştiği, ürün ve hizmetlerin sunulduğu fuar, renkli gösterilere de ev sahipliği yaptı. Zeren Group Holding enerji grubu iştiraklerinden biri olan Alpet Türkiye, renkli standıyla rekor ziyaretçi sayısına ulaşarak, fuarın en dikkat çeken şirketlerinden biri oldu. Alpet, fuar alanında istasyon konseptine uygun olarak tasarladığı standında, ziyaretçilere gerçek bir istasyon deneyimi sundu. Fuar kapsamında düzenlenen "Mobilitenin Geleceğinde Yakıt Dışı Perakende ve Hizmetler" başlıklı oturumda Alpet Satış ve Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Okan Ekinci, konuşmacı olarak yer aldı. The Retail Marketeers Kurucu ve Yönetici Ortağı Christian Warning'ın moderatörlüğündeki oturumda Ekinci, değişen tüketici alışkanlıkları, akaryakıt dışı perakendenin yükselen rolü ve mobilitenin geleceği hakkında değerlendirmelerde bulundu.

1997 yılından bu yana dünya ülkelerinden katılımcıların beğenisine sunulan Petroleum İstanbul fuarına yönelik açıklama yapan Alpet Türkiye Genel Müdürü Fidan Bayındır, "Alpet olarak, yaklaşık 30 yıldır sektörünün başrol oyuncularını buluşturan Petroleum İstanbul'da bir kez daha yer aldık. Enerji sektörünün geleceğine yön veren, enerji

Enerji sektöründe Türkiye'nin en önemli fuarı olarak kabul edilen Petroleum İstanbul, 24-26 Nisan tarihlerinde TÜYAP'ta kapılarını açtı. Fuarın en büyük oyuncularından biri olan akaryakıt dağıtım şirketi Alpet Türkiye'nin Genel Müdürü Fidan Bayındır, fuara ve sektöre yönelik açıklamalarda bulundu.



çözümleri, yükselen trendler, inovasyon ve en yeni teknolojik ürün ve hizmetlerin sergilendiği böylesine kapsamlı bir fuarda bulunmak bizim için hem gurur hem keyif verici oluyor. Petroleum İstanbul, tüm kamu kurum ve kuruluşlarını özel sektöre bir araya getirmesinin yanı sıra ulusal, bölgesel ve uluslararası enerji şirketleri için önemli bir iş birliği platformu olma

özellikli taşıyor. Katılımcılara ve ziyaretçilere oldukça verimli bir ticaret ortamı sağlayan ve tüm dünyanın ilgisini çeken bu stratejik fuarın, İstanbul'da yapılıyor olması bizim için ayrı bir gurur kaynağı" dedi.

"DEPOLAMA KAPASİTEMİZ VE KALİTELİ HİZMET ANLAYIŞIMIZLA SEKTÖRDE FARK YARATIYORUZ"

Türkiye'nin, kendi bölgesinin enerji merkezi olma yolunda ilerlediğinin altını çizen Bayındır, "Ülkemizin, kendi bölgesindeki konumunu güçlendiren, çok ciddi yatırımlara imza atıyoruz. Bilhassa Zeren Group'un Alpet Türkiye'yi satın almasının ardından büyük bir ivmelenme yaşadık. Şu an yaklaşık 250 bin tonluk bir depolama kapasitesine sahibiz.

Bu da bizi, Türkiye'deki en büyük kapasitelere sahip dağıtım şirketlerinden biri yapıyor. Terminallerimiz ve depo yatırımlarımız, pazar payımızı artıran en temel unsurlar. Ancak bizi bilinir

kılan ilkelerin başında, müşterilerimize en iyi hizmet kalitesini sunuyor olmamız geliyor. Bu duruş, ciromuzun artmasında da etkili oluyor" ifadelerini kullandı.



Alpet Türkiye Genel Müdürü Fidan Bayındır

'HEDEFİMİZ: ALPET'İ SEKTÖRÜN TARTIŞMASIZ LİDERİ YAPMAK'

Alpet Türkiye Genel Müdürü Fidan Bayındır sözlerini şöyle sürdürdü: "Elde ettiğimiz yatırım desteği, güçlü ekibimiz, marka gücümüz ve yaptığımız çalışmalar bize sürdürülebilir bir başarı sağlayacağımıza dair güven veriyor. Kendimize olan inancımız tam. Ben her zaman, 'yaptıklarımız yapacaklarımızın teminatıdır' diyorum. Bayilerimize de bu yaklaşımı bütün şeffaflığıyla anlatıyorum. Güven, sektörümüzün en önemli sacayaklarından biri. Müşterilerimizle

geliştirdiğimiz güven bağı, bayilerimizin desteğiyle her geçen gün daha da büyütüyoruz. Öte yandan arkamızdaki güçlü holding desteğiyle, yatırımlarımızı en iyi sonuçlara dönüştürmeyi ve Türkiye genelinde bulunan 2025 yılı sonuna kadar, sürdürülebilir büyüme yolculuğumuza ivme kazandırmayı arzuluyoruz. Alpet'i sektörde 'tartışmasız lider' konumuna taşıma hedefimizden hareketle, 2026 sonu itibarıyla mevcut kapasitemizi de ikiye katlayacağımıza inanıyorum."



MUTLULUĞA GİDEN YOLDA
ALPET
HEP YANINIZDA



ZEREN
GROUP

SAFİPORT VE SAFİ ÇİMENTO PETROLEUM İSTANBUL'DA LOUNGE ALANINDA MİSAFİRLERİN BEĞENİSİNİ KAZANDI

Petroleum Istanbul Fuarı'nda misafirlerin geleneksel buluşma noktası Lounge alanına bu yıl Safiport ve Safi Çimento ev sahipliği yaptı. Fuarın en uğrak noktalarından biri olan Safiport ve Safi Çimento Lounge üç gün boyunca sınırsız yiyecek ve içecek ikramı ile de misafirlerin beğenisini kazandı.



BAŞSAĞLIĞI

Diyarbakır istasyonu
iş ortağımız Ebubekir Bal'ın annesi

Sayın

KEVSER BAL'I,

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz.
Merhumeye Allah'tan rahmet ailesine
ve tüm sevdiklerine başsağlığı dileriz.

Shell & Turcas Petrol A.Ş.



ASV | holding güvencesiyle
**Kaliteye giden yolda,
Her şey yolunda.**



Yolların dinamik oyuncusu

Es Es Akaryakıt,

*hızlı ve güvenilir hizmet kalitesiyle
sektörün yükselen değeri olmaya
devam ediyor.*



   /esesp petrol

ASV | holding

AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜN SORUNLARINA BÜYÜK BAYİ BULUŞMASI'NDA ÇÖZÜM ARANDI

17. Petroleum Istanbul Fuarı 24-26 Nisan tarihlerinde İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Yoğun katılımı gerçekleşen fuarda Petroleum Akademi alanındaki oturumlara da ilgi yoğun. Özellikle fuarın ikinci günü düzenlenen Büyük Bayi Buluşması'na akaryakıt sektörünün paydaşları yoğun katılım gösterdi.



Enerji Petrol Gaz Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Bikem Ögünç Demir'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen toplantıda T.C. Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü Bandrollü Ürün İzleme Sistemleri Dairesi Başkanı Bülent Yılmaz, PÜİS Başkanı İmran Okumuş ve TABGİS Başkanı Murat Bilgin konuşmacı olarak yer aldı.

"AKARYAKIT SEKTÖRÜ GELECEĞİMİZİ ŞEKİLLENDİRECEK DÖNÜŞÜMÜN STRATEJİK ORTAKLARINDANDIR"

Hem ülkemiz hem dünyada, tüm sektörlerde hızlı bir değişim ve dönüşüm yaşanıyor. Geleceğimizi şekillendirecek bu dönüşümün stratejik ortaklarından bir tanesi de akaryakıt sektörü ve akaryakıt istasyonlarıdır. Sektördeki bu hızlı değişime şirketlerimiz bir yandan adapte olurken diğer yandan da hızla gelişen rekabet ortamına uyum sağlamaya çalışmaktadırlar.

Ülkemizde kayıt dışı ekonomiyle mücadele çalışmaları gelişen teknolojiye paralel olarak dijital sistemler kullanılarak devletimiz tarafından büyük bir kararlılıkla devam etmektedir. 2008 yılında taşıt tanıma plaka bilgisinin akaryakıt istasyonlarındaki ödeme kaydedici cihazlara aktarılması ile ilgili başlayan gelişmeler kayıt dışı ekonomiyle mücadele eylem planına eklenerek devam etmiştir. Bu çerçevede Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 'Ulusal Taşıt Tanıma Genel Tebliği' yayınlanmış, bu sistemlerin kurularak işletilmesi görevi Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğümüze verilmiştir.

**"UTTS, 13 MİLYON İSTASYON
VE 8 MİLYON ARACI
KAPSIYOR"**

UTTS'nin temel amacı, akaryakıt satışları sırasında araç plaka

bilgilerinin sisteme otomatik olarak aktarılıp burada satışlar sırasında denetimlerin sistem üzerinden gerçekleştirilerek devletimizin bu alandaki vergi kaybının önüne geçmesidir. Sistem yaklaşık 8 milyona yakın aracı kapsamakta 13 milyon da istasyonu kapsamaktadır. Bu veriler Gelir İdaresi tarafından verilen resmi verilerdir.

Tebliğ yayınlandıktan sonra dağıtım şirketleri ile birçok toplantı gerçekleştirdik. Daha sonra PÜİS ve TABGİS sisteme dahil edildi. Bu toplantılarda sektörü daha iyi tanıma fırsatı bularak sektörün sorunlarını yakından görme fırsatımız da oldu. Başından beri tüm paydaşlarla toplantı yaparak görüş önerileri aldık. Darphane olarak mevcut öneriler doğrultusunda mevcut taşıt tanıma sistemindeki istasyonlarda kullanımda olan TTO'ların bedelsiz olarak birebir değişimi noktasında karar alındı. Bu da yaklaşık 60 binin üzerinde TTO değişimi demektir.

2024 Aralık ayında PÜİS Başkanı Sayın İmran Okumuş Bey'in teklifi ve önerisi doğrultusunda bu akaryakıt istasyonlarından yıllık 50 bin TL olan hizmet bedeli 5 yıllığına çıkarılmıştır. PÜİS kendi imkanlarıyla kendi finansal giderlerini karşılamak üzere 3000 litre altındaki satış yapan 2500'ün üzerindeki istasyonun {1



**T.C. Darphane ve
Damga Matbaası Genel
Müdürlüğü Bandrollü Ürün
İzleme Sistemleri Dairesi
Başkanı Bülent Yılmaz**

TİM 2 TTO) tebliğde belirlenen yasal zorunluluğunu, finanse ederek kamuoyuna duyurmuştur.

Bugün itibarıyla sektörün yürüttüğü titiz çalışmalar sonucunda 9000 istasyon sisteme geçiş yapmıştır. Bugün itibarıyla araç sayısı 5 milyonun üzerinde araç sisteme dahil olmuştur.

Türkiye genelinde 81 ilde montaj firması sayısı 4000'dir. Bizim günlük kapasitemiz 100 binin üzerindedir.

UTTS ile ilgili TABGİS Başkanı

Murat Bilgin'in dile getirdiği bazı anekdotlara da değinmek istiyorum;

Sosyal medyada bedel karşılığında UTTS fişleri satılıyor iddialarına ilişkin öncelikle araçların plakalarının sisteme kayıt olması gerekmektedir. Sistem dışında herhangi bir fişin kesilerek satılması söz konusu değildir. Çünkü bu veriler sisteme kayıtlıdır. Bunların kesilmesi mümkün olmayıp tespit edilmesi durumunda çok büyük yaptırımların da olduğunu hatırlatmak isterim.

Kamu araçları ile ilgili de 'Devlet Malzeme Ofisi' ile ilgili görüşmelerimiz devam ediyor. Bununla ilgili bir uygulama var. Yakın zamanda bu uygulama hayata geçirilecek. Kamu araçları da 1 Temmuz itibarıyla sisteme geçmek zorundalar. Burada bunu kesinlikle belirtmek istiyorum. Taşıt tanıma kullanan kamu araçları da bu sisteme dahil. Dış satışlarla ilgili çalışmalar devam ediyor.

**LPG İÇİN SON TARİH
31 ARALIK 2025**

LPG'li araçlar için UTTS kapsamında yapılacak düzenlemelerin 31 Aralık 2025'e kadar tamamlanması öngörülmüyor. Konuya ilişkin detaylı kılavuzların ise yakın zamanda yayımlanması bekleniyor.

“SEKTÖR HATA YAPTIKÇA DEVLET DE YAPTIRIM YAPTI”

Kayıt dışını önlemek için UTTS, yazar kasa gibi şeylere gerek yok. Sizin kredi kartından zarar ettiğinize, maliyetlerinizin yüksek olduğuna, sizinle aynı işi yapanlar rafinerinin altında satış yaptığı sürece kanun yapıcı inanır mı, inanmaz. Binlerce insanın ışığı söndü. Kayıt dışı ile mücadelede çantacı dağıtıcıların yaptığı hatadan binlerce istasyon kapandı. Ben sürece her türlü müdahalede ettim. Ben kamu çalışanı değilim. Sizler gibi ben de bir bayiyim. Konuyla ilgili ortakları tek tek ziyaret ettim. Sektörü kirletenleri dışarı atın dedim. Bunlar yakıt sizden alıyor yine de bu iskontoları yapıyorlar. Bu bayiye sahip çıkın çağrısında bulundum. Hiçbiri engel olmadı. Konuyla ilgili hukuki süreci PÜİS olarak başlattık. Bunu yapan tüm dağıtıcıların bayilerinin hukuk yolunda haklarını arayacağım. Entegre kar marjı yüzde 14 ise yüzde 19 oranında indirim nasıl yapıyor? Ben buna gri alan dedim. Batıyoruz diyen şirketler 8 lira indirimle yakıt satıyorlar. Sektöre bugüne kadar hangi yaptırım geldiyse bunun sorumlusu sektörün paydaşlarıdır. Biz hata yaptıkça devlet de yaptırım yaptı.

Gelelim UTTS konusuna. 2024 yılında Darphanenin yaptığı hiçbir sektör toplantısına katılmadım. Ben karşı olduğum hiçbir uygulamanın toplantısına katılmam dedim. Ne zaman gittim dersiniz büyük dağıtıcı firmaları bayilerine 'UTTS'ye başvurun' çağrısında bulunduğunda mecburen gittim. Bu uygulamaya karşı olduğumu söyledim. Sonra süreci Sayın Cumhurbaşkanına ve ilgili Bakanlıklara ilettim. Tarih 8 Aralık, saat 23:17. Akaryakıt bayilerinin hizmet bedeli 5 yıl için PÜİS'in talebi üzerine 50 bin lirayla sınırlandırıldı. Her adaya 32 bin lira montaj bedeli belirlendi. İlgili şirket yetkililerine de hepsini toplantıya davet ederek bu rakamı ödettirmeyeceğimi ilettim. Toplantının sonunda 5 yıl ödenecek 680 bin lirayı 50 bin lirayla sınırlandırdım. Bunu yaptık demiyorum; ben yaptım. Daha sonra 32 bin lirayı almamaları için dava açtım. Ben UTTS'nin 7 maddesine dava açtım. Sonra yayınlanan düzenlemede Türkiye'deki bayilerden kendi yazarkasasını satın aldığı montaj şirketine montaj bedelini sıfırladım. Bunları ben yaptım diyenlere şahitleriyle söylüyorum ki bunu esas ben yaptım.

Sonra TTO değişimi 61 bin 700. TTO değişimi darphane tarafından kabul edildi. Taşıt tanıma teknolojisini kullanan tüm istasyonlar TİM haricinde okuyucuları bedelsiz alma hakkına kavuştu. Sonra 3 bin litre satışın altında satış yapan bayiler bunu ödeyemez dedim. 1 günde 5 canlı yayına



**PÜİS Başkanı
İmran Okumuş**

çıkarak bunu anlattım. Akabinde hakkımda bir sürü asılsız iddialarda bulunuldu. Tek derdim bayinin hakkını korumak. Sonra yaptığımız çalışmaların neticesinde PÜİS'e özel izin çıkartarak Türkiye'nin her yerinde montaj şirketlerinden bağımsız üyelerine 1 TİM 2 TTO kullandırabilir diye resmi yazı aldım. Tarih 24 Ocak 2025. Yurt içinden ve dışından özel reklam fonu çalışarak 3000'e yakın akaryakıt bayisine montaj bedeli dahil bedelsiz 1 TİM 2 TTO vermeye karar verdim. Bunun maliyeti 143.85.60 kuruş. Bunların paralarını şirketlere peşin ödeyerek satın aldım, Türkiye'ye dağıtıyorum. Cumhuriyet tarihinde bir ilki yaşıyoruz.

“NAKLIYE MARJIN DIŞINA ALINMALI”

Neden UTTS'yi destekliyoruz?

Dış satışlar denen kanunun tamamı PÜİS'in eseridir. Artık akaryakıt ihtiyacı olanlar akaryakıtını sadece istasyonlardan alacak. UTTS kayıt dışını çözer mi? Tek başına değil. Dış satışlar ile ilgili çıkan kanunla birlikte UTTS, ilk defa akaryakıt bayilerinin GSM'lerini dağıtım şirketlerinin lisanslarından daha kıymetli hale getirdi. Bunu ileride göreceğiz. Eylül'de size ve tüm Türkiye'ye müjde vereceğim. UTTS ve dış satışlar akaryakıt bayilerinin kurtuluşu demektir. Tekelden, baskıdan, emri vaki sözleşmelerden, ötekileştirmeden bayinin kurtulduğu bir sistemdir. Zamanı geldiğinde bunu hepimiz göreceksiniz.

Akaryakıtı, akaryakıt bayisi satmalı. Nakliye marj değil maliyettir. Nakliye marjın dışına alınmalı ve km bazlı yapılmalıdır. Bayinin nakliye sorunun da yakın zamanda çözülmesini bekliyoruz. Sektörde mahsuplaşmanın gelmesi için de ilgili çalışmaları yürütüyoruz. Bu uygulama pilot olarak bazı bayilerde denenmeye başladı. Bunun yaygınlaşması için elimizden gelen çabayı göstereceğiz.

“İSTASYONLAR EN ÇOK KART KULLANILAN 6'NCI SEKTÖR”

Bizler, yıllardır kaçakçılıkla ve kayıt dışı ekonomiyle mücadele ederken önemli ilerlemeler kaydettik. Ancak tüm bu çabaların ardından, sektörümüzde en büyük sorun olarak karşımıza çıkan konu, bayi kâr marjlarına yönelik sürekli müdahale olmuştur. Yıllar içinde bunu defalarca uyardık ve dile getirdik.

Peki, rakamlar bize ne söylüyor? Rakamlar asla yanılmaz. 18/3/2021 ile 13/4/2025 arasındaki bugün ortalama bayi marjı İstanbul Avrupa yakasında 2,70 TL civarındadır. Bu marjın yüzde 50'si dağıtım şirketi ile paylaşılmakta dolayısıyla bayiye kalan kısmın artan genel giderler karşısında sürdürülebilirliği kalmamaktadır. Bayilerin mevcut marj seviyesini koruyabilmesi için en az yüzde 64'lük bir artışa ihtiyaç vardır. Ancak bu artış bile halen kârlı bir seviyeye ulaşmamıza yetmemektedir.

Genel giderlerin dağılımına baktığımızda kredi kartlarının öne çıktığını görüyoruz. POS komisyonları, işçilik maliyetinin dahi üstünde bir seviyeye ulaşmıştır.

Ülkemizde günlük satış ortalamasına bakıldığında Türkiye geneli günlük satış ortalaması otagaz dahil 9.627 litredir. Ülkemizde 10 bin litrenin üzerinde günlük satışı bulunan sadece 15 il bulunuyor. Geri kalan bayiler maalesef ki ayakta kalmakta zorlanıyor. Bu durum üzerine sektörde kart komisyonlarının kamusal bir düzenleme ile belirlenmesini talep ediyoruz. Son 4 yılda sektörde kart kullanım maliyeti yüzde 1,473,73, işlem tutarı ise yüzde 1,156,61 oranında artmıştır. 2 ay sonra yeniden ÖTV artışı ve diğer maliyetlerin de artmasıyla marjın bu ağır yükünü artık kaldırmamız gerekiyor.

Sektörde karşılaştığımız bir diğer önemli sorun ise nakliye maliyetlerindeki belirsizliktir. Nakliye maliyetinin öncelikle şeffaf olması gerekmektedir. Nakliye, ürünümüzün ticareti için değil sadece lojistik gereği bir hizmet olarak görülmelidir. Bu nedenle, nakliye maliyetlerinin dağıtım payından ayrılarak, kilometre esasına göre şeffaf bir biçimde belirlenmesi gerektiğini savunuyoruz.

Kaçakçılıkla mücadele kapsamında devreye alınan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS), amacına ulaşmak için büyük potansiyele sahiptir. Ancak uygulamanın hayata geçirilme şekli, sahada ciddi sorunlar yaratmaktadır. Uygulama yüksek maliyeti nedeniyle sektör üzerinde büyük bir yük oluşturmaktadır. Kaçakçılık ve kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında sektörde



**TABGİS Başkanı
Murat Bilgin**

alınan tedbirlerin yanı sıra akaryakıt gideri yüksek olan mükelleflerin yerinde denetlenmesi gerekir. Tek çözüm Maliye'nin yapacağı etkin denetimlerden geçmektedir. Önceki sistem için yapılan yatırımlar daha tam amorti edilmemişken, UTTS'ye geçişte istenen astronomik montaj ücretleri, zorunlu taahhütnameler ve operasyonel sorunlar bayileri büyük bir mali yüke sokmuştur.

30 Nisan montaj son tarihi gerçekçi değil. Kamu ile iş birliği geç başlatıldı, sektör bu sürece sonradan dahil oldu. Uyum sağlanması için daha fazla zamana ihtiyaç var. Süreçte yaşanan teknik aksaklıklar nedeniyle UTTS montajları için tanınan sürenin yetersiz olduğu ortada. Bu nedenle, sadece montaj süresinin değil, yaşanacak sorunların çözüm süresini de kapsayacak şekilde ek süre verilmesini talep ediyoruz.

UTTS'de sektör temsilcileriyle iletişimde kopukluk yaşanmamalıdır. Mevcut TTS Değişim Sürecinde TİM ve kılıflar için ekstra ücretlendirme yapılmamalıdır. Süre uzatımı yapılmalıdır. Sahada yaşanan sorunlara mutlaka bayilerle birlikte çözüm aranmalıdır. Bu sorunların sağlıklı bir şekilde çözülmesine dek sürecin takibinde olacağımızın önemle altını çizmek isterim.

Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) kapsamında yayınlanan uygulama kılavuzunda yer alan “ödeme kaydedici cihazlarla ödeme sistemlerine ilişkin” ifadelerin ne amaçla eklendiği net olmamakla birlikte, olası sonuçların sektöre zarar verebileceğini ön görüyoruz.

UTTS sistemini kuran firma, zamanla milyonlarca araca ait veri ve belgelere sahip olacak. Yarın öbür gün bu verileri kullanarak dağıtım şirketlerine ya da bayilere ‘indirim ver, sana yönlendirme yapayım’ diyebilir. Bu da sektörün serbest rekabet yapısını bozar ve bağımsızlığını tehdit eder.

'OTURUMUMUZ, PETROLEUM ISTANBUL AKADEMİ'YE ÇOK YAKIŞTI'

17.Petroleum İstanbul'un Akademi alanında düzenlenen oturulardan biri de 'Türkiye'de Motor Biyoyakıtlarının Bugünü ve Yarını' oturumuydu. Oturumun moderatörlüğünü İTÜ Öğretim Üyesi ve SÜT-D Başkanı Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu yaptı. Biyoyakıt Sanayi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Borovalı ve Turkish Fuel Services Terminal ve Yakıt Stok Müdürü Dr. Fatih Demir'in konuşmacı olduğu oturumda biyoyakıtların geleceğine yönelik veriler ve öngörüler paylaşıldı.



"FUTBOL TAKIMI TUTAR GİBİ ENERJİ KAYNAĞI TUTULMAZ"

Biyoyakıt dendiğinde aklımıza katı, sıvı ve gaz formlarındaki biyoyakıtlar gelmeli. İnsanlığın kullandığı ilk katı yakıt, bizim teknik literatürde "lignoselülozik biyokütle" olarak adlandırdığımız odundur. Ateşin keşfiyle birlikte odun yakmaya başladık ve böylece atmosferi kirlletmeye, iklimi değiştirmeye başlamış olduk. Odun yandığında ortaya çıkan külü de bugün hâlâ bir atık değil, hammadde olarak kabul ediyoruz. Bugün geldiğimiz noktada ise katı, sıvı ve gaz biyoyakıtlar vazgeçilmez durumda. Enerjide elimizde fosil yakıtlar olan petrol, doğal gaz ve kömüre karşılık; dünya üzerindeki üç büyük sorun olan biyoçeşitlilik kaybı, çevre kirliliği ve iklim değişikliğine çözüm getiren üç yaklaşımımız var: Yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmak, enerji verimliliği sağlamak ve mevcut en iyi enerji teknolojilerini uygulamak. Enerji sektörü bu üç temel çözümle birlikte yeşil, dijital ve dögüsel bir dönüşüm geçiriyor. Aynı zamanda enerji sektörü üç "D" ile tanımlanıyor: Enerjinin dijitalleşmesi, dağıtık sistemlerle yaygınlaşması ve düşük karbonlu hale gelmesi. Bu kavramları dikkate almak çok önemli. Enerjinin bir de yaşam döngüsü yönetimi var. Bir motorun yakıtı depoya alındığı andan egzozdan çıkan gazına kadar ya da bir yakıt alkolünün tarlada yetişen şeker pancarından egzozdan çıkan sera gazına kadar olan tüm süreç, yaşam döngüsüdür. Bugün bu etkinlikte önemli bir odak noktasına değinmek istiyoruz: Birinci nesil

biyoyakıtlar. Türkiye'de bunlar arasında en çok uygulananlar biyodizel ve yakıt alkolleridir. Enerji sektöründe futbol takımı tutar gibi enerji kaynağı tutulmaz. Fosil ya da yenilenebilir fark etmez. Teknoloji de böyle fanatiklikle benimsenmez. Her zaman temel üç yaklaşımı hatırlamalıyız: Mevcut en iyi teknolojiyi kullanmak, enerji verimliliğine öncelik vermek ve doğru kaynak seçimini yapmak. Yeni nesil yakıtlarla ilgili konuşurken gerçekçi olmak zorundayız. Her üretimde ham madde tedarikinde veya arzında sorunlar olabilir. Petrol sektörü 150 yılda mükemmelleşerek bugünlere geldi ve bunun bir parçası olmaktan gurur duyuyorum. Her kaynağın güçlü ve zayıf yönleri vardır. Teknik olarak adil değerlendirmeler yapmalıyız. Özellikle biyoyakıtların işlendiği tesisler olan biyorafineriler, ülkemiz için büyük bir potansiyel taşıyor. İnsan kaynağımız, teknolojimiz ve yerli-yabancı yatırımcı ilgisi sayesinde Türkiye için umut vadeden bir gelecek var. Teknik olarak doğru bilgilerle, vatanseverlikle hareket etmek zorundayız. Kendi deneyimimden örnek verecek olursam, 28 yaşımdayken yakıt alkollerini öğrendiğimde, bu konuda bu kadar açık kaynak bulunmuyordu. Gazol'ü ilk kez duyduğumda şaşırmıştım. Amerika'da yüzde on etil alkol ve yüzde doksan benzinden oluşan yakıtlar satılıyordu. PANKOBİRLİK'e yazılar yazdım. "Neden bu güzel ülkede şeker pancarına kota koyuluyor da yerli etil alkol üretilmiyor?" diye sordum. Hâlâ soruyorum: "Gelişmiş

bir ülke olan İsveç'te, Stockholm'de belediye otobüsleri neden yüzde 85 etil alkolle çalışıyor? O ülkelerin mi daha çok ihtiyacı var, yoksa bizim gibi gelişmekte olan şehirlerimizin mi?" Biyodizel ise çok daha farklı ve özel bir konu. Tarıma özgü sorunlarımız olsa da bir tetikleyici olmadan harekete geçemeyiz. Bu sektörün paydaşları sadece biyoyakıt üreticileri değil, hepimize görev düşüyor. Tek bir çıktı önemli: Ulusal çıkarlarımız. Önümüzdeki beş yıl çok zor geçecek. Tek çıkış yolumuz üretmek ve ihracat yapmak. Bu ülkeyi kurtaracak başka yol yok. Petroleum İstanbul fuarında bu konulara değinmek bizim için çok anlamlı. Oturumumuz Petroleum İstanbul Akademi'ye çok yakıştı. Yeni nesil, ileri nesil, elektro yakıtların konuşulması hepimiz için yararlıdır. Ortak akılla tartışmak, imece usulü çalışmak çok değerlidir. Ama birbirimizi etiketlememeliyiz. Hayat siyah-beyaz değildir. Hiçbir konu "bu iyidir, bu kötüdür" diye keskin hatlarla ayrılmaz. Bu yaklaşımdan vazgeçmeliyiz.

Bu güzel ülkede "ilkler" çok önemlidir. Türkiye'nin ilk yakıt alkolü tedarikini yapan TARKİM'e ve onu harmanlayan Petrol Ofisi'ne selam olsun. İlk kırsal motorin için biyodizel arz eden ve ilk sürdürülebilir denizcilik yakıtı bileşenini sunan DB Tarımsal Enerji'ye selam olsun. Enerji sektöründe ilerlemek istiyorsak önce kendi enerjimize iyi bakmalıyız. İnsan vücudu, evrendeki en mükemmel makine, adeta bir biyokütle enerji



İTÜ Öğretim Üyesi ve SÜT-D Başkanı Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu

santrali gibi çalışır. Bu yüzden sağlığınıza, çevremize ve iklimimize iyi bakmalıyız. Sağlıklı, mutlu ve faydalı Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olmalıyız. Ben 2009'dan beri söylüyorum: "Atık ulusal servettir." Karbonun farklı formları var. Biyojenik karbon, sürdürülebilir havacılık ve denizcilik yakıtlarında ön plana çıkıyor. Çünkü bu yakıtların piyasa değerini artık sadece fiyatı değil, karbon ayak izi gibi çevresel etkileri belirleyecek. Bu biyojenik karbon çok kıymetli. Vücudumuzda taşıdığımız karbon da biyojeniktir. Biyokütle, güneşten gelen enerjinin bir deposudur. Güneş, rüzgâr ve su gibi kaynaklarımız var ama biyokütleyle eşsiz kılan, ondan hem elektrik hem ısı hem de soğuk üretilebilmesi. Diğer yenilenebilir kaynaklar bunu aynı anda sunamaz. Bu biyorafinerilerin özel yönüdür.

“SIVI BİYOYAKIT ÜRETİMİ 200 MİLYON METREKÜPLÜK BİR HACME ULAŞTI”

2024 yılı sonu itibarıyla dünyada sıvı biyoyakıt üretimi (biyoetanol ve biyodizel dahil) 200 milyon metreküplük bir hacme ulaştı. Bunun yaklaşık 74-75 milyon tonu biyodizelden oluşuyor. Bu üretimin büyük kısmı Amerika, Brezilya ve Endonezya’da gerçekleşiyor. Bu ülkelerin ortak özelliği, biyoyakıt üretiminde kullanılan ham maddelerin bol olması. Özellikle Amerika’da 2020 yılında COVID-19 pandemisi döneminde açıklanan enflasyonla mücadele paketi kapsamında yenilenebilir enerjiye verilen destekle biyodizel üretimi yıllık 10 milyon tondan 20 milyon tona çıktı. Bu da devletlerin regülasyonlarının sektör üzerindeki olumlu etkisini açıkça gösteriyor.

Biyoetanol üretimi de yaklaşık 120 milyon ton seviyesinde. Burada da Amerika başı çekiyor, ardından Brezilya geliyor. Brezilya’da üretim genellikle şeker kamışından yapılıyor. Hindistan ise tahıl ve nişasta bazlı kaynaklarla üçüncü sırada yer alıyor. 2025 yılı itibarıyla denizcilik ve havacılık biyoyakıtları pazarı yeni yeni oluşmaya başlıyor. Karayolu ulaşımında biyoyakıt tüketiminde bir doygunluk ve ilerleyen yıllarda küçük de olsa bir düşüş beklenirken, denizcilik ve havacılık alanında artış beklentisi var. Özellikle havacılıkta kişi başı yakıt tüketimi 100 birimden 41 birime düştü. Uçak teknolojileri, havalimanlarındaki verimlilik artışı bu sürece önemli katkı sağladı. Karbonsuzlaşma açısından da büyük bir önem taşıyor. Avrupa Birliği 2025 için havacılık yakıtlarında yüzde 2 oranında biyoyakıt harmanlamayı hedefliyor, bu oran 2030’da yüzde

6’ya çıkacak. Zamanla bu oran daha da artacak. Ancak bu hedeflerin tutturulabilmesi için yeterli ham madde ve üretim kapasitesinin sağlanması gerekiyor. Türkiye’de ise Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün hazırladığı bir taslağa göre 2030 yılına kadar yüzde 5 harmanlama hedefleniyor. Bu hedeflerin sadece harmanlama zorunluluğu olarak kalmaması, aynı zamanda üretim altyapısının ve mevzuatın da buna uyumlu hale gelmesi gerekiyor. Enerji yoğunluğu açısından sıvı yakıtlar (dizel, benzin, jet yakıtı) hâlâ avantajlı. Taşıt teknolojileri de buna göre şekillenmiş durumda. Elektrifikasyon yoluyla dönüşüm, motosiklet ve otomobil gibi yolcu taşıtlarında mümkünken, ağır taşımacılıkta ve havacılıkta bataryaların ağırlığı ciddi bir sorun teşkil ediyor. Örneğin, bir tırda 21 tonluk, bir uçakta 9.700 tonluk, bir gemide ise 375.000 tonluk batarya gerektiği hesaplanıyor. Bu da biyoyakıtların önemini artırıyor. Biyoyakıtların önemli avantajları vardır. Öncelikle, hızla devreye alınabilirler ve bu sayede kısa sürede enerji sistemlerine entegre edilebilirler. Karbon salımını azaltmak açısından etkili bir araçtır. Fosil yakıtlara kıyasla daha çevreci bir seçenek sunarlar. Ayrıca diğer alternatif enerji kaynaklarına göre maliyetleri daha düşüktür. Mevcut taşıt teknolojileri, akaryakıt istasyonları, terminaller ve diğer altyapılar biyoyakıtlarla uyumlu olduğu için, sisteme geçiş süreci kolay ve düşük maliyetlidir. Günümüzde sürdürülebilirlik açısından da daha güçlü bir altyapıya sahiptirler. Üretim ve tedarik zincirleri zaman içinde gelişmiş ve olgunlaşmıştır.

Türkiye’de denizcilik biyoyakıtları konusunda önemli başarılar elde edildi. Şu anda dünyada yüzde 24 oranında biyoyakıt harmanlanmış fuel oil sağlayan beş lokasyondan biri İstanbul. Bunun sebebi Türkiye’nin bu alandaki mevzuatı zamanında hazırlanmış olması. Türkiye bu konuda Akdeniz’de öncü ülkelerden biri. Havacılık yakıtlarında ise çalışmalar sürüyor. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü’nün hazırladığı taslağın resmileşmesi bekleniyor. Sektör olarak bu yönde hazırlıklar yapılıyor. Şu anda Türkiye’de sürdürülebilir havacılık yakıtı üretmek üzere çalışan üç uzman kuruluş bulunuyor. Teknik, lojistik, mevzuat ve hammadde tarafında ciddi çalışmalar yapılıyor. Türkiye’de biyoyakıt üretimi toplamda 1,5 milyon ton seviyesinde. Dünya ile kıyaslandığında düşük gibi görünse de ülke gerçekleri dikkate alındığında önemli bir başarı. Teknik altyapı açısından kapasitemiz yeterli. Biyodizel sektörü şu anda yüzde 40 kapasiteyle çalışıyor ve üretim talep olduğu anda 250 bin tona çıkabilir. Etanol üretiminin ise farklı bir dinamiği var. Çünkü etanol yalnızca yakıtta değil, diğer sektörlerde de kullanılıyor. Ancak sektörde büyüme potansiyeli var. Firmalar yeni tedarikçiler arıyor ve bu da Türkiye için önemli bir fırsat olabilir. Sürdürülebilir havacılık yakıtı ile ilgili olarak Türkiye’nin 2050’li yıllarda 11-12 milyon tonluk bir Jet A1 ihtiyacı olacağı tahmin ediliyor. Bu doğrultuda 2030 yılına gelindiğinde 400 bin ton civarında sürdürülebilir havacılık yakıtına ihtiyaç olacak. Umut ediliyor ki bu miktarın tamamı Türkiye’de üretilebilir ve ham madde de Türkiye’den sağlanabilir. Karbonun



**Biyoyakıt Sanayi Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk Borovalı**

kaynağına göre iki türü bulunur. İlki fosil karbondur. Bu karbon yer altından çıkarılır ve atmosfere salındığında kalıcı bir etki yaratır, yani iklim değişikliğini artırır. İkincisi ise biyojenik karbondur. Bu tür karbon, doğadaki doğal döngünün bir parçasıdır. Bitkiler tarafından fotosentezle atmosferden alınır ve biyoyakıt üretiminde kullanıldığında tekrar doğaya salınarak karbon döngüsü içinde kalır. Bu sayede net karbon salımı sıfıra yakın olur ve çevresel etkiler minimize edilir. Son olarak, Türkiye’nin kendi biyojenik karbonunu kullanması önemlidir. Atıkların ihrac edilmesi yerine yurt içinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Çin ve Endonezya gibi ülkeler atık ihracatını kısıtlamaya başladı. Türkiye de kendi atıklarından katma değer yaratacak biyoyakıtlar, biyogaz ve diğer çevre dostu ürünler üretmelidir.

“KARBON NÖTR KAVRAMI 2015 PARİS ANLAŞMASI İLE BİRLİKTE ÖNE ÇIKTI”

Turkish Fuel Services, Türk Hava Yolları’nın ve İstanbul Havalimanı’nın en büyük iştirak şirketlerinden biri. Türkiye’nin ciro açısından en büyük 26. şirketimiz. Ana görevimiz, İstanbul Havalimanı’ndaki tüm havacılık yakıtı alımlarını, ticaretini ve sahadaki operasyonlarını yürütmek. Şu sıralar ise en önemli gündemimiz SAF yani sürdürülebilir havacılık yakıtı. Karbon nötr kavramı, 2015 Paris Anlaşması ile birlikte öne çıktı. Hedef, Sanayi Devrimi’nden bu yana yaşanan küresel sıcaklık artışını 1,5-2 derece ile sınırlandırmak. Karbon salımının %73’ü enerji kaynaklı ve bunun da önemli kısmı ulaşım sektörüyle ilgili. Havacılık ise küresel emisyonların %1,9’unu oluşturuyor. Ancak yine bu alanda da önemli adımlar gerekiyor. Petrol talebine bakıldığında, 2030’a kadar zirve yapıp sonra azalması bekleniyor. Gelişmiş ülkeler elektrifikasyona geçiyor. Elektrikli araç sayısı hızla artıyor ve 2050’de 900 milyona ulaşması bekleniyor. Ancak biyoyakıt kullanımı

da artıyor. Günlük biyoyakıt arzı şu an 3 milyon varil civarında ve 2050’de 5 milyon varile ulaşması öngörülüyor. Havacılık özelinde ise pandemi çok büyük bir darbe vurdu. Talep %45 düştü. 2024 itibarıyla hâlâ pandemi öncesi seviyeye ulaşamadık ama yıl sonunda bu seviyeyi geçmeyi hedefliyoruz. 2050’ye kadar havacılık yakıtı talebinde 3-3,5 milyon varil/gün artış bekleniyor ve bu artışın %25’i biyoyakıtlarla karşılanacak. Peki sadece SAF mi çözüm? Hayır. Elektrikli motorlar ve hidrojen yakıt hücreleri üzerine de çalışmalar var. Ancak büyük uçaklar için şu an tek uygulanabilir alternatif SAF gibi görünüyor. Havayolu şirketleri ise SAF’i kullanmak istemiyor, çünkü çok maliyetli. Bunun yerine yakıt tasarrufu sağlayacak operasyonel iyileştirmelere ve yeni nesil motorlara yöneliyorlar. Türk Hava Yolları 2033’e kadar filosunun %70-80’ini yeni nesil motorlarla donatmak istiyor. Pegasus zaten Avrupa’nın en genç filosuna sahip. Ama tüm bunlara

rağmen karbon emisyonunu hızlıca azaltmak için SAF’e geçiş kaçınılmaz. SAF üretiminde en yaygın teknoloji HEFA. Bu yöntem biyodizel üretiminde kullanılan atık yağlar ve bitkisel ham maddeleri kullanıyor. Ancak bu durum hem biyodizel hem SAF için aynı ham maddenin kullanılması nedeniyle arzda sıkıntıya yol açabilir. Diğer teknolojiler; Alcohol-to-Jet, Power-to-Liquid, Fischer-Tropsch gibi daha enerji yoğun yöntemler ama onlar da maliyet açısından sorunlu. Avrupa Birliği, 2025’ten itibaren %2 SAF kullanımı zorunluluğu getirdi. Ancak havalimanları bu talebi karşılamakta zorlanıyor. Üretim ve dağıtım yetersizliği nedeniyle kaotik bir durum oluşmuş durumda. Amerika bu süreci teşviklerle destekliyor. İngiltere de 2030’a kadar SAF oranını %10’a çıkarmayı hedefliyor. Dünya genelinde 53,8 milyar litre SAF için sipariş verilmiş, 463 tesis projesi yürütülüyor. 144 havalimanında SAF ikmali yapılıyor. Biz, Türkiye’deki ilk SAF ikmalini 2 Şubat 2022’de İstanbul



**Turkish Fuel Services
Terminal ve Yakıt Stok
Müdürü Dr. Fatih Demir**

Havalimanı’ndan Paris seferine gerçekleştirdik. O günden bu yana ithal ettiğimiz yakıtla, yurt içi ve yurt dışı uçuşlara düşük miktarlarda SAF ikmali yapıyoruz.

MOBİLİTE DENEYİMİNİN GELECEĞİNDE YAKIT DIŞI PERAKENDE VE HİZMETLER



Petroleum Istanbul 2025'te Akademi alanında düzenlenen özel oturumda, Türkiye'deki akaryakıt dışı perakende pazarının geleceği ve sektördeki dönüşüm masaya yatırıldı. Retail Marketeers Kurucu ve Yöneticisi Christian Warning oturumun moderatörlüğünü yaparken Petrol Ofisi Perakende Çözümleri ve Stratejik İş Birlikleri Kıdemli Müdürü Mustafa Cem Aşık ve Alpet Satış ve Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Okan Ekinci konuşmacı olarak yer aldı. Oturumda sektörün mevcut durumu, değişen müşteri beklentileri ve gelecek vizyonları üzerine kapsamlı değerlendirmelerde bulunuldu.

“ŞİRKETLERİN, BU PAZARIN ÖNEMİNİ ANLAMASI 10 YIL SÜRDÜ”

Bu market işinin önemi, şirketlerdeki personel sayılarından da görülebilir. 10 yıl önce akaryakıt şirketlerinin bu departman için yaklaşık 3 kişi varken, şimdi en az 15-16 kişi var. Aynı insanlar, aynı pazar, aynı nüfus ama bu rakam 15 kat arttı. Bunun nedeni, şirketlerin bu pazarın önemini son 10 yılda anlaması.

En önemli deneyimimiz pandemi dönemi. Türkiye'de pandemide tüm marketler, bakkallar, süpermarketler kapalıydı. Açık olan tek yer akaryakıt istasyonları ve marketleriydi. Bu, pazarımızın büyümesi için büyük bir fırsattı çünkü insanlar bu marketlerden alışveriş yapmaya yöneldi. İnsanlar, bu noktalardan kahve, anında yemek, sıcak sandviç, paket sandviç, soğuk sandviç... Her şeyi alabileceklerini anladı. Pandemi sonrası ortalama sepet tutarı 1.000'den 2.500'e çıktı ve şirketler bu pazardan kar edebileceklerini anladı.

Son 10 yılda, mutluluk anketleri Türkiye'nin 30 ülke arasında sondan beşinci olduğunu gösteriyor. Türk halkının ortak cevapları: “Yorgunuz, sıkıldık, endişeliyiz ve üzgünüz.” Halkın %69'u, “kendime küçük mutluluklar yaratmak benim için çok önemli” diyor. Bu doğrudan müşteri beklentilerine, davranışlarına ve duygusal noktalarına yansıyor. İnsanların süpermarket ziyaret sıklığı haftada 2,5'tan 3,5'a çıktı. Daha küçük sepetleri tercih ediyorlar ve bütçe yönetimi daha öncelikli. Kampanyalı ürünler onlar için daha önemli.

“YALNIZ YAŞAYAN İNSAN SAYISI YAKLAŞIK 5 MİLYON”

Yalnız yaşayan insanların sayısı son 10 yılda %7'den %20'ye çıktı, bu da yaklaşık 5 milyon insan demek. Alışveriş yapma yaşı 29'dan 35'e yükseldi. Ortalama yaş da arttı. Bunlar doğrudan müşteri beklentilerine ve davranışlarına yansıyor.

Bu istatistikler yalnızca rakamsal değil, aynı zamanda beklentilerde ve duygusal davranışlarda derin bir değişimi ortaya koyuyor. Bu durum, harcama alışkanlıklarına da yansıyor. Artık bir şirket için başarı, sadece iyi bir fiyat belirleyip kar etmek değil; müşteriyle empati kurmak ve onları mutlu etmek. Çünkü %69'u mutlu olmadığını söylüyor ve Türkiye 30 ülke arasında sondan beşinci. Bu, tüketimle ilgili. Empati kurmalısınız ve biz de bugünlerde bunu yapıyoruz.

“GELECEKTE DAHA FAZLA DİJİTALLEŞME, CRM VE KAMPANYA MODELLERİYLE İLERLEYECEĞİZ”

Aslında gelecekte, müşteriniz fark edilmek istiyorsa veya daha ucuz ürünler arıyorsa, daha fazla dijitalleşmeye gitmelisiniz. CRM sistemleri, kampanyalar, iletişim kanalları önem kazanıyor. Hız eskiden çok önemliydi, hala önemli ama bugün Türkiye'de elektrikli araçların oranın sadece %1,2. 2030'da bu rakamın %5, 2035'te %15 olması bekleniyor. Bu agresif bir beklenti değil.



Petrol Ofisi Perakende Çözümleri ve Stratejik İş Birlikleri Kıdemli Müdürü Mustafa Cem Aşık

İnsanlar şarj sırasında en az 30 dakika istasyonda kalacak. Park alanlarını düzenlemelisiniz, dijitalleşmeye ve online kanallara yönelmelisiniz. Kahve çok önemli. Şu an Chibo ile iş birliği yapıyoruz. Chibo, Almanya, Macaristan, Polonya ve Slovakya'da pazar lideri. İnsanlar küçük mutluluklar istiyor ve ilk sırada kahve var. Şu an 760 satış noktasındayız, yıl sonunda 1.000 hedefliyoruz. Geçen yıl 2 milyon kahve satarken, bu yıl 10 milyon kupaya ulaşacağız.

E-mobilitéde Borusan EnBW ile iş birliği yaptık. EnBW büyük bir Alman enerji şirketi. Türkiye'de 124 şarj

noktamız var ve 700.000 kilowatt-saat satış yaptık, 1,2 milyon kg karbon emisyonunu engelledik. Sandviç konusunda da Türkiye'nin en büyük şirketiyle çalışıyoruz. Kendi markamızı kullanmak yerine uzmanlığı olan markalarla iş birliği yapmayı tercih ediyoruz.

Son olarak, 100 mağazamızda kendi POS ve CRM sistemimizle çalışıyoruz. Migros'la özel bir anlaşmamız var, 100'den fazla istasyonumuzda Migros marketleri bulunuyor. Tüm bunlar, müşteriyle empati kurmanın ve ihtiyaçlarını karşılamının sonucu. Gelecekte daha fazla dijitalleşme, CRM ve kampanya modelleriyle ilerleyeceğiz.

“GIDADA İŞ BİRLİKLERİ”

Bir akaryakıt istasyonundasınız, yakıtla da bir şeyler yapmalısınız. Müşteri kahvesini alıp benzin de dolduracak. Türkiye'de prestijli markalarla iş birliği yaparak müşteriye çekmelisiniz.

Sıcak veya paketli gıdalarda kendi markanızı kullanmak riskli olabilir. Bir gıda zehirlenmesi durumunda ana markanız zarar görebilir. Bu yüzden uzman markalarla özel anlaşmalar yapmayı tercih ediyoruz. Chibo, Borusan EnBW gibi markalarla yaptığımız anlaşmalar Petrol Ofisi olarak çok özel. Araç bakımı gibi konularda kendi markanızı kullanabilirsiniz ama gıdada iş birlikleri daha mantıklı.

SUNUM: MARKET VE PERAKENDE SEKTÖRÜ DÖNÜŞÜMDE: YENİ GELİR MODELLERİ, TEKNOLOJİ VE MÜŞTERİ DENEYİMİ

Petrol ve gaz sektöründe yakıt dışı perakende alanında 30 yılı aşkın deneyime sahip olan Christian Warning, sektörün geleceğine dair kapsamlı değerlendirmelerde bulundu. Shell'de 13 yıl çalıştıktan sonra Almanya'da Deutsche Bahn gibi dev bir oyuncuyla da tecrübe kazanan Warning, küresel market perakendecilik işini "kolaylık perakendeciliği" olarak tanımlayarak, gaz istasyonlarındaki mağaza faaliyetlerinin bu kavramın merkezinde yer aldığını ifade etti.

"İSTASYONLARIN PARA KAZANMA YOLLARI DEĞİŞECEK"

Gaz istasyonları uzun yıllardır aynı işi yapıyor, ancak önümüzdeki 25 yılda para kazanma yollarımız tamamen farklı olacak. Bu yeni oyun dört farklı alanda şekillenecek. Birincisi, mobilitedeki değişim ve çoklu enerji sunumu; hidrojen, farklı yakıtlar, elektrikli araçlar ve bunlara gelecek yeni çözümler. Sonrasında ise eve teslim hizmetleri, gıda servisi ve market perakendeciliğinde büyük



bir dönüşüm yaşanacak. Dijitalleşme bunun itici gücü ve pek çok fırsat sunuyor. Ayrıca dünyada daha sağlıklı ve farklı ürünlere talep artıyor; bu da sektörümüz için önemli bir fırsat.

Müşteri yolculuğundaki sürtüşmeleri azaltmalıyız. Kaynaklarımızı ve çalışanlarımızı sahada daha verimli kullanmalıyız. Artık kasa sistemi en iyi çözüm olmayabilir, müşteriler kendileri alışverişini yapabilir. Ayrıca sağlıklı yiyecek seçeneklerine talep giderek artıyor.

Farklı lokasyonlar için farklı çözümler gerekecek. Ücretli danışmanlık raporları sektörümüzün sonunun geldiğini söylerken, bazıları da parlak bir gelecekte bahsediyor. Gerçeklik ise ortada bir yerde. Ancak değişimi ve tüketici davranışlarını hızlıca fark etmemiz gerekiyor. Nokia'nın ve Kodak'ın iflas edeceğini kimse beklemiyordu. Bizim sektörümüzün bitmeyeceğini söylerken dikkatli olmalıyız. Değişime odaklanmalı, farklı şeyler yapmalı ve büyüme pastasından pay almalıyız.

Market, perakende sektörü büyüyen bir sektör. Büyümeyi başkalarının almamasını sağlamalıyız. Kolay bir iş değil, karmaşık. Önceden 2-10 farklı yakıt ürünü varken, şimdi 1000-5000 SKU (ürün çeşidi) var. Buna rağmen hala işin kolay olduğunu düşünüyoruz, oysa öyle değil.

"DİJİTALLEŞMEK KOLAYLIĞI DA GETİRİYOR"

İnsanlar kolaylığı ve rahatlığı sever. Burada önemli bir yöntem 'self-checkout'. Yapay zekayı self-checkout'ta kullanmak çok değerli olabilir. Artık ürünleri tek tek taramak yerine sadece tabaktaki ürünleri koymanız yeterli. Yeşil ışık yanar ve geçersiniz. Bunların hepsi süreci tüketiciye bırakmakla ilgili. Dijitalleşmeliyiz, eğer hareket etmezsek, görünmez oluruz. Bu teknikleri mutlaka kullanmalıyız. Tüm bu dijitalleşmenin arkasında perakendeciler için yeni iş alanları doğuyor.

"BİRBİRİMİZDEN ÇOK ŞEY ÖĞRENEBİLİRİZ"

Son 10 yıl Türkiye pazarındaki akaryakıt dışı perakende ve market işi için de oldukça heyecan vericiydi. Aynı tartışmaları Almanya'da Alman petrol şirketleriyle yaptığımızda da aynı cevapları alıyoruz. İspanya, Portekiz ve diğer pazarlarda da durum aynı. IFSF gibi endüstri organizasyonlarıyla da bu konuda küresel bir alışveriş var. Tüketici hareket halinde ve her yerde "paranın

karşılığını alma", "hız" gibi beklentiler aynı. Kırsalda belki biraz sohbet de istiyorlar, şehirde ise hız ön planda. Teknoloji burada çok yardımcı olabilir.

Birbirimizden çok şey öğrenebiliriz. Endüstri olarak aynı zorluklarla karşılaşılıyor. Müşterinin sektörümüz dışında farklı seçenekleri var. Artık bir markanın diğer markayla rekabeti değil, müşterinin zihninde güvenilir bir kahve, temiz tuvaletler ve diğer

hizmetler sunan bir yer olarak kabul görmek önemli.

E-mobilité yatırımlarının geri dönüşü ise uzun vadeli. Market işinde ise beklentiler daha kısa vadeli olabiliyor. Ancak küresel deneyimler gösteriyor ki, bu da orta-uzun vadeli bir süreç. Yüksek kar marjlı kategorilere (kahve gibi) odaklanmak satışları artırabilir.



**Retail Marketeers
Kurucu ve Yöneticisi
Christian Warning**

"TÜRKİYE AKARYAKIT SEKTÖRÜ 4. AŞAMADA"

Aslında düşüncelerimize göre, dünyada akaryakıt endüstrisinin dört aşaması var. İlk aşama, devletin fiyatlandırmaya müdahalesiydi. Bu dönem Türkiye'de geçti. İkinci dönem, serbest fiyatlandırma endüstrisiydi. Biz bu aşamayı da geçtik. Üçüncü aşama, rekabet kurallarının piyasaya giriş engellerini azaltmasıydı. Türkiye'de 2010'da Rekabet Kurulu'nun kararıyla bu gerçekleşti. O zamandan beri Türkiye'de gerçek yarış başladı. Şimdi inancımıza göre dördüncü aşamadayız, yani konsolidasyon ve perakende aşaması."

"MÜŞTERİ ARTIK KRAL"

Başlangıçta, müşteriler 'bulduğumu alırım' diyordu, şimdiyse 'istediğim yerden alırım' diyor. Kolaylık, tek duraklı alışveriş demek;

kolaylık, istediğim yerde, kaliteli ürün ve hizmet sunan güvenilir bir markadan alışveriş yapmak demek. Bugün itibarıyla sektörün özeti bu.

"ELEKTRİKLİ ARAÇLARLA BİRLİKTE İSTASYONLARIN DÜZENİ DEĞİŞMELİ"

Türkiye'de yılda 600 bin araç satılıyor. Bunun %90'ının elektrikli olacağını varsaysak bile, 2035'te elektrikli araçlar pazarın sadece %10'unu oluşturacak. Elektrikli araçlarla birlikte istasyonların düzeni değişmeli. Şarj sırasında müşteriye hizmet sunacak alanlar yaratmalısınız. Zeren Grubu'nun uluslararası şarj bilgisi var, bu know-how'ı Türkiye'ye aktarıyoruz. Alpet olarak "Always" adında yeni bir mağaza konseptimiz var, şu an 65 mağazamız bulunuyor.

Yıl sonunda 150 mağazaya çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca Colombia Coffee markasıyla çalışıyoruz. Şu an ayda 25.000 kahve satıyoruz, hedefimiz 300.000. Müşteri beklentileri değişiyor, biz de değişmeliyiz.

"12 YILDA HER ŞEY SİYAH-BEYAZ GİBİ DEĞİŞTİ"

Bir önceki şirketimde Avustralyalı ortaklarım İstanbul'da bir kafe açmışlardı. 2012'de işe yaramadı çünkü Türkler kahveyi evde veya kafelerde içmeyi tercih ediyordu. Onlar bize "Siz Türkler kahveyi Avrupa'ya getirdiniz ama kendiniz içmiyorsunuz" dediler. Ama şimdi her şey değişti. Araba yıkama noktaları için, o zamanlar "Biz Osmanlı torunuyuz, arabamızı kendimiz yıkamayız" diyen bir yöneticimiz



**Alpet Satış ve Yatırım
Genel Müdür Yardımcısı
Okan Ekinci**

vardı. Şimdi self-servis araç yıkama noktaları popüler. 12 yılda her şey siyah-beyaz gibi değişti.

'DOĞRU NOKTALARA AR-GE YATIRIMI YAPILIRSA GEÇ KALINMIŞ SAYILMAZ'

Otomotiv Ajansı Genel Müdürü Elif Altun Doğan, 17. Petroleum Istanbul Fuarı'nda gerçekleştirdiği "Petrol ve Sürdürülebilirlik" başlıklı sunumunda, elektrikli araçlara geçiş sürecinin sürdürülebilirlik adına iyi planlanması gerektiğini vurgulayarak, "Mesele petrolü tamamen bırakmak değil, elimizdeki kaynakları verimli kullanarak bu geçişi doğru yönetmek" dedi.

Sürdürülebilirlik, teknolojiyenin enerjiye kadar birçok alanda aktif olarak karşımıza çıkan bir kavram. Otomotiv özelinde enerjiye baktığımızda, petrol, benzinli ve dizel yakıtlar ile elektrikli araçlar arasında bir geçiş süreci yaşandığını görüyoruz. Bu geçişi değerlendirirken sürdürülebilirlik kavramını da analiz etme fırsatı buldum. Bugün burada anlattıklarım bir bakış açısı. Kimileriniz bu bakış açısını doğru bulmayabilir, kimileri de takip edilmeye değer görebilir. Ancak amacım, bize sunulan yöntemlerin dışında farklı seçeneklerin de var olduğunu göstermek ve gerçekten doğru uygulamalar içinde miyiz, bunu sorgulamak.

Sürdürülebilirlik; çevresel, ekonomik ve sosyal alanlarda kaynakların gelecek nesillere de ulaşacak şekilde verimli kullanılmasıdır. Birleşmiş Milletler'in sürdürülebilir kalkınma hedefleri de bu çerçevede şekillenmiştir. Peki, bu hedefler doğrultusunda düzgün bir geçiş ortamı sağlandı mı? Endüstri 4.0 teknolojilerinde Almanya ve Japonya öncü ülkeler olarak görülüyor. Fakat bu tür geçişlerde, özellikle maliyet ve kaynak tüketimi açısından yapılan analizlerde yeterince doğru planlamaların yapılmadığını görüyoruz. Çünkü bu tür büyük dönüşümler ilk anlatıldığında, hemen ertesi gün uygulanabilir gibi sunuluyor ama gerçekte işler pek öyle yürümüyor. Aynı şey elektrikli araçlar için de geçerli. Bana göre bu araçlar, AR-GE çalışmaları tam olarak tamamlanmadan piyasaya sürüldü. Elbette tüketici geri bildirimleri ile bu çalışmalar geliştirilebilir fakat burada geçiş biraz aceleyle getirilmiş gibi görünüyor. Bu da aslında sürdürülebilir kalkınma hedeflerine yetişme telaşından kaynaklanıyor olabilir.

Global çapta bakıldığında, hazır paketlerle sunulan sürdürülebilirlik politikaları bazı sermaye odaklarının işine yarıyor. Tıpkı geçmişte petrol sahiplerinin işine yaradıkları gibi. Şimdi ise "greenwashing" dediğimiz, sürdürülebilirlik görüntüsü altında yeni sermaye düzenleri oluşturuluyor. Biz, petrole bağımlılığımızı azaltalım derken başka bir sermaye yapısına mı hizmet ediyoruz, bunu sorgulamalıyız. Elektrikli araçları destekliyorum

ama günün sonunda gerçekten de elektrikli araçların kimyevi atıklarını hesaplayarak mı bu yola çıktık? Sürdürülebilirliği hesapladığımızda, araçlar ve elektrikli araçlardaki o atık tüketimini hesapladığımızda gerçekten de bu sürdürülebilirlik katma sayısı, katma değeri doğru mu hesaplandı? Bunları bence sorgulamamız gerekiyor. Bunları sorgulayarak en nihayetinde sürdürülebilirlik tam olarak nasıl hayata geçirilecek, gelecek nesillere gerçekten ne hizmet edecek, bunu bu şekilde daha iyi bulabiliriz.

Sürdürülebilirlik sadece "petrol bitiyor" sorusu değil, "petrolü nasıl daha verimli kullanabiliriz?" sorusu olmalı.

"100 YIL ÖNCE PETROLÜN NE KADAR SÜREDE TÜKENECEĞİ KİMSENİN UMURUNDA DEĞİLDİ"

100 yıl önce petrolün ne kadar sürede tükeneceği açıkçası kimsenin umurunda değildi. O yüzden kimse "Acaba petrol biter mi, buna göre bir AR-GE çalışması yapalım, en az atıkla nasıl kullanabiliriz" gibi kaygılar taşıymıyordu. Dolayısıyla o dönemde böyle bir AR-GE çalışması yapılması beklenemezdi; zaten yapılmadı da. Çok aktif olarak kullanılan bir veri yoktu ve yapılan AR-GE çalışmaları da bunu desteklemiyor. Bundan 20 yıl önce de petrolün tükeneceği yavaş yavaş konuşulmaya başlanmıştı. "Bundan sonra ne olacak?" diye soruluyordu. Çünkü herkes ya araç ya da toplu taşıma kullanıyor. Sonuçta yakıt, hepimiz için temel bir ihtiyaç. Kimsenin at arabasına dönmek gibi bir niyeti olduğunu sanmıyorum. Ancak elektrikli araçların ne kadar verimli kullanılacağı ya da yapılan AR-GE çalışmalarının gerçekten ne kadar sonuç vereceği hala bir soru işareti. Çünkü insanlık henüz lityum pil atıklarıyla ilgili ne yapılacağı konusunda net bir çözüme sahip değil. Sadece bazı firmalar bu konuda çalışmalar yürütüyor. Örneğin, Türkiye'de yalnızca bir firma bu pillerin geri dönüşümü üzerine çalışıyor. Ve günün sonunda, eğer gerçekten iyi bir teknoloji geliştirilemezse, bu kimyasal atıklar -hangi ülkede olursa olsun- yine dünyamıza karışacak. Bu yüzden bu kaynakları doğru



kullanmamız gerekiyor. Şu anda karbon emisyonlarını ya da Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakatı'nın bizi nasıl etkileyeceğini düşünmek yerine, gelecekte paramızı ve bireysel sermayemizi nereye yönlendireceğimizi sorgulamamız gerekiyor. Sonuçta araçlarımıza hangi yakıtı kullanacağımızı en başta seçerek yatırım yapıyoruz.

"Elimizdeki petrolü verimli şekilde kullanarak nasıl daha az karbon salımı yapabiliriz" sorusuna cevap aramalıyız. Bu noktada hibrit teknolojiler devreye giriyor. 100 yıl önce hibrit teknolojilere yatırım yapılsaydı, bugün çok daha gelişmiş durumda olabilirdik. Aynı şekilde, günümüzdeki petrol kullanımı, tüketim oranları ve karbon emisyonları da muhtemelen bugünkü kadar yüksek olmazdı. Bu da hava kalitesi başta olmak üzere geleceğimizi tehdit eden pek çok unsurun daha az etkili olmasını sağlayabilirdi. Kaynak tüketimi ve kaynak sıkıntısı gibi sorunlar da belki bugün bu kadar ciddi boyutlarda olmazdı. Dolayısıyla sürdürülebilirliğe yapılan sermaye yatırımı, aslında doğru alanlarda, doğru AR-GE çalışmalarına yönlendirmemiz gerekiyor. Eğer doğru noktalara AR-GE yatırımı yapılırsa, hiçbir şey için geç kalınmış sayılmaz.

Elektrikli araçlar konuşulmaya başlayınca petrolün verimli kullanımı da gündeme geldi. Demek ki elimizdekilerin kıymetini bilmek bazen rakip ortaya çıkınca oluyor. Hibrit teknolojilere AR-GE yatırımı yaparak, petrolü tamamen terk etmek yerine, daha verimli ve sürdürülebilir biçimde nasıl kullanabiliriz sorusuna odaklanmalıyız. Bu, elektrikli araçlara karşı olmak değil, geleceğe çok yönlü bakmak demek.

"ASIL MESELE, GEÇİŞİ NASIL YÖNETECEĞİMİZ"

Sürdürülebilirlik adına yaptığımız yatırımların, doğru AR-GE yönlendirmeleriyle gerçekleşmesi gerekiyor. Yani mesele, tamamen petrolü bırakıp yeniye geçmek değil. Asıl mesele, geçişi nasıl

yöneteceğimiz. Bu noktada hibrit teknolojiler bize büyük bir şans sunuyor.

İnsanlara "100 yıldır kullandığınız yakıtı bırakın" demek kolay değil. Bu bir alışkanlık meselesi. Psikolojide buna "güvenli alan" deniyor. Bu nedenle geçiş süreçlerini daha insani, daha gerçekçi ve veriye dayalı planlamak gerekiyor.

Petrol ve sürdürülebilirlik konusuna baktığımızda, hibrit teknolojilere AR-GE yatırımı yaparak ve bu alanda doğru mühendislik çalışmaları yürüterek ilerlememiz gerektiğini düşünüyorum. Buradaki amaç, elektrikli araçlara rakip olmak ya da sadece petrol tüketen araçları satmaya devam etmek olmamalı. Asıl hedef, geleceği petrol ekseninde nasıl daha sürdürülebilir kılabileceğimize odaklanmak olmalı.

Elbette diğer teknolojiler de gelişmeye devam ediyor. Dünyada AR-GE için ayrılacak belli bir sermaye var ve bu sermayenin nasıl kullanılacağı konusu tartışmaya açık. Ancak bu noktada biz bireyler ve toplumlar olarak önemli bir rol oynuyoruz. Çünkü arz-talep dengesi dediğimiz şey, aslında bizim yönlendirmemizle şekilleniyor. Yani toplum olarak talebimizi, gerçekten 100 yıl önce doğmuş biriyle 100 yıl sonra doğacak bir çocuğun ortak ihtiyaçlarına hitap edecek şekilde yönlendirirsek, bu doğrultuda yapılacak AR-GE ve mühendislik çalışmaları geleceğimiz için çok daha anlamlı bir yatırım olacaktır.

Geçmişte insanlar günü kurtardılar; at arabasından vazgeçip petrol tüketimine geçtiler ve o dönemin ihtiyacını karşıladılar. Ancak bugün baktığımızda, onların günü kurtarması, bizim geleceğimizi güvence altına almadı. Şimdi elimizde yapay zeka gibi gelişmiş teknolojiler varken, artık sadece bugünü değil, geleceği de düşünerek AR-GE yatırımları yapmak gerçek anlamda sürdürülebilirliğe katkı sağlar diye düşünüyorum.

'DÖNÜŞÜM ALTYAPIYLA DEĞİL, İNSANLA BAŞLAR'

Otomotiv Mühendisliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan, 17. Petroleum Istanbul Fuarı kapsamında gerçekleştirdiği "İstasyonlarda İnsan Kaynağı Dönüşümü" başlıklı özel sunumunda, akaryakıt istasyonlarının çoklu enerji sunan merkezlere evrildiği bu dönemde, istasyon çalışanlarının da yeni teknolojilere hızla adapte edilmesi gerektiğinin altını çizdi. Doğan, "Bugün istasyonlarımızda görev yapan 100.000 ila 160.000 çalışan, yalnızca yakıt dolumuyla sınırlı kalmayacak; elektrikli araç şarj sistemleri, batarya güvenliği, dijital destek uygulamaları gibi konularda da yetkin hale gelmek zorunda" dedi.

Elektrikli araçların, hibrit ve alternatif yakıtlı araçların hızla yaygınlaşmasıyla birlikte petrol istasyonlarının iş yapış biçimleri ve insan kaynağı ihtiyaçları köklü bir değişime uğruyor. Bu dönüşüm yalnızca teknolojik gelişmeleri değil aynı zamanda çalışanların becerilerinin yeniden değerlendirilmesini, personel unvanlarının ve iş yapma şekillerinin yeniden yapılandırılmasını zorunlu kılıyor.

Otomotiv sektöründe ciddi bir dönüşüm yaşanıyor ve bu dönüşümün hem hizmet sağlayıcılar hem de son kullanıcılar olarak hepimiz bir parçasıyız. Küresel elektrikli araç satışları 10 milyonu aşmış durumda. Türkiye'de ise bu oran yüzde 7-8 bandına ulaştı ve 2025 yılı sonunda yüzde 10'ları zorlayacağı öngörülüyor. Artık birçok kişi, benzinli araç almak konusunda tereddüt yaşıyor. Avrupa Birliği, 2035 itibarıyla benzinli ve dizel araç satışlarını yasaklamayı planlıyor. Bu gelişmeler, yalnızca araç pazarını değil, tüm otomotiv ekosistemini dönüştürüyor. Türkiye'de yaklaşık 13.000 civarında petrol istasyonu bulunuyor. Bu istasyonlar 24 saat, 3 vardiya şeklinde çalıştığı için her bir istasyonda 8 ila 12 kişilik bir istihdam söz konusu. Bu da toplamda, yaklaşık 100 bin ila 160 bin kişinin sadece bu sektörde, yani akaryakıt istasyonlarında istihdam edildiği anlamına geliyor. Bu çalışanlar yakıt dolumu, market işletimi, araç yıkama gibi hizmetlerde görev alıyor. Bu görevleri alt alta koyduğumuzda, istasyonlardaki mesleklerin de nitelik açısından dönüşüme uğramaya başladığını görüyoruz. Özellikle benzin istasyonlarında self-servis sisteminin yaygınlaşmasıyla birlikte, personelin yalnızca mevcut görevinde değil, farklı alanlarda da hizmet verebilmesi gerektiği ortaya çıkıyor. Yani istasyon çalışanlarının yetkinliklerinin artırılması ve müşteri memnuniyetine daha fazla katkı sağlamaları bekleniyor.

"YAKIT DOLUM PERSONELİ SAYISINDA AZALMA YAŞANACAK"

Elektrikli araç şarj istasyonu işletmeciliği, hepimiz için yeni bir alan. Örneğin, İstanbul'da yaşanan 6,2 büyüklüğündeki deprem sonrası istasyonlarda beş dakikada bir dolum yapıldığını varsayarsak, neredeyse her pompa başında yoğunluk yaşanıyordu. İnsanlar depolarını doldurup yola devam etme telaşındaydı. Oysa



şarj istasyonlarında ana mantık şu: Gel, konakla, şarjını yap, dinlen ve yoluna devam et. Bu, süper şarj veya batarya değişim sistemleri dışında genelde daha yavaş ama planlı bir süreçtir. Afet dönemleri gibi istisnai durumları bir kenara bırakırsak, şarj istasyonu işletmeciliği, petrol istasyonu işletmeciliğinin doğal bir devamı niteliğinde bir yerleşmeye dönüşmektedir. Ancak burada personelin beceri ihtiyacı da değişiyor. Yakıt dolum personeli sayısında azalma yaşanacak. Bu, 100.000-150.000 kişilik mevcut istihdamın yaklaşık yüzde 40'ının işsiz kalma riskiyle karşı karşıya olması demek. Bu noktada ya bu çalışanları dönüştürüp başka alanlarda değerlendireceğiz ya da onlar yeni meslekler edinmek zorunda kalacaklar. Bu nedenle, market ve diğer hizmet alanlarına olan yönelim artacak. Çünkü istasyonlardan beklentiler de değişiyor. Teknik destek ihtiyacı artacak.

"YENİ UZMANLIKLARA İHTİYAÇ VAR"

Elektrikli, hibrit ve alternatif yakıtlı araçlar hayatımıza daha çok girdikçe, kullanıcıların daha fazla teknik bilgiye ihtiyacı olacak. Bu soruların muhatabı da istasyonlardaki personeller olacak. Dolayısıyla, bu personellerin yeni teknolojilere dair bilgi sahibi olmaları, son kullanıcıya doğru bilgi aktarabilecek yeterliliğe kavuşmaları gerekiyor. Bu dönüşüm sürecinde, çalışanların da hızlı bir şekilde eğitilmesi ve yetkinliklerinin artırılması büyük önem taşıyor.

Şarj istasyonu işletmeciliği, yeni bir uzmanlık alanı olarak karşımıza çıkıyor. Bu yeni hizmet modelinde "batarya güvenliği uzmanı", "enerji sistemleri operatörü", "dijital uygulama destek personeli" ve "EV

şarj istasyonu bakım/teknik personeli" gibi meslek gruplarına ihtiyaç duyulacak. Ayrıca çalışanların dijital uygulamalarla ilgili bilgi sahibi olması, teknik destek sunabilmesi, kullanıcıya rehberlik edebilmesi önem kazanacak. Bu da mevcut personelin eğitilmesini ve yeni pozisyonlar tanımlanmasını zorunlu kılıyor.

Enerji üretimi açısından da dönüşüm yaşanıyor. İstasyonların çatılarında GES ve RES gibi yenilenebilir enerji kaynaklarıyla entegre edilen sistemler kurulmaya başlandı. Bu sistemlerin işletilmesi ve denetlenmesi için yeni uzmanlıklara ihtiyaç var.

Bu dönüşüm yalnızca altyapı yatırımıyla sınırlı değil, aynı zamanda insan kaynağına yapılacak yatırımla başarılabilir. Bu nedenle çalışanlara yeni roller tanımlanmalı, eğitim süreçleri planlanmalı ve mesleki yeterlilik belgeleriyle desteklenmelidir. Bu süreçte otomotiv üreticileri ve enerji firmalarıyla iş birlikleri kritik öneme sahiptir.

"DEVLET TEŞVİKLERİNİN HIZLI BİR ŞEKİLDE GÜNDEME ALINMASI GEREKİYOR"

Devlet teşviklerinin hızlı bir şekilde gündeme alınması gerekiyor. Özellikle personelin eğitimi ve istihdamı konusunda, işverene ek bir mali yük oluşturmamak ve işsizlik riskini azaltmak adına devletin hem eğitim hem de istihdama yönelik acil politikalar geliştirmesi ve uygulamaya koyması büyük önem taşıyor.

Bu fuarın çatısı altında yer alan kuruluşlar, Türkiye'nin en büyük kuruluşları arasında yer alıyor ve güçlü, takdire şayan yatırımlar yapmaya devam ediyorlar. Biz sektör dernekleri olarak, bu yatırımların hem takipçisiyiz hem de her zaman

destekçisiyiz.

"GENÇ İNSAN KAYNAĞINI EĞİTMEK KRİTİK ÖNEM TAŞIYOR"

Bugün sektörümüzün en büyük meselelerinden biri, dijital çağa uyum sağlayabilecek personel yetiştirmek. Bu noktada özellikle genç insan kaynağını eğitmek kritik önem taşıyor. Ancak gençlerin en çok zorlandığı konu, esnek çalışma modellerinin eksikliği. Eğer istasyonlarda bu esnek çalışma modellerini hayata geçirebilirsek, genç çalışanları sektöre kazandırabiliriz.

"PETROL İSTASYONLARI ÇOKLU ENERJİ SUNAN MERKEZLERE DÖNÜŞECEK"

Gelecekte petrol istasyonları, sadece akaryakıt sağlayan noktalar olmaktan çıkacak; çoklu enerji sunan merkezlere dönüşecek. Bu yeni yapılar, elektrik ve petrolün yanı sıra hidrojen gibi alternatif yakıtları da sunacak, hatta bugün adı bile geçmeyen yeni enerji türlerine ev sahipliği yapacak. Dolayısıyla bu noktalar artık "istasyon" değil, "enerji merkezleri" olarak anılacak. Enerji sektörü çevreci çözümlerle geleceği şekillendirmeye hazırlanıyor. Bu süreçte en çok temas edilen kişiler olarak istasyon personelinin dönüşümü en hızlı şekilde sağlanmalıdır.

"ÇALIŞANLARIN GELİŞİMİNE YAPILAN YATIRIM SEKTÖREL BAŞARIYI GARANTİLER"

Günümüzde hızla değişen otomotiv ve enerji ekosistemi, sadece altyapı yatırımlarıyla değil, insan kaynağıyla da şekillenmek zorundadır. Bu dönüşümün ilk adımı, hızla ortak çalışabilme kültürünü oluşturmaktan geçiyor. Çalışanların gelişimine yapılan yatırım sektörel başarıyı garantiler. Zira bugün, son kullanıcı bile nasıl bir araç satın alması gerektiği konusunda kararsız. Bu belirsizlik ortamında dönüşüm sürecini tetikleyecek kilit aktörlerden biri, akaryakıt ve enerji istasyonlarıdır. İstasyonlar, sadece fiziksel yapılarıyla değil, aynı zamanda personelleriyle ve sundukları hizmet modelleriyle de değişmek ve dönüşmek zorundadır. Bu noktada temel mesajımız şudur: Dönüşüm altyapıyla değil, insanla başlar. Otomotiv Mühendisliği Derneği olarak bizler, bu dönüşüm sürecinde tüm kuruluşlara destek olmaya hazırız. Gelin, geleceğin istasyonlarını birlikte inşa edelim.

Havada, karada ve denizde, Petrol Ofisi'nin enerjisi her yerde.

Ülkenin dört bir yanında Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılayan
Petrol Ofisi, gelişen ürün ve hizmetleriyle bugünden yarına hazır.





Petrol Ofisi

'AFRİKA ARTIK GEÇMİŞTE DÜŞÜNDÜĞÜMÜZ GİBİ DEĞİL'

Petroleum Istanbul 2025'te konuşan PEDEA Temsilcisi Kimumwe Zakayo Steven, Afrika'daki petrol ve gaz sektöründe yaşanan dönüşüme dikkat çekerek, "Afrika'da şu anda yeni bir dönem başlıyor" dedi.

Petroleum Istanbul 2025 kapsamında düzenlenen oturumda konuşan Küresel Petrol Ekipman Dağıtıcıları ve Mühendislik Derneği (PEDEA) Temsilcisi Kimumwe Zakayo Steven, Afrika enerji sektöründeki güncel gelişmeleri katılımcılarla paylaştı.

Kimumwe konuşmasına, PEDEA'nın yapısını tanıtarak başladı ve derneğin amacını şu sözlerle açıkladı: "Bu yapı, petrol ve gaz sektöründeki tüm paydaşları bir araya getiren bir topluluk. Bu paydaşlar arasında petrol şirketleri, akaryakıt ekipman dağıtıcıları, yakıt istasyonları, mühendislik ve inşaat firmaları, danışmanlık şirketleri ve Afrika'daki çok önemli bir yapı olan petrol otoriteleri de yer alıyor. Şirketimizin misyonu, müşterilerimize petrol ve gaz endüstrisinde en yüksek kaliteli ürün ve hizmetleri sunmak."

"AFRİKA'DA YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR"

Afrika'da şu anda yeni bir dönem başlıyor. Afrika artık geçmişte düşündüğümüz gibi değil. Çok hızlı bir değişim içinde ve buna bağlı olarak diğer tüm sektörlerin de değişmesi gerekiyor. Bugün itibarıyla Afrika'nın gayrisafi yurt içi hasılası yaklaşık 1,6 trilyon dolar, yani Brezilya ve Rusya seviyelerinde ya da biraz altında.

Afrikanlı tüketicilerin harcamaları da hızla artıyor. 2000 yılından bu yana 500 milyon yeni cep telefonu abonesi eklendi. Bu, akaryakıt sektörü açısından çok önemli bir gelişme çünkü dijitalleşmeyi destekliyor. Afrika'da kırsal yaşam ön plandayken artık 63 şehirde 1 milyondan fazla insan yaşıyor. Ayrıca her yıl 1 milyonun üzerinde yeni araç satışı gerçekleşiyor. Bu da akaryakıt sektörünü doğrudan etkiliyor.

2030 yılına kadar Afrika'nın GSYİH'sı 2,6 trilyon dolara ulaşacak. Tüketici harcamaları 1,4 trilyon doları aşacak. 1,1 milyar insan çalışma çağına olacak. 2040 yılına kadar genç nüfusun etkisi daha da büyüyecek. Şehirleşme artacak; 2030 itibarıyla Afrikalıların %50'si şehirlerde yaşayacak. Her yıl 6 milyondan fazla yeni araç satışı gerçekleşecek. Bu da yakıt talebini ciddi biçimde artıracak.

"BÜYÜK KEŞİFLER YAPILDI, ÜRETİM 2026'DA BAŞLIYOR"

Son 20 yılda, Afrika'da petrol ve gaz arama ve üretimi hızla arttı. Önceleri sadece Angola ve Nijerya gibi ülkeler üreticiyken artık Tanzanya'da 57 trilyon fit küp gaz keşfi yapıldı. Bu keşif Songongo Projesi kapsamında TPDC tarafından gerçekleştirildi. Mozambik'te 100 trilyon fit küp gaz keşfi gerçekleşti. Kenya'da 750 milyon varil petrol Kenya Ulusal Petrol Şirketi tarafından keşfedildi. Uganda'da 6,5



milyar varil petrol keşfedildi ve şu anda geliştirme aşamasında.

Uganda'da bugüne kadar 21 petrol ve gaz keşfi yapıldı. Toplamda 9 üretim lisansı Total Energies ve CNOOC şirketlerine verildi. Ayrıca 3 arama lisansı verilmiş durumda. Sadece keşfedilen alanın %10'u lisanslandı; %90'lık alan henüz lisanslanmadı. Uganda'da ayrıca Uganda-Tanzanya arasında bir boru hattı projesi olan EACOP (Doğu Afrika Ham Petrol Boru Hattı) planlanıyor ve bir rafineri projesi de gündemde. Üretimin 2026 yılında başlaması bekleniyor. Bu da büyük bir ekipman ihtiyacı anlamına geliyor.

"MOBİL ÖDEME ÇÖZÜMLERİ ARTIK ŞART"

Uganda hükümeti, Shira Motors adlı bir firma ile iş birliği yaparak elektrikli araç üretimine başladı. Elektrikli otobüsler ve binek araçlar üretiliyor. Kenya ise BasiGo ile aynı yolda ilerliyor. Bu gelişmeler, alternatif yakıtlar ve şarj altyapısı gibi yeni gereksinimleri beraberinde getiriyor.

Afrika'da bankacılıktan çok mobil para kullanımı yaygın. Yapılan tüm dijital finansal işlemlerin %67'si Afrika'dan geliyor. En yaygın sistemlerden biri MTN'in MoMoPay sistemi. Uganda ve birçok Afrika ülkesinde yaygın olarak kullanılıyor.

Bu durum, akaryakıt istasyonları için dijital ödeme çözümleri ihtiyacını doğuruyor.

"0,5 LİTRE YAKIT ALIMI BİLE SORUN YARATABİLİYOR"

Afrika'da yakıt satışlarında karşılaşılan bazı özel zorluklar var. Bunların başında küçük miktarlarda yakıt satışlarında ölçüm zorluğu geliyor. Afrika'da motosiklet kullanıcıları genellikle 0,5 litre gibi küçük miktarlarda yakıt alıyor. Ancak mevcut pompalar genellikle 5 litreden itibaren ölçüm yapıyor.

Ayrıca pompa modellerinde

tutarsızlıklar söz konusu. Donanım ve yazılım değişimleri çok hızlı gerçekleşiyor, eski modellere destek çabuk kesiliyor. Bu da maliyet, bakım ve çevresel sorunlara yol açıyor.

Yazılım güncellemelerinin donanımı etkilemeden yapılması, eski modeller için yedek parça üretiminin sürdürülmesi ve uzun ömürlü ürünler tasarlanması önemli. Bazı şirketler, örneğin Tokheim, Gilbarco/Quinn bu alanlarda başarılı örnekler sundu.

"AFRİKA PRATİK ÇÖZÜMLER İSTİYOR"

Afrika'daki akaryakıt sektörü, altyapı yatırımları ve sürdürülebilirlik vizyonu ile önemli bir dönüşüm geçiriyor. Çinli şirketler şu anda pazarda %60 oranla en baskın aktörler. Ancak Afrika için sadece yenilik değil, aynı zamanda pratiklik çok önemli. 0,5 litreye kadar hassas ölçüm yapılabilmesi, model tutarlılığı ve yedek parça bulunabilirliği sağlanmalı, mobil ödeme sistemlerine entegrasyon mümkün olmalı, çevresel sürdürülebilirlik gözetilmeli ve çoklu yakıt çözümleri geliştirilmeli.

Son olarak, Afrika'daki müşterilerin değişen ihtiyaçlarına yanıt vermek için akaryakıt şirketlerinin dijital çözümlere, sürdürülebilirliğe ve çoklu yakıt altyapılarına yatırım yapması gerektiğini vurgulamak istiyorum.





ÇAĞIN ÖTESİNDE AERODİNAMİK TANKER



Aerodinamik Gıda Tankeri Teknolojisinde Çığır Açan Devrim Sirius'la Tanışın



PETROL OFİSİ





GÜZEL ENERJİ





KOÇ ENERJİ GRUBU



WAT



S2C



AYTEMİZ





ALPET



FORD TÜRKİYE



PRO SOĞUTMA



ÜLKEM SOLAR



SNR SPOR



IFSF



ERTÜRK PLASTİK





İTERPET



AK ÇELİK BORU



GAS GRUP



POÇAN LOJİSTİK





İSTANBUL JET



M AKARYAKIT



MEGA ENDÜSTRİ



MAGDEBURGER SİGORTA



PEHLIVAN



PETRONET



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,**
Beyza Erdoğan, Soner Okur,
Abdullah Paçal, Mehmet Ekici

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

Reklam ve Abonelik:

Ayşegül Yıldırım

● Mali İşler Başkanı: **Ş. Doğan Erbay**
● Hukuk Danışmanı: **İrfan Coşkun**
● İK Sorumlusu: **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

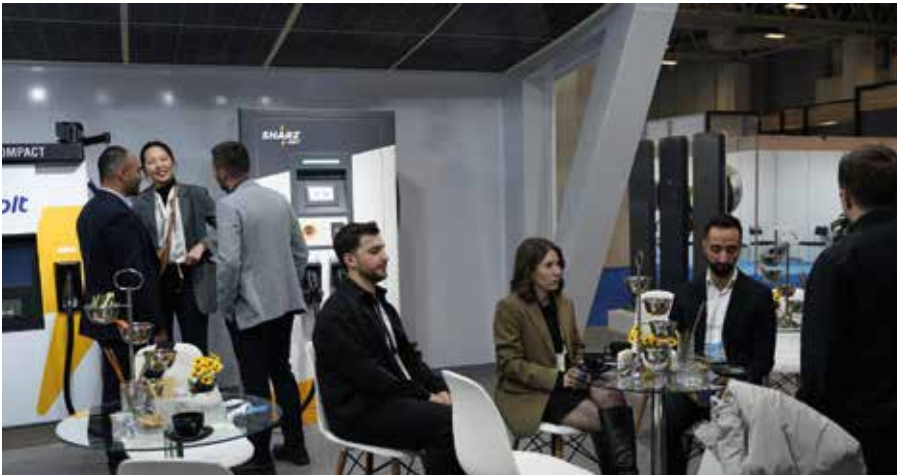
İstanbul: **(0216) 466 74 96** Fax : **(0216) 365 58 05**
Ankara : **(0312) 467 99 36** Fax : **(0312) 427 30 16**

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İktisadine 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.

DB TARIMSAL ENERJİ



OVOLT



FALCON

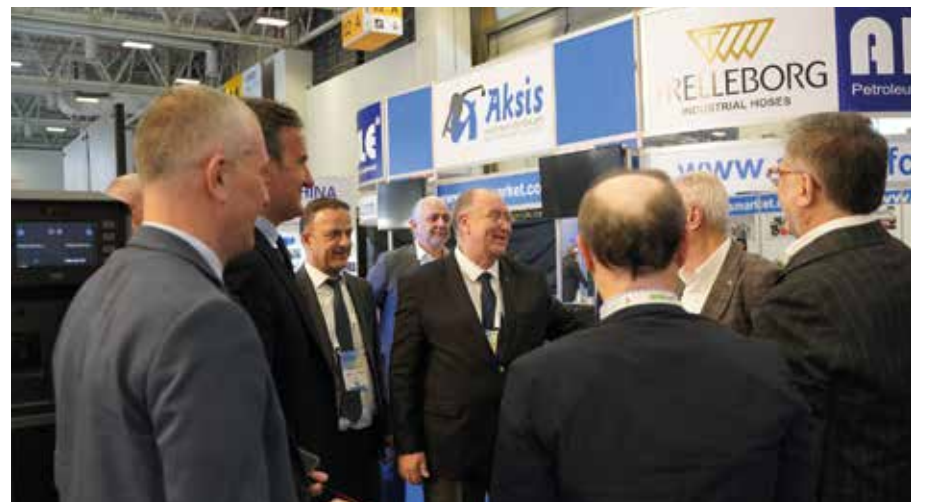


ITU

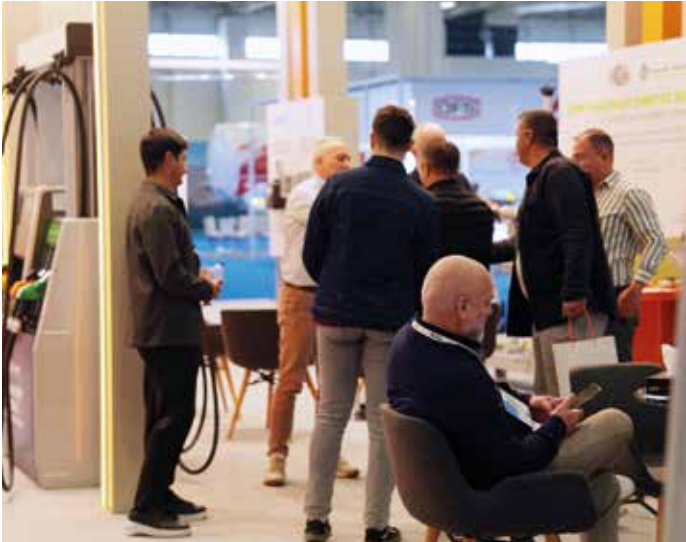


TETRA HABERLEŞME



MERTSAN**TABGİS****AKSİS**

TORA



RM İSTANBUL



GÜVEN ANADOLU ADBLUE



ŞAHİN TANKER



NURSAN TRAILER





PÜİS



ARGESYS



PROMAKS



İSTANBUL MARKETİNK



TECHLED ELEKTRONİK



MANNTEK



SİNANLI TANKER





ANTARES



İRM REKLAM MATBAA





BIOTURCA



OKT TRAILER



TEKTEM MAKİNA



OMNITEK



ZENKE





ELAFLEX

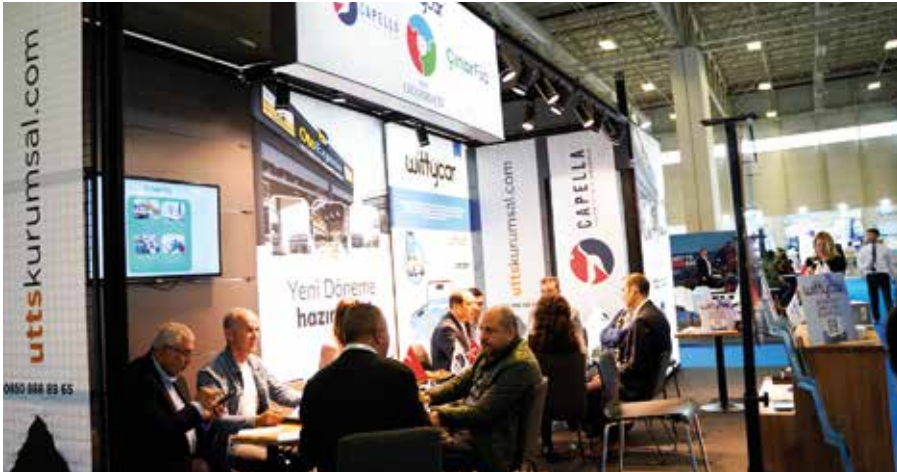


JETBLUE



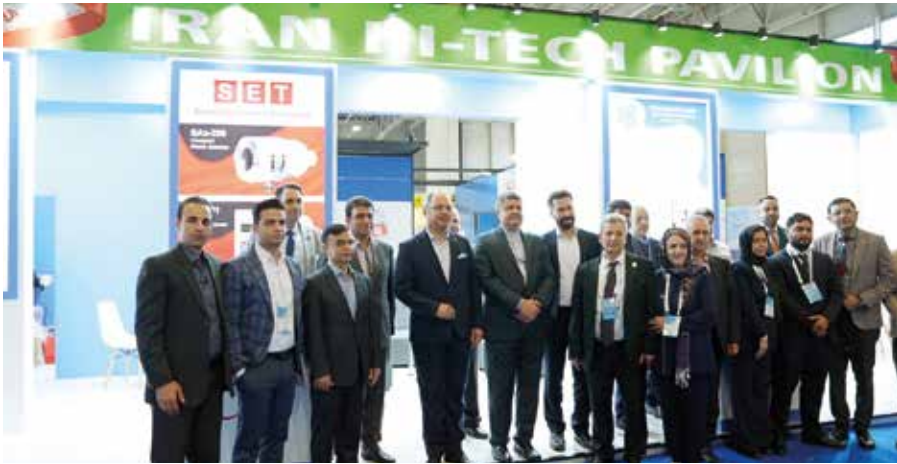
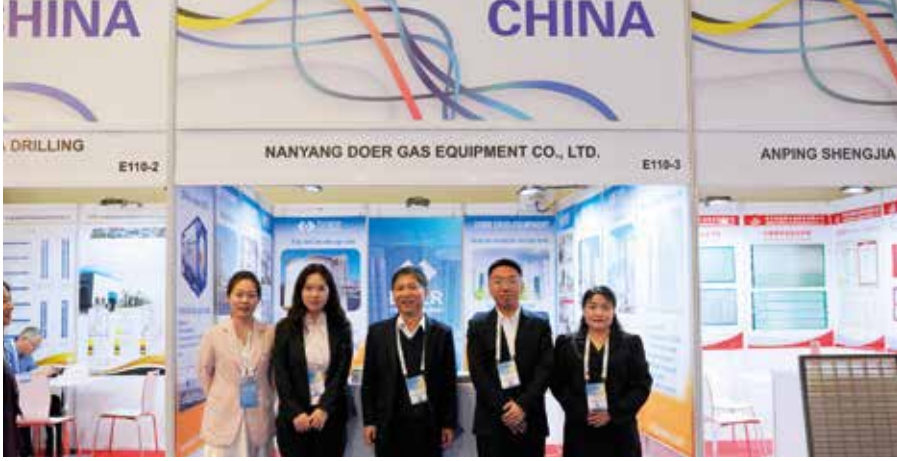
IFA TANK



GEBKİM**ENERGY PETROL****OTO EXPERİM****PETROTURK****ULUDAĞ İÇECEK****AKYILDIZ KAHVE****ENKORTECH****KTM**



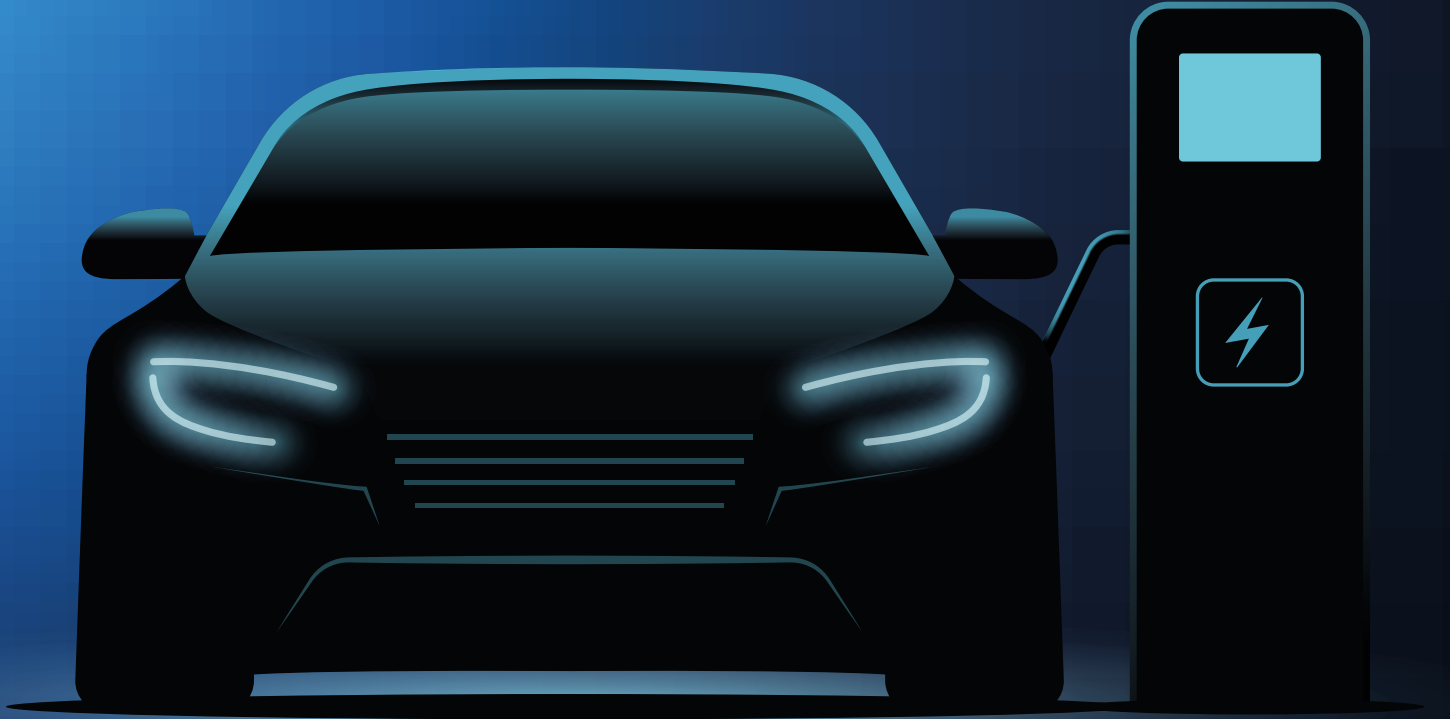
PETROLEUM ISTANBUL'A ULUSLARARASI FİRMALAR DA YOĞUN İLGİ GÖSTERDİ





Solutions to Charge

**ŞARJ İSTASYONLARI
KURULUMUNDA
UÇTAN UCA
ENTEĞRE ÇÖZÜMLER**



EN İYİLERİN BASKI VE UYGULAMA MERKEZİ

İRM
DİJİTAL & MATBAA



Outdoor
Reklam Uygulamaları

Fuar, Etkinlik ve
Görsel Uygulamaları

LED, Videowall
Aydınlatma ve Ekran Uygulamaları

Indoor
Reklam Uygulamaları

Baskı
Çözümleri

Mimari Tasarım, Projelendirme
ve Dekorasyon Çözümleri

İRM
DİJİTAL & MATBAA

İRM DİJİTAL & MATBAA
Tel: 0216 466 74 98 | www.irmbaski.com
Şerifali Mah. Şehit Sok. Y. Dudullu, Ümraniye/İSTANBUL
@ irmdijitalbaski in irmdijital

WOM 2027

World of Mobility
İstanbul, 2027

MOBİLİTE ÜRÜN, HİZMET VE TEKNOLOJİLERİ WOM 2027'DE SİZİ BEKLİYOR!

Mart 2027
TÜYAP
İstanbul

WOM 2027

Uluslararası Mobilité
Ürün, Hizmet ve Teknolojileri Fuarı
wom-istanbul.com



Yakıt



Elektrik



Market



Servis



Otomotiv



Teknoloji



Lojistik

8. kez üst üste Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markasıyız!



Bugüne kadar araçların yerine hep insanları koyduk.
Belki de bu yüzden bir kez daha Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası olduk.

