

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

kadoLife

KADOOĞLU GROUP
DÜNYA ŞİRKETİ OLMA YOLUNDA...

1. SAYI

K kadooğlu
group

İÇİNDEKİLER

01 / 2010

03 ÖNSÖZ

❖ Kadooğlu Group Onursal Kurucu Başkanı Cemal Kadooğlu deneyimlerini paylaşıyor.

04 BAŞKANIN MESAJI

❖ Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Bizce Kadoil okuyucularına sesleniyor.

06 ORGANİZASYON

❖ Kadooğlu Group şirketlerini daha yakından tanıyalım.

08 YÖNETİM

❖ Kadoil Genel Müdürü M. Aslan Değirmenci şirketin geleceğine ışık tutuyor.

10 YATIRIM

❖ Kadoil'in en büyük altyapı yatırımlarından Mersin'deki Akdeniz Dolum ve Depolama Tesisleri'ni, Kadoil İkmal ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Şahin ile konuştuk.

14 TEKNOLOJİ

❖ Teknolojideki son gelişmeler, Kadoil'den teknoloji atakları...

18 PROFİL

❖ Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, genç yaşta ulaştığı başarıların sırrını bizlerle paylaştı.

22 GELİŞME

❖ Oil Master markasıyla pazarda yeni bir çıkış açan Kadoil'in Madeni Yağlar Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Tezman şirketin yol haritasını açıkladı.

26 MOLA

❖ Barış, kardeşlik ve hoşgörü kenti Hatay.

30 SEKTÖR

❖ Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Kerim Çakır, bayi politikalarını anlattı.

34 MOLA

❖ İmparatorluklar başkenti İstanbul'da mola zamanı...

38 BİLGİ KÜPÜ

❖ Gündelik hayatı kolaylaştıracak ve daha güvenli hale getirecek pratik bilgiler.

40 İÇ - DIŞ TİCARET

❖ Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Üyesi Tahir Kadooğlu şirketin başarı öyküsünü bizlerle paylaştı.

44 BİZCE YAĞ

❖ Kadooğlu Yağ San. Tic. A.Ş. Genel Müdürü Celal Kadooğlu yıldızlaşan Bizce markasının serüvenini anlattı.

48 SEYAHAT

❖ Londra kent rehberi: Alışveriş önerileri, konaklama adresleri, gezilecek, görülecek yerler...

52 BİLİRKİŞİ

❖ 5015 sayılı Kanun ve ilgili mevzuatı Kadoil Hukuk Müşaviri Avukat Cihat Çelik'ten dinledik.

56 GÜNCEL

❖ Kadoil'in enerji sektöründeki büyük atağını, Kadooğlu Group Enerji Direktörü Bakış Özdemir anlattı.

60 STİL

❖ Yaşamı zenginleştiren stil önerileri.

62 SAĞLIK

❖ Sağlıklı bir yaşam için alabileceğimiz pratik önlemler.

64 BİLMECE - BULMACA

❖ Keyifli bir mola için hem eğlenceli, hem bilgilendirici sayfalar.

66 İLETİŞİM

❖ Kadoil Bölge Müdürlükleri.

kadoLife

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş. adına
Tarkan Kadooğlu

Yönetim Yeri

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok Kat: 10, 34149
Yeşilköy, İstanbul.
Tel: +90 212 465 55 56
Faks: +90 212 465 07 86 - 87
www.kadoil.com

Yayın Kurulu

Cemal Kadooğlu, Tarkan Kadooğlu, Celal Kadooğlu,
Tahir Kadooğlu, M. Aslan Değirmenci,
Gökalp Gözübenli, Yasin Kadooğlu

YAPIM-YAYIN

Maya Plus
Maya İletişim ve Tasarım Hizmetleri Ltd. Şti
Halaskargazi Cad. Sait Kuran İş Merkezi
No: 145, Kat: 4 Şişli, İstanbul
Tel: 0212 224 93 30 (pbx) Faks: 0212 224 86 46
www.mayaitisim.com

Yayın Koordinatörü (Sorumlu)

Nevzat Çalışkan / nevzat@mayaitisim.com

Genel Koordinatör

Nejla Burnazoğlu Turner / nejla@mayaitisim.com

Kreatif Direktör

Halil Özbayrak / halil@mayaitisim.com

Yazı İşleri Müdürü

Yaşar Burak Meriç

Grafiker

Sinan Çatak

Editör

Hakan Gürel

Fotoğraflar

Tuna Yılmaz

BASKI

Promat Basım San. Tic. A.Ş.
Tel: 0212 622 63 63

Baskı Yeri ve Tarihi: İstanbul, Ağustos 2010

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

Yayın Periyodu: 3 Aylık

kadoLife dergisi, Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş. adına Maya İletişim ve Tasarım Hizmetleri tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. kadoLife dergisinin isim ve yayın hakkı Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Yazıların sorumluluğu yazarlara, yayımlanan ilanların sorumluluğu ise sahiplerine aittir.



ÖNSÖZ



“GÜÇLÜ”NÜN DEĞİL “HAKLI”NIN VE “DOĞRU”NUN YANINDA OLMAK!

1 977 yılında Anadolu’da küçük bir işletmeyle çıktığımız yolda, bizi bugün bu noktaya getiren, çalışanlarımızın azmi, disiplini ve müşterilerimize verdiğimiz değer olmuştur. Kadooğlu olarak bizi biz yapan, etik değerler ve hukukun üstünlüğü çerçevesinde, ticaret hayatının tüm gereklerini yerine getirmektir. Önceden olduğu gibi bundan böyle de haklının ve doğrunun yanında olarak çizdiğimiz bu yolda kararlı bir şekilde yürümemiz hedeflerimizin gerçekleşmesini sağlayacaktır. Bundan sonra da bu güne kadar bize destek veren, ufukumuzun yükselmesine ve hedeflerimize hızla ulaşmamıza katkıda bulunan bayilerimizin, müşterilerimizin ve dostlarımızın desteğini alarak büyümeye devam edeceğiz. Geldiğimiz noktanın bir başlangıç olduğuna, bu başlangıçla geleceğimizin aydınlık olacağına, ülkemize ve devletimize katma değer yaratmaya devam edeceğimize inanıyorum. Tüm Kadooğlu ailesine ve dostlarımıza sevgi ve şükranlarımı sunuyorum.

**Kurucu ve Onursal Başkanımız
CEMAL KADOOĞLU**

BAŞKANIN MESAJI



“DÜNYA ŞİRKETİ
OLACAGIZ”

“ANADOLU’DAN ÇIKAN PEK ÇOK FİRMA DÜNYA SAHNESİNDE SÖZ SAHİBİ OLABİLİYORSA, KADOİL’İN DE ZAMAN İÇİNDE BİR DÜNYA MARKASI HALİNE GELECEĞİNDEN EMİN OLABİLİRSİNİZ. ÇÜNKÜ BİZ BU KONUDA YETERLİ AZME, BİLGİ BİRİKİMİNE VE GÜCE SAHİBİZ”

1 977 yılında kurucu başkanımız Sayın Cemal Kadooğlu’nun start verdiği ticari hayatımızda Kadooğlu Group olarak daimi bir büyüme süreci içine girdik. Hiçbir zaman bölgesel firma olarak kalmayı düşünmedik. Aksine kendimize ‘Türkiye markası’, hatta ‘dünya markası’ olma hedefini koyduk. Bu hedef doğrultusunda akaryakıt, petrol ürünleri, enerji, inşaat, müteahhitlik, taşımacılık, depoculuk, dış ticaret, gıda vb. birçok alanda faaliyet göstermeye başladık. Akaryakıt sektöründe güven ve kaliteyi ön plana çıkaran ‘Kadoil’ markasını oluşturduk. Ekibimizin üstün gayretleriyle Kadoil markasının temsil ettiği şirketimiz çok kısa zamanda büyük bir şirket haline geldi. Aynı alanda faaliyet gösteren 45 şirket arasında 13. sırayı aldı. 2008 yılında, Mersin’de 141.000 m³ kapasiteli Akaryakıt Depolama Tesisi inşa edildi ve bu tesis 2009 yılında faaliyete geçti. Yine aynı yıl içinde ‘Kadoil Oil Master’ markası altında Madeni Yağ üretimine de başlandı. 2007 yılında, günlük 300 ton bitkisel yağ işleme kapasitesiyle Türkiye’nin en büyük üretici tesislerinden biri, Kadooğlu Group bünyesinde kurularak faaliyete başladı. Üretilen bitkisel yağlar iç piyasa dâhil birçok ülkeye ihraç ediliyor, ülkemiz için katma değer yaratılıyor. En önemlisi, önemli ölçüde istihdam sağlanıyor. Yani birçok özel kurumdan daha ileride tüm yurdu kapsayacak şekilde yatırım yapılıyor.

Geçtiğimiz günlerde de bir başka enerji alanında ilk yatırımımızı yaparak 17,8 MW kurulu gücü olan hidroelektrik santrali yapımı faaliyetine start verdik. Bu alanda da yatırımlarımız hızla sürecektir, çok kısa zamanda büyük mesafeler alacağız. Bugünkü hedefimiz bir dünya şirketi haline gelmektir. Kendimize küresel güç olma yolunda hedefler koyduk. Evet, alınması gereken bu yol bazı-

ları için çok uzun gelebilir. Ancak hayal etmezseniz hedeflerinize ulaşamazsınız. Kriterlerinizi doğru belirler, planlı programlı çalışır, herkesi iyi dinler ve iyi bir Ar-Ge’ye sahip olursanız başaramayacağınız şey yoktur. Tabii bu yolda yürürken önünüze çıkan engelleri aşmak için de kararlılığa sahip olmanız gerekir. Ben bu anlamda tüm ekibime ve çalışanlarıma çok güveniyorum. Eğer bugün Anadolu’dan çıkan pek çok firma dünya sahnesinde söz sahibi olabiliyorsa, Kadoil’in de zaman içinde bir dünya markası haline geleceğinden emin olabilirsiniz. Çünkü biz bu konuda yeterli azme, bilgi birikimine ve güce sahibiz.

Biz 140 bin nüfuslu Cizre’den 1.000.000 nüfuslu Gaziantep’e, oradan da 20.000.000 nüfuslu İstanbul’a uzanan atılımlar yapabiliyorsak, dünyaya açılmamamız için de hiçbir neden yok. Aslında şu an da dünyayla entegre olmuş durumdayız. Sadece bunun daha bilinir hale gelmesi için biraz daha zamana ihtiyacımız var. Bugün Kadooğlu Group dünyadaki 25 ülkeyle ticareti olan büyük bir kuruluştur. Sadece Türkiye’de değil, Irak’ta da dağıtım ağı kurmuş bulunuyoruz. Üstelik hedeflerimiz arasında bir-iki Balkan ülkesinde dağıtım ağı kurmak da var. Bu kapsamda büyümeye ve daha fazla istihdam yaratmaya devam edeceğiz. Çünkü prensip olarak işsizlik sorunu çözüldüğü sürece Türkiye’nin ve dünyanın en büyük sorunlarından birinin de çözüleceğine, huzur ortamı ve refah seviyesinin yükseleceğine inanıyoruz. Böylece biz de hedeflerimiz doğrultusunda dünyada hak ettiğimiz değer ve yeri alacağız.

Bu vesileyle Kadoil camiası olarak Ramazan Ayınızı ve Bayramınızı kutlar, esenlikler dileriz.

**Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı
TARKAN KADOOĞLU**

ORGANİZASYON

KADOOĞLU

Kadooğlu Group'un temelleri 1977'de, Şirketler Grubunun Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu tarafından atıldı. İlk olarak kömür nakliyesiyle başlayan ticaret, zamanla Kadooğlu'nun bölgenin önemli gruplarından biri haline gelmesini sağladı. Tarkan Kadooğlu'nun grubun başına geçmesiyle şirket merkezi İstanbul'a taşındı ve faaliyet kapsamı enerji, gayrimenkul gibi yeni gelişen alanları içerecek şekilde genişletildi. Kadooğlu Grubu bünyesinde beş şirket bulunuyor. Geçen yıl 450 milyon TL ciro elde eden grup, bu yıl 600 milyon TL'yi hedefliyor.

KADOİL

2000 yılında kurulan Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat AŞ, Eylül 2006'da dağıtıcı lisansını alarak "Kadoil" logosuyla sektöre girdi. Zamanla dev bir şirket haline gelen ve Türkiye genelinde 330 bayiye ulaşan bir dağıtım ağıyla aynı alanda faaliyet gösteren 45 şirket arasında 13. sırayı alan şirketin yıl sonu hedefi 500 istasyon. 2010 yılıyla birlikte büyükşehirlerde de faaliyet göstermeye başlayan şirketin İstanbul, Ankara ve İzmir'de bayilik yapılanmaları hız kesmeden devam ediyor. Mersin Kazanlı'da faaliyet gösteren depolama tesislerini kiralayan Noble şirketiyle birlikte Türkiye ve bölge ülkelere yönelik petrol ticareti yapılıyor. 2008 yılında Akdeniz bölgesinde içinde yer aldığı konsorsiyumun yaptığı 40 milyon dolarlık yatırımla 141.000 m³ kapasiteli bir deniz platformu kuran Kadoil yıllık 300 milyon dolarlık bir ticaret hacmi oluşacağı kanısında. Gebze'deki fabrikasında yılda 60 bin ton kapasiteyle "Kadoil Oil Master" markasıyla madeni yağ üretimine geçen şirket Irak, İsrail, Suriye ve Lübnan'a yüksek tonajda ihracat yapmayı hedefliyor.

GROUP

KADOOĞLU YAĞ SAN.VE TİC. AŞ

2007 yılında rafine ünitesinde 300 ton/gün ve dolun ünitesinde 450 ton/gün kapasite ile Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesinde kurulan Kadooğlu Yağ San. ve Tic. AŞ, Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreticilerinden biri olma yolunda. Şirket, İsveç firması olan Alfa Laval teknolojisini kullanıyor. 7.000 ton mamulün stoklanabildiği bir raf sistemi kullanılan fabrikanın yıllık kapasitesi 100 bin ton. Faaliyete geçtikten sadece sekiz ay sonra 28 ilde bayilerde ve Türkiye genelinde Carrefour marketler zincirinde yerini alan şirket, üretiminin yüzde 80'ini ihraç ediyor. Bizce markası altında üretilen bitkisel yağlar (ayçiçeği yağı, mısır yağı, kanola yağı, natürel sızma ve riviera zeytinyağı) Ortadoğu ve Avrupa ülkeleri, Rusya ve Türkî Cumhuriyetlere ihraç ediliyor.

KADOOĞLU İÇ VE DIŞ TİCARET AŞ

1986 yılında kurulan şirket, 1998 yılından itibaren Kadooğlu İç ve Dış Ticaret AŞ unvanı altında Cizre ve Gaziantep'te bulunan işletme tesisleriyle faaliyetlerine devam ediyor. Proje bazında ve grup bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerin ürün pazarlamasını Kadooğlu İç ve Dış Ticaret yapıyor. 209 kişiye istihdam olanağı sağlayan şirket, makarnadan bebek bezine, soğutucudan mısır yağına çok geniş bir yelpazede ürünleri Ortadoğu'dan Avrupa'ya dünyanın birçok bölgesindeki ihracat pazarlarına ulaştırarak pazar payını her geçen gün artırıyor. Şirketin önemli ithalat kalemleri arasında ham yağ ve petrol başı çekiyor.

KADOOĞLU OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT VE TİCARET AŞ

1988 yılında kurulan ve inşaat, akaryakıt istasyonları ve gayrimenkul alanlarında birçok ilde faaliyet gösteren şirket Kadooğlu'nun yatırım dinamosu olarak yükselişini sürdürüyor. Kadooğlu Otelcilik Turizm İnşaat ve Ticaret AŞ'nin geniş bir yelpazeye yayılan faaliyetleri arasında toplu konutlar, AVM'ler, hastaneler, akaryakıt istasyonları, akaryakıt depolama tesisleri inşaatı, Türkiye ve yurt dışında gayrimenkul yatırımları ve tüketiciye yüksek standartlarda hizmet vermek amacıyla akaryakıt istasyonu işletmeciliği sayılabilir.

KADOOĞLU ENERJİ

Grubun en yeni şirketi olarak 2010 yılında kurulan Kadooğlu Enerji, önümüzdeki üç yıl içinde toplam tutarı 300 milyon dolar olacak yatırımlarıyla 150 megavat kurulu kapasiteye ulaşmayı hedefliyor. Bunun 100 megavatı hidroelektrik, 25 megavatı rüzgâr ve 25 megavatı da güneş enerjisi olarak planlanıyor. Kars Sarıkamış'ta 17,8 megavatlık bir Hidroelektrik Santrali projesini firma hisse devri yoluyla bünyesine katan şirket inşaatı yakında başlıyor. 150 MW kurulu güce ulaştıktan sonra termik santralle ilgili daha büyük yatırımlar hedefleyen şirket, yıllık olarak 60 milyon dolar ciro üreten bir enerji oyuncusu olmayı planlıyor.

YÖNETİM

“SATIŞLARINI VE PAZAR PAYINI EN ÇOK ARTIRAN ŞİRKET OLACAĞIZ!”

“KADOİL HEDEFİNE İLERLİYOR”

Kadoil’de bayrak değişiminin ardından Genel Müdür olarak atanan M. Aslan Değirmenci, şirketin satışlarını ve pazar payını artırmaya kararlı: “Kadoil markasını bu yılın sonunda ilk 10 şirket arasına, önümüzdeki yıl sonunda da ilk 8 şirket arasına sokacağız.”

FOTOĞRAF: İZZET KERİBAR

Temmuz ayında Kadoil Genel Müdürlüğü’ne atanan sektörün tanınmış simalarından M. Aslan Değirmenci ile Kadoil’i ve sektörün genel durumunu konuştuk. Görevine fırtına gibi başlayan Değirmenci, 2010 yılını bayilerin de desteğiyle çok başarılı bir şekilde tamamlayacaklarını söyledi.

SEKTÖR TUMÜYLE DEĞİŞTİ

Yaklaşık 18 yıldır sektörde olan bir isim olarak, sektörün gidişatı hakkında neler düşündüğünü sordüğümüz Kadoil Genel Müdürü M. Aslan Değirmenci, sorumuza şöyle cevap verdi: “Geçmişe baktığımızda bugüne oranla şirketler ve bayiler arasındaki rekabet ortamı, tüketici bilinci ve beklentileri, teknolojik gelişmeler ve Petrol Piyasası Kanunu gibi konularda muazzam bir ilerleme yaşandığını görüyoruz. Bundan 10 yıl öncesine baktığımızda 20’yi bulmayan dağıtım şirketi sayısının bugün 45’e ulaştığını, istasyon sayısının da 13.000 adede yaklaştığını görüyoruz. Bu fark da beraberinde ciddi bir rekabet ortamı getiriyor. Tüketici bilinci ve beklentileri konusuna baktığımızda ise dağıtım şirketlerinin her geçen gün artan reklam ve promosyon kampanyalarıyla tüketicinin artık çok daha bilinçli hale geldiğini ve beklentilerinin yükseldiğini görüyoruz. Sektördeki teknolojik gelişmelere baktığımızda, istasyonlara yapılan alt ve üst yapı yatırımlarının dünyanın ve Avrupa’nın birçok ülkesinden daha ileride olduğunu görüyoruz.

En önemli değişikliklerden biri 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu’nun yürürlüğe girmesidir. Kanunla birlikte faaliyete geçen EPDK ve getirilen kurallar ve değişiklikler sayesinde belki sektörün hızla gelişmesinin önü açılmış oldu ancak bu hızlı büyüme hem dağıtım şirketleri açısından hem de bayiler açısından beraberinde birçok maddi

ve manevi sıkıntının yaşanmasına sebep oldu. Bugüne geldiğimizde hâlâ bu sıkıntıların bazılarının devam ettiğini, dağıtım şirketlerinin ve bayilerin faaliyetlerini yürütmekte hâlâ bazı zorluklar yaşandığını görüyoruz. Bunların hepsine ilave olarak Rekabet Kurumu’nun geçtiğimiz yıl almış olduğu karar da sektör oyuncularını açısından bir dönüm noktası oldu. Bahsettiğim tüm bu gelişmeler sonuç olarak hem dağıtım şirketlerinin hem de bayilerin ticari faaliyetlerini sürdürmek adına maddi ve manevi daha fazla çaba sarf etmelerine ve kârlarının azalmasına ve birçok istasyonun kapanmasına sebep oldu. Ama son dönemde Kanun’da yapılması öngörülen değişikliklerin uygulamaya geçmesi ile birlikte geçmişte uğranılan bazı mağduriyetlerin giderileceği ve yapılacak yeni düzenlemelerle akaryakıt sektörünün bir nebze daha rahatlayacağını ümit ediyorum.”

KADOİL HIZ KESMEDEN BÜYÜYECEK

Kadoil’in Eylül 2006’da Kadooğlu Group bünyesinde kurulduğunu, gerek Türkiye geneline yayılmış 330’a ulaşan yaygın bayi ağı ve gerekse madeni yağ ürünleriyle ulusal bir firma olduğunu dile getiren M. Aslan Değirmenci, Kadoil’e dair şunları söyledi: “Kadoil, EPDK’nın 2009 yılı sektör raporuna göre pazarı 15’inci sırada kapadı. 2010 yılı ilk çeyrek raporuna bakıldığında, performansımızın 2009 yılına göre çok daha iyi olduğunu görüyoruz. Mersin’de kurulu bulunan 141.000 m³ kapasiteli dolum tesisi, yine Türkiye’de bir ilk ve hâlihazırda tek olan deniz platformu, 2007 yılından bugüne “OilMaster” markası ile pazara sunulan madeni yağlarımız, şirketimizin ve markamızın bu kısa sürede geldiği yeri çok iyi göstermektedir. Dünyanın dev markalarının ve Türkiye’nin önde gelen holdinglerine bağlı şirketlerin faaliyet gösterdiği bir sektörde, kuruluşundan bugüne daha 4. yılını tamamlamış Kadoil’in bugün için geldiği nokta ileride daha ne



kadar büyülebileceğinin en büyük göstergesidir. Bu hızlı ve sağlıklı büyümenin altında, Kadooğlu Group'un yıllara dayanan ticari hayat birikimi ve güçlü finans yapısı ile Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Tarkan Kadooğlu'nun gençliği, dinamizmi, ileri görüşlülüğü ve ticarette her zaman dürüstlüğü, hak ve hukuka verdiği önem yatmaktadır. Faaliyet yılı 2006'dan bugüne gelindiğinde pazar payımızın hızla arttığını görüyoruz. 2010 yılı için bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz performansımızı yılın geri kalan aylarında da gösterdiğimiz takdirde, 2010 yılı sonunda satışlarını ve pazar payını bir önceki yıla göre en çok arttıran şirket pozisyonunda olacağız."

KADOİL REKLAM VE MARKA YATIRIMLARINA AĞIRLIK VERECEK

Sektörde, reklama ve markaya yapılan yatırımlara verdiği önemle tanınan Kadoil Genel Müdürü M. Aslan Değirmenci'ye, Kadoil çatısı altında da aynı faaliyetleri sürdürüp sürdürmeyeceğini soruyoruz ve kendisi sorumuzu şöyle cevaplıyor: "Bir şirketi ve bir markayı belli bir yere getirmek için reklam ve markaya yatırımın sürekli yapılması gerektiğine inanan biriyim. Hele bizim gibi yeni ve büyüme arzusunda olan bir şirket iseniz mutlaka markanıza çok ciddi yatırım yapmanız gerekmektedir. Bu çerçevede hazırladığımız proje kapsamında Kadoil şirketi ve markası ile ilgili çok konuşulacağına inandığımız yeni reklam filmimiz Eylül ayında Türkiye genelinde yayın yapan ulusal kanallarda yayına girecek olup, bu kampanya sayesinde Kadoil şirketi ve markasının tüketiciler nezdindeki bilinirliği artacak. Böylece yıllardır bayilerimizin büyük bir heves ve merakla bekledikleri en büyük istekleri de yerine gelmiş olacak. Tabii ki bu kampanya Kadoil markası için bir ilk olmakla birlikte kesinlikle arkasından gelecek diğer projelerle desteklenmeye devam edecektir. Bu kampanya kapsamında en büyük görev bayilerimize ve şirket personeline

düşmektedir. Yapacağımız reklam kampanyası sayesinde daha önce hiç Kadoil istasyonuna gelmeyen nihai tüketiciler istasyonlarımızı ziyaret edeceklerdir. Bu ziyaretler sırasında karşılaştıkları gülyüz ve hizmet, aldıkları ürünlerin kalitesi ve beraberinde elde ettikleri diğer faydalar artık onların sadık birer Kadoil müşterisi olmasını sağlayacaktır. Aksi durum ise hem kampanyanın hem de şirketimizin bugüne kadar yaptığı birçok çalışmanın ve emeğin boşa gitmesi-ne sebep olacaktır."

KADOİL GELENEKTEN GELECEĞE BAYİLERİYLE UZANIYOR

Kadoil'deki yeni göreviyle birlikte bayilerine bir mesaj vermek isteyen Değirmenci; "Kuruluş tarihinden bugüne henüz 4. yılını yeni tamamlayan şirketimiz bu kadar kısa sürede Türkiye genelinde yayılmış olan 300'e yakın istasyon ile ve gerçekleştirdiği satışlarla sektördeki ilk 15 şirket arasına girmeyi başarmıştır. 4 yıldan kısa bir sürede 45 dağıtım şirketinin faaliyet gösterdiği bu yoğun rekabet ortamında geline bu nokta gerçekten çok büyük bir başarıdır. Bu başarının altında yatan en temel unsur Kadoil markasına inanan, güvenen ve azimle çalışan personelimiz ve değerli bayilerimizdir. Bu geldiğimiz noktadan sonraki hedefimiz özellikle İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerde açacağımız yeni istasyonlarla daha geniş bir tabanda tüketiciye ulaşmak olacaktır. Burada, izleyeceğimiz yöntem, şirketimiz ve markamız için uygun olan istasyonların satın alınması, kiralanması veya bayilik verilmesi şeklinde olacaktır. Bu strateji doğrultusunda bugün 3 büyük şehirde 15'e yakın istasyonla anlaşılmış olup bu istasyonlar Eylül ayı içerisinde Kadoil markası ile hizmete gireceklerdir. Bu sayıyı yıl sonuna kadar 30 civarına ulaştırarak 2010 yılı sonu itibari ile Kadoil'i ilk 10 şirket arasına, 2011 yılı sonu itibari ile de ilk 8 şirket arasına sokacağız" dedi.

YATIRIM



DAHA AZ SERMAYE RİSKİYLE DAHA FAZLA KAZANÇ

Kadoil, petrol altyapısına yaptığı yatırımlarla edindiği kazançları bayilerle paylaşarak sektördeki büyük firmalarla rekabette bir adım öne çıkıyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ

Kurulduğu günden beri sektörde kalıcı olmanın, akaryakıt sektörünün altyapısına yatırım yapmaktan geçtiğinin bilincinde olan Kadoil, buradan aldığı enerjiyi ve gücü akaryakıt istasyonlarıyla paylaşıyor. Mersin'deki Akdeniz Dolum ve Depolama Tesis'i'nin toplam 141.000 m³ depolama kapasitesiyle ülkemize sayılı terminallerinden birini kazandıran Kadoil, düşen maliyetleri kâr olarak bayisine yansıtıyor. Kadoil İkmal ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Şahin, amaçlarının yerli bir firma olarak uzun yıllar sektöre hizmet etmek olduğunu belirtiyor.

"2006'nın Eylül ayında dağıtıcı lisansını aldıktan sonra sürekli artan bir ivmeyle büyüdük. Her ay bayi sayımızı 5-7 arasında artırdık. Yasadaki yönetmelik gereği yılda 60 bin ton olan beyaz ürün satma zorunluluğunu daha ilk senemizde 85 bin tona taşındık. 2008'de bu rakam 98 bin ton, 2009'da ise krize rağmen 128 bin ton olarak gerçekleşti. Yani bir önceki yıla kıyasla ekonominin küçülmesine rağmen satış bazında %30,5'lik bir büyüme gerçekleştirdik. Üstelik bu satışların içerisinde kamu kurum ve kuruluşlarına verdiğimiz benzin ve motorin yok; çünkü bir yıl bu ihaleyi kazanır, ertesi yıl kaybedebilirsiniz. Oysa kemikleşmiş bir satışınız olmalı. O yüzden kamu kurum ve kuruluşlarına fazla bel bağlamadan gücünüzü bayilerinizden almalısınız. 2010'daki hedefimiz ise motorin ve benzin grubundan oluşan bu satışımızı 160-170 bin ton seviyesine çıkarmak. Yine bu noktada en büyük yardımcımız bayilerimiz olacak."



YATIRIM



“GERÇEKTEN DOĞRU VE GÜVENİLİR OLARAK HİZMET ETMEK İSTİYORSANIZ, MUTLAKA ALTYAPIYA YATIRIM YAPMANIZ GEREKİYOR.

KADOİL BUNU YAPTIĞI İÇİN ÜRÜNÜ ÇOK DAHA UYGUN FİYATA MAL EDİYOR.”

FARKIMIZ ÜRÜN TEMİNİNDE VE HİZMET ANLAYIŞIMIZDA

“Akaryakıt sektöründe hangi marka olursa olsun, aldığınız ürün aynı. Kadoil’den başka bir istasyondan da alsanız, ürün sonuçta aynı yerden çıkıyor. Böyle olunca da aslında ürünün pazarlamasını ve satışını değil, ürettiğiniz hizmetin pazarlamasını yapıyorsunuz. İşte fark da zaten orada. Bu durumda benzin istasyonundaki pompacı devreye giriyor. Benzin istasyonundaki pompacının size davranışı, ‘hoş geldiniz’ demesi, elinin-yüzünün temiz olması, aracınızın su, yağ, lastik hava basıncını kontrol etmesi, akaryakıt bedelini istediğiniz kredi kartıyla ödeme olanağına sahip olmanız gibi konular büyük önem kazanıyor. Kadoil istasyonlarında biz de bayilerimizi eğitirken bu konuya çok önem veriyoruz; çünkü aksi bir durum söz konusu olduğunda müşteri bir daha istasyona uğramaz. Bu durumun da Kadoil’in imajı açısından ne gibi sonuçlar doğuracağına bilincindeyiz. Sonuç olarak isterseniz dünya şirketi olun, pompacınız eğitilmiş değilse, o ülkede tutunabilmeniz imkânsızdır.”

KALICILIK İÇİN SÜREKLİLİK GEREK

“Akaryakıt sektöründe yer almanın ve tutunmanın en büyük şartı süreklilik sağlamaktır. Bunu gerçekleştirirseniz sektörde kalıcı olmayı başarabilir, böylece hedeflerinize ulaşabilirsiniz. Bunun bir yolu da petrol altyapısına yatırım yapmaktır. Hangi ülkede faaliyet gösterirseniz gösterin, kalıcı olmak için o ülkenin petrol altyapısına yatırım yapmanız lazım. Akaryakıt dolmu ve depolama tesisleri kurup coğrafi anlamda o ülkenin bütün bölgelerine hizmet etmelisiniz. Aynı anlamda uygun fiyat, uygun kalitedeki hizmeti de sağlarsanız, müşteri memnuniyeti de kendiliğinden oluşur.”

SEKTÖRDE ALTYAPI YATIRIMI OLMAYAN BİRÇOK FİRMA VAR

“Piyasaya baktığımızda bu ülkede 50-60 yıldır faaliyet gösteren birçok uluslararası şirket olmasına rağmen petrol altyapısı anlamında yaptıkları hiçbir yatırım yok. Ne rafinerileri, ne de depoları var. Hizmet anlamında bu ülkeye sağladıkları hiçbir getiri yok. Demek ki bu yatırım da bizlere düşüyor. Biz bu anlamda kendimizi sorumlu hissediyoruz. Oysa diğer firmalar hiçbir zararı olmadan ceketlerini alıp bu ülkeden gidebilirler. Yurtdışında bunun örnekleri de yaşandı. Ancak biz böyle ticaret yapmıyoruz. Gerçekten doğru ve güvenilir olarak hizmet etmek istiyorsanız, mutlaka altyapıya yatırım yapmanız gerekiyor. Zaten yapmazsanız rekabet edemiyorsunuz. Kadoil olarak biz bunları yaptığımız için ürünü onlardan çok daha uygun fiyata mal ediyoruz. Tabii bunu da bayiye onların avantajı olarak yansıtıyoruz.”

GÜCÜMÜZÜ ALTYAPI YATIRIMLARIMIZDAN ALIYORUZ

“Mersin’deki Akdeniz Dolum ve Depolama Tesisi bu anlamda Türkiye’deki ilk deniz platformu. Toplamda 141.000 m³’e ulaşan depolama kapasitesiyle Türkiye’nin sayılı terminallerinden biri. Hatta Mersin’de 3. sıraya yerleşen bir tesis. Bu tesisin önemli bir ayrıcalığı daha var. Herhangi bir akaryakıt depolama ve dolum tesisine akaryakıt transferi yapılırken gemiler limandaki iskelelere ya da şamandıraya yanaşarak ilgili boruya bağlanıp yakıt transferi yapıyorlar. Oysa bizim Mersin’de denizin ortasına kurduğumuz bu terminal sayesinde çok daha büyük tonajdaki gemiler, tek seferde, çok daha yüksek miktarda akaryakıt transferi yapabiliyor. Şöyle düşünün 90 bin tonluk bir akaryakıt transferi için 10 bin tonluk gemilerle 9 sefer yapmanız gerekirken, biz 90 bin tonluk bir gemiyle bu transferi tek seferde gerçekleştirebiliyoruz. Navlun fiyatını ve nakliye ücretlerini ciddi miktarda düşürerek lojistik anlamda önemli bir girdi sağlıyoruz.”

KADOİL BAYİLERİ DAHA AVANTAJLI

“İşte bu girdi bizim en büyük silahımız. İsterseniz konuyu size şöyle anlatayım. Örneğin tanınmış bir markanın istasyonu günde 60 bin litre akaryakıt satıyor. Bu istasyonu Kadoil yaparsak günde 40 bin litre satar. Neden, çünkü o markanın %30 daha fazla bir artı satış getirisi var. Bunu kabul ediyoruz. Oysa her iki bayinin kazancında hemen hemen bir değişiklik yok. Nasıl mı? Günde 60 bin litre satan bayinin kazancı akaryakıtın ortalama fiyatını 3 TL olarak kabul edersek günlük olarak 180 bin TL ciroya tekabül ediyor. Akaryakıtı peşin iskontodan yararlanarak yani %1 ile aldığını varsayalım. Buna bir de akaryakıt istasyonunun %7 oranındaki kâr marjını ekleyip aritmetik olarak toplarsak %8’lik bir kâr marjıyla günlük olarak elde edilen brüt kâr miktarı 14.400 TL oluyor. Bu durumda aylık brüt kâr miktarıysa 432 bin TL’ye denk geliyor. Bundan ayda ortalama 40 bin TL’yi bulan sabit giderleri ve günde 3 seferden olmak üzere ayda nakliye için harcanan 115 bin TL’yi de düşelim. Son olarak KDV’yi de çıktığımızda geriye 268 bin TL’lik brüt kâr kalıyor. Bunu dolara çevirdiğimizde ise İstanbul’da bir istasyonun aylık vergi ve masraflar çıktıktan sonra eline geçen net para 171 bin dolar.

İstasyonu Kadoil yaptığınızda günlük 40 bin litre satış yaptığını düşünürsek yine 3 TL’den 120 bin TL eder. Buna %7’lik istasyon kâr marjı artı %4,5’luk iskonto oranımızı eklerseniz, bayilerimize verdiğimiz kâr marjı %11,5’a ulaşılıyor. 115 bin lira sabit masrafı ve vergiyi düştüğümüzde sonra dolara çevirirsek bayimizin eline ayda geçen net para 161 bin dolar ediyor. Baktığınız zaman hemen hemen aynı parayı kazanıyorsunuz. Hem de biri 60 bin, diğeri 40 bin litre akaryakıt satarak. Üstelik bunun bir avantajı var: Günlük 180 bin liralık işletme sermayesi yerine 120 bin lirayla çalışıyorsunuz. Yani çok daha az risk ve sermayeyle tanınmış markalarla aynı kazancı sağlıyorsunuz; ki Kadoil olarak aynı satış miktarını yakaladığımız zaman bayilerin kârları daha da fazla olacak, çünkü kurulduğumuzdan beri iskonto oranlarımızda bir değişiklik yapmadık. Bu ülke için hizmet ettiğimiz bilinciyle ortada görünen bu kâr tutarından her zaman fedakârlık yaptık ve bunu yapmaya devam etmeyi düşünüyoruz.”

KADOİL - AKDENİZ DOLUM TESİSLERİ

Kadoil, Akdeniz Dolum Tesisleri’ne yaptığı yatırımlarla, yeni petrol kanunu ile birlikte sağlanan petrol ürünleri ithalat avantajını sektöründe en iyi kullanabilecek şirketlerden biri olma yolunda ilerliyor. TSE ve uluslararası standartlara uygun, ürünleri ithalat yolu ile getirebilecek ikmal ve lojistik altyapısına sahip Kadoil, ürün kalitesi ve fiyat bileşeni ile tüketicilerin beklentilerini karşılamak için çalışıyor.

Akdeniz Dolum Tesisleri, uluslararası petrol ticaretine, yakıt ikmallerine ve bölgenin ihtiyaçlarıyla birlikte diğer iş alanlarına cevap verebilecek hizmetleri sunmak amacıyla planlanmıştır.

Tesis, 70.000 m² alan üzerine, 141.000 m³ petrol ürününü depolama kapasitesine sahip olacak şekilde planlanmış ve inşa edilmiştir. Bu kapasitenin 30.000 m³’ü bölgesel ve yurtiçi taleplerin karşılanması, 111.000 m³’ü ise uluslararası petrol ticaretinde kullanılmak ve uluslararası petrol pazarına açılmak, aynı zamanda yabancı petrol şirketlerine ülkemizde yeni iş imkânı yaratmak amacıyla A tipi antrepo rejimine tabii olarak planlanmıştır.

BÖLGENİN EN ÖNEMLİ DENİZ PLATFORMU

Bununla birlikte, Kadoil Akdeniz Dolum Tesisleri Mersin’de maksimum 14 metre draftta 65.000 DWT kapasiteli aynı anda 2 geminin yanaşma yapabileceği bölgenin deniz platformuna sahip tek tesisi olacaktır. Kadoil bu yatırımla, ülke içerisinde ve bölgedeki aktif dağıtım şirketlerinin, ayrıca uluslararası petrol ticareti yapan yabancı şirketlerin tesisin stratejik imkânlarından faydalanmasını amaçlamaktadır. Tesis, son teknoloji kullanılarak ve dikkat çekici teknik özellikleriyle TSE ve uluslararası standartlara uygun olarak yapılandırılmıştır. 2008 yılında yapımına başlanan Akaryakıt Depolama Tesisi 2009 yılından itibaren ülke ekonomisine hizmet vermeye başlamıştır.



HAYATINIZI DEĞİŞTİRİN

TEKNOLOJİ



TELEFON İÇİN İŞ UYGULAMALARI

● AUTOKEEPER

Windows Mobile platformunda yer alan bu uygulama işadamlarına araçlarıyla ilgili harcamalarının cetelesini tutma imkânı veriyor. Otomobilin bakımı, benzin ya da tamir giderlerini kapsayan bu uygulama ekonomik durumu ve bunu nasıl sabit tutabileceğinizi grafiklerle anlatıyor.

www.handango.com

● iTALK RECORDER

Mesai saati sonunda bitti ve işten çıktınız. Soluğu favori barınızda aldınız ve ikinci kadehe geçtiniz bile. Pazartesi günü takım çalışmanızda kullanmak üzere aklınıza o sarhos halinizle gelen inanılmaz fikri bu iPhone uygulamasıyla kayıtlara geçirin.

[Apple Store](#)

● SHAREYOURBOARD

Bir toplantıdan çıktınız ve yarım bırakılmış fikirleri daha şimdiden unutmak üzeresiniz. Android G1'in kamerasıyla odadan çıkmadan önce üzerine notlar yazılmış beyaz tahtanın fotoğrafını çekin. Ve Shareyourboard uygulamasıyla meslektaşlarınızın dağınık fikirlerini toparlayıp düzeltin.

[Android App Store](#)



İNTERNET SERVİSLERİ

● LOGMEIN.COM

Yarın yapacağınız önemli iş toplantısı için çalışmanız gerekiyor ama bütün dokümanlarınız iş yerinizdeki bilgisayarınızda kaldı. Bu internet sitesini aklınızdan çıkarmayın, çünkü evinizden iş yerinizde bulunan dosyaları bu sayede transfer edebilirsiniz.

● ORGOO.COM

İşten kayırmayı seviyorsanız, Orgoo size kolaylık sağlayacaktır. Artık MSN, AIM, Facebook ve Gmail mesajlarınızı tek bir yerden site site dolaşmadan görebileceksiniz.

● SLIDEROCKET.COM

Ofisinizde Powerpoint'e ihtiyaç duymadan sunum yapabilen ilk kişi olun. Sliderocket.com'la insanların aklını başından alacak harika sunumlar hazırlayabilirsiniz.



TRAFİK ÇİLESİ

● NOKIA MAPS

Ovi'yle entegre olan yeni Nokia Maps sürümü, üç boyutlu yer işaretleri ve web üzerinde çevrimici planlama yapma gibi yeni özellikler taşıyor. Nokia Maps ve Ovi entegrasyonu, kullanıcıların çıkacakları yolculuğu önceden evlerindeki kişisel bilgisayarlarında planlayıp, cep telefonlarındaki haritalarda senkronize etmelerine olanak veren ilk ücretsiz servis. www.nokia.com.tr

● TOMTOM GO'DA HD TRAFİK

TomTom'un trafik hareketlerini haber veren navigasyon cihazları rakiplerine oranla önemli bir avantaja sahip. Özellikle TomTom Go 940 üç dakikada bir aldığı güncellemelerle rotanızı trafiğin olmadığı noktalardan geçiriyor. Bu teknolojinin ülkemizde olmadığını varsayarsak, şimdilik İBB Trafik programıyla idare etmek gerekli. www.tomtom.com

● REACTIV JACKET

James Dyson ödülünü alan Michael Chen'in tasarımı LED ışıklı ceket, bisiklet tutkunları için hayat kurtarıcı bir ürün. Ceketin içinde bulunan hareket algılayıcılar vücudunuzun hareketine göre ceketin belirli bölgelerindeki LED ışıkları yakıyor. Yani dönerken, yavaşlarken veya başka bir hareketi algılayan ışıklar, sürücülere yönünüzle ilgili sinyaller veriyor. www.jamesdysonfoundation.com

● INAP

Toplu taşımayı kullandığınızda eziyet çekmemek için uykuya dalmayı deneyebilirsiniz. Telefonun GPS'ini kullanarak bu program, seçtiğiniz durakları önceden ayarlamınızı sağlıyor. Uykuya dalsanız bile istediğiniz durağa yaklaştığınızda alarmla sizi uyandırıyor. www.moop.me/iNAP

SONY S200X DİJİTAL ORTAM ALICISI

Sony'nin her tür dijital ortam oynatıcısının bağlanabildiği, yeni tümleşik müzik çalar tepsil CD'siz arac stereo'su dijital teknolojinin sınırlarını yeni ufuklara taşıyor. 4x52W, 2 USB, Works With iPhone, Made For iPod, SensMe™, ZAPPIN™, Quick-BrowZer™, 2x4V ön amfi çıkış gibi standart teknik özelliklerinin yanı sıra S200X'le dijital ortam oynatıcınızı kolayca takmak, gizlemek ve kontrol etmek mümkün. Hareket halindeyken dijital müzik koleksiyonunuzu alabilir, yüzlerce müzik parçası arasında arama yapabilir, stereo panelin arkasında bulunan Tune Tray bölmesiyle dijital ortam oynatıcınızı saklayarak kablo karmaşasını ortadan kaldırabilirsiniz. Üstelik hemen her tür taşınabilir müzik çaları (USB, iPod, iPhone veya WALKMAN) takabilir, kontrol ve şarj edebilirsiniz. www.sony.com.tr

YOL ARKADAŞI YAZILIMLAR

● PLİBA

Otellerden tutun da kuru temizleyicilere kadar ihtiyacınız olacak pek çok yeri belirleyen bu web sitesi ve cep telefonu yazılımı yüzlerce noktaya bakabiliyor. www.pliba.com

● GOOGLE MOBİL ÇEVİRMEN

Google'ın başarılı çevirmen programı artık mobil hizmet de veriyor. Şimdilik Türkçe desteği yok ama en azından İspanyolca'yı İngilizce'ye çevirebilirsiniz. mobile.google.com

● İBB TRAFİK

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin bu yazılımı sayesinde, cep telefonunuzdan ve internetten hangi yolların kalabalık olduğunu görüp, canlı kameralarla yol durumlarını öğrenebilirsiniz. www.ibb.gov.tr

● MOBİL HAVA DURUMU YAZILIMLARI

Son dönemde piyasaya çıkan pek çok dokunmatik ekranlı telefon, teknolojinin son nimetlerinden faydalıyor. Son dakikada bir yere gitmeye karar vererseniz, cep telefonunuzdan hava durumunu öğrenebilmek oldukça faydalı olacaktır.

GELECEKTE SEYAHAT

◆ TOYOTA I-UNIT

Toyota'nın ürettiği I-Unit, geleceğin seyahat araçlarından biri olabilir. Elektrikle çalışan motoru sayesinde oturarak ilerleyeceksiniz. Yani tam tembel insanlara göre. www.toyota.com

◆ BOMBARDIER'S EMBRIO

Segway kişisel taşıyıcıların yeterince dengeli olmadığını düşünüyorsanız, Embrio'yla seyahat etmek uykularınızı kacırabilir. Hidrojenle çalışan araç, saatte 20 km hız ulaşabiliyor. Tek tekerlekli olabilir ama görüldüğü kadar dengesiz değil. www.brp.com

◆ PILOTSUZ OTOMOBİL

BMW'nin sürücüsü olmadan bir tur yarışabilen M3'ü var. Diğer üreticiler de aynı teknoloji üzerinde çalışıyorlar. Maliyet ve talep, bu teknolojinin geleceğini belirleyecek yegâne unsurlar.

◆ VIRGIN GALACTIC

Ünlü iş adamı Branson'un ekibi uzaya insan göndermek için çalışmaya devam ediyor. Uçuş denemeleri yakında başlamalı ama 20.000 doları bu iş için kim harcar ki? www.virgingalactic.com

◆ JET PACK'LER

Troy Widgery'nin başını cektığı Jet Pack International şirketi, bir süredir bu konuda çalışmalarını sürdürüyor. Cihazı 30 saniyeden daha uzun süre çalışacak hale getirebilirlerse, yakında uçabilen insanları göreceğiz. www.jetpackinternational.com

ÇEVRE DOSTU KADDBLUE

KADOİL'İN YENİLİKÇİ ÜRÜNÜ KADDBLUE DİZEL YAKITLI AĞIR HİZMET TAŞITLARININ OLUŞTURDUĞU AZOT OKSİT EMİSYONUNU KİMYASAL OLARAK AZALTMAKTA KULLANILAN, TOKSİK OLMAYAN, ÇEVRE DOSTU BİR ÜRÜN.

KaddBlue, motordan çıkan zehirli azot-oksit, karbonmonoksit ve hidrokarbonları kimyasal tepki-meyle toksik olmayan azot, karbondioksit ve su buharına dönüştüren AUS 32 teknolojisine dayalı olarak üretilen bir karışım.

KADOİL, KADDBLUE İLE AB'YE GİRDİ

Renksiz, kokusuz ve zararsız bir katkı maddesi olan KaddBlue®, Avrupa Birliği'nin ulaşım ve nakliye sektörünün hızlı büyümesi sonucu olumsuz etkilenen hava kalitesini iyileştirmek için ticari dizel araçlara yönelik olarak çıkardığı Euro IV ve Euro V yönetmeliklerini tam olarak karşılıyor. Yeni standartlar, çevreyi kirleten egzoz gaz emisyonlarının azaltılmasını gerektiriyor. Bunun için kullanılan iki teknoloji var: EGR (Egzoz Gazının Yeniden Sirkülasyonu) ve SCR (Seçici Katalitik İndirgeme) teknolojisi.

KADDBLUE SCR TEKNOLOJİSİYLE UYUMLU

Avrupa'daki ağır vasıta üreticilerinin büyük bölümü SCR teknolojisine yönelmiş bulunuyor. Zira SCR teknolojisi EGR'ye göre daha az yakıt tüketiyor, düşük sülfürlü yakıt ve düşük kül oranlı yağa hassasiyeti daha az, motor ömrünü negatif yönde etkilemiyor. Ayrışma işleminden kaynaklanabilecek bir motor arızasına neden olmuyor. Euro IV'ten Euro V'e geçiş maliyeti daha düşük ve yanma verimi artışından dolayı motorlarda güç ve tork artışı sağlıyor. Euro IV ve Euro V standartlarını karşılayan farklı alternatifleri değerlendiren imalatçılar SCR teknolojisiyle birlikte indirgeyici ajan olarak temelde yüzde 32,5 sulu üre çözeltisi olan AUS 32 ile kullanma kararı aldı. AUS 32 teknolojisine tam uyumlu olarak üretilen KaddBlue, dizel veya başka tür yakıt ile karıştırılıyor ve egzoz gazlarına püskürtülüyor. Yüksek ısı KaddBlue katkısını amonyaka dönüştürüyor. Daha sonra amonyak ve azot oksitler birbiriyle reaksiyona giriyor ve atmosfer için zararlı olmayan azot ve su buharına dönüşüyor.

KADDBLUE KULLANIŞLI BİR ÇÖZÜM

SCR sistemli araçlarda Euro4 standartlarını karşılamak için yakıtın %3-4'ü oranında KaddBlue kullanılması gerekiyor. Euro V için yakıtın %5-7'i oranında KaddBlue kullanılmalı. KaddBlue yanıcı değil. Toksik olmadığı için uygun şekilde kullanılırsa insanlara, hayvanlara veya çevreye karşı herhangi bir risk oluşturmuyor.

KADDBLUE CEBİNİZİN DOSTU

Zararlı azot bileşiklerini su buharına ve azota dönüştürerek çevre kirliliğinin önlenmesine yardımcı olan KaddBlue cebinizi de düşünüyor. Hem %5 yakıt tasarrufu sağlıyor, hem aracın çekişten düşmesini önüyor.

Kadoil'in yenilikçi ürünü KaddBlue, bir yandan ağır vasıta sürücülerinin yasal zorunluluklara uymasına yardımcı olurken, diğer yandan da çevreye, cebe, sağlığa dost bir çözüm sunuyor. KaddBlue Türkiye genelindeki Kadoil akaryakıt istasyonlarından temin edilebiliyor. www.kadoil.com.tr





YÜKSEK TEKNOLOJİ

Günümüz teknolojileri, ister araç kullanırken, ister spor yaparken olsun dünyayla bağlantınızı koparmamızı sağlıyor. Yolda kaybolmak, sıkılmak, iletişimsiz kalmak tarihe karışırken, sporun önündeki bahaneler de ortadan kalkıyor.

● NOKIA CK-600

ARAÇ KİTİYLE RAHAT MOBİL İLETİŞİM

Handsfree çağrı yapmak, telefon mesajlarınızı ve telefon rehberinizi net görüntülü bir ekranda görmek istiyorsanız, Nokia CK-600 Arac Kiti tam size göre. Arac Kiti sayesinde, aracınızı kullanırken telefonunuzu yönetebilir ve handsfree çağrı yapabilirsiniz. Kolay arama için ses etiketlerini saklayabilir, çağrıları kaydedebilir ve telefon rehberi bilgilerinizi ve SMS mesajlarınızı arac kiti ekranından okuyabilirsiniz. Bluetooth SIM Erişim Profili kullanarak, uyumlu bir cep telefonunun SIM kartına erişen arac telefonu olarak kullanılabilir, müzik dinleyebilir, iki kullanıcı için 3000'er bin telefon numarası indirebilirsiniz.

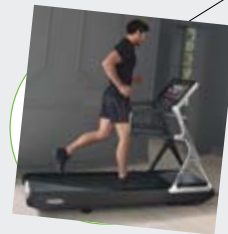
www.nokia.com.tr

● PIONEER AVIC-Z SERİSİ İLE KAYBOLMAK MÜMKÜN DEĞİL

AVIC-Z serisi ürünler navigasyonda son nokta olarak tanımlanırken serinin son ürünü fazla söz yer bırakmıyor. Sistemde devasa bir harita veritabanı ve 12 milyon kullanıcıya ilginç gelebilecek nokta tanımlı. Sesli destek sistemi siz aracınızı kullanırken, yönünüzü sokak isimleri vererek hatırlatarak gözünü kulağınız oluyor. Üstelik kılavuzunuzla konuşabiliyorsunuz. Gitmek istediğiniz yeri söylemeniz yeterli: "Beni en yakın petrol istasyonuna götür!" ya da "Karnım açtı, McDonalds'a gidelim!" AVIC-Z110BT'yle tüm bunların dışında iPod'unuzu kullanarak essiz bir multimedia deneyimi de yaşayabiliyorsunuz.

● TECHNOGYM'DEN İNTERNET BAĞLANTILI KOŞU BANDI

Technogym, VISIONweb'le bütün bahaneleri ortadan kaldırıyor. Koşu bandı deneyimini, ileri teknolojiyle destekleyerek bir multimedia performansına dönüştürüyor. Masaüstünüzü koşu bandına taşıyarak siz egzersiz yaparken dünyayla bağlantınızı kuruyor. iPod, iPhone, USB ve TGS Key, Oyunlar ve tüm bu deneyim süresince kılavuzunuz olacak Guide Me'yle ile yaşam standartlarınızı yükseltiyor. VISIONweb sayesinde koşarken önünüzdeki 19 inç'lik ekranla ister film izler, fotoğraflara bakarken müzik dinlersiniz, ister oyun oynar, internet erişimiyle maillerinizi kontrol eder, internette sörf yapabilir ve facebook, twitter gibi paylaşım sitelerinde arkadaşlarınızla sosyalleşebilirsiniz.



30 lt



20 lt

BAŞARISININ SIRRI HAYAT FELSEFESİNDE

Genç yaşına rağmen Kadoil'i kısa sürede Türkiye'nin en büyük 13. akaryakıt dağıtım şirketi yapan TARKAN KADOOĞLU, başarı merdivenlerini emin adımlarla tırmanıyor. Ve durum Kadoil'in başarısının bu kadarla da sınırlı kalmayacağını gösteriyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ

PROFİL

Genç sayılabilecek bir yaşta Kadoil gibi bir akaryakıt şirketini kurup bu günlere getirmek. Üç buçuk yıl gibi kısa bir süre içerisinde kurduğu ekiple şirketi başarıdan başarıya koşturmak. 45 dağıtım şirketi arasında 13. yapabilmek. TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu üyeleri arasına girebilmek. Bu yaşta bu başarılarla imza atmak her babayiğidin harcı değil. Kimden mi bahsediyoruz? Tabii ki Tarkan Kadooğlu'dan. Peki, onu bu kadar başarılı kılan ne? Mutlu bir aile yaşantısı mı? İşine sıkı sıkıya bağlı olması mı? Hayat felsefesi mi? Yoksa şirketindeki beyin takımı mı? Tarkan Kadooğlu'nun başarısının sırlarını bulabilmek için isterseniz, lafı fazla uzatmadan sözü ona bırakalım ve başarısının öyküsünü ondan dinleyelim.

EVLENDİĞİMDE 16'SINDAYDIM

"1974 yılında Cizre'de altı çocuklu bir ailenin ferdi olarak dünyaya geldim. Dört kız bir erkek kardeşim var. Aslında beni dedem rahmetli Fettah Kadooğlu büyüttü. Vefat ettiği 1995 yılına kadar hep beraber yaşadık. Biz hep babamıza "ağabey", dedemize hep "baba" dediğimiz bir yapının içinde büyüdük. Evlendiğimde 16 yaşındaydım. Evet, belki şimdi geriye dönüp baktığımda, o yılların çocuk denilebilecek yaşlar olduğunu kabul ediyorum ama coğrafyanın getirdiği özellikler nedeniyle o yaşlarda 30 yaşında gibi görünüyorsunuz. Yine de bizimki mutlu bir beraberlik oldu ve asla pişman değilim."

ÇOK GEÇMEDEN İLK ÇOCUĞUMUZ DOĞDU

"Evlendikten iki yıl sonra ilk çocuğumuz Azime dünyaya geldi. Kendisi şu anda 16 yaşında. Lise 2'de okuyor ve çok başarılı bir öğrenci. Okulunda ilk 5'in içerisinde. Azime doğduktan iki yıl sonra Fettah dünyaya geldi. Ardından onların biraz büyümelerini bekledikten sonra ikinci kızım Ülfet doğdu. O da şu anda 6 yaşında. Ülfet'i Kadriye izledi. Henüz 2,5 yaşında olmasına rağmen inanılmaz akıllı ve tatlı bir kız. Özetle 35 yaşındayken dört çocuk babası oldum. Mutlu bir aile yaşantımız var.

1991'de Cizre'den ayrılıp Ankara'ya yerleştim. Orada üç yıl kaldım ve işlerimizle ilgilendim. 1994'de Gaziantep'e yerleştim. İşlerin büyümesiyle birlikte 2005 yılında İstanbul'da geçtim. Aslında bu kadar yer değiştirmemin nedeni işim nerede olmamı gerektiriyorsa orada olmak istememdi. İşinizin bulunduğu yerde olmanız büyük bir avantaj. Teknoloji zaman içinde çok gelişmiş olsa da uzaktan kumandayla işlerin yönetilebileceğine inanmıyorum. Bence başarının yüzde 51'i insanın işiyle birebir ilgilenmesiyle geliyor."





HAYALİMİZ İŞ ADAMI OLMAKTI

“Bu bazılarına farklı gelebilir ama biz çocuk yaştan itibaren hep ‘iş adamı’ olmayı hayal ettik. Liseden sonra da ticarete atıldığımız için okuyamadık. Fakat hep İşletme okumak istedim. Ne mutlu ki bu sene ABD’de Newport Üniversitesi’nde İşletme bölümünü okumaya başladım, uzaktan da olsa. Bu kararı almamdaki sebep ise kız kardeşimin ve kızımın okuldaki başarılarını görmem oldu.”

AİLEMİ BİRAZ İHMAL EDİYORUM

“İşimin yoğunluğu gereği maalesef ailemle yeteri kadar ilgilenemiyorum. Ne yazık ki yoğun iş hayatı temposu içerisinde bazı şeylerden fedakârlık yapmak zorunda kalıyorsunuz. Sağolsun öyle bir eşiğim var ki çocukların eğitiminden tutun da eve gelen misafirlere kadar onların her şeyiyle ilgileniyor. Gerçekten bu konuda da eşime teşekkür borçluyum. Hem ailenin hem çocukların hem de evin problemleri olsun, hepsini birden başarıyla göğüslüyor. Ben de başarıyı eşime borçluyum, çünkü gözüm arkada kalmıyor.”

EN BÜYÜK KEYFİM ÇOCUKLARIMLA OYNAMAK

“Sürekli seyahat etmek zorunda olduğum için onlarla fazla zaman geçiremem de bir araya geldiğimizde dolu dolu birlikte olmaya gayret ediyorum. Onlarla bahçede oynamaktan, domates, biber ekmekten veya ailece yemeğe çıkmaktan büyük keyif alıyorum. Boş zamanlarımda, ata binmeyi, dostlarımla sohbet etmeyi çok seviyorum. Fırsat buldukça da kitap okuyorum. Örneğin şu an Arslan Bulut’un Açılımın Şifreleri kitabını okuyorum. Hem bölgenin insanı olmam hem de sivil toplum örgütlerinde o bölgenin sorunlarını gündeme getiren bir insan olarak bu kitabı zevkle okuyorum.”

ŞEYH EDEBALI’NIN SÖZLERİ HAYAT DÜSTURUM

Tarkan Kadooğlu’nun hayatında Şeyh Edebalı’nın sözleri önemli bir yer tutuyor.

Çalışma masasının yanında Edebalı'nın oğlu Osman beye yazdığı vasiyetini bulabilirsiniz. O satırlar şöyle: "Beysin! Bundan sonra öfke bize; uysallık sana. Güceniklik bize; gönül almak sana. Suçlamak bize; katlanmak sana. Acizlik bize; yanıl-gı bize; hoş görmek sana." İşte bu sözler de Tarkan Kadooğlu'nun hayat düsturu olmuş:

"Şeyh Edebalı'nın sözleriyle Romanya'da bir iş gezisi sırasında tanıştım. Lider olmayı kafanıza koymuşsanız mütevazı olmanız, insanları sevmeniz gerektiğini size anlatıyor. 'İnsanları yaşatın ki devlet yaşasın', 'Hiçbir çiçek zamanından önce açmaz' diyor. Çok sıkıntılı olduğum dönemlerde bile o sözleri hatırlamak beni gerçekten rahatlatır."

HAYAT MEKTEBİ MEZUNUYUM

Tarkan Kadooğlu, kendini çekirdekten yetiştirmiş, ticaretin içinde kavrulmuş, en alt mertebeden başlayarak zamanla en üst mertebeye çıkmış biri:

"Halk tabiriyle hayat mektebini okuduk. Bu üniversitenin öğretmenlerinden biri dedem Fettah Kadooğlu, diğeri de Cemal Kadooğlu'ydu. Bu insanlardan doğrunun, yanlışın, hakkın, hukukun, dürüstlüğün, mertliğin neyi götürüp neleri getireceğini çok iyi anladım. İş sahiplenmenin, işin insan üzerindeki etkisinin, insanların işiyle nasıl mutlu olabileceğini hep bu hayat mektebinde öğrendim. Şu anda şirketimde çalışan müdürlerimin çaylarını zamanında masalarına koyan bendim. Eğer o günlerde patronun oğlu olarak yetişseydim, ne ben, ne de şirketim bugünkü yerinde olurdu."

"BİZİM İÇİN ATALARIMIZ HER ŞEYDEN ÖNCE GELİR. GELENEKÇİ BİR YAPIYA SAHİP OLDUĞUMUZ İÇİN AİLE BÜYÜKLERİMİZ BAŞ TACIMIZDIR. ONLARI AĞIRLAMAK, BİRLİKTE YEMEK YEMEK BANA EN FAZLA KEYİF VEREN ŞEYLERİN BAŞINDA GELİR."

BÖLGENİN SORUNLARINI ÖNEMSEİYORUM

"Ben Güneydoğu Anadolu'lu bir iş adamıyım ama bir yandan da Türkiye ve dünya ile bütünleşmek isteyen bir kişiyim. Güneydoğu insanının, iş adamının derdi de bu zaten. O bölgenin ciddi anlamda sorunları var. Buna, kendimizi anlatma zaafı mı, medeni cesaretsizlik mi, eğitimsizlik mi, bölgenin bastırılmışlığı mı dersiniz bilemiyorum. Bunun için doğduğum coğrafya için bir şeyler yapmaya karar verdim ve sivil toplum örgütlerinde görev almaya başladım. 2002 yılında ilk olarak Güneydoğu Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (GÜNSİAD) Genel Başkan Yardımcısı olarak göreve başladım. Ardından Doğu ve Güneydoğu Anadolu İş Adamları Federasyonu DOĞÜNSİFED kuruldu. Federasyonun kurucularından biri olduktan sonra ilk dönem Başkan Yardımcılığı yaptım. İki yıl önceki seçimlerde de Başkan seçildim. Türk Konfed, bugün Türkiye'nin en büyük gönüllü sivil toplum örgütlerinden biri haline geldi. Türk Konfed'de de kurulduğundan bugüne kadar yönetim kurulundayım. Günümüzdeyse Başkan Yardımcılığı yapıyorum."

BÖLGE DİNAMİKLERİNİ HAREKETE GEÇİRMELİ

"Bu çatı altında bölgenin sorunlarını, iş adamlarının sıkıntılarını daha profesyonel, daha organize bir şekilde ilgili mercilere iletme işlevini kendimize görev edindik. Bu anlamda bölgenin iç dinamiklerini hareket geçirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Öte yandan Sayın Ömer Sabancı tarafından TÜSİAD'a davet edildim ve beş yıldır da TÜSİAD'ın üyesiyim. Son olarak da TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu yedek üyeliğine seçildim. Tabii sivil toplum örgütlerinde hizmet vermek bir gönül işi. Bir yandan insanların sorunlarıyla uğraşırken bir yandan da ilgili çevrelere bu sorunları doğru aktarmak zorundasınız. Toplum için bir şeyler yapıyorsanız bu gerçekten çok huzurlu hissetmenizi sağlıyor. Bundan sonra da elimden geldiği kadar bu görevimi yerine getirmeye devam edeceğim."



GELİŞME

MADENİ YAĞDA ATAĞA KALKTIK

Kadoil, Gebze'de 5500 m²'lik alan üzerine kurulu yeni fabrikası ve yeni bor katkılı madeni yağıyla faaliyet gösterdiği her alanda büyümeye devam ediyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ



Çok değil, daha 2008 yılında 'Kadoil Oil Master' markasıyla pazara giren Kadoil, iki sene içinde yaptığı yatırımlar ve genişleyen ürün yelpazesıyla her geçen gün gücüne güç katmaya devam ediyor. Gebze'de kısa bir süre sonra açılması beklenen 5500 metrekarelik son teknolojiyle donatılmış yeni fabrikasıyla ülke ekonomisine ve sektöre katkı yapmaya devam eden Kadoil, 15'le başlayıp günümüzde 140 çeşide ulaşan ürün yelpazesıyla rakiplerine adeta gözdağı veriyor. 2010 yılının ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine nazaran 34 kat büyüyen Kadoil Madeni Yağları, başarıdan başarıya koşuyor. Madeni Yağlar Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Tezman, 2010'nun Kadoil Madeni Yağları için bir şahlanma yılı olduğunu söylüyor.

GELİŞME



HER ZAMAN DAHA İLERİ

“Şirketimiz petrol ürünleri ticareti konusundaki tecrübesini ve birikimini değerlendirmek amacıyla 2006 yılında dağıtıcı lisansı olarak Kadoil markasıyla petrol ürünleri dağıtım, pazarlama, ithalat ve ihracatında faaliyet göstermeye başladı. 2008’de geldiğinde ‘Kadoil Oil Master’ markası adı altında fason üretimle madeni yağ pazarına giriş yaptık. İlk başta benzin ve dizel motor yağları için 15 çeşit olan ürün yelpazemizi 2010’un başına geldiğimizde 140’a çıkardık. Ardından dizel, benzinli ve LPG’li motorlar ve sanayide kullanılan araç ve ekipmanlara cevap verebilmek için en son teknolojiler ışığında yüksek kaliteli madeni yağlar üretmek için Gebze’deki madeni yağ fabrikamızın startını verdik. 5500 m²’lik alan üzerine kurulu, 4500 m²’lik kapalı alana sahip bu fabrikamızla çitayı daha yükseğe taşıyacağız.

BİZİ DİĞERLERİNDEN AYIRAN NOKTA AR-GE ÇALIŞMALARIMIZ

Araştırma ve geliştirme bizim en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Bu çerçevede Kadoil Ma-

deni Yağ Departmanı bünyesinde her türlü analizi yapabilecek modern bir laboratuvar oluşturduk. Ayrıca Gebze’de tamamlanma aşamasına gelmiş olan fabrikamızda en son teknoloji ürünü makineler kullanılarak gerçekleştirilecek olan madeni yağ üretimimizle ihtiyaca en kaliteli şekilde cevap vereceğiz.

BOR KATKILI YAĞLARIMIZ GELİYOR

Müşterilerimize ve bayilerimize bir müjdemiz daha var. Bor katkı ürünlerimiz de kısa zaman sonra piyasadaki yerini alacak. Bu madeni yağ yüksek sıcaklıktaki çalışma koşullarında mükemmel sonuçlar vermekle kalmayacak, yüksek performans isteyen yarış ve modifiyeli araçların da vazgeçilmezi olacak. Kadoil Bor Motor yağları benzerlerinden ayıran en önemli özellik referans alınan motor yağlarına göre maksimum güçte yüzde 47’ye kadar daha uzun ömürlü olması. Ayrıca, ağır şartlarda çalışan dizel motorlara özel geliştirilen formülü sayesinde yağ yakımını en az seviyeye indirerek hem kullanıcılara hem de ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayacak.

TÜM TÜRKİYE’YE ULAŞIYORUZ

Ürünlerimizi Gebze’de bulunan madeni yağ fabrikamız ve bölge müdürlüklerimizde depolamaktayız. Ürünlerimizin dağıtımınıysa kendi araçlarımızın yanı sıra istasyonlarımız ve madeni yağ distribütörlerimiz aracılığıyla ülkemizin her yerine ulaştırmaktayız. Türkiye’nin dört bir yanına dağılmış olan sayıları 330’a ulaşan bayilerimiz en büyük yardımcımız. Yerel ve ulusal yazılı ve görsel basın-



da yapmayı düşündüğümüz reklamlarla madeni yağlarımızın tanıtımı konusunda bayiimize destek olacağız.

Bugüne kadar her zaman yenilikçi ve modern bakış açısıyla üretimimizi gerçekleştirdik. Pazarlama anlayışımızda da üç temel ilkemiz oldu ve asla bu ilkelerimizden taviz vermedik. Bunlar kaliteli ürün, uygun fiyat politikası ve müşterinin ihtiyaçlarına zamanında ve yerinde cevap verebilmek... Bundan sonra da bu ilkelerimizden taviz vermeyeceğiz.

MERDİVEN ALTİ ÜRETİME DİKKAT!

Sektörün en önemli sorunu kalitesi düşük ve merdiven altı dediğimiz firmaların piyasada olması. Umu-dumuz bu tür firmaların, sıkı denetim ve kontrolden geçirilmesidir. Sektöre kaliteli ürün ve hizmet anlayışı yerleşince bizim gibi bu işe yatırım yapan firmaların farkı daha iyi anlaşılacaktır.

2010'DA ŞAHA KALKTIK

Kadoil madeni yağlarının pazar payı ve konumu hızla güçleniyor. Amacımız firmamızı bu kapsamda

çok güçlü bir konuma getirmek. Bütün çalışmalarımız da bunun için. Bu kapsamda ISO 9001 Bureau Veritas Certification uygunluk belgesi aldık. Ürünlerimizin kalite kontrolü, yıllardır bağımsız uluslararası bilirkişiler tarafından yapılıyor. Ürünlerimizin her zaman önde gelen otomotiv şirketlerinin şartnamelerine uygun olmasına dikkat ettik. Sonuç olarak yapmış olduğu yatırımlar, 2010'nun Kadoil Madeni Yağları için bir şahlanma yılı olduğunu gösteriyor. Hedefimiz önümüzdeki yıllarda Kadoil Madeni Yağlarını sadece yurt içinde değil, yurt dışında da önemli oyuncular arasına sokabilmek.”

MADENİ
YAĞLAR, ISO
9001 BUREAU
VERITAS
CERTIFICATION
UYGUNLUK
BELGESİNE
SAHİP.



BARIŞ,
KARDEŞLİK
VE HOŞGÖRÜ
KENTİ
HATAY

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ

MOLA

Konu Hatay olunca yazılacak çizilecek o kadar çok şey var ki. Taşı kaldırsanız altından tarih fışkıracak sanki. Tarih boyunca o kadar çok uygarlığa beşiklik etmiş ki, aksini düşünmek abes olurdu. Anadolu'nun en eski yerleşim merkezlerinden biri ne de olsa. Yöredeki yerleşmelerin tarihi İÖ 100.000'le başlatılan Orta Paleolitik döneme dayanıyor. Tabii Hatay yöresini tarih boyunca çekici kılan tek özellik bu değil. Anadolu'yu Çukurova yoluyla Suriye-Filistin'e bağlayan yolların kavşak noktasında bulunması da onu her zaman tarihin en gözde yerlerinden biri yapmış. Ayrıca Mezopotamya'dan Akdeniz'e çıkmak için kullanabilecek en uygun limanlar, yine Hatay yöresinde bulunuyor.

Hatay adının kaynağına ilişkin ilk izlere İÖ 1200'le başlayan Genç Hitit Prenslikleri döneminde rastlanıyor. Bu dönemde, Amik Ovası'ndaki Hitit Prenslikleri'nin birleşerek Hattena Krallığı adını aldıkları bilindiği için Hatay adının da buradan geldiği sanılıyor. Ne var ki yöre bu adına 1936 yılında kavuşuyor. Ona bu ismi veren de Atatürk. Hatay ilinin merkez ilçesi olan Antakya ise Antiokheia adıyla Söğütler'ce kuruluyor, Araplar ise bu kente Antekiye adını veriyor.

Günümüzde Hatay, içinde barındırdığı özelliklerle başta inanç ve kültür turizmi olmak üzere yayla, termal ve kongre turizmi açısından en cazip illerimizden biri. Hatay'a daha adım atar atmaz bunu hissediyorsunuz. İnsanlarıyla tarihi dokusuyla, doğasıyla tam bir cazibe merkezi... Çok değil yarım saatlik gezinin ardından cami, kilise ve havranın aynı mahallede, aynı yerde ve hatta sırt sırta gördüğünüzde kendinizi Hatay'ın büyüüne kaptırmanız işten bile değil. Ortasından geçen Asi Nehri, Habib-i Neccar Cami, St. Pierre Kilisesi, insan gücüyle açılan ilk tünel olan Titus tüneli, dünyanın en büyük ikinci mozaik müzesi olan Hatay Müzesi'ndeki tarihi doku, yaşanmışlık, birikim ve anılar sadece birkaç adım ötenizde. Kısacası Hatay'a gittiğinizde bir nevi insanlık tarihine de tanıklık etmiş olacaksınız.

GÖRMEDEN DÖNMİYİN

Harbiye Şelaleri-Antakya
Eski Antakya Evleri
Belen Kanuni Sultan Süleyman Kervansarayı
Çevlik Sahili-Samandağ
Arsuz-İskenderun
Hatay Aba güreşleri
Old Bazaar
St. Pierre Kilisesi

MUTLAKA YİYİN

MUHAMMARA:

- ❖ 250 gram ceviz içi
- ❖ 10 adet kurutulmuş biber
- ❖ 4 dilim bayat ekmek
- ❖ 2 diş sarımsak
- ❖ 1 tatlı kaşığı biber salçası
- ❖ 1 çay kaşığı kimyon
- ❖ 2 çorba kaşığı nar ekşisi
- ❖ 3 çorba kaşığı zeytinyağı

Kurutulmuş biberleri sıcak suda haşlayıp suyunu süzün. Diğer malzemelerle birlikte mikser yardımıyla karıştırın. Servis tabağına aktarın. Üzerine nar ekşisi ve zeytinyağı gezdirin. Küçük ceviz parçaları ve maydanoz ile süsleyerek servis yapın.



4
Kişilik

KAĞIT KEBABİ:

- ❖ 250 gram kuzu kıyma
- ❖ 250 gram dana kıyma
- ❖ 2 adet soğan
- ❖ 5 diş sarımsak
- ❖ 3 adet taze kırmızı biber
- ❖ Yarım demet maydanoz
- ❖ Tuz, karabiber
- ❖ 1 adet çarliston biber
- ❖ 2 dilim domates

Soğanları, taze kırmızı biberleri, maydanozları ve sarımsakları ince ince doğrayın. Kıymaları ilave edip malzemeler iyice harmanlanıncaya kadar karıştırın. Tuz, karabiber ve isteğe göre 1 çorba kaşığı salça ekleyip yeniden karıştırın. Yağlı kağıt üzerine aktarın. Elinizle bastırarak hamur açar gibi yayın. Üzerine 2 dilim domates ve 1 adet çarliston biber yerleştirip önceden ısıtılmış 170 dereceye ayarlı fırında pişirin. Sıcak servis yapın.



4
Kişilik



KUDÜS KİLİSESİ'NDEN SONRA KURULAN ANTAKYA KİLİSESİ'NİN BU ŞEKLİYLE "ANA KİLİSE" OLARAK ADLANDIRILDIĞINI VE DÜNYADAKİ 4 PATRİKLİK MERKEZİNDEN BİRİ OLDUĞUNU BİLİYOR MUSUNUZ?



BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

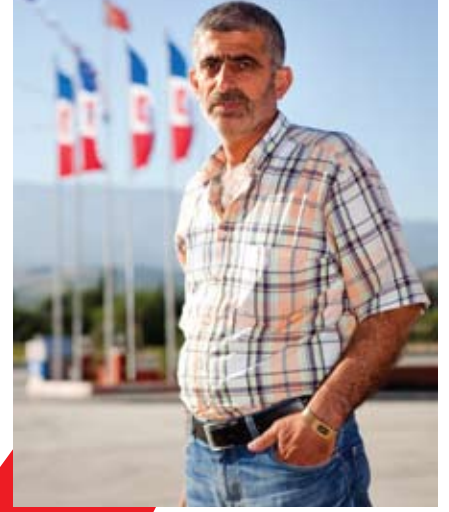
- ❖ 25-30 Eylül 2005 tarihleri arasında Medeniyetler Buluşması'nın ilk olarak Antakya'da gerçekleştirildiğini,
- ❖ İslam ve Hristiyan alemi için önemli olan Anadolu'daki ilk cami "Habib-i Neccar" Camii'nin Antakya'da olduğunu,
- ❖ İlk mağara kilise ve Hristiyanlar'ın Hac Mekanı olan St. Pierre Kilisesi'nin Antakya'da olduğunu ve Hz. İsa'ya inananlara ilk defa Antakya'da "Hristiyan" dendiğini,
- ❖ Kudüs Kilisesi'nden sonra kurulan Antakya Kilisesi'nin bu şekliyle "Ana Kilise" olarak adlandırıldığını ve dünyadaki 4 patriklik merkezinden biri olduğunu,
- ❖ St. Simon Stilit Manastırı'nın, Türkiye İnanç Turizmi Haritası'nda yer alan Türkiye'deki tek Stilit Manastırı olduğunu,
- ❖ Hristiyanlığı yayan en büyük misyoner olarak kabul edilen Aziz Pavlus'un irşat faaliyetleri amacıyla yapmış olduğu gezilerine Antakya'dan başladığını,
- ❖ Antakya Arkeoloji Müzesi'nin dünyanın ikinci büyük mozaik müzesi olduğunu ve yeni yapılacak müze binası ile dünyada ilk sırada yer alacağını,
- ❖ Dünyanın en iyi ney kamışlarının Samandağ'da yetiştiğini,
- ❖ Roma İmparatorluğu zamanında, Roma ve İskenderiye'den sonra dünyanın üçüncü büyük kentinin Antakya olduğunu,
- ❖ Amik Ovası'nda yapılan yüzey araştırmaları sonucunda bugüne kadar 236 yerleşimin (höyük) ortaya çıkarıldığını, (Açana, Tayinat vb.)
- ❖ Dünyada olimpiyat niteliğindeki ilk festivalin M.Ö. 195 yılında Daphneiada (Defne-bugünkü Harbiye) yapıldığını,
- ❖ Anadolu'nun son Ermeni köyü olan ve Türkiye'de ilk organik tarım uygulamalarının yapıldığı Vakıflı Köyü'nün Samandağ İlçesi'nde bulunduğunu,
- ❖ Antakya surlarının İstanbul'dan sonra yurdumuzun en uzun surlarını oluşturduğunu,
- ❖ 1380m uzunluğunda, ortalama 7 metre yükseklik ve 6 metre genişliğe sahip olan Titus Tüneli'nin, antik limanın alüvyonlarla dolmasını engellemek amacıyla sadece insan gücüyle açılan en uzun tünellerden biri olduğunu,
- ❖ En eski güreş türlerinden biri olan Aba güreşi müsabakalarının her yıl düzenli olarak Hatay'da yapıldığını,
- ❖ Dünyanın geceleri ilk ışıklandırılan caddesine (Kurtuluş Caddesi) sahip olduğunu, 14 km uzunluğu ile Samandağ sahilinin dünyanın en uzun sahillerinden biri olduğunu,
- ❖ Hatay mutfağının yemek, meze ve tatlı çeşitleri olarak ülkemizde ve Doğu Akdeniz'de en geniş çeşide ve lezzet bakımından en tercih edilir tatlılara sahip olduğunu,
- ❖ Amanos Dağları'nın Avrupa'nın biyolojik çeşitlilik bakımından en değerli ve acil korunması gereken 100 ormanı arasında bulunduğunu,
- ❖ Özellikle böcek koleksiyonerleri arasında çok revaçta olan altı tırnaklı Akbez Geyik Böceği'nin, dünyada sadece Amanos Dağları'nda yaşadığını,
- ❖ "Hatay Sarısı" adıyla tescillenmiş bir ipekböceği ırkının burada olduğunu,
- ❖ İskenderun Güvercini'nin saf bir ırk olması sebebiyle Bağdat ırkları içinde benzersiz olduğunu, Avrupa'ya İskenderun limanından götürülmüş olması sebebiyle de İskenderun (Scandaroon) olarak adlandırıldığını.

KADOİL BAYİİ

“KADOİL GÜVENE BİLECEĞİNİZ BİR ŞİRKET”

Öz Atahan Petrol - Süleyman Atahan
Ekinci Beldesi-Hatay

Süleyman Atahan, bakliyat toptancılığı yaptıktan sonra yatırım için akaryakıt sektörünü seçmiş. Bunda Kadoil'in payı da büyük olmuş. İstasyonun her çivisinde bilfiil emeği olan Atahan, Öz Atahan Petrolü, Hatay'ın en güzel Kadoil bayilerinden biri haline getirmiş. Mütevazı kişiliğiyle öne çıkan Atahan, Kadoil'le olan ilişkisini şöyle anlatıyor. “Bizim ilişkimiz tamamiyle karşılıklı güvene dayalı bir ilişki. Bugün artık ben biliyorum ki, Kadoil elinden gelen en yüksek iskontoyu yapar, sorunum olduğunda çözer, mevcut konjonktürde ekonomik olarak rahat hareket edebilmem için ne yapılması gerekiyorsa onu yapar. Onlarla çalıştığım için gerçekten çok mutluyum.”



“KADOİL ÖNÜMÜZDEKİ YIL HATAY'DA 1 NUMARA OLACAK.”

Vardılar Petrol - Rahmi Vardı
Kırıkhan - Hatay



Rahmi Vardı, sadece bir akaryakıt bayii değil. On parmağında on marifet olan biri. Hatay Vatan gazetesinin, Hatay FM'in ve Hatay TV'nin sahibi. Yerel Bölgesel Televizyon Birliği Yönetim Kurulu Üyesi, Petrol Ürünleri İşverenler Sendikası Yönetim Kurulu üyesi ve 'Atatürk'ün Manevi Dünyası' isimli kitabın yazarı. Yaklaşık 18 yıldır akaryakıt sektöründe olan Vardı, eski bayisi olduğu şirketten yana çok dertli: “Özelleştikten sonra büyüklük hastalığına kapıldılar. 30 yıllık intifa vermemize rağmen 17 yıl verilen sözlerin hiçbirisi gerçekleştirilmedi. Nakitte yüzde 0,75 gibi komik iskontolarla rekabet gücümüzü öldürdüler.”

Her zaman bayisinin yanında

“Kadoil, yatırıma en çok yönelen, piyasa koşullarını bayisine uyduran, büyüme hedefi olan bir şirket. İhtiyacı olduğunda her zaman bayisinin yanında olan, gerektiğinde patronuyla görüşebildiğiniz bir yer. Birlikte çalıştığımız sürede verdikleri tüm sözleri yerine getirdiler. Ödeme şartları hep esnek oldu. İyi bir iskonto oranı ve iyi bir ödeme günü verdiler. Asla dayatmada bulunmadılar.”

“MEVCUT HER TÜRLÜ İMKÂN SEFERBER EDİLİYOR”

Kılıççıoğlu Petrol - Ahmet Kılıççıoğlu
Antakya Merkez - Hatay

Kadoil'in Hatay'daki bir başka bayisi olan Kılıççıoğlu bu sektörün belki de en eski üyelerinden biri. 1968'den beri akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren Kılıççıoğlu, zaman içerisinde iki büyük firmanın bayiliğini yapmış. Kılıççıoğlu akaryakıt sektöründe faaliyet gösterdiği kadar sahip olduğu atıyla da gündeme gelmiş bir isim. Miramis isimli atıyla Cumhurbaşkanlığı ve Gazi Kupasını kazanan Kılıççıoğlu, at sevgisinin karşılığını fazlasıyla almışa benziyor. Bakın, sektörün eski kurt ismi Kadoil'in farkını nasıl anlatıyor: “Kadoil'in en büyük farkı saha müdüründen bölge müdürlerine ve üst yönetimlerine kadar her türlü imkânı seferber etmeleri. Ayakları yere sağlam basan, yatırım yapan, geleceği olan bir şirket. Kadoil'in önümüzdeki günlerde başa oynayacak şirketlerden biri olacağına inanıyorum. Bunu gerçekleştirmeleri için önlerine çıkan engelleri aşacaklarından eminim.”



SEKTÖR

KADOİL SATIŞ VE PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
KERİM ÇAKIR BAYİ İLİŞKİLERİNİ ANLATIYOR

“ÖNCE BAYİNİN YÜZÜ GÜLMELİ”

Başarının bayiyile aynı dili konuşmaktan geldiğinin bilincinde olan Kadoil, sözlerini yerine getirerek sektördeki yerini sağlamlaştırıyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ



Akaryakıt sektöründe çok genç olan ve hızla büyüyen % 100 yerli sermayeli Kadoil, ülkemiz coğrafyasının her noktasında oluşturduğu kurumsal bayi yapısı ile tüketicilerine kaliteli ve güleryüzlü hizmeti artırarak sürdürmekte ve gelecek 5 yıl sonunda %5’lik pazar satış payını aşmayı hedeflemektedir.

Faaliyete başladığımız 2006 yılı son çeyreğinden günümüze dek, Kadoil markası altında hızlı ve seçici bir şekilde oluşturduğumuz bayilik yatırımları ile 330 bayi sayısına ulaşmış bulunmaktayız.

2009 SATIŞLARINDA %30 ARTIŞ

Akaryakıt sektörü Türkiye’de her anlamda büyüyen ve gelişen, güçlü oyuncuların yer aldığı, rekabetin çok yüksek olduğu bir sektördür. 2009 yılında tüm dünyada ve ülkemizde yaşanan küresel ekonomik krize, acımasızca yaşanan rekabete ve pazarın %4 küçülmesine rağmen şirketimiz 2009 yılı satışlarını %30 artırarak kapatmıştır. 2010 yılında hedefimiz istasyon bayilik yatırımlarına devam ederek 500 bayi sayısına ulaşmaktır.

İstanbul / Yeşilköy, Dünya Ticaret Merkezi adresindeki Genel Müdürlüğe bağlı Akdeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu, Orta Anadolu, Marmara, Ege, Karadeniz ve Trakya bölgelerinde faaliyet gösteren 7 adet bölge müdürlüğü, çeşitli bölgelerdeki 11 adet ikmal noktası ile Kadoil, Türkiye akaryakıt sektöründe 2009 yılı sonu itibarıyla %0,9’luk pazar payına gelmiştir.

2009 yılı içerisinde şirketimize kazandırdığımız ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ile ‘Önce insan’, ‘Sağlık emniyet çevre bilinci’, ‘Koşulsuz



“ÜLKEMİZDE YAŞANAN
KÜRESEL EKONOMİK KRİZE,
ACIMASIZCA YAŞANAN
REKABETE VE PAZARIN %4
KÜÇÜLMESİNE RAĞMEN
ŞİRKETİMİZ 2009 YILI
SATIŞLARINI %30 ARTIRARAK
KAPATMIŞTIR.”

SEKTÖR

“BAYİLERİN KANOPI ALTI DIŞINDA GERÇEKLEŞEN TOPTAN SATIŞLARINA NAKİT ÖDEMEDE EN YÜKSEK İSKONTOYU, UZUN VADELİ TESLİMATTA İSE HİZMET VEREBİLECEĞİ UYGUN VADEYİ SUNARAK MÜŞTERİLERİMİZE KATMA DEĞER YARATIYORUZ.”



müşteri memnuniyeti, ‘Sürekli gelişme ve hatasız çalışma’, ‘Sorunlara duyarlı olma ve katkı sağlama’, ‘Adil saydam ve güleryüzlü hizmet’, ‘Takım ruhu ve katılımcı yönetim anlayışı içinde çalışma’yı kendimize görev edindik. Çalışanlarımızın yetki ve sorumluluk tanımları ile tüm iş akış prosedürlerimizi hayata geçirdik.

ÇİFTÇİYE DESTEK

2009 yılı içerisinde Ziraat Bankası ile yaptığımız anlaşma ile istasyonlarımızda Başak Kart uygulamasına başladık. Bu uygulama ile tarım sektörüne çalışan bayilerimizin çiftçilere yönelik uzun vadeli satışlarından dolayı yaşadıkları finansal sıkıntıyı azalttık ve daha efektif çalışmalarını sağladık. Bayilerimiz çiftçiye satış yaptığında, şirketimiz ve banka arasında üzerinde anlaşılan ödeme tablosuna göre satıştan hemen sonra veya kendi belirleyeceği sürede paralarını bankadan tahsil etme olanağını elde ettiler.

HEDEF BÜYÜK

Ülke ekonomisine ve sektöre güvenen güçlü yönetimi, kuvvetli finans kaynakları, işine ruhunu katarak çalışan yönetim kadrosu, ikmal avantajları, doğru ve hızlı karar alma özelliği ile rakiplerinden farklı bir konumda olan Kadoil sektörde yaşanan değişim ve gelişmeleri, her an kendini yenileyen bir anlayışla izlemekte ve rekabetin olgunlaşmasında katkı sağlamaktadır.

Kadoil olarak öncelikli hedefimiz, başta İstanbul, Ankara, İzmir olmak üzere büyük şehirlerde, il ve ilçe merkezlerinde olmak istediğimiz tüm lokasyonlarda istasyon bayilikleri oluşturmak, mevcut bayilerimizin ise daha verimli çalışmalarını sağlamaktır. 2010 yılı ilk yarısında gerek bayilerimiz ve gerekse istasyon yatırımlarında bayiye rekabet etme fırsatı sunarken, çok kazanç elde etmeleri için projeler üretiyoruz. Bayilerin kanopi altı dışında gerçekleşen toptan satışlarına nakit ödemede en yüksek iskonto, uzun vadeli teslimattaysa hizmet verebileceği uygun vadeyi sunarak müşterilerimize katma değer yaratmaktayız.

KADOİL’İN SAHADAKİ YÜZÜ: BAYİLERİMİZ

2009 yılı Mart ayında yayınlanan Rekabet Kurulu kararı ile 18.09.2010 tarihinde sona erecek sözleşme ve intifa sürelerini fırsat olarak değerlendiren şirketimiz dağıtıcı bayrağını değiştirmeye kesin karar vermiş bayi adayları ile karşılıklı iyi ilişkiler kurmakta, bu süreci yeni bayi kazanımında çok verimli olacak nitelikte sürdürmektedir.

Bayi adaylarımızı belirlerken istasyon yerinin bulunduğu lokasyon, mahallinde tanınması, ticari geçmişi, mali gücü ve çevre istihbarat bilgilerini referans alıyoruz. Bayilerimizi, Kadoil’in sahadaki yüzü olarak kabul ettiğimiz için, bayi seçimlerimizde son derece hassas davranmaktayız. Günümüzde bayilerin en önemli sorunu kâr marjları. Bu sebeple, “önce bayinin yüzü gülmeli, bizimle çalıştığı süreçte



Karden Akaryakıt

mutlu olmalı,' ilkesiyle hareket ediyoruz.

Kurulduğu günden bu güne istikrarlı ve kârlı büyümesini sürdüren Kadoil'de, bayi memnuniyeti müşteri memnuniyetinden önce geliyor. Sektörde ani gelişen sorunları işin bir parçası olarak görüp çözüm ve hizmet üretiyoruz. Tavan fiyat uygulaması ile kârlılığını kaybeden istasyonlar, Kadoil markası altında kazandıkları ticari avantajlarla eski kârlarına kavuşmaktadır. Bayilik kazanımlarımızda karşılıklı güvene dayalı, uzun süreli dostluklar oluşturmaktayız.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ İLE VE FARK YARATMAK

Akaryakıt satışına keyif katmak için bir yol bulmak, hem şirket hem de bayilerin görevi. Bunun için müşteri memnuniyeti ile fark yaratmak şart. Hep birlikte en iyisini yapmak için elimizden geleni yapıyoruz. Şirketin değerinin bayisi ile kurduğu uzun vadeli ilişkilerde belirlendiği bilinci ile hareket ediyoruz.

Kadoil ailesi olarak bize güvenen, kendilerinden güç aldığımız bayilerimize sürekli kaliteli hizmet sunmayı ilke edinerek, çalışmalarımıza ilk günkü heyecan ve mutlulukta devam ediyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda ilerlerken, periyodik olarak yayınlayacağımız bu dergi sayesinde bayilerimiz ve sektör oyuncularını ile iletişim halinde olmak ve sizleri de Kadoil ile buluşturmak istedik. 2010 yılı ikinci yarısının herkese sağlık, ülke ekonomisi ve sektörümüze bereket getirmesi temennisiyle...

Karden Akaryakıt



İMPARATORLUKLARIN BAŞKENTİ

İSTANBUL

İstanbul ayrı bir memleket, bir hayata sığdıramayacak kadar büyük,
son 25 yılda dört katına çıkan nüfusunun sığamayacağı kadar küçük.
İstanbul'un tarihi, aynı zamanda dünya tarihi...

HAKAN GÜREL



MOLA



Bu kadim kentin yerleşik olduğu coğrafyada insan varlığı üç yüz bin yıl öncesine kadar gidiyor. İstanbul deyince, imparatorluklar, entrikalar, işgal ve kurtuluş, yıkım ve ihtişam, yenilgi ve zaferlerle dolu 3.000 yıllık bir kent kültüründen, Asya'yla Avrupa'nın orta yerine kurulmuş bir anıttan söz ediyoruz.

Küçük bir koloniden, Roma ve Doğu Roma İmparatorluğu'nun başkentliğine terfi eden İstanbul, 1453 yılında Osmanlı devletine katıldığında eski gücünden çok şey yitirmiş; kentin hemen tüm hazineleri yağmalanmış, dünyanın dört bir yanına dağıtılmış, ihtişamı sönmüşü.

İstanbul'u yeniden dünya tarihinin merkezine yerleştiren Osmanlı döneminde kent neredeyse yeniden kuruldu. İstanbul kültürlerin birbirine eğildiği, anladığı, birlikte yaşadığı bir megapol olarak yüzyıllara direndi.

İstanbul'a hâkim olan medeniyetlerin birbirine hiç benzemeyen şehircilik anlayışlarının izleri hala kentin dokusunda görülebiliyor. Roma döneminden kalma bir su kemerine yaslanmış bir medrese, Hristiyanlık öncesi Artemis kültüne ait bir tapınağın kalıntıları üzerine kurulmuş bir gecekondu semti ya da Aya İrini'ye bitişik Piskoposluk Sarayı'nın tam ortasından geçen Topkapı Sarayı duvarları gibi...

Bugün İstanbul, tek başına birçok ülkeden fazla turist çekiyor. Üç imparatorluğun mirasını, modern Türkiye Cumhuriyeti kültürüyle harmanlayan, sürekli değişen, dinamik, canlı, hızlı bir kent İstanbul. 2010 yılı Avrupa Kültür Başkenti seçilerek prestijini tescilleyen İstanbul, 21. yüzyılda bir cazibe merkezi olarak yeniden yükseliyor.

İSTANBUL'UN SARAYLARI

Binlerce yıl başkentlik kimliğini sürdüren İstanbul'da doğal olarak çok sayıda saray var.

Topkapı Sarayı İstanbul'un ilk kuruluş yeri olarak bilinen Akropolis tepesinde, Haliç, Boğaziçi ve Marmara Denizine hâkim bir konumda kurulan Topkapı Sarayı, 500 yıldan uzun bir süreyle kullanıldı. Müzede, Osmanlı Devleti ve hanedanının ihtişamlı geçmişini gözler önüne seren geniş koleksiyonlar sergileniyor.

Dolmabahçe Sarayı Osmanlı Devletinin Topkapı'dan sonra yeni sarayı Balyan Efendi'ye yaptırılan Dolmabahçe Sarayı oldu. Atatürk'ün hayata gözlerini kapadığı saray, hem Osmanlı'nın son dönemine, hem de Atatürk'lü cumhuriyet yıllarına ait zengin koleksiyonunu ziyaretçilerle paylaşıyor.

Beylerbeyi Sarayı Yazlık bir saray olarak inşa edilen ve Sultan Abdülaziz zamanında Sarkis Balyan'a yaptırılan Beylerbeyi Sarayı, boğazın Anadolu yakasında görülmesi gereken tarihsel mekânlardan birisi.

Yıldız Sarayı II. Abdülhamit zamanında Osmanlı Devleti'nin ana sarayı olarak kullanılan Yıldız Sarayı, Beşiktaş sahilinden başlayıp tüm yamacı kaplayan bir bahçe ve koruluk içine yerleştirilmiş.

MOLA



CAMİLER, KİLİSELER, SİNAGOGLAR

İmparatorlukların başkenti İstanbul'un kozmopolit, çok dinli, çok kültürlü yapısına dair en önemli gösterge kuşkusuz birçoğu kendi türünün başyapıtı niteliğinde birçok ibadethaneye ev sahipliği yapması.

Ayasofya Batı dünyasının en önemli sanat tarihi ve mimarlık başyapıtları arasında yer alan Ayasofya dünyanın en eski katedrali. Yaklaşık bin yıl boyunca dünyanın en büyük ibadethanesi unvanını korudu. Ayasofya bugün bir müze.

Aya İrini Ayasofya'yla aynı avlu duvarı içinde bulunan Aya İrini, bugün en prestijli konser ve gösterilerin adresi.

Kariye Müzesi Kariye Müzesi, Türkiye'deki en önemli mozaik koleksiyonlarından birisine sahip.

Arap Camii Galata'da 717 yılında inşa edilen Arap Camii, aynı zamanda da İstanbul'un ilk camii.

Eyüp Sultan Camii ve Türbesi Osmanlı padişahları, Fatih Sultan Mehmet'den itibaren asırlarca Eyüp Sultan Camii'nde kılıç kuşandı. Türbenin çevresinde önemli siyasi, edebi kişilerin de mezarları bulunuyor.

Nuruosmaniye Camii Kütüphanesi'nde 5000'den fazla el yazması ve basma eser olan Nuruosmaniye Camii, III. Osman zamanında tamamlandı.

Sultan Ahmet Camii 17. yy'da Sultan I. Ahmet tarafından yaptırılan cami mavi, yeşil ve beyaz renkli İznik çinileriyle bezendiği ve kubbelerinin içi mavi kalem işleriyle süslenildiği için "Mavi Cami" olarak da adlandırılıyor.

Süleymaniye Camii Mimar Sinan'ın kalfalık devri eseri olan Sü-



leymaniye Camii, 16.yy'da Kanuni Sultan Süleyman adına inşa edildi. Bahçesinde Kanuni ve eşi Hürrem Sultan'ın türbeleri var.

Neve Şalom Sinagogu Karaköy'de 1951 yılında ibadete açılan Neve Şalom Sinagogu, hem cemaat'in en yeni sinagogu hem de İstanbul'daki sinagogların en büyüğü.

MÜZELER

İstanbul'a yolunuz düştüğünde mutlaka bir göz atılması gereken yerler arasında müzeler önemli bir yer tutuyor.

İstanbul Arkeoloji Müzesi Müze, Osmanlı İmparatorluğu'nun sınırları içinde yer alan medeniyetlere ait bir milyonu aşkın eserle, dünyanın en büyük müzeleri arasında yer alıyor.

Türk İslam Eserleri Müzesi Sultanahmet Meydanı'nda bulunan müzede İslam dünyasının değişik ülkelerinden toplanmış nadir sanat eserleri sergileniyor.

İstanbul Modern İstanbul Modern Sanat Müzesi veya kısaca İstanbul Modern, Türkiye'nin ilk modern sanat müzesi.

ALIŞVERİŞ VE YAŞAM

İstanbul, büyük nüfusu ve turist potansiyeliyle tam bir alışveriş cenneti.

Kapalıçarşı İstanbul'un merkezinde yer alan dünyanın en büyük ve en eski kapalı çarşılarından birisi olan Kapalıçarşı, bugün aynı zamanda en önemli turistik uğrak noktalarından birisi.

Mısır Çarşısı Baharat ve turistik ürünleriyle tanınan Mısır Çarşısı muhakkak görülmesi gereken bir adres.

İstiklâl Caddesi Beyoğlu'nu kat ederek Taksim Meydanıyla Tünel semtlerini birleştiren cadde, İstanbul'un en gözde mekânlarına da ev sahipliği yapıyor. Her gün on binlerce insanın beğenilerine uygun dükkân, lokanta ve eğlence mekânlarına dağıldığı cadde, günün hemen her saatinde cıvılcı.



Kadoil Bayii

Kadoil İstanbul'da Standartları Yükseltiyor

Kadoil yurt dışında yaygınlaşırken büyükşehirlerde de bayrak gösteriyor. İstanbul bayileri bu başarının ardında bayilere sağlanan büyük iskонтolar, çarpıcı olanaklar ve esnek bayi politikasıyla insan odaklı hizmet anlayışının yattığını düşünüyor.

“İstanbul'da Kadoil Rüzgarı Esiyor”

*Mipet Petrol – Miraç Yalçındağ
Büyükkçekmece - İstanbul*

Miraç Yalçındağ, uzun yıllar ilaç sektöründe hizmet vermiş du-ayen bir yönetici. Yurtdışında genel müdürlüğe kadar yükse-len parlak bir kariyerdan sonra emeklilik günleri gelse de o

çalışmaktan hiç vazgeçmemiş. Kadooğlu Group'un Kurucu-su ve Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu'yla eskilere dayanan arkadaşlığı neticesinde soluğu akaryakıt sektöründe almış. “Ce-mal Kadooğlu'yla yaptığım kısa bir sohbet, Kadoil bayisi olmam için bana yetti. Arkanızda Kadoil olduktan sonra bu sektörde başa-rısız olmanız çok zor.” Yalçındağ, Kadoil'in başarısının sırrının insan odaklı hizmet anlayışında olduğunu düşünüyor: “Sevgi, saygı, anlayış içinde bir iş yapı-lırsa bu başarıyı getirecektir. Bir istasyon için milyonlarca dolar

harcarsınız ama müşteri güler yüzle karşılanmıyorsa, temizliğe dikkat edilmiyorsa bütün bu ya-tırım boşa gidecektir.”

Bayilerine kol kanat geriyor

Yalçındağ, Kadoil'in en ayırt edi-ci özelliğinin bayileriyle kurduğu esnek ilişki olduğu kanısında. “Bayisine kazandırmak Kadoil'in temel düsturu” diyor. Bayilere sağlanan iskonto ve diğer firmala-ra göre daha kârlı vadelerin şirketin çekiciliğini artırdığını düşünen Yalçındağ'a göre “Kado-il, kendi kâr oranlarından feragat ederek bayiin payını yükseltiyor.”



“Kadoil Bayilere Büyük Destek Veriyor”

*Cebeci Petrol – Maşuk Süer
Gaziosmanpaşa - İstanbul*

İstanbul'un gün geçtikçe gelişen, geliştikçe yakıt ihtiyacı katla-narak artan yeni semtlerinden birisi olan Gaziosmanpaşa'da Cebeci Petrol'le müşterilerinin beklentilerine yanıt veren Maşuk Süer, Kadoil'den aldığı desteğin önemini vurguluyor. Başka dağı-tıcıların halden anlamadıklarını,

bayii ayazda bıraktıklarını düşü-nen Süer, Kadoil'in bayi politika-sıyla bir fark yarattığını düşünü-yor. “Kadoil bayi dostu bir şirket. Başka istasyonlar düşük indirimlerle, kısa vadelerle aldıkları yakıtın parasını nasıl ödeyeceğiz diye kara kara düşünürken, biz müşterileri nasıl daha çok mem-

nun ederiz, ona bakıyoruz” diyor. **Kadoil çarpıcı indirimlerin ve kolaylıkların ad-resi**

Petrol sektöründe son dönemde çı-

kan yasalarla beş yıla inen intifa süresinin fırsat olduğunu düşü-nen Süer, Kadoil saflarına katıl-mayan istasyonlara da bir çağrı-da bulunuyor: “Gelsinler, kendi gözleriyle görsünler. Kadoil'in sağladığı olanakları, ticari koşula-rı başka bir dağıtıcıda bulabili-yorlar mı? Yakıt aynı yakıt, kalite aynı kalite, ama hem indirim oranı yüksek, hem vadeler bayii sıkıştırmayacak şekilde düzenle-niyor.” İstanbul'da kısa zamanda yaygınlaşacaklarına inanan Süer, hemen ekliyor: “Kadoil yöneti-cilerinin de söylediği gibi, bu yıl bizim için şahlanma yılı olacak.”



BİZCE

KADOOĞLU YAĞ SAN. TİC. AŞ GENEL MÜDÜRÜ VE
YÖNETİM KURULU ÜYESİ CELAL KADOOĞLU, BİZCE'NİN
KISA SÜRE İÇİNDE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ BÜYÜK ATILIMLARI ANLATTI

BİR YILDIZ DOĞUYOR

Bizce Yağ, faaliyete geçtikten yalnızca 1 yıl sonra 28 ilde ve tüm Carrefour mağazalarında aranan ürünleriyle ve ulaştığı büyük ihracat rakamlarıyla bitkisel yemeklik rafine yağ sektörünün yükselen yıldızı.

HAKAN GÜREL





Celal Kadooğlu



25 yıllık akaryakıt sektöründeki deneyimlerini Kadoil ile markalaştıran Kadooğlu Şirketler Grubu, bu çıkışının ardından bitkisel yemeklik yağ sektöründe Bizce ile yeni bir yıldız marka yarattı. Kadooğlu Yağ kısa sürede lokal pazardan Türkiye geneline yaygınlaştı ve ihracata hız verdi. 2007 yılında Rafine Ünitesinde 300 ton/gün, Dolum Ünitesinde ise 450 ton/gün üretim kapasitesi ile Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Kadooğlu Yağ San. ve Tic. AŞ, bugün Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreticilerinden biri olma yolunda. Bu başarının mimarlarından Kadooğlu Yağ San. Tic. AŞ Genel Müdürü Celal Kadooğlu ile şirketin markalaşma sürecini şöyle açıklıyor: "Kadooğlu Yönetim Kurulu olarak 30 yıllık Irak pazarındaki tecrübelerinden yola çıkarak, gıda sektöründe yapılan AR-GE çalışmaları sonrası 2006 yılında yemeklik yağ sektöründe fason sürecine son verip üretici olarak faaliyet gösterme kararı aldık. Bu kararda Irak pazarında yürütülen ticaret kapsamında bitkisel yağ ürünlerinin bölgede büyük bir potansiyele sahip olması etkili oldu. Bugün, hem yurt içi hem yurt dışı pazarlarda yükselişe geçen Bizce markasının yanı sıra Azime, Mayra ve Brinto markaları altında da yağ üretimi gerçekleştiriyoruz."

İLERİ TEKNOLOJİ İÇİN DOĞRU YATIRIMLAR

Bu başarının ardında yatan diğer bir faktör de Kadooğlu Yağ'ın ileri teknolojiden taviz vermeyen yatırım anlayışı. Nitekim sektörün önde gelen kuruluşlarından İsveç firması Alfa Laval ile rafineri, vinterezasyon, ağartma ve deodorizasyon ünitelerini kurarken, dolum ve paketleme konusunda İtalyan teknolojisi seçilmiş. Celal Kadooğlu, en son teknolojiyi kullanan tesislerinde tam otomasyon sistemini uygulayan Kadooğlu Yağ'ın hem üretim teknolojisinde, hem ambalaj tasarımında, hem de ürün çeşitliliğinde sektörel yenilikleri takip ettiğini ve uygulamaya geçirdiğini vurguluyor. Kadooğlu Yağ Tesisleri'nde sıcaklık, vakum, akış gibi kaliteyi etkileyen tüm parametrelerin bilgisayar kontrolü ile denetlendiğini belirtiyor. Kadooğlu Yağ yüksek teknolojiye üretim kapasitesini güçlü bir lojistik altyapı ile destekliyor. Fabrikaya gelen ambalaj malzemeleri, 5000 tonluk üretime eşdeğer ambalaj malzemelerinin depolandığı raf sistemine elektrikli istif makineleriyle depolanıyor. Mamul ürünler için 7000 ton mamulün stoklanabildiği bir raf sistemi kullanılıyor. Günde 40 kamyonun yüklendiği (640 ton) hidrolik damperli sistem ve elektrikli ve LPG'li forkliftler sevkiyat işlemlerinin hızlı, pratik ve sorunsuz bir biçimde yürütülmesini sağlıyor.



BİZCE

Üretim ve lojistik konularında yapılan doğru yatırımlar karşılığını çabuk almış: “İleri teknoloji, yüksek kalite standartları ve ülke çapında yaygın dağıtım ağı Kadooğlu Yağ’ın başarısının anahtarı. Bizce Yağı, faaliyete geçtikten yalnızca 8 ay sonra 28 ilde dağıtarak marka değerini sektörün yerleşik firmalarıyla rekabet edebilecek duruma getirdik.”

BİZCE, DEODORİZASYON VE KALİTE KONTROL SİSTEMİ İLE FARK YARATYOR

Bizce Yağları’nı diğer yağlardan ayıran en önemli özellik Alfa Laval’ın geliştirdiği ‘Soft Colon’ olarak adlandırılan deodorizasyon (koku giderme) sistemi. Kadooğlu, bu işlemin özellikle E Vitamini açısından zengin olan ayçiçeği yağında vitamin içeriğinin daha fazla korunmasını sağladığını belirtiyor. Tüm bu işlemlerin bir Cascada program üzerinden mikroişlemci bilgisayar sistemiyle el değmeden tamamen otomatik olarak gerçekleştirildiğini vurguluyor. Kadooğlu, kalite kontrole verdikleri önemi de şöyle özetliyor: “Her zaman en iyi kalite felsefesine uygun olarak üretimin her aşamasında bulunan kontrol noktalardan alınan numuneler, 24 saat süren analizlerden geçiriliyor ve böylece yüzde 100 Müşteri Memnuniyeti esaslı pazarlama politikasına temel oluşturan üstün kaliteli ve farklı damak

zevklerine hitap eden bir ürün çeşitliliği sağlanarak müşterilerinin beğenisine sunuluyor.”

KURUMSALLAŞMANIN ANAHTARI ÇALIŞAN DESTEĞİ VE TOPLUMSAL SORUMLULUK BİLİNCİ

Kadooğlu Yağ, çalışanların destek ve katılımları ile toplumsal sorumluluk bilinci ve etik değerlerini koruyarak, sağlıklı ve güvenli koşullarda ‘Bitkisel Yemelik Rafine Yağ Üretimi’ yapmayı amaçlıyor. Celal Kadooğlu bu amaçlarını gerçekleştirmeye yönelik yol haritalarını şöyle açıklıyor: “Ulusal ve uluslararası yasal şartlara uymak, Kalite Yönetimi ve Gıda Güvenliği bilincini sürekli eğitimlerle artırmak, hammaddeye müşterilere ulaşıncaya kadar her aşamada gıda güvenliğini sağlamak, tüm yönetici ve çalışanlarla birlikte gıda güvenliği sorumluluk bilincini oluşturmak, tedarikçileri ortak hedefler doğrultusunda bilinçlendirmek, sektördeki teknolojik gelişmeleri takip etmek için Entegre Yönetim Sisteminin sürekli gelişmesini sağlamak şirketin kurumsallaşması yolunda belirlediği en önemli hedefler...”

BİZCE DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA

36 yıllık bir geçmişi olan Kadooğlu Group yaklaşık 25 yıldır komşu ülke Irak’ta ve özellikle de Kuzey Irak Bölgesi’nde çeşitli alanlarda



faaliyet gösteriyor. Kuru bakliyat ile başlayan ticaret; petrol, madeni yağ, gıda ürünleri, inşaat malzemeleri, bitkisel yemeklik yağ gibi alanları da içeren geniş bir yelpazede sürüyor. Grup makarna, un, salça, tuz, ketçap, mayonez, zeytin, çocuk bezi, nar ekşisi, limon sosu, tavuk ve tavuk ürünleri, su, maden suyu, meyve suları gibi farklı kalemlerde rekabetçi fiyatları ve kalitesi ile ticari itibarını yurtdışında da yükseltiyor.

Bizce Yağ Irak, Suriye, Lübnan, Kıbrıs, Hollanda, Romanya, Bahreyn, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Dubai, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Afganistan gibi ülkelerde de aranan bir ürün olma yolunda. Bu ülkelere yapılan ihracat gün geçtikçe artıyor. Öyle ki Kadooğlu Yağ üretiminin yüzde 80'ini ihraç ediyor, yalnızca yüzde 20'si iç pazara sunuluyor.

Cemal Kadooğlu, şirketlerinin "pilot bölge olarak seçilen Irak pazarında Bizce Markası adı altında 35 ürün çeşidine çıkarak ağırlıklı bir pazar payı elde etmeyi ve ikinci aşamada bu başarı temelinde Ortadoğu bölgesinde diğer ülkelerde de varlık göstermeyi" hedeflediğini açıklıyor.

"Küresel krizi bir avantaja dönüştüren Kadooğlu Yağ, iç piyasa ve ihracat dengesini koruyarak ve yurtdışında yeni pazarlar bularak krizden en alt düzeyde etkilenmesini sağlayacak önlemler alıyor."

**"RAFİNE ÜNİTESİNDE
300 TON/GÜN, DOLUM
ÜNİTESİNDE 450 TON/
GÜN ÜRETİM KAPASİTESİ
İLE KADOOĞLU YAĞ SAN.
TİC. AŞ TÜRKİYE'NİN EN
BÜYÜKLERİNDEN BİRİSİ."**

GELENEKTEN GELECEĞE UZANMAK

Kadooğlu Group'un başarısının ardında birbirine bağlı, çalışan, geleneksel bir aile şirketi olarak kurulmuş olması yatıyor. Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin yüzde 95'inin aile işletmelerinden oluştuğunu belirten Kadooğlu Yağ Yönetim Temsilcisi Mustafa Kadooğlu, bu işletmelerin başarılı bir biçimde yönetilmesinin ve gelecek nesillere devredilmesinin özellikle ülke ekonomisine olumlu katkıları nedeniyle çok önemli olduğunu ifade ediyor. Kadooğlu'na göre; "Tipik bir aile işletmesinin ömrünün ortalama 24 yıl ile sınırlı olduğu düşünülürse, çağdaş bir kurumsallaşma anlayışının hayata geçirilmesi bu noktada anahtar bir önem kazanıyor." Aile işletmelerindeki kurucu kişi faktörü, ataerkil yapısı, işi paylaşamama duygusu, işletmeyle aile kavramının ayrılamaması gibi faktörlerin aile işletmelerinin kısa ömürlü olmasına neden olduğuna dikkat çeken Kadooğlu, "İşletmelerimizin uzun ömürlü olmaları, aile işletmelerinin kurumsallaşma konusuna verdikleri önemin artmasıyla ve bu konuda ciddi gayret göstermeleriyle başlar," diyor. "Kurumsallaşma kural koymak değildir," diyen Kadooğlu sadece profesyonel yöneticiler istihdam ederek, kurumsallaşma sağlanamayacağını vurguluyor. Tek bir kurumsallaşma modeli olmadığının altını çizen Kadooğlu

"Kurumsallaşma konusunda atılacak yanlış adımlar, hantallığa yol açıp yaratıcı gelişmelerin önünü tıkayabiliyor" diyor ve ekliyor: "Kurumsallaşmaya yönelik belirlenen ilke ve kuralların şirketin tüm çalışanları tarafından benimsenmesi ve hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor." Mustafa Kadooğlu İshac Adizes'in uyarısını hatırlatıyor: "Bir şirket, kurucusunun çizdiği çember içerisinde sıkışıp kalırsa, kurucu öldüğünde şirket de ölür!"



BİLGİ KÜPÜ

GÜVENLİ BİR SEYAHAT VE YÜKSEK PERFORMANS İÇİN İPUÇLARI

Güvenli bir seyahat için araç performansını en üst düzeyde tutmak şart. Kalkıştan başlayarak sürüşün her aşamasında bazı küçük önlemler alarak aracımızdan en yüksek verimi almak mümkün.

HAKAN GÜREL



AZ GAZ VEREREK (EURO I EMİSYONLU VE DAHA ESKİ MOTORLAR) VEYA GAZ VERMEDEN (EURO II EMİSYONLULARDAN İTİBAREN) KALKIN

Altı vitesli şanzıman ve “Hızlı (Seri) aks” ile donatılmış araçlarda prensip olarak daima birinci viteste kalkış yapılmalıdır. Her ne kadar motorlar, ikinci vitesle kalkış için yeterli güçteyse de, bu kötü alışkanlık debriyayı çok zorlar. Ayrıca modern motorlarda kalkış için yüksek devir sayılarına gerek yoktur. 1000 dev./dak. veya daha yüksek devir sayılarıyla kalkış yaparsanız, parçaların aşınması çok daha erken söz konusu olacağı için sadece debriyaj üreticileri sevinir. Rölantide gaz vermeden birinci viteste kalkış yapın.

ARA DURUŞLARDAN SONRA HEMEN “TAM GAZ” GİTMEYİN

Motor dışarıdan içeriye doğru soğur, bundan dolayı tam gazla kullanılmadan önce motorun tüm parçaları çalışma sıcaklığına ulaşmış olmalıdır. Daha da önemlisi, hepsinin sıcaklığı aynı olmalıdır. Piston (sıcak) ve silindir gömleği (soğuk) arasında sıcaklık farkı olması, tam gazla kullanımda pistonun sarmasına yol açabilir.

DEVİR SAYISINI DÜŞÜRÜN, YÜKÜ (GAZI) ARTTIRIN

Bir dizel motorun ekonomik çalışma bölgesi, nominal devir sayısının yaklaşık % 50-60'ı (= yaklaşık 1000-1100 dev./dak.) ve tam yükün % 80-90'ı kadardır. Bundan dolayı normal sürüş kullanımında, motoru bu devir sayısı aralığında tutun ve tam gaz hızlanın. Erkenden vites değiştirin. 1400 dev./dak. yeterlidir.

MÜMKÜN OLAN YERDE DÜŞÜK DEVİR, GEREKLİ OLAN YERDE BÜYÜK GÜÇ

Otoyola girerken, sollama sırasında ve rampalarda tam güce (nominal devir sayısına kadar tam gaza) ihtiyaç duyulur. Burada zaman kazancı, fazladan yakıt tüketiminden daha ekonomiktir.

MOTOR SESİNE GÖRE DEĞİL, DEVİR SAYISI GÖSTERGESİNE GÖRE SÜRÜN

Yukarıda sözü edilen ilkelere göre ekonomik sürüş kulakla değil, ancak devir sayısı göstergesiyle gerçekleştirilebilir.

GEREKSİZ YERE VİTES DEĞİŞTİRMEYİN, MOTORU ÇEKİŞTE BIRAKIN

Vites değiştirme esnasında çekiş kuvvetinde kesinti olur. Bu, zaman kaybı demektir. Motorun rölantide uzun süre çalıştırılması gereksiz yakıt tüketimine neden olur. Debriyajla şanzımanın senkromeç tertibatını aşındırır.

ÇİFT DEBRİYAJ YAPMAYIN, ARA GAZI VERMEYİN

Senkromeçli olmayan şanzımanlar neredeyse kırk yıl öncesinde kaldı. Çift debriyaj yapmayın ve ara gazı vermeyin. Bu size daha fazla yakıt tüketiminin yanı sıra, debriyaj ve şanzımanı gereksiz yere zorlamaktan başka bir şey kazandırmaz.



MOTORUNUZ DİZELSE, ÖNLEYİCİ BAKIMI İHMAL ETMEYİN. HAVA FİLTRELERİNİ TEMİZ TUTMANIZ VE DÜZENLİ OLARAK YAĞ DEĞİŞTİRMENİZ MOTOR PERFORMANSINIZI ARTIRACAK, ARIZA OLASILIĞINI AZALTACAKTIR.



HER ZAMAN İÇİN EN KALİTELİ YAKITI TERCİH EDİN. YAKIT İYİ DEĞİLSE MOTOR İYİ ÇALIŞMAZ, MOTORDA KURUM BİRİKİR VE TIKANAN YAKIT FİLTRELERİNİN DAHA SIK DEĞİŞTİRİLMESİ GEREKİR.



İÇ-DİŞ TİCARET





KADOOĞLU GROUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ TAHİR KADOOĞLU'YLA
GRUBUN İHRACAT - İTHALAT DİNAMOSU, KADOOĞLU İÇ - DIŞ TİCARET
ANONİM ŞİRKETİNİ KONUŞTUK

TİCARETİN USTASI

Yıllar önce büyük bir ticari öngörüyle kurulan Kadooğlu İç - Dış Ticaret AŞ bugün grubun gücünü de arkasına alarak Türkiye'nin sayılı ihracat şirketlerinden birisi olma yolunda ilerliyor.

HAKAN GÜREL

Temelleri 1977 yılında atılan Kadooğlu Group'un tarihinde yer alan önemli dönüm noktalarından birisini, Kadooğlu İç - Dış Ticaret Anonim Şirketi'nin kurulması oluşturuyor. Ticari gücü ve yaygınlığı gün geçtikçe artan grubun ürünlerine daha geniş pazar olanakları yaratmak ve üretim faaliyetlerini destekleyecek hammadde maliyet-etkin bir biçimde temin etmek şirketin en önemli amacı. Bugün 209 çalışanıyla hizmet veren Kadooğlu İç - Dış Ticaret AŞ'nin 1998 yılında Cizre - Gaziantep'te kurulan işletme ve tesislerde başlayan öyküsü geleceğe doğru sürekli büyüyerek ve iş hacmini ve kapsamını genişleterek ilerliyor. Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Üyesi Tahir Kadooğlu bizlerle bu süreci paylaşarak başarının ardında yatan temel felsefeyi ve şirketin hedeflerini anlattı.

İÇ-DİŞ TİCARET



TOPLUMDA ARTI DEĞER SAĞLAYARAK FARK YARATMAK

Tahir Kadooğlu şirketin, bağlı olduğu Kadooğlu Group'un başarısının anahtarı olan iş felsefesini tüm faaliyetlerinde uyguladığını vurguluyor. "Kadooğlu İç - Dış Ticaret A.Ş. olarak topluma artı değer sağlayarak değişim yaratmayı hedefliyoruz. Tüm şirketlerin refah ve iş gücü yaratımıyla oluştuğunu, üretilen kaliteli mal ve hizmetleri uygun fiyatlarla destekleyerek topluma daha rahat bir yaşam sunmayı hedeflemesi gerektiğini düşünüyoruz." Kadooğlu'na göre topluma daha yüksek bir hayat standardı sunmak, ancak bu ilkelerde ısrarlı olmakla mümkün.

Kadooğlu İç - Dış Ticaret A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde düstur olarak belirlediği çok basit bir ilke var: "Her zaman en iyi olanı yapmak! Her zaman en iyi olarak, kaliteli ürün ve hizmet sunabilmek!"

TİCARETTE GENİŞ UFUKLAR

Kadooğlu, şirketin vizyonunu açıklarken büyük düşünmenin önemini hatırlatıyor: "İç ve dış ticaret uzun soluklu bir faaliyet. Bir şirketin bu konuda başarılı olabilmesi için ufkunun da geniş olması gereki-



yor. Kadooğlu İç - Dış Ticaret A.Ş.'nin ihracat başarısı güçlü stratejilerin tutarlı bir biçimde izlenmesine dayanıyor. İlk olarak mamul stratejisi, ürünlerin kalitesi, ambalajı, tasarımı ve markasını yüksek bir düzeyde tutmayı gerektiriyor. Fiyatlandırma stratejisi, ihracatın yapıldığı ülkenin özel koşulları ve alım gücünün dikkate alınmasını gerektiriyor. İhracat mallarının nasıl ve hangi yolla gönderileceği konusu ihracatın temel meydan okumalarından. Bu lojistik stratejisiyle planlanan bir süreç. Son olarak da, ihracat pazarında sürdürülebilir bir pazar payını garanti etmek için izlenen tutundurma stratejisiyle marka bilinirliği sağlanıyor ve müşterinin aklında kalmak mümkün oluyor.”

Kadooğlu İç - Dış Ticaret AŞ'nin geniş ticari faaliyet yelpazesi ve ürün gamı, aralarında grubun uzun süredir varlık gösterdiği Irak da dâhil olmak üzere birçok pazarda mevcudiyetini güçlendiriyor. Un, makarna, bakliyat, limon suyu, nar ekşisi, zeytin, sosis, piliç, tuz, ciğer, yumurta, bebek bezi, taşlık, demir, soğutucu, soda, ketçap, mayonez, zeytinyağı, ayçiçeği yağı, mısır yağı ve kanola yağı ihracatı şirketin en önemli faaliyet kalemlerinden. Irak'ın yanı sıra Lübnan, Ürdün, Kuveyt, Bahreyn, Suudi Arabistan ve Hollanda şirketin yük-

selen pazarları arasında yer alıyor. Bu ülkelere yapılan ihracat da gün geçtikçe artıyor.

Kadooğlu İç - Dış Ticaret A.Ş.'nin yürüttüğü en önemli ithalat çalışması ham yağ ve petrole odaklanmış durumda.

HİZMETİN ÇITASINI YÜKSELTMEK

Yıllar önce büyük bir ticari öngörüyle kurulan Kadooğlu İç - Dış Ticaret AŞ bugün grubunun gücünü de arkasına alarak Türkiye'nin sayılı ihracat şirketlerinden birisi olma yolunda ilerliyor. Hem ulaştığı ülke sayısını, hem de ihracat pazarlarındaki payını artırıyor. Tahir Kadooğlu'na göre atılım, verilen hizmetlerin sürekli olarak mükemmelleştirilmesiyle sağlanabiliyor. “Şirketimiz, bir yandan uzun süredir varlık gösterdiği ülkelere ihraç ettiği ürünlerin çeşitliliğini ve kalitesini artırarak pazar payını yükseltirken, diğer yandan da uluslararası pazarlarda henüz faaliyet gösterilmeyen alanlarda Kadooğlu Group bayrağını dalgalandırmaya çalışıyor. Kadooğlu İç - Dış Ticaret A.Ş. verdiği hizmetlerin çitasını her geçen gün daha fazla yükselterek, bağlı olduğu grubun yüksek büyüme oranlarına paralel bir gelişim çizgisi izlemeye çalışıyor.”

LONDRA

LONDRA, BİR ZAMANLAR TOPRAKLARINDA GÜNEŞ
BATMAYAN BİR İMPARATORLUĞUN, BİRLEŞİK KRALLIK'IN
İHTİŞAMLİ BAŞKENTİ. BUGÜN TÜM İMPARATORLUK
TARİHİNİN İZLERİNİ TAŞIYOR. FARKLI KÜLTÜRLERİ VE HAYAT
TARZLARINI RAHATLIKLA KUCAKLIYOR.

ZEYNEP MERVE KAYA

SEYAHAT

Londra, eski siyasi gücünü yitirse de hala dünyanın en önemli finans kapital merkezlerinden birisi. New York ile soluk soluğa bir rekabet içinde. Bir zamanlar krallığın bir parçasını oluşturan farklı din, dil, kültür ve ırktan milyonlarca insanın kozmopolit bir yapı içinde harmanlandığı küresel bir kent. Giderek içine kapanan Kıta Avrupası'na tezat Londra sokaklarında hoşgörü, çeşitlilik ve özgürlük hala soluk alabiliyor.

Londra farklı kültürleri, birbiriyle tanışık olmayan, çelişkili davranış biçimlerini, uyumlu uyumsuz her hayat tarzını rahatlıkla kucaklıyor. Yeryüzünde bir başka kent yok ki, bu kadar çeşitli dinden ve bu kadar çeşitli ırktan insanı aynı coğrafyada buluşsun... İki bin yılı aşan tarihi, 9 milyonun üzerindeki nüfusu ve birbirini kucaklayan çeşitliliğiyle aynı zamanda bir kaos Londra...

Buckingham Sarayı'nın önünde nöbet tutan askerleri, kırmızı iki katlı otobüsleri, Thames nehri, dünyanın en rahat siyah taksileri ve şehrin her köşesini adım adım bilen, sizi gideceğiniz yere en yakın ve en açık yoldan götürmeye mecbur olan taksi şoförleri, kırmızı telefon kulüpleri, Londralılar arasındaki bitip tükenmek bilmeyen "hava durumu" konuşmaları, çay saatleri ve kriket oyunları, soldan akan trafiği ve yağmuruyla belleklerde yer etmiş bu kent ziyaretçilerini büyülüyor.

Londra, tarihi mekânları, müzeleri, galerileri, sanat gösterileri ve muhteşem parklarıyla size tam bir şölen yaşıyor. Kentin caddelerinde sadece yürüyerek, Roma döneminden beri var olan olağanüstü mimariyi seyretnmek mümkün.

SİLİNE BİR TARİHE TANIKLIK ETMEK

Londralılar, kentin tarihi dokusunun 20. yüzyılın ikinci yarısında yaşadığı yıkımın II. Dünya Savaşında yaşanan Alman hava kuvvetleri saldırılarından daha fazla iz bıraktığından yakınıyorlar. Yine de yüzyıllar boyunca dünya tarihine yön vermiş ihtişamlı bir imparatorluğa ev sahipliği yapan Londra'da birçok tarihsel mekân zamana direnmeyi başarmış görünüyor. Bunların başında kraliyet ailesine ait saraylar, mansiyon ve ofis binaları geliyor. Londra ve hemen yakın çevresinde bulunan sarayların birçoğu yılın belli dönemlerinde ziyarete açık. Saray entrikaları ile tarihe damgasını vuran VIII. Henry, Shakespeare'in grotesk kahramanlarından III. Richard, küçük bir adayı küresel bir imparatorluğa dönüştüren Tudor'lar döneminden kalma saraylar bu tarihsel yolculuğa tanıklık etme fırsatı tanıyor.

Kraliyet ailesinin yüzyıllar boyu süren serüvenine katılmak isteyenler için yılda birkaç ay süreyle ziyarete açık olan Kraliçenin evi

Buckingham Sarayı, artık kraliyet ailesinin kullanmadığı ama büyük bir kültürel etkinlik merkezi niteliğindeki Hampton Court, Kraliçe Elizabeth'in gözde mekânlarından Windsor Kalesi, Prenses Diana'nın ölümüne kadar evi olan Kensington Sarayı, Prens Charles'a ev sahipliği yapan Clarence House, İngiliz Dışişleri ve Uluslar Topluluğu Bakanlığı tarafından kullanılan tarihi Lancaster House ve Prens William ve Harry'nin personelinin kullandığı St James Sarayı ve özellikle de kraliyet hazinelerinin sergilendiği Londra Kulesi mükemmel birer adres.

Sarayları gezmişken, Parlamento binasını, başka bir deyişle hemen yanı başındaki Big Ben saat kulesi ile birlikte Londra fotoğraflarının değişmez ekürisi olan Westminster Sarayını görmemek olmaz. Meclisin kapalı olduğu yaz aylarında ziyarete açık olan binada Avam ve Lordlar Kamarası ve Kraliçenin özel odalarını gezebiliyorsunuz.



SEYAHAT



İMPARATORLUĞUN GERÇEK MİRASI MÜZELER

Londra gerçek anlamda bir müzeler kenti. Bu müzelerde Birleşik Krallığın bir zamanlar hükmettiği coğrafyanın hemen bütün hazinelerini, en önemli doğal, tarihsel, bilimsel, kültürel, antropolojik değerlerine ait nadide örnekleri bulmak mümkün.

Bunların başında British Museum geliyor. Efsanevi müze, 4000 yıllık firavun mumyalardan, Karl Marx ve Buda'ya ve dünyanın en geniş Afrika koleksiyonuna kadar insanlığın kültürel mirasının geniş bir özeti niteliğinde. Yüzlerce salonu, galerisi, daimi ve geçici sergileriyle British Museum'u bir günde gezip tamamlamak mümkün değil.

Dünya tarihini değiştiren birçok makine ve buluşa yer veren Bilim Müzesi, yağmurlu bir günde özellikle de küçük gezginler için mükemmel bir uğrak yeri. Doğal Tarih müzesinde, sizi karşılayan devasa Tyrannosaurus Rex müze koleksiyonunun zenginliği hakkında küçük bir fikir verebilir.

Bilim müzesinin kapı komşusu olan Victoria & Albert Müzesi birbirinden ilginç koleksiyonlarıyla ve popüler kültüre yaptığı özel vurguyla mutlaka görülmesi gereken yerlerden. Kylie Minogue'un soyunma odasından, Mick Jagger kostümlerine çağdaş ikonlara yer veren galeriler, moda salonları, geniş mücevher koleksiyonları ile müze çok eğlenceli bir kültürel deneyim sunuyor.

İmparatorluk Savaş Müzesi, savaş tarihine meraklı olanlar için vazgeçilmez bir gezi noktası. İngiltere'nin her yerinden sadece 60 mil giderek denize ulaşabiliyorsunuz. Ulusal Denizcilik Müzesi, deniz

meraklılarına büyük koleksiyonlarıyla sesleniyor.

Müzelerin çoğunda giriş ücreti alınmadığı için Londra'da kaldığınız süre boyunca defalarca ziyaret edebilirsiniz.

"Yeterince müze gezdik biraz da eğlenelim!" diyorsanız Londra'nın günümüzde en fazla turist çeken beş mekânını deneyebilirsiniz.

Madame Tussaud dünyanın en büyük balmumu heykel müzelerinden birisi. Müzede siyaset, sinema, müzik, spor, bilim hemen her alandan dünyanın en ünlü kişilerinin bire bir modellenmiş heykellerini bulmak, onlarla fotoğraf çektirmek mümkün. Londra Zindanı, 1976 yılında bir korku tarihi müzesi olarak tasarlanmasına rağmen zaman içinde oyuncuların rol aldığı etkileşimli bir deneyim halini aldı. İşkence aletleri, sıçanlar, veba, infazlardan hoşlanıyorsanız bir deneyebilirsiniz. London Eye, 21. yüzyıla girerken inşa edilen modern bir ikon, devasa bir dönme dolap. Londra'ya yükseklerden bakmak ve bol fotoğraf çekmek istiyorsanız ideal bir gezi noktası. O2 ya da Milenyum Kubbesi bir müzik ve sergi merkezi olarak inşa edildi. Şimdilerde büyük bir eğlence kompleksi.

Londra'nın merkezinde, New York'taki Central Park ile karşılaştırılabilecek muhteşem Hyde Park da farklı bir deneyim için en başta gelen uğrak noktalarından.

ALIŞVERİŞ

Her ne kadar ucuz bir şehir olmasa da Londra'da alışveriş yapmak her turistin ilk tutkusu. İngilizlerin deyimi ile "beşikten mezara dek bir insanın her ihtiyacını karşılayan" Harrods'ın üzerinde bulunduğu Knightsbridge, Sloane Street, Regent Street ve Bond Street daha çok zenginlerin tercih ettiği dünya markalarının butikleriyle dolu.

Piccadilly Bölgesi'nde İngiliz stilinin en ünlü örneklerini bulabilirsiniz: Burberrys, Agnès B., Fortnum ve Mason... Arka sokaklarında, Jeronym Strett ve Seville Rom'da İngiliz centilmenlerin alâmetifarıkası şık takım elbiseleri satan dükkânlar var. Ayakkabı üreten Lobb ve Greves gibi terziler 200 yıldan fazla bir zamandır bu bölgede hizmet veriyor. Sokak modasından hoşlanıyorsanız Covent Garden veya Foubette Plocel'a gidebilirsiniz. Bu bölge aynı zamanda genç İngiliz modacılarının da mekânı.

Soho, irili ufaklı birçok dükkânın bir araya geldiği bir bölge. Özellikle mezecileri ve yiyecek satan küçük dükkânlarıyla ünlü. Eğer olağandışı şeylerden hoşlanıyorsanız, gideceğiniz yer Camden Market olmalı. Burada sokak tezgâhlarında akla gelebilecek her şey satılıyor. Brick Lane'de yaşayan farklı etnik gruplar, renkli bir atmosfer yaratıyor. Batı Londra'da ise İpek dokumacılarının pazarı Spitalfields ve Brick Lane sokağında Pazar günleri açılan Colombia Street çiçek pazarı gibi çeşitli sokak pazarlarını görmek mümkün. Her türden ikinci el alışveriş içinse Cuma, Cumartesi ve Pazar günleri açık olan Portobello ve Camden Town sokak pazarlarını ziyaret etmeli.

KONAKLAMA

Londra, jet sosyetenin gözdesi Grand Hoteller'den, beş yıldızlı lüks otellere, iş adamlarının gereksinimlerine yönelik tasarlanmış otellerden, hesaplı sayılabilecek şirin otellere kadar çok geniş bir yelpazede yer alan konaklama çözümleri sunuyor. Genelde otel ücretlerinin fazla pahalı olduğu söylenebilir. Çok yaygın bir metro ağı olan Londra'da otelinizin şehir merkezinde yer alması hiç önemli değil. Şehrin gürültüsünden uzaklaşmak, sakin bir gece geçirmek, bolca dinlenmek istiyorsanız yarım saatlik bir tren yolculuğuyla ulaşabileceğiniz birçok alternatif var.

Dünya devi Noble, Türkiye'nin devi Kadoil'i seçti

Londra tarım, sanayi ve enerji ürünlerine ilişkin küresel tedarik zinciri yönetiminde pazar lideri olan, stratejik hammadeler uzmanı Noble Grubunun petrol operasyonlarını yönetmek için seçtiği merkez. Noble Grubu, beş kıtada madenler, limanlar, fabrika ve çiftlikler işletiyor. Küresel ağı 38 ülkede 150 ofis ile perçinlenen Noble, 68 ulustan 11.000 kişiye istihdam sağlıyor. Hisseleri Singapur borsasında işlem görüyor. China Investment Corporation (Çin Halk Cumhuriyeti'nin Devlet Varlık Fonu) pazarın yükselen yıldızı olan Noble Group'da %15'lik pay elde edebilmek için 850 milyon ABD Doları ödedi. Noble Grubunun stratejisi, uzman sektör bilgisi ile donanmış deneyimli profesyonellerce gözetilen bir farklılaştırılmış tedarik ağı kurmak. Fiziksel varlıklara sahip olmak ve sevk ve idare etmek yüksek kaliteli hammaddelerin güvenilir bir biçimde nakledilmesini gerekli kılıyor. Noble Grubunun lojistik hizmetleri, her unsuru birbirine bağlayarak boruhattı stratejisinde kritik bir rol oynuyor. Grup, en uzak yerlerden kendi tesislerine ve dünya üzerindeki imalat merkezlerindeki endüstriyel alıcılara hammaddelerin sorunsuz ve güvenilir bir biçimde transferini sağlıyor

Noble, Türkiye ile ilgili yatırım projelerinde Kadoil ile verimli bir iş ortaklığı yürütüyor. Noble Grubu ve Kadoil uluslararası bir vizyonla iki şirket arasındaki ilişkileri stratejik bir plana taşıdı. Mersin'de bulunan Kadoil Akaryakıt Dağıtım ve Depolama Terminali'nin antrepolarının tamamını kiralayan Noble Group, dönüşümlü olarak getirdiği gemilerle ayda asgari 83.000 m³ akaryakıtı depolama olanağı elde etti. Kadoil İkmal Müdürü İrfan Ücer işbirliğinin önemini şöyle vurguluyor: "Bu proje ile Kadoil yüksek kaliteli hizmet anlayışı sayesinde hem iç piyasalara arz, hem uluslararası petrol pazarında varolma anlamında önemli bir sıçrama gerçekleştirmiş oldu."

Noble ve Kadoil, Londra ve İstanbul ofislerinde işbirliği olanaklarını geliştirmek ve bunu yeni projelerle somutlamak için çalışmaya devam ediyor.



BİLİRKİŞİ

“YENİ DÜZENLEMELERLE
EPDK DENETİM GÖREVİNİ
UYGUN ARAÇLAR VE
YETKİN KİŞİLER İLE DAHA
İYİ YERİNE GETİRMELİ.”

Kadoil Hukuk Müşaviri Avukat Cihat Çelik, sektörle ilgili mevzuatta uygulamaya yönelik yeni düzenlemelerin getirilmesinin sektörü rahatlatacağını ve mevcut sorunların çözüme ulaşacağını belirtti.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ

2 0.12.2003 tarihinde kabul edilen ve 20.12.2004 tarihinde yürürlüğe giren 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat, akaryakıt sektörüne uzun yıllardır ihtiyaç duyulan düzenlemeleri getirmiş, sektördeki birçok konuyla ilgili kavuşmuştur. Daha önce yasayla düzenlenmeyen rafineriden sonraki dağıtım aşamasındaki dağıtıcı şirket, bayi, serbest kullanıcı, iletim ve bunun gibi tüketiciye giden aşama da bu kanunla düzenlenmiştir. Kadoil Hukuk Müşaviri Avukat Cihat Çelik, tüm düzenlemelere rağmen, gerek kanunun yürürlüğe girmesi aşamasında, gerekse günümüzde uygulamaya yönelik eksiklik ve aksaklıkların tamamen sona ermediğini belirtiyor. Nitekim kanunun yürürlüğünden sonra lisanslama işlemlerinde ve taşıma belgelerinde birçok bayi ve dağıtıcı şirket zor durumda kalmış, sorunun çözümü yargıya taşınmıştır. Yine denetlemelerde uygulanan usul, araçlar ve analiz



süresi ve raporlama aşamalarında sorunlar çıkmış, sektördeki bazı saygın kişi ve kuruluşlar hak etmedikleri durumlarla karşılaşmışlardır. Bu uygulamalar nedeniyle Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu tarafından açılan soruşturmada, kurul tarafından idari para cezası ve yaptırımlarla sonuçlanmıştır. Sektördeki dernek ve kuruluşların müracaatı ile sorunlar aşılmaya çalışılmış, yeni ek düzenlemeler söz konusu olmuştur. Sık değişen düzenlemeler nedeniyle özellikle bayiler tarafından mevzuatın takibini güçleştirmiştir. Ulusal stok konusundaki belirsizlik ve yanlış uygulama ve tavan fiyat belirlenmesi hususu kanunun amacına ve ruhuna uygun olmamıştır. Cihat Çelik bu durumu şöyle özetliyor: “EPDK’nın bazı uygulamalarından dolayı ortaya çıkan birtakım sorunlar var. Örneğin mevzuata göre ulusal stok tutma zorunluluğu getirildi. Buna göre dağıtım şirketleri bazı

BİLİRKİŞİ

esaslar dahilinde 20 günlük satış miktarlarını stok tutmak zorundalar. Ancak yasada stok tutma esaslarının Enerji Bakanlığı tarafından oluşturulacak bir komisyon tarafından belirleneceğini belirtilmesine rağmen Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun kendini bu komisyon yerine koyarak bazı esasları belirlemesinin de hukuka uygun olmadığı kanısındayım.”

ETKİN DENETİMLER GETİRİLMELİ

Cihat Çelik'ün çözüm odaklı önerileri şöyle: “Tüm bunlara rağmen, mevzuat hükümleri sektördeki kurum ve kişiler ile uygulama açısından yeniden gözden geçirilmeli; uygulamada sorun yaşanmayacak, daha hızlı netice alınabilecek ve kurumların ticari itibarını etkileyecek yeni düzenlemeler getirilmeli. Bu düzenlemelerle etkin denetim ağı kurularak sektördeki dürüst ve iyi niyetli kurumlara rahat faaliyet imkânı tanımak gerek. Sektördeki iyi ve kötüler, bu denetimler sonucunda ortaya çıkarılmalı. Haksız rekabet koşulları da hızla ortadan kaldırılmalı. Denetimlerin dikkatli, uygun araçlarla, yeterli teknik ekiple yapılması, sonucunun da hızla ve doğru bir şekilde elde edilmesi gerek.”

İNTİFA HAKKI SÜRESİNE İLİŞKİN DÜZENLEMELER

İntifa hakkı süresi, dağıtıcı şirketlerin bayiye yapacağı yatırımlar açısından büyük önem arz etmektedir. Rekabet Kurumu 12.03.2009 tarihinde yayınladığı kararla Rekabeti Koruma Kanunu, ilgili mevzuat, ilgili Danıştay kararı gereği ve 2002/2 sayılı tebliğ çerçevesinde değerlendirilerek birtakım şartlar dahilinde (akaryakıt istasyonu maliki ile istasyonda bayilik faaliyeti yapan kişinin aynı olması vb gibi şartlar) sektörde intifaların 5 yıl ile sınırlandırılmasına karar vermiştir. Bu karar yaklaşık 1 yılı aşkın bir süre önce yayınlanmasına rağmen bununla ilgili Enerji Piyasası Kurumu tarafından net bir



düzenleme gerçekleşmemiştir. Bu süre zarfında bazı bayiler tarafından olay net olarak anlaşılamamış, dernekler ve Rekabet Kurumu tarafından yapılan bilgilendirmeler de yeterli olmamıştır. Özellikle 5 yılı aşan sürelerde, aşan süreye ilişkin yatırımın iadesi hususunda da birçok uyuşmazlık oluşmuş, davalar açılmıştır.

Cihat Çelik, Kadoil'in bu konu ile ilgili konumunu şöyle anlatıyor: “Ne mutlu ki bizim bu konuda yok denecek kadar az davamız var. Bu da bayilerin Kadoil'e duyduğu güveni göstermesi açısından önemli. Bu durum Kadoil'in yapısından kaynaklanıyor. Biz bayileri ticari ortağımız olarak görüyoruz. Bayilerle etkin sözleşmeler yapılıyor olsa da, her şeyin karşılıklı ilişkiler çerçevesinde çözülmesi gerektiğine inanıyoruz. Başta yönetim kademesi olmak üzere dinamik yapımız, işe profesyonel ama amatör ruhla yaklaşmamız, genç kadromuz, bizim en büyük artılarımız.”

SEKTÖRE BAKIŞ

Akaryakıt sektörü sanıldığı gibi çok büyük meblağların kazanıldığı bir sektör değil. Bu durum bayiler, özellikle taşradakiler için daha büyük ölçekte geçerli. Şehirlerarası yollar, köy ve diğer şehir içi alanlar dışındaki istasyonlarda bayi akaryakıtı genellikle kamyoncuya ve çiftçiye vadeli satar. Akaryakıtı alan kamyoncu veya çiftçinin maddi



“MEVZUAT HÜKÜMLERİ YENİDEN GÖZDEN GEÇİRİLMELİ; UYGULAMADA SORUN YAŞANMAYACAK, DAHA HIZLI NETİCE ALINABİLECEK VE KURUMLARIN TİCARİ İTİBARINI OLUMSUZ ETKİLEMEMEYECİK YENİ DÜZENLEMELER GETİRİLMELİ.”

durumu iyi değilse bayi borcunu gününde ödeyemeyebilir, bu da bayi nakit sıkıntısına sokmaktadır. Bu durum zincirleme olarak bayinin bağlı olduğu dağıtıcı şirkete de yansımaktadır. Yukarıda bahsi geçen düzenlemeler ile bazı maliyetlerin eklenmesi de büyük sıkıntı getirmiştir. Örneğin yazar kasa uygulaması ve yazar kasa uygulamasından sonra otomasyona geçilmesi zorunluluğu bayilere ciddi maliyetler yüklemiştir. Düşen kâr marjları ve artan rekabet göz önüne alındığında, dağıtıcı ve bayilerin işinin zorlaştığı daha net olarak anlaşılabilmektedir.

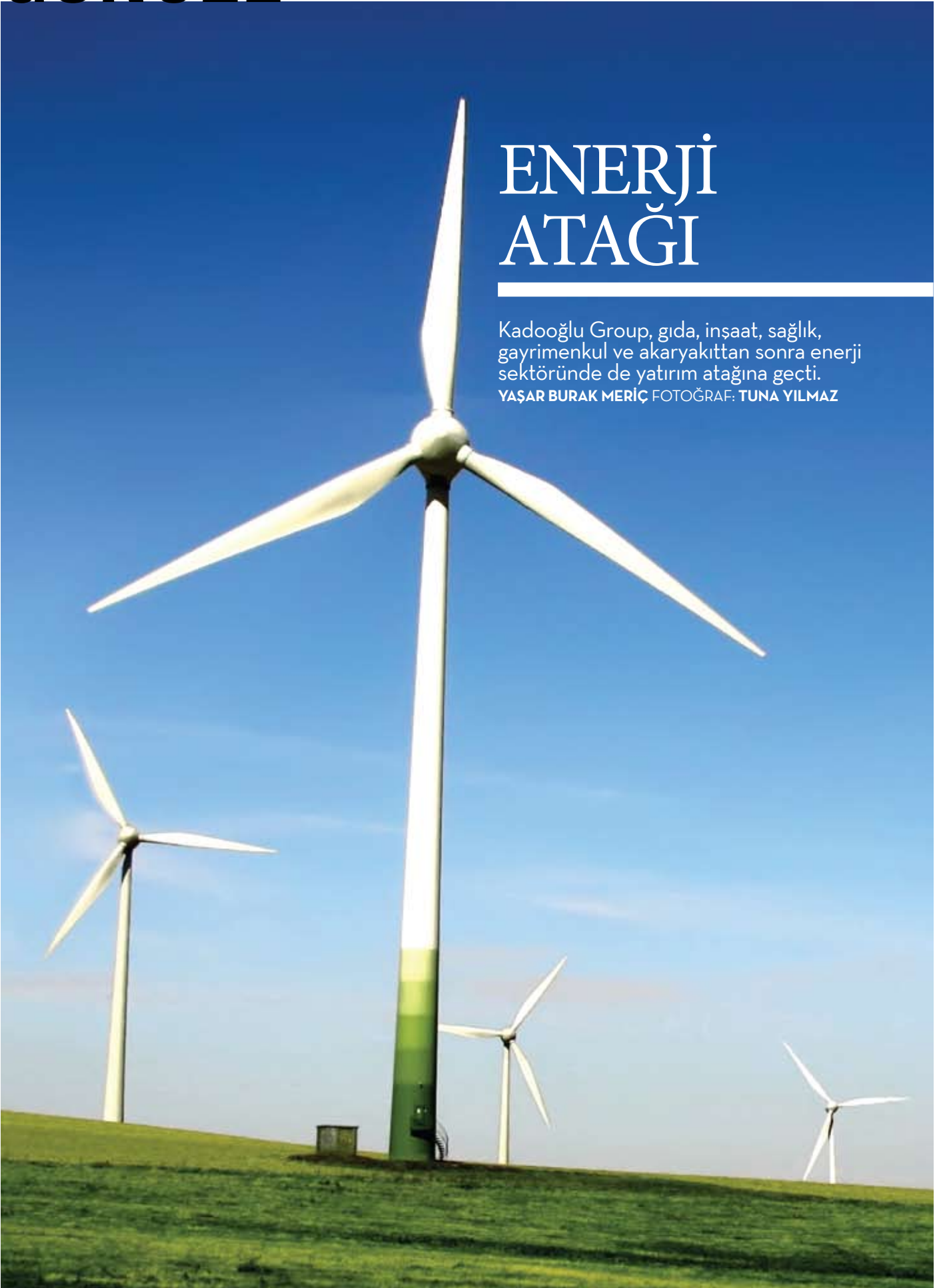
TAVAN FİYAT UYGULANMASI YANLIŞ

Bu kararın alındığı günlerde, “akaryakıtçı çok kazanıyor, dünyanın en pahalı benzinini satıyor” diyerek bir kamuoyu oluşturulmuştur. Oysa büyük kısmı vergi olan akaryakıt bedeli için dağıtıcı şirketi ya da bayileri suçlamak mümkün değildir. Bu fiyatların aşağı çekilmesi ancak devletin vergiden feragat etmesi ile gerçekleşecektir. Bütçe, akaryakıt vergilerine çok paralel hazırlandığı için, son tahlilde akaryakıt vergisinden de büyük ölçüde feragat edilmesi çok olası görünmemektedir. Vergi politikasının değişmesi ve yeni düzenlemelerin getirilmesi uzun vadeli çözüm olmalıdır. Cihat Çelik tavan fiyat uygulaması ile ilgili görüşlerini şöyle açıklıyor: “Bence doğru bir uygulama değildi. Nitekim bundan şimdilik vazgeçildi. Zira serbest piyasa koşullarında yaklaşık 50 dağıtım şirketinin ve binlerce bayinin bulunduğu bir ortamın getirdiği rekabetle zaten fiyatın avantajlı noktaya inmesi hayatın doğal akışıdır. Önemli olan yasal düzenlemelere aykırı hareketle rekabeti bozan kişilerin hızla tesbit edilerek faaliyetten men edilmesidir.”

ENERJİ ATAĞI

Kadooğlu Group, gıda, inşaat, sağlık, gayrimenkul ve akaryakıttan sonra enerji sektöründe de yatırım atağına geçti.

YAŞAR BURAK MERİÇ FOTOĞRAF: TUNA YILMAZ





ALTERNATİF **ENERJİ** **KAYNAKLARI** BAKIMINDAN ÜLKEMİZ TAM BİR CENNET...

Kurulduğu günden bu yana yaptığı yatırımlarla iş alanlarını genişleten Kadooğlu Group, son olarak enerji sektöründe de faaliyet göstermeye başladı. Önümüzdeki üç yıl içerisinde enerji alanında 300 milyon dolarlık yatırımla 150 MW'lık kurulu güce ulaşmayı planlayan Kadooğlu Enerji, bu alanda da dev şirketlerle yarışıyor. Bu çerçevede ilk etapta Mogan Enerji'ye ait 17.8 MW'lık kurulu güce sahip Kale Regülatörü ve HES projesini firma hisse devri yoluyla bünyesine katan Kadooğlu Enerji, bu alanda yapacağı yatırımlardan ilk etapta 60 milyon dolarlık bir ciro bekliyor. Kadooğlu Group Enerji Direktörü Bakış Özdemir, "Hem ülke ekonomisine, hem de çevreye duyarlı temiz enerji üretimiyle topluma faydalı bir alanda yatırım yapmayı ve zamanla da bu sektörde adından söz ettiren, enerji sektörünün önemli oyuncularından biri olmayı hedefliyoruz" diyor.

BİLGİMİZE VE TECRÜBEMİZE GÜVENİYORUZ

"Biz her ne kadar doğrudan elektrik üretimi konusunda geçmişte faaliyette olan bir grup olmasak da petrol tarafıyla zaten enerji sektörünün içindeydik. Grubumuzun da enerji altyapısı anlamında ciddi bir tecrübesi vardı. Biz de bu alandaki bilgi birikimimizi sinerjiye dönüştürerek değerlendirmek istedik. Enerji sektöründe son dönemde yapılan yapısal ve yasal değişiklikler ile devlet kademeli olarak enerji sektöründeki ana üretici olma rolünü özel sektöre devretme kararı almış ve özellikle 2002 yılından itibaren bu doğrultuda ciddi adımlar atılmıştır. Her ne kadar özel müteşebbislerin yatırım yapmasını teşvik etme anlamında tam olarak tatmin edici düzenlemeler yapılamamış olsa da, geçmişe nazaran verilen bir takım teşvikler ve yasal düzenlemelerle sektör nispeten yatırım yapılmaya elverişli hale gelmiştir. Bu doğrultuda enerji sektörü, özellikle yenilenebilir enerji, bizim gibi Türk sanayici ve işadamlarının ilgisini çeken ciddi yatırımların yapıldığı bir alan olmuştur. Çünkü alternatif enerji kaynakları anlamında ülkemiz tam anlamıyla bir cennettir."

ALTERNATİF ENERJİ KAYNAKLARI AÇISINDAN ZENGİNİZ

"Özellikle çevre kirliliğiyle ilgili problemler arttıkça yenilenebilir, kaynağı tükenmeyen ve çevreye zararı olmayan enerji kaynaklarının önemi artmış ve bunlarla ilgili projelerde destek görmeye başlamıştır. Tahminlere göre 2025'e kadar dünyada üretilen toplam elektrik enerjisinin yaklaşık %10-15 kadarlık bir bölümü yenilenebilir/alternatif enerji kaynaklarından karşılanacaktır. Hâlihazırda, birçok gelişmiş ülke bu konuda önemli adımlar atmış, kaynakları gittikçe tükenen ve çevreye zararlı konvansiyonel enerji kullanımını azaltırken su, rüzgâr, güneş ve jeotermal enerji kullanımını artırmıştır. Türkiye de yenilenebilir enerji kaynakları bakımından oldukça zengin bir ülkedir. Ülkemiz, su kaynakları, rüzgâr potansiyeli, jeotermal kaynakları ve özellikle dünyada güneşlenme gün sayısı bakımından en verimli ülkelerden birisidir. Türkiye haritasını paralel bir şekilde bir çizgiyle ikiye bölün, çizginin aşağısında kalan kısmının neredeyse tamamı güneş enerjisinden elektrik elde edilmesi için güneş santrali kurulmasına müsait alanlardır. O çizginin üstündeki alanda yer alan Karadeniz Bölgesini arazi koşulları ve güneşlenme süresini dikkate alarak güneş enerjisi için verimsiz alan olarak nitelendiriyoruz. Ne var ki Almanya bizim verimsiz diye nitelediğimiz o bölgeyle hemen hemen aynı güneşlenme gün sayısına sahipken, şu anda dün-

GÜNCEL

yada güneşten elektrik enerjisi üretiminde ilk sıradadır. Bu da bizim özellikle güneşte değerlendirilmesi gereken çok ciddi bir potansiye-
limiz olduğunu gösteriyor. Güneş enerjisiyle elektrik elde edilmesi
için gerekli olan yasal mevzuat henüz düzenlenmediğinden yatırım
yapılamaması ülkemiz için gerçekten büyük bir kayıptır.”

HEDEF 150 MEGAWATT

“Biz yenilenebilir enerji alanında, üç yıl içinde 150 MW kurulu güce
ulaşmayı planlıyoruz. Bu 150 MW kurulu gücün 100 MW’lık bölü-
münü HES’lerden oluşturmayı düşünüyoruz. Bu kapsamda ilk olarak
100 MW HES yatırımı yapmayı planlıyoruz. Ardından 25 megawatt
RES yatırımı yapacağız. Ayrıca güneş enerjisiyle ilgili 25 MW’lık ya-
tırım yapma planımız da var. 150 MW kurulu güce ulaştıktan son-
raki süreçte termik santralle ilgili daha büyük yatırımlar yapmayı
planlıyoruz. Şu an termikle ilgili Ar-Ge çalışmalarını yürütüyoruz.”

300 MİLYON DOLARLIK YATIRIM YAPACAĞIZ

“Planlamış olduğumuz kurulu güce ulaşmamız için yapmayı düşün-
düğümüz yatırım miktarı 300 milyon doları buluyor. Hedeflerimize
ulaştığımızda yıllık yaklaşık 60 milyon dolar ciro üreten bir enerji
oyuncusu olacağız. Bu alanda yatırım yapma kararını dört ay önce
aldık. Bu süreç içerisinde çok titiz ve kapsamlı bir biçimde Ar-Ge ça-
lışmalarımızı yaptık ve yaklaşık bir ay önce ilk somut adımımızı attık.
Kısa bir süre önce Kars il sınırları içinde olan, 17,8 MW kurulu gücü
bulunan Kale HES projesini tamamen öz kaynaklarımızla devraldık.
Bu projemizle ilk etapta 32 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirmiş
olacağız. Aras Nehri üzerine kurulacak olan bu projemizle ilgili şu



an altyapı çalışmalarını yürütüyoruz. Eylül ayında
inşaatına başlamayı planladığımız projemizi 1,5
yılda bitirmeyi ve devreye almayı düşünüyoruz.
Bittiğinde yıllık 60 milyon kilowatt saat elektrik
enerjisi üretecek. Bu da yaklaşık 60 bin nüfuslu bir
ilçenin elektrik gereksiniminin karşılanması anla-
mına geliyor. Bu projenin dışında gündemimizde
olan bitmiş, inşaatı devam eden ve lisans aşama-
sında olan projeler de var. Her an bu projelerle ilgi-
li süreci de neticelendirmemiz söz konusu.”

ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN BİRİ OLACAĞIZ

“Amacımız hem ülke ekonomisine hem de çevre-
ye duyarlı temiz enerji üretimiyle topluma faydalı
olabilmek. Zamanla da faaliyette bulunduğumuz
tüm sektörlerde göstermiş olduğumuz başarıyı
enerji alanında da göstererek adından söz ettiren,
enerji sektörünün önemli oyuncularından biri
olmayı hedefliyoruz. Kadooğlu Group olarak bu
amaca ulaşacak vizyon, kaynak, bilgi ve ekibe sahi-
biz. Detaylı ve titiz çalışmalarımızı hızlı bir şekilde
neticelendirerek hedeflerimize ulaşacağız.”

EN UYGUN FİYATA SATACAĞIZ

“Şu an elektrik enerjisinde fiyatlar saatlik olarak
değişiyor. Bizim bu projelerimizde öncelikli olarak
düşündüğümüz şu; akşam 17:00 ile 22:00 saatle-
ri arasındaki aralık, elektriğin en yüksek fiyattan





AMACIMIZ HEM ÜLKE EKONOMİSİNE HEM DE ÇEVREYE DUYARLI TEMİZ ENERJİ ÜRETİMİYLE TOPLUMA FAYDALI OLABİLMEK

DÜZENLEMELER BİR AN ÖNCE YAPILMALI

“Enerji sektöründe maalesef bazı kararlar altyapısı hazırlanmadan hızlı bir şekilde alındı. Örneğin rüzgârla ilgili, halen 1 Kasım 2007 müracaatları neticelendirilmiş, lisanslamaları yapılmış değil. Toplam 78.000 MW’lık müracaat yapılmış fakat gerekli hazırlıklar yapılmadan alelacele bir şekilde başvurular alındığı için yatırımcı halen projelerinin lisanslama sürecinin başlamasını beklemektedir. Bugün yenilenebilir enerji potansiyelimizin tamamını devreye alamamaktayız. Üretilen enerjinin enterkonnekte sisteme ulaştırılabilmesi için gerekli olan trafo merkezlerinin kapasitesi dolu. Bu kapsamda devletin trafo merkezlerindeki potansiyelin artırılması ve altyapıyla ilgili yeni yatırımlar yapması, yeni trafo merkezleri oluşturması gerekiyor. Maalesef bu yatırımlar da çok yavaş bir şekilde ilerliyor. Ayrıca enerji projelerinde kullanılan makine teçhizatlarının ve elektromekanik aksamının tamamına yakını yurt dışından alınıyor. Oysa yatırımcıya birtakım vergi teşvikleri sağlanarak bunların yurt içinde üretilmesi mümkün kılınabilir. Örneğin bugün bizim Kale projemizde kullanılacak olan türbinin maliyeti yaklaşık 7 milyon dolar. Binlerce MW’lık yatırım yapıldığını ve yapılacağını düşündüğümüzde, bu yatırımlarda kullanılan ithal malzemenin rakamsal karşılığı milyarlarca doları buluyor. Yapılacak bazı yapısal değişiklikler ve teşviklerle bu rakamın büyük bölümünü yurt içinde tutabilir ekonomiye ciddi anlamda kaynak sağlayabiliriz. Kadoil olarak en çok önem verdiğimiz konuların başında bu geliyor.”

satışının söz konusu olduğu saatlerdir. Biz kuracağımız projelerde ağırlıklı olarak pik saatte üretim yaparak, oluşturacağımız ciroları çok daha yukarı seviyelere çıkarmayı planlıyoruz. Örneğin bugün bir ticarethane, elektrik enerjisini devletten vergiler dahil yaklaşık 240 kuruşa satın alıyor. Bu noktada da zaman içinde tüketicilerimize en iyi fiyatı veren fiyatta rekabetçi firmalardan biri olacağız.”

HER YIL %8’LİK BÜYÜMEYE İHTİYACIMIZ VAR

“Türkiye’nin 2009 yılı toplam elektrik tüketimi 194 milyar kilowatt saat oldu. Ülkemizde 2008 yılında özellikle yaz aylarında ciddi bir enerji dar boğazının olacağından bahsedilirdi. O dönemde imdadımıza global kriz yetişti. Global krizle beraber sanayide kapasite kullanım oranı azaldığı için olası bir enerji darboğazından ve elektrik kesintilerinden kurtulduk. Türkiye’nin sanayileşme ve ekonomik büyümesini göz önünde bulundurduğumuzda, elektrik tüketiminde her yıl yüzde 6 ile yüzde 8 arasında artış olacağı açıktır. Geçen yılın aynı dönemine oranla şu andaki artış yüzde 6,7 olarak gerçekleşmiş durumda. Maalesef şu anda devam eden yatırımlar, Türkiye’nin tek başına, gereksinim duyduğu elektrik ihtiyacını karşılayabilecek düzeyde değil. Türkiye yenilenebilir enerji potansiyelinin tamamını devreye sokmalı, dış bağımlılığımız azaltılmalı ve enerji üretiminde doğalgazın yerini temiz enerji olan yenilenebilir enerjinin alabilmesi için yatırımların önü açılmalıdır.”

STİL

TAKIM ELBİSE SEÇME SANATI

Takım elbise seçerken bilmeniz gereken altın kurallar...

Kişiyeye özel dikim her zaman herkes için en uygun ya da en ulaşılabilir seçenek olmayabilir. Seçtiğiniz takımını hemen üzerinize giyip çıkmak istiyorsanız, sizin için tek seçenek hazır takımlar. Ayrıca hazır takımlar fabrikasyon olarak üretildiğinden fiyat açısından da avantajlı olabilir. Ancak hazır takım elbise seçerken dikkat etmeniz gereken bazı önemli noktalar var.

1. ÖNCE KUMAŞ GELİR

Takım elbise seçerken ilk dikkat etmeniz gereken şey elbisenin kumaşı. Hangi markanın takımını alırsanız alın, kumaş etiketini ayrıca görmeli ve kumaşın kalitesinden emin olmalısınız. Kumaşta ideal oran % 20 polyester % 80 yün şeklinde olmalı. Yün oranı daha çok olan kumaşlar zor ütülenir ve kısa zamanda tiftiklenir. Polyester oranı daha yüksek olan kumaşlar sağlıklıdır.

2. SATIŞ ELEMANINA KANMAYIN

Satış elemanlarının üzerinize tam olarak oturmayan modelleri, "kollarını kısaltırız, paçasını uzatırız" diyerek satmaya çalışmaları karşısında dikkatli olun. Hazır takım elbiselere bir kez makas vurulduğunda modelin tüm orijinalliyi bozular. Üzerinize oturan bir takım bulana kadar aramaya devam etmelisiniz.

Satıcıya değil aynada gördüğünüze inanın.

3. VÜCUT TİPİNİZE GÖRE SEÇİM YAPIN

İnce, uzun bir vücut yapınız varsa üç düğmeli narın kesimli ceketlere yönelmelisiniz. Kısa boylu göbekli erkeklerse, iki düğmeli modelleri tercih etmelidir. Pantolon seçimindeyse kilolu erkekler, tek pilili ve belden aşağı paçaya doğru daralan modelleri seçmeli. Uzun boylu ince erkeklerse pilisiz, aşağıya kadar sütun gibi inen pantolonları tercih etmelidir.

4. ŞIKLIĞIN SIRRI AYRINTIDA GİZLİ

Bir ceketin en önemli unsurlarından biri düğmeleridir. Ceketinizin modeli ne kadar şık olursa olsun, plastik düğmeler tüm takımın görünümünü bozmaya yeter. En iyisi siz sedef düğmelerden hiç şaşmayın. İhmal edilen bir başka nokta ise astarın kalitesidir. İç cebe konan bir kalem, telefon ya da cüzdan kalitesiz bir astarı delebilir.

5. RENK SEÇİMİ

Takım elbise seçiminde ilk tercihinizi koyu renkli takımlar olmalı. Ancak koyu renk deyince akla hemen siyah gelmemeli. Düz siyah restoran, otel gibi hizmet sektörü çalışanlarını akla getirir. Ceket veya pantolonun aynı renkte

olmasına dikkat edin. Farklı renkte olacağı da kontrast renkler olmamalı.

6. BOYA DİKKAT

Ceketlerde kol boyu ne uzun ne de kısa olmalıdır. Kol boyu, elinizin üstünü ve parmaklarınızın yarısını kapatacak kadar uzun olan ceketler, etrafınızda 'ürkek' izlenimini uyandırmanıza neden olur. Ceketinizin omuz kısmı kesinlikle dar gelmemeli, yoksa kısa sürede her boyun ve kol hareketinde sizi rahatsız eder ve kolay deforme olur.

7. FARKLİLİĞİ YAKALAYIN

Takımınızı üniforma olmaktan çıkarmak istiyorsanız; 2 farklı takım elbisenizi, bazı

aksesuarlar ile bütün hafta giyilebilir hale getirebilirsiniz. Gömlek renginizi değiştirerek, klasik olmayan gömleklerinizi yelek ile birlikte kullanabilir, desenli, renkli ve belki de biraz iddialı kravatlar seçebilirsiniz.

8. MODAYI TAKİP EDİN

Size yakışan klasik tarzınızı koruyun ama yeni trendlere de sırtınızı dönmeyin. Dar kesimli takım elbiselerin rağbet gördüğü bir kış sezonu yaşadık. Yaza doğru özellikle ceketlerin boyu kısalıyor ve bedenler daralıyor. Retro tarzın hâkimiyet kuracağı bir döneme tanık olacağız. Vitrinlerde yer almaya başlayan kruvaze takımlar bunun en büyük habercisi.



ZAMANE SAATLERİ

Saatler sadece zamanı göstermiyor, kişiliğimize de ayna tutuyor. Prestijli birçok saat üreticisi, gelenekten güç alırken yüksek teknolojinin tüm olanaklarını seferber ettikleri yeni modellerle karşımızda.



- 1- CARTIER CALIBRE DE CARTIER 1904 MC
- 2- A. LANGE & SÖHNE TOURBOGRAPH "POUR LE MÉRITE"
- 3- VACHERON CONSTANTIN PATRIMONY TRADITIONNELLE CALIBRE 2253
- 4- AUDEMARS PIGUET ROYAL OAK OFFSHORE DIVER
- 5- MONTBLANC NICOLAS RIEUSSEC CHRONOGRAPH SILICON ESCAPEMENT
- 6- IWC SCHAFFHAUSEN PORTUGUESE GRANDE COMPLICATION
- 7- OFFICINE PANERAI LUMINOR 1950 EQUATION OF TIME TOURBILLON TITANO



STRES KAYNAKLI BOYUN AĞRILARI İÇİN EGZERSİZ

Özellikle şoförlerin sıklıkla yaşadığı boyun ağrısı problemini aşmak için size sunduğumuz önerilere göz atmanızı öneririz.

Yaşamının bir döneminde boyun ağrısından yakınmayan insan oldukça azdır. Boyunda da aynı bel ağrılarında olduğu gibi her ağrıya boyun fitiği şüphesiyle yaklaşılması gerekir. Boyun ağrıları, hiç dikkat etmediğiniz bir anda küçük bir hareket sonucu da oluşabildiği gibi daha çok belli başlı meslek gruplarının risk altında olduğu bir olgudur. Genelde hareketsiz bir şekilde masa başında çalışanlar ya da uzun yol şoförleri bu meslek gruplarına dâhildir. Tekrarlayan aktivitelerde bulunma ve yoğun stres altında çalışma “aşırı kullanmaya bağlı zedelenme” durumunu ortaya çıkarır. Uzun süre çok az hareketle çalışmanın sebep olduğu bu durum kas yorgunluğu ve kas kışılmasına yol açarak ağrılara neden olur. Bu tip günlük ağrılara çözüm olması açısından önem taşıyan şeylerin başında günlük yapılması gereken boyun egzersizleri yer alıyor.

❖ Boyun egzersizi yapılmalı ve çalışma pozisyonları gözden geçirilmeli. Olabildiğince sık pozisyon değiştirmeye

özen göstermelisiniz ve kısa aralıklarla hafif egzersizler uygulamalısınız.

- ❖ Egzersizden kasıt boyun kaslarını güçlendirmeye yönelik bazı egzersizler. Elinizi alnınıza koyup başınızı ileri iterken elinizle de basınç uygulamayı denemelisiniz. Boyun kaslarını güçlü tutmak boyun bölgeniz için gerekli en önemli kriter.
- ❖ Telefonla konuşurken telefonun ahizesini boynunuzla omzunuz arasına sıkıştırmayın.
- ❖ Çalışırken boynunuzun öne eğik değil dik olduğundan emin olun.
- ❖ Gece yatarken kullandığınız yastık da çok önemli. Sırt ve çok yüksek yastıklar değil boyun kıvrımına uygun boyun yastıklarından kullanın.
- ❖ Uyurken, yüz üstü yatma pozisyonu da pek önerilen bir pozisyon değil.
- ❖ Otobüs kullanırken koltuk-vites ve direksiyon-pedal uyumu bel için olduğu gibi boyun için de çok önemli. Tüm omurganız için doğru pozisyonda doğru açıyla oturduğunuzdan emin olun ve yola öyle çıkın.

DİREKSİYON BAŞINDA BEL AĞRISINA MARUZ KALMAYIN

Her 100 kişiden 80'i hayatının bir döneminde bel ağrısından yakılır. Bel ağrısı olan hastaların yüzde 70 ile 85'i 6 hafta içinde kendiliğinden iyileşir. Bel ağrılarının ancak yüzde 2'si bel fıtığıdır. O yüzden belinizdeki ağrıları hemen kötüye yormanıza gerek yok.

Bu tip ağrı ve zorlanmalarla karşılaşmamak için belinizi iyi korumalı ve sağlık otoriteleri tarafından önerilenlere dikkat etmelisiniz. Direksiyon başında geçirilen uzun saatler sonucu oluşan omurga ağrıları duruş bozukluklarına bağlı ağrılar olabiliyor. Dolayısıyla direksiyon başında geçen saatlerin sonucunda çeşitli hastalıklara yakalanmamanız için yürüyüş ve otobüsün doğru pozisyonda kullanmak büyük önem taşıyan iki kavram. Otobüs kullanan şoförlerin düzenli yürüyüş ve egzersiz yapmaya; otururken doğru pozisyon almaya dikkat etmesi gerekiyor.

- ❖ Mümkün olduğunca düzenli (mümkünse her gün) yürüyüş yapmak, uzun süre hareketsiz kalan kişilerin sırt ve bel ağrılarından korunmak için alması gereken önlemlerin başında geliyor.
- ❖ Yürüyüşün yanı sıra bel, boyun ve sırt egzersizleri yapılması da uzun yol şoförlerinin omurga sağlığına yarar sağlar.
- ❖ Pedallara yetişmek için uzanmak zorunda kalmamanız gerekiyor. dolayısıyla da direksiyondan fazla uzak olmamanız gerekiyor. Ancak direksiyona aşırı yaklaşmak da zararlıdır.
- ❖ Koltuğun yere 100 derecelik bir açıyla durmasına dikkat edin.
- ❖ Sırtınızı ve belinizi düz tutun. Kötü duruş; sırttaki kamburluğu, beldeki içe çöküklüğü artırır.
- ❖ Sık sık pozisyon değiştirin. Araçtan indiğiniz an esneme hareketleri yapmak da yararlı olacaktır.
- ❖ Dönmeniz gerekiyorsa belinizle değil, vücudunuzla dönün.
- ❖ Koltuğa düzgün oturun. Düzgün oturmadan kasıt otururken sırtı düz tutmak ve geriye yaslanmaktır. Gerekirse bel kıvrımınıza uyan bir yastıkla belinizi takviye edebilirsiniz.
- ❖ Yatarken sert ve ortopedik yatakları tercih edin. Genel kanının aksine salt yer ve tahta üzerine yatmak doğru değildir.



SORU

CEVAP

Sürekli Blackberry'ye bakmak gözlerime zarar veriyor mu?

Tıp dünyası henüz 'Blackberry körlüğü' diye bir kavramı hayatımıza sokmuş değil. Zaten asıl endişelenmeniz gereken konu göz kaslarınızda oluşan zorlama. Zira o küçük harfler, telefonu yüzünüze çok yakın tutmanıza neden oluyor ve bu yüzden de baş ağrısı, gözlerde kuruluk ve görüş bulanıklığı meydana geliyor. Doktorlar telefonu gözünüzden 40-50 santimetre uzakta tutmanız gerektiğini söylüyor. Ayrıca şu kuralı da hiçbir zaman unutmamalı: Her 20 dakikada bir en az yarım metre uzaklıktaki bir noktaya 20 saniye boyunca bakılmalı.

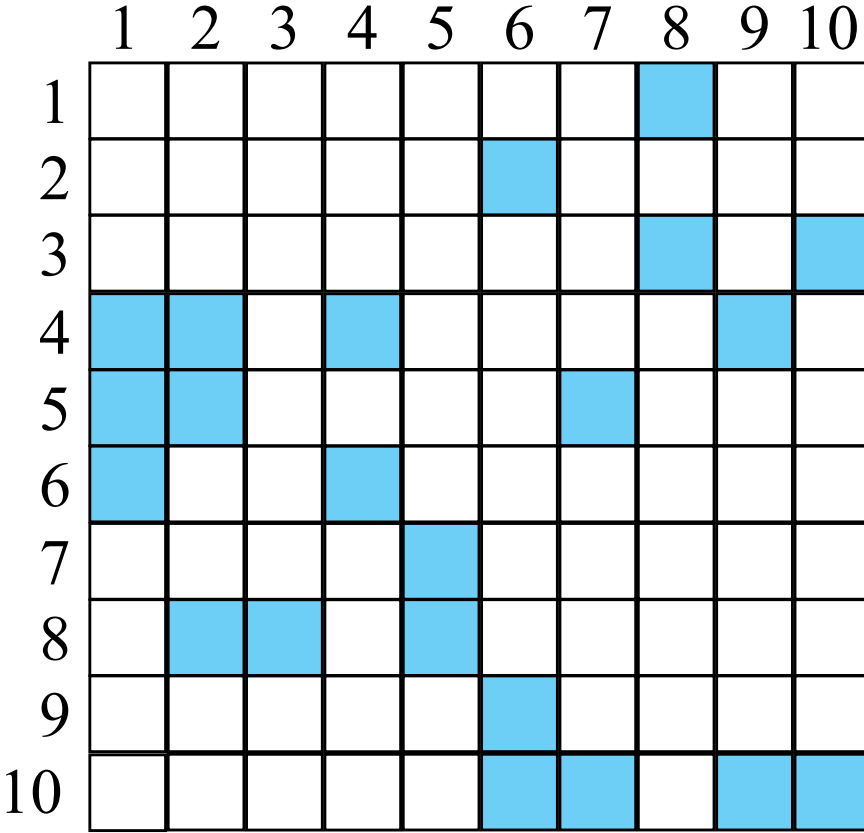
Wii oyunları oynamak kilo vermeme sağlar mı?

Bu tam olarak ne istediğinize bağlı. Oyunu bir antrenman mı, yoksa ekstra bir kalori yakma şansı olarak mı görüyorsunuz? Aslına bakarsanız, video oyunları haftalık zayıflama düzeninizde bir rol oynasa da, kilo vermede tek başlarına dikkat çekici bir sonuç sağlamaz. Oklahoma Üniversitesi'nin çocuklarla yaptıkları deneylerde Wii'de boks ve bowling gibi spor oyunları oynayanların dakikada üç kalori yaktıkları görüldü (Bu da koşu bandında saatte dört kilometre hızla yürümeye denk geliyor). Kısacası gerçek hayatta kilo vermek için sanal sporlara çok da bel bağlamayın.



BİLMECE BULMACA

KARE BULMACA



SOLDAN SAĞA

- 1) Geveze ◇ Evcil olmayan hayvanları vurma veya yakalama işi
- 2) Bir ilimiz ◇ Valide
- 3) Bönlük, Kalın kafalılık
- 4) Ortodokslarda İsa, Meryem veya ermişlerin tahta üzerine mumlu ve yumurtalı boyalarla yapılmış dini içerikli resimleri
- 5) İyi duruma getirme, geliştirme, güçlendirme ◇ Kişinin geçmişte yaşamış olan büyükleri
- 6) Beyaz ◇ Bir kuş türü
- 7) Yavru yetiştirecek duruma gelmiş olan hayvan ◇ Benzerlerini geride bırakmış
- 8) Ters sakar
- 9) İşsiz güçsüz, başıboş, aylak ◇ Bir bitki
- 10) Yemek dışında yenilen yaş veya kuru yemiş vb. şeyler.

YUKARIDAN AŞAĞIYA

- 1) Güherçile (tersi) ◇ Gaye, erek
- 2) Dört tarafı sularla çevrili kara parçası ◇ En kısa zaman dilimi ◇ Bir bağlaç
- 3) Üretim evi ◇ Utanma, utanç duygusu
- 4) Temel esas ◇ Tedavi yolu, deva
- 5) Açık ◇ Ezmek sözcüğünün emir hali
- 6) Büyükler, ileri gelenler
- 7) Kuzey Atlantik Paketi ◇ Meydan saha
- 8) Yararsız, işe yaramaz
- 9) Çocuğu olan kadın ◇ Arnavutluk'un başkenti
- 10) Bir bağlaç ◇ Bir zaman birimi

BİLMECELER

1. Bize ait olduğu halde başkalarının kullandığı şey nedir?
2. Kolu var, bacağı yok, dikdörtgeni var, karesi yok.
3. Hangi kalemle yazı yazılmaz?
4. Bir elmayı yerken kurt bulmaktan daha kötü olan nedir?
5. Bir kamyon, bir peygamber, bir şehrimiz hangi kelimedir?
6. Yürür yürür iz etmez, Hızlı gitse toz etmez.
7. Çalmak fiilinin gelecek zamanı nedir?
8. Hangi karnede sıfır bulunmaz?
9. En son hangi dişler çıkar?
10. Ne kadar yağmur yağarsa yağsın daha fazla ıslanmayan nedir.

SUDOKU

9	3			6		4		7
		5	9	4	1		3	
	6			8				9
1					6	5	9	
		6		2			7	3
	8	9		7	5			2
			2			9	8	4
8	9	3	6	1	4			5
2	5						6	

Japonya kökenli Sudoku oyununun amacı dokuzar hücreden oluşan 9 eşit kutuya bölünmüş bir alan üzerinde sayıları tekrar etmeyecek şekilde dizmeyi başarmak. Her satır ve sütunda 1'den 9'a kadar olan sayıları sadece bir kez kullanarak dizmeniz gerekiyor. Aynı şekilde çizgilerle ayrılmış her kutu içerisinde de 1'den 9'a kadar olan sayılar 1 kez kullanılmak zorundadır.

USTA İŞİ BİLMECE

3 oğlu olan bir adam ölür ve çocuklarına 17 deve bırakır. Birinci oğlu develerin yarısını, ikinci oğlu üçte birini, üçüncü oğlu dokuzda birini alacaktır. Fakat çocuklar 17 sayısını 2'ye, 3'e ve 9'a tam bölünmediği için bir türlü develeri bölüşemezler. Onlar yana yakıla düşünürken yanlarına devesiyle gelen bir derviş mirasa uygun olarak develeri bölüştürüp yoluna devam eder. Acaba nasıl?

ÇÖZÜMLER

2	5	4	7	9	8	3	6	1
8	9	3	6	1	4	7	2	5
6	1	7	2	5	3	9	8	4
3	8	9	1	7	5	6	4	2
5	4	6	8	2	9	1	7	3
1	7	2	4	3	6	5	9	8
4	6	1	3	8	7	2	5	9
7	2	5	9	4	1	8	3	6
9	3	8	5	6	2	4	1	7

1. Adımız
2. Kapi
3. Kontrol kalemi
4. Yarım kurt bulmak
5. Man-İsa
6. Gemi
7. Hapse girmek
8. Sağlık karnesi
9. Takma dişler
10. Su

10	Ç	E	R	E	Z		R		
9	A	V	A	R	E		N	A	N
8	M			A		R	A	K	A
7	A	N	A	Ç		I	L	E	R
6	A	K		E	B	A	B	I	L
5			I	H	Y	A		A	T
4		R		I	K	O	N		S
3	G	A	B	A	V	E	T		A
2	A	D	A	N	A		A	N	E
1	L	A	F	A	Z	A	N		A
10	1	2	3	4	5	6	7	8	9

(Adam kendi devesini de 17 deveye ekler, olur 18. Birinci oğlu 18/2 = 9, ikinci oğlu 18/3 = 6 ve üçüncü oğlu 18/9 = 2 deve alır. Toplamda 17 deve eder. Yolcu da ödünç verdiği kendi devesini alır, yoluna devam eder.)

İLETİŞİM

KADOİL BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Barbaros Mah. Seymen Sok. No. 3 Körfez / Kocaeli
Tel: 0262 527 85 10 Faks: 0262 527 85 46

Sırrı TOPALLI	Bölge Müdürü	Tel: 0533 443 68 70	E-Mail: s.topalli@kadoil.com
Cemal TÜRANGÜL	Saha Müdürü	Tel: 0530 780 95 22	E-Mail: c.turengul@kadoil.com

TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Botaş Karşısı Opet Petrolcülük A.Ş Sultanköy / Marmara Ereğlisi
Tel: 0282 633 60 73 Faks: 0282 633 80 12

Levent ŞAHİN	Bölge Müdürü	Tel: 0533 322 18 04	E-Mail: l.sahin@kadoil.com
Burçin ENGÜR	Saha Müdürü	Tel: 0530 780 95 21	E-Mail: b.engur@kadoil.com

EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Atatürk Mah. İnönü Cad. No. 56 /28 Tüpraş Park Sahası Aliğa / İzmir
Tel: 0232 616 06 10 Faks: 0232 616 03 32

Ersin KOMAÇ	Bölge Müdürü	Tel: 0533 443 89 76	E-Mail: e.komac@kadoil.com
Erdem AKDAĞ	Saha Müdürü	Tel: 0530 780 95 23	E-Mail: e.akdag@kadoil.com

ORTA ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Aşağı Öveçler Mah. Çetin Emec Bulvarı. 1322.Cad. No:79/1 Balgat / Ankara
Tel: 0312 473 00 01/2/3 Faks: 0312 473 00 04

Tolga MADEN	Bölge Müdürü	Tel: 0533 950 43 49	E-Mail: t.maden@kadoil.com
Yusuf ERTÜRK	Saha Müdürü	Tel: 0533 443 87 26	E-Mail: y.erturk@kadoil.com
Fuad KOÇAK	Saha Müdürü	Tel: 0533 927 22 41	E-Mail: f.kocak@kadoil.com
Erden GÜNAYDIN	EPDK Sorumlusu	Tel: 0533 270 01 93	E-Mail: e.gunaydin@kadoil.com

AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Yeni Mahalle Takran Mevkii No:5 Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 57 Faks: 0324 451 26 53

Mesut KAZAN	Bölge Müdürü	Tel: 0533 310 11 62	E-Mail: m.kazan@kadoil.com
Kerem YALTIRIK	Saha Müdürü	Tel: 0533 921 43 66	E-Mail: k.yaltirik@kadoil.com
Ali TEKBAŞ	Saha Müdürü	Tel: 0533 927 22 41	E-Mail: a.tekbas@kadoil.com

DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Adres: Cumhuriyet Mah. Uğur Apt. Kat.1 Batman
Tel: 0488 215 33 66 Faks: 0488 215 33 65

Sevgi KANAT	Bölge Müdürü	Tel: 0533 443 23 56	E-Mail: s.kanat@kadoil.com
Kadir BEDİR	Saha Müdürü	Tel: 0533 968 48 16	E-Mail: k.bedir@kadoil.com

KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0454 611 56 93 Faks: 0454 611 56 25

Gökhan ŞAHİN	Doğu Karadeniz Saha Müdürü	Tel: 0533 310 21 93	E-Mail: g.sahin@kadoil.com
İlkay AKTAŞ	Batı Karadeniz Saha Müdürü	Tel: 0533 322 18 02	E-Mail: i.aktas@kadoil.com



For a Better Life
Daha iyi bir yaşam için





Gelecek Kadoil