



M Oil, en çok satış yapan distribütörleriyle 14 – 17 Eylül ve 18 – 21 Ekim tarihlerinde Letonya'nın başkenti Riga'yı ardından Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti seyahati gerçekleştirdi. Konu ile ilgili olarak M Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Kemal Pek, sorularımızı yanıtladı.

M Oil, en çok satış yapan madeni yağ distribütörlerini yurtdışı gezisiyle ödüllendirdi. Letonya'nın başkenti Riga ve KKTC'ye gerçekleştirilen seyahatlerde M Oil ailesinin üyeleri keyifli anlar yaşadılar. M Oil Satış ve Pazarlama Müdürü Kemal Pek'le hem bu organizasyonu hem de M Oil'in madeni yağ konusundaki faaliyetlerini konuştuk.

M Oil satışları anlamında başarılı olan M Oil Distribütörlerinizle seyahatler gerçekleştiriyorsunuz. Bayilerinize yönelik bu seyahatlerle neleri amaçlıyorsunuz?

2012 yılında M Oil Madeni Yağlar olarak iki seyahat gerçekleştirdik. Bunlardan ilki Eylül ayında Madeni Yağ Distribütörlerimiz ile yapmış olduğumuz yurt dışı seyahati, Letonya'nın başkenti Riga şehrine yapmış olduğumuz seyahattir. İkincisi de Madeni Yağ Distribütörlerimiz ve onların bölgelerindeki başarılı M Oil Madeni Yağ Markası satıcı ve kullanıcı müşterileri ile yaptığımız Kıbrıs seyahatidir.

Öncelikle Distribütörlerimizle yaptığımız yurt dışı seyahatini önemli mazareti olmayan bütün bayilerimizle gerçekleştirdik. Bu seyahatlerdeki öncelikli amaç, zor ve yoğun bir sektörde yer aldığımız bayilerimizle birlikte iş ortamından kısa bir süre de olsa çıkabilmek. Bununla birlikte amaç, güzel bir programla farklı kültürleri ve tarihlerini tanıyarak ortak paylaşım ortamları yaratmaktır. Her zaman inandığımız bir konu var: Güçlü ve markasına tutkun distribütörlerimiz, iş ortaklarımız var. Dolayısı ile bu tip seyahatlerde bir aile ortamının oluşması hiç zor olmuyor. Daha önceki yıllarda da yaptığımız şekilde bizler bu seyahatlerle aile bağlarımızı güçlendirdiğimize inanıyoruz.

Aynı şekilde distribütörlerimiz ve onların başarılı müşterileri ile birlikte Ekim ayında Kıbrıs seyahatimizi gerçekleştirdik. Bu seyahatlerde de amacımız pazarda en az bizim kadar M Oil Madeni Yağ markasını satmak için mücadele eden distribütörlerimizin müşterilerinin, sevdikleri ve ait olduklarını düşündükleri markanın, camianın aile ortamını tanımlarıdır. Aynı zamanda onların da hem diğer distribütörlerimiz hem de şirket yöneticileri ile birlikte bu ailenin bir parçası olduklarını hissettirebilmek temel amacımızdır.

Tamamlamış olduğumuz bu güzel seyahatlerle bu amaçlarımıza kolaylıkla ulaşabildiğimizi düşünüyoruz.

Bundan sonra da bayilerinize öncelik verdiğiniz seyahatleriniz olacak mı? Seyahatleriniz yurt dışı ağırlıklı mı olacak? M Oil olarak planlarınızda yurtiçi gezilere de yer var mı?

Daha önceki yıllarda ve bu yıl da olduğu üzere bu seyahatlerimiz artık bir gelenek haline geldi. Bu seyahatleri farklı ülkelere gerçekleştirmeye devam edeceğiz. Fakat aynı zamanda bölgesel toplantılar ve seyahatler ile distribütörlerimizin diğer distribütör bayilerimizin bölgelerini ziyaret etmelerini ve tanımlarını sağlamaya çalışacağız.

Seyahat sırasında nereler gezildi? En dikkat çekici yerler nerelerdi?

Biliyorsunuz Letonya Baltık Denizi kıyısında yer alan, turistik açıdan son yıllarda popüler olmaya başlayan bir ülke. Riga şehrinin kuruluşu 12. yüzyıla dayanıp, aynı zamanda Letonya eski SSCB ülkelerinden olup, Riga şehrinin tarihi merkezi "Vecriga" UNESCO Kültür Mirası'na kabul edilmiş durumdadır. Bu seyahatte Riga Şehrinin tarihi dokusu, Baltık Denizi kıyısında olan ve ülkenin sayfiye yeri olan Jurmala yerleşkesi ziyareti ve Avrupa'nın en önemli otomobil müzelerinden olan Riga Motor Müzesi ziyareti çok etkileyiciydi. Fakat en keyiflisi Motor Müzesi'nde yer alan etkileyici Karting pistinde gruplar halinde yapılan Karting aktivitesiydi. Son olarak gala gecesindeki yerel halk danslarına katılımda ortaya çıkan sahneler görülmeye değerdi.

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti gezisine ayrı bir yer açmak istiyorum. Ada özellikle biz T.C. vatandaşları tarafından tercih edilen bir seyahat noktası. Ama Kıbrıs konusu ve tarihi günümüzde unutulmaya yüz tutan ve çıkan ilgili gazete haberleri, kanıksandığı için önem vermediğimiz bir konumda. Fakat Kuzey Kıbrıs seyahati yapan her ziyaretçinin tarihi yerleri, müzeleri, kaleyi, şehitliği ziyaret etmesini özellikle rica ediyorum. Kıbrıs'ın çok eski bir tarihi var. Fenikeliler'i, Asurlular'ı, Mısır'ı, Persler'i, Büyük İskender'i, Roma İmparatorluğu'nu ve Bizans İmparatorluğu'nu Kıbrıs'ı işgal eden ve yönetenler olarak sayabiliriz. Kıbrıs'da Türk tarihi 1571 yılından itibaren Osmanlı idaresi ile başlıyor. Ağırlıklı olarak Karamanlılar olmak üzere bir çok Anadolu yöresinden adaya yerleştirilen akrabalarımız var. Sonrası, hatırladığımız ve unutmamamız gereken yakın tarihe ve bugüne geliyor.

Yani yaklaşık 450 yıldır Kıbrıs ile bağımız var. Öncelikle yakın tarih ve Kıbrıs Türklerinin yaşadıkları unutulmamalı. Bir de bu tarihi Kıbrıslı olan, donanımlı ve değerli bir rehber arkadaştan dinliyorsanız en doğrusunu yapmış oluyorsunuz.

M Oil Madeni Yağlar Distribütörleri Riga ve Kıbrıs'ta

M Oil Madeni Yağlar Distribütörleri geleneksel hale gelen yurt dışı bayi seyahatleri için 14 – 17 Eylül tarihleri arasında Letonya'nın başkenti Riga'yı ve 18 – 21 Ekim tarihlerinde Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni ziyaret etti. 2012 yılını M Oil satışları anlamında başarılı bir şekilde geçirmekte olan M Oil Distribütörleri Riga ve Kıbrıs seyahatlerinde keyifli günler geçirdi.

Riga'da oldukça yoğun bir program ile etkileyici bir tarihe sahip şehrin ve bölgenin tarihi ve turistik yerlerini de görme imkânına sahip olan M Oil misafirleri gerçekleştirilen seyahatten keyifli anılarla döndüler. M Oil yöneticilerinin de eşlik ettiği bu tip seyahat organizasyonları önümüzdeki yıllarda da tekrarlanacak.

18 – 21 Ekim tarihleri arasında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni ziyaret eden M Oil Distribütörleri ve

distribütör müşterileri, sonbaharın güneşini esirgemediği ve yılın son dönemlerine rastlayan Kıbrıs seyahatlerinde güzel bir tatil yapma imkanı buldular. M Oil Distribütörlerinin müşterilerine Milan Petrol ile birlikte ödül olarak sundukları seyahatte, günümüzde unutulmakta olan ve geri planda kalan, güçlü bağlarımız olan Kıbrıs'ın tarihini, Kıbrıs'lı rehberler eşliğinde hatırlamış oldular.

M Oil Madeni Yağ Fabrika Müdürü Kemal Balaban M Oil Madeni Yağları anlattı:

“TSE sürecini başarıyla tamamladık”

“Şubat 2011’de EPDK Madeni Yağların Piyasaya Sürülmesi Tebliği ile başlayan ve 30 Haziran 2012 tarihinde kadar tamamlanması gereken madeni yağ üreticilerinin ürettikleri tüm ürün gruplarına TSE Standartlarına uygunluk belgelendirmesi yapılması sürecini zorlanmadan tamamladık.

M Oil Madeni Yağ Üretim Tesisleri 1999 yılında kuruluş aşamasından itibaren kendisine ilke edindiği ve taviz vermeden sürdürdüğü kaliteli ürün, kaliteli hizmet prensipleri doğrultusunda hammadde alımlarında sadece Tüpraş ve Petkim gibi saygın tedarikçiler ile çalışması, standartlara uygunluk, kalite sistem belgelendirme, taşeron laboratuvar hizmetleri verme konularında da ulusal ve uluslar arası geçerliliğe ve saygınlığa sahip Türk Standartları Enstitüsü TSE ile çalışması ve EPDK’nın ilgili tebliği öncesinde de bir çok ürün grubunun TSE Uygunluk Belgelerine sahip olması nedeni ile yeni ürün belgelendirme ve güncellenen TSE Standartlarında kapsam güncellenmesi, belge güncellenmesi süreçlerini zorlanmadan başarı ile tamamlayarak, ürettiği 180’nin üzerindeki ürün çeşidine ait 17 adet ürün grubunda TSE Ürün Uygunluk Belgelerini alarak 30 Haziran 2012 tarihinde EPDK’ya bildirimlerini tamamlamış durumda.

TSE’nin ilgili standartlarında yayımlamaya devam ettiği yeni standart revizyonları gereği, güncellenmesi gereken belge revizyon çalışmalarını da hızlı ve başarılı bir şekilde sürdürmekte.

Bununla birlikte yine EPDK’nın Şubat 2011 Madeni Yağ Tebliğinde belirtilen piyasaya sürülecek madeni yağ ambalajlarının üzerinde bulunması gereken ürünün içeriğine, net/brüt ağırlıklarına ait, üreticiye ait teknik ve yasal bilgilerin, ilgili TSE Standardı Uygunluk Bilgilerinin, ambalajların stoklanmasına, ürünün kullanımına ait gerekli Sağlık, Emniyet ve Çevre Bilgilerinin tamamı M Oil’in ürünlerinin ve ambalajlarının kalitelerine duyduğu güven nedeni ile gerek kullanılmakta olan mevcut ambalaj gruplarında ve gerek ise yenilemekte olduğu yeni yüz ambalaj gruplarında eksiksiz olarak yer verilmesi, tüm bilgilerin ambalajların üzerlerinde maksimum detay ve içerikle piyasaya sürülmesi işlemleri ilgili yönetmeliklerdeki tüm revizyonlar yakından takip edilerek ve ihtiyaç duyulan güncellemeler hızlı bir şekilde yapılarak gerçekleştiriliyor.”

“Satışlarımızı pazarın üzerinde arttırdık”

M Oil’in madeni yağ piyasasındaki hedefleri neler?

M Oil Madeni Yağlar sektöründe önemli bir oyuncu. Hem alt yapımız, hem ürün kalitemiz, sertifika ve standartlarımız, hem ürün portföyümüz, hem marka gücümüz ve hem de bayi ağıımız ve gücümüz ile pazarın taleplerini karşılamaya çalışıyoruz.

2008 yılı sonunda 220 adet olan ürün ve ambalaj çeşidimizi, ürün gamımızı da geliştirerek 500 adetler civarına taşıdık.

Pazar hacminin geçtiğimiz yıla göre artmadığı ve geçen yılı yakalamaya çalıştığı bu dönemde yaklaşık yüzde 20 gibi bir oranda artışla yılı kapatmayı planlıyoruz ve hedefliyoruz.

Bu yıl içinde başladığımız ve süratle tamamlamaya çalıştığımız yeniden markalandırma sürecimiz var. Markamızın tamamen yenilenen yüzü, yüksek beğeni ile pazarda yer almaya başladı. Bu konu ile ilgili sizi ve okurlarınızı ayrıca bilgilendireceğiz.

Sentetik ve yarı sentetik ürünlerimizin toplam volümümüzün içinde aldığı pay, en son bu yıl ciddi volüm artışıyla da beraber yaklaşık yüzde 10'lar seviyesine geldi. Bu oran çok uzak değil, 2008 yılında yüzde bir dahi değildi. Bu markaya artan güvenin en önemli göstergelerinden birisidir.

En önemli konu da şudur: Son aylarda sektördeki yeni mevzuat düzenlemeleri ile birlikte, umudumuz haksız fiyat rekabetinin kalkacağı yönünde. En azından kalite ve marka gücünün ön plana çıkacağı bir döneme giriyoruz. Dolayısı ile uzun dönemdir bu haksız fiyat rekabetinden sıkıntı çeken M Oil Madeni Yağlar ve benzeri markalar için esas doğru rekabet şimdi başlıyor. Biz ve bizim gibi geçmişte bu sürecin sıkıntısını yaşayan ama taviz vermeyen markaların tüketici nezdindeki artıları şimdi daha fazla ön plana çıkacak. Bizler, Distribütör bayilerimiz ve satıcılarımız ile birlikte bu sürece hazırız.